



# GUÍA DE VENDEDOR

Facilitamos consejos desde nuestra experiencia como agentes inmobiliarios, con el fin de hacer la mejor venta de su vivienda.

---



# ÍNDICE

- 4** Requisitos para vender
- 5** Aspectos que dan valor a su casa
- 6** Cómo presentar la casa ante una visita y hacerla lo más apetecible posible
- 8** Tomar decisiones acertadas
- 9** La importancia del precio y sus consecuencias
- 10** ¿Qué precio poner?
- 11** ¿Cómo atraer visitas de calidad?
- 12** ¿Cómo mostrar mi piso?
- 13** Negociación y cierre de la venta
- 14** Gastos como vendedor
- 15** Elija al mejor agente para vender



## | **Requisitos para vender**

Si tiene una sólo razón para vender, si es consciente de la situación real del mercado y si no dispone de cargas superiores al precio real de mercado, nos ofrecemos como agentes en nuestra zona de trabajo.

Ayudarle a vender su piso en Logroño. Es nuestra misión, vamos de la mano, todo ello basado en una relación de confianza mutua.

## Aspectos que dan valor a su casa

Lo que el comprador tiene en cuenta a la hora de seleccionar su hogar es:

### La ubicación

La zona donde se ubica su piso, los servicios con los que cuenta: La buena comunicación, cercanía a centros escolares, al centro de salud y la proximidad a zonas verdes y comercios.

### El piso

La presentación de su vivienda antes de la primera visita, su estado de conservación, la orientación, altura y su decoración, son detalles que influyen para elección entre el amplio stock donde elegir, por ello hacer algún cambio en su piso puede suponer destacar ante el resto de ofertas con las que compite, ya sea su vecino o un Banco.

### El precio

Está comprobado que cuanto mayor es el precio de venta, el valor final en la compraventa es inferior, más se tardará en vender y tendremos menos posibilidades de captar al comprador final.

Por ello la **inversión en marketing es fundamental**, sabiendo seleccionar los medios oportunos, los canales de venta adecuados, filtrando al posible interesado y enseñando la casa, en su estado ideal. Todo ello hace que podamos conseguir un mejor precio de venta, teniendo en cuenta que la elección del mejor agente inmobiliario hará que se venda antes y con las mayores garantías.



## Cómo presentar la casa ante una visita y hacerla lo más apetecible posible

Compramos por precio una vez que la zona nos encaja, pero, sabiendo que hay cosas que no podemos cambiar como la orientación, la altura y la zona debemos esforzarnos por causar una primera buena impresión.

Es bueno conocer que hay mejoras que usted mismo puede hacer:

1. Prepare la visita antes de recibir al interesado.
2. Presentar su casa recogida.
3. Elegir el momento del día con más luz.
4. Liberé de mobiliario innecesario.
5. Revise su iluminación.
6. Repare los pequeños desgastes.
7. Despersonaliza al máximo de detalles personales de los dormitorios el comedor y sus terrazas.



## Es posible hacer ajustes a bajo coste que producen cambios de vital importancia en su casa.

Desde el hall, pasando por el pasillo, baños y habitaciones, deben ser atractivos a la mayor parte de compradores. Párese a pensar qué va a ver el comprador, al entrar a su vivienda.

Su hogar va a ser examinado por un extraño. La limpieza, el mantenimiento, así como la sensación de hogar, harán que el comprador se pueda imaginar viviendo en ella.

Presente limpios los cuartos de baño, cristales, los armarios recogidos, las persianas, lo suelos y la pintura que decora las paredes. Asegurarse del correcto funcionamiento de las puertas, cortinas, bombillas, así como presentar el piso bien ventilado, ocultando sus fotos personales, tanto en el comedor como en las habitaciones, ayudaran positivamente a que la visita se convierta en un tour agradable para quienes la visiten.



## Tomar decisiones acertadas

La mayoría de las veces pensamos que poco podemos hacer para atraer al comprador, pero existen métodos demostrados que sí que son eficaces para conseguir que la casa guste.

Si se invierte antes de anunciarlo en la red o de colocar el cartel en la ventana, conseguirá marcar la diferencia para vender su casa.

### A la hora de elegir a su agente inmobiliario:

1. Consulte los servicios que le ofrece.
2. Su profesionalidad.
3. El conocimiento y experiencia de la zona, puesto que va a ser su mejor aliado para llevar a buen término su encargo que no es otro que el de vender.

---

**Por ello, confíe en quien le ofrezca servicios que sean beneficiosos para la venta, que colabore con otros profesionales y que sea discreto, honesto y confiable.**

**El art.1 de nuestro código ético indica:** proteger y promover los intereses de nuestros clientes, además de “estar obligados a tratar a todos con honestidad (vendedor y comprador).





## La importancia del precio y sus consecuencias

**¿Ha pensado el peligro que supone no fijar el precio adecuado, cuando intente sacar su casa al mercado?**

Esto puede perjudicar enormemente su misión de vender.

Es más que probable que ayude a su competencia directa, su vecino, una entidad bancaria y a sus más directos competidores a vender antes que usted. Puede llevarse una idea errónea y recibirá visitas pero no le pasarán ofertas o simplemente será descartada porque no ha hecho un análisis de mercado que le ayude a fijar su valor.



## | ¿Qué precio poner?

Cierto es que nadie quiere mal vender, regalar o perder dinero, pero si el valor no es el adecuado, tampoco se vende. Si usted es asesorado por un agente bien conocedor de la zona de los precios reales de venta, hará que esta tarea no sea tan complicada.

### **¿Cómo determina el comprador el precio?**

Se basa en cómo está el mercado en ese momento, en qué oferta existe parecido a lo que se asemeja a su búsqueda, a lo que necesita. Se basa en su capacidad adquisitiva en su financiación, en el estado de la vivienda y sobre todo en la zona.

### **¿A qué le da poca importancia el comprador?**

El interesado en comprar su casa, no tiene en cuenta lo que usted quiere, lo que le costó, lo que invirtió y lo que piensa usted comprar si vende, no se basa en lo que le dijo un vecino suyo, ni le da el mismo valor que usted a su Hogar.

## ¿Cómo atraer visitas de calidad?



Inicialmente, de unos años atrás a estas fechas el comprador se ayuda de internet, de la prensa y de la cantidad de información que existe sobre los precios dentro de su zona. Por ello es importante conseguir que su vivienda se encuentre anunciada dentro de esos canales de publicidad para obtener el mejor posicionamiento de nuestra casa en estos medios, por ello es fundamental presentarla con unas buenas imágenes fieles a la realidad, un vídeo y a ser posible un plano con medidas de la casa.

El cartel de venta puede ayudar también y puede servir de un medio más donde acudir en el caso de que ese comprador decida finalmente recoger datos dentro del radio de su búsqueda. Si nos llaman y el precio no es el adecuado, los espantaremos y asociaran el piso a un precio poco interesante.

Conviene ampliar la información de la vivienda con aspectos positivos y de interés como la zona, su entorno, puesto que esto nos ayudará a vender mucho antes. Cuanta más información proporcionemos, más posibilidades de venta habrá. Un anuncio bajo en calidad o falta de detalles de interés pasará desapercibido y no aparecerá en la selección del comprador.



## ¿Cómo mostrar mi piso?

Ya conocemos cual es el estado en el que se debe encontrar la casa, la estrategia de marketing que debe acompañarle y ya disponemos de una cita fijada con el comprador.

**1. Revisaremos nuestra vivienda**, limpiaremos y buscaremos el momento ideal para que se produzca la visita, permitiendo al comprador que se tome el tiempo necesario para revisarla, sin dar sensación de prisa, necesidad o agobiando al informar de detalles que poco le importan, puesto que no viene ni a conocerle a usted ni sus necesidades.

**2. Esté alerta para contestar las preguntas que le surjan tenga a mano la documentación** relativa a datos como su superficie, su fecha de construcción, posibles reformas de valor o los gastos de comunidad. Informe de la zona donde se encuentra, de los vecinos del Edificio.

---

**Recuerde que el comprador lo que quiere es ver la casa y aprovechar el tiempo al máximo.**

---

**Es importante que entienda, que el haber conseguido que visite su casa, ha supuesto un esfuerzo y debe ser una visita agradable y lo más interesante posible.**

## Negociación y cierre de la venta



Escuche al comprador si muestra interés porque lo más probable es que quiera abordar con usted el tema del precio y ello indica que la ha seleccionado como posible opción de compra.

La oportunidad de vender hay que aprovecharla y debe saber animar al comprador por tanto puede que se pase a la fase de pactar las condiciones para que la venda.

Tenga claro de antemano para informarle de cuándo abandonaría el piso, que parte de impuestos le corresponde a cada uno comprador y vendedor, qué cantidad sería la ideal para dejar reservado el acuerdo y retirarlo del mercado. Pero sobre todo acordar el precio.

# Gastos como vendedor

Infórmese adecuadamente con su agente inmobiliario sobre los gastos que le va a suponer la venta de su casa.

## Los impuestos municipales

Debe conocer el valor de la Plusvalía, que le liquidará su Ayuntamiento por el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

## Los impuestos estatales

Referidos a la Renta de las Personas Físicas.

## En caso de tener hipoteca

Los gastos de cancelación económica, del notario por hacer la escritura y cancelar la hipoteca y los gastos del registro de la propiedad que le corresponda en su Localidad.

## Los gastos del notario

En la compraventa son por Ley de parte del comprador, debiendo aportar para la firma por su parte Documentación como:

- Título de Propiedad o Escritura de su Casa.
- Justificante de estar al corriente de los gastos de comunidad hasta la fecha.
- Cédula de Habitabilidad en Vigor.
- Etiqueta Energética.
- En caso de ser VPO si está condicionado a un precio máximo de venta y el permiso de su Comunidad para vender.
- Información de la finca acorde a la realidad y actualizada.

## En MI CASA inmobiliaria ofrecemos los servicios del estudio jurídico y legal de la finca.

En muchas ocasiones perdemos la venta por cometer algún error al informar poco de todo lo relativo a la venta, como por ejemplo el importe de la comunidad, posibles derramas, etc. Si no actúa correctamente, puede alargar el tiempo de venta y posiblemente vender a un precio inferior que el deseado. Por ello en MI CASA inmobiliaria ofrecemos los servicios, para conseguir una venta con total garantías.



## Elija al mejor agente para vender

Visitando y contactando con los profesionales de la zona, podrá comprobar qué servicios deberían ofrecerle como los que proporcionamos en nuestra Agencia imicasa.es

**Le ofreceremos un análisis comparativo del mercado**, informando del número de viviendas con las que compite en la zona donde se ubica, el producto bancario existente y los precios reales de venta, puesto que somos conocedores de los testigos reales de compraventas pasadas y recientes.

**Damos a conocer nuestro plan de marketing adaptado a su vivienda** y manteniendo un estrecho contacto de las acciones que realizamos para la venta. Informamos detalladamente de cuándo se produce una visita y los datos del interesado. Luchamos por usted y mantenemos una comunicación activa con el vendedor.

**Compartimos con compañeros de sector su vivienda** para ayudarle a darle la mayor promoción posible, evitando que tenga que atender a varias Agencias, anunciando el piso en todos los canales de venta y al mismo precio en los anuncios. Disponemos de herramientas para compartir la base de datos de compradores, por lo que se reduce el tiempo de venta.

**Usamos sistemas basados en ayudarle a vender su casa** por sí mismo como particular y también ofreciendo un servicio integral de venta de principio a fin durante toda la operación tanto en ayudarle a conocer el precio real de mercado, su publicidad, su garantía jurídica al confiar plenamente que nosotros nos encarguemos de todo.


# Podemos ayudarle a vender su casa



## Disponemos de colaboradores profesionales en cada región de España.

Consúltenos, si quiere comprar o vender en cualquier otra localidad.



 **668 871 363**

Calle Fundición, 1. Logroño, La Rioja

**imicasa.es**   