"cuánto tengo que rebajar mi casa para poder venderla"

El precio es el principal reclamo para vender casa y su elección es fundamental.

Bajar el precio de la vivienda se ha convertido en la mejor arma para lograr cerrar la venta pero **¿dónde poner el límite?.** Los expertos recomiendan fijar un precio inferior al de otros inmuebles de la zona, adaptarse a la financiación que el banco está dispuesto a conceder al comprador o **poner un precio pre-burbuja actualizado con el IPC**.

Poner precio a una vivienda es difícil actualmente. Aunque **Julio Gil**, socio director de Horizone Consulting Inmobiliario y codirector del máster inmobiliario de la UNED, tiene claro que **bajar el precio es la fórmula del éxito.** "si se quiere vender rápido, lo mejor es salir al mercado con un precio por debajo del resto de inmuebles que se comercializan en la misma zona", señala. Además, recuerda que el precio de una casa lo marca lo que alguien está dispuesto a pagar por ella, no el valor que el propietario le otorga.

La financiación también tiene su importancia en el éxito de la operación. **"Un piso cuesta lo que un banco financie"**, según I**gnacio Jiménez de Laiglesia**, director de Jiménez de Laiglesia, Estrategia y Negociación de Inmuebles. Por su parte, **Miguel Córdoba**, profesor de economía financiera de la universidad CEAU-San Pablo, sugiere un método para calcular un "valor razonable": averiguar el **precio que la casa tenía en el año 2000**, cuando se realizaban tasaciones adecuadas, y **sumar el IPC anual**. El resultado podrá no coincidir con el precio de la vivienda en la zona, "que probablemente sea un 20% más alto", apostilla.

artículo visto en ElMundo.es.