

Cuatro arrepentimientos comunes de quienes venden su primera casa

Emily Marek 1 de marzo de 2023

Según una nueva encuesta de Zillow, casi el 90 % de los vendedores en Estados Unidos se arrepienten de cómo llevaron a cabo la venta de su primera casa. Muchos sienten que podrían haber obtenido mayores ganancias si hubieran tomado mejores decisiones. Pero, ¿son válidos esos arrepentimientos?

La encuesta identificó cuatro arrepentimientos comunes entre quienes venden su casa por primera vez en los últimos dos años:

Precio incorrecto

Zillow descubrió que el 39 % de quienes venden su casa por primera vez deseaban haber puesto su casa a la venta por más dinero. A pesar de eso, el 22 % de las casas en venta sufrieron reducciones de precios en enero de 2023 (un 10 % más que un año antes), lo que indica que la visión retrospectiva de los vendedores sobre los precios podría no ser 20/20.

Durante el primer año de la pandemia, casi todas las casas se vendieron por encima del precio de lista, pero ese simplemente ya no es el caso. “Es más probable que los vendedores de la primavera se arrepientan de haber puesto un precio demasiado alto a su casa”, dijo Nicole Bachaud, economista senior de Zillow. “El precio que pidió su vecino

hace un año puede que ya no sea realista. Es más importante que nunca que los vendedores confíen en el asesoramiento de un gran agente local que entienda su vecindario y tenga una estrategia de precios ganadora”.

Falta de marketing online

Casi el 90% de los vendedores primerizos de los últimos dos años sienten que podrían haber obtenido más por su casa si ellos, o su agente, hubieran hecho algo extra para darle a la propiedad un “atractivo online”. El 39% de los vendedores encuestados creían que mejores fotos podrían haber aumentado las ganancias, mientras que el 25% deseaba haber incluido un recorrido virtual en su anuncio.

Puede que haya algo de verdad en esto: Zillow informa que los anuncios en su sitio con recorridos en 3D obtienen un 69% más de visitas a la página y un 80% más de guardados.

Mal momento

Zillow también descubrió que el 25% de los vendedores primerizos lamentan el momento del año en el que decidieron poner su casa a la venta. La investigación de Zillow muestra que la segunda mitad de abril es estadísticamente el mejor momento para ponerla a la venta; sin embargo, muchos vendedores no tienen en cuenta cuánto tiempo permanecerá su casa en el mercado.

Dos de cada cinco vendedores encuestados compartieron que cuando pusieron a la venta su casa, lograr un cierre

rápido era una prioridad mayor que ganar el máximo dinero. Además, el 36% de los vendedores primerizos desearían haber sabido qué tan rápido se vendería su casa, preguntándose retrospectivamente si deberían haber pedido más dinero.

Falta de reparaciones y renovaciones en el hogar

Casi dos tercios de los vendedores primerizos completaron al menos dos renovaciones o mejoras en el hogar para preparar su casa para el mercado, y el 78% sintió que esas mejoras mejoraron la venta de su casa. Aun así, el 25% de todos los vendedores primerizos de los últimos dos años creen que podrían haber obtenido más dinero si hubieran invertido aún más tiempo y dinero en mejoras en el hogar.

Sin embargo, la experta en tendencias del hogar de Zillow, Amanda Pendleton, dice que los vendedores no deberían volverse locos con reparaciones o mejoras que no generarán mayores ganancias.

"Los proyectos correctos pueden dar sus frutos", dijo Pendleton. "[Pero] los vendedores deben pensar estratégicamente sobre su retorno de la inversión antes de sumergirse en reparaciones y renovaciones. El paisajismo, la pintura de interiores y la limpieza de alfombras son los proyectos que más suelen realizar los vendedores por una buena razón. Aumentan el atractivo de la fachada en línea y envían una señal poderosa al comprador de que una casa está bien mantenida".