comprarcasa.
PLAZA EUROPA

LOS 10 PASOS

para vender mejor tu casa

ÍNDICE

3 Introducción

4 ¿Es el mejor momento para realizar la venta?

5 ¿Tu vivienda es la más atractiva del mercado?

6 Fija un precio competitivo

7 Invierte en Home Staging

8 Una imagen vale más que mil palabras

9 Comunica lo que vendes

10 Recopila la documentación

11 Atiende rápido las llamadas

12 Prepara las visitas

13 Estudia bien la oferta de compra

14 Cierra bien la venta

15 ¿Te ayudamos?

¿Estás pensando en vender una vivienda y no sabes por dónde empezar? Si es así, debes saber que **el mercado inmobiliario está cambiando**. Según datos recogidos por el Instituto Nacional de Estadística, hasta noviembre de 2017 se vendieron 1.394.580 inmuebles, de los cuales 1.145.067 operaciones procedían de compraventas de viviendas de segunda mano.

La compraventa de inmuebles es una actividad que no cesa, incluso en épocas de baja demanda. Se siguen vendiendo, porque siempre existen necesidades que cubrir: una nueva familia que se forma, un nuevo negocio que se abre o alguien que desea mejorar su situación actual.

Si estás pensando en cambiar de casa y quieres vender tu vivienda habitual o bien cuentas con una segunda vivienda que no utilizas y de la que deseas obtener rentabilidad a través de una venta, en comprarcasa te desvelamos los **diez pasos que debes seguir para vender tu casa** en el plazo que deseas.

¿Es el mejor momento para realizar la venta?

En primer lugar, es importante que te preguntes si es **el momento idóneo para vender un inmueble**: ¿Necesitas hacer el cambio inmediatamente? ¿Crees que pueden subir los precios de la vivienda que vas a comprar? ¿Es un buen momento para vender en la zona?

Una vez que hayas decidido si es el momento de vender, pon en marcha los **10 pasos de comprarcasa para vender tu vivienda.**

PASO 1

¿Tu vivienda es la más atractiva del mercado?

Salvo que tu casa sea la única que se venda por ese precio en la zona, **el posible comprador barajará siempre otras alternativas.** Los compradores solo se interesarán por aquellos inmuebles que realmente merecen la pena y muchos se tomarán largos periodos para estudiar las diferentes propiedades de la zona. Por tanto, **debes vender tu inmueble como "un nuevo producto" que lanzas al mercado.**

La estrategia de venta de tu casa se establecerá con un pack formado por tres de las famosas 4 P´s del marketing mix: **Precio, Producto y Promoción.**

Al tratar de vender cualquier producto o servicio, la **práctica de un marketing eficaz** es esencial. Como si fueras un experto en marketing, analiza si el producto que vendes, tu vivienda, es el más atractivo del mercado.

PASO 2

Fija un precio competitivo

El precio es el primer factor en lo que se fijará un comprador durante el proceso de búsqueda. Este se mueve según su presupuesto inicial, por lo que es importante evitar fijar precios del tipo 203.000€, ya que esos tres mil euros te dejarán fuera del comprador que busque un inmueble por debajo de los 200.000€.

Un **precio alto e irreal puede perjudicarte** y ayudará a vender a “nuestros competidores”. Recuerda que el inmobiliario es un mercado muy transparente, y la información es muy sencilla de obtener.

El error más común de los propietarios es fijarse en el precio “más caro”, pensando que el mercado lo aceptará, de esta forma pasarán las semanas y no obtendrás los resultados esperados.

En los primeros días tras la salida al mercado, aparecerán **los compradores más interesados**. En general, son personas que llevan tiempo buscando, han madurado su decisión, cuentan con opciones de financiación e, incluso, han perdido alguna compra recientemente.

PASO 3

Invierte en Home Staging

El segundo factor diferenciador, serán las características, metros cuadrados, acabados y prestaciones de la vivienda entre las que se incluyen, instalaciones, estancias, y conservación.

Para que el producto, en este caso tu casa, sea más atractivo debes **destacar las cualidades, reparar los desperfectos** y **sustituir las piezas más desgastadas**. Una pequeña inversión te dará un alto rédito.

Hoy en día, las casas reformadas o de nueva construcción cuentan con calidades y diseños actualizados. Si no vas a acometer ninguna reforma, será necesario hacer **Home Staging**, un conjunto de técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores:

¿Cómo? Da un repaso a la pintura y retira muebles en mal estado o cortinas viejas. Con estos simples gestos mejorarás el aspecto visual de la vivienda y te ayudarán a venderla antes.

PASO 4

Una imagen vale más que mil palabras

Invierte en un fotógrafo profesional. Salvo que seas un experto en fotografía arquitectónica, será rentable pagar a un buen profesional que haga destacar lo mejor de la vivienda. Está comprobado que los compradores no dan opciones a las fotografías poco atractivas en los portales inmobiliarios.

Además “tu producto” compite con otras casas, algunas gestionadas por profesionales que tienen en cuenta hasta el último de los detalles.
Incluir **material audiovisual**, como una visita en realidad virtual o una imagen 360° te ayudará a la hora de ganar visibilidad entre los compradores realmente interesados.

PASO 5

Comunica lo que vendes

Da a conocer tu vivienda.

El tercer factor de las tres P's del marketing es la **Promoción**, entendiéndose como todo lo que puedes hacer para dar a conocer tu vivienda al público.

Los **portales inmobiliarios de internet** son el mejor camino hoy en día para atraer compradores. Aunque también existen otras herramientas de marketing offline, como anunciarla en un catálogo o distribuir tarjetones.

Por otro lado, **colocar una lona o un cartel original en el balcón** atraerá a los posibles compradores que paseen por la zona. Algunos propietarios son reacios a esta práctica, pero ignoran que siguen siendo un buen elemento de comunicación.

PASO 6

Recopila la documentación

La venta te llevará a presentar documentos que acrediten la titularidad de la propiedad, así como otros requisitos para cerrar la compra-venta esperada. Por tanto, **localiza la escritura original**, junto con el último recibo del IBI.

No olvides solicitar a la comunidad de propietarios un certificado de estar al corriente del pago. Además, solicita a un Arquitecto el **Certificado de Eficiencia Energética** y dispón de la documentación de **ITE** (inspección técnica de edificios) si fuera necesario por la edad de tu finca. Además, en función de la comunidad autónoma donde se ubique la vivienda, deberás o no disponer de la **Cédula de Habitabilidad** en vigor.
Si tienes dudas acerca de la documentación necesaria, un agente inmobiliario podrá asesorarte e indicarte cómo obtenerla.

PASO 7

Atiende rápido las llamadas

Después de cerrar los pasos anteriores empezarás a recibir las primeras llamadas. Es importarte **responder lo antes posible a los contactos**, por lo que debes estar atento al móvil y tener preparada una ficha del inmueble.

Puedes preparar un pequeño Power Point con las fotos y características de la vivienda para enviar a los interesados.

Muchas de las llamadas acabarán en visita. Piensa **a qué hora luce mejor tu casa** y destaca sus **principales características**. Si dispones de terraza habitable o de orientación al sol, es mejor verlo que explicarlo.

PASO
8

Prepara las visitas

Trata de tener el inmueble **“en estado de revista”** y permite libertad de movimiento a los compradores. Piensa en lo que a ti te gustaría poder hacer como comprador.

Es imposible vender a alguien que no quiere comprar, no te esfuerces en ello. Si la casa es la que ellos buscan, lo harán saber, directa o indirectamente, a través de las **“señales de compra”** que todos hacemos cuando algo nos gusta.

PASO 9

Estudia bien la oferta de compra

Resulta una de las partes más delicadas del proceso. Para evitar riesgos, **infórmate de lo que se ha vendido en los últimos meses en la zona.** Si el precio que fijamos fue el correcto, es posible que tengamos a la vez varias ofertas, por lo que tendremos que estudiar cual nos conviene más.

Pero la oferta no solo es precio, hay que contemplar la **capacidad real de compra**, es decir, si la persona interesada en comprar tu vivienda dispone de ahorros o financiación. Los buenos agentes, tienen en sus procedimientos comerciales una **"cualificación" de compradores**, con los que llevan meses trabajando, y conocen sus posibilidades reales.

PASO 10

Cierra bien la venta

Formaliza la compra.
Algunos compradores interesados en tu casa, a la hora de la verdad no saben si disponen de los recursos suficientes, y dudan a la hora de señalizar la compra solicitando verbalmente que se les “reserve” la propiedad. Esto puede hacer que la venta “se caiga”.

Para afianzar la operación, necesitarás un **documento de arras o de compra-venta privada**, hasta que se realice la escrituración.

Si un comprador no firma este documento, depositando una cantidad económica pactada, nuestro consejo es que no dejes de seguir vendiendo la casa. Es probable que ese comprador no tenga claro si podrá comprar, y es comprensible que tampoco quiera comprometerse y perder su señal.

Seguramente, no dispongas de un modelo de documento para firmar, a no ser que seas un profesional del Derecho. Si es así, acércate a cualquiera de las **oficinas de comprarcasa**. Nuestros agentes te facilitarán la redacción del mismo, adaptado a las particularidades de tu caso, por un coste asequible. Así, podrás disfrutar del **asesoramiento profesional** en un momento clave de la operación.

Desde comprarcasa confiamos en que alguno de estos consejos te sean útiles durante el proceso de venta de un inmueble y te recordamos que **un asesoramiento personalizado por parte de un agente inmobiliario** agilizará los trámites y garantizará la venta de manera más segura para ti y con la mayor eficacia.

comprarcasa.
PLAZA EUROPA