



# **VENDER UNA VIVIENDA PASO A PASO**

# VENDER UNA VIVIENDA PASO A PASO





Presentamos la guía más completa que aglutina **15** años de experiencia profesional y más de **7.000** operaciones realizadas.



# VENDER UNA VIVIENDA PASO A PASO



## TESTIMONIOS DE CLIENTES



Siempre pensamos que nosotros solos podríamos vender nuestra casa y perdimos un tiempo precioso, luego un momento en que pensamos dejar de venderla. De haber sabido cómo trabajan ustedes habríamos vendido nuestra casa antes. Es impresionante la cartera de compradores que tenéis y su conocimiento del mercado para determinar el precio correcto de venta.

**Pedro y Carmen (Elche)**

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, Rapidez y Profesionalidad.

**Julia (Elche)**

Lo que más destacaría 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 y profesionalidad.

**Miguel y Conchi (Santa Pola)**

Los consejos que nos habéis dado para hacer nuestra casa más atractiva en las visitas han sido fundamentales para venderla, al principio no caímos en su importancia. Vuestra profesionalidad y sinceridad son lo que hace falta en este sector.

**Manuel y Asunción (Elche)**





## ÍNDICE DE CONTENIDOS

- 8** ¿Por qué quieres vender tu casa?
- 10** Las cuatro influencias en el valor de una casa
- 12** Consejos para hacer la casa más atractiva
- 14** Ideas erróneas sobre la venta
- 16** Tres grandes mitos sobre la venta de una casa
- 18** Cómo fijar el precio correcto
- 20** Peligros de pedir demasiado
- 22** Cómo enseñar la casa
- 24** Negociación y cierre de la venta
- 26** Gastos de la venta y profesionalidad
- 28** El agente 1º 1 en su zona
- 30** Propietarios de VPO (vivienda protegida)

**¿POR QUÉ  
QUIERES  
VENDER  
TU CASA?**







## ¿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:**

"Somos más de familia y se me queda pequeña"

"Somos menos de 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 la casa, la expresión "no tengo prisa", de ser cierta sería lo más parecido a "no quiero venderla". Al principio no hay prisa pero luego, conforme los días avanzan, llegan las urgencias y habitualmente éstas terminan transformándose en una bajada de precio drástica.

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

# LAS CUATRO INFLUENCIAS QUE HACEN POSIBLE LA VENTA DE TU CASA





## **LAS CUATRO INFLUENCIAS QUE HACEN POSIBLE LA VENTA DE TU CASA**

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

### ▪ **Situación:**

La zona tiene un impacto definitivo sobre su valor. Cómo son las calles, el tráfico, servicios asistenciales, transporte, zonas verdes, etc.

### ▪ **Conservación:**

Las casas nuevas tienen ventajas sobre las de segunda mano porque están limpias y en mejores condiciones. Los promotores decoran sus pisos piloto con los colores de moda y los últimos inventos. Sin embargo, no importa como de antigua sea tu casa, podemos enseñarte formas económicas de hacer que aparezca atractiva para los compradores. Algunas modificaciones y reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.

### ▪ **Precio:**

Cuanto más de prisa vendas mejor. Las estadísticas dicen que las casas que se venden más de prisa son las que tienen el precio adecuado desde el primer día. Las casas que tienen un precio por encima del mercado tardan más en venderse, y al final, se acaban vendiendo por menos de lo que se debería. Nosotros te aportamos la información

# CONSEJOS PARA HACER ATRACTIVA TU CASA





## CONSEJOS PARA HACER TU CASA MÁS ATRACTIVA

Hay cosas en las que no puedes influir: la zona, la superficie, la orientación, el estado de conservación del edificio... Pero otras en las que sí, y son en éstas donde tienes que poner todos tus esfuerzos, porque nunca tenemos una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión.

Muchas casas fantásticas se quedan sin vender porque no conservan su mejor aspecto.

### Antes de entrar en tu vivienda ¿Qué ve el comprador?

El felpudo, es lo primero que se ve y cambiarlo es económico. Igual que la puerta de entrada, simplemente, que esté brillante, que no tenga arañazos o que el timbre funcione perfectamente.

Se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer una mejora muy importante en tu casa: nada mejora el aspecto de la casa más que unas paredes impecables y recién pintadas.

### Al entrar a tu vivienda ¿qué ve y qué percibe el comprador?

Lo primero que va a percibir un comprador cuando entre en la vivienda es la amplitud que tenga y va a ser determinante para conseguir una sensación de comodidad. Por ello, es importante fomentarlo descargando el espacio de muebles innecesarios y aumentando la luz natural abriendo cortinas y encendiendo las luces aunque sea de día. El orden también ayudará a que visualmente todo parezca más amplio por lo que debemos ocultar papeles, ropa, accesorios de la cocina y baño..

### Limpieza

Es un punto crucial y especialmente en los cuartos de baño y la cocina. No sirve una limpieza habitual, debemos conseguir que las juntas, los sanitarios, los espejos y ventanas, las losas... todo reluzca. Los olores son también esenciales, encontrar una fragancia discreta pero que transmita limpieza puede ser un gran golpe de efecto en estas estancias.

### Mantenimiento

Todo tiene que funcionar bien, los posibles compradores no quieren visualizar una mudanza llena de reparaciones. Cisternas, grifos, persianas, puertas... nada puede fallar.

### Sensación de hogar

El visitante que consigue visualizarse en la vivienda durante la visita tiene muchísimas posibilidades de hacer una oferta en firme, por ello debemos ayudarle a generar esa sensación. Puedes encontrar una música suave, regular la temperatura para que la visita sea agradable, encender la chimenea o poner un ambientador con olor a pan recién hecho, cualquier cosa sutil puede valer para sumar puntos.

# IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA VENTA





## 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”

## EL ARTE DE HACER BUENOS NEGOCIOS SE BASA EN TENER UN BUEN INTERMEDIARIO.

**Para elegir a tu agente inmobiliario hay que tener en cuenta:**

### Servicio al cliente

Que sea una persona con la que te sientas a gusto trabajando, que sus intereses coincidan con los tuyos, que sea un profesional con 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.

# TRES GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE TU CASA







## TRES GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE TU CASA

**MITO Nº 1.** El uso de 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. Analiza qué ofrece cada uno a cambio, qué servicio te va a dar.

**MITO Nº 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. Tienes que buscarte el mejor agente posible. El dinero y los quebraderos de cabeza que te vas a ahorrar merecen la pena.

**MITO Nº 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 cucos, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Tras unas pocas semanas te pedirán que rebajes 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 tu precio de venta en este análisis de mercado.

**A LA HORA DE VENDER NO TE LA JUEGUES  
CONFÍA EN PROFESIONALES.**

# CÓMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO





## 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 el buen asesoramiento por parte de un profesional de la zona.

En nuestra agencia hacemos un análisis exhaustivo de tu casa y la comparamos con VENTAS RECIENTES en la zona, y con esta información nos sentamos 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 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.

# PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO





## 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 máximo 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. El objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

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

Los posibles compradores solo 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.

- **La propiedad se quemará en 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 solo si el precio es correcto desde el principio.

- **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.

# ¿CÓMO ENSEÑAR TU CASA?





## ¿CÓMO ENSEÑAR LA CASA?

Ya sabemos cómo tenemos que preparar 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 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.

Nunca des la sensación de querer vender, no agobies al cliente, déjale 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... pero siempre que haya sido él quien haya preguntado.

## ACUÉRDATE: el cliente quiere ver la casa

Sería una pena que después de todo el esfuerzo se cometiera un error. En estos momentos te la juegas.

# NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA







## 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 ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa la casa. Tienes que estar preparado para oír cualquier cosa pero NUNCA lo tomes como algo personal, para el cliente todavía es una CASA, aunque termine siendo su hogar.

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, se sabe o no se sabe. Lo más normal es que la oferta no sea tan alta como nos gustaría, pero eso no quiere decir que no haya un interés real en la compra.

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

- Cuándo se entregan las llaves.
- Mobiliario.
- Los gastos de notaría e impuestos.
- Importe de la señal.
- Forma de pago.
- Reserva condicionada al préstamo.
- Y en último lugar, el precio.

## NO TE LA JUEGUES

# GASTOS DE LA VENTA





## GASTOS DE LA VENTA

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

- **Impuestos municipales.**

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

- **Impuestos estatales.**

Según impuesto sobre la renta de Personas Físicas.

- **Si tiene hipoteca.**

Gastos de cancelación económica, si su hipoteca es a interés variable entre 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.

Los gastos de Notaría de la Compraventa suelen ser según costumbre del lugar, aunque recuerda que según Ley te pertenecerían:

- El vendedor pagará los gastos derivados de la escritura matriz, que son los más elevados.
- El comprador pagará la primera copia de la escritura y las posteriores

- **Profesionalidad.**

Está claro que la profesionalidad es fundamental para hacer una buena venta. Cualquier pequeño error 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 nuestra agencia esto es a lo que nos dedicamos, esto es lo que sabemos hacer, con nosotros SEGURO que conseguirá vender antes y a mejor precio.

# EL AGENTE Nº1 EN SU ZONA



## **EL AGENTE Nº 1 EN SU ZONA. SI PUEDES ELEGIR, ELIGE EL MEJOR.**

Estos son nuestros servicios y valor añadido.

### **Análisis de mercado:**

El primer paso para vender tu casa es hacer un análisis de mercado completo.

Haremos un análisis en profundidad de su 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 su propiedad.

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

### **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, y entonces mostrarla al mayor número de gente posible. Esto se consigue incorporando nuestras técnicas, como son:

- Plan de venta múltiple. Mostrar su 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 su inmueble lo podrán ver miles de compradores potenciales.
- Home Staging en viviendas deshabitadas.
- Hacer un reportaje fotográfico de su inmueble que detalle sus valores y resalte lo más atractivo.
- Aconsejar como decorar el inmueble para resaltar sus valores.

El sistema incluye muchas más opciones, como hacer una web de la propiedad, tours virtuales, un vídeo del inmueble y muchas cosas más. Consúltanos

### **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 le plantearemos un plan de comunicación y nos adaptaremos a sus 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 permitirán vender tu casa en un plazo razonable de tiempo y poder comprar si encuentras algo realmente interesante.

### **Plan buscador de compradores o inquilinos.**

Disponemos 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.

# PROPIETARIOS DE V.P.O





## PROPIETARIOS DE VPO

Si eres propietario de VPO, según la administración, tu 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 y 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 tu casa, además no tendrá que cumplir con los requisitos exigidos por la administración para encontrar 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 el 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, asimismo, asesoramos y gestionamos cualquier trámite relacionado con:

- Hipotecas -refinanciaciones.
- Tramitación de todo tipo de escrituras.
- Herencias.
- Plusvalías.
- Declaraciones de IRPF.
- Proyectos de obras.
- Autoconstrucción de vivienda unifamiliar.
- Tramitación de Certificados Energéticos.



**illHOUSE**  
INMOBILIARIA



Avda. Juan Carlos I, 73  
03202 Elche (Alicante)  
Telf.: 966 613 051 • 667 70 59 57

[info@illihouse.es](mailto:info@illihouse.es)

[www.illihouse.es](http://www.illihouse.es)