



GUÍA DEL VENDEDOR

NECESIDADES A LA HORA DE VENDER UNA VIVIENDA

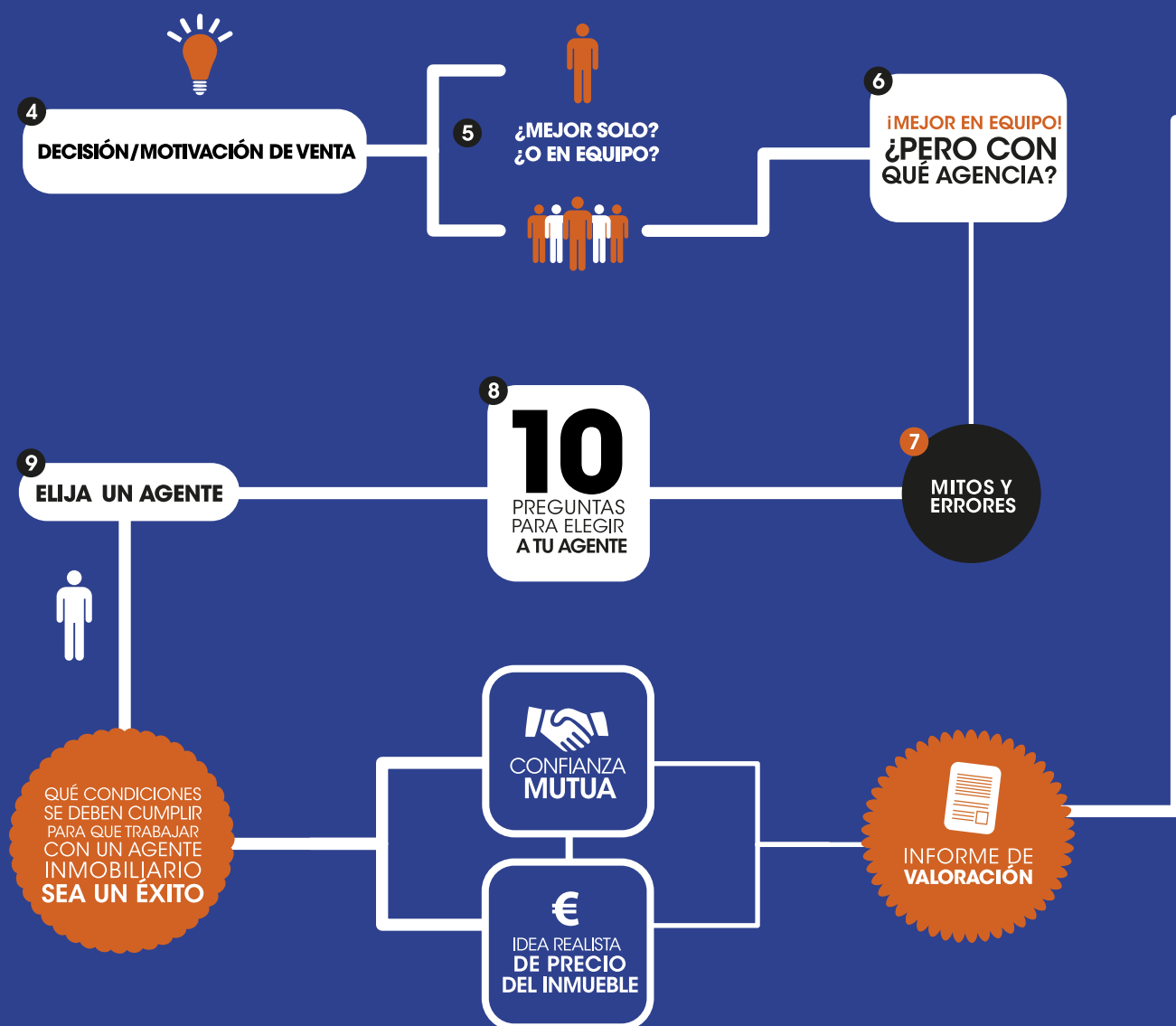
¿HA INTENTADO VENDER
SU CASA Y TODAVÍA
NO LO HA CONSEGUIDO?

**DESCUBRA
LAS CLAVES
DEL ÉXITO
EN LA VENTA
DE SU VIVIENDA**



LA AGENCIA INMOBILIARIA
MÁS RECOMENDADA EN 
DE CHICLAYO - LAMBAYEQUE

Calle las magnolias 344
administracion@panizoinmobiliaria.com



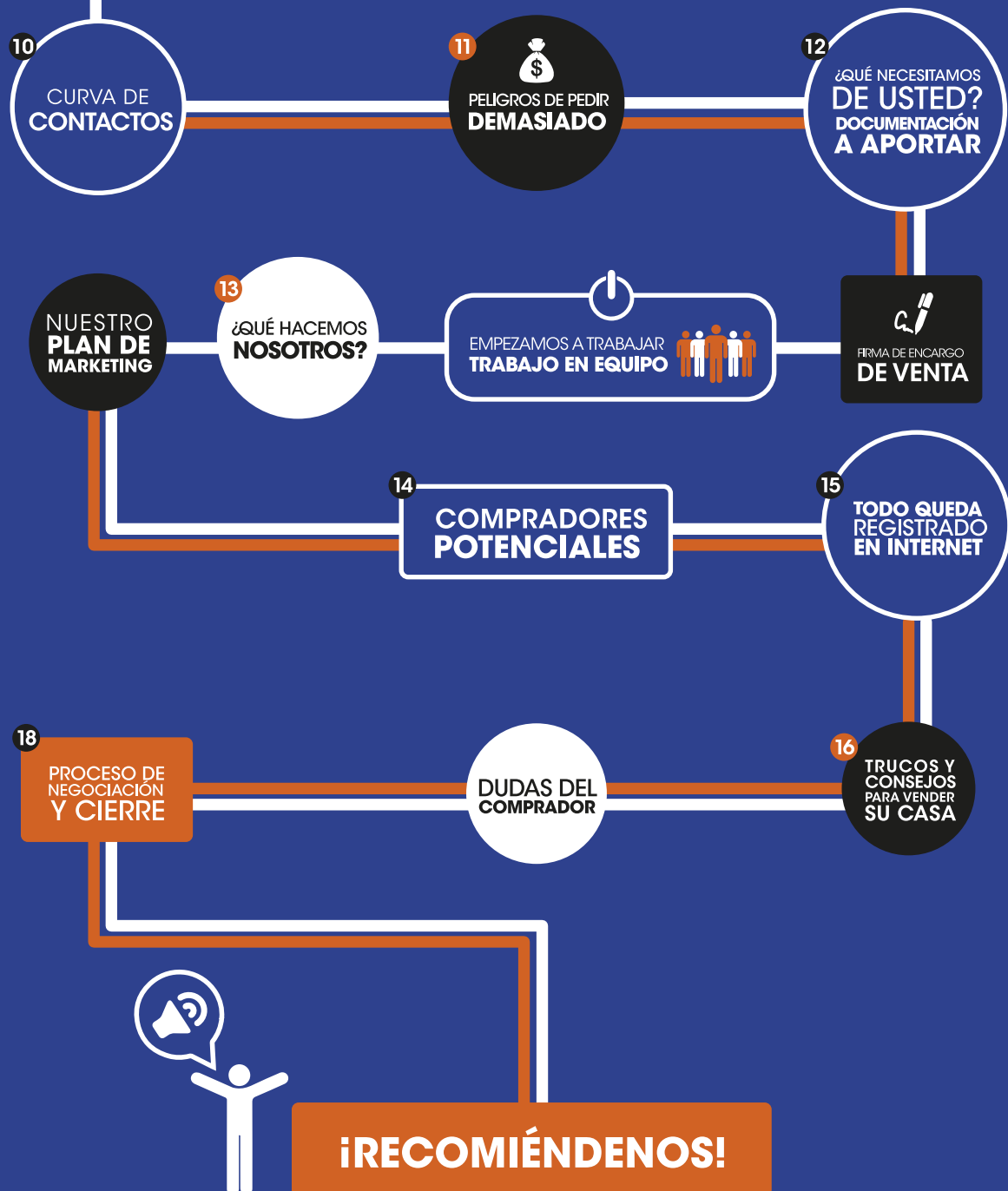
ÍNDICE

En esta guía encontrará toda la información que necesita para realizar la venta de su inmueble de la forma más profesional.

Dudas, errores, consejos... Todas las cuestiones que surgen cuando vamos a poner un inmueble a la venta aparecen en esta guía de forma detallada para que el proceso de compraventa sea mucho mas fácil y logremos el objetivo final: vender

Pág. 4	Decisión/motivación de venta
Pág. 5	¿Mejor solo o en equipo?
Pág. 6	¿Con qué agencia?
Pág. 7	Mitos y errores
Pág. 8	10 preguntas para elegir agencia
Pág. 9	Elija un agente
Pág. 10	Curva de contactos

Pág. 11	Peligros de pedir demasiado
Pág. 12	¿Qué necesitamos de usted?
Pág. 13	¿Qué hacemos nosotros?
Pág. 14	Compradores potenciales
Pág. 15	Todo queda registrado en internet
Pág. 16	Trucos y consejos
Pág. 18	Proceso de negociación y cierre



DECISIÓN/MOTIVACIÓN DE VENTA

*“No tengo prisa”, es decir:
“no quiero vender*

**Ponga su piso a la venta
cuando este dispuesto a hacerlo**

No siempre es fácil tomar la decisión de vender su casa. Sobre todo, si para usted ha constituido su hogar durante los últimos años. Aún así, es fundamental tener muy claro por qué quiere vender su casa. Esto le ayudará a tomar la decisión correcta cuando llegue el momento y le alejará de cuestiones personales en los momentos menos adecuados.

A esto lo llamamos “motivación de venta”. Cuanto más intensa sea la motivación de venta, más se facilita la venta de su casa.



**ANTES DE HACER NADA TIENE
QUE REFLEXIONAR SOBRE
ALGUNAS CUESTIONES:**

- ¿Ha considerado alquilar en vez de vender?
- ¿Sabe qué impuestos pagará por la venta?
- ¿Está a su nombre o hay más propietarios?
- ¿Tiene hipoteca?



¿MEJOR SOLO O EN EQUIPO?



¿MEJOR SOLO?

VENDER SOLO SIGNIFICA estar dispuesto a

1. Tener que estar pendiente de las visitas
2. Sentirse incómodo regateando con
3. Soportar visitas de "pesados" y "curiosos"
4. Perder posibles interesados
5. Ayudar a buscar financiación a compradores

Antes de vender solo debe preguntarse...

PRECIO

¿Tengo suficiente información para fijar el precio realista de mi propiedad?

CUESTIONES LEGALES

¿Puedo obtener contratos adecuados?
¿Conozco la legislación en materia de compraventa?

NEGOCIACIONES

¿Puedo manejar los conflictos naturales de intereses que se generan entre los del comprador y los míos?

MARKETING

¿Tengo las herramientas que me permitan llegar al máximo posible de posibles compradores

SEGURIDAD

¿Estoy dispuesto a recibir extraños en casa sin cualificación ni evaluación previa?

A menos que su respuesta haya sido **Sí** a las preguntas anteriores, **la mejor opción es que decida trabajar con la ayuda de un agente inmobiliario profesional.**



TRABAJO EN EQUIPO



MEJOR EN EQUIPO ¿PERO CON QUÉ AGENCIA?

No todas las inmobiliarias son iguales. Desconfíe de aquellas inmobiliarias que...

- a) **No le pida documentación** relativa a la escritura de compraventa, recibo de contribución, etc., ya que sin esa información será imposible prever los impuestos que le tocará pagar: plusvalía municipal e incremento del patrimonio en la próxima declaración de irpf.
- b) **Le valoren su casa sin ir a verla** previamente, ya que solo se puede valorar lo que se conoce bien.
- c) **Acepte el precio que usted diga,** ya que precisamente lo que debe hacer el profesional es proponer el precio que considere correcto en base a las estadísticas de las ventas realmente realizadas y no en base al precio de los pisos que aún no se han vendido.
- d) **No tenga un plan de marketing** para aumentar las posibilidades de venta y que de esa manera se reduzca el período medio de venta de su propiedad en el mercado.
- e) **No haga buenas fotos** para vender su propiedad, ni le proponga ideas para mejorar el aspecto de su vivienda, o la despersonalización.
- f) **No le informe** de las gestiones que está realizando para vender su casa.

MITOS Y ERRORES

más comunes a
la hora de escoger
un agente inmobiliario

*"SABER Y SABERLO
DEMOSTRAR, ES SABER
DOS VECES"*

Baltasar Gracián

MITOS

LAS INMOBILIARIAS SON CARAS

REALIDAD:

La inmobiliaria más cara es la que le hace perder el tiempo

TIENEN MALA FAMA

REALIDAD:

La inmobiliaria buena es la que se compromete con usted, no le dice sí a todo y le explica lo que va hacer para vender su casa

HAY MUCHA OFERTA DE INMOBILIARIAS Y TODAS OFRECEN LO MISMO

REALIDAD:

Para poner un cartel a la venta, y un anuncio en internet, no hace falta que contrate a ninguna inmobiliaria

SUELEN OFRECER SERVICIOS A LOS CLIENTES SIN PERSONALIZAR

REALIDAD:

Es fundamental que su agente le informe de las gestiones y resultados de las visitas, para que usted tenga bajo control la comercialización de su casa

ERRORES

CONTRATAR AL AGENTE INMOBILIARIO MÁS BARATO

REFLEXIÓN

Si no es capaz de defender sus honorarios, ¿cómo va a poder defender sus intereses?



ELEGIR UN AGENTE INMOBILIARIO QUE LE MARCA UN PRECIO SUPERIOR AL DE SU VIVIENDA

REFLEXIÓN

¿Quiere un agente que le diga lo que quiere oír, o prefiere a un agente sincero desde el principio que no le genere falsas expectativas?



CONFIAR LA VENTA A UN AGENTE AMIGO, CONOCIDO O FAMILIAR

REFLEXIÓN

¿Cree que tiene que confiar la venta de su casa a un agente por amistad o al mejor profesional?



TODOS LOS AGENTES INMOBILIARIOS SON IGUALES

REFLEXIÓN

Pregunte a su agente si cuando lleve compradores le defenderá a usted o al comprador



10 PREGUNTAS

QUE DEBE HACERSE A LA HORA DE ESCOGER A SU AGENTE INMOBILIARIO

1. Además de colgar el cartel y subir su inmueble a internet, **¿qué acciones de marketing y qué difusión va a hacer para vender su casa?**
2. **¿Cuántos potenciales compradores tiene registrados?** ¿Realiza un seguimiento exhaustivo de sus intereses respecto al inmueble que estan buscando?
3. **¿Con cuántos agentes cuenta la inmobiliaria?**
4. ¿Es un **agente inmobiliario especializado en esa zona** o en muchas zonas?
5. **¿Qué escaparates tiene expuestos y en qué zonas de paso?**
6. **¿Tiene redes sociales** para generar una buena red de contactos y para que los inmuebles tengan la mayor repercusión posible?
7. **¿Dispone de abogado especialista en inmuebles?**
8. ¿Qué **tipo de formación continua realizan los agentes** para prestar mejores servicios? ¿Estan actualizados en el mundo inmobiliario?
9. **¿Con cuántos clientes satisfechos cuenta la inmobiliaria?**
10. **¿Qué servicios ofrece a los compradores** para que le escojan como referencia en el sector y en esa zona?

Tome su decisión en función del agente inmobiliario que le hable más claro y le ofrezca los mejores servicios, insista en que le muestren un análisis del mercado...



ELIJA UN AGENTE INMOBILIARIO

¿QUÉ CONDICIONES SE DEBEN CUMPLIR PARA QUE TRABAJAR CON UN AGENTE INMOBILIARIO SEA UN ÉXITO?



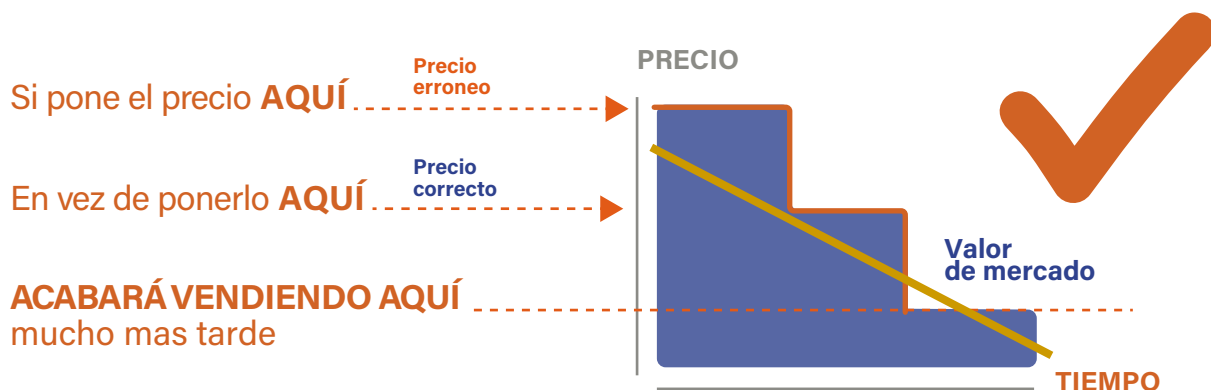
CONFIANZA MUTUA
ESPERAMOS SU CONFIANZA Y FIDELIDAD



PRECIO REALISTA
ELEGIR UN PRECIO OBJETIVO DEL INMUEBLE

REALIZACIÓN DE UN INFORME
DE VALORACIÓN
GRATUITO

**Qué pasa cuando pensamos
"siempre podremos bajar más adelante"
y el mercado sigue bajando....**



*"Si no tienes confianza
Siempre encontrarás
una manera de no ganar"*
Carl Lewis



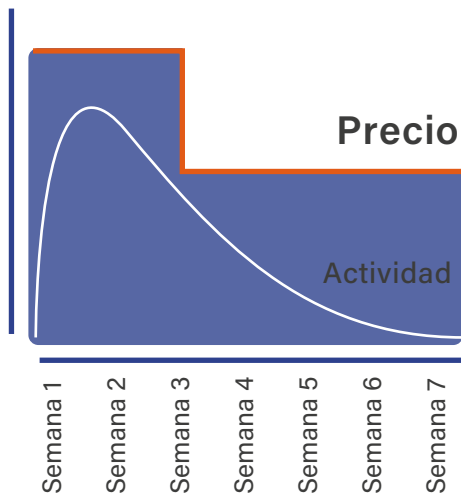
PANIZO
INMOBILIARIA

CURVA DE CONTACTOS:

Que pasa cuando decimos:

“Vamos a intentarlo en este precio un par de semanas y, si no después ya lo bajamos”

Perderás el período más activo, en el que se produce el mayor número de llamadas.



LAS PRIMERAS SEMANAS SON CLAVES EN LA GENERACIÓN DE CONTACTOS DE UN ANUNCIO INMOBILIARIO.

La compra de una vivienda es una compra reflexiva, de hecho hay muchos compradores que llevan muchos meses mirando, y tienen creadas alertas para que cuando salga al mercado una vivienda dentro de su presupuesto les avise.

Además, lo que los compradores buscan es **“producto fresco”**, ya que a un comprador no le gusta comprar “lo que lleva mucho tiempo en el mercado y nadie quiere”.

CÓMO PODEMOS ACERTAR CON EL PRECIO DE VENTA



PARA VENDER NECESITAMOS:

OFERTAS
Muchas visitas
Muchas llamadas

Si no lo conseguimos es que nos hemos equivocado

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

Además del marketing, **el precio de una casa es el factor más importante del proceso de venta**. Todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de su casa pero un precio elevado entraña varios riesgos.

PONER UN PRECIO MUY ALTO AYUDARÁ A SUS COMPETIDORES A VENDER SU CASA

El precio alto de su casa servirá para que otros demuestren que la suya es una buena oportunidad al ser más barata. Su objetivo debe ser entrar en el mercado a buen precio.



EL VENDEDOR PERDERÁ POSIBLES COMPRADORES INTERESADOS

Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de unos rangos de precio. Si pide demasiado aunque estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarían 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 a 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.



¿QUÉ NECESITAMOS DE USTED? DOCUMENTACIÓN A APORTAR

Para la correcta elaboración del **INFORME DE VALORACIÓN**, necesitamos solicitarle de antemano la siguiente documentación:

SUPERFICIE ÚTIL Y CONSTRUIDA

FECHA DE COMPRA DE INMUEBLE

RECIBO CONTRIBUCIÓN (VALOR CATASTRAL, SUELO Y FISCAL)



Una vez que decidimos el precio de salida de su propiedad firmaremos el **encargo de venta** para que podamos empezar a comercializar su casa. Para ello debe facilitarnos documentación

Escritura de propiedad, verificando:

- Fecha de adquisición y precio de adquisición para calcular los posibles impuestos.
- Metros útiles y construidos, para comprobar si hay diferencia respecto a la superficie real.
- Certificado de Eficiencia Energética, obligatorio para poder anunciar su casa.
- Importe de comunidad, derramas, deudas o hipoteca si hubiera.
- Copia de DNI de todos los titulares.



A partir de aquí EMPEZAMOS A TRABAJAR



Una vez firmado el encargo de venta, este deberá estar firmado por todos los titulares registrales del inmueble. Si es un matrimonio y la vivienda es un bien ganancial, por los dos cónyuges. Si es una herencia, por todos los herederos. Si es un proindiviso, por todos los cotitulares. Si es un apoderado del titular, necesitaremos la copia del alquiler.

¿QUE HACEMOS NOSOTROS?

NUESTRO PLAN DE MARKETING

Realizaremos un **PLAN DE MARKETING** diseñado para cada tipo de inmueble. Nuestro objetivo es lograr una gran difusión y llegar así al mayor número de potenciales compradores, pero siempre buscando el comprador ideal. Es esencial dar a conocer su vivienda tanto en medios impresos como a través de internet.

Ponemos en marcha una serie de acciones que difundirán su vivienda a través de todos los portales web e inmobiliarias del grupo ASOCIAS, generando así un impacto mayor a la hora de llegar al público interesado en nuestro inmueble.

- CARTELERÍA DE ALTO IMPACTO
- HOME STAGING
- FOTOGRAFÍA PROFESIONAL VIDEO
- FLYERS
- REVISTA
- BLOG
- REDES SOCIALES
- WEBS
- VISITAS VIRTUALES
- PRENSA
- OPEN HOUSE PROFESIONALES Y PARTICULARES
- COMERCIOS ALIADOS



Estas son algunas de nuestras acciones para ayudarle a vender su casa y que le explicaremos con detalle.

CONTAMOS CON...

"Es insensatez pura, hacer la misma cosa del mismo modo y esperar un resultado diferente"

Rober Milliken



COMPRADORES POTENCIALES

LAS VISITAS Y OFERTAS

Un comprador quiere comprar al precio más barato que pueda, tiene intereses contrapuestos a usted, por eso lo primero que hay que hacer es **cualificar al interesado previamente**, para evitar visitas innecesarias y clientes que no tienen capacidad real de compra.

Además, un comprador quiere asegurarse antes de comprar, por eso visita varias propiedades antes de decidirse. En su decisión influye:

1) UBICACION

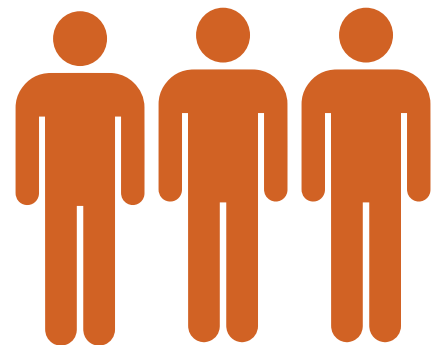
2) PRECIO Y FINANCIACIÓN

3) ESTADO DE CONSERVACIÓN

▶ La compra de una vivienda no solo es una **decisión racional, sino también emocional**

▶ La compra es un proceso que requiere tiempo, pero un comprador tarda menos de 20 segundos en descartar una propiedad. Esto requiere que el agente y el propietario **preparen el inmueble con antelación para lograr la mejor primera impresión posible.**

▶ **El agente tiene que ayudar a decidir al posible comprador,** rebatiendo las posibles objeciones y los miedos a comprar, y ayudando al posible cliente a visualizar La casa como suya.

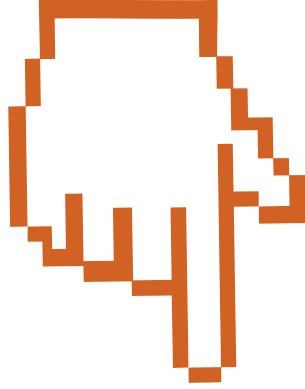


Nuestro plazo medio de venta

137 días

*"No existe una
Segunda oportunidad
para dar una
Primera impresión"*

Oscar Wilde



TODO QUEDA REGISTRADO EN INTERNET Y ESTÁ AL ALCANCE DEL COMPRADOR

Si hay muchas visitas y muchos guardados como favoritos pero pocos contactos, el mercado nos está diciendo que pasa algo... y viceversa

Ejemplos de Anuncios:

Anuncio actualizado el 10 de febrero

1521 visitas
1 envíos a amigos
3 contactos po mail
33 veces guardado

Anuncio actualizado el 17 de febrero

1880 visitas
8 envíos a amigos
19 contactos po mail
60 veces guardado

LA UNIÓN HACE LA FUERZA

Nuestro objetivo es alcanzar al mayor número de potenciales compradores y así obtener el mejor precio posible... y, para ello, pensamos que la **colaboración inmobiliaria** es clave. Si decide depositar su confianza en **Panizo Inmobiliaria** haremos partícipe al conjunto de inmobiliarias con las que colaboramos. Si, por otra parte, tiene compromiso con alguna agencia concreta, no dude en decírnoslo para que podamos colaborar con ella en la venta de su casa.

NOSOTROS NOS ENCARGAMOS



TRUCOS Y CONSEJOS PARA VENDER TU CASA

- 1 Instale bombillas de maxima potencia
- 2 Quite fotos y objetos personales
- 3 Pinte las juntas de los mosaicos.
- 4 Despeje su casa
- 5 Mantenga orden y limpieza
- 6 Ventile para evitar posible olores
- 7 Repare las derramas de la vivienda
- 8 Compruebe que todo funcione perfectamente.
- 9 Procure que haya temperatura agradable a la hora de la visita
- 10 Evite que haya mascotas el día de la visita

Así le daremos menos argumentos al comprador para bajar el precio



Todos estos consejos ayudarán a dar una mejor imagen de su vivienda

DUDAS DEL COMPRADOR

Cuando una casa lleva tiempo en el mercado y no se vende, el comprador se pregunta:

- ¿Qué pasa con esa casa que no se vende?
- ¿Habrá problemas con los vecinos, ruidos, problemas de construcciones, derramas?

Al comprador que estaba valorando presentar una oferta quizás le entren dudas, y no se decida a presentar la oferta que quizás hubiera realizado si hubiéramos partido de un precio correcto.



EL PROCESO DE NECOCIACIÓN Y CIERRE

¡FELICIDADES! A un comprador le gusta su casa lo suficiente como para firmar un contrato en el que se compromete a comprarla por el precio que usted le pide. Ojalá todo fuera tan fácil. Puede ocurrir que la oferta no sea tan alta como le gustaría, y que existan otras condiciones que habrá que negociar. Esto es completamente normal y forma parte del proceso de negociación. Lo habitual es que haya ofertas y contraofertas yendo y viniendo hasta que se llegue a un acuerdo sobre precio y condiciones. Cuando esto suceda estará en proceso de venta.

EL PROCESO DE VENTA

En esta etapa el comprador está en proceso de compra y el tiempo desde ahora hasta que se complete la compraventa servirá para despejar las dudas y condiciones que se hayan fijado en la propuesta de compra, o que sean obligatorias por ley. He aquí algunos ejemplos típicos:



Inspección documental



Cédulas y certificados



Tasación



El contrato de arras



Otorgamiento de Escritura

RECOMENDACIONES

NUESTROS CASOS DE ÉXITO

CLIENTES SATISFECHOS

Creemos que la clave del éxito es la **satisfacción de nuestros clientes**. Si un cliente nos recomienda tras firmar un contrato de compraventa, habremos logrado que ambas partes consigan sus objetivos y, por consiguiente, el nuestro también.

ÉXITO = SATISFACCIÓN = RECOMIENDACIÓN

“La mejor publicidad es la que hacen los clientes satisfechos”

Philip Kotler



Algunos de nuestros clientes satisfechos...

¡NOS ENCANTARÍA QUE USTED APARECIERA!



EN CHICLAYO HAY MÁS DE
4.000 PROPIEDADES A LA VENTA
¿QUIERE SER UNO MÁS?



Antes
compraba.
Ahora hay que
saber vender

El particular
que vende es un
vendedor perdido:
sin asesoramiento, sin
formación y sin datos
reales de mercado
le puede salir muy
caro

**Sea el primero
en vender en su
zona** y evite así
que sus vecinos
se adelanten

www.panizoinmobiliaria.com

Ca. Las Magnolias 344 - Urb Los Parques - Chiclayo

Tel 932 832 188 / 944 962 645

info@panizoinmobiliaria.com

