

LAS 10 CLAVES PARA VENDER SU CASA EN 10 SEMANAS

Le descubrimos en primicia, las 10 claves para vender su casa en 10 semanas.

Cuando usted venda su casa después de haber utilizado esta guía, por favor no la tire. Regálela a alguien que la necesite de verdad y así ayudará a otras personas a vender su propiedad.



comprarcasa

1. Encuentre la verdadera motivación para vender su casa, sea optimista y libérese de sus sentimientos



Tomar la decisión de vender su casa no siempre es una decisión fácil, máxime cuando probablemente haya constituido su hogar durante varios años. Por eso es prioritario, encontrar “el verdadero motivo” o “la verdadera razón” por la que quiere vender su casa. ¿Pregúntese el porqué?

Puede encontrar su motivación de venta en:

Razones económicas: tengo problemas para pagar la casa, necesito otra más económica.

Razones de Trabajo: como un cambio de empresa o de lugar de trabajo.

Razones Familiares: la casa se me queda pequeña, porque ahora somos más en la familia, la casa se me queda grande porque mis hijos se han casado y/o independizado.

Su casa no la venderá con ninguna motivación y mucha suerte sino más bien todo lo contrario, porque lo que de verdad le va a impulsar a la acción de vender es su deseo y motivación por vender.

Usted tiene que encontrar su propia y verdadera motivación, porque encontrando esta motivación usted habrá dado el primer gran paso para vender su casa.

Tenga en cuenta, por favor, este par de premisas:

- 1) Sus sentimientos son uno de sus peores enemigos a la hora de vender su casa**
- 2) Pensar cosas del estilo “ la cosa está muy mal...” no le harán vender su casa**

Si usted no tiene una verdadera motivación de venta, no es optimista y no es capaz de mantener al margen sus sentimientos, usted no venderá su casa en 10 semanas.

2. Defina un objetivo en el tiempo.

En función de cual sea su necesidad o motivación de venta, usted debe definir un OBJETIVO medido en unidades de tiempo. Fije esta fecha en su mente y no la pierda de vista nunca.

Cuando alguien se compromete a hacer algo, es imprescindible dejar fijado un plazo máximo para hacerlo, si usted no lo hace así, se desviará de su objetivo y acabará por no cumplirlo.

Su objetivo es: **“Vender su casa en 10 semanas”**

Decir “ no tengo prisa en vender” o no marcarse una fecha concreta para hacerlo, es lo mismo que decir, no quiero vender mi casa.



3. Analice el mercado inmobiliario de su zona



Al poner su casa en venta, sea o no usted consciente de ello, lo que está haciendo es colocar un producto, "su casa" en un mercado, "el mercado inmobiliario". El mercado inmobiliario es en la actualidad un mercado altamente competitivo. En el que existen multitud de ofertantes y por consiguiente muchas casas en venta. Antes de poner su casa en venta en el mercado, debe conocer al menos, cómo es el mercado, donde su casa va a competir con el resto de casas en venta. Cuanto mejor conocimiento tenga de su mercado, más probabilidades tendrá de vender su casa, porque sabrá como hacer que su casa sea "la elegida" por un comprador, en lugar de otra que compite en el mercado junto con la suya.

- ¿Cuántas viviendas en venta hay en mi barrio hoy?
- ¿Cuántas viviendas en venta hay en? ¿.....?
- ¿Cuántas casas se vendieron el trimestre pasado?

Supongamos que el trimestre pasado se vendieron 15 casas

Como su objetivo es vender su casa en 10 semanas, todas sus acciones deben ir encaminadas, a que su casa se encuentre entre esas 15, que estadísticamente se venderán el próximo trimestre.

Imagine por un momento que el mercado es como una charca, en el que existe un número elevado de propiedades puestas a la venta y en el que sin embargo, el número de propiedades vendidas es tan solo un pequeño porcentaje del total de viviendas en venta. Fíjese detenidamente en la zona de flujo, que es la zona donde las propiedades se ponen en venta y se venden. Usted debe ser capaz de analizar el mercado donde su propiedad compite con el resto y colocarla en la zona de flujo. Si usted no lo hace así su casa acabará en el fondo de la charca, llena de lodo y sedimentos y no conseguirá venderla nunca.

Si quiere vender su casa en 10 semanas, coloque inmediatamente su propiedad en la zona de flujo.



Tenga en cuenta, que al final, las viviendas se clasifican en tan solo 2 listados:

- El listado de "casas vendidas"
- El listado de "casas en venta"

¿En que listado quiere que esté su casa el próximo trimestre?

Si de verdad quiere vender su casa en 10 semanas, su respuesta no puede ser otra que: "en el listado de casas vendidas"

Acceder a Contenido Multimedia. Adicional

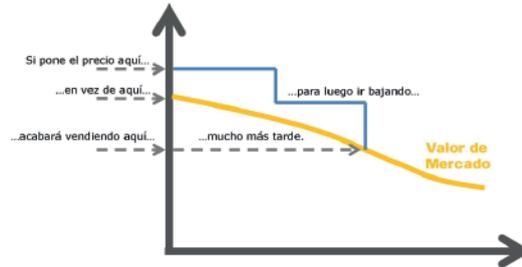


4) Acierte en el precio de venta de su casa.

Acertar en el precio de venta de una propiedad, es uno de los aspectos más difíciles y a su vez más importantes a la hora de vender su casa.

Sea consciente de la realidad del mercado inmobiliario actual. No es lo mismo vender en un mercado al alza, que en un mercado a la baja.

Si su casa está por encima del mercado, se va a perder a todos los compradores potenciales, que de otra manera visitarían su vivienda y serían candidatos a comprarla.



En un mercado a la baja, cuanto más tarde en vender su casa, mayor será la pérdida económica que sufrirá.

3 ERRORES QUE DEBE EVITAR AL FIJAR EL PRECIO DE SU CASA



Lo que a usted le costó su casa. Piense que si su propiedad no le hubiese costado nada porque la hubiese recibido por herencia, ¿usted la regalaría? Seguramente NO.



Lo que usted ha invertido en la reforma de la casa. La reforma que usted realizó en su casa, está hecha en consonancia a sus propios gustos y en función de las necesidades del momento en la que usted la realizó. Ahora imagine por un momento que su casa no está reformada y la quiere poner a la venta ya! ¿Reformaría la casa para después venderla?. Seguramente NO.



Lo que quiere comprar cuando venda su casa o la hipoteca o prestamos que necesita cancelar con el dinero obtenido de la venta. El valor de su casa no es lo que usted quiere comprarse o la hipoteca que tenga la vivienda. ¿Y si en lugar de esta cantidad de hipoteca tuviese el doble? , ¿pondría el precio de su casa al doble de precio también?. ¿Y si fuese la mitad? ¿Vendería su casa por la mitad aunque el valor de mercado fuera muy superior? Seguramente tampoco.

3 FACTORES QUE INFLUYEN AL FIJAR EL PRECIO DE SU CASA

- 1) La situación del Mercado Inmobiliario en ese preciso momento, en el que usted quiere vender su propiedad y la capacidad de financiación de los compradores.
- 2) El estado real y objetivo de la vivienda y la percepción que trasmite la vivienda al comprador.
- 3) La zona y la ubicación de su vivienda en relación a las viviendas del entorno

Acceder a Contenido Multimedia. Adicional





***Si quiere vender su casa en 10 semanas,
y además al mejor precio posible, no
haga pruebas con el precio.***

!!! Probar SI cuesta dinero!!!

Esta es la diferencia entre el comportamiento de un vendedor informado, que acierta en el precio de venta de su casa y otro que no acierta por no haberse informado. Este último, va probando a ver si se vende a un precio y si no, va probando con otro inferior. Ambos vendedores ponen su casa en venta al mismo tiempo. El precio de mercado en su zona es de 1600€/m² para propiedades de características similares a las suyas, pero los resultados entre uno y otro son bien distintos.

En el primer caso, un vendedor informado de la evolución del valor de mercado decide salir al mercado, con un precio un poco por debajo del valor de mercado. Esta decisión, que a los ojos de un tercero, en principio, puede parecer un tanto insensata, es una de las decisiones más inteligentes que ha tomado el vendedor, porque le ha hecho perder 25€ por metro cuadrado, pero ha conseguido vender su casa, que era su verdadero objetivo, y además en el plazo que el se había fijado. Teniendo en cuenta que su casa tiene 100 metros la pérdida total a la que se enfrenta es de 2.500€.

En el segundo ejemplo, este propietario poco informado de la evolución del valor de mercado, sale a la venta con un precio superior al del mercado, por lo que no obtiene visitas a su propiedad.

Este propietario suele decir frases del estilo: "para bajar siempre hay tiempo", u otra que parece ser su favorita porque la repite muy a menudo "total probamos, que probar no cuesta dinero".

Pasa el tiempo y decide ir bajando el precio, pero "su precio" nunca llega a alcanzar el verdadero "valor de mercado".

Afortunadamente, al final se da cuenta de su error y vende mucho más tarde, no sin antes haber aplicado una drástica reducción a su precio, adecuándolo al valor real de mercado, esto es, 1.300€/m², por lo que la pérdida sufrida fue de más de 300€/m².

Teniendo en cuenta que su casa tiene 90 metros este señor ha perdido más de 27.000€.

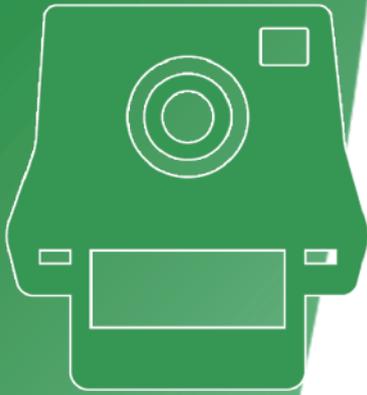
***Después de saber esto ¿Seguro que quiere seguir probando?
Hágase un favor, no diga usted que SI, porque entonces, usted no
venderá su casa en 10 semanas y perderá mucho dinero.***

Acceder a Contenido Multimedia. Adicional



5) Prepare su casa para la venta.

Prepárela en sus aspectos legales:



Tenga a mano siempre:

1) La escritura de la casa, si usted no encuentra la escritura de la casa, puede conseguir una copia simple en la notaría donde usted formalizó la operación de compra. En defecto de la escritura puede solicitar una nota simple en el registro de la propiedad de Zaragoza, bien presencialmente bien por internet en www.registradores.org

2) Un plano de las dimensiones de la vivienda. Tenga en cuenta que si usted financió la vivienda con un banco, tendrá al menos un informe de tasación donde habitualmente viene el plano de su vivienda. Este plano podría serle útil.

3) El recibo del IBI o contribución urbana. Si tiene el recibo domiciliado, su banco o caja se lo habrá mandado por correo y si no lo encuentra, siempre puede pedir un duplicado de la misma en su entidad financiera” o bien en la web del Catastro en Zaragoza <http://www.catastro.meh.es/default.asp>

4) Certificado de Eficiencia Energética: El Real Decreto 235/2013, la normativa sobre Certificaciones Energéticas, obliga a partir del 1 de Junio de 2013 a la obtención de este certificado ya incluso para publicitar su inmueble así que no se despiste y obtenga el suyo. Si no sabe dónde solicitarlo, nosotros se lo podemos facilitar.

Prepare y mejore su aspecto físico :

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner un cartel de SE VENDE o como mucho a publicitarlo en portales gratuitos porque piensan que su casa se vende sola. Nada más lejos de la realidad, lo cierto es que nunca tendremos una segunda oportunidad para causar una “buena primera impresión”.

¿Qué cosas espera encontrar un comprador en su casa?

SENSACION DE HOGAR: Un comprador adquiere generalmente una propiedad porque piensa formar un hogar acogedor para él y su familia. Si su casa no le transmite esta sensación difícilmente su casa será la elegida.

PROBLEMAS= “0”: un comprador quiere ver que todo funciona correctamente en la vivienda. Si el futuro comprador encuentra algún problema, en el que los grifos o tuberías gotean, la caldera no funciona, la persiana no sube, la ventana no cierra bien, pensará **¿Cuántos problemas mas, que ahora no puedo ver , me encontraré, si compro esta casa?**

AMPLITUD: Un comprador necesita ver , comprobar y sentir que todas sus pertenencias van a caber en su nueva casa.

LIMPIEZA: Es difícil que un comprador se vea o imagine viviendo en el futuro en una casa sucia y desordenada. ¿ Verdad?

6) Elija bien la técnica de comercialización que utilizará

Preste especial atención a las distintas posibilidades que usted tiene a la hora de vender. En función de la técnica que usted elija, venderá o no su casa en 10 semanas y si se equivoca en su elección, puede que quizá no llegue a venderla nunca . Estas son las 3 Técnicas de Comercialización sobre las que deberá elegir:



1) La técnica de las "4 PS" :

Consiste en realizar estas 4 acciones P1+P2+ P3+P4, de forma simultánea o no:

- P1) Poner un cartel
- P2) Publicarlo gratuitamente en internet
- P3) Ponerlo en conocimiento de los amigos para que le ofrezcan desinteresadamente
- P4) Pedirle a "Dios" que aparezca un comprador cuanto antes

Esta técnica es la más cómoda para los vendedores y es la que generalmente suelen utilizar, pero la realidad nos indica que es una técnica de escasos resultados .

Si elije esta técnica no venderá su casa en 10 semanas, ni probablemente tampoco mucho más tarde...

2) La técnica de "Juan Palomo":

Para aplicar esta compleja técnica, en la que es usted mismo quien debe hacerlo todo, usted debe:

- 1) Ser capaz de fijar el precio correcto de su casa, sin equivocarse
- 2) Disponer de una base de datos de compradores potenciales a los que ofrecer su propiedad.
- 3) Publicar su propiedad pagando los costes de publicidad en todos los portales especializados y generalistas de internet , además de colocar un cartel vistoso.
- 4) Ser capaz de distinguir a los compradores cualificados y serios, de los curiosos o los que simplemente están empezando a mirar y disponer de tiempo libre para enseñar su propiedad, renunciando si es preciso, a sus planes sociales.
- 5) Ser capaz de ayudar al comprador a encontrar financiación hipotecaria para que compre su casa.
- 6) Conocer todas las cuestiones legales en materia de compraventa, contratos, arras...etc, para prever los posibles conflictos que pudieran surgir
- 7) Ser capaz de ser lo suficientemente "frio" para manejar las negociaciones previas al cierre de la operación, luchando contra el natural conflicto interno que se le genera, entre "su deseo de vender su casa" y la de "proteger sus propios intereses".

Esta técnica es efectiva, pero requiere mucha dedicación y esfuerzo por su parte. Muy pocos vendedores que tratan de aplicar esta técnica tienen éxito.

Si usted es capaz de utilizar esta técnica y repetirla en siguientes ocasiones, quizá le interese trabajar como Agente Inmobiliario. Si no es así, quizá le interese la tercera de las técnicas.

Acceder a Contenido Multimedia. Adicional



3) La Técnica Simplificada:

Esta técnica es sencilla y consiste en ser capaz de escoger y contratar a un buen "Agente Inmobiliario". Es la técnica más efectiva y la que menos esfuerzo personal requiere para usted. Un estudio de uno de los portales inmobiliarios más importantes de nuestro país, concluye que "las casas puestas en venta, a través de un agente inmobiliario tienen el doble de posibilidades de venderse que el resto".

Si opta por la tercera opción, debe saber que no todos los agentes inmobiliarios son iguales, y si quiere vender su casa en 10 semanas usted debe contratar al mejor Agente Inmobiliario que sea capaz de encontrar.

Usted se merece al "Mejor Agente Inmobiliario"

Un Buen Agente:

Trabaja diariamente con personas como usted, entiende su problemática y se compromete con ellas a vender.

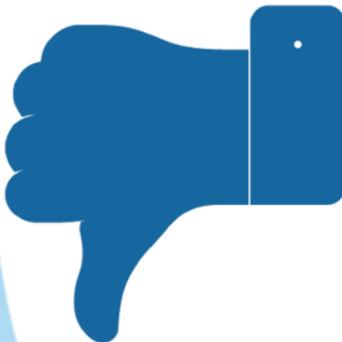
- 1) No le dice a todo que sí.
- 2) Si su piso está fuera de precio se lo hará saber.
- 3) Trabaja con muy pocas propiedades de forma exclusiva porque se compromete de verdad a vender su piso.
- 4) Le mantendrá informado periódicamente de la evolución de la venta y le aconsejará de como mejorar su casa. .
- 5) Le mostrará su "Plan" y "Estrategias de Marketing" para vender su propiedad.
- 6) Le informará del plazo estimado de venta de su propiedad.
- 7) Le mostrará sus credenciales y preparación y las del resto su equipo para que usted tenga la seguridad que la venta de su vivienda se hará con plenas garantías jurídicas.



Un Mal Agente:

Más que vender, acumula casas en venta, "le regalará el oído", así que CUIDADO es un "Encantador de Propietarios" y un "Vende Humos"

- 1) Le dice a todo que sí.
- 2) Si su piso está fuera de precio no se lo dirá, no vaya a ser que usted se enfade.
- 3) No trabaja con propiedades exclusivas, sino con cientos de ellas.
- 4) No informa a sus clientes.
- 5) No tiene ningún "Plan" para vender su propiedad, porque no le preocupa vender su casa sino vender "cualquiera" aunque no sea la suya.
- 6) Desconoce el plazo estimado de venta de su propiedad.
- 7) No le mostrará sus credenciales y preparación porque probablemente no tenga ninguna.



Ahora ya sabe cómo elegir al mejor agente inmobiliario, pero si no quiere tomarse la molestia, evite al menos elegir al peor



Acceder a Contenido Multimedia. Adicional



Como no elegir nunca, a un Agente Inmobiliario: 3 Errores a evitar.

Nunca elija a su Agente Inmobiliario:

1) Porque le diga que su piso vale más de lo que realmente vale su propiedad. ¿ Si no se ha atrevido a decirle lo que realmente vale su propiedad, se atreverá a defender el precio ante un posible comprador? Probablemente tampoco.

2) Porque no le pida exclusiva: Si un agente no le pide exclusiva. ¿Cree que le importa lo más mínimo su propiedad? Se limitará a poner un cartel ¿De verdad usted necesita a varios Agentes Inmobiliarios para colocar un cartel?. Se lo decimos más claro, prescindida de todos ellos y hágalo usted mismo, tan solo tiene que coger una escalera.

Quizá a usted esto de que no le pidan exclusiva le parezca muy bien, y esto es así, porque tiene todavía en su mente la falsa creencia, de que al tenerlo en varias inmobiliarias al mismo tiempo, usted tiene más posibilidades de vender. La realidad es bien diferente.

Si usted tiene su casa en varias inmobiliarias al mismo tiempo, sin comprometerse realmente con ninguna de ellas, sufrirá al menos 3 consecuencias con las que usted seguramente no contaba:

A) Para ninguna de las inmobiliarias será usted, realmente importante. Si usted no se compromete con ninguna de ellas, no puede pedirles "un compromiso para que vendan su propiedad " y ninguna de ellas le hará el más mínimo caso, porque no se sienten en absoluto comprometidas con usted.

Ver contenido multimedia



B) Generará rechazo en el comprador porque aparecerán publicadas informaciones distintas, inexactas o incoherentes de su propiedad.

Ver contenido multimedia



C) Venderá usted a un precio inferior y en peores condiciones porque le está poniendo en "bandeja de plata" al comprador la posibilidad de negociar el precio de su casa.

Ver contenido multimedia



3) Porque sea el Agente Inmobiliario más barato: ya dice un refrán " lo barato suele resultar caro".

7) Revise constantemente sus resultados y tome medidas de inmediato

Una vez que su casa ya está en el mercado, usted debe saber cuanto antes, como va evolucionando la venta. Si no se están produciendo suficientes visitas usted tiene que hacer algo, no puede quedarse "sin hacer nada" esperando a que un comprador aparezca algún día. Recuerde que vender no es cuestión de suerte y que si usted no hace bien sus deberes sus vecinos si lo harán y acabarán vendiendo ellos en lugar de usted.

2

Una oferta buena

Muchas visitas en los primeros 30 días.

Se vende muy cerca de ese precio

3

Lo normal

De 8 a 12 vistas en los 45° días
Ofertas por debajo de lo esperado.
Se venderá entorno al 90%.

4

Por debajo de lo normal:

Visitas como en 3
No hay ofertas
Bajar precio más de un 15%.

1

Muchas ofertas:

Muchas visitas a los pocos días de ponerlo a la venta.
Se vende por ese precio.

5

Pesadilla

Sin visitas
Problema de precio
Bajar 25% o más.



8) Conozca bien a su "cliente" y no agobie al comprador.

Ya hemos visto como había que preparar su casa para la venta para que su casa luzca de la mejor manera posible. Ha llegado el momento de atender a los compradores.

El comprador quiere ver su casa, no intente venderle a toda costa, a ningún comprador le gusta que le vendan, prefiere ser el quien tenga la libertad de elegir y compre.

Si usted ha decidido contratar a un buen Agente Inmobiliario, no inter venga, déjele hacer su trabajo. No esté presente en la visita, al fin y al cabo usted le va a pagar por hacer bien su trabajo, que es vender su casa. Si usted está presente en la visita evitará que el comprador hable abiertamente, sobre qué es lo que le gusta o no le gusta de su casa, y su Agente no podrá detectar el interés real del comprador o rebatir al comprador sus posibles objeciones o pegas .

Es muy poco probable, que un futuro comprador sea totalmente sincero al dar su opinión sobre la casa si usted está presente y esta información que nos da el comprador en la visita , es muy valiosa y es necesario que usted la conozca a través de su agente inmobiliario. De esta forma si la opinión del comprador es mala , usted sabrá que hacer para mejorar la opinión de futuros compradores de su vivienda y si es buena le permitirá manejar mucho mejor los términos de la negociación si la transacción finalmente llega a producirse.

Sería una pena que después de tanto esfuerzo, la venta se truncara por un pequeño error, ¿verdad?

9) Negocie como un profesional, aunque no lo sea.



Si el cliente muestra interés en su casa, usted tiene que detectarlo, porque seguramente lo que quiere es hablar de precio. Cualquier objeción que ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa la casa.

Usted tiene que estar preparado para oír cualquier cosa, pero NUNCA se lo tome como algo personal. Puede que para usted su casa sea todavía "su hogar", (sobre todo para alguien que nunca haya leído esta guía o para alguien que aún habiéndola leído haya hecho caso omiso de la CLAVE N^a 1 de esta guía), pero tenga en cuenta que para el comprador su casa es tan solo "una casa".

Antes de sentarse a negociar, usted tiene que saber sobre qué se negocia y qué estrategia va a seguir. Sobre qué términos va usted a ser flexible y sobre cuales no:

- ¿Cuándo se entregan las llaves?
- ¿Qué ocurre con el mobiliario?
- ¿Qué gastos asumirá cada parte?
- ¿Cuál será la forma de pago?
- ¿Qué importe dejará el comprador de señal?
- ¿Qué ocurrirá si al comprador si no le dan la hipoteca?

Si no negocia de forma profesional, usted no venderá en 10 semanas.

10) Firme los documentos y ayude al comprador a encontrar financiación.

Una vez ha negociado ya los términos y condiciones de la compraventa, ha llegado la hora de plasmar todos los compromisos adquiridos por escrito.

Un exceso de confianza significaría no vender su casa en 10 semanas.

¿Y que firmo?

Existen diversas opciones, lo habitual es firmar un contrato de arras penitenciales, pero puede interesarle en su caso concreto firmar un contrato privado de compraventa. Las consecuencias de firmar uno u otro documento, para el caso de que la compraventa finalmente se truncase son claramente distintas y es importante saber en cada caso, qué le interesa más y cuales son las consecuencias jurídicas y fiscales de todo esto. Si usted contrató a un Agente Inmobiliario, reúnase con el y hable de todo esto antes de firmar ningún documento. Pero no se relaje todavía, porque antes de ir a la notaría le queda un último paso. Haga todo lo posible para que el comprador encuentre financiación. Ofrezcense para acompañarlo a la entidad financiera con la que usted trabaja, por ejemplo donde usted tiene la hipoteca o un conocido o amigo trabajando, así evitará el riesgo de que el banco del comprador al enterarse de que "su cliente" va a comprar una casa, le ofrezca viviendas en stock de la propia entidad financiera, probablemente mucho más económicas que la suya y con las mejores condiciones de financiación posibles del mercado.

comprarcasa

¡¡¡Enhorabuena!!! Si usted ha llegado leyendo hasta aquí, punto por punto, ya conoce las 10 claves que le harán vender su casa 10 semanas.

Ahora solo tiene que ponerlas en práctica y seguirlas al pie de la letra.

Si no sabe, o le resulta muy tedioso, aplicar estas 10 claves y poner en práctica todos y cada uno de los consejos que se facilitan en esta guía, puede consultarnos y venir a vernos. Hablaremos de sus necesidades, plazos de venta, precios de mercado, las acciones que realizaremos para vender su casa....



Vivimos y trabajamos en Zaragoza, y prestamos servicios inmobiliarios profesionales a personas como usted que quieren vender su propiedad en nuestra ciudad, ahorrando el precioso tiempo de nuestros clientes y aconsejándoles de forma eficaz y honesta, para hacer de la venta de su propiedad, una experiencia agradable y gratificante.

Comprarcasa Zaragoza-Plaza Europa

Avda. Pablo Gargallo 1, Local
plaza.europa@comprarcasa.com
976541648