

GUÍA RÁPIDA

Inmo*Listing*
SERVICIOS INMOBILIARIOS

PARA

VENDEDORES



En estas páginas encontrarás consejos útiles relativos a la venta de cualquier inmueble. Se comentan aspectos sobre la preparación de la vivienda para la venta, el precio de mercado de la vivienda, cómo y por qué elegir un agente inmobiliario, los gastos e impuestos que implican la venta de una vivienda, etc...

Además, recuerda que si finalmente decides elegirnos para que gestionemos la venta de tu casa, recibirás información más ampliada acerca de todo el proceso. Así pues, si estás interesado en vender tu vivienda, háznoslo saber.

A modern living room interior featuring a large, light-colored sectional sofa, a round wooden coffee table, and a staircase with wooden steps and railings. A large window on the left side of the room provides natural light. The room is decorated with a colorful, patterned rug and a modern chandelier.

1 ¿Porque
quieres vender
tu casa?

A modern living room with a grey sofa, a patterned rug, and a wooden coffee table. In the background, there are stairs with a glass railing and a white wall.

Lo primero que te recomendamos es que analices el motivo por el que has decidido poner tu casa a la venta. Las razones por las que alguien decide vender su vivienda son muy diversas

Económicas

Familiares

Situación

Otras

(por un reparto de herencia, porque tengo más de una vivienda y ahora deseo tener un poco de liquidez, etc)

Esas necesidades nos tienen que llevar a determinar un tiempo en el deseo vender tu casa. Muchas veces, la expresión 'no tengo prisa', de ser cierta, se parece más a 'no quiero venderla'. Al principio no se tiene prisa, pero luego va pasando el tiempo y cada vez nos queda menos para venderla y eso, a veces, se acaba reflejando en el precio, teniendo que bajarlo más de lo que el vendedor quisiera.



Por ello algunas veces, si alguien no tiene prisa en vender, la mejor opción seguramente sería no ponerla a la venta.



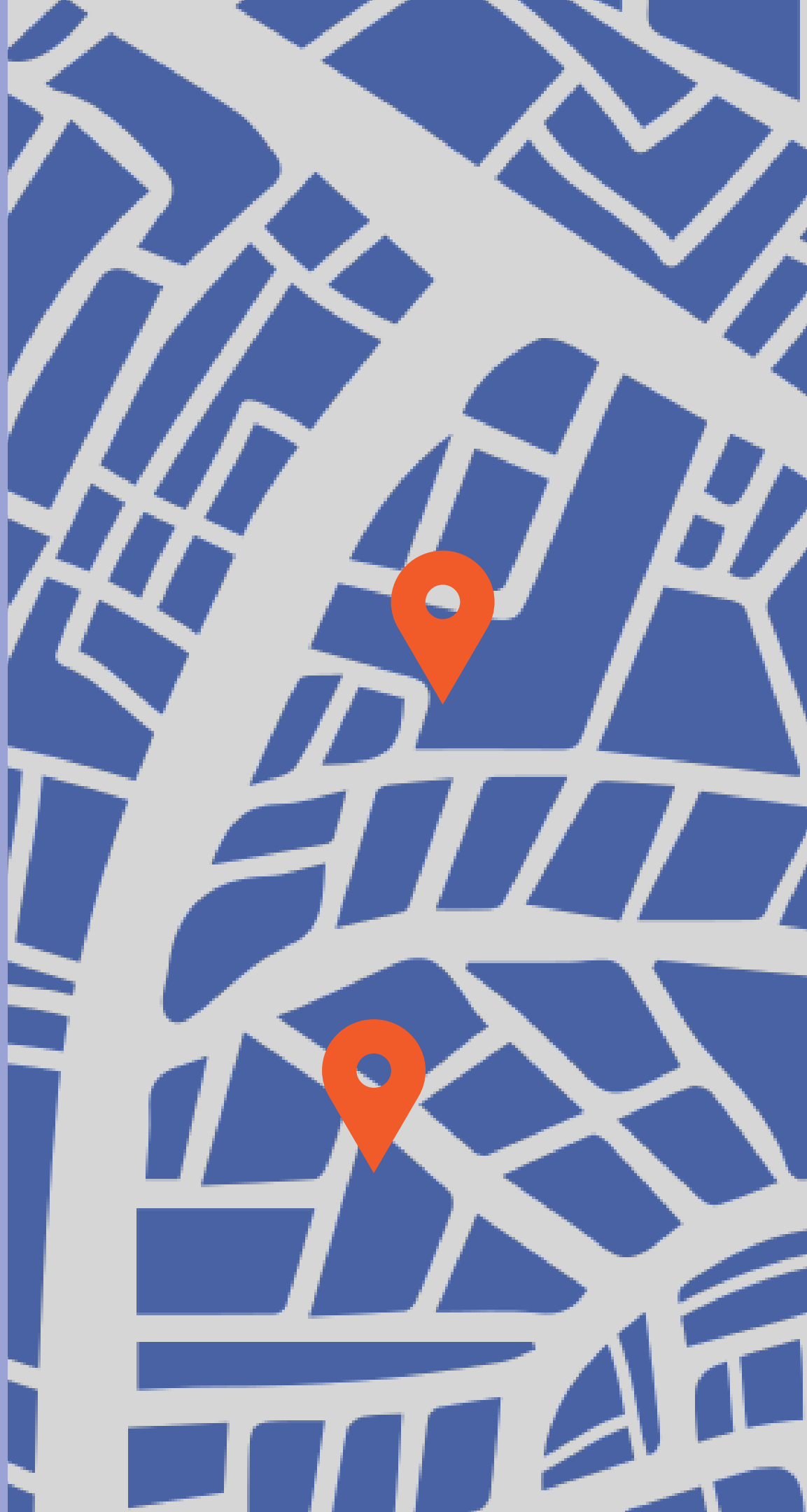
2

Cuatro cosas que venden tu casa.

Situación

La situación tiene un impacto definitivo sobre el valor. Una casa en el centro normalmente se vende por más precio que si estuviese en una calle a las afueras.

También, los compradores generalmente pagan más por casas que tienen buenas vistas que las que no lo tienen.



Conservación



Las casas nuevas tienen ventajas sobre las de segunda mano porque suelen estar limpias y en condiciones perfectas. Hoy en día es sabido que muchos compradores prefieren mirar pisos nuevos que no de segunda mano. Pero no importa lo antigua que sea tu casa, podemos enseñarte formas económicas de hacer que tu casa parezca atractiva para los compradores. Algunas modificaciones y/o reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.



Precio

Las casas nuevas tienen ventajas sobre las de segunda mano porque suelen estar limpias y en condiciones perfectas. Hoy en día es sabido que muchos compradores prefieren mirar pisos nuevos que no de segunda mano. Pero no importa lo antigua que sea tu casa, podemos enseñarte formas económicas de hacer que tu casa parezca atractiva para los compradores. Algunos cambios y reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.



El Agente y las Acciones de Marketing

El agente que elijas puede cambiar drásticamente la velocidad a la que vendas tu casa y el precio que obtengas. Los agentes que triunfan en el mercado lo conocen bien y tienen muy buenos contactos con compradores. 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.

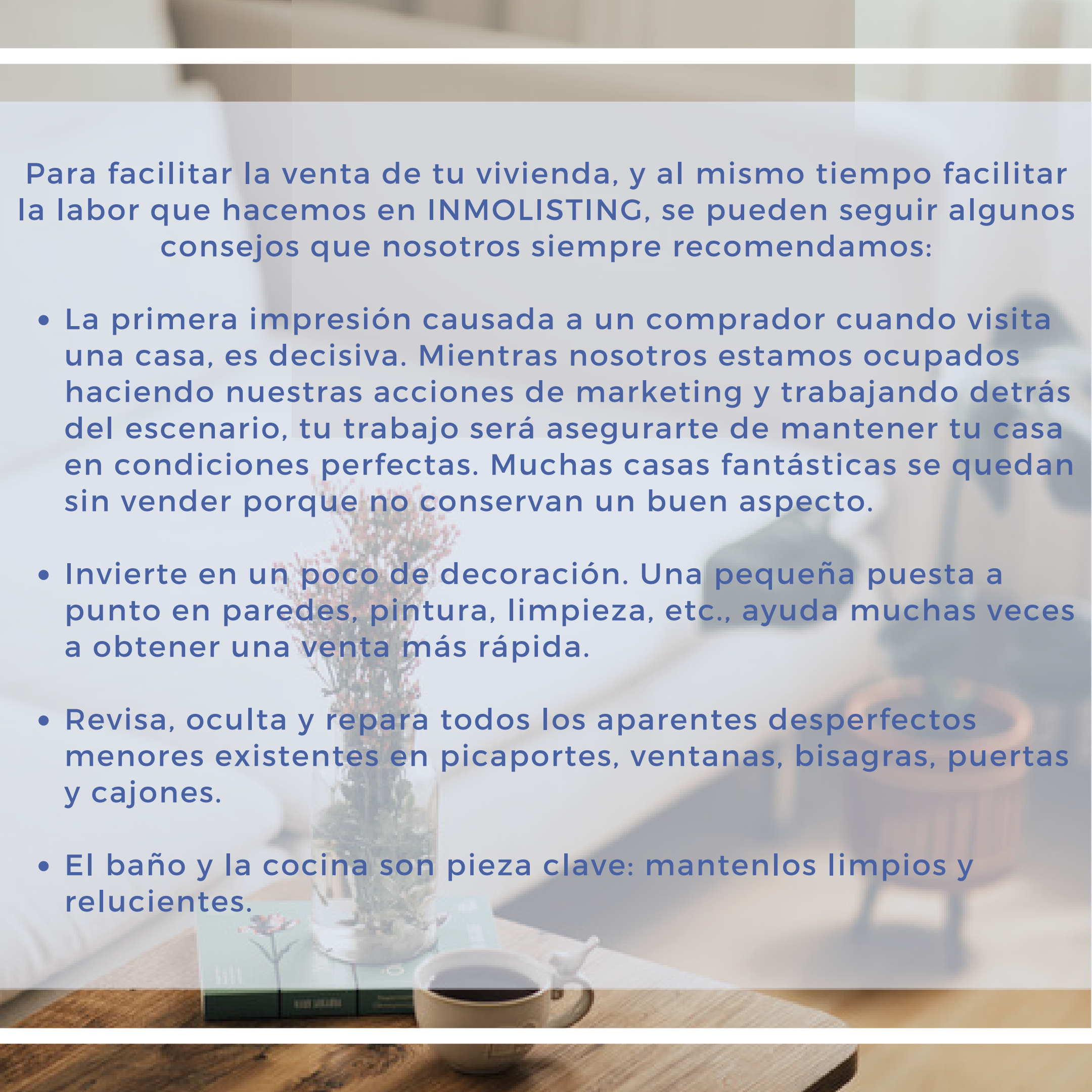


Prepara tu vivienda



Para facilitar la venta de tu vivienda, y al mismo tiempo facilitar la labor que hacemos en INMOLISTING, se pueden seguir algunos consejos que nosotros siempre recomendamos:

- La primera impresión causada a un comprador cuando visita una casa, es decisiva. Mientras nosotros estamos ocupados haciendo nuestras acciones de marketing y trabajando detrás del escenario, tu trabajo será asegurarte de mantener tu casa en condiciones perfectas. Muchas casas fantásticas se quedan sin vender porque no conservan un buen aspecto.
- Invierte en un poco de decoración. Una pequeña puesta a punto en paredes, pintura, limpieza, etc., ayuda muchas veces a obtener una venta más rápida.
- Revisa, oculta y repara todos los aparentes desperfectos menores existentes en picaportes, ventanas, bisagras, puertas y cajones.
- El baño y la cocina son pieza clave: mantenlos limpios y relucientes.





4 Análisis de Mercado



El valor de tu vivienda será aquel que un potencial comprador esté dispuesto a pagar por ella. Determinar su valor no es una ciencia exacta. El primer paso para vender tu casa es hacer un análisis de mercado completo. En INMOLISTING haremos un análisis en profundidad de tu zona, ello supone:

- Comparar tu vivienda con ventas previas y bases de datos de viviendas semejantes que están a la venta por la misma zona, ajustando las diferentes características y calidades. El resultado siempre es un valor estimado.
- Inspección detallada de su propiedad. Para ello necesitamos que nos facilites desde el primer día toda la documentación relativa a la vivienda. Este proceso nos permite definir el mercado objetivo al que se dirige tu oferta lo que, unido al precio adecuado, nos generará un gran número de compradores potenciales.



5

El precio que vende





El precio de tu casa influirá decisivamente en la rapidez con la que se efectúe la venta. Por lo que, es importante fijar un precio basándose en su valor de mercado real. Te ayudaremos a estipular un precio justo, tanto para ti, como para el comprador.

Los peligros de pedir demasiado.

- Una casa cara ayudará a los competidores a vender la suya.
- Perderás posibles compradores interesados.
- La propiedad se quemará en el mercado.
- Tendrás problemas con la tasación hipotecaria.

6

Como fijar el precio correcto

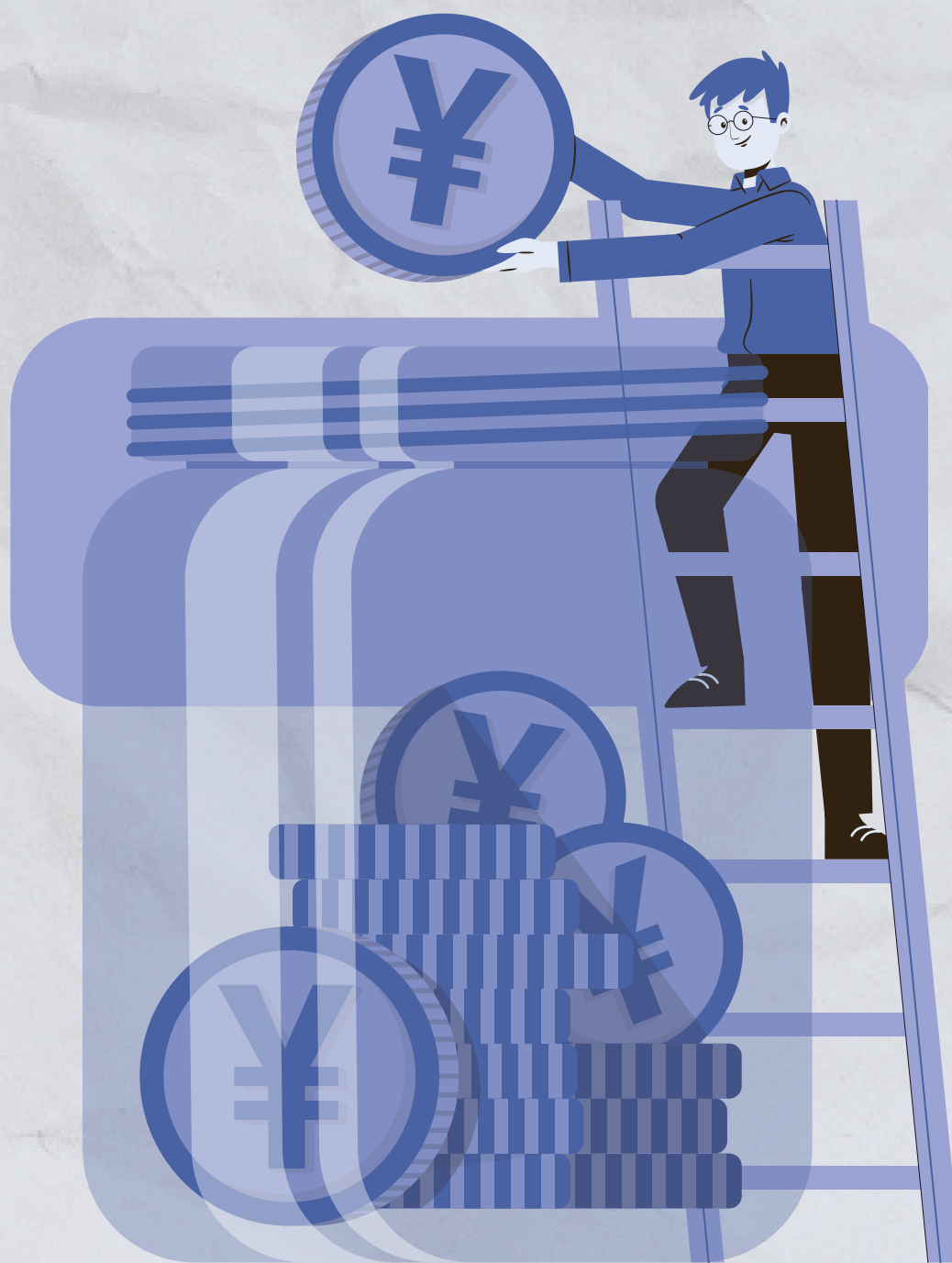








Gastos y tributos en la venta de un inmueble



Cancelación de hipoteca.

El coste económico depende del acuerdo particular de cada hipoteca. Corresponde al beneficiario de la hipoteca.

Impuestos municipales. Plusvalía.

Impuesto sobre el incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. Es un impuesto municipal, y depende del valor catastral del suelo, de los años de tenencia del bien (con un mínimo de 1 año y un máximo de 20) y del tipo impositivo de cada población. Corresponde al vendedor.

Notario

Los gastos de Notaría corresponden al comprador. El precio viene determinado por el valor de la compraventa, pero también influye la extensión de la escritura, el número de copias o la existencia de operaciones conexas, como por ejemplo una hipoteca.



8 Te mantenemos informado





Una de las quejas más frecuentes sobre los agentes es su falta de comunicación a lo largo del proceso de venta. Con nosotros no tendrás ese problema. Te mantenemos informado a través de:

- Actualizaciones periódicas de la situación desde el principio del proceso de venta, que te permitirá seguir el proceso de puesta en marcha del Plan de Marketing
- Informes de mercado periódicos que te facilitarán datos sobre los resultados de las visitas a tu propiedad.
- Reuniones de revisión para analizar la situación del proceso de venta y cualquier otra cosa que haya que comentar.
- Cuando tu casa reciba una oferta y entre en el proceso de cierre, te mantendremos al corriente de todas las novedades y te informaremos sobre fechas, plazos y documentación.
- Somos conscientes de que algunos propietarios quieren estar más encima del proceso que otros, así que estamos dispuestos a adaptar el programa según las necesidades de cada uno. Estamos encantados de comunicarnos por teléfono, email, o cualquier otra vía.





Cómo distinguir a un agente profesional en 6 pasos

AGENTE PROFESIONAL



- El profesional no está dispuesto a todo y nunca le dirá a todo que sí. Valorará previamente su caso y será claro en cuanto al precio de su piso. Se valora a sí mismo y difícilmente rebajará honorarios porque sabe que hace un buen trabajo.
- Le pedirá toda la documentación referente al piso y una autorización de venta firmada por todos los propietarios.
- No puede perder tiempo, por lo que es difícil que se lo haga perder a usted con visitas improductivas. Solo llevará a compradores.
- Al agente profesional le gusta tener el piso bien captado, sin compartir la gestión con nadie y mucho menos que haya varios carteles.
- Sin embargo sí le gusta ofrecer sus propiedades en colaboración a través de él mismo, a sus compañeros de la zona, para todos juntos poder ofrecérselo a más clientes. Pero todo gestionado por él directamente.
- Un agente profesional le dirá la verdad sobre el precio de su casa. No vale la pena crear falsas esperanzas. El tiempo lo dirá todo.

"PIQUITO DE ORO"



- Aceptará todo lo que le diga, pondrá el precio que usted quiera e incluso podrá rebajar sus honorarios fácilmente. Si no es capaz de defender su propio sueldo, ¿será capaz de defender el precio de su piso?
- Con una conversación le bastará. Luego las palabras se las lleva el viento. Probablemente no comprobará si tiene cargas o no. Luego vienen las sorpresas al firmar...
- Llevará cuantas más visitas mejor, sin indagar mucho en si el comprador es eso lo que busca. Consiste en soplar a ver si suena la flauta con uno.
- Si no hay más remedio..., su cartel será uno más de los que hay, lo pondrá en su web y esperará a ver si tiene suerte y lo venda él antes que otro profesional.
- Trabaja solo y desconfía de los demás agentes. Intentará convencerle de que se lo deje sólo a él.
- Le dirá que su casa vale lo que pide y le regalará los oídos. Probablemente no volverá a contactar con usted en bastante tiempo.



10

Cosas básicas que pedirle a tu agente inmobiliario

Que te
muestre
cómo va a
hacer la
difusión de tu
casa

Que te
enseñe su
proceso de
trabajo

Que comparta
tu propiedad
con otros
agentes
inmobiliarios

Que haga un
reportaje
fotográfico
profesional y
de calidad

Qué te diga
como va a
hacer las
visitas a tu
propiedad

Que te sea
sincero en cuanto
a las expectativas
de precio reales

Que te aconseje
como tiene que
estar tu casa
para mostrarla a
posibles
compradores



**Lo que INMOLISTING hace
por ti**

1

Trabajamos a tiempo completo en este negocio.

2

Tenemos muchos años de exitosa experiencia en residencial.

3

Honradez, discreción, profesionalidad,... con nosotros te podrás sentir personalmente cómodo y tranquilo al depositarnos tu confianza.

4

Escuchamos cuidadosamente a nuestros clientes, detectando lo que necesitan, comprometiéndonos a ofrecerles el mejor servicio.

5

Proveemos a nuestros clientes con todos los servicios que necesitan durante el tiempo de venta.

**TE AYUDAMOS A
VENDER TU CASA,
CONFÍA EN**

Inmo*Listing*
SERVICIOS INMOBILIARIOS