

Si usted necesita vender su casa.



Nosotros se la vendemos,
poniéndonos a trabajar con todas nuestras herramientas,
nuestros conocimientos y nuestra red de agencias.



Infórmese en:

Guía para Vender su Casa

Tiene en sus manos
la guía completa que
aglutina toda la experiencia
de los últimos 20 años de más
de 2.000 expertos agentes inmobiliarios.

Para hacer la mejor venta de su vivienda.



Testimonios de clientes

Los consejos que nos habéis dado, para hacer nuestra casa más atractiva en las visitas, han sido fundamentales para vender nuestra casa, al principio no habíamos caído en su importancia. Vuestra profesionalidad y transparencia son la que hace falta en este sector, ahora no sé como puede haber propietarios que intenten vender su casa por su cuenta, es algo tan importante que hay que hacerlo de forma profesional como vosotros lo habéis hecho. Muchas gracias por todo y me alegro de haberos conocido.

Yolanda García
(Mislata, Valencia)

Siempre pensamos que nosotros solos podríamos vender nuestra casa y perdimos un tiempo precioso, llegó un momento en que estábamos casi desesperados y llegamos a pensar en dejar de venderla. De haber sabido como trabajan en Alfa habríamos vendido nuestra casa antes, es impresionante la cartera de clientes compradores que tienen y su conocimiento del mercado para determinar un precio.

Juan Carlos y Mayte
(Madrid).

Espero que este testimonio llegue a muchos propietarios, la relación que he mantenido con vuestra empresa durante este tiempo se puede simplificar en tres palabras: HONESTIDAD, TRANSPARENCIA y PROFESIONALIDAD. Mi próxima casa también la venderéis vosotros.

José Luís Rodríguez
(Oviedo).

Lo que más destacaríamos de vosotros es vuestra discreción, siempre estáis ahí para solucionar cualquier problema y sin embargo no se siente vuestra presencia, no hay ningún tipo de presión y sí que se siente una gran seguridad tranquilidad.

Mariano y Aurora
(A Coruña).

Índice

¿Por qué quiere vender su casa?	4
Lo que más influye en el valor de su casa.	5
Consejos para hacer su casa más atractiva.	6
Pensamientos erróneos.	8
El precio y sus peligros.	9
Cómo fijar el precio.	10
¿Cómo conseguir visitas?	11
¿Cómo enseñar la casa?	12
Negociación y Venta.	13
Gastos de la venta.	14
Profesionalidad	14
Si puede elegir, elija lo mejor.	15



¿Por qué quiere vender su casa?

Lo primero que le recomendamos es que **analice qué le motiva para vender su casa**, las principales razones suelen ser:

Económicas:

"Porque me va bien y quiero otra casa mejor, más cómoda."

"Porque atravieso problemas para pagarla, necesito otra más económica."

Trabajo:

"Me cambian de trabajo".

Familiares:

"Somos más de familia y se me queda pequeña."

"Por reparto de herencia."

Esas necesidades nos tienen que llevar a determinar un tiempo en el que quiero vender mi casa, la expresión "no tengo prisa" de ser cierta sería lo más parecido a "no quiero venderla", al principio no se tiene prisa pero luego va pasando el tiempo y cada vez nos queda menos tiempo para venderla y eso se acaba reflejando en una bajada de precio drástica.

Si no tiene prisa en vender, la mejor opción seguramente es no ponerla en venta.....

Lo que más influye en el valor de su casa?



Lo que más valor aporta a su casa, y es en eso, en lo que se fijan los compradores:

La zona, como son las calles, tráfico de coches, servicios asistenciales, transporte, zonas verdes, etc...

La casa, su estado de conservación, distribución, orientación, decoración, etc... Siempre se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer un cambio muy importante en su casa.

El precio, cuanto más alto está el precio más se tardará en vender y más oportunidades de venta se perderán. Las estadísticas nos dicen que cuando se pone a la venta por un precio elevado, se acaba vendiendo por un precio inferior a su valor.

Las acciones de marketing, no son solamente acciones de publicidad, por supuesto que hay que hacer publicidad de la casa, eligiendo los mejores medios, sabiendo seleccionar la información, seleccionando a los clientes, cómo hay que enseñar la casa, cómo tiene que estar, en definitiva, un conjunto de cosas que hacen posible vender al mejor precio. Y la más importante, elegir bien a su agente inmobiliario hará que se venda antes.

Consejos para hacer su casa más atractiva:

Hay cosas en las que usted no puede influir como:

La zona, la superficie de su casa, la orientación, el estado de conservación del edificio...

Pero otras en las que sí y es en estas donde tiene que poner todos sus esfuerzos, porque nunca tenemos una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión.

Antes de entrar a su vivienda ¿qué ve el comprador?

El felpudo (*nuevo*), es lo primero que se ve y cambiarlo es económico. La puerta de entrada, que esté brillante, que no tenga arañazos, ... Timbre (*perfecto funcionamiento*).

“se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer un cambio muy importante en su casa.”

Al entrar en su vivienda ¿qué ve y qué percibe el comprador?

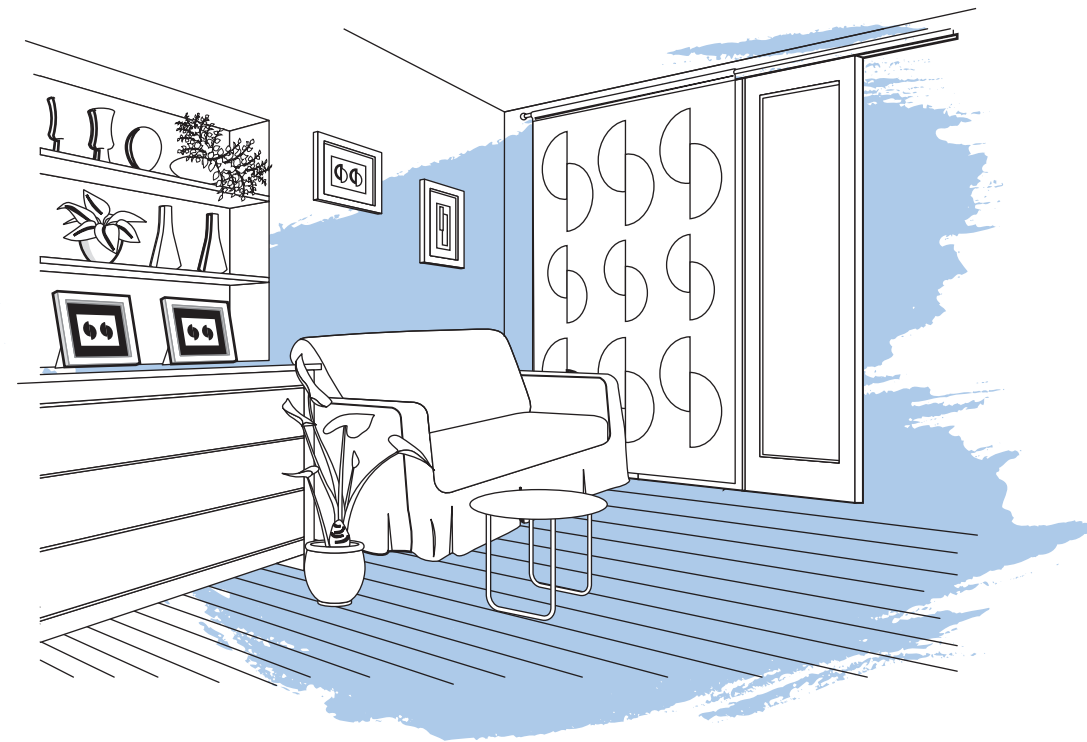
Amplitud

Descargar el espacio de muebles innecesarios.

Armarios ordenados

Casa recogida

Instale bombillas de máxima potencia, para conseguir que su casa brille.



Limpieza

Cuartos de baño, cocina (*ojo debajo del fregadero, hay compradores muy curiosos*) cristales de las ventanas (*que brillen*), persianas, suelos, olores (*esto es especialmente importante, lo primero que se percibe al entrar en una casa es su olor, recomendamos que este bien ventilada y alguna fragancia muy suave a café recién hecho*).

Mantenimiento

Revisar cisternas y grifos, encender todas las bombillas de las lámparas, si alguna puerta chirría engrasarla, revisar mecanismos eléctricos, persianas enrollables.

Sensación de hogar

Música suave, ambiente acogedor, subir las persianas para ver la claridad, temperatura agradable, la mesa puesta hará más atractivo el comedor, guarde las fotos personales para que el comprador se pueda imaginar viviendo allí sin ser un intruso.

Pensamientos erróneos

Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay mucha verdad, pero lo cierto, es que se pueden hacer muchas cosas para conseguir que la casa le guste al posible comprador. Antes hemos visto una serie de consejos que tienen su eficacia.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner un cartel de SE VENDE y a anunciarlo en portales inmobiliarios gratuitos. Si quiere competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que se diferencie....

“Para vender mi casa no necesito a nadie....”
“Los honorarios de la agencia encarecen el precio....”
“Todos los agentes inmobiliarios son iguales....”

Para elegir a su agente inmobiliario tenga en cuenta:

SERVICIO AL CLIENTE:

Que sea una persona con la que se sienta a gusto trabajando, que sus intereses coincidan con los suyos, que sea un profesional, que tenga experiencia.

PLAN DE MARKETING:

El precio es importante, pero también es importante el plan de marketing, es decir, las acciones que se van a hacer para vender su casa, pida que se las den por escrito, que exista un compromiso.

El precio y sus peligros

¿Se ha parado a pensar qué consecuencias puede tener poner un precio elevado?

Lo normal es que cuando uno vende intente sacar el mayor precio posible, igual que cuando uno compra intenta comprar lo más barato posible. **Esto que es completamente natural puede tener unas consecuencias letales para su venta:**

Ayudará a su vecino a vender antes. En una misma zona suele haber a la venta alguna casa parecida a la suya y con toda seguridad los posibles compradores las encontrarán igual que van a encontrar la suya, ¿qué cree que puede pasar si usted pide 175.000 € y otro pide 165.000 €?. Sin lugar a dudas estará ayudando a su vecino a vender su casa antes, el comprador pensará que está comprando barato. No ayude a sus competidores.

Tendrá menos visitas. Normalmente los compradores en sus búsquedas establecen unos rangos de precio ¿qué ocurre si pide 175.000 € y el comprador establece hasta 165.000 € por pedir demasiado su casa no aparecerá en esos listados y el interesado se irá a ver la casa de su vecino y no tendrá la opción de negociar nada.

Su casa se quema. Un precio elevado provoca que se tarde más en vender (o incluso que no se venda), cuando una casa lleva mucho tiempo a la venta se quema, los clientes más interesantes suelen aparecer en los 30 primeros días.



¿Cómo fijar el precio?



Es un dilema, si el precio es bajo se pierde dinero y si el precio es alto también se pierde (porque no se vende). Es una tarea difícil y aquí es donde es determinante un buen asesoramiento por parte de un profesional de la zona.

En qué se basa el comprador para determinar el precio.

- En como está el mercado en ese momento.
- La oferta similar a la suya.
- La financiación.
- El estado real de la vivienda.
- La percepción de la vivienda.
- La zona.

En qué no se basa el comprador.

- Lo que usted necesita para vender.
- Lo que usted se ha gastado en ella.
- Lo que usted quiere.
- Lo que vale lo que usted va a comprar.
- Lo que le dijo su vecino.
- Que es su hogar, sus recuerdos...

¿Cómo conseguir visitas?

Lo primero que tenemos que hacer es analizar qué herramientas utilizan los compradores para buscar inmuebles:

En un primer momento utilizan prensa e internet para hacerse una idea de los precios, determinan características, zona y rango de precio. Estos son los clientes que podríamos llamar PROSPECTORES DE MERCADO. En esta primera fase tenemos que conseguir un buen posicionamiento de nuestra casa en estos medios, para ello haremos plano, fotos y video.

El cartel de SE VENDE es una buena herramienta si se utiliza correctamente, de lo contrario se puede volver en contra de la venta. Cuando estos PROSPECTORES DE MERCADO ya han decidido comprar, entonces recogen información en la zona, carteles de SE VENDE, anuncios en establecimientos, etc... son los llamados COMPRADORES DECIDIDOS, los más interesantes para poder vender nuestra casa. Si ponemos el cartel de SE VENDE y tenemos un precio elevado (fuera de mercado), estaremos espantando a los clientes que más nos interesan que son los CLIENTES DECIDIDOS, al ver el cartel llamarán por teléfono para ampliar información y al darles el precio asociarán esa casa a un precio elevado y se olvidarán de ella. Debemos poner el cartel cuando tengamos la certeza de que el precio es interesante.



En el anuncio tenemos que resaltar las cualidades de nuestra casa, fundamentalmente lo relativo a la zona, la casa es como es y normalmente hay unos datos básicos que se recogen en una ficha. Una buena historia contada acerca del entorno, de la zona, nos va a ayudar mucho a vender.

¿Cómo enseñar la casa?

Ya sabemos como tenemos que tener preparada la casa, lo hemos visto anteriormente. También nos hemos hecho una idea de lo importante que es tener una estrategia de marketing para que los posibles compradores contacten con nosotros.

Después de toda esa inversión y esfuerzo llega el momento más delicado, tenemos delante al posible comprador ¿qué hacemos?.....

Antes de que llegue el cliente revisaremos el estado de la casa y lo prepararemos como si fuese este cliente quien nos va a comprar la casa, es decir, solo nos falta ponerla un lacito....

NUNCA dar la sensación de querer vender, no agobie al cliente, déjele su tiempo, tiene que intentar que sea él quien le pregunte, eso será síntoma de que tiene interés, hablele de la zona, de los vecinos de la comunidad.

ACUERDESE, el cliente lo que quiere es ver la casa.....

Sería una pena que después de todo el esfuerzo se cometiera un error....., en estos momentos se la juega.....



Negociación y venta

Si el cliente muestra un mínimo interés tiene que detectarlo porque seguramente lo que quiere es hablar de precio, cualquier objeción que le ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa su casa, tiene que estar preparado para oír cualquier cosa pero NUNCA se lo tome como algo personal, para usted su casa es su HOGAR para el cliente todavía es una CASA.

Tiene que saber cerrar de forma oportuna, **las oportunidades se presentan y hay que aprovecharlas**, muchas veces un pequeño detalle nos revela que hay que darle un pequeño empujoncito al comprador para que se decida a sentarse a hablar de las condiciones, y esto o se sabe o no se sabe.....

Una vez sentados para negociar hay que saber sobre que se negocia y que estrategia tenemos, por ejemplo:

- Cuando se entregan las llaves.
- Los gastos de notaría y plusvalía.
- Importe de la señal.
- Forma de pago.
- Reserva condicionada al préstamo.
- Y en último lugar el PRECIO

NO SE LA JUEGUE



Gastos de la venta



Usted tiene que saber que gastos le va a suponer la venta de su casa.

Impuestos municipales:

Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (Plusvalía)

Impuestos estatales:

Según su Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Si tiene Hipoteca:

Gastos de cancelación económica, si su hipoteca es a interés variable entre el 0% y el 1% del capital pendiente.

Gastos de cancelación registral, tiene que hacer una escritura para cancelar la hipoteca y por tanto gastos de notaría y registro de la propiedad.

Y por ley, los gastos del notario de la compraventa, aunque en muchas zonas estos gastos se negocian y los paga el comprador.

Profesionalidad

Esta claro que la profesionalidad es fundamental para hacer una buena venta, cualquier pequeño error se paga y normalmente se paga en el precio, porque se tarda mucho en vender y hay que bajar el precio, o porque se negocia mal y también hay que bajar el precio.

En Alfa Inmobiliaria esto es a lo que nos dedicamos, esto es lo que sabemos hacer; con nosotros SEGURO que conseguirá vender antes y a un mejor precio.



Si puede elegir, elija lo mejor

Estos son nuestros servicios:

Análisis de Mercado, diferencias entre precios de oferta y precios de venta, evolución en los últimos meses de las ventas realizadas en la zona, análisis de tendencias en precios, estudiar el precio adecuado que nos generará más visitas y por tanto más interesados.

Programa de Cambio de Casa (PCC). Muchos propietarios quieren vender porque quieren comprar otra casa y no saben que hacer si primero vender y luego comprar o ir buscando algo mientras venden su casa, para esto tenemos soluciones financieras que le permitirán vender su casa en un plazo razonable de tiempo y poder comprar si encuentran algo realmente interesante.

Plan de Marketing Tu Casa tiene una Historia (PMCH). Casi siempre lo más importante a la hora de decidir comprar una casa es hacerse una idea previa de cómo se va a vivir ahí, y es más fácil preparando la casa de una forma agradable y sobre todo tener una historia que contar sobre la zona y la propia casa. En este PMCH volcamos toda nuestra experiencia haciéndole sugerencias en cuanto a decoración, confeccionamos un reportaje fotográfico ayudándole a organizar su casa para resaltar lo más atractivo, incorporamos su vivienda en más de 20 portales inmobiliarios y en nuestra propia MLS, en pocas horas su inmueble lo podrán ver miles de compradores potenciales.

Plan de Comunicación y Evolución (PCE). Es muy importante trabajar bien y también lo es mantener informado al propietario, la información muchas veces elimina tensiones y sobre todo nos permite ir adaptando los medios en función de los resultados obtenidos, nosotros le plantearemos un plan de comunicación y nos adaptaremos a sus necesidades. Nuestro principal objetivo es que usted disponga de toda la información relativa a la evolución de la venta de su casa.

Plan de Intercambio de Casa (PIC). En muchos casos conseguir financiación representa un problema que dificulta la venta ya que en la mayoría de los casos los compradores necesitan una hipoteca. Cada vez se dan más casos en los que es posible hacer un intercambio de casa. Hemos creado una sección nueva llamada intercambio para facilitar este tipo de operaciones a nuestros clientes. Al ser una red de oficinas inmobiliarias tan numerosa la probabilidad de que tengamos en cartera lo que usted está buscando es muy alta.

Buscador de Compradores o Inquilinos (BCI). Disponemos en nuestra web de una amplia base de datos de compradores de viviendas, lo primero que hacemos al incorporar su vivienda es un cruce con esta base de datos.

Particular Vende Inmueble (PVI). Es un sistema basado fundamentalmente en ayudarle a usted para que pueda vender su casa también como particular con el apoyo de todos nuestros servicios, usted se ocupa de enseñarla y nosotros del resto.