

Guía
para el
propietario


comprarcasa.
CENTRAL ESPAÑA

Guía para el propietario

1. Vender tu casa
2. Factores clave para vender tu casa
3. Verdades y mentiras sobre un buen agente inmobiliario
4. Por qué confiar en un agente comprarcasa
5. El precio
6. La primera impresión es lo que cuenta
7. Negociemos



Esta guía es propiedad de comprarcasa



Ahora que has tomado la decisión de vender tu casa, es importante que analices si puedes hacerlo solo o necesitas la ayuda de un agente comprarcasa, que te ayudará y guiará durante el proceso.

“yo puedo solo”

Enhorabuena has decidido emprender este camino en solitario, pero...
¿sabes que a la hora de vender tu casa son muchos los factores en juego?

- PRECIO** ¿en base a qué criterios vas a fijar el precio de tu propiedad?
- ASPECTOS LEGALES** ¿conoces los trámites legales de la compra-venta?
- MARKETING** ¿sabes dónde encontrar al comprador de tu vivienda?
- FINANCIACIÓN** ¿podrás ayudar al comprador en la búsqueda de financiación?
- SEGURIDAD** ¿vas a recibir a cualquier persona en tu casa sin conocerla?
- NEGOCIACIÓN** ¿conoces las técnicas adecuadas para conseguir una venta de éxito?
- TIEMPO** ¿tienes el tiempo necesario para gestionar todo el proceso?

Seguramente ahora no lo verás tan fácil

**Un agente comprarcasa
responderá a todas estas preguntas
y hará mucho más por ti**

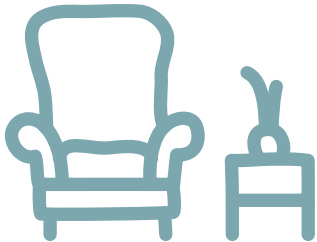
*Si por el contrario eres capaz de hacer todo el proceso por ti mismo,
¿no has pensado dedicarte a la profesión inmobiliaria?*



Factores clave para vender tu casa

ENTORNO

Es uno de los factores más importantes. Dentro de un mismo barrio puede haber diferentes zonas con distintos criterios de valoración: zonas comerciales, poco tráfico, jardines, transporte...

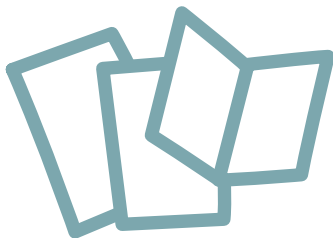


No es lo mismo poner a la venta una casa en “perfecto estado de revista” que una propiedad que necesite reformas. Este punto afectará de forma directa al precio y al tiempo que tardaremos en venderla.

CONSERVACIÓN

PRECIO

Si el precio es rechazado por el mercado puede que no llegue a venderse nunca. Las estadísticas nos dicen que las casas que se venden más deprisa son las que tienen el precio adecuado desde el primer día. Las que no tienen un precio adecuado, tardan más en venderse y al final lo hacen por menos de lo que deberían.



La venta de una vivienda tiene que estar respaldada por un plan de marketing definido que indique qué acciones vamos a llevar a cabo para encontrar un nuevo propietario y conseguir la venta más adecuada.

MARKETING



VERDADES y MENTIRAS

sobre un buen agente inmobiliario

Todos los agentes son iguales, venderán tu casa al precio que quieres

Falso

Un buen agente te dará un precio realista en base a un estudio de mercado

Son los mayores conocedores de la zona

Verdad, verdadera

Por eso están ahí

Como son los mejores, son los que más cobran

Falso

Los agentes que tienen unos honorarios bajos hacen menos por ti

Lo mejor no siempre es lo más caro

Seleccionan a sus clientes y los cuidan al máximo

Verdad, verdadera

Son el centro de su universo

Quieren vender, vender y sólo vender

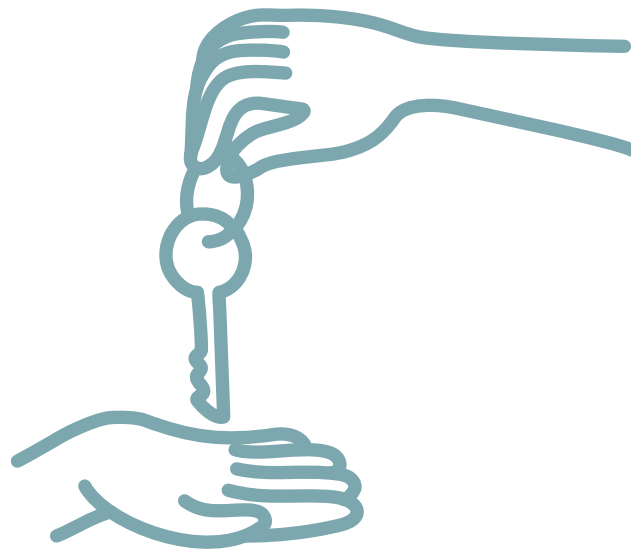
Falso

Sólo quieren cumplir el sueño de sus clientes



Por qué confiar en un agente comprarcasa

- ✓ *Excelencia de servicio al cliente*
- ✓ *Hace un análisis de mercado*
- ✓ *Conoce bien la zona*
- ✓ *Tiene un plan de marketing*
- ✓ *Método de trabajo definido*
- ✓ *Cuenta con una cartera de clientes*
- ✓ *Tiene cualificación profesional*
- ✓ *Forma parte de una red consolidada en todo el territorio nacional*
- ✓ *Realiza un plan de marketing personalizado de tu vivienda*
- ✓ *Colabora con los mejores Agentes Profesionales de la zona*
- ✓ *Te asesora integralmente en temas legales y fiscales*
- ✓ *Negocia con clientes compradores*



El precio

Este factor es quizás, junto con el marketing, uno de los elementos fundamentales para vender tu casa. Pero hemos de tener en cuenta que la fijación de un precio incorrecto nos puede llevar a pedir demasiado.

Con un precio superior al real...

*ayudamos a nuestros competidores a vender su casa,
perdemos compradores en el mercado,
no obtenemos la tasación correcta,
la vivienda se quemará en el mercado...*

Para fijar el precio real de tu casa, valora...

El mercado actual . . . *no lo que tú necesitas.*
La competencia . . . *no lo que te has gastado en tu casa.*
La financiación actual . . . *no lo que quieres.*
El estado de la vivienda . . . *no lo que vale la que vas a comprar.*
La percepción del comprador . . . *no lo que te dijo tu vecino.*
La situación . . . *NO tus sentimientos hacia ella.*

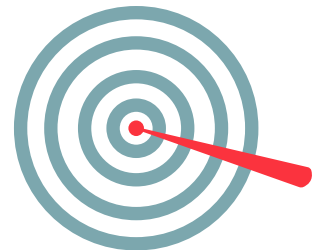
Guía rápida para fijar el precio

Actividad de compradores

*No hay visitas
1 - 2 al mes, ninguna oferta
3 - 4 al mes y algunas ofertas
5 - 6 al mes y muchas ofertas*

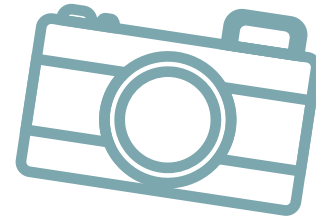
Tu precio está tal vez

*9% demasiado alto
6% - 8% demasiado alto
3% - 5% demasiado alto
En la diana!*



Prepara tu casa para la sesión de fotos

Unas buenas fotos son importantes para atraer compradores a nuestra casa en venta.



- ▶ Lo más importante es el **orden y la limpieza**, retira revistas, papeles, ropa, efectos personales y objetos deteriorados.
- ▶ Ten especial cuidado con **cocina y baños**, retira los elementos de limpieza, bolsas, toallas y trapos. Las superficies deben estar limpias y despejadas.
- ▶ Los **dormitorios** deben estar también ordenados, con las camas hechas, la ropa recogida y mesillas despejadas.
- ▶ Potencia la **amplitud**: favorece la iluminación natural, aligera los espacios quitando muebles innecesarios, plantas voluminosas y elementos decorativos en espacios pequeños.
- ▶ Comprueba que las bombillas funcionan, todos los **puntos de luz** deben estar encendidos durante la sesión, incluso de día.
- ▶ La **luz complementaria** es imprescindible, pero la luz natural es muy importante, intenta que la sesión se haga cuando la casa tenga más luz natural.
- ▶ Aunque a la hora de vender tu casa es más importante el espacio que el contenido, los **muebles y la decoración** crean una atmósfera que influye en la impresión del comprador, oculta todo lo que se vea descuidado y aprovecha para lucir aquello que guardas para ocasiones especiales. Hay que reforzar la percepción de calidad.
- ▶ No olvides comentarnos todo aquello de lo que estés orgulloso de tu propiedad, las vistas, zonas comunes, o algún rincón especial.



La primera impresion es lo que cuenta

Tu agente comprarcasa se encargará de gestionar la venta de tu casa, pero también necesitará de tu ayuda a la hora de mantener en perfecto estado tu vivienda. Para ello:

- * *Pon un felpudo nuevo*
- * *Instala bombillas de máxima potencia para conseguir que la casa brille*
- * *Quita las fotos personales*
- * *Pinta las juntas de los azulejos*
- * *Comprueba que la puerta de entrada no tiene arañazos*
- * *El timbre debe funcionar perfectamente*
- * *Limpeza: cuartos de baños, cocina y cristales deben estar relucientes*
- * *El olor a café genera sensación de confort*
- * *Revisa los grifos y cisternas, así como las puertas por si alguna chirria*
- * *Recoge y ordena armarios*
- * *Descarga el espacio de muebles innecesarios*



¿Qué hacer durante la visita?

Tras preparar el inmueble para su venta, es momento de prestar atención a las visitas y conseguir que el comprador se lleve una buena impresión.

BIENVENIDOS

- ▶ Intenta visualizar tu casa con una nueva perspectiva para destacar todas sus ventajas y virtudes.
- ▶ Utiliza ambientadores o velas aromáticas para que los clientes disfruten de una fragancia agradable.
- ▶ Es preferible que durante la visita, no haya animales presentes. Algunas personas pueden tenerles miedo, o simplemente, no les gustan.
- ▶ Deja que tu agente inmobiliario sea quien guíe a las visitas, ya que pueden sentirse incómodas ante la presencia del propietario.
- ▶ Responde a las preguntas del visitante brevemente, evitando alargar las respuestas o dar explicaciones pesadas.
- ▶ Intenta que las conversaciones largas sean en las zonas más agradables de la casa, evitando los garajes o los lugares sombríos.
- ▶ Es mejor que el comprador compruebe las cosas a que tenga que imaginárselas. Por ejemplo, las paredes bien pintadas en vez decir que el pintor irá mañana.
- ▶ Deja que tu agente inmobiliario negocie el precio final, está cualificado y tiene experiencia en resolver este tipo de situaciones.



Negociemos

Hemos encontrado el comprador ideal para tu casa y es momento de negociar el precio. Recuerda que tu agente comprarcasa conoce y maneja todas las herramientas y técnicas de negociación necesarias para conseguir la mejor oferta.

Estás en las mejores manos.

El proceso de negociación puede resultar en ocasiones complejo y el comprador puede poner objeciones. No te preocupes las objeciones son buenas, demuestran interés real por la vivienda.



¡Enhorabuena!

C/Retama, 3

28045 Madrid

comprarcasa@comprarcasa.com

912063787

www.comprarcasa.com