

Qué hacer si tu casa no se vendió en 90 días

Si no recibes ofertas concretas en 90 días, tienes dos opciones: hacer mejoras para que la casa sea más atractiva a los ojos de los posibles compradores o establecer un precio acorde al mercado.

Puede que a los compradores les guste tu casa, pero puede que les guste más otras que se encuentran en esa misma área. Muchos compradores están dispuestos a ceder en su elección si pueden conseguir una casa a menor precio.

Una buena fuente para conocer los factores que puedan estar dificultando el proceso de venta son las opiniones de quienes han visitado el inmueble y la del agente; trata de encontrar los comentarios comunes. Si puedes llegar a la causa, puedes solucionar el problema. De lo contrario, la única opción que tienes es bajar el precio de venta.

Y, si crees que el precio de venta de tu propiedad es el correcto, probablemente sea hora de buscar a otro agente inmobiliario que logre vender tu casa.


Tu mercadeo no fue efectivo

Cualquier inmueble que sale al mercado crea un gran revuelo durante los primeros días. Éste es el momento en el cual el propietario puede despertar curiosidad sobre su propiedad en los posibles compradores, a través de estrategias de mercadeo creativas e innovadoras. El hecho de que se reciban visitas, más no ofertas, claramente indica que no se ha logrado transmitir el mensaje correcto a los compradores potenciales.

Precio de venta demasiado alto

Un factor que juega un papel crucial en el caso de las viviendas que no se logran vender, es su precio de venta.

Probablemente estás emocionalmente apegado a tu casa y crees que es la mejor del mercado; pero la venta de inmuebles no se basa en los sentimientos del propietario, sino en las necesidades y gustos de los compradores. Es necesario establecer el precio correcto conjuntamente con tu agente para así llamar la atención de los compradores; ellos se interesan cuando piensan que la casa que van a comprar tiene un precio adecuado.



Si realmente necesitas vender tu casa, puede ser preocupante no haber recibido ofertas después de estar 90 días en el mercado.

Esto demuestra que existe algún problema con la casa o con el precio que se ha fijado.


¿Pero cuáles son las razones por las que la casa no se ha vendido en 90 días?

¿QUÉ HACER SI SU PROPIEDAD NO SE HA VENDIDO EN 90 DÍAS?

exp
REALTY

NS

MELANI SANCHEZ
REAL ESTATE
INVESTMENT ADVISOR

 (786).636.5276