

Claves para

Vender tu casa en 10 semanas

SFI Consulting
financiero | inmobiliario



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.

Aún 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; eligele por su Plan de Marketing, su experiencia, su profesionalidad y su capacidad de compromiso.



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

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 nuestra experiencia en el mercado residencial y sabemos que, cuando se cumplen todos estos principios, las propiedades se venden de una manera rápida, fácil, y además, **¡al mejor precio!**

A menudo es más emocional vender una casa que comprar una casa, y la razón para vender su casa puede ser un factor determinante en la urgencia de la venta. La urgencia también puede tener un efecto en el precio de la propiedad.

Existen diferentes motivos para vender tu casa: familiares, económicos, laborales, etc.

Estas necesidades te tienen que llevar a fijar un tiempo límite en el que debes conseguir que tu casa esté vendida.



CINCO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER TU CASA EN DIEZ SEMANAS

1. CONSIGUE EL COMPROMISO DE TU AGENTE INMOBILIARIO.

Los detalles son infinitos cuando empieza a comercializar su casa. Es mi trabajo agilizar el proceso por usted, asegurándome que todo se realiza lo más rápido posible y con la máxima eficacia.

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.

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.

Yo no soy el que decide cuánto vale su casa, el mercado sí.

CINCO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER TU CASA EN DIEZ SEMANAS

4. VISTE TU CASA PARA EL ÉXITO. PREPARA LAS VISITAS. DETECTA

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.

5 COSAS QUE VENDEN TU CASA

Zona

La localización es uno de los factores más importantes a la hora de determinar el valor de su propiedad y el deseo de los compradores por adquirirla. 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. A otros les encanta hacer bajadas y en los tiempos que corren disfrutan haciendo ofertas bajísimas.



Financiación

Este punto es clave en la venta de tu casa. Antes de recibir cualquier oferta debes conocer las posibilidades reales del comprador para conseguir la financiación adecuada. Por eso hay que estar en permanente contacto con las entidades financieras y saber dónde y cuándo presentar cada operación hipotecaria.



Conservación

Cuando un vendedor prepara su casa, suceden estas dos cosas:

1. La casa pasa a tener más valor que otras propiedades comparables en ese rango de precio.
2. La casa sube de precio y se convierte en la propiedad con el precio más bajo en el siguiente rango de precios de mayor categoría.
3. La mayoría de los compradores, durante los 15 primeros segundos de la visita a la casa, toma la decisión de si le gusta la propiedad o no.

Acciones de Marketing

La primera decisión de marketing que debes tomar es la elección de t 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°, colaboración con otras agencias MLS, publicaciones en portales nacionales e internacionales, la mejor forma de realizar las visitas y otras cuestiones que deberás tener en cuenta.



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 manera demasiado agresiva. Perder esa demanda acumulada es un error grave.

EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE CON EL PRECIO

Cuando decides el precio de tu casa, decides
contra quien compites.

Ayudarás a tu vecino a vender su casa.

En tu zona existen casas muy parecidas a la tuya, tenlo por seguro. Los
compradores las encontrarán igual aque encontrarán la tuya.

¿Crees que se molestarán en pasarte una oferta si tu precio se encuentra en un
rango demasiado alto?

Evidentemente, comprarán 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. Compite, consigue que tu casa sea la
más deseada. Que tu competencia no te de las gracias.

LOS EFECTOS DEL SOBREPRECIO

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

Nuestros agentes inmobiliarios expertos en estudios de mercado, te diseñarán una valoración que se ajusta al precio actual del mercado.

Te mereces que la venta de tu casa sea

