

LA GUIA PARA VENDER TU CASA

LA MEJOR **GUIA** PARA
VENDER EN MENOS DE 30 DIAS
CON GARANTIAS



Si ya has decidido que quieres vender tu casa, lo primero que tienes que saber es por qué algunas casas se venden y otras no.

El objetivo de esta guía es explicarte todo el proceso que tendrás que seguir para que tu casa se venda.

Existen **3 FACTORES** que influyen:

1. PRECIO:

Acertar con el precio de venta es lo más importante. Si se pone demasiado alto, no conseguiremos venderla, y pensar “siempre estoy a tiempo de bajarlo” es un error (más adelante te contaremos el motivo). Por el contrario, si lo ponemos demasiado bajo, perderemos dinero.

Por experiencia sabemos que las casas que se venden antes son las que tienen un PRECIO CORRECTO Y ATRACTIVO DESDE EL PRINCIPIO.

2. PRESENTACIÓN:

Acertar con el precio de venta es lo más importante. Si se pone demasiado alto, no conseguiremos venderla, y pensar “siempre estoy a tiempo de bajarlo” es un error (más adelante te contaremos el motivo). Por el contrario, si lo ponemos demasiado bajo, perderemos dinero.

Necesitas destacar tu vivienda frente a la competencia. Por ello, es muy importante aplicar técnicas de HOMESTAGING y hacer fotos profesionales, que hagan que tu casa sea la más deseada. Además, es muy importante que la prepares de manera correcta para las visitas de los posibles compradores. ¿Cómo hacerlo? ¡Te contaremos todos los trucos más adelante!

3. PUBLICIDAD:

No basta sólo con poner un anuncio en un portal y un cartel de se vende en el balcón. No todos los compradores buscan en portales inmobiliarios, y no todos van a pasar por la puerta de tu casa para ver el cartel. Lo ideal es hacer una serie de acciones de marketing para llegar al máximo posible de compradores.

La FÓRMULA que conduce al éxito se basa en COMBINAR de manera adecuada estos 3 FACTORES.

Si la presentación de tu vivienda no es la mejor y la publicidad es muy escasa, solo te quedará bajar el precio, y como no queremos que esto ocurra.

A continuación vamos a explicarte en detalle cada uno de estos factores.

1. PRECIO

Si habías pensado que empezar poniendo un precio alto sería una buena idea...

¡ERROR!

1) LO ÚNICO QUE CONSEGUIRÁS SERÁ AYUDAR A TU VECINO A VENDER SU CASA:

Si hay más viviendas en venta en la zona donde quieres vender la tuya, y la pones a un precio más alto que el resto, harás que los clientes vean la casa de tu vecino como una oportunidad.

Las únicas visitas que recibirás serán probablemente de compradores que quieren comparar tu casa con la del vecino para ayudarles a decidir. Hoy en día, los compradores tienen acceso a casi todas las viviendas en venta, gracias a las alertas de los portales inmobiliarios, y les resulta muy fácil compararlas. Por ello, es muy importante que averigües a qué precio están vendiendo tus vecinos. No debes dejar pasar la oportunidad de lanzar al mercado tu vivienda con un PRECIO CORRECTO Y ATRACTIVO desde el principio.

Los compradores que te llaman por el cartel y les parece caro no te volverán a llamar. Si la ven en los portales inmobiliarios y detectan que estás bajando el precio periódicamente o bien esperarán a que siga bajando, o pensarán que la casa tiene un problema. Mientras tanto, por el camino HABRÁS IDO PERDIENDO A LOS MEJORES COMPRADORES, que son los que se interesan en las viviendas más recientes

2) LA CASA SE QUEMARÁ:

Hoy en día las casas se venden en las primeras semanas... o tienen muchos problemas para venderse más tarde. Por eso, poner un precio alto y pensar que siempre hay tiempo de bajarlo, es un error.

A un comprador le gusta sentir que ha encontrado una oportunidad que acaba de salir al mercado y que nadie ha visitado aún. Sin embargo, no se mostrarán muy interesados por algo que lleva meses en el mercado y que muchos otros han rechazado antes.

De hecho, en la mayoría de visitas, los compradores nos preguntan cuánto tiempo lleva en venta la casa (si es que no lo saben ya, porque lo hayan visto en los portales, o lleven viendo el cartel de “se vende” un tiempo), de esta manera ya empiezan a saber si es una opción interesante o no.

CONSEJO “¡Si hace tiempo que tienes tu casa a la venta, revisa que el cartel que has puesto siga en buen estado! Así al menos, los que pasen por ese lugar por primera vez, no sabrán que la casa lleva mucho tiempo en venta.”

3) RECIBIRÁS MUY POCAS O NINGUNA VISITAS.

¿Sabes qué pasará si no pones un precio adecuado desde el primer momento?

1. PRECIO DEMASIADO ALTO:

No tenemos visitas ni ofertas, no es competitivo, estará demasiado tiempo en el mercado, se desgasta y si acaba vendiéndose será a un precio menor del que podría haberse vendido en un principio.

2. PRECIO POR ENCIMA DE MERCADO:

Tenemos visitas, pero no ofertas, la media es 1 oferta por cada 10 compradores, las ofertas serán a la baja, porque realmente el precio está caro, y acabarán sin comprar.

3. PRECIO ADECUADO:

Genera mucho interés, las personas que visitan el piso lo hacen con un interés real de comprarlo, la casa se venderá rápidamente, a veces por un precio mayor al inicial.

No importa cuánto pague por la compra del inmueble, puede que el mercado haya variado desde entonces junto con el valor de tu propiedad.

¿EN QUÉ **NO** SE BASA EL PRECIO DE TU CASA?

- X** Lo que te has gastado
- X** Lo que necesitas
- X** Lo que quieres
- X** Lo que vale lo que vas a comprar
- X** Lo que diga el vecino
- X** Tus sentimientos hacia ella

¿EN QUÉ **SI** SE BASA EL PRECIO DE TU CASA?



El mercado actual



La competencia actual



La financiación actual



El estado de la vivienda



La percepción del comprador



La situación

2. PRESENTACIÓN

Aunque pueda no parecerlo, este es uno de los factores más importantes a la hora de poner una vivienda en venta. ¡Es hora de poner la casa a punto para venderla al mejor precio!

Lo primero que debes hacer es llevar a cabo las siguientes acciones:

- *Despersonalizar
- *Ordenar y despejar
- *Limpiar
- *Reparar
- *Organizar el espacio y armonizar

También se recomienda quitar fotos personales, todo lo relacionado con temas políticos, religiosos y deportivos, quitar decoración antigua...

Realmente, las cosas que vayas empaquetando, ya las tendrás preparadas para la mudanza, y conseguirás dar un aire más atractivo para las fotos y visitas.

Da un aspecto renovado a tus paredes.

Si tienes la posibilidad de pintarlas sería lo ideal, esto eliminará desperfectos y aumentará el valor de tu propiedad.

Recomendamos el color blanco para dar más amplitud y luminosidad.

FOTOS DE LA VIVIENDA

- Lo ideal sería usar una cámara Réflex con gran angular para poder sacar las estancias más grandes, pero si no dispones de ella, te damos unos consejos para que tus fotos salgan lo mejor posible:
- Enciende todas las luces de cada estancia, y sube las persianas, aunque sea de día.
- Las líneas verticales no deben aparecer torcidas. El espacio se mostrará más ordenado y las proporciones más claras y agradables.
- El baño es una de las estancias más difíciles de fotografiar, no olvides bajar la tapa del inodoro e intenta no salir reflejado en el espejo.

- No hagas la foto frente a una ventana por la que entra mucha claridad, esto hace que la foto salga quemada.
- Procura situarte en las esquinas de cada estancia, para tomar el mayor espacio posible desde cada punto de vista.
- No hagas las fotos a primera hora de la mañana, pues la intensidad y posición del sol hará que el cielo se vea blanco en lugar de azul.
- No hagas sólo una foto de cada estancia, cuantas más mejor, desde varios puntos, y no olvides sacar fotos de los exteriores (vistas, piscina, jardines, parking...)

En este punto, es muy importante preparar la vivienda para las próximas VISITAS, si piensas que la manera más adecuada de enseñar un piso a un posible comprador es ir nombrando cada estancia en la que entra, o contarle lo que te ha costado cada reforma que le hayas hecho...

¡ERROR!

Te aconsejamos que lleves a cabo los siguientes pasos:

- 1) Todos sabemos que la primera impresión es muy importante. No dejes que sea mala. Limpia, perfuma y pon un pequeño detalle decorativo en el hall de entrada a la vivienda.
- 2) La luz es algo que todos los compradores buscan en una vivienda. Sube todas las persianas, recoge todas las cortinas, y enciende todas las luces de la casa.
- 3) Limpia la casa. No todos los clientes tienen la capacidad de imaginársela en buenas condiciones. Es un gesto que cuesta muy poco y puede suponer un cambio radical para el posible comprador.
- 4) Saca el mejor partido al baño y a la cocina. Saca brillo a la grifería, pon las mejores toallas que tengas, limpia la mampara de la ducha y ventila ambas estancias.
- 5) No dejes que los malos olores derivados de tuberías, mascotas, comidas... causen una mala sensación. Pon ambientadores de olores suaves y ventila la casa antes de las visitas.
- 6) Si tienes un agente inmobiliario, intenta no estar en casa en el momento de las visitas. Ponte en el lugar del comprador, si vas a visitar una casa que tiene a los propietarios dentro, te vas a sentir incómodo y vas a verla deprisa.

Si no tienes más remedio que estar en la visita, intenta no intervenir, es mejor mantenerte al margen, pues no sabes realmente lo que está buscando ese comprador en una casa, por ejemplo, quizás le dices que es una zona muy tranquila, y el cliente busca que haya movimiento. Nunca le digas el motivo de venta, pues lo puede usar en tu contra. Y por supuesto, no intentes negociar el precio en esa primera visita en caliente. Si has contratado a un agente inmobiliario, él es quien conoce la psicología que se debe tener con los compradores, y sabrá potenciar las fortalezas de tu casa, y argumentar las objeciones que le pongan.

- 7) Muchas veces las mascotas son un miembro más de la familia, pero no a todo el mundo les gustan, o puede haber personas alérgicas, o incluso si hay niños que visiten el piso con los padres, pueden darle miedo. Sería una buena idea aprovechar el tiempo de la visita para sacarlos a pasear.

Ya tenemos la vivienda preparada y las fotos profesionales hechas, y ahora, ¿Qué hacemos con ellas? Si piensas que con subirlas a un portal y esperar a que te llamen ya has hecho todo...

¡ERROR!

Tienes que tener claro que el último factor que influye en la venta de tu casa, no es menos importante que los demás:

Además, es muy importante que renueves el anuncio asiduamente, de lo contrario se quedará muy desactualizado y no aparecerá en las búsquedas de los clientes, o aparecerá en una página muy lejana a la que muchos clientes no llegarán. Aún así, es complicado que aparezcas en la primera página de la búsqueda, ya que en estos puestos aparecerán las inmobiliarias que pagan para estar en las mejores posiciones.

CONSEJO "¿Sabías que si fijas el precio de tu vivienda en 101.000€, la verán muchos menos compradores que si la pones en 100.000€? Esto es debido al uso de filtros en los portales inmobiliarios. En la mayoría de casos la gente en este ejemplo, hará una búsqueda hasta 100.000€ y por tanto tu casa no aparecerá."

3. PUBLICIDAD

Si tu vivienda tiene un precio atractivo, y la preparación la haces de manera adecuada, pero carece de difusión, será prácticamente imposible venderla. ¡Si nadie sabe que tu casa está en venta, es imposible venderla!

Te aconsejamos publicarla en el máximo número de portales inmobiliarios posibles, ya que no todos los clientes miran en todos los portales, normalmente miran en uno o en dos, y si tu anuncio no está publicado en esos, perderás la oportunidad. Puedes publicarlo en idealista, fotocasa, pisos.com, yaencontre...

Geolocaliza la propiedad. Si no pones la dirección exacta de la vivienda, muchos compradores no te llamarán por pensar que está en otra zona. Además, no perderás tanto tiempo atendiendo a compradores que finalmente la descartan por la ubicación.

Ya tengo el anuncio publicado en los portales, ¡Bien! ¿Qué hago ahora?
No dejes de estar atento al teléfono, si no puedes cogerlo cuando te llamen, devuelve la llamada cuanto antes, de lo contrario estarás perdiendo oportunidades que podrían resultar en compra.

Si es posible, **fijar una hora para las visitas** en la que la casa tenga bastante luz. Según la orientación que tenga tu vivienda, será mejor fijar las visitas a una hora o a otra, si tiene sol de mañana pon la

cita por la mañana. También tienes que ser accesible, si un cliente te dice que quiere verla pronto y tú no puedes en esos días, probablemente se interese por otras viviendas también, y cuando quieras enseñársela tú, ya sea tarde.

Filtra las visitas.

Si un comprador necesita 100% de financiación y aún no ha ido al banco, seguramente sea una pérdida de tiempo ver la casa. Lo mismo pasa si necesita vender antes de comprar y aún ni siquiera tiene puesta en venta su casa.

Por eso es importante hacer unas breves preguntas por teléfono, antes de directamente quedar para enseñársela.

Pon una bonita foto principal, evita que sea la del baño o la de la cocina, aprovecha y pon la mejor estancia del piso, o si tiene buenas vistas al mar sería la mejor opción.

Quando ya tengas al comprador definitivo y hayáis llegado a un acuerdo sobre el precio, te tocará saber los **GASTOS** a los que tendrás que enfrentarte (aunque esto es aconsejable saberlo antes incluso de poner la vivienda a la venta, para que no haya ninguna sorpresa). Aquí te los recordamos:

- **IRPF:** Si existe ganancia patrimonial, tendrás que tributar por ella en la declaración de la renta del siguiente año. Es importante consultar la cuantía de este impuesto, ya que depende de las circunstancias personales de cada uno. Si la ganancia patrimonial de la venta de tu vivienda habitual, la reinviertes en la compra de una vivienda habitual en un plazo no superior a 2 años, podrás ahorrarte este impuesto. También podrás hacerlo si compraste la vivienda habitual en los 2 años anteriores a la venta de la vivienda que estás vendiendo. Existen también exenciones para jubilados o personas con minusvalía para la venta de vivienda habitual.
- **CERTIFICADO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA:** Es obligatorio disponer del certificado de eficiencia energética. Su coste suele rondar los 100€. La duración del certificado es de 10 años por lo que aconsejamos sacarlo cuanto antes ya que, si se comercializa la vivienda sin tenerlo, se corre el riesgo de ser multado.
- **GASTOS DE CANCELACIÓN DE HIPOTECA:** Si dispones de hipoteca, tendrás que cancelar y pagar la Notaría y Registro de esta. Si el comprador compra con banco la cancelará en su banco, el coste aproximado será de 900€. Si ya has terminado de pagarla comprueba pidiendo la Nota Simple que la carga no está, ya que a veces no se cancela en el Registro. Si sigue, díselo a tu banco.
- **PLUSVALÍA MUNICIPAL:** Este impuesto se paga al Ayuntamiento. Para su cálculo se tiene en cuenta el valor catastral del suelo y el número de años transcurridos desde la compra. En caso de que haya pérdida patrimonial, no tendrás que pagar este impuesto. Llama al Ayuntamiento e infórmate sobre esto.

¡Llega la hora de la firma en Notaría! ¡Qué nervios!

¿Qué DOCUMENTACIÓN deberás llevar?

- Factura de luz y de agua (¡No las des de baja o incurrirá en un gasto innecesario para el comprador!)
- Certificado de Eficiencia Energética
- Nota Simple actualizada
- Certificado de estar al corriente de pago en la Comunidad
- DNI en vigor
- Escritura
- Certificado cancelación hipoteca
- Llaves

CONSEJO ¡Comprueba que no haya discordancia entre los metros de la nota simple y de la ficha catastral! O que no haya sorpresas de embargos en la nota simple.

Sabemos que son muchas cosas, y hay que estar muy atento en cada paso del proceso para que todo salga bien... Si te resulta muy complicado poder llevarlo a cabo, o no tienes tiempo para hacerlo, y decides contratar a un agente inmobiliario, aquí te dejamos las PREGUNTAS QUE DEBES DE HACERLE, para saber si estás eligiendo al adecuado:

- 1) ¿Puede mostrarme su Plan de Marketing para vender mi casa?
- 2) ¿Puede enseñarme su proceso de trabajo y algunas acciones de marketing concretas?
- 3) ¿Trabaja con una base de datos? Si es así, ¿cuántos compradores tiene registrados?
¿Realiza un seguimiento exhaustivo?
- 4) ¿Publica información y estudios de precios de la zona?
- 5) ¿Puedo ver algún estudio de precios de propiedades vendidas realizado por ustedes?
- 6) ¿Cada cuánto tiempo contactará conmigo?
- 7) ¿Cuenta con un equipo especializado para todo lo relacionado con marketing, cualificación de demandas, fotografía, contratos...?
- 8) ¿Qué cursos de formación recibe?
- 9) ¿Cuántas viviendas trabaja al mismo tiempo?

También es importante que tengas en cuenta la diferencia entre contratar a un agente que trabaje tu vivienda en MULTIEXCLUSIVA, con uno que no lo haga:

SIN EXCLUSIVA

1. Cada agente lleva entre 40 y 60 pisos en cartera. Nadie se compromete contigo: si “suena la flauta” y aparece un comprador, bien; sino, también. La motivación es muy baja, ya que únicamente cobran si el comprador llama a su puerta. Son agentes a la espera.
2. La venta la llevan un montón de agentes de diferentes agencias. Hay muchos interlocutores, ninguno te representa y la información es casi nula.
3. Muchos no colaboran para poder cobrar la comisión completa. Priman sus intereses sobre los tuyos.
4. Tu casa se quema en el mercado al ofrecerse con precios y comisiones distintos. Los agentes ocultan información por miedo a perder la venta.

CON MULTIEXCLUSIVA

1. Cada agente trabaja con un máximo de 10-15 clientes al mismo tiempo. El grado de compromiso y motivación son muy altos. Es lógico: la gente invierte más tiempo y recursos en aquello con altas probabilidades de generar un retorno. Son agentes proactivos.
2. Tu agente es tu persona de confianza, tu “abogado inmobiliario” y único interlocutor. Ganarás tiempo y seguridad. Definirá contigo la mejor estrategia de venta.
3. Como el agente tiene la seguridad de cobrar por su trabajo, comparte el encargo con todos, aun si ello supone compartir honorarios.
4. Tu agente ofrece tu casa al mismo precio y condiciones a cualquier agencia que quiera colaborar. La transparencia e información proporcionada son totales.

Escoge un agente con quien tu casa tenga la máxima difusión, y haya transparencia y buena comunicación. Un profesional para quien lo más importante sea conseguir tus objetivos, que su finalidad sea que disfrutes del proceso y le recomiendes en el futuro.

Para finalizar, te contamos los 4 MITOS sobre los agentes inmobiliarios:

MITO 1 : Contratar un agente inmobiliario que baje sus honorarios y sea barato es una manera de ahorrar dinero a la hora de vender mi casa. LA REALIDAD: Los agentes que cobran honorarios bajos harán menos por ti, poco más que aplicar la técnica de las 3 P: Poner un cartel, Publicar un anuncio en Internet y Poner una vela a un Santo. Sin embargo, los agentes que cobran honorarios completos

invierten más en formación, tienen mejores herramientas y contactos y, en consecuencia, venden antes y a un mejor precio. Si no puede defender sus honorarios, ¿Cómo defenderá el valor de tu casa ante un comprador?

MITO 2 : Mejor contrata a un agente inmobiliario que sea muy “vendedor”. LA REALIDAD: Lamentablemente, todos hemos sufrido las molestias que supone un vendedor pesado. No es nuestra recomendación ese tipo de agente. Para vender tu casa necesitas una persona que empatice contigo, que te escuche, se involucre y tenga ganas de ayudarte a la hora de conseguir tus objetivos, que disponga para ello de un Plan de Marketing sólido y un equipo humano que le ofrezca soporte. Huye de las falsas promesas y pide certezas.

MITO 3 : Debo elegir al agente que me diga que puedo conseguir un precio mayor por mi casa. LA REALIDAD: Los agentes con poca experiencia o poco profesionales intentan simplemente conseguir un número cuanto mayor mejor, de encargos de venta, les da igual que el precio sea desorbitado y nunca llegue a venderse, sólo buscan cumplir objetivos de número de captaciones. O con el tiempo te dirán que tienes que bajarlo bastante de precio...Lo cual no te favorecerá nada porque la propiedad ya está quemada en el mercado.

MITO 4 : Todos los agentes son iguales. LA REALIDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes que son muy buenos y otros que no lo son. Un buen agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible. Existen muchas preguntas que puedes hacerle para comprobar si sabe del tema o es un vende humos. Averigua si defenderá tus intereses, si trabajará exclusivamente para ti, y te aconsejará favorablemente en todo momento, ahí reside la razón principal para contratarlo.

¡SUERTE CON EL PROCESO DE LA VENTA DE TU VIVIENDA!

Si te ha parecido interesante, pero te quedan dudas, te falta tiempo para poder hacer todo, o simplemente estás buscando a un profesional inmobiliario para que se ocupe...

¡Llámanos y te asesoramos sin ningún compromiso!

