

Aumentan un 120% las consultas inmobiliarias para vender una casa urgente, según La Casa Agency

Según datos de la red de inmobiliarias a nivel nacional, 2 de cada 5 hipotecados se plantea vender su propiedad en los casos que no son de vivienda habitual debido al incremento de hasta 300€ de la hipoteca. Además revela que 4 de cada 5 compradores se muestran más firmes a la hora de negociar la compra de una casa

Según datos de la red de inmobiliarias La Casa Agency (www.lacasa.net) uno de los efectos que está teniendo el aumento de las hipotecas y el endurecimiento de las condiciones de la banca para concederlas es el crecimiento de hasta un 120% en algunas regiones de consultas en inmobiliarias para vender una casa urgentemente.

De hecho, según los datos de La Casa Agency, 2 de cada 5 hipotecados ya se ha planteado desprenderse de la vivienda hipotecada en el caso de no tratarse de la vivienda habitual de residencia por el encarecimiento de las hipotecas que en ocasiones puede suponer hasta un aumento de 300€ mensuales.

Los expertos analizan la situación y advierten que una venta prematura y urgente suele acarrear una depreciación del inmueble.

"Vender una casa siempre es un proceso que conlleva una serie de retos y desafíos, y en épocas de inflación estos desafíos pueden ser aún mayores. La inflación puede tener un impacto significativo en el mercado inmobiliario, lo que puede dificultar la venta de una propiedad", explican desde La Casa.

5 consejos para vender rápido durante la inflación

Sin embargo, hay algunas estrategias que los propietarios pueden utilizar para maximizar el valor de su propiedad y asegurarse de obtener el mejor precio posible en un mercado inflacionario. En este artículo, se comparten 5 consejos para vender una casa en época de inflación.

1.- Precio adecuado

Fijar el precio adecuado para una propiedad es esencial en cualquier mercado, pero es especialmente importante en épocas de inflación. La inflación puede hacer que los precios de las propiedades fluctúen significativamente, lo que puede hacer que los precios se disparen o que los compradores se muestren más cautelosos a la hora de invertir en una propiedad.

Es importante recordar que fijar el precio adecuado no significa necesariamente fijar el precio más alto posible. Los compradores pueden ser más cautelosos en épocas de inflación, por lo que fijar un precio demasiado alto puede hacer que los compradores potenciales se alejen de la propiedad.

2.- Mejoras en la propiedad

En un mercado inflacionario, los compradores pueden ser más selectivos y exigentes a la hora de comprar una propiedad. Por lo tanto, es importante que la propiedad destaque entre la competencia. Una forma de hacerlo es realizar mejoras en la propiedad antes de ponerla en venta. Esto puede incluir mejoras estéticas, como pintar las paredes o renovar los acabados de la cocina o el baño, o mejoras prácticas, como reparar el techo o mejorar la eficiencia energética de la propiedad.

Realizar mejoras en la propiedad puede aumentar su atractivo para los compradores y hacer que se destaque entre la competencia. Además, puede aumentar el valor de la propiedad y permitir que se venda a un precio más alto.

3.- Asesoramiento inmobiliario experimentado

Trabajar con una inmobiliaria profesional siempre es una de las mejores estrategias para vender una casa en cualquier mercado, pero es especialmente importante en épocas de inflación. Un agente inmobiliario experimentado ofrece conocimientos especializados sobre el mercado local y podrá proporcionar asesoramiento valioso sobre cómo maximizar el valor de la propiedad en un mercado inflacionario.

Además los servicios profesionales inmobiliarios pueden ayudar a navegar por el proceso de venta de una propiedad en un mercado inflacionario: fijar el precio adecuado para la propiedad, proporcionar recomendaciones sobre las mejoras que se deben hacer y proporcionar información sobre las opciones de financiamiento que pueden ser más atractivas para los compradores potenciales.

4.- Flexibilidad y disposición a negociar

Según datos de La Casa, con la situación actual 4 de cada 5 compradores se muestran más cautelosos y negocian de manera más exhaustiva el precio de cada propiedad. Por lo tanto, es importante ser flexible y estar dispuesto a negociar el precio y los términos de la venta. Esto puede significar estar abierto a hacer ajustes en el precio o en los términos de la venta, o estar dispuesto a considerar ofertas que pueden estar por debajo del precio inicial que fijaste para la propiedad.

Datos de contacto:

La Casa Agency
605065567

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Sociedad Madrid](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>