

GUÍA PARA VENDER TU CASA



RE/MAX® Urbe
Servicios Inmobiliarios

José Carlos Padrino

Móvil: 628 051 501
josecarlos.padrino@remax.es

Plaza de Olavide 10 - 28010 (Madrid)
Tel. 91 591 25 74 – Fax 91 593 91 55



www.comovendomicasa.es

¿Por qué quieres

VENDER TU CASA?

La primera recomendación es que analices los motivos para **VENDER tu CASA**

Motivos FAMILIARES

- *“Somos más de familia y se nos ha quedado pequeña”*
- *“Somos menos de familia y se nos ha quedado grande”*
- *“Por reparto de herencia”*
- *“Por separación”*

Motivos ECONÓMICOS

- *“Las cosas me van bien y quiero comprar una casa mejor, más cómoda”*
- *“Los gastos de mantenerla son demasiado altos para nosotros”*
- *“Estamos haciendo un sobreesfuerzo, que no queremos, para pagarla”*
- *“Tengo problemas para pagarla”*

Motivos de TRABAJO

- *“Nos trasladan de lugar de trabajo”*
- *“Me cambio de trabajo y quiero ir a vivir más cerca”*

Estas necesidades te tienen que llevar a fijar un tiempo límite en el que debes conseguir que tu casa esté **VENDIDA**.

Decir **“no tengo prisa”** es prácticamente lo mismo que decir **“no quiero vender ahora”**.

Si tienes un **MOTIVO CLARO** para vender tu casa y en consecuencia, un **TIEMPO LÍMITE** para la **VENTA**; al inicio te puede dar la sensación de no tener prisa, pero conforme van pasando las semanas, te va quedando menos tiempo para venderla y eso suele provocar una **mala situación de negociación** que se reflejará en una **drástica bajada de precio**.



Si **no tienes prisa** por vender, lo mejor es que **no la pongas en Venta**.

4 COSAS

que venden tu casa

Situación

La situación tiene un impacto definitivo sobre el valor. Una casa en una urbanización tranquila normalmente se vende por más precio que si estuviese en una calle con mucho tráfico. Las casas en zonas muy alejadas se venden por menos que las que están más próximas a la ciudad o mejor comunicadas.

Los compradores generalmente prefieren casas que tienen grandes vistas, y jardines con árboles de gran porte.

Conservación

Las casas nuevas tienen ventajas sobre las de segunda mano porque están limpias y en condiciones perfectas. Los promotores decoran sus pisos piloto con los colores de moda y los últimos inventos. Pero no importa cómo de antigua sea tu casa, siempre que esté bien cuidada y sin desperfectos. Además, podemos enseñarte formas económicas de hacer que tu casa aparezca atractiva para los compradores. Algunos cambios y reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.

Precio

Cuanto más deprisa vendas, mejor. Las estadísticas dicen que las casas que se venden más deprisa son las que tienen el precio adecuado desde el primer día. Las casas que tienen un precio por encima del mercado se tardan más en vender y, al final, se acaban vendiendo por menos de lo que se debería. Te daremos la información que te ayudará a poner a tu casa el precio adecuado.

El Agente y las acciones de marketing

El agente que elijas puede cambiar dramáticamente la velocidad con la que vendas tu casa y el precio que obtengas. Los agentes que triunfan en el mercado conocen bien el mercado y tienen muy buenos contactos con compradores. Tienen prestigio entre los demás agentes, lo que significa que tu casa obtendrá el máximo de exposición en el mercado. Son proactivos en sus esfuerzos de marketing y no se quedan esperando. También tienen excelentes calificaciones en el grado de satisfacción de los clientes en su zona.



- Instala bombillas de máxima potencia, y de día abre las persianas, así conseguirás que tu casa brille.
- La mesa puesta hará más atractivo el comedor.
- Quita las fotos personales y despeja tu decoración para que los compradores puedan verse viviendo allí.
- Limpia el jardín y cambia el felpudo, es lo primero que se ve y es fácil de cambiar.
- Pinta las juntas de los azulejos, limpia bien las zonas de agua y ventila toda la casa. Es barato y la diferencia es sorprendentemente positiva.

CONSEJOS

Para hacer tu casa más atractiva

Hay cosas de tu casa en las que **no puedes influir**: la zona, la orientación, la antigüedad, el vecindario...

Pero hay otras en las que sí, y son estas en las que tienes que poner todos tus esfuerzos. Muchas casas fantásticas se quedan sin vender porque no conservan su mejor aspecto.

**Sólo tendrás una oportunidad
para causar una “buena primera impresión”.**

Antes de entrar en tu casa ¿qué ve el comprador?

El jardín es lo primero que se ve. Si lo tienes, quita las malas hierbas y mantenlo recogido. La piscina limpia es muy llamativa, pero si está ‘verde’ genera repulsión. Puedes poner un felpudo nuevo, es muy económico y fácil de cambiar. Mantén el timbre en perfecto funcionamiento, es la primera instalación



que el comprador comprobará, incluso sin ser consciente de ello. La puerta de entrada debe de verse brillante y sin arañazos.

Al entrar en la vivienda ¿qué percibe el comprador?

La amplitud

Descarga el espacio de muebles innecesarios, despeja las zonas de paso para que el comprador pueda pisar el máximo de espacio. La casa ordenada y recogida evita que el comprador se agobie y no se sienta cómodo en la que “va a ser su casa”.

La luminosidad

De día abre las persianas para que entre el máximo de luz natural. A la caída del sol, enciende todas las luces. Pon bombillas de máxima potencia para que tu casa esté bien luminosa a cualquier hora.

La limpieza

Los cuartos de baño y la cocina son zonas que le debes prestar la máxima atención, para el comprador representan la higiene y alimentación de su familia. Tenlas muy limpias, brillantes y recogidas para que el comprador vea que no es imprescindible hacer reformas para cambiarlas. Repasa las juntas de las baldosas. Limpia cristales y espejos; ah! y no te olvides de fregar los suelos.



El funcionamiento

Los interruptores y enchufes son lo más visible de la instalación eléctrica. Asegúrate que no estén rotos y que las bombillas se enciendan. Revisa cisternas y grifos para que no goteen. Con las bisagras de las puertas bien lubricadas evitarás esos 'chirridos' desagradables.

Sensación de hogar

La mesa bien puesta hace más atractivo el comedor. Una temperatura agradable es muy acogedora. Guarda las fotos personales y los objetos más íntimos para que el comprador se pueda imaginar viviendo allí y no tenga la sensación de intruso.

Olores

Lo primero que se percibe al entrar en una vivienda es su olor. Te recomiendo que la mantengas bien ventilada. Ten especial cuidado si tienes mascotas. Preparar café u hornear unas magdalenas desprende una suave fragancia muy hogareña.



Si no puedes limpiarlo, píntalo.

Nada mejora más el aspecto de la casa que unas paredes impecables y recién pintadas. Si la pintura tiene más de unos pocos años, deberías pintarlas con un color neutro. Recuperarás esta inversión vendiendo en menos tiempo.

ENSEÑAR

para vender. Hacemos equipo contigo.

Mientras nosotros estamos ocupados haciendo nuestras acciones de marketing y trabajando detrás del escenario para atraer el máximo número de clientes potenciales, tu trabajo será asegurarte de mantener tu casa en condiciones perfectas. **Trabajamos contigo en equipo, porque tenemos el mismo objetivo.**

y cuando llegamos con el comprador...

Si tienes mascotas, no permitas que distraigan a los compradores. Queremos que les guste la casa, no tu perro. Después de las presentaciones, déjales espacio para que puedan ver la vivienda a su ritmo. Podrán 'sentirla' sin presiones y 'verse en ella'. Que se sientan cómodos en la casa es un buen síntoma de venta.

Si tienen alguna duda, nosotros se la podremos resolver, es nuestro trabajo.

Para tí, puede resultar un momento delicado y de tensión, por lo que tus palabras y tu mejor intención puede comprometer la futura negociación.

¡¡Déjanos trabajar por tí!!



3 MITOS

Sobre la venta de tu casa

MITO nº 1

Contratar un agente inmobiliario que rebaja sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender tu casa.

LA VERDAD: Los agentes que cobran honorarios más bajos, generalmente hacen menos por tí; poco más que poner un cartel de SE VENDE. Por término medio, los agentes que cobran honorarios completos venden más deprisa y mejor que los más baratos, ya que invierten más en la comercialización de tu casa. Además, estos incentivan más y mejor a sus colaboradores por lo que agilizan la venta.

Ese **ahorro de unos pocos miles** de euros puede **costarte muy caro.**

MITO nº 2

Todos los agentes son iguales.

LA VERDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes muy buenos y otros que no lo son. Un gran agente conoce su mercado, tiene una experiencia probada, y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible, en los tiempos buenos, y en los malos también. Tienes que buscar al mejor agente posible.

El dinero y los quebraderos de cabeza que te **vas a ahorrar,** merecen la pena.

MITO nº 3

Debes elegir el agente que te dice el precio más alto de tu casa.

LA VERDAD: Los agentes con poca experiencia, o poco profesionales, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Con las expectativas de precio erróneas sólo conseguirán tener la casa siempre EN VENTA. Debes tomar tu decisión en función del que te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización, e insistir en que te muestren un análisis de mercado riguroso.

Debes basar **TU precio de venta** en este **análisis de mercado.**

EL PRECIO

que vende

Cómo fijar el precio correcto

¿Así que has decidido que lo mejor es poner el precio adecuado a tu casa?

Parece una tarea imposible. Pero nosotros tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a encontrar el precio correcto. Hacemos un análisis exhaustivo de tu casa, y la comparamos con ventas recientes en la zona y con las viviendas en venta con las que vas a competir. Con esta información nos sentamos contigo y te asesoramos en el que es un buen punto de partida. Decimos “punto de partida” porque los mercados pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de ajustarnos a ellos.

Si es **demasiado bajo** perderás dinero,
si es **demasiado alto** también **perderás dinero**.

En qué **se basa** en valor de tu casa

- El mercado actual
- La competencia actual
- La financiación actual
- El estado de la vivienda
- La percepción del comprador
- La situación

En qué **NO se basa** en valor de tu casa

- Lo que necesitas
- Lo que te has gastado en ella
- Lo que quieres
- Lo que vale la que vas a comprar
- Lo que te dijo el vecino
- Tus sentimientos hacia ella



Guía rápida para DECIDIR EL PRECIO PERFECTO

Actividad de compradores

Tu precio está...

No hay consultas
Consultas pero no Visitas
1-2 visitas al mes sin ofertas
2-3 al mes y alguna oferta
4-6 al mes y muchas ofertas

fuera de Mercado
extremadamente Alto
demasiado alto
cercano al Mercado
en el Precio adecuado

PONER EL PRECIO

sin perder dinero, ni tiempo.

Peligros de pedir demasiado

Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado. He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:



- **Tu casa, cara, ayudará a los competidores a vender la suya**

Tu casa servirá para que otros en tu barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

- **Perderás posibles compradores interesados**

Los posibles compradores sólo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades, que a menudo son estrechas. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán tan siquiera a ver la propiedad.

- **Tu casa “se quemará” en el mercado**



Los compradores evitan las casas que llevan mucho tiempo a la venta porque suponen que habrá algo malo en ellas o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Si vas bajando el precio poco a poco, los compradores esperarán para interesarse hasta la última bajada.

Las mejores ofertas se reciben en los 45 primeros días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

- **La propiedad tendrá problemas para la financiación**

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, la tasación actual descubrirá el valor real y el banco no dará el préstamo. Si no quieres perder la operación, **tendrás que bajar el precio de todas maneras.**

En el actual mercado, cuanto antes vendas más dinero obtendrás.

ELIGE AL MEJOR

agente inmobiliario para vender tu casa

Servicio al cliente.

Tu agente debe de ser una persona con la que te sientas bien trabajando.

El mejor servicio al cliente hace que el proceso de venta de tu propiedad sea mucho más agradable. La confianza y la serenidad son aspectos que hacen que tu agente y tú forméis un buen equipo.

Asegúrate de que contratas a una persona que pone todo su empeño y esfuerzo y prioriza tus intereses ante todo, no los suyos.



Acciones de marketing.



No nos engañemos: después de poner el precio adecuado, lo que vende tu casa es el plan de marketing. Aquí es donde un gran agente se diferencia de todos los demás.

Asegúrate de que la persona a la que contrates tiene un equipo de profesionales que no solo te ayudará a que tu casa tenga el mejor aspecto, sino de que la vea el mayor número posible de personas.

Una de las ventajas de contratar un agente, es disponer de herramientas y canales de venta profesionales.

Plan de comunicación.

La queja más generalizada de los propietarios que contratan un agente inmobiliario es “...**no me informan de cómo va la venta de mi casa**”.

Por eso, antes de contratar a un agente, pregúntale cual será el plan de comunicación que mantendrá contigo. Cada cuanto te informará de sus acciones de marketing, del resultado de las visitas, de las actualizaciones de los precios del mercado,...

Contratar al mejor **agente inmobiliario**,
te **sopondrá ganar tiempo y dinero**.

EL AGENTE N° 1

Preparación y formación

Para que tú tengas un buen asesoramiento y la venta de tu casa sea un éxito, el agente que elijas deberá estar preparado en todos los aspectos. Deberá tener los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo una tarea tan importante, como lo es la gestión de tu patrimonio. Eso sólo se consigue recibiendo formación de las mejores escuelas inmobiliarias, tanto nacionales, como internacionales.



Los **agentes mejor preparados** son los que continuamente **se están formando**.

Equipo y fuerza de venta

La mejor forma de que tú obtengas la venta de tu casa, en el mejor plazo y el precio más ventajoso, es que tu **agente no trabaje solo**. Los agentes enfocados en obtener los **mejores resultados para sus clientes**, saben que tienen que **colaborar con otros profesionales**, y cooperan con ellos para una mayor difusión de tu vivienda. Esto te reportará el mayor número de potenciales compradores.



Un agente que trabaje en una gran Compañía tiene tras él una gran fuerza de ventas que te ayuda a vender antes. Además están asociados al MLS, que es el sistema nacional en el que los agentes comparten sus encargos de venta en exclusiva. Con este sistema cuando contrates a un agente responsable de la gestión de tu inmueble, estarás encargando simultáneamente dicha compra-venta a todos y cada uno de los profesionales que pertenezcan al MLS en esa localidad, contarás con un solo interlocutor para la venta de tu propiedad, por lo que tendrás un solo responsable a quien pedir cuentas en tu gestión. Todo lo referente a tu propiedad, precio, características, etc, será una única y contrastada información para los agentes y agencias que tendrán acceso a ella.

Los **agentes que colaboran con otros profesionales** obtienen **más ventas que los que trabajan solos**.

LLEGAR A NOTARÍA

El proceso de negociación y cierre.

Cómo tratar las ofertas

¡Enhorabuena! A un comprador le gusta tu casa lo suficiente como para firmar un contrato en el que se compromete a comprar tu casa por el precio que pides.

Ojalá fuera todo tan fácil. Lo más normal es que la oferta no sea tan alta como te gustaría, y que tenga términos tan raros como el “derecho de revocación”. Esto es completamente normal y forma parte del proceso de negociación. Lo normal es que haya ofertas y contraofertas yendo y viniendo hasta que se llegue a un acuerdo sobre precio y condiciones.

En proceso de venta

En esta etapa el comprador está comprando tu casa, y el tiempo desde ahora hasta que se complete la compraventa servirá para despejar las dudas y condiciones que se hayan fijado en propuesta de compra, o que sean obligatorias por ley. He aquí algunos ejemplos típicos:

Inspección documental

Los compradores querrán inspeccionar y comprobar que todo está en regla. Es decir, que tu vivienda está correctamente inscrita en el Registro de la propiedad, que la información catastral coincide con el registro y con la realidad física; que no existan cargas ni afecciones que les pueda perjudicar en el futuro, etc...

Así que es buena idea hacer una inspección profesional propia antes de poner la casa a la venta.

Cédula de habitabilidad

Todas las casas que se venden tienen que tener vigente la Cédula de Habitabilidad que emite su Comunidad Autónoma.

Tasación

Si el comprador necesita financiar la compra, que es lo más frecuente, un tasador de la entidad que vaya a dar la hipoteca tendrá que visitar la vivienda y asegurarse de que el préstamo no supera el 80% del valor de mercado de la vivienda.

El contrato de arras

Este es el momento más importante del proceso de venta. Este contrato formaliza la compraventa en un ámbito privado (entre el comprador y tú), y constará todo lo acordado, así como las condiciones legales para la correcta transmisión al comprador de tu casa. Un contrato de arras bien redactado es garantía de venta.

Cierre

La etapa final del proceso tiene lugar en la notaría. Lo normal es que te reúnas con el notario por primera vez y firmes los documentos necesarios para transferir la propiedad al comprador. Nos aseguraremos de que estás bien preparado, y estaremos allí contigo para ayudarte con cualquier sorpresa. Puedes estar tranquilo y sentirte cómodo porque este es el momento de disfrutar de un trabajo bien hecho.



RE/MAX® **Urbe**
Servicios Inmobiliarios

José Carlos Padrino

Móvil: 628 051 501
josecarlos.padrino@remax.es

Plaza de Olavide 10 - 28010 (Madrid)
Tel. 91 591 25 74 – Fax 91 593 91 55



www.comovendomicasa.es