

Las 25 mejores estrategias para vender tu casa con éxito



Estimado cliente, si está Ud. leyendo esta guía seguramente sea porque se dispone a realizar una de las operaciones personales y económicas más importantes de su vida: la venta de su propiedad inmobiliaria.

Cada año, cientos de personas confían su propiedad a HOUSE HUNTING para que les asesore en la mejor estrategia de venta para sus inmuebles. También cada año, miles de compradores acuden a HOUSE HUNTING para comprar la casa de sus sueños. Nuestra experiencia se basa en la apasionante tarea de emparejar cada casa especial con el comprador adecuado.

Quiero vender o alquilar mi casa pero... ¿cómo?

Póngase cómodo y valoremos juntos algunos aspectos importantes de la venta inmobiliaria, que le serán de grandísima utilidad. Muchos de estos consejos son fruto de cuidadosos estudios de marketing, encuestas de satisfacción a clientes y muchos años de experiencia en el sector inmobiliario.

Esperamos que le sean de utilidad y que la venta de su casa se convierta en una labor lo más cómoda y efectiva posible.

Prepare su casa

Puede ayudar a conseguir los resultados deseados manteniendo su casa en las mejores condiciones. No se trata de decorar toda su casa, se trata de reordenar lo que tiene y hacer algunas mejoras para atraer a más compradores.



Consejos prácticos

Despersonalice

- La regla número 1 en la preparación de una casa es despersonalizar.
- Quitar las fotografías personales y reliquias familiares.

Reordene

- Los hogares muestran mejor cara con menos muebles. Deje sólo los muebles esenciales.
- Quite los adornos.
- Quite todo de la encimera de la cocina.
- Retire los artículos personales del baño.

Reorganice los armarios

Los compradores abrirán los armarios de la ropa y de la cocina.

- Organice la despensa.
- Reduzca el contenido de los armarios a la mitad y organícelos.
- Ponga los medicamentos y artículos personales fuera de la vista.

Quite de la vista sus objetos preferidos

- Si tiene cortinas u objetos que va a querer llevarse, quítelos: si el posible comprador no los ve, no los querrá como parte de la casa.

Haga reparaciones menores

- Reemplace las bombillas fundidas.
- Sustituya los azulejos o suelos agrietados.
- Rellene los agujeros en las paredes.
- Fije los grifos que gotean y las puertas que no cierran correctamente.
- Considere la posibilidad de pintar las paredes en colores neutros.

Adecantar las zonas exteriores (en su caso)

Si los posibles compradores no ven necesario bajarse del coche porque no les gusta lo que ven fuera, nunca podrá enseñarle el interior de la casa.

- Mantenga las aceras despejadas.
- Corte el césped y recorte los arbustos.
- Plante flores de colores.

Haga que brille su casa

- Limpie las ventanas por dentro y por fuera.
- Retoque con masilla, duchas y fregaderos si es necesario.
- Limpie y pule los espejos y grifos.
- Limpie la nevera.
- Pase el aspirador regularmente.
- Quite el polvo en muebles, aspas del ventilador de techo y accesorios de luz.
- Sustituya las alfombras gastadas.
- Cuelgue las toallas limpias.
- Sustituya la vieja cortina de la ducha.



¿Piensa vender o alquilar su propiedad?

Si tiene una propiedad en venta o en alquiler estará de acuerdo con nosotros en que se dispone a realizar una de las operaciones económicas más importantes de su vida. La venta o el alquiler de una propiedad siempre genera dudas, temores, preocupaciones y una cierta ansiedad. La persona que seleccione para la intermediación es muy importante para usted, por eso a la hora de vender o alquilar su propiedad debe buscar un profesional en quien poder confiar.



Algunas reflexiones

- ¿Es usted consciente de la ardua labor que se propone?
- ¿Está usted dispuesto a ayudar al comprador en el proceso de financiación?
- ¿Cómo determinó el precio de su propiedad?
- ¿Está usted dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que involucra la compra de una propiedad?
- ¿Preparó previamente un estudio de mercado?
- ¿Cómo sabrá si el precio que le ofrece el comprador es el máximo que usted puede obtener por su propiedad?
- ¿Cuánto tiempo está usted dispuesto a dedicar cada día a la venta o alquiler de su propiedad?
- ¿Es su seguridad personal y la de su familia algo importante para usted...? ¿Ya pensó a quien le va a abrir la puerta de su casa?
- ¿Pensó cómo darle la máxima divulgación?
¿Preparó un cuidadoso plan de marketing y publicidad?
- ¿Está usted familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?

Si piensa contratar a un asesor inmobiliario, elija al más adecuado.



Algunos criterios para su elección

- ¿Qué formación tiene? ¿Se ha especializado?
- ¿Cuánto tiempo y dinero invierte en su formación?
- ¿Cuántos clientes compradores tiene en cartera?
- ¿Está especializado en la zona?
- ¿Se dedica a tiempo completo o lo compagina con otra tareas?
- ¿A qué horas se le puede contactar?
- ¿Cuántas propiedades ha vendido/alquilado en los últimos 12 meses?
- ¿Pertenece a alguna agrupación inmobiliaria o MLS?
- ¿Está representado por una empresa sólida y fiable?
- ¿Cuántos años de experiencia tiene la empresa?
- ¿Me mantendrá informado en todo momento de las gestiones comerciales?
- ¿Cuánto invertirá en publicidad? ¿Qué anuncios pondrá? ¿En qué medios?
- ¿Está familiarizado con las nuevas tecnologías?

¿Está su casa en el precio adecuado?

Fijar el precio es el factor más importante durante el proceso de venta de una casa. Es evidente que todo el mundo quiere ganar lo máximo posible en la venta, y la tentación de pedir demasiado es habitual y puede ser contraproducente.

Ésta es una de las razones por las que a menudo las casas más caras acaban vendiéndose más tarde y por debajo de su valor de mercado.



Principales consecuencias de no fijar el precio correcto:

1. Una casa cara **ayudará a los competidores a vender la suya**. Su casa servirá para que otros en el barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad. Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les derive a otras casas.

2. El vendedor **pierde muchos posibles compradores** interesados. Los compradores sólo visitan propiedades que están dentro de sus posibilidades, que a menudo son estrechas. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, ni siquiera las va a recibir porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

3. La propiedad **se quemará en el mercado**. La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que algo negativo sucede con ellas, o que el propietario no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente los primeros 30 días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

4. 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.

El valor de su casa

¿En qué NO se basa el valor de su casa?

En lo que necesita
En lo que vale la que va a comprar
En lo que quiere
En lo que se ha gastado en ella
En lo que dice su vecino
En sus sentimientos hacia ella

¿En qué se basa el valor de su casa?

En el mercado actual
En el estado de la vivienda
En la competencia actual
En la percepción del comprador
En la financiación actual
En la ubicación

Diana de precios

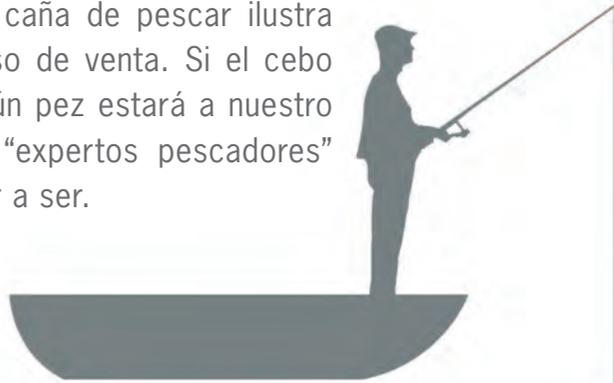
Ajustar el precio de un inmueble es una de las labores más difíciles de la venta.

Siempre se intentará conseguir el máximo precio posible, pero hay que estar atentos a los indicios del mercado.



Rangos de precios

La metáfora de la caña de pescar ilustra muy bien el proceso de venta. Si el cebo está muy alto ningún pez estará a nuestro alcance, por muy “expertos pescadores” que podamos llegar a ser.



PRECIO DEMASIADO ALTO

NO hay visitas

- Muy pocos compradores.
- Los potenciales compradores ni se fijan.
- No es competitivo.
- Mucho tiempo en el mercado.

Conclusión: Sí tenemos pocas visitas o ninguna, nos equivocamos en términos de precio y necesitamos una revisión significativa.

PRECIO POR ENCIMA DEL MERCADO

Hay visitas PERO NO OFERTAS

- La media es una oferta por cada diez compradores.

Conclusión: Sí tenemos visitas pero ninguna se concreta en una oferta; necesitamos un retoque en el precio.

PRECIO ADECUADO

Hay MUCHAS visitas

- Mucho interés.
- La casa se vende, a veces sobre la marcha.
- Compite con ventaja en su mercado.
- Muchos compradores, muy motivados.
- Venta rápida y efectiva.

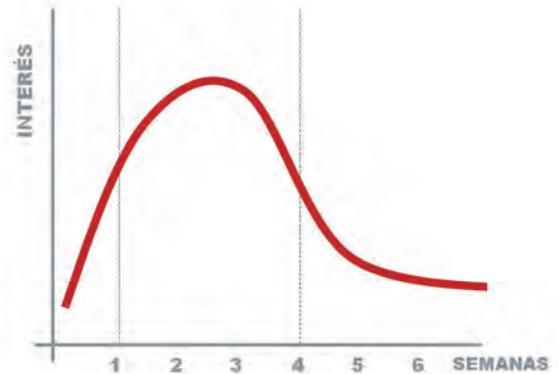
Conclusión: Su casa se ha vendido.



¿Cuándo la propiedad atrae más la atención?

Una propiedad atrae más la atención del mercado durante las primeras semanas.

Si el precio es el equivocado, los posibles interesados ya la han desechado y con un nuevo precio se tendría que volver a empezar de nuevo todo el proceso.

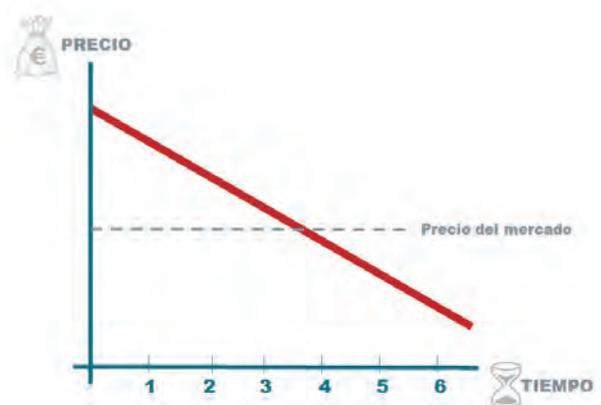


Historia de una propiedad sobrevalorada

Como decíamos antes, una propiedad atrae más la atención del mercado durante las primeras semanas. Luego baja el interés. El tiempo va pasando y se van vendiendo las propiedades de alrededor que estaban más cercanas al valor de mercado.

Cuando los interesados en un principio se enteran que ha bajado el precio suelen tener la misma respuesta: *“Si ha bajado ahora ¡ya bajará más!”*.

Más de un inmueble que comenzó por encima del valor de mercado ha tenido que venderse, al final, más tarde y en menor precio.



MARKETING Y PUBLICIDAD

- Cartera de compradores: más de 10.000 clientes registrados junto con sus preferencias de búsqueda: presupuesto, superficie, número de dormitorios, zona, así como su capacidad financiera.
- Diseño de cuidadoso plan de marketing en todos los frentes: online, cartelería, folletos, expositor, etc.
- Publicidad online.
- Web corporativa: más de 3.000 visitas al mes de interesados en la zona.
- Acuerdos exclusivos con más de 30 portales inmobiliarios de internet nacionales e internacionales.
- Posicionamiento en Google.
- Cartelería y folletos.
- Escaparate inmobiliario.
- Colaboración con 200 oficinas mediante MLS.

CONTROL Y GESTIÓN

- Atención telefónica, internet y en oficina.
- Coordinación de visitas al inmueble.
- Control, valoración y filtrado de visitas.
- Calificación de clientes, capacidad y solvencia.
- Registro de cada visita.
- Información periódica al propietario de las acciones comerciales.

ASESORAMIENTO

Valoración de mercado por expertos en la zona.

Redacción del contrato arras, gestión
Escritura Pública en Notaría.

Asesoramiento jurídico por abogado.

Asesoramiento en trámites y legislación.

Formación diaria y reciclaje del equipo comercial.

Asesoramiento bancario y financiero al comprador.



ENCARGO SIN EXCLUSIVA: LA VENTA ETERNA

Algunas consideraciones

¿Quién es el responsable de la venta de su propiedad?

Nadie. La propiedad está en manos de 20 agentes diferentes...
Nadie se siente responsable de la venta.

¿Todos van a recibir honorarios?

No, solamente el que consiga la venta.

¿Y los otros?

Trabajarían para nada.

¿Cuál es el grado de motivación para vender su propiedad?

Muy bajo.

Si el agente no tiene comprador en ese momento, ¿se va a preocupar de encontrar uno?

Probablemente no... ¿Por qué trabajar sin seguridad de cobrar?
Pensará en buscar otra vivienda en exclusiva para la que ya tenga comprador.



ENCARGO EN EXCLUSIVA: VENDIDO

Algunas consideraciones

¿Quién es el responsable de la venta de su propiedad?

Un ÚNICO responsable.

¿Hará mayor esfuerzo el agente en vender su propiedad en exclusiva que sin ella?

Naturalmente que sí. El agente tiene la seguridad de cobrar por su trabajo cuando la propiedad se venda. Si otro agente tiene un comprador, compartirá honorarios.

¿Cuál es el grado de motivación para vender su propiedad?

Muy alto.

Si el agente no tiene comprador en ese momento, ¿se va a preocupar de encontrar uno?

¡Con toda seguridad! No sólo va a buscar un comprador sino que colaborará con otros agentes inmobiliarios de la zona para que le ayuden a encontrarlo.

Observaciones:

El agente que adquiere la propiedad en exclusiva, la comparte a través de la MLS con un selecto grupo de agentes inmobiliarios con los cuales ha desarrollado una relación comercial. Todos los miembros de este grupo comparten las comisiones.

El propietario trata solamente con un agente, ÚNICO RESPONSABLE DE LA VENTA, y éste le propone la mejor estrategia de venta según los intereses del propietario, que recibe un mejor servicio y una mejor representación con un encargo en exclusiva que con una simple nota de encargo.



MÁS VENTAJAS DE SER EXCLUSIVO

- 1.- MOTIVACIÓN PARA LA VENTA: Un buen agente profesional se motiva aún más si sabe que su tiempo y su esfuerzo no pasarán sin recompensa.
- 2.- UN SÓLO INTERLOCUTOR, UN SÓLO RESPONSABLE. Su Asesor personal inmobiliario le mantendrá informado de todas las gestiones que se realizan para gestionar la venta de su inmueble.
- 3.- ÚNICO PRECIO EN EL MERCADO. Si trabaja con más de una agencia éstas tendrán diferentes honorarios y formas de trabajar, por lo tanto diferentes precios, y esto puede generar mucha desconfianza en los compradores potenciales y “quemar” la venta.
- 4.- UN MAYOR ESFUERZO PUBLICITARIO y por tanto una mayor posibilidad de venta.
- 5.- CONTROL Y SEGURIDAD. Mediante la firma de una hoja de visita de todas las personas que acuden a la vivienda.
- 6.- TRATO PERSONALIZADO: Sólo trabajamos con propiedades seleccionadas. Las agencias con cartera sin exclusiva trabajan con muchas propiedades y no pueden ofrecerle un buen trabajo en ninguna de ellas, ya que no invierten en su desarrollo publicitario.
- 7.- LOS MEJORES PROFESIONALES DEL SECTOR TRABAJAN EN EXCLUSIVA. Los únicos que venden la mayoría de las propiedades. ¿CON QUIÉN QUIERE TRABAJAR?...
- 8.- NOS COMPROMETEMOS POR ESCRITO: Si no cumplimos, Ud. rescinde el contrato. No juegue a la lotería con su vivienda.
- 9.- Si no vendemos su vivienda, Ud. pierde tiempo. NOSOTROS: TIEMPO, DINERO Y, LO MÁS IMPORTANTE: UN CLIENTE Y SUS REFERENCIAS.

MLS. COLABORACIÓN CON OTRAS AGENCIAS INMOBILIARIAS

HOUSE HUNTING forma parte de una exclusiva bolsa inmobiliaria de agentes colaboradores, también conocida como MLS (Multiple Listing Service).

El funcionamiento es muy sencillo: las agencias inmobiliarias asociadas inscriben los inmuebles que tienen en venta en el banco de datos, con el fin de cooperar en el encuentro de un mayor número de compradores interesados en las propiedades. Las agencias asociadas nos comprometemos a compartir la comisión de venta, sin que el vendedor tenga que preocuparse por nada ni se encarezcan los servicios prestados.

La gran ventaja que obtiene usted como propietario radica en que al contratar a House Hunting no está contratando solamente a UNA Agencia, sino a CIENTOS DE ASESORES inmobiliarios que participan en la MLS y que van a trabajar –igualmente motivados– para usted.



Nuestros colaboradores a nivel nacional



La venta NO es cuestión de SUERTE



HOUSE HUNTING
grupo inmobiliario

CHAMBERÍ
Vallehermoso 40
28015 Madrid
Tfno: 91 758 73 50

Bº DE SALAMANCA
General Oraá 61
28006 Madrid
Tfno: 91 755 63 04

RETIRO
Juan de Urbietta 14
28007 Madrid
Tfno: 91 433 38 06