

## 11 consejos para atraer a los compradores a tu vivienda



[Comentarios](#)

Autor: Redacción

24 junio 2019, 14:51

**El éxito de vender una vivienda no sólo se debe al precio, sino también a la presentación que de ella haga el vendedor.** Si bien hay elementos que no se pueden cambiar, como la orientación o los años de construcción, sí hay otras muchas variables que pueden trabajarse para que la casa resulte más atractiva.

Variables que, según Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, "hacen más o menos vendible un inmueble según esté mejor o peor presentado, mejor o peor conservado, mejor o peor decorado, mejor o peor iluminado, o más o menos limpio". A su juicio, aunque el precio sigue importando y mucho, ya no es lo único en lo que se fijan los potenciales compradores.

Compradores que según su experiencia –avalada por más de 20 años en el sector– tienen en cuenta los diez criterios siguientes:

- 1. Volumen y espacio:** para proceder a la venta de un inmueble es tan importante poner en valor su espacio real (sobre todo si es grande) como quitar todos los muebles que no se antojen necesarios para el día a día y resten volumen al salón, a las habitaciones, a la cocina, al baño y (si la hubiere) a la terraza o balcón.
- 2. Limpieza y atmósfera agradable:** una de las cosas que más saltan a la vista cuando se procede a enseñar un inmueble es si está limpio o no. "Por muy obvio que parezca las casas que se enseñan no siempre están limpias o bien ventiladas. Cuando eso sucede, lo más probable es que la venta se pierda", advierte Duque.
- 3. Reparar lo que esté estropeado o defectuoso:** "Da muy mala imagen que una vivienda tenga grifos rotos, persianas en mal estado, enchufes sueltos, grietas en las paredes o techos, azulejos descorchados en cocinas y baños... Es fundamental que lo estropeado o defectuoso sea reparado antes de que un posible comprador lo vea. De lo contrario, la venta puede frustrarse", matiza el directivo.
- 4. Colores claros y temperatura media:** ni frío, ni calor. Lo ideal es que los potenciales compradores de una vivienda se sientan a gusto cuando la visitan tanto en lo referente a la temperatura como a los colores. "La preferencia de colores es tan subjetiva que lo mejor es que las paredes y los techos tengan colores claros y suaves que no resulten agresivos a ningún ojo humano. Nuestra recomendación pasa por blanco, crema, amarillo claro o gris clarito", sostiene Duque.
- 5. Despersonalizar el hogar:** por difícil que resulte apartar las fotos personales, lo mejor es que a la hora de enseñar una vivienda no haya vestigios de las vivencias de los actuales propietarios. "Si queremos que el comprador se proyecte tenemos que ofrecerle un espacio lo más neutro posible en

cuanto a emociones , afirma el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. De ahí que en esta red también apuesten por quitar elementos que puedan sobrecargar el espacio como cuadros o plantas.

6. **Diversificar los canales de venta:** aunque la mayoría de los anuncios de venta de vivienda se hace por Internet, colgar el tradicional letrero de SE VENDE en alguna ventana del inmueble o en el portal de la finca en que se encuentre ayuda a llegar a un mayor número de compradores.
7. **Anunciarse con fotografías nítidas:** para captar el interés de posibles compradores Alfa Inmobiliaria recomienda colgar un mínimo de 10 fotografías hechas de día, con la mayor luminosidad posible y con un objetivo gran angular para dar sensación de amplitud de cada una de las piezas de la vivienda. "Es importante que además de buenas fotografías, haya un texto que explique las características de la vivienda y haga hincapié en sus puntos fuertes y/o en los de su finca".
8. **El tour virtual.** A los compradores, cada les gusta más ver un tour virtual antes de decidirse por hacer la visita. "Sabemos que el tiempo es oro, por lo que un visionado previo de la vivienda nos permitirá cerrar visitas solo con aquellas personas a las que realmente les encaja la vivienda, evitando pérdida de tiempo y dinero con los curiosos", afirma Duque.
9. **Poner en valor la zona:** si bien los compradores miran el precio, el tamaño, la orientación, la altura o los años que lleva construido un inmueble, cada vez son más los que buscan información acerca del barrio en el que se encuentra la vivienda y de sus servicios como colegios, centros de salud, bares, restaurantes, lugares culturales... "Si el inmueble que se vende está en una urbanización con garaje, gimnasio, pista de pádel o piscina es importantísimo que esa información figure en el anuncio para atraer a posibles compradores", afirma Duque.
10. **Poner el precio:** es fundamental que el precio de venta del inmueble esté bien claro. En este capítulo, el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria recuerda la importancia de redondear el precio hacia la cifra de menor valor para obtener un mayor impacto en los posibles compradores. "No es lo mismo anunciar la venta de un piso por 200.000 euros que por 199.000 euros", asegura.
11. **Dar información de gastos asociados a la vivienda:** los compradores también quieren tener una 'foto fija' de los gastos que la compra de un inmueble les va a suponer una vez hecha la compra. Gastos como los derivados del mantenimiento de los servicios comunes de una comunidad (urbanización o residencia) y del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI). "Dar este tipo de información da señal de transparencia por parte del vendedor y genera confianza en el comprador", concluye Duque.



[Ver comentarios / Comentar](#) ▾

#### Etiquetas

Alfa Inmobiliaria

Publicidad

> [¿Seguro que te han ofrecido la hipoteca perfecta para ti? Hipoteca Fija](#)

**📌 Recibir las últimas noticias**

Tu mail

Resumen diario  Resumen semanal

**Suscribirse**

**Noticias relacionadas**



**Si buscas casa nueva, ten paciencia: de media se visitan 10 viviendas antes de encontrar la ideal**

Si estás en proceso de buscar una nueva vivienda, no desesperes. Según un estudio de la red Alfa Inmobiliaria, los compradores visitan de media 10 casas antes de decidirse a adquirir una. La cifra ha bajado un 25% en la última década, como consecuencia de la amplia oferta inmobiliaria que encontramos a través de Internet y a que los clientes cada vez tienen más claro dónde quieren vivir.

[Leer más](#)



**Detalles clave a tener en cuenta antes de comprar una casa (o te arrepentirás para siempre)**

Cuando estás en pleno proceso de compra de una vivienda, en lo que primero te fijas es el precio y la ubicación. Pero tampoco tienes que olvidarte de otros requisitos importantes de la casa antes de adquirirla, que a la larga te pueden pesar cuando te mudes a vivir allí. Desde revisar su situación legal a reconocer la situación de sus infraestructuras.

[Leer más](#)



### **El precio de compra y la tasación de la casa no coinciden: qué riesgos hay y qué se puede hacer**

La red Alfa Inmobiliaria explica en un estudio que solo en el 20% de los casos coincide el valor de tasación de una vivienda con el precio que finalmente se paga por ella, una situación que conlleva riesgos como la sobrevaloración de las casas. Sostiene que el comprador puede tener problemas tanto si paga un precio superior como inferior a la tasación. Repasamos qué riesgos hay en cada caso y qué se puede hacer.

[Leer más](#)



### **“El mercado inmobiliario se ha paralizado tras las Elecciones del 20D”, según Alfa Inmobiliaria**

Hasta la tarde-noche del pasado 20 de diciembre las perspectivas económicas eran más que optimistas para España. Sin embargo, **el reparto de poderes salido de las Elecciones Generales del 20D** ha puesto el crecimiento de la economía en 'stand by' en previsión a unos meses de turbulencias políticas. Y, aunque se habla mucho de la Bolsa, la banca o las empresas públicas, el sector inmobiliario es también otro de los grandes damnificados de la inestabilidad política. **“Bastó con conocer el resultado de estas últimas elecciones y el mercado de la compra-venta se paralizó”**, asegura Jesús Dorado, vicepresidente de la cadena Alfa Inmobiliaria.

[Leer más](#)

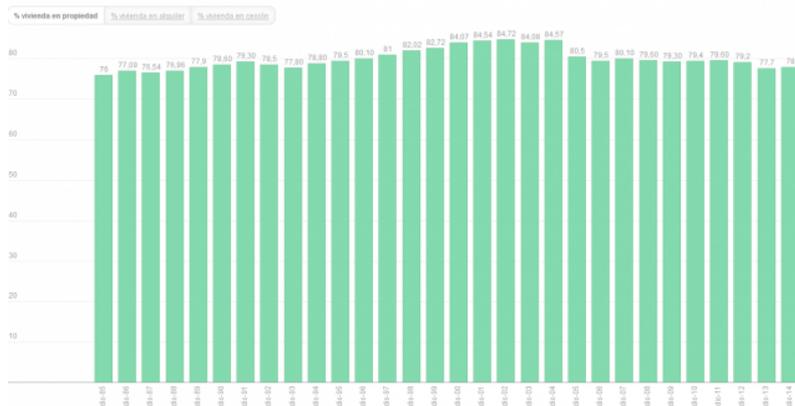


## El sector inmobiliario ha pasado "de la desolación a la euforia y la recuperación" en solo 12 meses

El cambio de tendencia en el mercado inmobiliario es evidente. Todos los actores del sector ya lo dan como un hecho, lo que ha provocado que se haya pasado de "la desolación" a "la euforia y la recuperación" en apenas un año, según asegura Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

[Leer más](#)

Viviendas en propiedad vs viviendas en alquiler



## A los españoles les sigue gustando comprar casa (a pesar de las enseñanzas de la crisis)

Desde el pinchazo de la burbuja inmobiliaria el porcentaje de viviendas en propiedad había ido descendiendo hasta situarse en el 77,7% del parque de viviendas en 2013, frente al 15,4% del alquiler. En cambio, el año pasado el porcentaje volvió a subir, al 78%, en perjuicio del alquiler, que supuso un 14,9% del total, según datos del **Banco de España**. Los expertos achacan esta leve caída o esta tendencia del alquiler que no termina de arrancar al arraigo de la mentalidad compradora de los españoles.

[Leer más](#)