FINCAS EVA

GUÍA PRÁCTICA PARA VENDER TU VIVIENDA



ÍNDICE

La decisión de vender tu casa 4

Pasos del proceso de venta 6

Prepara tu casa para la venta 8

Documentación necesaria 10

Gastos de la venta 11

Cómo enseñar la casa 12

Relación con el comprador 13

Negociación y cierre de la venta 15

¿Por qué contar con un agente inmobiliario? 16

¿Cómo elegir al agente ideal? 19

¿Dejo mi casa en multiexclusiva o sin exclusiva? 20

¿Cuánto vale mi casa? 21

Riesgos de poner a la venta tu casa por un valor por encima de mercado 23

Factores que afectan al valor de una propiedad 25

El agente y las acciones de marketing 26

La venta de una vivienda es un camino largo que requiere mucha paciencia y conocimientos, ya que existen multitud de factores a tener en cuenta a la hora de enfrentarse a esta aventura.

Este es el propósito de esta guía: **ofrecer una visión de cómo será el proceso de venta** para empezar a resolver dudas desde el principio.

En esta guía hemos querido recopilar nuestra experiencia en el sector. Por ello, si sigues las indicaciones podrás afrontar con más facilidad todas decisiones que debes tomar. Nuestra misión es **hacer del proceso de venta una experiencia sencilla y ágil** que cumpla con tus expectativas como vendedor.

En esta guía queremos trasladarte nuestra experiencia profesional.

LA DECISIÓN DE VENDER TU CASA

Poner en venta una propiedad **es una decisión que requiere reflexión y tiempo,** por lo tanto, es muy importante conocer y analizar el motivo que nos ha llevado a tomarla. Este factor condicionará decisiones y expectativas futuras, como **el tiempo en el que te gustaría lograr la venta o incluso el precio** que estás dispuesto a aceptar por ella.

Los motivos pueden ser muy variados, pero normalmente los clasificamos según tres criterios:

MOTIVOS ECONÓMICOS





MOTIVOS FAMILIARES

MOTIVOS DE TRABAJO



PASOS DEL PROCESO DE VENTA

PREVENTA

- Análisis Comparativo de Mercado
- Cálculo de los gastos de la operación
- Revisión de la documentación relativa a la vivienda
- Solicitud del Certificado e Eficiencia Energética (CEE) y cédula de habitabilidad
- Preparación de la vivienda (limpieza, orden, home Staging...)

LANZAMIENTO

- Realizar fotografías y vídeos de la vivienda
- Disponer de plano con las medidas de la vivienda
- Difusión de la vivienda
- Publicación de la vivienda en portales inmobiliarios nacionales e internacionales

COMERCIALIZACIÓN

- Responder llamadas, emails y whatsapps en menos de 24h
- Solucionar las dudas de los compradores
- Agendar visitas
- Preparar la vivienda para las visitas
- Gestionar visitas y hacer seguimiento

NEGOCIACIÓN

- Dialogar con el interesado
- Confeccionar el contrato de arras
- Firma contrato de arras
- Negociar el precio
- Estipular forma de pago
- Concretar las condiciones contractuales
- Pactar fechas de arras y de escrituración

VENTA

- Revisar la vivienda
- Recopilar toda la documentación
- En caso de existir, gestionar con el banco la cancelación de la hipoteca
- Proporcionar toda la documentación a la notaria
- Firma en notaría

POSTVENTA

- Revisar y liquidar los impuestos
- Gestionar el cambio de suministros

PREPARA TU CASA PARA LA VENTA

Por mucho que los compradores intenten ser objetivos a la hora de seleccionar la vivienda que van a comprar, **el factor emocional afecta, y mucho.**

Teniendo en cuenta que **un comprador solo necesita 90 segundos para descartar una vivienda,** debes asegurarte de que tu casa resulta atractiva e interesante desde el primer momento.

No tendremos una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión, por lo que **debemos cuidar al detalle su presentación.** Pon en práctica estos 10 tips y comprueba cómo cambia tu casa:

1. Despersonaliza el ambiente.

2. Cuida los detalles desde el principio, como el timbre, el felpudo de la entrada o la puerta principal.

3. Aumenta la luz natural abriendo cortinas y encendiendo las luces, aunque sea de día.

4. Logra una sensación de mayor amplitud, ordenando y despejando el espacio de muebles innecesarios y demás elementos que entorpezcan la armonía visual.

5. Realiza una limpieza profunda para que todo reluzca, sobre todo en baños y cocina.

6. Resuelve las pequeñas averías para que todo funcione correctamente.

7. Utiliza un ambientador que dé sensación de limpieza y confort.

8. Consigue una temperatura confortable en la vivienda antes de las visitas.

9. Haz fotos y vídeos profesionales.

10. Busca aportar sensación de hogar para que el visitante se visualice viviendo en la casa. Crea espacios o guiños que hagan la visita más agradable.

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

Para evitar agobios y hacerlo todo más sencillo, asegúrate de que tienes a mano todos los documentos necesarios para comercializar una vivienda. Estos suelen ser:

- DNI´s vigentes
- Título de la propiedad (Aceptación de herencia, poderes notariales, entre otros.)
- Copia de la nota simple informativa del Registro de la Propiedad
- Los tres últimos recibos del IBI
- Tres últimas actas de comunidad
- Certificado de Eficiencia Energética
- Certificado de la Inspección técnica del edificio





GASTOS DE LA VENTA

Antes de embarcarse en un proyecto de venta es conveniente **que tengas claros los gastos que vas a tener que afrontar.** Así, contarás con ellos desde el principio y evitarás sorpresas desagradables de última hora.

- Certificado de la Comunidad (siempre que la casa pertenezca a una comunidad)
- Cargas de la vivienda: IBI, gastos de comunidad, suministros...
- Plusvalía Municipal
- Plusvalía Fiscal (impuesto por el incremento patrimonial).
- Cancelación hipotecaria, administrativa y registral en el caso de que hubiera

CÓMO ENSEÑAR LA CASA

Una vez que hayas preparado tu casa y esté todo listo para recibir visitas, llega el momento de enseñarla a los interesados.

Durante la visita permite que sea el interesado quien curiosee y pregunte lo que desee. Procura no atosigarlo con detalles técnicos y deja que sea él quien pregunte y dé muestras de interés. Si te da pie, háblale de la zona, de los vecinos, de la comunidad y de por qué tu casa merece la pena.





RELACIÓN CON EL COMPRADOR

Para vender tu casa es necesario que recibas ofertas y las atiendas correctamente, así como despertar el interés de posibles compradores. Sin embargo, **todo este esfuerzo será en vano si no detectas las ofertas más solventes** y conoces el procedimiento para negociar de forma correcta y conveniente el cierre de la venta.

Uno de los grandes **valores añadidos de las agencias inmobiliarias es la clasificación de los compradores,** lo que permite reducir y optimizar al máximo las visitas, ya que **se descarta a aquellos clientes cuyas necesidades y posibilidades económicas no harán factible la venta.** Lamentablemente, descubrir si un comprador es solvente resulta casi imposible para un particular.

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA

Una vez que hayas encontrado al comprador ideal, llega el momento de comenzar con el cierre de la venta y la negociación. Has de tener en cuenta que, aunque ambas partes (vendedor y comprador) están de acuerdo en cerrar la operación, tienen objetivos económicos opuestos. Es imprescindible gestionar bien la situación.

Para ello, **ponte en el lugar del comprador y actúa de manera empática,** pero no pierdas de vista tu límite de venta. Para defender tus argumentos será necesario que te apoyes de datos reales de mercado, de inversión, tasación, anexos, etc. Sé lógico y objetivo y procura mantener en todo momento conversaciones serenas y con buen talante. De esta manera será mucho más fácil llegar a un acuerdo.

No olvides que el precio no es el único protagonista, sino que también deberéis tratar cuestiones de muchos tipos: entrega de llaves, mobiliario, gastos de notaría e impuestos, forma de pago, importe de la señal, etc. Cuando hayáis llegado a un acuerdo, el último paso es acudir a un notario que lo formalice de manera legal.



¿POR QUÉ CONTAR CON UN AGENTE INMOBILIARIO?

El mercado inmobiliario es complicado, dinámico y en constante movimiento, **requiere un nivel de conocimiento amplio debido a los múltiples factores que intervienen en él.** Conviene tenerlos a todos en cuenta para evitar errores que repercutirán en una menor rentabilidad de la venta y otras consecuencias indeseables.

Por tanto, **contar con un agente inmobiliario que domine el mercado** y conozca los detalles de la zona en la que se halla tu propiedad **hará que te sientas más seguro y confiado** durante un proceso tan complejo como la venta de un inmueble. Nuestro trabajo es triple, ya que nos encargamos de:

ASESORARTE

Ante decisiones comerciales y trámites legales.

Conocemos los procedimientos, los documentos requeridos y la forma de actuación más rentable en términos de tiempo, esfuerzo y dinero.





COMERCIALIZAR

Tu vivienda de una forma competitiva y profesional, ya que disponemos de las herramientas y conocimientos específicos.

NEGOCIAR

Para lograr el resultado más rentable. Se trata del punto clave de todo el proceso, ya que de este último paso dependerán la rentabilidad del acuerdo y la satisfacción de las expectativas iniciales.





¿CÓMO ELEGIR AL AGENTE IDEAL?

Una vez que has tomado la decisión de contar con un agente inmobiliario, llega el momento de escogerlo. **Antes de decidirte, infórmate bien y presta atención** sobre todo a dos factores:





SERVICIO AL CLIENTE

Elige con quien te sientas a gusto trabajando, que te genere confianza y entienda tus necesidades y expectativas y, sobre todo, **que cuente con la experiencia y los conocimientos necesarios acerca de esa zona** concreta.

PLAN DE MARKETING

Pide información sobre las acciones que se van a llevar a cabo para vender tu casa y asegúrate de que utilicen múltiples herramientas de difusión.

¿DEJO MI CASA EN MULTIEXCLUSIVA O SIN EXCLUSIVA?

La multiexclusiva o exclusiva compartida es un sistema de colaboración entre agencias y agentes inmobiliarios de una misma zona o área de trabajo, ceñido inicialmente a una población, zona concreta o barrio de una gran ciudad, mediante el cual se comparte información de inmuebles captados en exclusiva.

Cuando estás buscando al agente inmobiliario que se encargará de comercializar tu vivienda, una de las decisiones que tendrás que tomar es, **si contarás con varios o si le cederás tu vivienda a una agencia en multiexclusiva.**

Comprendemos que durante esta primera fase es fácil pensar que varias agencias inmobiliarias te garantizarán una venta más rápida, pero realmente no es así. Cuando se contrata a una agencia en multiexclusiva y depositas tu confianza en una concreta, **la implicación y la calidad del servicio crecen,** ya que dispondrás de una dedicación y una atención privilegiadas.





Ceder tu propiedad en multiexclusiva, es convertirse en máxima prioridad. Esto permite que tu agencia o agente contratados, se vuelquen al máximo y te brinden un servicio completo para asegurarte que el proceso sea ágil y satisfactorio, de acuerdo a tus expectativas.

¿CUÁNTO VALE MI CASA?

Este paso es crucial en el proceso de venta. El precio escogido debe ser el indicado, ya que **un precio demasiado elevado alargará el tiempo de venta** y, finalmente, obligará a bajar el precio más de lo deseado por haber "quemado" la propiedad en el mercado.

Por tanto, un buen asesor inmobiliario es el más cualificado para proponer un precio adecuado. **En Fincas Eva, hacemos un análisis exhaustivo de tu propiedad,** de la zona y de las viviendas con características similares disponibles en el mercado de Barcelona. Tendremos en cuenta aspectos como:



- La demanda en tu zona
- La oferta similar en tu zona
- El estado real de tu vivienda
- Su ubicación
- Sus características

De esta manera conviene asumir que hay una serie de factores que NO marcan el precio actual de una vivienda, como:

- La cantidad que necesitas
- Lo que pagaste por ella
- Lo que hayas invertido en mejoras
- El importe por el que la vendió tu vecino hace un tiempo
- La calidad y/o cantidad del mobiliario

RIESGOS DE PONER A LA VENTA TU CASA POR UN VALOR POR ENCIMA DE MERCADO

Es razonable que quieras ganar lo máximo posible con la venta de tu casa, así que es habitual que sientas la tentación de pedir un precio más alto del recomendado. Sin embargo, nuestra experiencia nos ha demostrado que las casas más caras acaban vendiéndose por debajo de su valor de mercado. **Si no pedimos el precio correcto desde el principio corremos una serie de riesgos que no nos convienen,** así que antes de pedir un precio demasiado alto deberías tener en cuenta que:

UNA CASA CARA AYUDARÁ A LOS COMPETIDORES A VENDER LA SUYA

Tu casa servirá para que otros en su barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad, ya que está más barata. El 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 solo visitan las propiedades que están dentro de unos rangos de precio, por lo que descartarán la tuya

desde el inicio. Aunque estuvieras dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no vas a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

LA PROPIEDAD PIERDE SU ATRACTIVO E INTERÉS POR EL MERCADO

Un precio elevado provoca que se tarde más en vender o incluso que no se venda. La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta porque suponen que habrá algo malo en ellas, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

LA PROPIEDAD TENDRÁ PROBLEMAS CON LA TASACIÓN

En caso de que alguien que no conoce el mercado hiciera una oferta, el banco sí sabe lo que vale la casa en realidad, por lo que no dará un préstamo para ella. Por tanto, sería necesario bajar el precio de todas maneras o perderíamos la operación.





FACTORES QUE AFECTAN AL VALOR DE UNA PROPIEDAD

Hay tres características que determinarán el interés sobre tu vivienda en posibles compradores, ya que será lo primero en que se fijen:

LA UBICACIÓN

La zona es crucial, ya que los posibles compradores valoran aspectos como las calles, el tráfico, la gente que allí reside, los servicios asistenciales cercanos, transporte, zonas verdes, la proximidad a la playa, etc.

ESTADO DE CONSERVACIÓN

Por motivos evidentes, las casas nuevas son las más llamativas debido a que se hallan en perfectas condiciones. También influyen aspectos como una decoración acorde a las tendencias de temporada.

PRECIO

Estrechamente relacionado con la velocidad de venta, ya que, según las estadísticas, los inmuebles que se venden más deprisa son las que tienen un precio acorde al mercado.

EL AGENTE Y LAS ACCIONES DE MARKETING

Ambos factores influyen directamente en la velocidad de venta y, por tanto, en el precio que obtengas por ella. **Es crucial que elijas a un agente de prestigio que conozca perfectamente la zona,** disponga de una amplia cartera de compradores interesados en ella y resulte llamativo para destacar entre otras opciones.

Las acciones de marketing, por su parte, **conforman una estrategia de comunicación que va más allá de la publicidad.** La difusión ha de ser máxima y efectiva para impactar al mayor número de compradores potenciales posible.

En **Fincas Eva,** además de nuestro elaborado plan de marketing, contamos con una amplia **base de datos de compradores particulares e inversores,** que no acceden a portales inmobiliarios, la cual reporta el 25% de nuestras ventas.

Si después de leer la guía aún te quedan preguntas o te han surgido cuestiones que detallar, no dudes en preguntarnos. Nuestro equipo está a tu disposición.

CONTÁCTANOS

FINCASEVA

Passeig Sant Joan, 32 Entresuelo 4ª
08010, (Barcelona)

93 265 86 65

Via Augusta, 18, Bajos
43893, Altafulla, (Tarragona)

977 07 00 97

comercial@fincaseva.com

www.fincaseva.com