



CÓMO PRESENTAR TU CASA A COMPRADORES ACTIVOS EN CARTAGENA

Una vía complementaria para propietarios que están pensando en
vender



TU PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO
WWW.COMPRARCASASCARTAGENA.COM
Lucia Montoro



Cómo presentar tu vivienda a compradores activos en Cartagena

Una vía complementaria para propietarios que están pensando en vender

Existen muchas formas de vender una vivienda. La comercialización a través de agencias inmobiliarias sigue siendo una de las principales, pero también hay situaciones en las que un propietario quiere explorar si su vivienda puede encajar con compradores activos.

Como personal shopper inmobiliario, trabajo acompañando a compradores en la búsqueda de vivienda. Esto significa que no represento al vendedor, pero en ocasiones puedo detectar viviendas que encajan con las necesidades reales de mis clientes, muchas veces en colaboración con agencias inmobiliarias.

Este enfoque no sustituye a la comercialización tradicional: la complementa.

Qué significa presentar tu vivienda a compradores activos

Los compradores activos son personas que:

- Están buscando de forma real
- Tienen presupuesto definido
- Han analizado zonas
- Están preparados para tomar decisiones
- En muchos casos ya están acompañados profesionalmente

Cuando una vivienda encaja con una búsqueda concreta, puede surgir una oportunidad natural de conexión.

Cuándo tiene sentido este enfoque

Presentar una vivienda a compradores activos puede ser útil cuando:

- Estás pensando en vender pero aún no has decidido cómo hacerlo
- Quieres conocer el interés real del mercado
- Tu vivienda tiene características concretas
- Prefieres explorar opciones antes o durante la comercialización
- Buscas compradores cualificados
- Quieres complementar el trabajo de tu agencia



No implica compromiso ni cambia tu estrategia de venta.

Qué valoran los compradores realmente

Más allá de la publicación, los compradores suelen valorar:

- Información clara
- Precio coherente
- Transparencia
- Documentación preparada
- Posibilidad real de visita
- Expectativas realistas

La claridad facilita que una vivienda encaje.

Qué información conviene tener preparada

Para valorar si una vivienda puede encajar, normalmente basta con información básica:

- Zona y tipología
- Superficie aproximada
- Estado general
- Situación de la vivienda
- Fotografías orientativas (si se desea)
- Precio orientativo o rango

No es necesario iniciar un proceso formal para explorar esta posibilidad.

Cómo funciona si una vivienda encaja

Cuando una vivienda puede encajar con un comprador:

1. Se valora la compatibilidad
2. Se plantea el interés
3. Se organiza una visita si procede
4. El propietario decide cómo continuar

En muchos casos, este proceso se realiza en colaboración con la agencia que comercializa la vivienda.



El papel del personal shopper

El personal shopper inmobiliario representa al comprador. Su función es buscar, analizar y detectar oportunidades que encajen con sus clientes.

Esto significa que no actúa como agente del vendedor, pero sí puede facilitar conexiones cuando existe compatibilidad real.

Este modelo permite ampliar opciones para compradores y generar oportunidades adicionales para propietarios.

Ventajas de este enfoque

- Canal adicional de visibilidad
- Compradores cualificados
- Posibilidad de detectar oportunidades antes
- Complemento a la comercialización tradicional
- Conversaciones más directas
- Flexibilidad para decidir

Para muchos propietarios es simplemente una vía más.

¿Quieres saber si tu vivienda podría encajar?

Si estás pensando en vender —ahora o más adelante— puedes compartir información básica de tu vivienda y valorar si puede encajar con compradores activos.

Si encaja, te lo diré.

Si no encaja, también.

Sin compromiso y con total transparencia.



Puedes escribirme y contarme tu vivienda: lm@comprarcasascartagena.com