RECOMENDACIONES PARA LA VENTA DE TU VIVIENDA A UN BUEN PRECIO, DE FORMA ÁGIL Y RÁPIDA

INMOCAT

WWW.INMOCAT.COM ©2022

SI QUIERES QUE LA VENTA DE UNA VIVIENDA, NO SE CONVIERTA EN UN CAMINO LLENO DE OBSTÁCULOS, **INMOCAT PINEDA DE MAR** PONE A TU DISPOSICIÓN TODA SU EXPERIENCIA MEDIANTE UNA SERIE DE RECOMENDACIONES PARA QUE LO QUE, A PRIORI, PUEDE PARECER UNA TAREA COMPLICADA, SE TRANSFORME EN UN PROCESO SENCILLO, EFICAZ Y EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE.

LOS PUNTOS QUE TE MOSTRAMOS A CONTINUACIÓN, ESTÁN CONTRASTADOS GRACIAS A NUESTRA LARGA TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL SECTOR INMOBILIARIO QUE TE SERVIRÁN DE AYUDA PARA VENDER TU VIVIENDA EN UN CORTO PERIODO DE TIEMPO Y A BUEN PRECIO. TE DARÁS CUENTA QUE ESTAS RECOMENDACIONES NO REQUIEREN NI GRANDES HABILIDADES NI TRUCOS SECRETOS PARA PONERLOS EN PRÁCTICA.

APROVÉCHATE DE ESTA INFORMACIÓN Y PONLA EN PRÁCTICA. SI PARA TI, ES MÁS CÓMODO Y PRÁCTICO, DÉJALO EN NUESTRAS MANOS Y TE AYUDAREMOS DE PRINCIPIO A FIN EN TODO EL PROCESO DE LA VENTA.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

INFORMACIÓN PARA EL VENDEDOR

WWW.INMOCAT.COM ©2022

Aprovéchate de esta información y ponla en práctica. Si para ti, es más cómodo y práctico, déjalo en nuestras manos y te ayudaremos de principio a fin en todo el proceso de la venta.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

EL PRIMER PASO ES TENER TODA LA DOCUMENTACIÓN A PUNTO. HAY QUE ESTAR PREPARADO PARA CUANDO APAREZCA EL COMPRADOR DE TU VIVIENDA. CUANDO LA DOCUMENTACIÓN ESTÁ PREPARADA Y ESTÁ AL DÍA, PUEDE SOLICITARSE CITA ANTE NOTARIO Y EN UNA SEMANA LA COMPRA-VENTA SE PUEDE LLEVAR A CABO.

PUEDE DARSE EL CASO, QUE SE ACUERDE UN PLAZO MÁS LARGO, BIEN PARA TRAMITAR UNA HIPOTECA O BIEN POR INTERÉS DE AMBAS PARTES. SI ES ESTE CASO, SE PODRÁ VERIFICAR TODA LA DOCUMENTACIÓN PARA PODER FIRMAR EN BREVE EL CONTRATO DE ARRAS Y ASÍ ESTABLECER EL PLAZO ACORDADO PARA LA FIRMA DE LA COMPRA-VENTA ANTE NOTARIO.

DOCUMENTACIÓN NECESARIA QUE DEBE ESTAR ACTUALIZADA Y VIGENTE:

A) CEDULA HABITABILIDAD. DOCUMENTO QUE GARANTIZA QUE LA VIVIENDA ES HABITABLE. ES EXIGIBLE POR EL NOTARIO Y DEBE ESTAR VIGENTE O RENOVADA YA QUE TIENEN FECHA DE CADUCIDAD.

B) CERTIFICADO ENERGÉTICO.

C) IMPUESTOS Y TASAS AL DÍA (IBI, BASURAS)

D) ESTAR AL CORRIENTE DE PAGOS DE LA COMUNIDAD.

E) RECIBOS DE SUMINISTROS (LUZ, AGUA GAS)

INMOCAT

INFORMACIÓN PARA EL VENDEDOR

WWW.INMOCAT.COM ©2022

Aprovéchate de esta información y ponla en práctica. Si para ti, es más cómodo y práctico, déjalo en nuestras manos y te ayudaremos de principio a fin en todo el proceso de la venta.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO ES MUY IMPORTANTE PARA VENDER LA VIVIENDA DE FORMA RÁPIDA.

NO ESTAMOS HABLANDO DE PONER UN PRECIO POR DEBAJO DEL MERCADO, SINO UN PRECIO JUSTO QUE ESTÉ ACORDE CON EL RESTO DE VIVIENDAS DE CARACTERÍSTICAS SIMILARES QUE UN COMPRADOR POTENCIAL PODRÁ CONTRASTAR EN LOS DISTINTOS MEDIOS PUBLICITARIOS COMO PORTALES INMOBILIARIOS, REVISTAS, PÁGINAS WEB...

DETERMINAR EL PRECIO JUSTO ES EL PUNTO MÁS IMPORTANTE EN ESTE CONJUNTO DE RECOMENDACIONES.

SI EL PRECIO NO ES EL ADECUADO, NO SERÁ ATRACTIVO AL COMPRADOR POTENCIAL Y LOS PLAZOS DE VENTA PUEDEN ALARGARSE CONSIDERABLEMENTE.

UN BUEN ASESOR INMOBILIARIO, TE AYUDARÁ A PONER PRECIO A TU VIVIENDA PROPORCIONÁNDOTE UNA VALORACIÓN JUSTA PARA QUE TU VIVIENDA ESTÉ EN EL PUNTO DE MIRA DE LOS CLIENTES COMPRADORES Y DE ESTE MODO PUEDA VENDERSE EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE.

EL ASESOR INMOBILIARIO, TIENE TODA LA INFORMACIÓN DE LAS VIVIENDAS QUE ENTRAN EN COMPETENCIA CON TU VIVIENDA, CONOCE ADEMÁS A QUÉ PRECIO SE HAN VENDIDO LAS ÚLTIMAS VIVIENDAS SIMILARES Y SOBRETODO SABE PERFECTAMENTE CUALES SON LOS GUSTOS Y LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES POTENCIALES QUE BUSCAN VIVIENDAS SIMILARES A LA TUYA.

INMOCAT

INFORMACIÓN PARA EL VENDEDOR

WWW.INMOCAT.COM ©2022

Aprovéchate de esta información y ponla en práctica. Si para ti, es más cómodo y práctico, déjalo en nuestras manos y te ayudaremos de principio a fin en todo el proceso de la venta.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR.

ES IMPORTANTE TENER EN CUENTA QUE NUESTRA VIVIENDA COMPITE CON UN GRAN NÚMERO DE VIVIENDAS EN EL MERCADO. ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO SIN CUIDAR EL ASPECTO INTERIOR DE LA VIVIENDA PUEDE HACER QUE EL CLIENTE COMPRADOR SE DECIDA POR OTRA VIVIENDA SIMILAR.

LA PRIMERA IMPRESIÓN ES MUY IMPORTANTE Y FORMA PARTE DEL PROCESO MENTAL EN LA DECISIÓN DE COMPRA DONDE EL CLIENTE PERCIBE LA SENSACIÓN DE SU FUTURO HOGAR.

RECOMENDACIONES PARA QUE LA VIVIENDA TRANSMITA UNA BUENA SENSACIÓN AL FUTURO PROPIETARIO:

A) MANTENER LA VIVIENDA ORDENADA Y LIMPIA PONIENDO ESPECIAL ATENCIÓN A CRISTALES COCINA Y BAÑOS.

B) EVITAR MALOS OLORES U OLORES DE COMIDA VENTILANDO LA VIVIENDA Y APLICANDO AMBIENTADORES SUAVES Y NATURALES.

C) DEJAR ESPACIOS QUE FACILITEN UN MOVIMIENTO FLUIDO DENTRO DE LA VIVIENDA, EVITANDO MUEBLES U OBJETOS QUE DIFICULTEN EL PASO EN LAS ESTANCIAS.

D) ABRIR LAS PERSIANAS Y CORTINAS PARA QUE PERMITAN EL MÁXIMO PASO DE LUZ A INTERIOR DE LA VIVIENDA.

E) REPARAR LOS DESPERFECTOS VISIBLES Y FÁCILMENTE DETECTABLES.

TODAS ESTAS RECOMENDACIONES, DEBEN TENERSE EN CUENTA TANTO EN EL MOMENTO DE REALIZAR LAS FOTOS, VIDEO...
COMO EN EL MOMENTO DE REALIZAR LAS VISITAS CON LOS CLIENTES.

INMOCAT

INFORMACIÓN PARA EL VENDEDOR

WWW.INMOCAT.COM ©2022

Aprovéchate de esta información y ponla en práctica. Si para ti, es más cómodo y práctico, déjalo en nuestras manos y te ayudaremos de principio a fin en todo el proceso de la venta.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

ACTUALMENTE LOS CLIENTES QUE BUSCAN VIVIENDA, LO HACEN MEDIANTE DOS CANALES FUNDAMENTALES:

A) INTERNET
B) LAS OFICINAS DE LAS PROPIAS AGENCIAS INMOBILIARIAS

ACTUALMENTE, EL 80% DE LAS BÚSQUEDAS DE VIVIENDA SE HACEN POR INTERNET, PRINCIPALMENTE EN PORTALES INMOBILIARIOS (FOTOCASA, HABITACLIA, IDEALISTA) Y PÁGINAS WEB DE LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS.

LOS PROFESIONALES INMOBILIARIOS CONOCEN PERFECTAMENTE CÓMO HACER UNAS BUENAS FOTOGRAFÍAS, VIDEOS, VISITAS VIRTUALES..., TIENEN EXPERIENCIA A LA HORA DE HACER UNA BUENA DESCRIPCIÓN DE LA VIVIENDA Y ADEMÁS APLICAN ESTRATEGIAS DE MARKETING Y PROMOCIÓN PARA DARLE LA MÁXIMA VISIBILIDAD.

PARA QUE LA VIVIENDA LLEGUE A LOS POTENCIALES CLIENTES COMPRADORES, ES IMPORTANTE HACER UNA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN ADECUADA.

LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS HACEN UNA INVERSIÓN ECONÓMICA PARA QUE LA VIVIENDA APAREZCA DESTACADA EN LOS PORTALES INMOBILIARIOS, EN LAS REDES SOCIALES Y EN LOS ESCAPARATES DE SUS LOCALES QUE NORMALMENTE ESTÁN UBICADOS EN LAS CALLES MÁS TRANSITADAS DE LAS POBLACIONES.

LOS CLIENTES QUE ACUDEN A LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS, EN MUCHOS CASOS SON ATRAÍDOS POR LOS ANUNCIOS DE INTERNET.

LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS TIENEN UNA CARTERA DE CLIENTES POTENCIALES QUE ESTÁN A LA ESPERA DE ENCONTRAR UNA VIVIENDA ACORDE CON SUS NECESIDADES.

LOS CLIENTES QUE VIENEN DE LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS, SON CLIENTES QUE ESTÁN CALIFICADOS.

LAS VISITAS QUE SE HACEN DESDE LAS AGENCIAS, SON VISITAS DE CALIDAD, YA QUE LOS PROFESIONALES INMOBILIARIOS CONOCEN SUS NECESIDADES, GUSTOS Y SU CAPACIDAD DE COMPRA. ASÍ SE EVITAN VISITAS INNECESARIAS Y AUMENTA SIGNIFICATIVAMENTE LAS POSIBILIDADES DE QUE SE CIERRE LA VENTA.

INMOCAT

INFORMACIÓN PARA EL VENDEDOR

WWW.INMOCAT.COM ©2022

Aprovéchate de esta información y ponla en práctica. Si para ti, es más cómodo y práctico, déjalo en nuestras manos y te ayudaremos de principio a fin en todo el proceso de la venta.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

PREPARAR LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

ESTABLECER UN PRECIO ADECUADO

ADECUAR LA VIVIENDA PARA QUE SEA ATRACTIVA A LOS OJOS DEL COMPRADOR

HACER QUE TU VIVIENDA LLEGUE A LOS COMPRADORES POTENCIALES

CIERRE DE VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

CIERRE DE LA VENTA Y GESTIÓN DEL PROCESO

EN ESTE PUNTO, LAS HABILIDADES DE UN BUEN VENDEDOR PUEDEN FACILITAR QUE EL PROCESO DE VENTA NO SE ALARGUE EN EL TIEMPO.

EL CIERRE DE LA VENTA ES UN TRÁMITE QUE DEBE REALIZARSE PARA ASEGURAR LA VENTA Y PACTAR LAS CONDICIONES Y PLAZOS ANTES DE LA FIRMA ANTE NOTARIO.

CON LA FIRMA DE UN CONTRATO DE COMPRA-VENTA O CONTRATO DE ARRAS, SE ADOPTAN LOS ACUERDOS ECONÓMICOS, LAS FORMAS DE PAGO Y LOS PLAZOS PARA LA FIRMA ANTE NOTARIO QUE SE PACTARÁN ENTRE LAS PARTES.

ESTE CONTRATO EVITA QUE EL POSIBLE COMPRADOR SE ARREPIENTA DE LA COMPRA Y SE TENGA QUE INICIAR UN NUEVO PROCESO DE VENTA.

POSTERIORMENTE AL CONTRATO ARRAS, EL PROCESO DE LA COMPA-VENTA FINALIZA EL DÍA DE LA FIRMA ANTE NOTARIO.

PARA QUE EL PROCESO SE LLEVE A BUEN TÉRMINO Y NO ENCONTRARSE SORPRESAS EL DÍA DE LA FIRMA DEBEMOS TENER EN CUENTA LO SIGUIENTE:

A) *SOLICITAR DÍA Y HORA A LA NOTARÍA CON ANTELACIÓN SUFICIENTE.*

B) *ENVIAR TODA LA DOCUMENTACIÓN AL NOTARIO PARA QUE PUEDA PREPARAR LA FIRMA.*

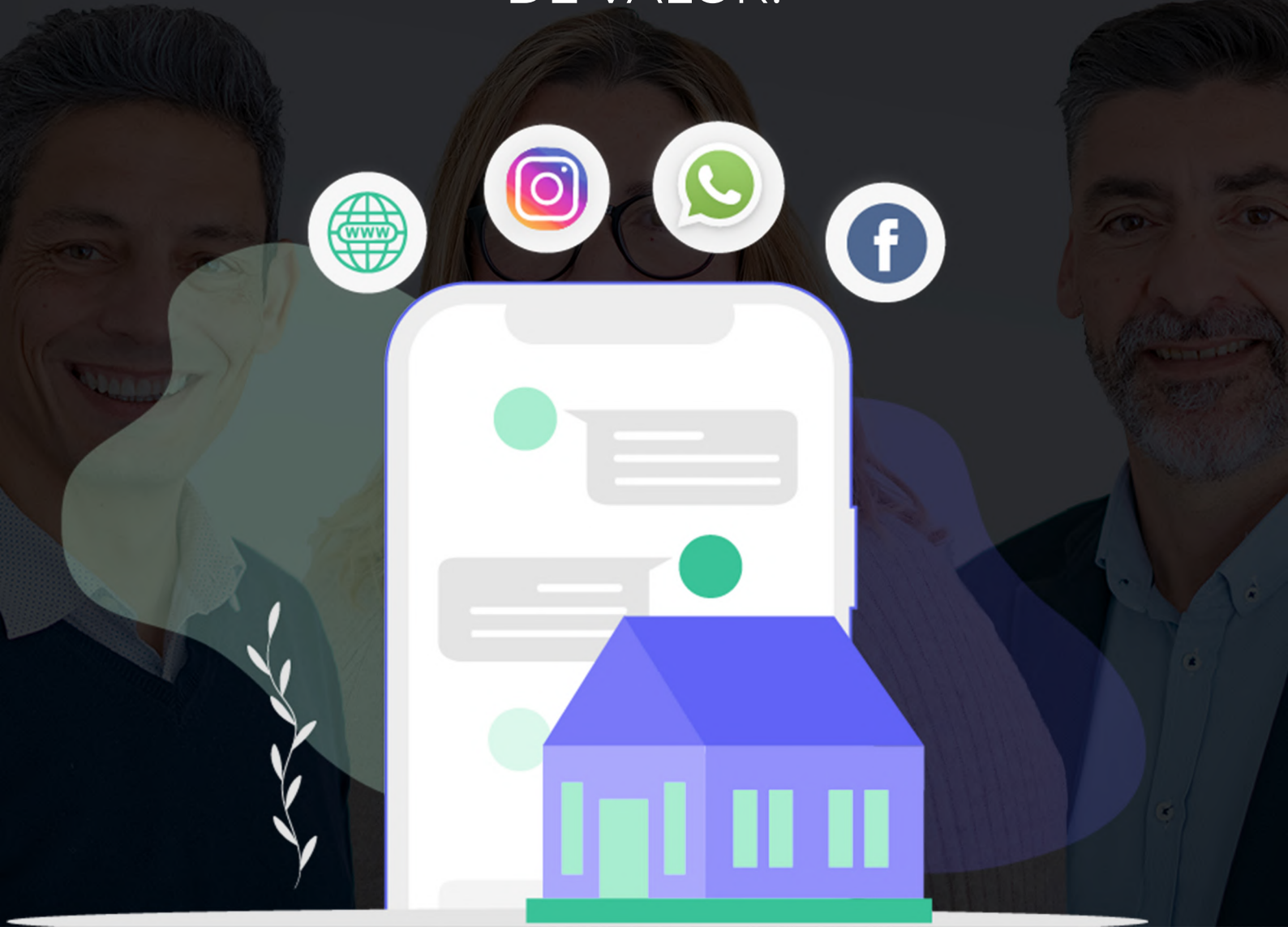
C) *SOLICITAR EL CERTIFICADO DE LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS CONFORME ESTÁ AL CORRIENTE DEL PAGO.*

D) *REVISAR LOS DNI'S DE TODAS LAS PARTES PARA QUE NO ESTÉN CADUCADOS.*

E) *EN CASO QUE LA FINCA ESTÉ HIPOTECADA, SOLICITAR EL CERTIFICADO DE DEUDA PENDIENTE AL BANCO.*

F) *CUADRAR LOS PAGOS Y DE QUÉ FORMA SE REALIZARÁN: TRANSFERENCIA BANCARIA, CHEQUE BANCARIO O EFECTIVO METÁLICO.*

INMOCAT

SIGUIENDO NUESTRAS RECOMENDACIONES, ES POSIBLE VENDER DE FORMA ÁGIL Y AL MEJOR PRECIO.

¡SÍGUENOS EN REDES SOCIALES
PARA MÁS CONTENIDO
DE VALOR!