

INMODIARIO

Cómo vender tu casa con un 500% de rentabilidad

Poner en venta una casa es fácil, lo difícil es venderla en poco tiempo por el mejor precio. Sin embargo hay trucos que son infalibles. **Gonzalo Robles, director ejecutivo de Uxban la firma inmobiliaria enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing**, sabe bien cuáles son. Es capaz de vender en un solo día inmuebles de elevados precios aplicando cuatro de ellos. "Vender una vivienda requiere del interés de los propietarios para optimizar el resultado financiero, y en muchas ocasiones, la dejadez a la hora de analizar el producto y de realizar pequeñas inversiones priva a los mismos de un jugoso e inesperado margen", explica.

Así las cosas, ¿qué factores se tienen que tener en cuenta para que todos los compradores se enamoren del inmueble y quieran quedarse con él sin que el propietario tenga que regalarlo o bajar el precio? Estos son los cuatro consejos de Uxban:

1. Estudio de mercado y de superficie real. Con él se conoce en qué rango de precios €/m² se están ofertando viviendas similares y en el mismo estado que la que se venda. "Hoy en día hay muchas herramientas para poder realizarlo con precisión como las de Idealista, Goolzoom o Tercero B. Y por otro lado en muchas ocasiones no se sabe con certeza la superficie real que se está vendiendo ya que los datos del Catastro y el Registro de la Propiedad no se corresponden con la realidad con bastante frecuencia. No conocer con claridad ambos conceptos lleva a ofertar tu vivienda a precios fuera de mercado y erróneos", recalca Robles.

2. Hacer que deslumbre y fotografiarla de manera profesional. "Se trata de lograr que tu casa destaque sobre el escaparate inmobiliario para concentrar un mayor número de visitas y aumentar la rapidez y probabilidad de venta. Contratar a un fotógrafo profesional es indispensable para ello ya que tienen mucho criterio a la hora de contar cómo es el espacio y su labor ayuda a entender cómo es la vivienda. Hacer fotos con el móvil y en cantidad es una mala idea para hacer atractivo tu inmueble", subraya el arquitecto.

3. Cuando la vivienda está deshabitada: Vaciarla, limpiarla y pintarla. "Aunque quién la compre fuera a reformarla, es fundamental vaciarla por completo, limpiarla en profundidad, darle una mano de pintura blanca y reponer todas las bombillas que pudieran estar fundidas. La primera impresión es fundamental, ya que la decisión de compra a veces se produce en menos de cinco minutos", destaca Uxban.

4. Cuando está habitada: despersonalizarla y ordenarla. "En este caso es importante comenzar a despersonalizarla, dejar el mobiliario indispensable y más estético, y tener siempre ordenado el espacio. Los clientes cuando visitan una vivienda visualizan cómo vivirían allí y comienzan a construir experiencias, por lo que deben observar elementos lo más neutros posibles", agrega Robles.

Con estos simples consejos se supera el 500% de la rentabilidad hecha por el vendedor. "Estas sencillas acciones suponen dedicación de tiempo y dinero, si bien la rentabilidad de estas inversiones suele superar con facilidad el 500%; es decir, donde se han invertido 3.000 euros puedes obtener retornos de 15.000 euros al vender a un precio superior al promedio de mercado por lograr hacer destacar tu inmueble sobre la oferta restante", finaliza Gonzalo Robles, CEO de Uxban.