

## Así puedes convencer a un vendedor para que rebaje el precio de su vivienda



Autor: Redacción

15 febrero 2018, 9:10

En pleno ciclo alcista de los precios de la vivienda, muchos compradores desean encontrar el piso de sus sueños a un precio que no exceda de su presupuesto. Por eso, **la clave es lograr que el vendedor baje el precio de la casa**. En muchas ocasiones, el potencial comprador parte de una realidad que le beneficia: el vendedor suele fijar un precio asumiendo que habrá una negociación. Pero no siempre es así.

**Carlos Smerdou, consejero delegado de Foro Consultores**, señala que cuando el vendedor pone a la venta su vivienda usada, siempre fija un precio "asumiendo que habrá una negociación". Se trata de una palanca que tiene el comprador para rebajar un poco la petición inicial.

Otra forma de **negociar el precio de la vivienda en 2018 es hablarle al vendedor de la necesidad de reforma**. "Obviamente debe fundamentarse, analizando las necesidades de la casa que nos gusta y valorar la reforma", comenta Smerdou. Lo mejor es llevar un presupuesto, tal y como recuerda **Francis Fernández, Director General de Comprarcasa**.

Otra palanca que tiene el comprador es hacerle ver al vendedor otras viviendas similares de la zona que tienen un precio inferior, mediante un mini estudio de mercado. Eso sí, hay que saber que se trata de precios de oferta, no de cierre de la operación, tal y como señala **Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria**.

Otra opción que tiene el comprador es **solicitar una tasación** para demostrarle al vendedor por dónde se mueve el precio de mercado. Además, Smerdou hace hincapié en que el dinero gastado en esa tasación estará bien invertido porque si finalmente se queda la vivienda, se puede utilizar para pedir una hipoteca.

En esta misma línea, Jesús Duque aconseja al comprador informar del precio real de venta (muy distinto del precio publicado en los portales

inmobiliarios) de propiedades similares en las que el agente inmobiliario haya participado.

Duque también recomienda **mostrar las estadísticas de las visitas** (físicas o virtuales) recibidas por la casa que interesa, frente a otras similares de la zona. Seguir el rastro del anuncio es otro consejo de Smerdou. Si lleva tiempo y no lo vende, igual es el momento de hacer una oferta.

Adaptarse a las necesidades del vendedor es otra vía para negociar el precio del piso en 2018. "Si el propietario necesita más tiempo para dejar la casa y a la vez, le urge el dinero para dar la entrada de la vivienda a la que se va a ir, entonces es bueno dejarle tiempo y aportar más dinero inicialmente a cambio de una rebaja", señala Smerdou.

**Informarse sobre la situación del vendedor.** "El comprador puede analizar sus circunstancias, como saber si le urge la venta o cuál es su situación familiar. Dependiendo de la prisa que tenga por vender se pueden conseguir más rebajas", comenta Smerdou.

En este sentido, Duque recuerda que la figura de la agencia inmobiliaria es dar toda la información al propietario y que éste decida según su necesidad real de venta: "siempre es mejor ir haciendo bajadas de precio progresivas que bajadas drásticas porque corre prisa la venta", añade.

Por último, Francis Fernández aconseja al comprador **mostrar un presupuesto de los impuestos y gastos** que tiene que afrontar por comprar una casa, como los gastos de la notaría, del registro de la propiedad o el pago del ITP. [Aquí te los detallamos todos.](#)

Artículo visto en

[2 ways to justify a price reduction \(Inmannews.com\)](#)