

Cuatro formas de dar salida en el mercado a los ‘patitos feos’ inmobiliarios

La red inmobiliaria Comprarcasa señala la utilización de fotografías siguiendo los preceptos del Home Staging, el uso de buena iluminación natural y artificial, la pintura blanca en el inmueble y la opción de compra, rehabilitación y alquiler como las cuatro formas clave de dar salida en el mercado a estas viviendas.

Una de las principales consecuencias de la pandemia en el mercado inmobiliario fue el auge de la compraventa de viviendas tras los meses de confinamiento, especialmente de inmuebles que satisfacían las nuevas necesidades habitacionales de los españoles, como mayor luminosidad, espacios amplios, zonas para teletrabajar, espacios comunes como gimnasios y piscinas... Prueba de ello es que en todo el año 2021, también por el ahorro embalsado, se registraron 566.025 compraventas en España, según el INE, lo que implica un crecimiento de casi el 12% de operaciones frente al 2019.

Esta nueva demanda de buscar viviendas más luminosas y espaciosas deja otro fenómeno en el mercado: la acumulación de inmuebles que por sus características son difíciles de dar una salida en operaciones de compraventa. En el sector se conocen como los ‘patitos feos’, es decir, aquellas viviendas con elementos poco atractivos para el público general. Los factores que caracterizan estas viviendas son, entre otros, la ausencia de ascensor, los pisos interiores oscuros, las casas con techos bajos, las viviendas con pasillos largos que ocupan toda la distribución en metros cuadrados o las zonas ubicadas lejos de las redes de transporte.

"Siempre ha habido inmuebles en el mercado que resultan especialmente difíciles de encontrar un comprador, aunque desde la pandemia el número de estos patitos feos se ha incrementado. Esto se debe a que el confinamiento hizo ver a muchos españoles que su vivienda no cumplía con sus prioridades habitacionales, por lo que decidieron ponerla en venta", argumenta Toni Expósito, CEO de la red inmobiliaria Comprarcasa, señalando también que "en algunos casos, estos pisos se pueden llegar a quedar en venta durante meses e incluso años, lo que perjudica al vendedor".

Vender un piso poco luminoso, con mala ventilación o pequeño puede ser complicado, pero no imposible si se conoce las tácticas del mercado y se trabaja para acondicionar la vivienda al gusto y requisitos de la mayoría de los clientes. Por ello, desde la red inmobiliaria Comprarcasa han detectado cuatro métodos para que los vendedores puedan dar salida en el mercado este tipo de vivienda, que pueden ser de intereses para algunos compradores, especialmente inversores:

Home staging

El primer vistazo que los posibles compradores dan a la vivienda, ya sea en las visitas o en el portal web, suele ser determinante para tomar la decisión final de compra. Por tanto, la apariencia física de los inmuebles es un factor vital que ha de cuidarse y trabajarse. En este sentido, puede servir de gran ayuda el home staging, es decir, la técnica de hacer más atractiva una vivienda a los ojos de los posibles compradores. El objetivo final es captar más compradores potenciales y lograr una

revalorización de la casa, para lo que existen diversos caminos.

Normalmente, este proceso empieza con la publicación de la ficha de la vivienda en los portales inmobiliarios, que suele ser el primer punto de contacto de los posibles compradores con el inmueble. En este punto en concreto se han de cuidar especialmente las fotografías, con imágenes de todos los ángulos de la vivienda realizadas al nivel de los ojos e integrando la mayor cantidad de espacio posible. También es importante no fotografiar de cara al sol, publicar fotos del barrio y de los exteriores y no ser escuetos en el número de imágenes publicadas.

Además, es importante elegir los elementos que aparecerán en cada foto y dejar a la vista el mínimo número de objetos para que no se vea un ambiente demasiado cargado. Tampoco es recomendable que una estancia se vea vacía porque dará sensación de ser poco acogedora. El punto medio entre ambas opciones es usar un mobiliario real, a ser posible lo más neutro posible y sin que sea excesivamente antiguo o recargado.

Por tanto, en caso de que los muebles de la vivienda no cumplan con estas condiciones, lo mejor es retirarlos y sustituirlos por muebles de cartón o hacer simulaciones virtuales para mostrar al futuro comprador rápidamente como quedaría la estancia amueblada de una forma neutra.

Buena iluminación

La luz natural es una pieza clave a la hora de vender una vivienda, por lo que se debe aprovechar todo lo posible y asegurarse de que hay iluminación en el suelo, las paredes y los muebles, tanto en las visitas como en los anuncios publicados en los portales.

Hay casos de 'patitos feos' donde la iluminación natural es pobre, bien porque la distribución de la vivienda elimina gran parte de esta luz recibida, o bien porque el inmueble es interior y no recibe luz solar de forma directa. Los primeros casos suelen estar producidos por paredes y pasillos largos que cortan la distribución de la casa y la emisión de luz directa desde el exterior. Con una pequeña inversión, se pueden tirar estos tabiques con el objetivo de dar más iluminación natural a la vivienda, pero también de ganar espacio y conectar los puntos comunes del inmueble.

Y en los casos que, por tamaño o por ser un piso interior, no se cuente con la suficiente luz natural, es imprescindible utilizar luz artificial indirecta para ganar sensación de amplitud, tanto en las visitas como en las webs. Lo más importante es saber utilizar cada tipo de luz para la estancia adecuada. Por ejemplo, las luces fluorescentes iluminan mejor las zonas de trabajo como las cocinas, mientras que las incandescentes dan sensación de calidez, siendo perfectas para el salón.

Pintura en blanco

La pintura de las paredes también influye de forma notoria en el atractivo que genera una vivienda. Así, los colores o estampados muy recargados no suelen convencer a la mayoría de compradores. Tampoco la presencia de manchas, grietas o agujeros. En caso de que la pintura sea antigua o haya desperfectos, es más que recomendable sustituirla por opciones que gusten a todo el mercado.

En este sentido, el blanco es siempre la mejor opción para convencer y atraer a compradores por su tono fresco, limpio y por dar más luminosidad a la vivienda. Es además la opción más económica y el color con el que la mayoría de personas se sienten cómodos desde el primer instante y el que mejor favorece a la hora de imaginar la disposición de los futuros muebles en el hogar.

Compra, rehabilitación y alquiler

Las agencias inmobiliarias están notando una mayor tendencia por la compra de este tipo de viviendas como activo de inversión para, tras un proceso de rehabilitación para convertirlas en pequeños hogares, rentabilizar mediante el alquiler.

Datos de contacto:

Redacción

608171536

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Interiorismo](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>