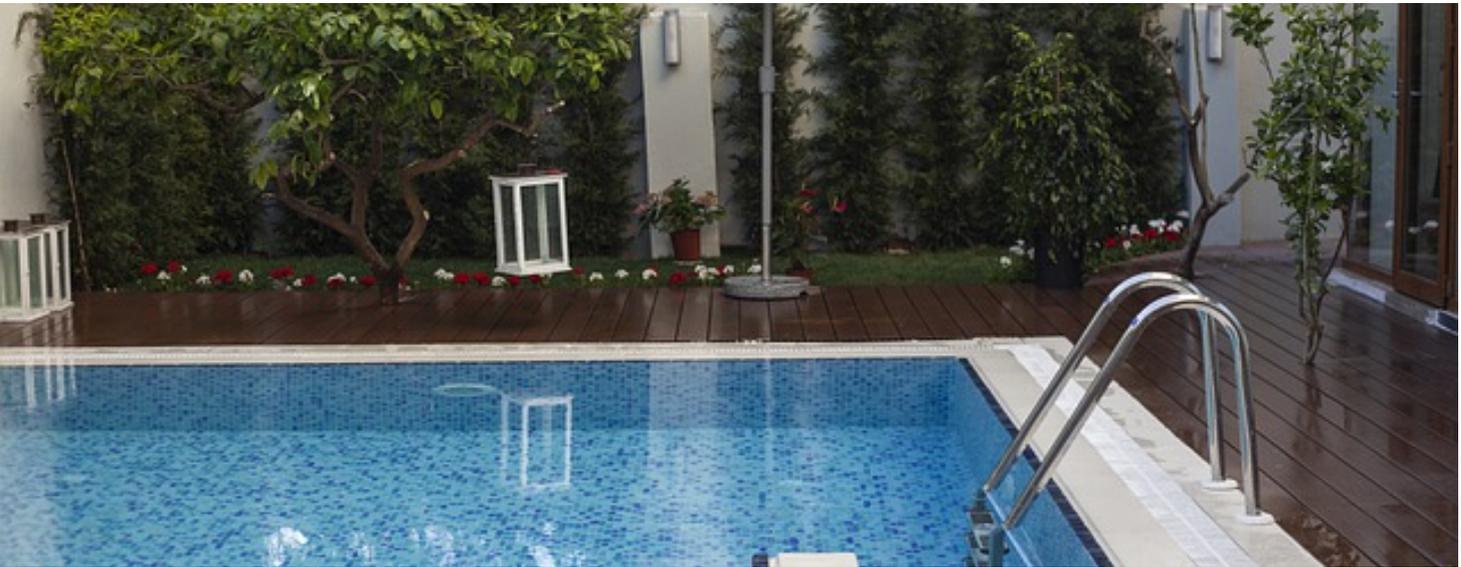


Publicidad

Diez claves para vender una vivienda antes de que acabe el confinamiento

Es importante conocer cómo está reaccionando el mercado en el que se quiere vender y, en función de las características de la vivienda, ser realistas y fijar un precio razonable.



COMPARTIR

COMENTAR

- La vivienda no registrará caídas de precios generalizadas, según APCEspaña
- ¿Cómo va a cambiar el sector de la intermediación después del coronavirus?

13 MAYO, 2020

Alfa Inmobiliaria ha elaborado un decálogo con algunas sencillas herramientas que el vendedor puede utilizar en las futuras fases del confinamiento para que se inmueble sea adquirido.

- **Precio.** Es importante conocer cómo está reaccionando el mercado en el que se quiere vender y, en función de las características de la vivienda, ser realistas y fijar un precio razonable si pretendemos vender a medio plazo.
- **Visitas online.** Es fundamental poder enseñar el inmueble de forma virtual con todos sus detalles.
- **Estado de la vivienda.** Ahora más que nunca es imprescindible hacer un esfuerzo por tener la casa a la venta impoluta y cuidar los detalles al máximo.
- **Descripción detallada.** Un buen anuncio de la vivienda es primordial para captar la atención del comprador.
- **Visitas online.** Es fundamental poder enseñar el inmueble de forma virtual con todos sus detalles.
- **Anuncio.** Si se quiere potenciar la venta, hay que utilizar todos los canales de comunicación que permitan dar la máxima difusión a la venta del inmueble.
- **Flexibilidad.** En estos momentos la flexibilidad es un bien muy apreciado a la hora de realizar cualquier gestión.
- **Normas.** Hay que cerrar las visitas en los horarios establecidos para salir, adaptándose a las circunstancias del potencial comprador y, en los casos necesarios, facilitando el salvoconducto correspondiente.
- **Seguridad.** El vendedor debe enseñar la vivienda con las medidas de seguridad e higiene necesarias, tales como mascarilla y guantes, al igual que el comprador, el cual tiene que cumplir también las normas.

Es fundamental poder enseñar el inmueble de forma virtual con todos sus detalles.



- **Colaboración.** Como vendedores, se puede ofrecer al comprador una serie de facilidades que pueden resultar de gran ayuda a la hora de dar salida a la casa.
- **Profesionales.** Finalmente, no hay que descartar buscar asesoramiento profesional para vender un inmueble.

Redacción/pisos.com

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS



Vía Célere se prepara para la reapertura de sus oficinas de ventas



El coronavirus generará "ajustes a la baja" en ventas y precios, según el Banco de...

Y ADEMÁS

Inmobiliario

¿Cómo son las viviendas en las que pasan el confinamiento los habitantes de las grandes ciudades?

¿Cómo es la vivienda ideal de los españoles para pasar el confinamiento?

¿Cómo cambiarán los hábitos de compra de vivienda tras el coronavirus?

Los instaladores aconsejan un consumo responsable del agua durante el confinamiento

Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

He leído el [aviso legal](#) y [la política de privacidad](#)

SUSCRIBIRME

Inmobiliario

Alquiler | Arquitectura | Economía | Famosos | Hipotecas | Inversión

Vacacional | Vivienda

Data

Informes

Pro

Acuerdos | Entrevistas | Formación | Opinión | Empresas

Hogar

Bricolaje | Complementos | Decoración | Diseño | Estancias | Jardinería

Somos

Campañas | Eventos | Ferias

