



oiooi
Grupo Carranza

**CÓMO VENDER TU
CASA.**

**GUÍA COMPLETA
PASO A PASO.**

1. ESTABLECER EL PRECIO
2. PREPARAR LA VIVIENDA
3. MARKETING DE VENTA.
4. NEGOCIACIÓN Y CIERRE.
5. DOCUMENTACIÓN NECESARIA.
6. IMPUESTOS.

1. ESTABLECER EL PRECIO

Objetivo: Obtener una valoración precisa de tu propiedad y entender el mercado actual.

Contratar a un Tasador Profesional: Un tasador puede ofrecerte una evaluación imparcial basada en comparables de la zona y en las condiciones actuales del mercado. La tasación profesional te dará un punto de partida sólido.

Consultar con un Agente Inmobiliario: Los agentes inmobiliarios tienen experiencia en el mercado local y pueden proporcionarte una estimación basada en ventas recientes y tendencias del mercado.

Investigar el Mercado Local: Utiliza herramientas en línea para investigar los precios de casas similares en tu área. Esto te ayudará a ajustar tus expectativas y a fijar un precio competitivo.



CONSEJOS

- **Pon un precio competitivo**

Utiliza los datos obtenidos en la evaluación del mercado para fijar un precio competitivo. Considera las tendencias del mercado y las condiciones económicas.

- **Considera tus necesidades**

¿Venta rápida o máximo retorno? El plazo necesario para vender también influye en el precio. Cuanto más rápido necesites vender, más tendrás que ajustar el precio y viceversa, con más tiempo podrás obtener un mayor retorno.

- **Confía en un experto.**

Los asesores inmobiliarios conocen los precios de venta en la zona y la demanda actualizada.



2. CONSEJOS PARA PREPARAR ADECUADAMENTE UN INMUEBLE PARA SU VENTA

alcoa
Grupo Carranza

1. LIMPIEZA Y ORGANIZACIÓN:

arood
Grupo Carranza

PRIMERA IMPRESIÓN

Asegúrate de que la propiedad esté limpia y organizada desde el momento en que los compradores potenciales la vean. Esto incluye desde la entrada hasta cada habitación.

PROFESIONALIDAD

Considera contratar servicios de limpieza profesional si es necesario, especialmente para limpiar alfombras, ventanas y áreas de difícil acceso.

2. REPARACIONES BÁSICAS:

oioo
Grupo Carranza

INSPECCIÓN

Realiza una inspección completa para identificar cualquier reparación necesaria, como fugas, grifos que gotean, interruptores que no funcionan, etc.

MANTENIMIENTO

Repara o reemplaza cualquier elemento que pueda dar una impresión negativa sobre el mantenimiento general de la propiedad.

3. DESPERSONALIZACIÓN:



DESPERSONALIZACIÓN

Elimina objetos personales como fotografías familiares, recuerdos personales y artículos religiosos. La idea es permitir que los compradores potenciales se imaginen a sí mismos viviendo en ese espacio.

4. ILUMINACIÓN:

LUMINOSIDAD

Asegúrate de que todas las luces funcionen correctamente y que la casa esté bien iluminada. Abre las cortinas y persianas para maximizar la luz natural.

5. DECORACIÓN Y AMBIENTE:

ATRACTIVO VISUAL

Considera la posibilidad de utilizar elementos decorativos como cojines , mantas y plantas para dar un ambiente acogedor y atractivo.

3. Estrategia de Marketing

point of view
Marketing

strategy for

sell in

business

oico
Grupo Carranza

- **Necesitas unas buenas fotografías**

Lo ideal sería contratar un fotógrafo especializado en la fotografía de arquitectura. No es barato, pero el resultado marcará la diferencia.

Si por contra quieres hacerlo tu mismo, tienes varias opciones. Si cuentas con un buen móvil o una cámara fotográfica podrás hacer las tomas necesarias, pero ten muy en cuenta que habrás de poner especial cuidado en aspectos como la iluminación, el encuadre y el ángulo desde el que hagas la fotografía.

Piensa como un comprador, haz la prueba y entra en cualquier plataforma de anuncios inmobiliarios y te darás cuenta rápidamente cuales son los anuncios que más han captado tu atención.



- **¿Video o recorrido virtual?**

Si te lo puedes permitir, o tienes los medios necesarios para hacerlos tú, la respuesta es sencilla: **ambos**.

Si tienes que decidir entre una de las dos opciones, te recomendamos el video. Los videos son más consultados, y más simples y cómodos de ver.

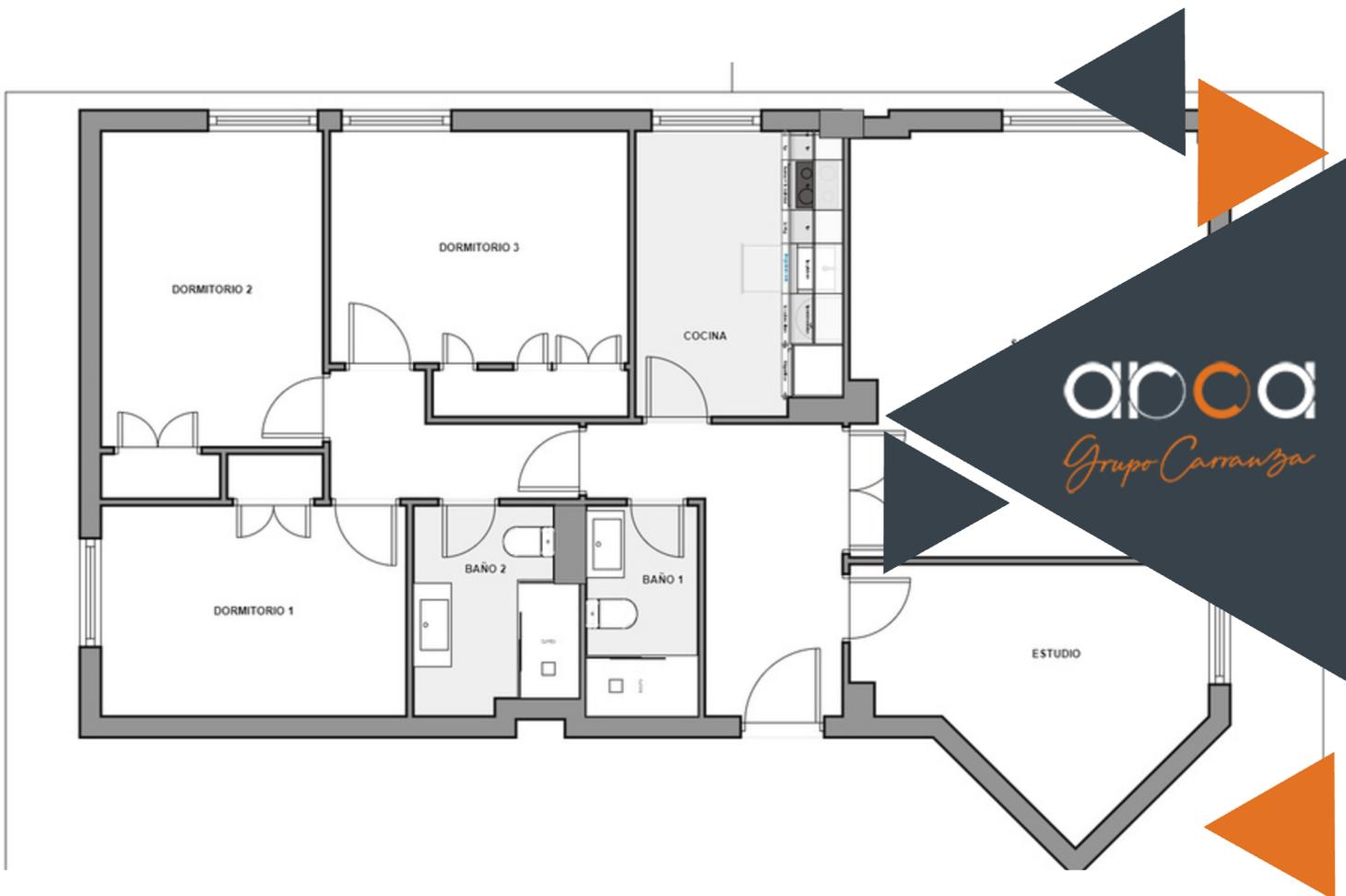
Los recorridos virtuales aportan más información, porque nos dan la posibilidad de explorar cada rincón de la vivienda, desde suelo a techo. Los modelos más completos incluyen etiquetas explicativas, fotografías en detalle y enlaces a videos que podrían aportar toda la información que el potencial comprador pudiera demandar.



- **Planos arquitectónicos**

La mayoría de los vendedores no suelen darle mucha importancia a los planos. Es un grave error, un gran porcentaje de los compradores considera un plano arquitectónico como una información crucial a la hora de decidirse a visitar una vivienda. La ausencia de planos descarta a un buen número de potenciales compradores que requieren esa herramienta.

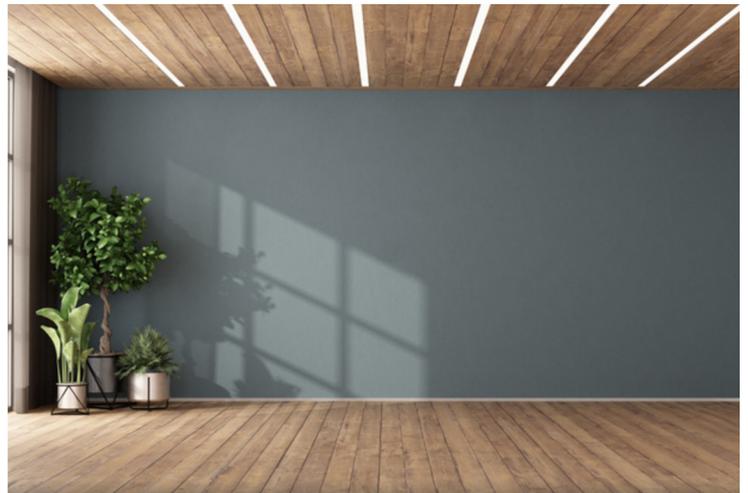
Hay que tener en cuenta que muchos compradores están cambiando de casa y no comprando su primera vivienda y tienen muebles que necesitan su espacio para ser realojados. Saber si van a caber o no en la nueva vivienda es clave.



- **Homestaging
Inmuebles para reformar**

Si la vivienda está vacía, o necesita una reforma, ya sea parcial o integral y no deseas acometer la obra antes de vender, existe una opción para presentar tu inmueble con un aspecto mucho más atractivo, moderno o actualizado.

El homestaging virtual permite recrear estancias mediante tecnología digital, en las que se respetan los espacios, geometría, situación de puertas y ventanas y se modifica todo lo demás. Así podemos visualizar las habitaciones después de una hipotética reforma, o simplemente redecorar la vivienda con mobiliario y materiales contemporáneos.



- **Redactar el anuncio**

Las descripciones simples ya no sirven. Enumerar estancias y definir más o menos la distribución y características generales de la vivienda, ya no son suficientes argumentos para captar la atención de los compradores.

Si quieres despertar sus emociones y trasportar su imaginación hasta que se vean habitando su futura casa necesitarás contar una historia.

Tu experiencia personal puede servirles de ayuda, comparte lo que has vivido, cómo has disfrutado y has hecho de tu casa un hogar. Nadie mejor que tú conoce los puntos fuertes que debes resaltar y los rincones que hacen de tu vivienda un hogar diferente al resto.



STORYTELLING

- **¿Dónde anunciar?**

Existen diferentes opciones. Por popularidad y volumen de consultas, sin duda, los portales inmobiliarios y entre ellos los que más visitas reciben son Idealista, Fotocasa, Pisos.com y Yaencontre. Lo bueno de anunciarse ahí es que reciben muchas búsquedas, lo malo...todo el mundo se anuncia allí y la competencia es brutal. Si pretendes que tu anuncio sea gratuito, se volverá invisible en menos de 48 horas y sólo recibirás llamadas de agencias interesadas en ayudarte con la venta.



- **Otras opciones para publicitar**

- Facebook marketplace
- Instagram, Tiktok.
- Youtube (video)
- Plataformas de venta de segunda mano: Wallapop, Milanuncios.
- Publicidad de pago en Redes Sociales: Meta Business Ads (facebook,instagram)



4. NEGOCIACIÓN Y CIERRE

- **Atención a las visitas**

Procura dejar libertad a las visitas para que vean tranquilamente la propiedad y no se sientan intimidados o incómodos. Hay momentos en los que resulta violento hacer según qué comentario si el dueño de la propiedad está escuchando.

Mantente atento pero distante y ofrece siempre tu ayuda para aclarar cualquier cuestión.

- **Flexibilidad**

Es un concepto muy amplio que abarca desde los horarios y fechas en las que los compradores podrán ver la vivienda, hasta la postura conciliadora y abierta a la negociación que habrás de mantener si quieres llevar la venta a buen puerto.

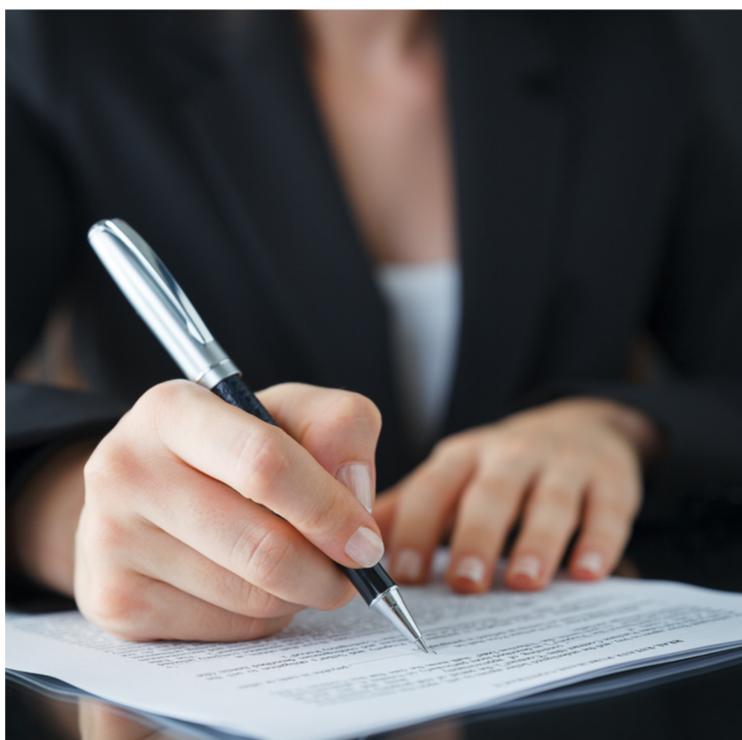
- **Sé realista y analítico.**

No te empeñes en aferrarte a un precio si no recibes ninguna oferta que se acerque a lo que pretendes. Compara siempre con lo que se está vendiendo alrededor y analiza si tus expectativas y el mercado real están en sintonía. Nunca pierdas la referencia del precio recomendado por los expertos.



- **El cierre del acuerdo.**

Cuando por fin llegues a un acuerdo de compraventa con un comprador, tendrás que formalizarlo por escrito. El flujo normal sería recibir una oferta por escrito con una cantidad a modo de señal o reserva. En ese documento se debe reflejar el plazo para la aceptación de esa oferta y como se darán los siguientes pasos. En caso de que al acuerdo sea por el mismo precio que se pretende vender podéis saltar este paso intermedio y firmar directamente un contrato de compraventa con arras penitenciales, según lo establecido por ley. Si no tienes conocimientos jurídicos, la recomendación es contratar un abogado que redacte convenientemente estos contratos. Internet es muy tentador para ahorrarse un dinero, y está repleto de modelos que podéis descargar gratuitamente. Mucho ojo! La mayoría de estos documentos están llenos de errores, o han sido elaborados en países que no tienen la misma legislación en materia de vivienda que la que tenemos en España.



- **El cierre del acuerdo.**



Si contratar un profesional te parece caro, imagina lo caro que podría salirte tener la venta paralizada entre uno y dos años mientras se resuelve judicialmente el conflicto generado por un contrato no firmado acorde a la ley vigente.

Otra opción es firmar el acuerdo bajo el amparo del Arbitraje Notarial, que es un estamento con validez jurídica y que garantiza la resolución de cualquier controversia en un plazo máximo de 30 días.



oioo
Grupo Carranza

5. DOCUMENTACIÓN

- **Qué documentos me va a solicitar el notario**
 - Nota simple de la propiedad, se obtiene en el registro de la propiedad correspondiente y sirve para verificar que los titulares que figuran en la nota simple son los mismos que los figurantes en la escritura y en el acuerdo de compraventa.
 - Copia de la escritura de propiedad.
 - Copia de los DNI de los titulares de la propiedad.
 - Certificado de la cancelación hipotecaria si la vivienda ha estado hipotecada.
 - Certificado de deuda cero con la comunidad de vecinos (en el caso de viviendas en bloque).
 - Certificado de eficiencia energética con una antigüedad máxima de 10 años o de 5 años en caso de que la certificación otorgara una calificación con la letra G.
 - Copia del último recibo pagado del IBI municipal.



6. GASTOS E IMPUESTOS

- **Los gastos que debe afrontar el vendedor**

- La ley establece que los gastos de otorgamiento, de acuerdo con el Código Civil, corren a cargo del vendedor, siendo responsabilidad del comprador los gastos de primera copia de escritura y posteriores a la compraventa. En cambio los usos y costumbres fuertemente establecidos, permiten que habitualmente sea el comprador el que asuma este gasto. Generalmente en los contratos de arras se suele pactar que lo pague quien compra incluyendo la siguiente fórmula: todos los gastos que se deriven de la compraventa correrán a cuenta del comprador, excepto la plusvalía municipal, que tendrá que pagarla el vendedor.

- Impuesto de plusvalía municipal: es un tributo que grava el aumento del valor de un terreno o propiedad cuando se vende, hereda o transfiere. La plusvalía municipal debe ser abonada en los siguientes plazos, a contar desde la fecha en la que tuvo lugar la transmisión:

En los casos de venta de un inmueble o donación, el plazo será de 30 días hábiles desde la fecha de venta o donación. Si se trata de una herencia,

el plazo para presentar la plusvalía municipal es de 6 meses desde la fecha de fallecimiento, prorrogables hasta un año.

HACEMOS TODO POR TI

Si desconocías el proceso de venta de una vivienda, te habrás dado cuenta de que no es algo trivial ni sencillo. Hay que tener en cuenta múltiples factores y conocimientos específicos en materia jurídica y fiscal. De lo contrario es muy probable cometer errores o pasar por alto algún detalle que podría dar al traste con la venta en el mejor de los casos, o acarrearos un problema más grave si el error cometido no fuera fácilmente subsanable.

Por otro lado, sabemos el estrés que genera en los propietarios afrontar la venta del que se ha sido su hogar. Además de tener que adoptar un papel que no ejercen habitualmente, deben desprenderse de todas las connotaciones emocionales y de apego personal a la vivienda.

Además no todos los vendedores tienen los medios técnicos ni materiales para poder conseguir fotos, videos, recorridos virtuales, o planos, con unos estándares mínimos de calidad.

Por no hablar del bien máspreciado, **tu tiempo**. Ese que vas a tener que dedicar a atender la venta de un inmueble y que le vas a robar a tu ocio, a tu cuidado personal, a tu descanso, o peor aún...a estar con los tuyos.

Si aún así decides que vas a intentar la venta por tu cuenta, no nos queda nada más que agradecerte haber leído hasta aquí y desearte toda la suerte del mundo, porque probablemente la vas a necesitar.



HACEMOS TODO POR TI

Si, por contra, crees que necesitas la ayuda de profesionales, aprovechamos para invitarte a completar el formulario de contacto y en breve recibirás nuestra llamada para concertar una cita y evaluar tu proyecto de venta. Todo lo que hemos descrito y detallado anteriormente, lo hacemos por ti y nos comprometemos por escrito a proporcionarte todos y cada uno de los servicios, sin cobrar un solo euro por adelantado hasta que no se haya completado la venta de tu inmueble. Si tu no ganas, nosotros tampoco.

Como ves, nosotros ponemos los medios, las herramientas, la inversión, el tiempo, el conocimiento y la experiencia y a ti solo te pedimos tu confianza. No tienes nada que perder. **Y ahora, ¿sigues queriendo intentarlo por tu cuenta?**



CONTACTA HOY



Escanea el QR y rellena el formulario, para que podamos ponernos en contacto contigo, o entra en el enlace que tienes debajo



<https://www.lainmobiliarianoinmobiliaria.com>