

Vender un piso como particular: 44 errores que deberías evitar

Después de mucho pensarlo, por fin te has decidido a **vender tu piso como particular**. No quieres agencias, ni intermediarios de ningún tipo. Y así lo dejas claro desde el principio.

Al fin y al cabo no debe ser tan complicado. Poner un anuncio y contestar a las llamadas no vale lo que piden las inmobiliarias. Por eso quiero ayudarte a conseguirlo.

Después de muchos años dedicándome a la compraventa de inmuebles de todo tipo, he resumido en esta lista los que para mí son los **errores** más frecuentes cuando un **particular vende su piso** sin la ayuda de un profesional. Espero que te ayude.

Vende tu piso de particular a particular, evitando los siguientes errores:

Error nº 1: Darle un valor al piso que quieres vender en función del dinero que necesitas

Sin duda este es uno de los errores más comunes. Valoramos el piso que queremos vender según el dinero que necesitamos para comprar una nueva vivienda o poner en marcha el proyecto en el que estamos inmersos.

Si estás pensando en comprar una vivienda, calcula muy bien lo que necesitas antes de poner tu piso a la venta. La experiencia me dice que, a veces, las expectativas que tenemos no coinciden con el resultado final.

Error nº 2: Tomar como referencia el precio al que tu vecino dice que ha vendido su piso

La información es poder. Y conocer el precio al que se han vendido inmuebles con ubicación y características similares a la tuya, puede ayudarte a fijar el precio de tu vivienda.

¿Pero qué pasa si la información llega desde una fuente poco fiable? Confía sólo en datos que puedas contrastar si quieres empezar bien con la venta de tu piso.

Error nº 3: Anunciar tu piso en venta en todos los portales gratuitos de internet

No todos los portales son iguales. Existen portales inmobiliarios con muy buena visibilidad, pero que están orientados principalmente a agencias inmobiliarias.

Si publicas en ellos, es probable que tu piso acabe en las últimas posiciones y que sólo recibas llamadas de agencias inmobiliarias.

Error nº 4: Hacer fotos de tu piso.

Uno de los aspectos más importantes a la hora de anunciar tu piso en portales inmobiliarios es la fotografía.

Lo importante es tener claro que, sin fotografías de buena calidad, es posible que muchos compradores potenciales no se animen a visitar tu propiedad.

Error nº 5: No poner un cartel en el balcón

Poner el típico cartel en el balcón es un método antiguo para vender un piso o una casa. Pero sigue siendo efectivo.

Haciéndolo, tu vivienda será visible para personas que viven en tu misma zona y que pueden estar pensando en un cambio de vivienda, sin abandonar el barrio.

Error nº 6: Utilizar tu número de móvil personal en la publicidad

Poner un cartel en el balcón o un anuncio en internet son formas de conseguir visibilidad. Eso sí. Utiliza un número de teléfono que no sea el personal.

Así podrás filtrar las llamadas interesadas en tus anuncios, descansar los fines de semana y podrás anular el número cuando encuentres a un comprador.

Error nº 7: Describir tu vivienda en venta como si fuera un telegrama

Cuando publiques tus anuncios en los diferentes portales inmobiliarios, podrás escribir una descripción para llamar aún más la atención de potenciales compradores.

Evita repetir lo mismo que has puesto anteriormente y destaca aspectos que sólo tú conoces de tu vivienda.

Por ejemplo, no es lo mismo *“Piso de 3 habitaciones y 2 baños con calefacción y aire acondicionado”*, que explicar lo silenciosas que son las habitaciones o que al tener sol todo el día en invierno, ahorras mucho en calefacción.

Se original, creativo y explica por qué tu piso es una auténtica joya.

Error nº 8: Dejar llamadas o emails sin contestar

Al empezar con la venta de tu vivienda, seguro que lo haces con toda la energía del mundo y respondes a todas las personas que te escriben o te llaman.

Pero es probable que, si pasa un tiempo y no has conseguido vender tu propiedad, las fuerzas empiecen a fallar y empieces a dejar para mañana lo que podrías hacer hoy.

Mi consejo es que no lo hagas. Contesta siempre y en el menor tiempo posible. Nunca sabes quién será el futuro propietario o propietaria de tu vivienda.

Error nº 9: Sólo atender llamadas fuera de horario laboral

Sé que es complicado. Pero cuanto más limites el horario en el que te pueden localizar, más difícil será encontrar a un comprador para tu piso.

Vivimos en la era del ahora y debemos actuar en consecuencia. Si crees que no podrás atender el teléfono a determinadas horas del día, pide a alguien de confianza que lo haga por ti.

Error nº 10: Dejar el CEE para el final

El CEE o Certificado de Eficiencia Energética es imprescindible a la hora de poner tu piso a la venta. Debe ser visible en tus anuncios.

No esperes a tener un comprador para tramitarlo. Haciéndolo sólo te expondrás a una posible sanción. Y no creo que sea necesario teniendo en cuenta el coste del mismo.

Error nº 11: No comprobar la Cédula de Habitabilidad

La Cédula de Habitabilidad es otro de los documentos importantes a la hora de poner un piso a la venta. Asegúrate que la tienes a mano y que no está caducada. De este modo evitarás sorpresas de última hora.

Error nº 12: Realizar visitas sin registro

Te puede sonar exagerado, incluso algo paranoico. Pero no olvides que estás dejando entrar a desconocidos a tu propiedad.

En nuestro caso, pedimos que todas las visitas firmen en un registro.

Error nº 13: Empezar la venta de tu vivienda en un precio demasiado elevado

Puede parecer una buena estrategia. Primero poner tu piso a la venta a un precio elevado, y esperar que lleguen las ofertas.

Lo cierto es que no es muy recomendable. En primer lugar, cuando los potenciales compradores hacen sus búsquedas en internet, no miran piso a piso. Utilizan filtros como precio o zona para facilitar la búsqueda, o activan alertas según sus preferencias. Si tu vivienda tiene un precio demasiado elevado, ni siquiera lo verán.

En segundo lugar, siguiendo esta estrategia, corres el riesgo de que nadie te haga una oferta.

Muchos compradores se sienten incómodos realizando ofertas o negociando. Es posible que para evitar la negociación, visiten primero aquellas viviendas que se ajusten al precio en el que están interesados.

Error nº 14: Bajar el precio para acelerar la venta

Estarás de acuerdo conmigo en que es una idea igual de mala que la anterior, o peor. Con una buena estrategia de venta y el plan de marketing acertado, podrás vender en poco tiempo y a precio de mercado. En nuestra agencia tardamos de media menos de 90 días en vender un piso. No obstante, más del 40% de nuestros encargos se resuelven en menos de 45 días y al mejor precio posible de mercado.

Error nº 15: Descartar las primeras ofertas

No existe una verdad absoluta sobre este tema. Lo que sí es “verdad verdadera” es que vale la pena valorar todas las ofertas. Quizás el comprador llegue en los primeros días y su oferta sea la mejor que escuchemos.

Error nº 16: Concertar visitas en días y horas distintas

Intenta, siempre que sea posible, agrupar las visitas el mismo día y con una diferencia de unos 30 minutos entre cada una. Ahorrarás mucho tiempo.

Error nº 17: No preparar la vivienda adecuadamente para la venta

Una visita dura entre 10 y 30 minutos de media. Depende del interés. En ese tiempo, los potenciales compradores intentarán imaginarse viviendo allí.

Preparar tu casa para que les resulte más fácil conseguirlo, mejorará su experiencia e incrementará las posibilidades de vender.

Error nº 18: Tomarse la venta como algo personal

Vender un piso como particular es parecido a someter al juicio de desconocidos tu propiedad, tu hogar, el lugar en el que has formado una familia.

A veces puede resultar difícil, pero intenta no tomarte las posibles críticas o comentarios negativos como algo personal.

Error nº 19: Comprar un piso antes de vender

La operación inmobiliaria más habitual es la de vender un piso para comprar otro. Si dependes al 100% del dinero que vas a obtener por la venta de tu actual propiedad para comprar otra, a veces es recomendable esperar a encontrar un comprador antes de comprometerte.

Error nº 20: Preparar la documentación sobre la marcha

Como ya hemos comentado, existen algunos documentos imprescindibles a la hora de vender un piso.

La cédula de habitabilidad o el certificado de eficiencia energética son algunos de ellos. Es importante tener disponibles esos documentos desde el principio.

De ese modo podrás facilitar la información a cualquier potencial comprador interesado si fuera necesario y evitarás sorpresas de última hora. – **Ver relación adjunta de documentos necesarios** -

Error nº 21: Poner en venta tu piso sin un calendario claro

Vender un piso tiene diferentes fases, y cada fase es igual o más importante que la anterior. Buscar la documentación, realizar las fotografías y pensar en la descripción para publicar los anuncios en internet son sólo el primer paso.

Después llegarán las visitas, las ofertas, el momento de la reserva, la firma del contrato de arras y finalmente la cita en Notaría.

Desde el primer paso, hasta la entrega de llaves al nuevo propietario, pueden pasar semanas o incluso meses. Tenlo en cuenta a la hora de planificar la venta.

Error nº 22: Realizar las visitas sin preparación

Tenemos pocos minutos para causar una buena impresión. Por eso es muy importante cuidar los detalles antes de cada visita.

Aprovecha la luz natural subiendo las persianas, ventila las estancias y despeja los espacios.

Error nº 23: Llevar a cabo la negociación por mensajería

Es cierto que WhatsApp o Telegram son aplicaciones que nos han hecho la vida más fácil. Pero a la hora de negociar la venta de tu piso te recomendamos no utilizarlas.

La negociación será probablemente, el momento más delicado de todo el proceso. Así que vale la pena dedicarle el tiempo necesario y hacerlo en persona.

Error nº 24: Dar importancia sólo a los aspectos positivos de tu vivienda

No caigas en la tentación de hablar sólo de las cosas buenas de tu piso. Tus potenciales compradores también quieren conocer la parte que no se ve a simple vista.

Habla con sinceridad y no escondas nada. Ningún piso es perfecto.

Error nº 25: Ser poco transparente

Es probable que te pidan alguno de los documentos sobre los que hemos hablado anteriormente. No dudes en enseñarlos. Transmitirás confianza y tus potenciales compradores verán que no ocultas nada.

Error nº 26: Forzar la visita sin facilitar información previa

Cuando recibas una llamada o un email solicitando una visita, asegúrate de responder a las preguntas que te hagan.

Ejemplo: Imaginemos que alguien te pregunta sobre el tamaño de las habitaciones. Si respondes con datos genéricos es posible que esa visita suponga una pérdida de tiempo para ambos.

En cambio, si facilitas las medidas de las habitaciones por teléfono, evitarás visitas innecesarias.

Error nº 27: Utilizar tópicos

Muchas inmobiliarias y propietarios, aún utilizan tópicos como el “*ideal parejas*” cuando es un piso pequeño y sin ascensor, o el tan conocido “*para entrar a vivir*” que no nos dice nada acerca del estado de la vivienda.

Si puedes, evítalos y utiliza un lenguaje claro. Si el piso es pequeño habla simplemente de los metros. Y si necesita reformas no tengas miedo a decirlo. Un piso que necesita reformas puede ser una oportunidad, siempre que el precio se ajuste a la realidad de mercado.

Error nº 28: Desconocer el estado del edificio

Una de las principales diferencias, además del precio, entre alquilar o comprar un piso, es que cuando compramos asumimos nuestra parte de mantenimiento del edificio en el que está ubicada la vivienda.

Por ese motivo es muy importante que sepamos en qué estado se encuentra, si hay derramas pendientes o si se han hecho actualizaciones recientes.

Si no estamos muy implicados en la comunidad, es recomendable realizar una visita a nuestros administrador de fincas y ponernos al día.

Error nº 29: No actualizar los anuncios de internet

No olvides **revisar los anuncios** y actualizarlos de vez en cuando. Cambia el orden de algunas fotos para que no parezca siempre el mismo, modifica algún aspecto de la descripción que la haga más clara e interesante, o revisa el precio.

Al menos **una vez al mes**, dale un soplo de aire fresco a tu propiedad.

Error nº 30. Descartar a todas las inmobiliarias

Sobretudo en los primeros días van a llamarte decenas de **inmobiliarias** ofreciendo sus servicios. Aprovecha la ocasión para tomar nota de las que mejor impresión te den.

Has decidido vender tu piso como particular, pero nunca se sabe que pasará en los próximos meses. Tener un listado con las agencias que te han llamado puede ser de gran ayuda.

Error nº 31. Trabajar con varias inmobiliarias a la vez

Y si finalmente decides contratar los servicios de una **agencia inmobiliaria** puedo asegurarte que es una de esas situaciones en las que más no quiere decir mejor.

Error nº 32: Cuidado con las mascotas

Nos encantan los animales. De hecho en nuestras oficinas son bienvenidos y siempre tenemos un cuenco con agua fresquita para ellos.

Pero imagina que recibes a alguien que les tiene miedo o alguna alergia importante. Sólo por ese detalle podemos perder una buena oportunidad.

Error nº 33: Gestionar la venta sin ayuda

Hacerlo todo en solitario a veces es un error. Lo ideal es contar con un **experto** en el sector, un abogado que te asesore y algún conocido que te ayude con las llamadas si tú no estás disponible.

Error nº 34: Promocionar tu vivienda sólo en internet

Internet es la herramienta más completa para encontrar un comprador. Eso sí. No es la única forma de promocionar tu vivienda.

Puedes repartir flyers en tu barrio o colgar algunos carteles en los comercios en los que habitualmente compras. Será un buen escaparate para la gente de la zona.

Error nº 35: Realizar pocas fotos

Cuantas más mejor. Haz fotos de todas las habitaciones, fotos generales, fotos de detalles, del exterior, de la finca, etc

Ayuda a que tus potenciales compradores se decidan a visitar tu vivienda. Y si la cámara no es lo tuyo, contrata a un profesional para que te ayude.

Error nº 36: Rellenar pocos campos en los portales inmobiliarios

Si alguna vez has publicado un **anuncio** en un portal inmobiliario te habrás dado cuenta de la cantidad de campos que se pueden rellenar.

Es importante que dediquemos el tiempo necesario para hacerlo. Mejorará nuestra visibilidad en los portales y ayudará que tengamos más interesados.

Error nº 37: Descuidar la ortografía

Aunque no es el aspecto más importante, si nuestros anuncios están redactados correctamente y sin faltas de ortografía ayudarán a **transmitir** mejor la información.

Error nº 38: No analizar la competencia

Has seguido todos los pasos y aún así, no consigues visitas o no has recibido ninguna oferta en semanas.

Es posible que existan viviendas similares a la tuya en la misma zona que se están llevando toda la atención. Descubre qué viviendas son y por qué son más interesantes.

Error nº 39: ¿Tienes inquilinos? – No te olvides de ellos

Si tienes **inquilinos** y quieres poner tu piso a la venta, ofrécéselo a ellos primero. Te sorprendería saber cuantas veces los inquilinos se acaban quedando la vivienda.

Error nº 40: Quitar todos los muebles

Siempre que sea posible deja algunos muebles. Una cama en el dormitorio o una mesa y un sofá en el salón ayudarán a las visitas a calcular el espacio de cada una de las estancias.

Error nº 41: Falta de empatía

La **empatía** es una herramienta importantísima a la hora de **vender un piso**. El motivo es sencillo. En el 80% de los casos, compradores y vendedores se enfrentan a una de las decisiones más importantes de su vida.

Ármate de **paciencia** y ponte en el lugar de tus visitas. Es normal que tengan dudas. Si consigues que se sientan a gusto, todo será más sencillo.

Error nº 42: Juzgar a los potenciales compradores

Si hemos aprendido algo a lo largo de los años, es a no juzgar a la persona que tenemos delante por aspectos superficiales.

Cualquiera podría convertirse en **el futuro propietario de tu vivienda**, así que trata a todos por igual y céntrate en conseguir que **tus visitas tengan la mejor experiencia** posible.

Error nº 43: Buscar los contratos por internet

Durante el proceso de venta necesitarás una serie de documentos en los que dejar constancia de los derechos y obligaciones tanto de vendedor como de comprador.

Hablamos del registro de visitas, del documento de reserva y del contrato de compraventa o contrato de arras.

Evita redactarlos en base a modelos que puedas descargar gratis en internet. Asegúrate de que un profesional revise los documentos y evitarás sorpresas desagradables en el futuro.

Error nº44: Desconocer la normativa fiscal vigente

Son varios los impuestos a los que, tanto comprador como vendedor, deberán hacer frente durante el proceso.

Conocerlos es responsabilidad de ambos, y cumplir con los plazos os evitará tener que hacer frente a posibles sanciones.

Conclusiones

Estos son para mí los 44 errores más habituales que se suelen cometer cuando ponemos a la venta un piso como particular.

Trabajar con una agencia inmobiliaria puede ayudarte a evitar muchos de estos errores. Eso sí. Escoge bien la agencia con la que vas a trabajar.

DOCUMENTOS NECESARIOS

Aquí tienes la lista de los 9 documentos necesarios para empezar a vender tu propiedad.

Fotocopia Escritura de Compraventa o Aceptación de Herencia.

DNI de todos los titulares

Poder Notarial

Nota Simple Informativa

Último recibo del IBI

Cédula de Habitabilidad

Certificado de Eficiencia Energética

Últimas facturas de Suministros (Agua,luz,gas)

1. Escritura de Compraventa

La Escritura de compraventa es el documento que garantiza la titularidad de la propiedad que vas a vender.

2. DNI de los titulares (fotocopia)

¿ Más de un titular ? . Por eso es necesario aportar el documento de identidad de cada una de las personas que constan en la Escritura de Compraventa.

3. Poder Notarial (Según casos)

Si un titular de la propiedad no está disponible por cualquier motivo (viaje, enfermedad, incapacidad, etc) es necesario que un Notario otorgue poderes suficientes a su representante.

4. Nota Simple Informativa (Sólo Venta)

Si no dispones de una Nota Registral actualizada no debes preocuparte. Nosotros podemos solicitarla al Registro de la Propiedad correspondiente.

5. IBI

Comprueba que estás al corriente del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.

6. Cédula de Habitabilidad (Sólo viviendas)

Antes de vender tu vivienda comprueba si dispones de la Cédula de Habitabilidad en vigor. En caso contrario puedes solicitarla a un Arquitecto Técnico o pedirnos que la tramitemos nosotros.

7. Certificado de Eficiencia Energética.

Obligatorio para vender o alquilar tu propiedad. Comprueba si dispones del Certificado de Eficiencia Energética. En caso contrario puedes solicitarlo a un Arquitecto Técnico o pedirnos que lo tramitemos nosotros.

8. Últimas Facturas de Suministros.

Los datos de la factura son imprescindibles para llevar el cabo el cambio de titularidad en los suministros. Tanto si quieres vender o alquilar tu propiedad ten a mano las últimas facturas de todos los suministros.