
		Tirada: <b>29.382</b>	Sección: -	
		Difusión: <b>29.382</b> (O.J.D)	Espacio (Cm_2): <b>637</b>	
Madrid	General	Audiencia: <b>102.837</b>	Ocupación (%): <b>70%</b>	
Diaría		23/10/2008	Valor (€): <b>9.676,90</b>	
			Valor Pág. (€): <b>13.790,00</b>	
			Página: <b>11</b>	Imagen: <b>Si</b>

**El tema ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA SUPERAR LA CRISIS**

# Si quieres vender, debes ajustar el precio

La valoración de la vivienda debe adaptarse a la situación de un mercado en el que resulta difícil obtener créditos y captar la atención del ahorrador

RAQUEL ALCOLEA  
raquel.alcolea@que.es

Los particulares que rechazaron a comienzos de año las ofertas de potenciales compradores se tiran hoy de los pelos, pues ni siquiera reciben llamadas con un precio más rebajado.

El difícil acceso al crédito frena la compraventa, pero también las expectativas de ganancia de los que siguen anclados en el pasado. "Hoy sólo se vende si el precio está por debajo del de mercado", revela Eduardo Molet, presidente de Red de Expertos Inmobiliarios.

Estudiar los inmuebles de tu entorno y el perfil al que te diriges y, sobre todo, escuchar y valorar las ofertas de los interesados en la compra te ayudarán a fijar un precio adecuado.



## Como si fueras profesional

**FLEXIBILIDAD**  
Los profesionales varían el precio para atraer al comprador modificando la entrada, la forma de pago o las condiciones comerciales, según afirman en IPE.

**CUATRO CLAVES:**  
Profesionalidad, precio, marketing y financiación, según la opinión de José Lorenzo, de Look & Find.

## VALORA TU INMUEBLE CORRECTAMENTE

### Descubre si estás **pidiendo demasiado** por tu vivienda

**Estudiar la oferta** del entorno (materiales, precios, ubicación, dotaciones, superficie...) y encargar una tasación a una empresa de prestigio te ayudarán a saber si el inmueble que quieres vender está sobrevalorado, afirma Darío Gámez, profesor de marketing inmobiliario del Instituto de Práctica Empresarial (IPE).

**Llamadas y visitas.** Son dos variables que sirven de indicador para que conozcas el interés que despierta la casa que vendes. "Si tienes muchas visitas, pero no hay consultas posteriores, probablemente el piso esté fuera de mercado y sea necesario ajustar el precio para que resulte más accesible", explican en IPE.

**El dinero manda.** Según Germán Navarro, del Consejo General de Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (Coapi), el demandante sabe que hoy el precio no es más que una referencia y que si le gusta un piso tiene que hacer una oferta. "Fija un precio menor al de mercado y escucha las ofertas", aconseja.

## LA NECESIDAD AGUDIZA EL INGENIO

### SI QUIERES CASA, ¡A PUJAR!

**Para agilizar la venta** Alfa Inmobiliaria organiza el próximo 29 de noviembre en Castellón una subasta de inmuebles al alza entre particulares. La mayoría de los pisos están ubicados en municipios valencianos.



### DÍAS DE 'PUERTAS ABIERTAS'

**Pase sin llamar.** La Red de Expertos Inmobiliarios apuesta por la fórmula 'Open House', que permite a los interesados visitar la casa a la venta sin previo aviso durante determinados días al mes y en un horario amplio.

### CONQUISTA CON EL PALADAR

**Una cena especial.** La empresa Loft in Spain ha abierto un 'showroom & dinner' para que sus potenciales clientes puedan degustar una cena mientras conocen las características del 'loft' de diseño que comercializa la firma.

## INTERNET ES TU MEJOR ALIADO



**Cómo anunciarse.** En Sacacasa.com aconsejan incluir buenas fotos y describir interior, calidades y entorno. "Importa más la cercanía de transportes y colegios que las zonas comunes", revelan.

**Pon un 'gancho'.** Desde descuentos por el coste de las obras, hasta motos, coches o incluso barcos de 'regalo'. Los particulares agudizan el ingenio en internet, sobre todo si les urge la venta.

**Mide las palabras.** Reclamamos como "no pierda esta gran oportunidad" o "lo que estaba esperando para decidirse" son clásicos de las agencias inmobiliarias, pero no de los particulares, explican en Sacacasa.com.