

Vender una vivienda de segunda mano

Durante toda la vida los propietarios de viviendas de segunda mano, han visto como sus casas tenían varios handicap a la hora de venderse frente a las viviendas de obra nueva, pero quizás el más importante y el que menos solución tiene es la antigüedad de los edificios.

Por el contrario, algunos puntos (debido a que las construcciones de obra nueva se realizan por norma general en lugares en los que se originan barrios totalmente nuevos), serían mucho más favorables, cercanía a los puestos de trabajo, buena situación dentro de las ciudades (colegios, medios de transporte, centros de salud, etc.) y porqué no, cercanía con familiares o entorno de la vida social de cada uno.

Todos estos puntos son favorables a la hora de confirmar que la vivienda pueda tener una venta rápida o más lenta. Pero el punto del estado general tanto de la vivienda como del edificio son tan o más importantes incluso que el resto.

Desde hace 5 años existe la obligatoriedad de pasar todas las viviendas una inspección (ITE), la cual resulta muy beneficiosa para todos los propietarios (con independencia de si venden o no), ya que se realizan para poder advertir daños estructurales, o cualquier otro defecto que pudiera incurrir en des-

perfectos mayores dentro de nuestro edificio. Con esto se conseguiría que tanto el aspecto exterior o interior de nuestro inmueble sea más atractivo hacia el mercado y mucho más seguro para nuestras familias. Aparte de este punto muy importante a la hora primero de vender una vivienda y segundo a la hora de interesarse en la compra de una vivienda con cierta antigüedad (para evitar sorpresas posteriores), es tan importante o más el estado de la propia vivienda.

Las viviendas cada día tienen un precio más elevado, por lo que el acceso a una de ellas es cada vez más complicado, sobre todo para las parejas jóvenes que no disponen de un trampolín en el que apoyarse para comprar una vivienda mejor; los compradores cada vez se endeudan más para poder cubrir sus necesidades mínimas de "una solución habitacional" digna.

Por lo que en un mercado en el que todas las circunstancias que se dan son más favorables; la desaceleración es cada vez más notable y las viviendas que antes se vendían en tiempo record, ahora tienen un recorrido más largo de venta, el famoso "se vende todo", puede llegar a ser cierto, lo que ya no, es a cualquier precio; toma mayor importancia el producto que vendemos.

Básicamente en una casa lo que se

podría hacer es lo que vulgarmente llamaríamos "un lavado de cara", teniendo en cuenta que lo que nosotros consideramos normal, ya que convivimos con esos pequeños desperfectos todos los días, la gente que viene de fuera a ver nuestra vivienda los consigue distinguir a la primera.

Lo que podríamos considerar sanear la vivienda son una serie de puntos muy básicos a tener en cuenta, picaportes, puertas, pintura, ventanas, etc., deben de estar en un buen estado de uso, que todo cierre correctamente, que no existan posibles manchas de antiguas roturas en techos de baños, son aspectos externos de la casa, muy fácilmente apreciables, y lo que nos harían es dudar de cómo es el estado de las cosas que no vemos o no podemos apreciar (tuberías, instalaciones eléctricas, ...), con lo que podríamos ahuyentar o conseguir por parte del posible comprador una oferta mucho más baja de lo que consideraríamos interesante por nuestra vivienda. Por lo que con un coste relativamente bajo podríamos acondicionar nuestra vivienda y sacarle un mayor rendimiento. Por otra parte también existe la posibilidad de realizar una reforma más exhaustiva de la vivienda, podemos ver cuales son las necesidades de la vivienda, las



reformas que se han realizado con anterioridad y cuanto tiempo hace, y con ello ponernos manos a la obra y realizar cambio de tuberías, alicatados, revisiones o cambios de en las instalaciones de toda la casa, cambiar toda la carpintería y la casa (puertas, armarios o ventanas), e incluso damos algún capricho en la decoración.

Pero este tipo de decisión podría conllevar un pequeño problema. Con asiduidad estas obras acaban repercutiendo directamente y muy elevadamente en el precio de venta de nuestra vivienda, pudiendo hacer que ésta se salga de los parámetros de mercado de nuestra zona.

Tenemos que sopesar que cada persona tiene un gusto diferente, por lo que no todo el mundo estará conforme con el estilo o acabados que le hallamos dado, con lo que puede haber un perfil de clien-

te que no pueda o no quiera pagar un sobreprecio con respecto a mercado, por asumir una obra que no se adecúa a sus necesidades. Por lo que con anterioridad a realizar cualquiera de los diferentes arreglos, debemos valorar nuestras pretensiones económicas, condiciones exactas de la vivienda y valores en los que el mercado estaría dispuesto a comprar nuestra vivienda.

Lo que si tenemos que valorar es que nuestra vivienda tendrá mayor aceptación estando en un estado óptimo, y que la labor de venta será mucho más fácil y agradable



Pag. al cuidado de Luis García
www.picassa.com
91 2291483/84