

Los 5 errores que te hacen perder dinero al vender tu casa en Málaga

Guía gratuita creada por los expertos de Grupo Modernia,
tu aliado inmobiliario en la Costa del Sol.

GRUP Modernia

Antes de vender, necesitas saber esto.

Vender una vivienda es una de las decisiones financieras más importantes de tu vida.
Y sin embargo, la mayoría de los propietarios lo hacen sin información suficiente, confiando en el “boca a boca” o en portales genéricos.

En Grupo Modernia, llevamos años acompañando a propietarios de Málaga en procesos de venta exitosos. Hemos identificado los 5 errores más comunes que hacen perder dinero, tiempo... y tranquilidad.

Evitar estos errores puede marcar la diferencia entre una venta estresante y una venta inteligente.





El precio emocional no vende.

Muchos propietarios valoran su vivienda basándose en recuerdos, en lo que “necesitan ganar” o en lo que vieron en un portal.
Pero el mercado inmobiliario malagueño se mueve por datos reales, no por deseos.

En Grupo Modernia utilizamos un sistema de valoración profesional, que combina:

comparativas de mercado,

oferta actual de la zona,

comportamiento de compradores locales y extranjeros.

Una valoración correcta del inmueble es fundamental y es lo que va a marcar el éxito en el proceso de venta. Saber el precio exacto de una propiedad antes de iniciar la venta es importante por varias razones:

-Maximizar el beneficio económico: con un precio adecuado, es más probable que podamos obtener el mayor beneficio posible de la venta. Si el precio es demasiado bajo, podemos perder dinero, y si es demasiado alto, podríamos disuadir a posibles compradores.

-Evitar una venta prolongada: Si el precio está fuera de mercado, la propiedad puede quedar estancada por mucho tiempo y las propiedades que se mantienen demasiado tiempo en el mercado suelen ser vistas como menos atractivas.

-Negociación efectiva: Un precio justo nos coloca en una mejor posición durante la negociación. Si tenemos un valor de mercado claro, podemos defender mejor el precio y justificarlo ante los compradores.

-Cumplir con las expectativas: Conocer el valor adecuado ayuda a tener expectativas realistas. Esta claridad en las cuentas ayuda en la toma de decisión de la venta y permite planificar mucho mejor el cambio que se quiere dar.

Consejo Grupo Modernia:
No pongas tu casa "a prueba del mercado". Empieza con el precio correcto y atraerás más compradores desde el primer día.



La primera impresión vende. La segunda, ya no llega.

Las fotos son tu escaparate. Si son oscuras, desordenadas o mal encuadradas, la propiedad pierde valor antes incluso de la visita.

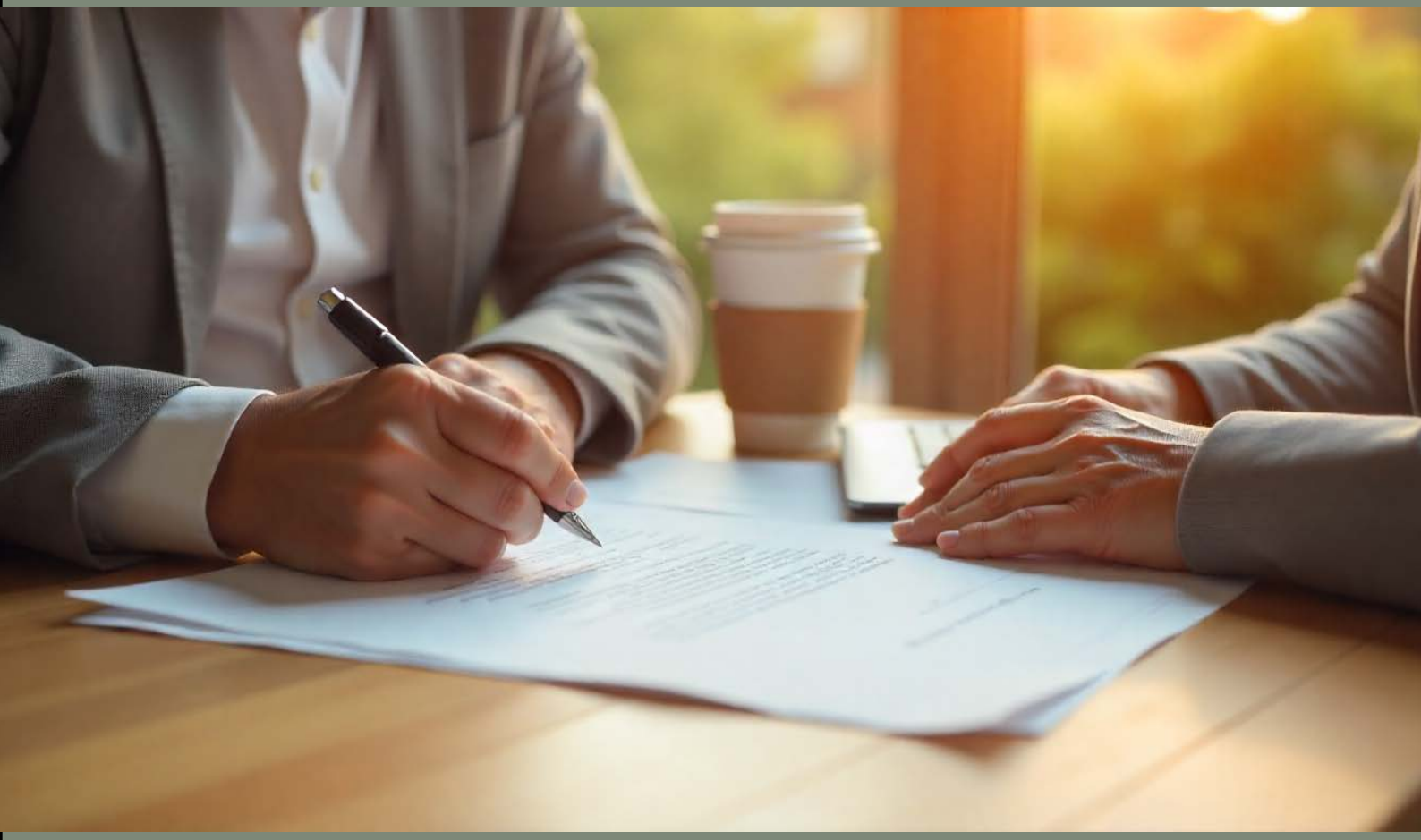
Sabías que...?
Los anuncios con fotografías profesionales reciben un 65% más de clics y se venden un 32% más rápido.

¡No nos podemos olvidar de los planos! Aportar un plano de la vivienda mejora el posicionamiento del anuncio en los portales inmobiliarios y ayuda el comprador a visualizar los espacios o valorar distintas mejoras que puede hacer a la propiedad.

Consejo Grupo Modernia:
Invierte en fotografía profesional y home staging (decoración ligera para destacar los espacios). Una pequeña inversión puede aumentar el precio final de venta entre un 5% y un 10%.

Los papeles no son un trámite, son el corazón de la venta.

Muchos propietarios publican su casa sin revisar la documentación y sin tener en cuenta las posibles cargas registrales.
Esto puede bloquear la operación justo cuando aparece un comprador interesado.
Parte de esa documentación puede ser: titulo de propiedad, recibo de IBI, factura de suministros, certificado de eficiencia energética, actas de la comunidad de propietarios.....



Consejo Grupo Modernia:

Antes de publicar, revisamos contigo toda la documentación para evitar sorpresas, contratiempos y poder disponer de toda la información que nos podrá solicitar el comprador.
Una venta sin imprevistos vale más... para todos.



No todo comprador es el comprador ideal.

Negociar no significa aceptar el primer precio ni perder dinero por “cerrar rápido”.
Cada comprador tiene su motivación, y saber leerla requiere experiencia.

En Grupo Modernia combinamos datos de mercado y técnicas de negociación profesional para conseguir el mejor acuerdo para ti.

Consejo Grupo Modernia:
La mejor negociación es la que no se nota: firme, empática y rentable.

Vender bien también es pagar lo justo.

Muchos propietarios olvidan que el beneficio obtenido por la venta tributa, y no planifican correctamente los impuestos.
Esto puede implicar pagar más de lo necesario.

Consejo Grupo Modernia:
Nuestros asesores fiscales analizan tu caso para optimizar impuestos y aprovechar deducciones legales.
Una buena estrategia fiscal puede ahorrarte miles de euros.



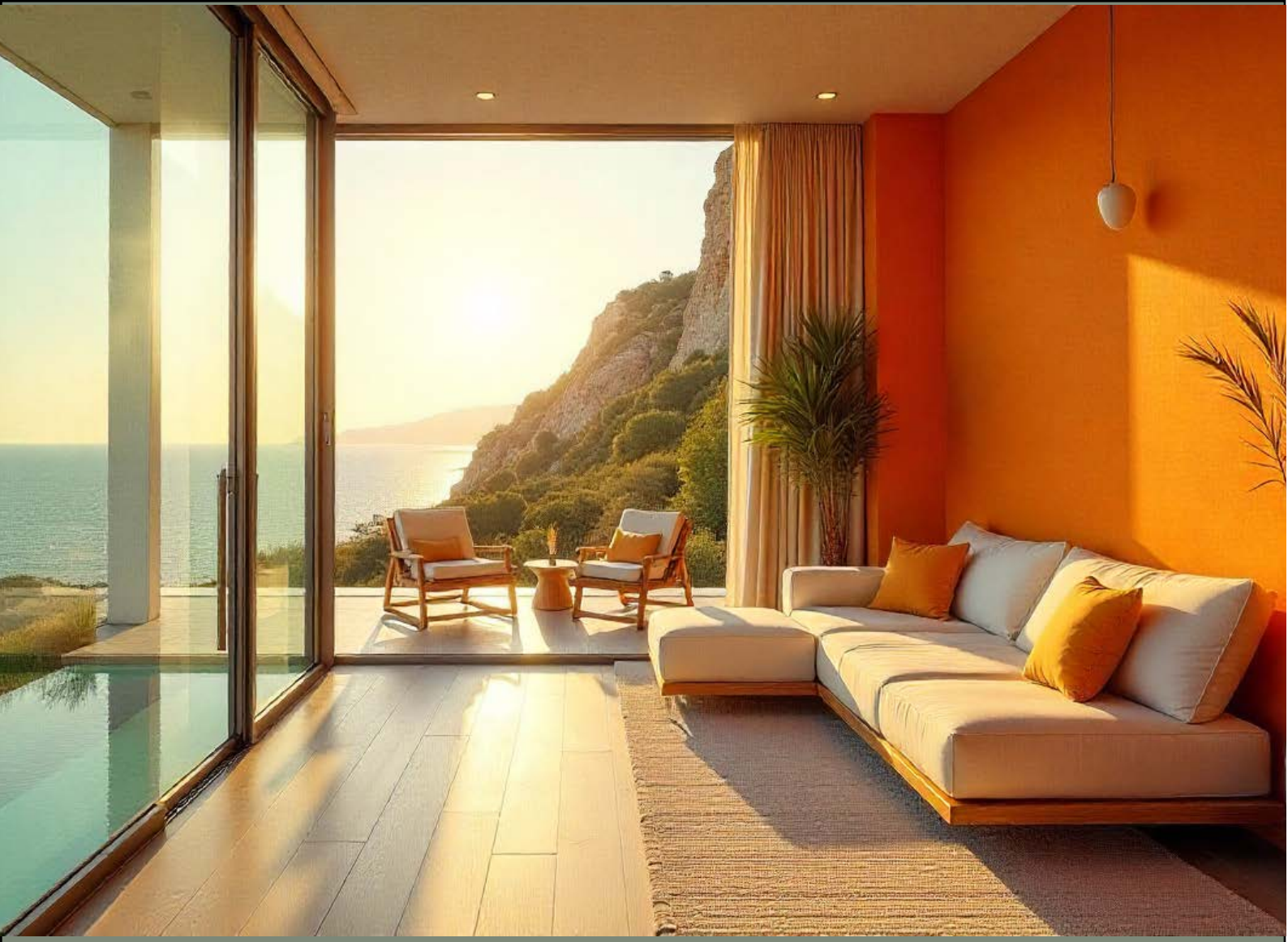
Conclusión: Vender bien empieza con decidir bien.

Evitar estos errores no es cuestión de suerte, sino de estrategia y acompañamiento.
En Grupo Modernia te guiamos desde el primer paso: valoración, estrategia de venta y marketing, negociación y fiscalidad.
¡Haz que tu venta sea una historia de éxito!

Solicita tu valoración gratuita haciendo click en el siguiente vínculo

www.grupomodernia.es

Te contactaremos en menos de 24 horas.



Cercanía, simplicidad, eficiencia y compromiso.

Somos un grupo de consultores inmobiliarios y asesores integrales con presencia en toda la Provincia de Málaga. Nuestra misión es acompañarte en todas las etapas de la venta, ofreciendo un servicio personalizado, transparente y humano.

GRUP Modernia