

Evite los 10 errores más comunes de los vendedores



Por Kathy Henne

Los profesionales inmobiliarios con experiencia ayudan a fijar el precio adecuado para las viviendas sin realizar mejoras innecesarias y costosas que puedan retrasar la venta.

¿Está decidido a vender su casa? Considere estos errores comunes de los vendedores:

1. Fijar un precio demasiado alto: no es ningún secreto que el precio lo es todo. Fijar un precio demasiado alto desalienta a los compradores más que cualquier otro factor. Cuando fija un precio demasiado alto, pone su casa en competencia con casas que pueden ser más nuevas, más grandes o tener más comodidades que la suya. Ayuda a que su competencia venda sus casas. Esto hace que pasen muchos días en el mercado y, a largo plazo, le cuesta dinero a usted, el vendedor. Asegúrese de obtener asesoramiento sobre

precios de un agente inmobiliario experimentado y profesional que conozca el mercado.

2. **Malas condiciones:** una casa que necesita reparaciones o está en malas condiciones no entusiasma a los compradores. Los compradores ven una casa como esta como un proyecto de trabajo y un pozo de dinero. Tener su casa en buenas condiciones y en excelentes condiciones para mostrarla mejorará significativamente sus posibilidades de venderla al mejor precio. El hecho de que un inspector de termitas y de toda la casa inspeccione previamente su casa tendrá un impacto positivo en los compradores.

3. **Atractivo exterior deficiente:** la mayoría de los compradores hoy en día quieren pasar en coche. Si su casa es atractiva para pasar en coche, atraerá más atención y, sin duda, más visitas. Hacer las pequeñas cosas para mejorar el atractivo exterior de su casa marcará una gran diferencia.

4. **Las casas oscuras y lúgubres no se venden:** a los compradores les gustan las casas renovadas, luminosas y brillantes. Las alfombras, la pintura y las cortinas oscuras suelen desanimar a los compradores. Revise su casa y elimine el desorden, retoque y actualice la pintura, las encimeras y las alfombras. Abra su casa y asegúrese de que entre el sol. Los olores desagradables de las mascotas y el tabaco también son grandes desalentadores para la mayoría de los compradores. Elimine los olores desagradables de su casa limpiando las alfombras y las cortinas. Las habitaciones más importantes en las que debe concentrarse son la sala de estar, la sala familiar, la cocina y el dormitorio principal. La atmósfera de toda su casa se establece en estas habitaciones.

5. No haga mejoras excesivas: ponga su casa en buenas condiciones para que se muestre, pero no se exceda. Los proyectos enormes, como remodelaciones completas de cocinas, la incorporación de terrazas y la ampliación del tamaño de las habitaciones, pueden no recuperar su inversión. Antes de lanzarse a un gran proyecto de mejoras, obtenga asesoramiento de su profesional inmobiliario.

6. Sea financiable: los techos en mal estado, la pintura exterior en mal estado o los problemas estructurales pueden hacer que su casa no sea financiable. Cuanto más amplio sea el alcance de financiación para el que pueda calificar su casa, mayor será el valor de mercado general. Recuerde: los programas gubernamentales como VA y FHA requerirán que la casa esté en buenas condiciones.

7. Obtenga un buen asesoramiento y una buena exposición en el mercado: contratar a un profesional inmobiliario experimentado le ayudará a obtener el precio correcto para su casa y también le proporcionará el mejor asesoramiento sobre las reparaciones. Un buen agente hará que su casa esté expuesta a la mayor cantidad de compradores potenciales. Pagar los honorarios del agente suele ser la parte menos costosa de la venta de su casa. Tratar de vender su casa usted mismo puede resultar costoso. La mayoría de las casas en venta por propietario le dan menos dinero a los vendedores y usted no tiene representación ni orientación.

8. No esté presente durante las visitas: cuando se muestre su casa, abandone el área. Salga a caminar o a dar un paseo en auto. Lleve a su familia, a sus mascotas y a usted mismo y deje que el agente y sus clientes tengan la libertad que necesitan. Los agentes siempre pueden hacer su mejor trabajo al mostrar su casa cuando usted no está entre los suyos. Los compradores se sienten más a

gusto y es mucho más probable que dediquen tiempo a observar las características y los beneficios de su casa.

9. Deje que su agente negocie: si alguna vez hay una buena razón para que un agente experimentado trabaje para usted, es durante la negociación de la venta de su casa. Un buen negociador puede significar miles de dólares para usted y protegerá sus intereses. No deje que sus emociones se descontrolen durante las negociaciones. Trate de separar sus emociones de su lado comercial. Manténgase tranquilo y sereno durante este tiempo.

10. Actúe rápido con las ofertas: cuando reciba una oferta por su casa, actúe rápido y con decisión. Dejar que las ofertas se queden sin respuesta puede ser un gran error. Las cosas pueden cambiar rápidamente en la mente de un posible comprador. Actuar rápidamente cuando el nivel de entusiasmo e interés está en su punto más alto puede ser muy importante. Por lo general, el nivel de motivación de un comprador disminuye con el tiempo. Incluso puede aparecer el arrepentimiento por haber comprado. Actuar de manera oportuna es esencial.