

LOS



**ERRORES  
QUE DEBES  
EVITAR  
AL VENDER  
TU PISO EN  
MADRID**



# ÍNDICE

<b>Carta de nuestro equipo:</b>	1
<b>Error 1:</b> No realizar una valoración inmobiliaria profesional	2
<b>Error 2:</b> No hacer lo suficiente para que tu comprador te encuentre	5
<b>Error 3:</b> No dar importancia a la imagen de tu inmueble	8
<b>Error 4:</b> No individuar los beneficios que buscan los compradores	15
<b>Error 5:</b> No escoger con cuidado tu agencia inmobiliaria de confianza	18
<b>Anexo I:</b> Documentación necesaria para vender tu Piso en Madrid.	20
<b>Anexo II:</b> Cuánto pagarás por vender tu Piso en Madrid.	21
<b>Anexo III:</b> ¿Qué sucede si tengo mi vivienda hipotecada?	24
<b>Conclusión:</b> un grupo de profesionales listo para atenderte	25
<b>Breve nota sobre el equipo:</b>	26

# Carta de nuestro equipo

## Por qué leer esta guía informativa

El objetivo de esta guía es el de ayudar a las personas a enfrentar con confianza y estrategia la venta de su piso. Nace del deseo de transmitir una serie de conocimientos que hagan de la venta una experiencia estimulante y fructífera, ya que cuanto más se disfruta de una actividad, mayores son los resultados.

Michael E. Porter, director del Instituto de Estrategia y Competitividad (Harvard Business School), dijo una vez que “la esencia de la estrategia consiste en la elección de lo que no se debe hacer”, una frase que resume a la perfección el motivo por el cual muchas personas encuentran serias dificultades a la hora de poner su piso en venta. Y para nosotros ha sido alentador y excitante crear un recurso gratuito que muestre a las personas lo que ‘no deben hacer’, para sacar el mayor provecho posible a la venta de su inmueble.

El sector inmobiliario es nuestro sector y a nosotros, sencillamente, nos encanta. Gracias a esta pasión hemos podido analizar con cautela los casos de éxito y, contemporáneamente, toda aquella serie de errores que abocan al fracaso. Después

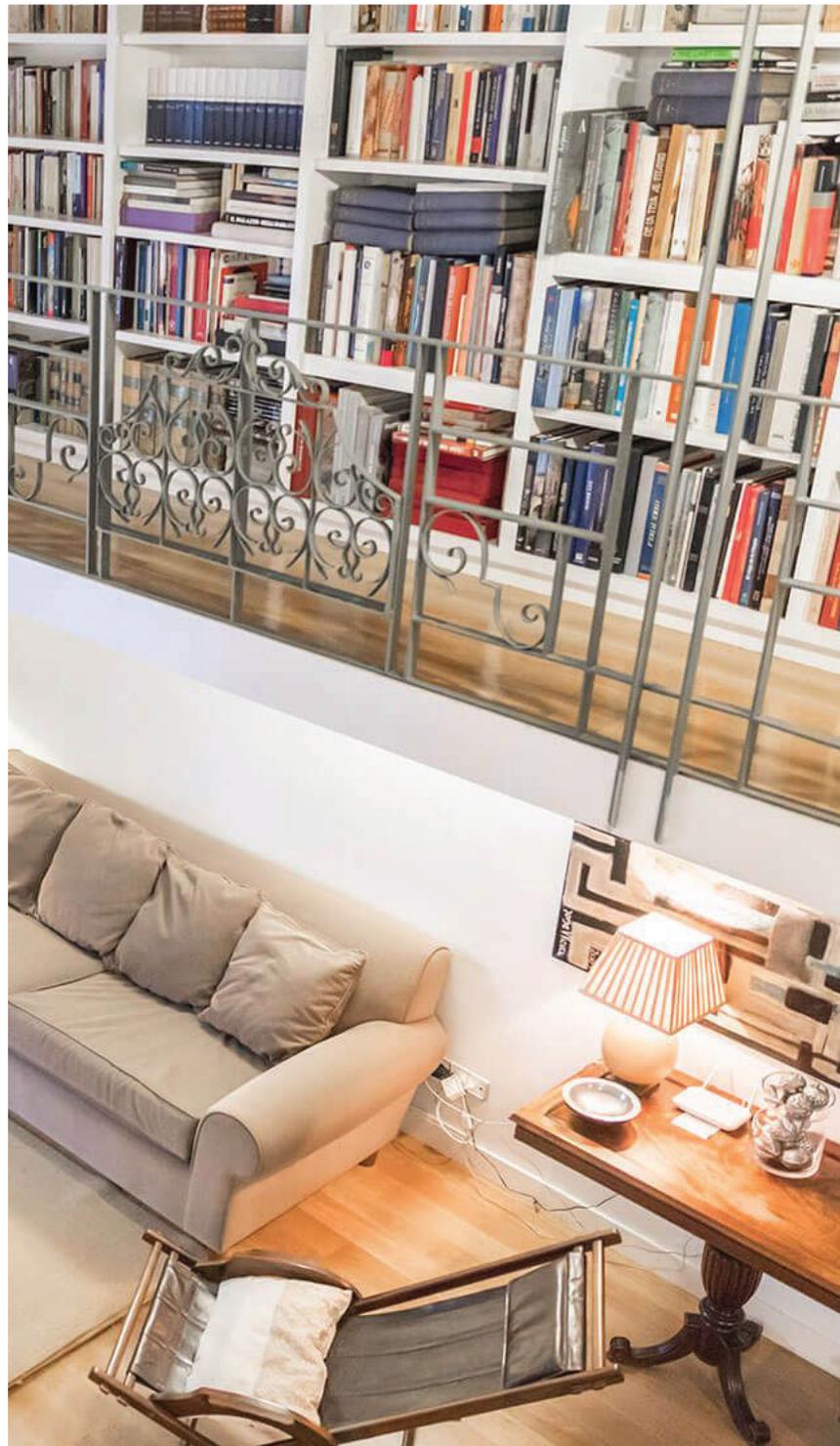
de leer este informe te darás cuenta de que, adoptando un enfoque diferente, vender una casa es más fácil de lo que parece y obtener un precio justo por ella es una oportunidad al alcance de tus manos.

A lo largo de esta guía trataremos con sencillez y claridad todos aquellos errores relacionados con una desacertada percepción del mercado inmobiliario, con la desatinada determinación del precio de venta y con un descuido de los detalles estéticos de vuestro piso en Madrid.

Esperamos, de todo corazón, que la ilusión y el esfuerzo que hemos puesto en crear esta guía te sean de provecho. Y si así es, te pedimos que compartas con nosotros tu éxito cuando habrás obtenido tus resultados.



**ERROR**



# Error 1: No realizar una valoración inmobiliaria profesional.

Cuando ponemos a la venta nuestro inmueble la primera pregunta que debemos hacernos es ¿cuál es el valor de mi propiedad? Y es necesario ser muy sinceros consigo mismos antes de dar respuesta a esta pregunta.

## ¿Sabías que en España, la mitad de los apartamentos en venta salen con un precio superior al real?

Salir a la venta con un precio superior al valor real del mercado es contraproducente.

Para conocer el precio real de tu inmueble, se deben establecer una serie de comparaciones apropiadas.

Te lo explicamos en la siguiente página.





### Cuidado:

Las comparaciones no deben llevarse a cabo con los precios de comercialización de los inmuebles, si no con los precios de venta definitivos ante notario. No hay que confundir los precios de comercialización del inmueble con el verdadero precio final de venta.

Con la finalidad de que el precio de venta te aporte beneficios, es necesario que la valoración inmobiliaria se realice adecuadamente. De esta manera evitarás:



### No considerar el tiempo medio de venta:

cuanto más tiempo transcurra entre el momento en que pones a la venta tu inmueble y el momento en que se venda, el precio del inmueble bajará.



### No calcular el margen de negociación:

solo un precio adecuado te permitirá saber qué margen de negociación tienes para llevar a cabo una negociación favorable.



### No planificar una estrategia:

los buenos resultados dependen de la claridad de objetivos que hay que alcanzar durante el tiempo programado para la venta.

## ¿Necesitas una valoración inmobiliaria profesional?

En Mi Piso en Madrid podemos saber, accediendo a los datos de las notarías y los registros de propiedad, en cuánto se han vendido los inmuebles con las mismas características que el tuyo en tu zona. Llama al **+34 917 945 825** para pedir información sin compromiso.

**Ejemplo:** María L., propietaria de un piso en Chamberí, nos contactó tras varios meses de infructuosa venta. Al analizar su caso nos dimos cuenta de que María había publicado el anuncio de su inmueble con un precio superior al valor que el mismo tenía en el mercado. Este error, consecuencia de no haber llevado a cabo una adecuada valoración de su inmueble, tuvo como resultado una

progresiva disminución de los contactos por parte de los compradores. Al aumentar el tiempo de venta se vio obligada a bajar el precio en más de una ocasión. Tras haber aceptado la realización de una valoración inmobiliaria pudimos ayudarla a establecer una estrategia de venta que resultó ser exitosa:

**¡Vendimos en menos de 90 días!**

“ Consejo: antes de sacar a la venta tu piso, asegúrate de haber accedido a los datos de las transacciones de aquellos inmuebles con las mismas características que el tuyo y en tu misma zona. ”

**ERROR**



## Error 2: No hacer lo suficiente para que te encuentre el mayor número de compradores.

Si eres de los que piensas que eso de publicar anuncios en portales inmobiliarios y redes sociales es una tontería... ¡empiezas con mal pie!, guste o no la gente ya no busca los pisos pateándose las calles, los busca en los portales inmobiliarios.

### ¿Qué puedes hacer para sacar el máximo provecho a tus anuncios en internet?



**Publicar en todos los portales inmobiliarios posibles:** Fotocasa, idealista, milanuncios, vibbo, yaencontré, globaliza y pisos.com son algunas de ellos.



**Pagar para mantenerte en primera página:** En cuanto publiques en una plataforma inmobiliaria tu anuncio competirá con muchos otros inmuebles y durará poco en primera página. Para mantenerte en primera página, que es la que obtiene mayores visualizaciones, puedes pagar para mantener una posición preferente.



**Añadir un mínimo de 12 fotos de calidad:** Cantidad y calidad van de la mano. Publicar menos de 12 fotos repercutirá en las visualizaciones de tu anuncio, pero si estas son de mala calidad conseguirás que pasen al siguiente anuncio.



**Realizar un video:** A las personas les gusta ver videos y, además, es un gran recurso para compartir en tus redes sociales.



**Añadir el certificado energético:** Hoy en día es obligatorio, por ley, que figure en todo anuncio.





**Usar las redes sociales:** No te imaginas el poder que tienen redes como Facebook o Instagram. Usalas, comparte tus fotos y videos con todos tus contactos.



**Realiza una página de aterrizaje:** Es una página exclusivamente dedicada a tu inmueble y cuyo objetivo es persuadir al cliente para que llame para informarse.



## ¿Necesitas ayuda para atraer a un gran número de compradores?

Llama al **+34 917 945 825**. Llevamos a cabo todas las acciones necesarias para que tu inmueble destaque y llame la atención. Ahorra esfuerzo y dinero: todo está comprendido en la comisión de venta.

### Ejemplo:

Juanjo F., un caballero de otros tiempos que decidió confiar en nuestros servicios, nos exigía con insistencia llevar a cabo campañas de buzoneo con publicidad de su inmueble. Y es lógico, Juanjo tenía más de 80 años y no sabía qué era Google o Facebook. Nos comprometimos a llevarle una buena cantidad de interesados en un tiempo límite, si no hubiera funcionado, habríamos realizado una campaña de buzoneo en toda regla. La estrategia on-line funcionó y se sabe... ilos hechos valen más que las palabras!

“ Consejo: Sácale todo el jugo posible a internet. No uses solo los portales, publica también en WhatsApp y redes sociales. ”

**ERROR**



## Error 3:

# No dar importancia a la imagen de tu inmueble.

La imagen de tu inmueble tiene una importancia capital. Para que te hagas una idea, varios estudios afirman que los compradores deciden si les gusta tu inmueble en apenas 90 segundos y que el 90% de lo que le llevará a deseársela, está relacionado con la estética.

En otras palabras, cuidar la imagen de tu inmueble aumenta considerablemente las posibilidades de venderla, así como la percepción de su valor por parte del comprador. Por lo contrario, descuidar el aspecto del piso que pones a la venta disminuye enormemente la probabilidad de venta y el comprador intentará siempre rebajar el precio de venta.

Pongamos una analogía que nos ayude a comprender mejor: una entrevista de trabajo ¿Te presentarías ante el entrevistador sin ducharte y en pijama? ¿Crees que tendrías las mismas posibilidades que si fueras a la cita aseado y adecuadamente vestido? La respuesta, obviamente, es no. Pues de la misma manera debes 'vestir' tu casa para que ese entrevistador, tu potencial comprador, se lleve una gran impresión.

La persona que va a ver tu apartamento está buscando al 'amor de su vida': la casa en la que relajarse cuando llega del trabajo y en la que pasará momentos especiales con sus queridos. Ayúdale a visualizarlo.

## ¿Sabías que...?

El término estética deriva de la palabra griega **αισθητική [aisthetikê]** y significa 'sensación', 'percepción'. Coloquialmente usamos esta palabra para referirnos a lo bello, pero en filosofía adquiere un significado más amplio y profundo.

## Cuida el aspecto de tu piso

*¿Sabías que...? las personas pueden ser mucho más observadoras de lo que crees y van a juzgar aquello que no les guste.*

### 1: Limpieza.

- Evita las bolsas de basura a vista y deja el cubo limpio.
- Si tienes una casa con muchos objetos, te aconsejamos que los guardes: no todos tenemos los mismos gustos.
- Elimina el polvo de cualquier superficie.
- Si tienes mascotas cuidado con los pelos en alfombras y tejidos: pasa la aspiradora sin piedad alguna.
- Emplea detergentes con perfumes.



## 2: Reparaciones.

- Las goteras y filtraciones de agua son desperfectos graves, si las tienes repáralas y pinta.
- Las instalaciones eléctricas tienen que estar en óptimas condiciones y, por una razón estética, deberías ocultar los cables.
- Cuidado con la grifería, las personas se fijan mucho en esto. Cuánto más reluzca, más partido le sacarás. Un dato fundamental: bajo ninguna circunstancia ocultes problemas de la propiedad que no puedas arreglar. Es vital ser 100% honesto. Mentir sobre defectos graves de tu inmueble te podría incluso acarrear problemas de tipo legal.

El no proporcionar ciertos datos de tu vivienda al comprador, aunque se trate de un olvido, se interpretará como falta de honestidad y puede llevar a la cancelación de la venta. ¿Cómo te sentirías si te ocultasen información, aunque sea por descuido?

- Nunca ocultes problemas o defectos de tu inmueble, se interpretará como falta de honestidad.

## 3: Luminosidad.

La luz es vida, alegría y tiene el increíble poder de exaltar nuestras emociones:

- Si tu casa dispone de mucha luz natural aprovéchala despejando las ventanas.
- Si no es muy luminosa es conveniente emplear lámparas con una fuente luminosa dirigida hacia el techo, lo que da mayor confort.
- El uso de espejos es un buen truco para aumentar la luminosidad y la sensación de estar en espacios más amplios.



## 4: Home Staging.

En español podríamos traducir esta expresión anglosajona con la frase **'PUESTA EN ESCENA DE LA CASA'**.

Se trata de un conjunto de técnicas dirigido a potenciar el atractivo de tu piso para que cree un impacto positivo en el potencial comprador. Los objetivos son:

- **AMPLIAR LAS POSIBILIDADES DE VENTA**
- **ACELERAR LOS TIEMPOS**
- **ELEVAR EL VALOR DE LA VIVIENDA**



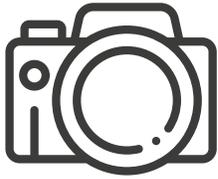
Cuando conocimos a Judith, nuestra actual y apreciadísima Home Stager, no éramos plenamente conscientes de la importancia de la estética al vender un piso. Ella se presentó un día ante las puertas de nuestra oficina para ofrecernos sus servicios, nos relató sus éxitos y la reacción de sus clientes cuando empleaba su varita mágico-decoradora. Nosotros éramos bastante incrédulos, estábamos completamente centrados en la venta a la antigua.

Así que la pusimos a la prueba y, debemos

confesarlo, estábamos convencidos de que no iba a superar el examen. Llegamos a un acuerdo con Judith, ella habría asumido totalmente los costes del Home Staging para la venta del piso del Sr. Gómez, uno de nuestros clientes. Si la casa del Sr. Gómez se vendía más rápido del tiempo que pensábamos que iba a tomar la venta (unos 30-40 días), la habríamos contratado. Fue un éxito total: ¡vendimos el piso en una semana! Pero ¿por qué es tan útil el trabajo de Judith? Te lo explicamos con un esquema en la siguiente página.

**¿Sabías que...?**

**El Home Staging reduce el tiempo de comercialización hasta en un 80%.**



### MÁS ATRACTIVO.

Gracias al Home-Staging las fotografías de tu piso serán mucho más atractivas. Esto significa que muchas más personas verán tu inmueble.



### MÁS RÁPIDO.

Reduce el tiempo de comercialización hasta en un **80%**. De hecho mejora exponencialmente la primera impresión de los potenciales compradores.



### FACILITA LA NEGOCIACIÓN.

Gracias al Home-Staging las fotografías de tu piso serán mucho más atractivas. Esto significa que muchas más personas verán tu inmueble.

## 5: Fotografía.

La fotografía no vende tu casa, pero lleva a tus compradores hasta ella. Recuerda que las personas suelen decidir con el corazón, con su instinto, por lo que irán a ver antes un inmueble cuyas fotografías sean apetecibles.

Y te vamos a contar algo, tienes la gran oportunidad de sacar mucha ventaja a tus rivales, porque la mayor parte de las fotografías que se publican en los portales inmobiliarios son de mala calidad. ¡Aprovecha esta situación!



Antes



Después

Compara las dos fotografías que ves aquí al lado, ¿qué inmueble irías a ver?  
(Fuente: periódico 'El Confidencial').

¿Fotografía profesional o fotografía 'hecha por mí'?

Pues depende. La pregunta que debes hacerte es, ¿qué ventaja quiero tener sobre el resto de inmuebles publicados en el portal?

Si lo que quieres es aumentar las probabilidades de venta, nuestra experiencia nos dice que funcionan mucho mejor las fotografías profesionales. Si estás dispuesto a pagar a un fotógrafo por la boda de tu hija, ¿por qué no invertir en un servicio que te ayudará a vender?

En todo caso, si eres una persona muy apañada e independiente, te damos algunos consejos para hacer buenas fotos.

## “ Consejo:

- Si puedes escoge una cámara que dé luminosidad a tus fotos.
- Si tienes una Réflex usa objetivos luminosos y grandangulares;
- No uses flash;
- Abre ventanas y cortinas para dejar pasar la mayor cantidad de luz natural que puedas;
- No te limites a tomar una sola foto por habitación, haz varias desde distintas posiciones y alturas.
- Prepara los espacios: presenta la mesa de la cocina debidamente preparada, como si fueras a tener invitados, y el baño predispuesto a la ducha de alguien importante;
- Elimina detalles desastrosos y de poco gusto: prohibidas las fotos borrosas, los wáteres abiertos en los baños, bolsas de basura, desorden, ropa y/o platos sin lavar;
- No es conveniente dejar demasiados objetos a la vista, solo los necesarios para hacer acogedor el lugar.

”

## ¿Necesitas fotografías profesionales?

Llama al +34 917 945 825 para pedir información sin compromiso.

**ERROR**



## Error 4: No individuar los beneficios que buscan los compradores.

Este es un principio fundamental: las personas buscamos beneficios. Grábate esta idea a fuego en la mente, no sólo para vender un apartamento, si no para vender cualquier cosa. Cuando tengas claros los beneficios que obtendrá tu potencial comprador al adquirir el inmueble que has puesto a la venta, obtendrás toda su atención y aumentarás exponencialmente las posibilidades de vender.

### ¿Cómo puedo saber qué beneficios ofrecer?

#### 1 Primer paso: Individuación de las ventajas.

Escribe en un papel todas las ventajas que tiene tu inmueble y memorízalas. Te ponemos algunos ejemplos:

- **Localización:** ¿Es céntrico o disfruta de la tranquilidad de la periferia? ¿Dispone de servicios en la cercanía (transportes, supermercados, colegios, hospitales, farmacias, restaurantes/bares, etc)? ¿Hay zonas verdes cerca? ¿Es una zona segura? ¿Es una zona perfecta para salir de fiesta?
- **Superficie y distribución:** ¿Es amplio o pequeño pero coqueto? ¿Tiene baños para invitados? ¿Es luminoso? ¿Tiene una cocina americana y perfecta para dar amplitud o una cocina independiente perfecta para no dejar olores en casa? ¿Dispone de balcones y/o terrazas?
- **Estado:** ¿Es un inmueble recién reformado o un piso con muchas posibilidades de personalización tras una buena reforma?

#### 2 Segundo paso: Escucha activamente al comprador.

Es necesario que comprendas bien cuáles son sus necesidades. Las necesidades se pueden clasificar en tres grandes grupos.

- **Necesidades de tiempo.**
- **Necesidades de dinero.**
- **Necesidades de estatus.**

Si, por ejemplo, te dice que vive a 30 km de la ciudad y que trabaja en el centro, ya sabes que cada mañana debe pegarse un madrugón para ir a trabajar. Necesita cercanía a su trabajo para ahorrar tiempo y dinero. O, quizás, tu inmueble esté situado en un barrio prestigioso de la ciudad que satisface la necesidad del comprador de sentir que ha pegado un salto en su vida. Cuando entiendas qué necesidades tiene tu comprador, sabiendo las ventajas que ofrece tu propiedad, podrás pasar al siguiente paso.

### 3 Tercer paso: transforma esas necesidades en beneficios utilizando las ventajas.

Los beneficios están estrechamente relacionados a las necesidades y las satisfacen. Te exponemos algunos ejemplos teniendo en cuenta solo la localización:

- **Necesidad de tiempo para un piso céntrico:**

'tardarás sólo 3 minutos en coger el metro/bus'; 'de aquí al supermercado hay sólo 1 minuto a pié'; 'si quieres salir a tomar algo no necesitas coger el coche'.

- **Necesidad de dinero para un piso céntrico:**

'ahorrarás mucho dinero en gasolina'; 'esta zona está en continua revalorización económica'; 'se gasta muy poca luz por la cantidad de ventanas'.

- **Necesidad de estatus para un piso céntrico:**

'este es uno de los mejores barrios de Madrid'; 'esta comunidad es la mejor mantenida de la zona'; 'disponemos de portero, piscina y jardín'.



### ¡Podemos ayudarte!

A crear una estrategia de venta que satisfaga tus necesidades y las del comprador. Puedes llamarnos en todo momento al **+34 917 945 825** para pedir información sin compromiso.

**ERROR**

**5**



## Error 5: Querer vender tu piso, a toda costa, sin la ayuda de un profesional.

Todos queremos ahorrar dinero. Pero a veces, intentando ahorrar, tomamos decisiones que nos llevan a gastar más. Un profesional podrá ayudarte a:

- Obtener los documentos necesarios para la venta.
- Fijar el mejor precio de venta.
- Encontrar y filtrar a los compradores.
- Negociar a tu favor con los compradores.

Si necesitas ayuda o información,  
llámanos al **+34 917 945 825**.

Te atenderemos sin compromiso  
alguno.



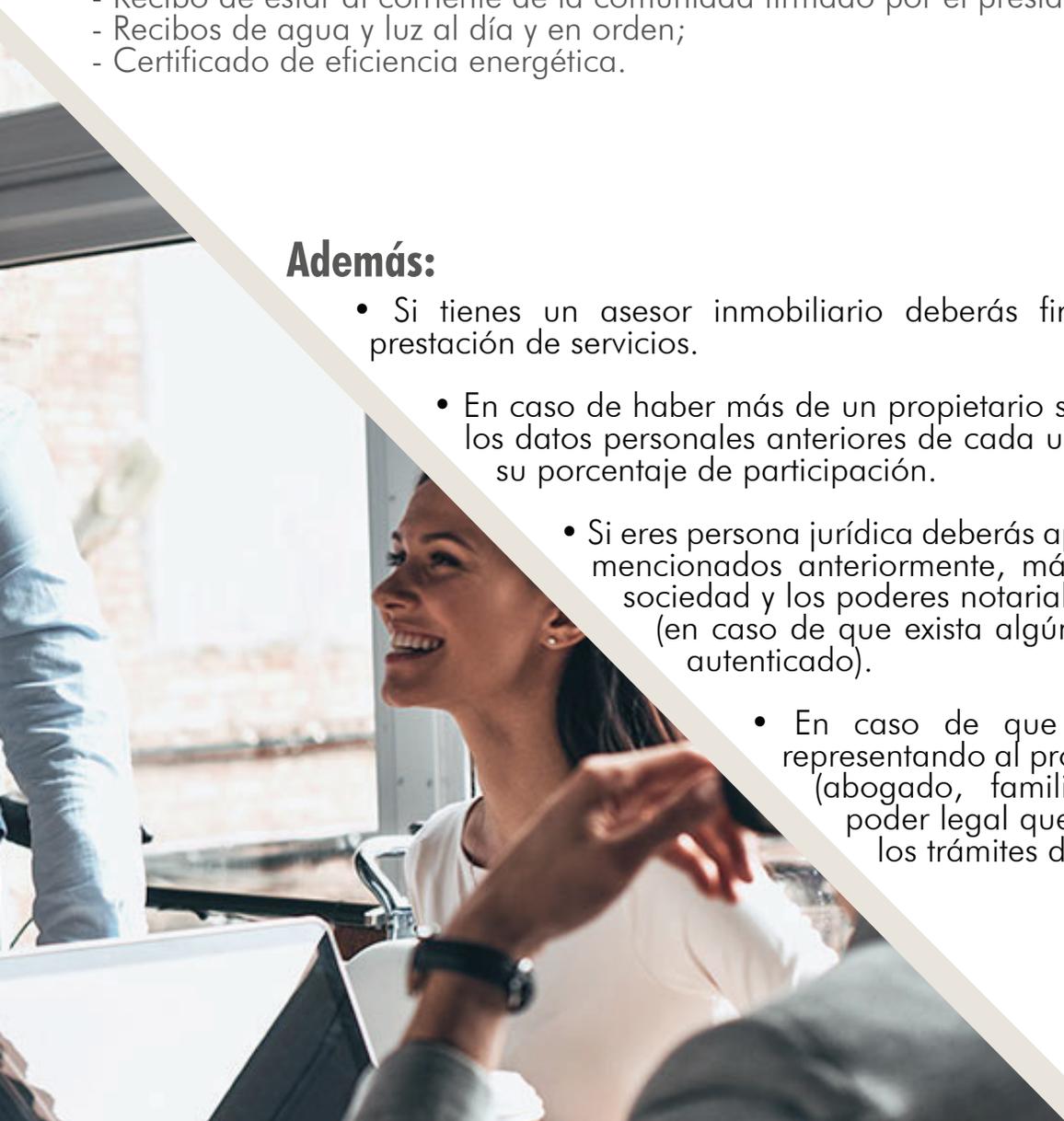
## **Anexo I:** **Documentación necesaria para vender tu Piso en Madrid.**

¿No sabes qué documentación aportar para poder vender tu vivienda? No te preocupes, en este anexo te resumimos todo lo necesario para que puedas llevar a cabo tus contratos y trámites.

- Fotocopia y original del DNI del propietarios y/o representante legal;
- Nota Simple de la vivienda;
- Fotocopia de las escrituras de adquisición de la propiedad;
- Recibo del pago del IBI del último año pagado;
- Recibo de estar al corriente de la comunidad firmado por el presidente y el administrador;
- Recibos de agua y luz al día y en orden;
- Certificado de eficiencia energética.

### **Además:**

- Si tienes un asesor inmobiliario deberás firmar un acuerdo de prestación de servicios.
- En caso de haber más de un propietario será necesario aportar los datos personales anteriores de cada uno de ellos, junto con su porcentaje de participación.
- Si eres persona jurídica deberás aportar los documentos mencionados anteriormente, más las escrituras de la sociedad y los poderes notariales de los apoderados (en caso de que exista algún representante poder autenticado).
- En caso de que exista una persona representando al propietario del inmueble (abogado, familiar...) necesitará un poder legal que le autorice a realizar los trámites de compraventa.



## Anexo II: Cuánto pagarás por vender tu Piso en Madrid.

Como ya mencionamos en las secciones anteriores el vendedor deberá hacerse cargo de una serie de gastos. Insistimos en que la vivienda deberá traspasarse libre de cargas económicas (impuestos, administración, servicios públicos, etc). Es imprescindible ser consciente de los gastos que te corresponden para no incurrir en pérdidas económicas evitables, así como para saber el beneficio neto de tu venta. Enumeraremos a continuación los gastos e impuestos más habituales, aunque tienes que saber que cada caso es diferente y que podrían haber otros gastos, específicos para tu piso, aquí no contemplados.



### Certificado energético

Para comercializar una vivienda y llevar a cabo estrategias publicitarias, ya sea por Internet o con un cartel de "Se Vende" en tu balcón o terraza, es necesario obtener el Certificado Energético de la propiedad. Por ley no podrás escriturar o hacer publicidad sin este certificado.



### Notaría y escrituras

Los asume totalmente el comprador y corresponden a un 10 - 12% del precio final del apartamento que pondrás en venta.



### Impuesto de plusvalía

Es el impuesto que te tocará pagar en cuanto vendedor y deberás abonarlo obligatoriamente a tu ayuntamiento.

## Implicaciones tributarias

### Impuesto de incremento patrimonial:

Es el impuesto que debes pagar a Hacienda por la venta de tu vivienda o propiedad. La cantidad a pagar la determina la Agencia Tributaria calculando la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición.

Debes tener en cuenta que Hacienda contempla algunos beneficios fiscales para ciertos tipos de viviendas; por lo que es aconsejable informarse sobre tu caso en particular.

Varios de nuestros clientes se han acogido a estos beneficios ahorrando, en algunos casos, hasta 18.000 €. Podemos informarte sobre estos planes y todas sus ventajas.

### Impuesto de Bienes Urbanos (IBI):

Es un impuesto directo, de carácter local, que grava la titularidad y derechos reales que tienes sobre cualquier bien inmueble, ya sea urbano, rústico o con características especiales.

El impuesto lo devenga la Hacienda Local, con carácter general, el 1 de enero de cada año. Este punto puede generar ambigüedad a la hora de realizar una compra venta, dado que siempre te corresponde a ti como propietario del inmueble estar al corriente del pago del IBI.

## Asesoría inmobiliaria

Las agencias inmobiliarias cobran un honorario de entre el 3% y el 5% del valor final de la venta para cubrir los gastos de publicidad, infraestructura, tiempo y esfuerzo.

Pagar a un asesor inmobiliario profesional entre un 3% - 5% es una cantidad pequeña si consideras todos los problemas que puede resolverte y las soluciones que puede ofrecerte.

Para un asesor inmobiliario los trámites son “el pan de cada día”. Su labor es evitar quebraderos de cabeza tanto al propietario, como al comprador, que también tiene sus obligaciones económicas.



## Otros gastos

Volvemos a insistir en algo muy importante: tu apartamento debe estar libre de cargos. Por lo que, además de los gastos que acabamos de mencionar, recuerda los gastos que hemos tratado en el *Error 2: olvidarse de ponerse al día con las propias deudas*:

- **Hipoteca** • **Comunidad** • **Impuestos Municipales** • **Fideicomisos y Escrituras**
- **Registro de Propiedad.**



## Anexo III: ¿Qué sucede si tengo mi vivienda hipotecada?

No te preocupes, tener una vivienda hipotecada no es un problema a la hora de venderla.

¿Puedo cancelar la hipoteca? Puedes cancelar la hipoteca durante el proceso de transacción de un propietario a otro en el notario, lo que implicará pagar una cancelación anticipada. El porcentaje a pagar dependerá de las condiciones firmadas con tu entidad bancaria. Además deberás proceder a la cancelación registral, lo que conlleva el abonar los honorarios del notario, el registro y el gestor. Normalmente el banco suele hacer una provisión de fondos para tal fin.

¿Y si no quiero cancelar la hipoteca? La otra alternativa es llegar a un acuerdo con el nuevo propietario para que él se haga cargo de la hipoteca. Si el comprador decide quedarse con la deuda y seguir pagándola deberás realizar la subrogación del crédito al comprador. Cuidado con este punto: si no lo haces, la obligación sigue a tu nombre. Esto significa que si el comprador falla en los pagos, tú deberás responder ante el banco.



# Conclusión

## Un grupo de profesionales Listo para atenderte

Querido lector, los que acabas de leer son los cinco errores más comunes que suelen cometer los propietarios cuando ponen en venta su vivienda.

Sin duda alguna hay muchos más, pero una guía debe ser un texto sintético. Si sigues nuestros consejos puedes estar seguro: evitarás muchos problemas.

**Será como apretar el pedal del acelerador de la venta y tener un airbag preparado para enfrentar cualquier inconveniente.**

Aunque parezcan consejos sencillos (porque lo son), son las reglas básicas para encaminarse hacia el éxito de la venta en el sector inmobiliario.

Debes recordar algo que no hemos mencionado antes: estás compitiendo con más de 250.000 viviendas a la venta en Madrid, no hay mucho espacio para errores.

Pero alégrate porque cada mes hay hasta 10.000 búsquedas de apartamentos en venta en Google sólo por lo que respecta a la ciudad de Madrid! Lo que desearíamos haberte transmitido bien es el siguiente concepto: este no es un sector fácil, no te lo tomes a la ligera. Pero, al mismo tiempo, **si le dedicas esfuerzo y atención los resultados pueden ser muy gratificantes**





## Breve nota sobre el autor

Es empresario, consultor y asesor. Su familia se ocupa de inversiones inmobiliarias, en varios países del territorio europeo, desde hace dos generaciones y su gran sueño siempre ha sido aportar innovación al legado de su familia para aplicarlo a su propia empresa. Nació así 'Mi Piso en Madrid', cuyo nombre se debe al amor que Edoardo nutre por Madrid. La capital lo sedujo desde el primer momento en que puso pie en ella y, desde entonces, decidió llevar a cabo aquí todos sus objetivos.

El equipo de Mi Piso en Madrid

Formado por un grupo de profesionales especializados en diferentes sectores (arquitectos, fotógrafos, expertos en comunicación, asesores, diseñadores web), un verdadero ecosistema en el que cada uno es un vínculo necesario para el otro. Trabajamos día a día para ofrecer un servicio de alta calidad y brindar soluciones a medida a aquellos que decidan confiar en nosotros.



**C/ Leganitos, 47 - 7ª planta - 28013 -  
Madrid (con cita previa)**

**☎ (+34) 917 945 825**

**✉ info@mipisoenmadrid.com**

**www.mipisoenmadrid.com**