

Guía para vender tu casa

MG

Mabel González
Arq. de interiores y experta inmobiliaria



Pasos necesarios para una venta rápida y sin morir en el intento

¿Por dónde empiezo?

Vender tu casa no es tarea fácil. El proceso consta de varios pasos, de los cuales dependerá el éxito de la venta.

En esta sencilla guía hemos recopilado nuestra experiencia como agencia inmobiliaria para ayudarte a vender lo más rápido posible y al mayor precio posible.

Es lo que quieres, ¿verdad?



Antes de comenzar, piensa que vender una casa requiere tiempo y dedicación.

Establece un horario en que atenderás las llamadas de los clientes interesados y organizarás las visitas.

Haz valer tu tiempo. Quieres vender tu casa, pero tienes más ocupaciones a lo largo del día que también debes atender.

01. ¿Qué aporta valor?

Sí aporta valor

- ✓ Orientación / Vistas / Distribución
- ✓ Ubicación
- ✓ Estado de la Vivienda
- ✓ Precio ajustado a mercado
- ✓ Acciones de marketing

No aporta valor

- ✗ El dinero que necesitas de la venta
- ✗ Lo que te gastaste en comprarla
- ✗ El precio de la casa que vas a comprar
- ✗ Tu apego emocional a la vivienda



02. Documentación necesaria

Escritura

La escritura es el documento que acredita la titularidad de la vivienda por lo que la necesitas para demostrar que es tuya, sin ella no podrás venderla. También tendrás que certificar el estado de cargas de la vivienda mediante una nota simple que puedes obtener en el Registro de la Propiedad.

IBI

Es necesario justificar que eres el sujeto pasivo y estás al corriente en el pago del Impuesto de Bienes Inmuebles

Pagos de la comunidad de propietarios

Deberás aportar un certificado emitido por el administrador o el presidente de la comunidad en el que se refleje que no tienes deudas con la comunidad hasta la fecha de venta

Certificado de eficiencia energética

Todos los inmuebles en venta o alquiler deben contar con este documento. Te lo exigirán en la notaría para la firma de la escritura pública de compra venta



03. Prepara tu casa para mostrar su mejor cara

30 SEGUNDOS

Es el tiempo que tarda el comprador en decidir si la casa le interesa o la descarta

Sólo tienes una oportunidad para causar una primera buena impresión

Despersonaliza

Retira los objetos personales, fotos familiares, recuerdos de tus viajes... Debes conseguir que los posibles compradores se imaginen viviendo allí.

Cuida los anuncios

La mayoría de los compradores verán tu anuncio en un portal inmobiliario. Junto a tu casa, hay cientos de casas de características similares. Unas fotos que impacten y un texto llamativo harán que recibas muchas más visitas que tus competidores.

Arregla desperfectos

Repara los pequeños desperfectos como enchufes caídos, marcas en el suelo, manchas de humedad o grifos que gotean

04. Fija un precio ajustado al mercado

El precio: Factor clave

En la mayoría de las ocasiones, la venta de una vivienda tiene un fuerte componente emocional. Todos queremos obtener el máximo precio posible en el menor tiempo posible, pero... ¿cómo evaluar el precio de una vivienda?

Analiza de manera más objetiva posible las viviendas similares a la tuya en cuanto a ubicación, superficie y estado. ¿Cuánto tiempo llevan a la venta?

¿En qué precio se han vendido viviendas parecidas recientemente?

¿Mi casa tiene un precio ajustado al mercado?

Situación

Mi casa no recibe consultas Recibe consultas, pero no visitas

Recibe 1 o 2 visitas al mes sin ofertas interesantes

Aumentan las visitas y hay alguna oferta

Muchas visitas y ofertas interesantes

Motivo

El precio está fuera de mercado

Precio por encima de mercado

El precio aún está por encima del precio de mercado

Precio en el círculo de proximidad del precio de mercado

Vivienda en precio

05. Gestiona bien las visitas

Consulta la previsión meteorológica

Todo se ve más bonito un día soleado. Escoge el día y la hora de la visita que favorezca más a tu casa. No hay nada como la luz para dar alegría a una casa



Anota todos los comentarios de los interesados

Fíjate bien en sus impresiones, en lo que les gusta y en lo que no les gusta. Prepara respuestas a las objeciones que puedan surgir. Preguenta abiertamente si les gusta o no y apunta todo de forma ordenada. La venta puede llevar tiempo y quizá tengas muchas visitas. Cuanta más información tengas, mejor negociarás.

Despeja y ordena tu casa

Presta especial atención a la cocina y los baños. Retira los productos de aseo y dobla bien las toallas. En la cocina, guarda todos los utensilios que puedas.



Negociación y proceso de venta

Negociación

Escucha las ofertas sin mostrar tu impresión. No contestes de inmediato salvo que sea una oferta claramente fuera de mercado.



Reserva

Ya estáis de acuerdo en las condiciones. Es habitual que el comprador entregue una señal para avalar la seriedad de la reserva y que el piso deje de mostrarse a otros interesados.



Arras

Paso previo a la escritura pública en el que se firma el contrato de compra venta de la vivienda con entrega de un primer pago, que suele ser del 10% del total. Este paso no es necesario para la firma de escrituras.



Escrituras

La venta se perfecciona con la entrega de la cantidad restante y la firma de escrituras en la notaría.

MG

Mabel González

Arq. de interiores y experta inmobiliaria

¿Cómo puedo ayudarte?

info@mabelgonzalez.com

www.mabelgonzalez.com

IG: [@mabel_gonzalez_inmobiliaria](https://www.instagram.com/mabel_gonzalez_inmobiliaria)

