



¡VENDIDO!



**CLAVES PARA
VENDER TU CASA
EN 10 SEMANAS**

CLIENTES FELICES



Fui por recomendación y fue todo un acierto. Mi agente tuvo un trato inmejorable, se preocupó por buscar un precio justo para la vivienda, conocía las características de la vivienda como si fuese suya. En definitiva, volvería a contratar los servicios una y mil veces. Gracias.

LAURA



¡Buenos días! Mi experiencia ha sido maravillosa, nunca me han ayudado e informado tan eficientemente en ninguna inmobiliaria.

Gracias por vuestro gran trabajo.

SANDRA DEL OLMO



Acabo de vender mi vivienda con esta inmobiliaria y la atención ha sido fantástica. Han sido muy educadas, atentas y siempre disponibles. Me han vendido el piso por encima del precio que pensaba, en tres semanas firmamos el contrato de arras.

A. S.



Patricia es una gran profesional.

¡Desde el primer minuto sabes que estás en buenas manos!

Muchas gracias.

ANA MERINO



Es un regalo conocer a Patricia, es muy resolutiva, muy amable, muy inteligente y muy generosa.

Muy recomendable hacer negocios con ella.

ALBERTO MARTÍNEZ



Recomiendo totalmente esta inmobiliaria para vender vuestras viviendas. Me mantuvieron informada sobre la gestión en todo momento. Además me la vendieron por encima del precio en que yo pensaba hacerlo. Muchísimas gracias.

MARÍA TERESA MENDOZA

La publicación que tienes entre tus manos es una guía, que contiene los principios básicos para poder **vender tu casa en un plazo máximo de 10 semanas**. Es fruto de nuestros **muchos años de experiencia en el mercado y más de 2.000 operaciones realizadas**. Sabemos que, cuando se cumplen todos estos principios, las propiedades se venden de una manera rápida, fácil, y además, ¡al mejor precio!

ÍNDICE

4	La decisión de vender
5	¿Por qué quieres vender tu casa?
6	Las 5 influencias que venden tu casa
8	5 principios básicos para vender tu casa en diez semanas
10	Viste tu casa para el éxito en 12 pasos
12	¿Cómo enseñar la casa? Home Staging
15	3 grandes mitos sobre vender tu casa
17	Propietarios de VPO
19	Negociación y cierre de la venta
19	Ideas erróneas sobre la venta
20	Gastos en la venta
22	Cómo fijar el precio correcto
23	Peligros de equivocarse en el precio
24	Peligros de pedir demasiado
28	4 mitos sobre los agentes inmobiliarios
30	Cómo acertar eligiendo a tu agente
32	Un buen Plan de Marketing debe contener...
34	Encuentra las 4 diferencias entre vender...y vender!
36	El agente 1º en tu zona
39	Cosas importantes que debes tener preparadas

LA DECISIÓN DE VENDER

No siempre es fácil tomar la decisión de vender tu casa, y muy especialmente si ha sido tu hogar durante los últimos años. La venta suele entrañar decisiones emocionales difíciles.

Aun así, es fundamental tener muy claro por qué quieres vender tu casa. Ser consciente del motivo te ayudará a tomar la decisión correcta y evitar que te equivoques cuando llegue el momento decisivo. A esto le llamamos “motivación de venta”: **cuanto más intensa sea tu motivación de venta, más fácil te resultará el proceso de vender tu casa.**

La elección de tu agente inmobiliario puede suponer la diferencia entre vender o no vender. Nunca escojas a un agente porque te diga que tu casa vale mucho; elígele por su Plan de Marketing, su experiencia, su profesionalidad y su capacidad de compromiso.

¿POR QUÉ QUIERES VENDER TU CASA?

Lo primero que te recomendamos es que analices qué te motiva para vender tu casa, las principales razones suelen ser:

🇪🇺 ECONÓMICAS

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

"Porque tengo problemas para pagarla, necesito otra más económica"

💼 TRABAJO

"Me cambian de lugar de trabajo"

"Me cambio de empresa de trabajo"

👤 FAMILIARES

"Ahora somos más en la familia y se me queda pequeña"

"Ahora somos menos en la familia y se me queda grande"

"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 tienes prisa en vender, la mejor opción seguramente es no ponerla en venta.

Decir "no tengo prisa en vender mi casa" es prácticamente lo mismo que decir "no quiero venderla ahora".

5 INFLUENCIAS QUE VENDEN TU CASA

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

Zona

La localización exacta dentro de un mismo barrio hace variar el precio de las casas y el deseo de los compradores por adquirirlas. Lamentablemente, la casa está dónde está y no podemos moverla de sitio. **La zona es la que es, así que tendremos que intervenir en otros aspectos** en los que Sí podemos influir.

Precio

Nuestra experiencia nos indica que **las casas que se venden antes y a mejor precio son las que desde el principio se anuncian con el precio más atractivo**. Las casas que salen a un precio superior con la esperanza de negociar acaban languideciendo meses en el mercado y termina vendiéndose por mucho menos de lo que podría haberse obtenido. Hay gente a la que no le gusta regatear y descartarán tu casa si ven un precio demasiado alto.

Financiación

En la actualidad hay que hacer una cualificación financiera de los compradores, pues no todos poseen los recursos necesarios o la capacidad para endeudarse en la compra de una casa. **Ayudar al comprador a encontrar la financiación adecuada es un proceso clave en la venta de tu casa**. Por eso hay que estar en permanente contacto con las entidades financieras y saber dónde y cuándo presentar cada operación hipotecaria.

Estado

Recuerda que **la decisión de compra es emocional** y que sólo más tarde la racionalizamos con elementos objetivos. Por lo tanto, la limpieza y el estado de conservación de la vivienda, su presentación, la eliminación de olores fuertes, la despersonalización de la decoración y otros pequeños cambios pueden suponer la frontera entre recibir ofertas desde el primer día, o no.

Acciones de Marketing

La primera decisión de marketing que debes tomar es la elección de tu agente inmobiliario. **Un buen agente te presentará un Plan de Marketing personalizado** que incluya acciones de Home Staging, redes sociales, reportaje fotográfico, vídeos en HD, reportajes 360°, Matterport de tu vivienda, colaboración con otras agencias, publicación en portales, la mejor forma de realizar las visitas y otras cuestiones que deberás tener en cuenta.

CINCO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER TU CASA EN 10 SEMANAS

1. Consigue el compromiso de tu agente inmobiliario.

No permitas que cualquiera se ocupe de algo tan importante. Contrata a tu agente basándote en su Plan de Marketing y en su compromiso total a la hora de vender tu casa. Obtendrás su compromiso si tú también tienes capacidad de comprometerte con él.

2. Conoce el mercado, fija el precio, crea la oportunidad.

A la hora de fijar el precio, debes lograr generar en el comprador una clara sensación de oportunidad para que tu casa sea la más deseada. Para ello, combina los diferentes principios de esta lista.

8

3. Obtén la máxima difusión, sitúa tu oferta donde se toman las decisiones.

Utiliza todos los canales para encontrar compradores: portales, web, blogs, páginas web, Google, redes sociales, marketing directo, técnicas de farming, marketing por goteo, publicidad estática, Open House, acuerdos de colaboración con inmobiliarias, etc.



4. Viste tu casa para el éxito. Prepara las visitas.

Recuerda que la decisión de compra es emocional. Una casa preparada, ordenada, neutra, sin demasiados objetos personales, con sensación de espacio y bien cuidada, es la clave para seducir a un comprador.

5. Prepárate a negociar, gestiona y supera el riesgo. Alcanza el cierre.

Detectar las señales de compra, motivar a los compradores, ayudarles a tomar la decisión: la negociación implica saber intercambiar, gestionar el riesgo que se genera y evitar sorpresas de última hora que hagan peligrar la venta.

“El secreto reside en la combinación de los 5 principios. Si no sabes combinarlos, sólo te quedará bajar el precio.”



VISTE TU CASA PARA EL ÉXITO EN 12 PASOS

1º AMOR A PRIMERA VISTA

Aprovecha al máximo la primera impresión. Cuida la imagen de la entrada de tu vivienda. Hall de entrada limpio y con olor a fresco. Puerta principal limpia, pomos abrillantados. A menos obstáculos por medio, mejor.



2º DEJA ENTRAR LA LUZ

¡Deja que la luz infunda la vivienda! Recoge las cortinas y sube las persianas para que los posibles compradores puedan ver lo luminosa y alegre que es tu vivienda.

3º RENUEVA TUS PAREDES

Una vivienda recién pintada aumenta el valor de tu propiedad. Los posibles compradores prefieren ver lo bonita que está, a escuchar lo bien que podría quedar. Utiliza colores neutros.

10

4º NO PIERDAS MILES DE EUROS POR PEQUEÑOS DETALLES

Limpia a fondo el salón, los baños, la cocina y los dormitorios. Puede hacer falta realizar una pequeña redecoración. Una inversión de pocas decenas o centenares de euros pueden incrementar el valor percibido por los compradores en miles de euros.

5º HAZ BRILLAR BAÑOS Y COCINA

Baños y cocinas venden viviendas. Aquí es donde debes ser más exigente con la limpieza y el orden. En baños, revisa y repara las alcachofas de las duchas, saca brillo a la grifería, saca tus mejores toallas, limpia las mamparas y ventila bien. En cocina, deja las superficies despejadas y limpias. Guarda los pequeños electrodomésticos.



6º BRILLA CON LUZ PROPIA

Las bombillas fundidas dejan a los compradores a oscuras y empequeñecen el espacio. El goteo de agua saca de quicio, ensucia los lavabos y sugiere deficiencias y problemas de fontanería. No dejes que estos pequeños problemas ensombrezcan todo lo que está funcionando en la vivienda.



7° HAZ SITIO

Recuerda que los compradores potenciales están buscando más que un sitio cómodo para vivir. Quieren espacios para almacenar cosas. Asegúrate de que el interior de la vivienda, así como armarios y trasteros, están lo más despejados y ordenados posible.

8° OLORES EN EL HOGAR

Si detectas la presencia de algún olor desagradable, ya sea de desagües o mascotas, intenta ventilar la casa antes de las visitas. Una buena forma de cambiar el olor es meter en el horno un plato con canela y azúcar y ponerlo en marcha media hora antes de la visita. Opción sencilla y barata: colocar ambientadores de olores suaves.

9° EVITA ESTAR EN CASA

Los compradores potenciales a menudo se sienten como intrusos cuando entran en una vivienda llena de gente. En vez de poner toda la atención que la vivienda merece, ellos la visitan corriendo. Intenta que haya la menor presencia posible, dales la tranquilidad y el tiempo que necesitan para proyectarse en tu casa. Además, guarda las fotos personales.

10° MASCOTAS

Perros y gatos son maravillosos y hacen compañía, pero es mejor que no estén en las visitas. Hay gente alérgica o que, simplemente, no quiere mascotas en su casa. Puede ser buena idea aprovechar para dar un paseo con tu perro o sacar el gato al rellano en su transportín.

11° INTENTA NO INTERVENIR

Nadie conoce tu vivienda mejor que tú, pero tu agente conoce la psicología y objeciones habituales de los compradores. Si estás presente en la visita, sé cordial pero intenta mantenerte al margen. Tu Agente sabrá potenciar las fortalezas de tu casa y defender tus intereses.

12° CONFÍA EN LA EXPERIENCIA DE TU AGENTE

Cuando los posibles compradores quieran hablar de precio o de otras cuestiones relacionadas con la negociación, deja hablar al agente que trabaja con ellos o a tu propio agente. Tenemos la fórmula para maximizar tu beneficio.



¿CÓMO ENSEÑAR LA CASA? HOME STAGING

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

Debemos intentar que nunca dé la sensación de querer vender. No hay que agobiar al cliente, hay que dejarle su tiempo, tienes que intentar que sea él quien te pregunte, eso será síntoma de que tiene interés. Háblale de la zona, de los vecinos de la comunidad.

Además, como la primera impresión es la que más cuenta, hemos apostado aún más por ser más eficaces a la hora de vender tu vivienda. En nuestra agencia llevamos a cabo el Home Staging o puesta en escena de tu casa.

Es decir, utilizamos las mejores técnicas para añadirle valor a tu casa, para que sea la más vendible de la zona, como por ejemplo: reorganizar el mobiliario para dar más amplitud a la casa, resaltar lo más bonito destacando colores o hacer un lavado de cara.

12

“Recuerda que el cliente quiere ver la casa...”

**Gracias al
Home Staging...**



**Hasta
+60%
la rapidez
de venta**



**Hasta
+10%
el valor
percibido**





**“A la hora de vender
no te la juegues.
Confía en profesionales.”**

3 GRANDES MITOS SOBRE VENDER TU CASA

MITO N°1

Contratar agentes inmobiliarios que rebajan sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender tu casa.

LA VERDAD: Los agentes que cobran honorarios más bajos, generalmente hacen menos por ti, poco más que poner un cartel de SE VENDE. Por término medio, los agentes que cobran honorarios completos venden más deprisa y mejor que los más baratos. Comprueba qué ofrece cada uno a cambio, qué servicio te va a dar.

MITO N° 2

Todos los agentes son iguales.

LA VERDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes buenos y otros menos buenos. Un gran agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada, y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible, en los tiempos buenos y en los malos también. Tienes que buscarte el mejor agente posible. El dinero y los quebraderos de cabeza que te vas a ahorrar merecen la pena.

15

MITO N° 3

Debes elegir el agente dispuesto a vender tu casa por el precio más alto.

LA VERDAD: Los agentes con poca experiencia, o los más cacos, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Tras unas pocas semanas le pedirán que rebaje el precio.

Debes tomar tu decisión en función del que te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización, e insistir en que te muestren un estudio de mercado riguroso. Debes buscar su precio de venta en este análisis de mercado.



PROPIETARIOS DE VPO

Según la administración, la vivienda tiene un precio máximo al ser considerado vivienda protegida.

Este precio se calcula cogiendo el valor del módulo que la administración marca para cada zona multiplicándolo por la superficie útil.

Existe la posibilidad de salvar estas limitaciones a través de la denominada DESCALIFICACIÓN de la vivienda, con lo que de forma inmediata se revalorizará el valor de la casa, además no tendrás que cumplir con los requisitos exigidos por la administración para encontrar al comprador.

Pero no todas las viviendas protegidas son iguales ni tienen las mismas condiciones. Las hay públicas sin posibilidades de DESCALIFICACIÓN, con la propiedad del suelo, sin ella, las hay privadas con 20 años de descalificación definitiva, también de 30 años, con subvenciones, sin ellas, etc.

No pierdas tu tiempo y ponte en manos de profesionales, ya que desde nuestra agencia, te proporcionaremos asesoramiento integral en este tipo de viviendas.

Estamos especializados en convertir viviendas protegidas en viviendas libres y disponemos de un Dpto. Jurídico. Asimismo, asesoramos y gestionamos cualquier trámite relacionado con:

- **Hipotecas y refinanciaciones**
- **Tramitación de todo tipo de escrituras**
- **Herencias**
- **Plusvalías**
- **Declaraciones de IRPF**
- **Proyectos de obras**
- **Autoconstrucción de vivienda unifamiliar**



NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA

Si el cliente muestra un mínimo interés, tienes que detectarlo porque seguramente lo que quiere es hablar de precio, cualquier objeción que te ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa tu casa. Tienes que estar preparado para oír cualquier cosa pero NUNCA te lo tomes como algo personal, para ti es tu HOGAR, para el cliente todavía es una CASA.

Tienes 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... Lo más normal es que la oferta no sea tan alta como te gustaría.

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

- **El mercado actual**
- **La oferta similar a la tuya**
- **La financiación actual**
- **El estado de la vivienda**
- **La percepción del comprador**
- **La situación y la zona**

**“NO TE LA
JUEGUES”**

19

IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA VENTA

Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay algo de 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 quieres competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que te diferencies.

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

CASTOS EN LA VENTA

Tienes que saber qué gastos te va a suponer la venta de su casa.

• Impuestos municipales

Incremento de valor de los terrenos de Naturaleza Urbana. (Plusvalía).

• Impuestos estatales

Impuesto sobre la renta de Personas Físicas.

• Si tienes hipoteca

Gastos de cancelación económica, si tu hipoteca es a interés variable entre 0% y el 1% del capital pendiente. Gastos de cancelación registral, tienes que hacer una escritura para cancelar la hipoteca y por tanto gastos de notaría y registro de la propiedad.

20

Y por ley, (según el artículo 1455 del código civil) los gastos del notario de la compraventa, aunque en muchas zonas estos gastos se negocian y los paga el comprador.

• Profesionalidad

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

“En nuestra agencia esto es a lo que nos dedicamos, esto es lo que sabemos hacer, con nosotros SEGURO que conseguirás vender antes y a mejor precio.”

CÓMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO

Es un dilema. Si es demasiado bajo perderás dinero; Si es demasiado alto también porque no se venderá. Es una tarea imposible y aquí es donde es determinante un buen asesoramiento por parte de un profesional de la zona.

Hacemos un análisis exhaustivo de tu casa, y la comparamos con VENTAS RECENTES en la zona, y con esta información nos sentamos contigo y decidimos un buen punto de partida. (Decimos “*punto de partida*” porque los mercados pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de ajustarnos a ellos).

En qué se basa el valor de tu casa.

- El mercado actual
- La oferta similar a la tuya
- La financiación actual
- El estado de la vivienda
- La percepción del comprador
- La situación y la zona

EN QUÉ NO SE BASA EL VALOR DE TU CASA

- Lo que tú necesitas para vender
- Lo que te has gastado en ella
- Lo que quieres
- Lo que vale la que vas a comprar
- Lo que te dijo el vecino
- Tus sentimientos hacia ella





EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE CON EL PRECIO

Uno de los errores más comunes y costosos para el vendedor es poner un precio muy alto a su propiedad, pensando que con ello conseguirá vender mejor.

Todos queremos vender al mejor precio posible, pero perder de vista el valor de mercado puede tener unas consecuencias muy desagradables. Los precios excesivos a veces son consecuencia del afecto que tenemos a nuestras casas, un afecto que esperamos, de forma irracional, ser capaces de transmitir al comprador. En otras ocasiones, los vendedores piensan que poner un precio alto es fundamental para tener margen una vez llegado el momento de negociación.

Siempre existe una concentración de visitas al inicio del proceso de venta de una casa. Todos los compradores que están buscando en tu barrio casas como la tuya querrán visitarla en cuanto la saques al mercado. La gente busca la novedad y, si eres capaz de situar tu casa en el precio correcto, la venderás rápido y al mejor precio. Si te equivocas, tu vivienda se irá "quemando", se eternizará en el mercado y al final tendrás que bajar el precio de una manera demasiado agresiva. Perder esa demanda acumulada es un error grave.

23



PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de su casa, así que **la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado.** He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:

- **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. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

Cuando decides el precio de tu casa, decides contra quien compites. En tu zona existen casas muy parecidas a la tuya , tenlo por seguro. Los compradores las encontrarán igual que encontraron la tuya. ¿Crees que se molestarán en pasarte una oferta si tu precio se encuentra en un rango demasiado alto?

Evidentemente, compararán viviendas de características similares y comprarán la que tenga el mejor precio. Si tú pides demasiado, ¡estarás ayudando a tus competidores a vender su casa!

**“Vas a salir al mercado.
Compete, consigue que tu casa
sea la más deseada. Que no te
den las gracias.”**



- **El vendedor perderá posibles compradores interesados.**

Los posibles compradores sólo visitan aquellas propiedades, que están dentro de unos rangos de precio, si pides demasiado aunque estuvieras dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no vas a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

Al elegir un precio equivocado, estás cerrando el acceso a una serie de compradores potenciales que de otro modo estarían interesados en tu casa. La mayor parte de los compradores actuales miran primero en Internet, y acotan su búsqueda en el rango de precios en el que van a comprar. Rara vez navegan al rango de precios superior, pensando en luego negociar a la baja. Como es lógico, querrán ver las casas que estén mejor de precio. Si tu precio provoca rechazo, muchos comprarán su próximo hogar antes de ni siquiera plantearse visitar tu casa. No es la mejor situación para un vendedor.

- **La propiedad se quemará en el mercado.**

A veces pensamos que si no vendemos, podremos ajustar el precio más adelante. La verdad es que los compradores no volverán a preguntar por tu casa si la vieron por cartel, y si ven en otros medios que la has bajado de precio, esperarán a que sigas bajando. Mientras tanto, habrás perdido a los mejores compradores, que son los que se interesan en las viviendas más recientes. Un comprador necesita sentir que ha encontrado una oportunidad y que puede visitar una casa que nadie ha visto todavía. No se mostrará interesado por algo que lleva meses y meses en el mercado y muchos otros han rechazado antes. ¡Psicología básica aplicada a la venta de tu casa!

Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.

“Hoy en día las casas se venden en las primeras semanas... o tienen muchos problemas para venderse más tarde.”

- **La propiedad tendrá problemas con la tasación.**

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale la casa en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras o perder la operación.

A woman with dark hair tied back, wearing black-rimmed glasses and a light-colored plaid blazer over a dark top, sits at a white desk. She has her hands resting on her cheeks, looking down at a stack of papers and documents on the desk. A laptop is visible on the left, and a white mug is on the right. The background is a plain, light-colored wall.

**“No permitas que tu casa
sea la última opción
de los compradores.”**

4 MITOS SOBRE LOS AGENTES INMOBILIARIOS

MITO N°1

Contratar un agente inmobiliario que rebaje sus honorarios y sea barato es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender mi casa.

LA REALIDAD: Los agentes que cobran honorarios bajos harán menos por ti, poco más que aplicar la técnica de las 3 P: Poner un cartel, Publicar un anuncio en Internet y Pedir a Dios que aparezca un comprador despistado.

En general, los agentes que cobran honorarios completos invierten más en formación, tienen mejores herramientas y contactos y, en consecuencia, venden antes y a un mejor precio.

**Si no puede defender sus honorarios,
¿cómo esperas que defienda el valor de
tu casa ante un comprador?**

28

MITO N° 2

Es buena idea contratar a un agente inmobiliario que sea muy “vendedor”.

LA REALIDAD: Lamentablemente, todos hemos sufrido las molestias que supone un vendedor pesado. Para vender tu casa necesitas una persona que te escuche y se involucre a la hora de conseguir tus objetivos, que disponga para ello de un Plan de Marketing sólido y un equipo humano que le ofrezca soporte. Los agentes vende-biblias o los “muy vendedores” acaban vendiendo humo... ¡y contigo no harán una excepción!

**La venta de tu casa no es un truco de magia.
Evita falsas promesas y pide certezas.**

MITO N° 3

Debo elegir el agente que me dice que mi casa vale más.

LA REALIDAD: Los agentes con poca experiencia o poco profesionales intentan conseguir encargos de venta asegurando a los vendedores precios muy altos para satisfacerles, conseguir el encargo y luego ir bajando el precio. Flaco favor para ti: con las expectativas de precio erróneas sólo conseguirás tener la casa SIEMPRE EN VENTA. Toma tu decisión en función de quién te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización: insiste en hacer con ellos el análisis del mercado.

Inflar el precio de tu casa es un viejo truco para atraer vendedores. ¡No caigas en la trampa!

MITO N° 4

Todos los agentes son iguales.

LA REALIDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes que son muy buenos y otros que no lo son. Un buen agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible. Existen muchas preguntas que puedes hacerle para comprobar con quién estás hablando realmente. Averigua si defenderá tus intereses, pues esa debe ser la razón principal para contratarlo.

29

**“Por suerte,
no todos los agentes son iguales.
Algunos priorizan sus intereses y
otros siempre pondrán por
delante los tuyos.”**



CÓMO ACERTAR ELIGIENDO A TU AGENTE INMOBILIARIO

Nos esforzamos constantemente en aportar valor a nuestros clientes y en ofrecer nuestra experiencia a lo largo de todo el proceso de venta de tu casa.

Vender tu casa al mejor precio es nuestro objetivo.

Nuestra promesa es la del **compromiso**. Si finalmente decidimos trabajar juntos para vender tu casa, ten por seguro que nuestro compromiso contigo y la defensa de tus intereses serán nuestro objetivo principal.

Elegir a tu agente es elegir a quién deberá guiarte en todo el proceso. No dejes que nadie, salvo la persona en la que has confiado para que represente tus intereses, te dé consejos ni valore tu propiedad.

Para elegir a tu agente inmobiliario ten en cuenta:

SERVICIO AL CLIENTE

Que sea una persona con la que te sientas a gusto trabajando, que tus 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 tu casa, pide que te las den por escrito, que exista un compromiso.



10 preguntas que un agente debería poder contestarte:

- 1. ¿Puede mostrarme su Plan de Marketing para vender mi casa?**
- 2. ¿Puede enseñarme su proceso de trabajo y algunas acciones de marketing concretas?**
- 3. ¿Trabaja con una base de datos? Si es así, ¿cuántos compradores tiene registrados? ¿Realiza un seguimiento exhaustivo?**
- 4. ¿Publica información y estudios de precios de la zona?**
- 5. ¿Puedo ver algún estudio de precios de propiedades vendidas realizado por ustedes?**
- 6. ¿Pertenece a una MLS (colaboración permanente con otros agentes inmobiliarios)?**
- 7. ¿Cada cuánto tiempo contactará conmigo?**
- 8. ¿Cuenta con un equipo especializado para todo lo relacionado con marketing, cualificación de demandas, fotografía, contratos...?**
- 9. ¿Qué cursos de formación recibe?**
- 10. ¿Cuántas viviendas trabaja al mismo tiempo?**

Los mejores propietarios vendedores buscan a los mejores agentes inmobiliarios.

UN BUEN PLAN DE MARKETING DEBE CONTENER...

Identificación de los puntos fuertes de tu casa (análisis D.A.F.O.) para potenciarlos.

- * Acciones de Home Staging.
- * Storytelling (descripción creativa) de la propiedad.
- * Fotografías Profesionales + Visita Realidad Virtual.
- * Inserción en webs propias, blog, y los mejores portales inmobiliarios.
- * Acciones en punto de venta, Open House, campañas, farming.
- * Difusión a base de datos de clientes propios y de agencias colaboradoras.
- * Envío de la ficha y materiales de marketing a otras agencias inmobiliarias y a la MLS.
- * Cartelería exterior personalizada.
- * Flyers con reparto en la zona del inmueble.
- + Y muchas acciones más personalizadas para tu vivienda.

“Somos profesionales y vendemos casas todos los días: sabemos cómo posicionar tu vivienda, qué acciones de marketing funcionan mejor y cómo atraer a los mejores compradores.”

Pide a tu Agente inmobiliario el *Plan de Marketing* en 25 puntos.



33



ENCUENTRA LAS 4 DIFERENCIAS ENTRE INTENTAR VENDER... ¡Y VENDER!

SIN COMPROMISO: EN VENTA

- 1.** Cada agente lleva entre 40 y 60 pisos en cartera. Nadie se compromete contigo: si “suena la flauta” y aparece un comprador, bien; si no, también. La motivación es muy baja, ya que únicamente cobran si el comprador llama a su puerta. Son agentes a la espera.
- 2.** La venta la llevan un montón de agentes de diferentes agencias. Hay muchos interlocutores, ninguno te representa y la información es casi nula.
- 3.** Muchos no colaboran para poder cobrar la comisión completa a vendedor y comprador. Priman sus intereses sobre los tuyos.
- 4.** Tu casa se quema en el mercado al ofrecerse con precios y comisiones distintos. Los agentes ocultan información por miedo a perder la venta.

Conclusión: Si contratas a varios agentes sin compromiso, pensarán: “*¿para qué hacer un esfuerzo en tiempo y/o dinero si al final puede venderla otro?*” En consecuencia, su negocio está en el volumen, no en la calidad. Te harán creer que van a hacer mucho, pero no harán nada que no pudieras hacer tú.

CON COMPROMISO: ¡VENDIDO!

- 1.** Cada agente trabaja con pocos clientes al mismo tiempo. El grado de compromiso y motivación son muy altos. Es lógico: la gente invierte más tiempo y recursos en aquello con altas probabilidades de generar un retorno. Son agentes proactivos.
- 2.** Tu agente es tu persona de confianza, tu “abogado inmobiliario” y único interlocutor. Ganarás tiempo y seguridad. Definirá contigo la mejor estrategia de venta.
- 3.** Como el agente tiene la seguridad de cobrar por su trabajo, comparte el encargo con todos, aun si ello supone compartir honorarios.
- 4.** Tu agente ofrece tu casa en el mismo precio y condiciones a cualquier agencia que quiera colaborar. La transparencia e información proporcionada son totales.

Conclusión: Máxima difusión, máxima transparencia, la mejor comunicación. Un profesional para quien lo más importante es conseguir tus objetivos. Su finalidad es que disfrutes del proceso y le recomiendes en el futuro. El porcentaje de viviendas vendidas es altísimo.



EL AGENTE N°1 EN TU ZONA

Estos son nuestros servicios y valor añadido:



ANÁLISIS DE MERCADO:

El primer paso para vender tu casa es hacer un análisis de mercado completo. Te haremos un análisis en profundidad de tu zona. Ello supone:

- **Análisis de las ventas recientes y propiedades actualmente a la venta** (hay grandes diferencias entre precio de venta y precio de oferta).
- **Inspección detallada de tu propiedad.**

Este proceso nos permite definir el mercado objetivo al que se dirige tu oferta lo que, unido al precio adecuado, nos generara mayor número de compradores potenciales.

36



PLAN DE MARKETING:

La clave para vender cualquier inmueble es hacer que tenga el mejor aspecto posible, así como hacerse una idea de la historia de la zona y sus servicios, entonces mostrarla al mayor número de gente posible. Esto se consigue incorporando nuestras técnicas como son:

- **Plan de venta múltiple.**
Mostrar tu inmueble en todos los portales inmobiliarios de primer orden, en nuestra web, así como en las distintas bolsas inmobiliarias y/o mls que existen en el mercado, llegando aproximadamente al 80% de profesionales del sector. En pocas horas tu inmueble lo podrán ver miles de compradores potenciales.
- **Mostrar tu inmueble en las revistas y periódicos especializados en la zona o barrio.**
- **Hacer un reportaje fotográfico de tu inmueble que detalle sus valores y resaltar lo más atractivo.**
- **Aconsejar cómo decorar el inmueble para resaltar sus valores.**



PLAN DE COMUNICACIÓN Y EVOLUCIÓN:

Es muy importante 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 te plantearemos un plan de comunicación y nos adaptaremos a tus necesidades. Somos conscientes de que algunos propietarios quieren estar más encima del proceso que otros. Nuestro principal objetivo es que dispongas de toda la información relativa a la evolución de la venta de la casa.



PLAN CAMBIO DE CASA:

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

37



PLAN BUSCADOR DE COMPRADORES O INQUILINOS:

Disponemos en nuestra web de una amplia base de datos de compradores de viviendas, nuestro fondo de comercio, lo primero que hacemos al incorporar tu vivienda es un cruce con esta base de datos.

Más de 20 años de experiencia profesional en el sector y 2.000 operaciones realizadas nos avalan. Nos encantará que veas nuestro currículum profesional en nuestra agencia y que pidas referencias.

“Si puedes elegir, elige lo mejor”

A photograph showing a person's arms raised from under a white duvet. The person is making a peace sign with their left hand and holding a white mug with their right hand. They are lying on a bed with a light-colored wooden headboard. The background is a plain, light-colored wall.

38

COSAS IMPORTANTES QUE DEBES TENER PREPARADAS

Es muy importante que hayas podido leer esta guía antes de concertar una reunión con tu agente. Te ahorrará mucho tiempo y, si la pones en práctica, también mucho dinero.

Prepara las siguientes cosas:

- 1.-** El último recibo del IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles emitido por el ayuntamiento).
- 2.-** La escritura de propiedad, donde figura la inscripción a tu nombre y el número de finca registral. Tu agente deberá pedir una nota simple al registro de la propiedad que te corresponda.
- 3.-** Algun recibo de la comunidad de propietarios donde se detallen los gastos de comunidad mensuales o trimestrales y la última acta.
- 4.-** El recibo de la hipoteca donde figura la cantidad pendiente y la cuota mensual. Es posible que al comprador le interese subrogarse a la hipoteca si cuentas con buenas condiciones.
- 5.-** Tres líneas describiendo brevemente qué cosas te motivaron a comprar esa casa y qué aspectos te llamaron la atención. ¿Qué te motivó en la decisión de compra? ¿Qué cosas has descubierto mientras has vivido allí? ¿Qué destacarías de tu vivienda?
- 6.-** ¿Tienes alguna duda o pregunta después de leer esta guía? Ahora es el momento de hacerte una pequeña lista para nuestra próxima reunión.



Nos importan más las personas
que las propiedades
¿Hablamos?

Parque Virgen del Manzano, 17, Bajo, 09005, Burgos

947 042 112 . info@burgosinmo.com

www.burgos-inmobiliaria.es

