



GUÍA PARA *Vendedores*

Elaborada con la experiencia de haber ayudado a cientos de personas en su proceso de venta.

¿Quiénes somos?

En InmoSuma somos más que una agencia inmobiliaria. Nos especializamos en la venta de propiedades con estrategias modernas y personalizadas, adaptadas a las necesidades del mercado actual. Sabemos que tu tiempo es valioso y que la venta de tu casa merece la mejor atención profesional."

Nuestra filosofía

Nos enfocamos en ofrecer un servicio transparente y eficaz. Utilizamos herramientas de marketing avanzadas y análisis de mercado precisos para que cada propiedad reciba la atención que merece.

¡Estamos aquí para ayudarte!

Lidiar con la venta de una casa puede resultar desafiante. Implica una serie de tareas, desde la preparación de la propiedad y la promoción del anuncio hasta las negociaciones y trámites burocráticos.

Si estás preparado para iniciar el proceso de venta de tu casa o simplemente deseas planificarlo, comienza tu viaje con la "Guía para vendedores" de InmoSuma. Este recurso se basa en nuestra experiencia y está creado para ayudarte a que tu casa pase de:

“Pasa de **EN VENTA**” a “**VENDIDO**”.

GLOSARIO PARA LA VENTA

- **Análisis Comparativo de Mercado (ACM):** Evaluación de propiedades similares recientemente vendidas en la misma área para determinar el precio de mercado adecuado para una propiedad.
- **Valoración:** Proceso mediante el cual un tasador profesional estima el valor de mercado de una propiedad, generalmente requerido por el prestamista del comprador para asegurar que el precio de venta es adecuado.
- **Cierre:** La fase final en la venta de una propiedad donde se transfieren los documentos legales del vendedor al comprador y se completa el pago del precio de venta.
- **Contrato de Venta:** Un acuerdo legal entre el vendedor y el comprador que detalla los términos y condiciones de la venta de la propiedad.
- **Depuración de Espacios:** El proceso de eliminar exceso de pertenencias y desorden de una propiedad antes de mostrarla a potenciales compradores.
- **Despersonalización:** Retirar objetos personales (fotos, decoraciones específicas) para que los compradores potenciales puedan imaginarse viviendo en la propiedad.
- **Derechos de Propiedad:** Conjunto de derechos legales asociados con la posesión de la propiedad, incluyendo el derecho a venderla.
- **Escritura:** Documento legal que prueba la propiedad de una propiedad y es transferido del vendedor al comprador durante el cierre.
- **Inspección:** Evaluación de la condición física de la propiedad, generalmente realizada por un inspector profesional contratado por el comprador.
- **Oferta:** Propuesta formal hecha por un comprador al vendedor para comprar una propiedad bajo ciertas condiciones.

DOCUMENTACIÓN PARA LA VENTA

- **Título de propiedad:** Documento legal que demuestra la titularidad del vendedor sobre la propiedad. Es fundamental para transferir legalmente la propiedad al comprador.
- **Nota Simple:** Documento informativo que emite el Registro de la Propiedad y que indica quién tiene la titularidad de la casa y cuál es la situación jurídica de la vivienda.
- **Certificado Eficiencia Energética:** Documento obligatorio para la venta o alquiler de un inmueble. Informa sobre el consumo energético de una vivienda y sus emisiones de CO2, también propone recomendaciones para reducir el consumo energético.
- **Certificado de pago IBI:** Documento que justifica haber efectuado el pago, en un año determinado, de este tributo a todos los efectos.
- **Cédula Habitabilidad:** Documento administrativo que establece y confirma que una vivienda reúne las condiciones básicas para ser habitada, sin perjuicio de que en la misma se realicen otras actividades debidamente autorizadas.
- **Certificado deuda 0 de la comunidad:** Documento expedido por el administrador de la comunidad donde refleja que la propiedad se encuentra al corriente de pagos en la cuota de la comunidad.

Qué **SI** debes hacer

PREPARA TU CASA

Antes de poner la casa en el mercado, es crucial asegurarse de que esté en las mejores condiciones posibles. Esto incluye realizar reparaciones necesarias, como arreglar goteras o pintar paredes desgastadas, y considerar mejoras que puedan aumentar el valor de la propiedad. También es importante despersonalizar y despejar los espacios para que los potenciales compradores puedan visualizarse viviendo allí.

RAZONA EL PRECIO

Determinar el precio adecuado es vital para atraer compradores sin dejar dinero sobre la mesa. Para esto, se puede realizar un análisis comparativo de mercado (ACM) que considere las ventas recientes de propiedades similares en la zona. Esto ayudará a establecer un precio que sea competitivo y justo tanto para el vendedor como para el comprador.

SE RÁPIDO

La velocidad de respuesta puede ser un factor crucial en el proceso de venta. Los vendedores deben estar preparados para responder rápidamente a cualquier pregunta o consulta de los interesados. Esto muestra seriedad y compromiso, y puede ayudar a mantener el interés del comprador. Puede ser útil tener respuestas preparadas para preguntas comunes sobre la propiedad, y asegurarse de estar accesible por teléfono, correo electrónico o mensajes instantáneos.

ORGANIZA EL ESPACIO

Organiza los muebles de manera que la habitación parezca más amplia, dejando suficiente espacio para moverse y permitiendo que la luz natural ilumine el ambiente. Si tienes dudas, considera consultar a un Home Stager profesional.

Qué **NO** debes hacer

OCULTAR PROBLEMAS

Nunca se debe ocultar o mentir sobre los problemas existentes en la propiedad, como problemas estructurales, infestaciones de plagas o problemas con las instalaciones eléctricas o de tuberías. La honestidad es crucial, ya que ocultar estos problemas puede llevar a consecuencias legales y dañar la reputación del vendedor. Además, los problemas suelen descubrirse durante las inspecciones, lo que puede causar que se pierda la venta.

ENCARECER

Poner un precio excesivamente alto a la casa, muy por encima del mercado, es un error común que puede resultar en un tiempo prolongado en el mercado sin ofertas. Esto puede hacer que la propiedad se vuelva menos deseable para los compradores potenciales. Es importante establecer un precio razonable y competitivo basado en un análisis del mercado actual.

DESCUIDAR

Descuidar la limpieza y el mantenimiento de la propiedad durante las visitas puede dejar una mala impresión en los compradores potenciales. Es fundamental asegurar que la casa esté presentable en todo momento, lo que incluye mantenerla limpia, ordenada y reparar cualquier desgaste menor visible.

INFLEXIBILIDAD

Ser inflexible con los horarios para mostrar la casa o durante las negociaciones puede desalentar a los compradores interesados. Es vital ser accesible y flexible, permitiendo visitas en diferentes horarios y días de la semana y estar abierto a negociar términos razonables de venta para facilitar el proceso.



Investigaciones demuestran que aquellos que optan por contar con la representación de un **Agente Inmobiliario profesional** suelen lograr un precio más favorable en comparación con aquellos que gestionan la venta de su propiedad de manera independiente y además en un periodo de tiempo más corto.

Es muy importante elegir muy bien a tu agente inmobiliario, pues será la persona que te acompañará durante todo el proceso y como tal quien deberá **defender tus intereses** por encima de todo.

¿CÓMO ELIJO A MI AGENTE INMOBILIARIO?

Antes de nada, es muy importante conocer a fondo a la persona que te representará en el proceso de venta.

¡NO TE CORTES Y PREGÚNTALE!

¿Qué experiencia tienes en sector?

¿Cuántas casas has vendido el último año?

¿Qué pasos sigues en el proceso de venta?

¿Cuál es tu plan de comunicación?

¿Qué filtrado de compradores realizas?

¿Colaboras con otros agentes inmobiliarios?

¿NECESITAS MÁS AYUDA?

Si tienes preguntas adicionales o necesitas asistencia personalizada, no dudes en contactarnos. Estamos aquí para ayudarte a lograr una venta exitosa y satisfactoria.



925 340 525 - 613 825 111



info@inmosuma.com



www.inmosuma.com



inmo.suma