



7 interesados en visitar tu vivienda, en 7 días.

El indicador de Alfa Inmobiliaria para conocer si tu precio es correcto

- El 78% de estas propiedades se venden dentro del plazo de 3 meses, en comparación con el 45% de las propiedades que no cumplen con el indicador, que pueden retrasarse hasta los 6 meses

Conocer cuál es el precio más adecuado para una vivienda a la venta es el interrogante más frecuente para cualquier propietario. “Desde el primer día que una propiedad se muestra como disponible al mercado la mayor preocupación de los vendedores es saber si hemos acertado a la hora de fijar el precio” afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

Para aclarar esta duda, esta compañía con 225 oficinas operativas, -115 de ellas en España-, y dos décadas de experiencia en el sector, ha elaborado recientemente un análisis interno que ha llevado a esta conclusión.

El Indicador de Siete en Siete

El estudio de Alfa Inmobiliaria, basada en un amplio conjunto de datos recopilados en los diferentes mercados urbanos en los que opera, ha demostrado que cuando al menos siete posibles compradores solicitan visitar una vivienda en la primera semana de su anuncio, es probable que el precio de venta sea adecuado en relación con la demanda del mercado. “Un mayor número de interesados en visitar la vivienda suele ser señal de que su precio se considera ajustado, si bien pueden existir otras cuestiones”, añade el responsable de este estudio, conocido internamente como el "Indicador de Siete en Siete".

Datos y estadísticas que respaldan este indicador

El estudio de Alfa Inmobiliaria se basa en la recopilación y análisis de cerca de 3.000 anuncios de viviendas en 24 ciudades españolas. “Los datos revelan que, en promedio, las propiedades que generan siete o más solicitudes de visita en siete días se venden más rápidamente y a menudo a un precio más cercano al valor marcado”. Además, el 78% de estas propiedades se venden dentro del plazo de 3 meses, en comparación con el 45% de las propiedades que no cumplen con el indicador. “En estos casos la venta suele retrasarse hasta los 6 meses” añade Duque.

Consejos para una fijación de precios correcta:

Con el objetivo de ayudar a los potenciales vendedores a fijar correctamente el precio de una vivienda, Alfa Inmobiliaria ha seleccionado estas recomendaciones:

1. **Estudio de mercado.** Antes de poner un precio a una propiedad, es importante realizar una investigación exhaustiva del mercado para conocer, no solo las tendencias y comparables en tu área, si no evaluando también, y con objetividad, aspectos como orientación de la vivienda, altura, estado, etc.

2. **Marketing efectivo.** Publica solo fotos de alta calidad y describe detalladamente la vivienda destacando sus características únicas como las vistas, renovaciones recientes, si tiene patio, terraza o cualquier característica que la haga destacar, etc. Estas características pueden justificar un precio más alto.
3. **No te dejes llevar por el valor sentimental.** A veces, los propietarios sobrevaloran sus propiedades debido a su apego emocional. Es importante basar el precio en datos objetivos y no en sentimientos personales.
4. **Revisa y ajusta.** Si tu propiedad no recibe ofertas o visitas después de un período razonable, considera revisar y ajustar el precio. El mercado puede cambiar, y es importante estar dispuesto a adaptarse.
5. **Evalúa la demanda y el momento.** La demanda en el mercado en un momento determinado influye claramente en el precio.
6. **Flexibilidad.** Prepárate para la negociación. Los compradores suelen esperar un margen de negociación, por lo que es importante estar dispuesto a ajustar el precio en función de las ofertas y contrapropuestas.
7. **Consulta a un agente inmobiliario.** “Aunque pueda parecer un consejo interesado, un agente inmobiliario con experiencia en el área en el que se ubica la vivienda será una fuente valiosa de orientación. Te ayudará a entender el mercado y a fijar el precio correcto, algo que requiere un equilibrio entre el mejor valor posible y atraer a compradores interesados. Al combinar el conocimiento de mercado, el asesoramiento profesional y una evaluación realista de tu propiedad, estarás en una mejor posición para tomar decisiones informadas sobre el precio de venta.

Acerca de Alfa Inmobiliaria:

Los orígenes de Alfa Inmobiliaria se sitúan a principios de los 90, cuando un grupo de profesionales del sector inmobiliario se unió para desarrollar sistemas de trabajo conjunto de una red inmobiliaria, y así crearon sistemas de venta, captación, retribución para los comerciales, etc. Fruto de esta experiencia acumulada, se crea en 1.996 Alfa Inmobiliaria, con el objetivo de crear una red inmobiliaria nacional.

Actualmente, la red Alfa Inmobiliaria cuenta con un total de 222 oficinas operativas, de las que 115 están en España, 106 en México, y otros puntos de venta en Francia y República Dominicana. Cuenta con más de 25 años en el sector y está estructurada como una corporación de Servicios Inmobiliarios Integrales que ofrece a sus clientes una total garantía en las transacciones.

Para más información: Pura de Rojas

ALLEGRA COMUNICACIÓN

Telf. 91 434 8229 / 619 98 33 10

projas@allegra-comunicacion.es