

## **Inmobiliaria Núcleo explica los errores más comunes que cometen los particulares al vender su inmueble**

**La venta de una vivienda suele ser uno de los momentos más emocionantes en la vida de los propietarios, sin embargo, si no se siguen correctamente todos los pasos, es posible que la vivienda no se venda o que la venta no haya sido un buen negocio realmente. Una red de inmobiliarias explica los errores que se deben evitar para llevar a cabo una venta exitosa**

En el mundo del sector inmobiliario hay casos y casos y, aunque gran parte de las ventas se llevan a cabo de forma satisfactoria, hay una gran cantidad de inmuebles que no consiguen venderse con el paso del tiempo o que cuando se efectúa la venta, el beneficio no es el deseado por el vendedor. Hay una gran cantidad de factores que pueden intervenir en la compraventa de una vivienda y uno de ellos es contar con un agente inmobiliario inexperto y que tiene pocos conocimientos acerca del mercado inmobiliario.

Inmobiliaria Núcleo, una red de inmobiliarias repartidas a lo largo de la provincia de Alicante, Santa Pola, San Vicente, San Juan y Torrevieja, y con una experiencia de más de 10 años en el sector, afirma que es importante contar con un agente inmobiliario experimentado. "Un aspecto fundamental a la hora de vender una vivienda, además de contar con un agente experimentado, es no cuidar la presentación de la vivienda de cara al mercado. Una de las claves de nuestras ventas es presentar la vivienda de manera que se aprecie toda la belleza, espacio y luminosidad de esta. Para ello contamos con cámaras de tour virtual para las fotografías de la vivienda" explica Inmobiliaria Núcleo.

"Otro de los errores que cometen los propietarios es no aplicar el filtro adecuado a la hora de contar con compradores potenciales. Si vendes tu vivienda con nosotros, tendrás la gran ventaja de contar con nuestra amplia base de datos de compradores, fundamental para seleccionar los posibles compradores de forma adecuada" afirma Inmobiliaria Núcleo. El desconocimiento de la burocracia y las gestiones administrativas es otra circunstancia que, según Inmobiliaria Núcleo, puede llevar a los propietarios a perder una compraventa, dado que es posible que se acepten condiciones que no benefician al propietario o se dejan pasar alternativas que sí podrían beneficiar a la parte vendedora.

Poner un precio desmedido es otro de los errores que podría hacer que una vivienda no se venda en el tiempo deseado. Inmobiliaria Núcleo aconseja poner un precio acorde al mercado inmobiliario e invita a contar con sus experimentados asesores a aquellos propietarios que desconocen como funciona el mercado inmobiliario. Esto es fundamental, ya que, pasarse con el precio por lo alto significa no vender la vivienda, mientras que poner un precio bajo puede significar poco beneficio.

### **Datos de contacto:**

Inmobiliaria Núcleo  
+34 965 999 554

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Valencia](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>