**¡No le pierdas! 4 puntos a tomar en cuenta antes de poner precio a tu propiedad en internet**

* *Más del 60% de las visitas al marketplace de inmuebles de Mercado Libre son para comprar vivienda y elegir el precio correcto ayudará a obtener mayores ganancias.*

Hace un par de semanas, Regina paseaba por las calles de su antigua colonia y vio que la cancha de futbol lucía mejor que nunca; donde había un terreno baldío hoy hay un centro comercial; y la ‘tiendita de la esquina’ ya aceptaba pagos con código QR. Recordó la cantidad en la que había vendido su antiguo depa y se dio cuenta de que si bien no lo había dado a mal precio, pudo haberle sacado mayores ganancias.

Elegir el precio correcto para nuestro inmueble siempre es una de las cosas más complicadas al momento de venderlo: ‘*¿será muy caro?,’ ‘¿lo estaré regalando?’*, son las preguntas más usuales de las personas cuando están creando la publicación de su casa o departamento en internet.

De acuerdo con el [marketplace de inmuebles](https://www.mercadolibre.com.mx/inmuebles/#menu=categories) de Mercado Libre, [más del 60% de las visitas](https://mercado-libre.prezly.com/de-2-o-3-recamaras-asi-es-como-los-usuarios-estan-eligiendo-su-nuevo-hogar-a-traves-del-ecommerce) tiene mayor interés por comprar un inmueble a través del ecommerce, por lo que determinar el precio correcto hoy es más importante que nunca para obtener una ganancia más justa. Pensando en ello, la plataforma comparte 4 puntos a tomar en cuenta antes de valorar una propiedad, y así venderla con mayores utilidades:

1. **Deja de lado el ‘valor sentimental’.**

Todos los bellos momentos que has vivido en tu hogar son muy valiosos y vivirán en tu cabeza (y corazón) para siempre, pero no los sumas al precio porque son invaluables. Lo mismo aplica para los malos recuerdos: querer vender tu propiedad para deshacerte de ella cuanto antes puede hacerte perder una buena cantidad de dinero. Para muchos expertos en el mercado inmobiliario, este es uno de los errores más comunes de las personas al pensar en un posible valor para su casa o departamento.

1. **Reflexiona en las posibilidades del futuro.**

Como ya sabes, la zona en la que se encuentra tu casa o departamento es uno de los factores que determinan, en buena medida, el precio por metro cuadrado de tu propiedad. Quizás hoy no haya un centro comercial cerca y tenga solo una parada de autobús, pero tal vez en un par de años lleguen nuevas rutas o tu zona se empiece a gentrificar.

Lo peor que puedes hacer es no considerar el desarrollo de tu zona: de acuerdo con el primer [informe trimestral 2021](https://public.flourish.studio/story/848220/) de inmuebles de Mercado Libre, la rentabilidad de la venta de casas en la capital ha aumentado un 3% en promedio desde 2019. Dar por sentado que tu casa no vale lo suficiente puede ser contraproducente para vender tu inmueble.

1. **Invierte en las condiciones de tu propiedad**

¿Te gustaría que después de pagar y llegar a tu nuevo hogar, tengas que gastar más en reparaciones como fugas o mantenimiento? Muy probablemente al nuevo inquilino de tu casa o departamento tampoco le agrade esa idea.

Por ello no veas las reparaciones más importantes como un gasto, sino como una inversión que le dará un mayor valor a tu inmueble al momento de venderlo. Darle una *“pimpeada”* antes de anunciarlo a la venta te ayudará a que sea más atractivo para los posibles compradores así como a mejorar el precio.

1. **Toma en cuenta la oferta de tu zona**

Teniendo en cuenta los puntos anteriores, puedes darte una idea más clara acerca de cuánto es el valor, máximo o mínimo, que puedes pedir por tu inmueble. Ahora toca hacer un comparativo con las demás propiedades a la venta en tu colonia o alcaldía, para asegurarte de que estás en el rango de precio correcto: considera los m2, los servicios y condiciones de ‘tus competidores’ para ofrecer a un posible comprador la mejor oferta que puede encontrar en la zona.

Por último, nunca está demás realizar un avalúo para tener más certeza del valor de tu propiedad. De hecho, puedes comparar tu cálculo personal con el de la inmobiliaria y obtener la mejor ganancia posible en tu venta. Si vender tu casa por internet ya era fácil, rápido y seguro, darle el valor que merece hoy puede hacerlo todavía más.

**Sobre Mercado Libre**

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.

Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La Compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007 y es una de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.