

VENDE TU CASA POR TU CUENTA

Recomendaciones para que puedas vender tu casa por ti mismo

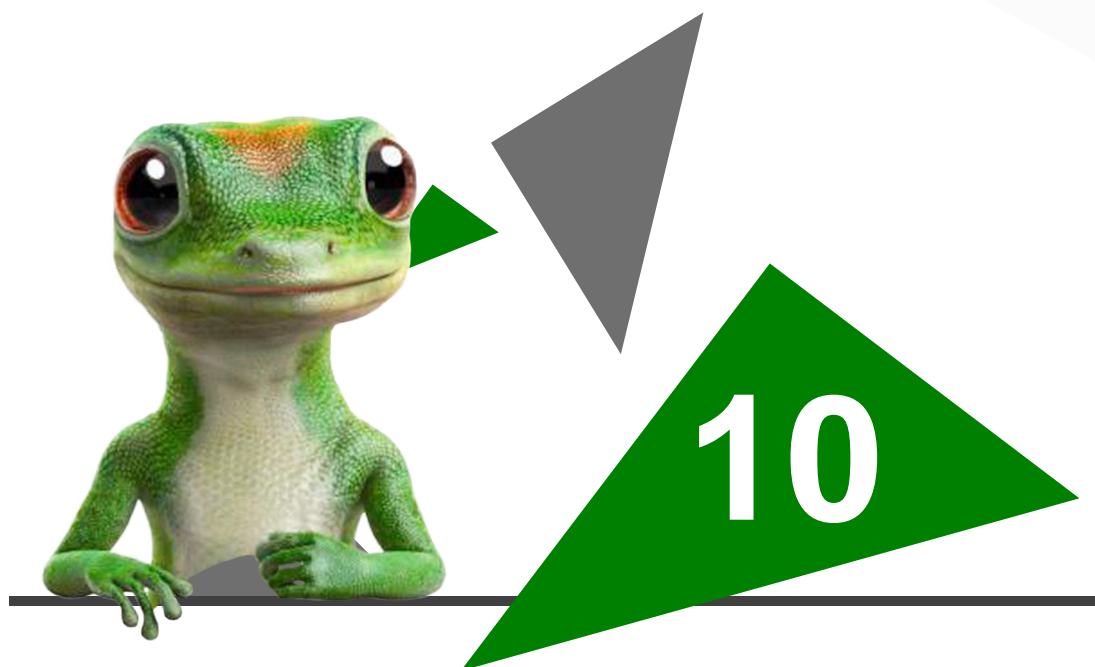


VENDE TU CASA POR TU CUENTA

Vender una casa es probablemente la mayor transacción financiera que se realiza en el transcurso de la vida de gran parte de la gente. Es un proceso relativamente complejo que puede llevar mucho tiempo y en el que tener conocimientos de marketing, jurídicos y financieros son factores a menudo decisivos. En muchos casos se convierte en una aventura frustrante y potencialmente costosa.

Si sigues con la idea de vender solo tu inmueble, prepárate para estar más disponible y cerca de él durante semanas o incluso meses. No te olvides de que la mayoría de las visitas de compradores tienen lugar en horario laboral.





**SUGERENCIAS
PARA QUIEN ESTÁ
PENSANDO
VENDER SU CASA**



1

DESCUBRE EL PRECIO DE VENTA

Establece correctamente el precio de tu casa. Este es, probablemente, el factor más crucial para llevar a cabo la venta. Son los compradores quienes, en última instancia, determinan el valor final. Ellos comparan tu casa con otras ofertas similares en el mercado, y si el precio no les atrae pasan a la oferta siguiente de su lista.

Cuanto más tiempo esté el inmueble disponible en el mercado más difícil será venderlo, porque los compradores comienzan a pensar que tiene “algún problema”. Por eso, el primer paso para determinar el precio objetivo de tu casa es pedirle a un asesor **SELLFY** que prepare un Análisis Comparativo de Mercado (ACM) para tu inmueble.

El asesor **SELLFY** conoce los detalles de ventas recientes de inmuebles semejantes y estudia los precios de las casas que hay actualmente en el mercado. Esta información se contrasta con las características de tu inmueble (localización, estado de conservación, interiores o antigüedad del inmueble) y el plazo en el cual desea realizar el pago. De esta forma se consigue determinar un valor preciso y al mismo tiempo competitivo.



PON TU CASA GUAPA

La forma de presentar tu inmueble a los compradores potenciales puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso.

Los compradores tienden a evaluar las casas por el esfuerzo necesario para mudarse y, cuanto menor sea el esfuerzo, mayor será el valor que están dispuestos a pagar. Un asesor inmobiliario **SELLFY** te ayuda a ver el punto de vista de un comprador y sugiere formas de hacer que el espacio sea más apreciado y atractivo para los compradores.

Algunas sugerencias:

- Elimina muebles u objetos de la entrada de la casa (interior y exterior). La entrada parecerá más espaciosa.
- Abre las ventanas todos los días durante unos minutos. Elimina posibles olores indeseables y señales de humedad.
- Si vas a estar fuera durante el día enciende algunas luces del interior. Hará que la casa sea más acogedora.
- Mantén limpio el pomo de la puerta de entrada y barre los escalones o vestíbulos.
- Suprime los muebles que sobren. Las habitaciones parecerán más espaciosas. Si necesitas pintar, usa colores claros y neutros.
- En el exterior opta por el blanco, el beige o el amarillo claro. En los interiores, por el blanco, el “blanco roto” o colores pastel.
- Pon un jarrón con flores naturales en el cuarto de baño. Esconde los objetos de cosmética y uso personal.
- Organiza los armarios. De esta forma mostrarás el espacio que tiene tu casa para guardar cosas.
- Abre las cortinas y los estores para iluminar bien las habitaciones.



3 AUMENTA LA PRESENCIA EN EL MERCADO

Encontrar compradores cualificados requiere más acciones que colocar un cartel de venta, publicar anuncios clasificados y abrir la puerta a las visitas. En la práctica, el 82% de las ventas en el mercado inmobiliario tienen su origen en el contacto de asesores con su cartera de clientes, recomendaciones, amigos, familiares y contactos personales. Los asesores inmobiliarios **SELLFY** usan la tecnología más avanzada para compartir referencias en una red global, y dedican gran parte de su tiempo a la selección de compradores con verdadero potencial, para no desperdiciar los periodos de visita.

4

PRESELECCIÓN DE POTENCIALES COMPRADORES

Para ahorrar tiempo y evitar al máximo las visitas innecesarias. Limpiar y ordenar la casa para cada nueva visita es duro y agotador, por eso el asesor inmobiliario **SELLFY** te ayuda a preseleccionar a los compradores potenciales que estén realmente motivados para la compra y que tienen los recursos para efectuarla. Para tu seguridad, todas las visitas y citas se hacen siempre a través del asesor inmobiliario.

5 PÓNSELO FÁCIL

Los compradores suelen ser más sinceros con el asesor inmobiliario que con el propietario. Muchas personas se sienten intrusas e intimidadas al visitar una casa con el dueño presente. También es frecuente que se sientan incómodas a la hora de hacer una propuesta si saben que están negociando con el propietario. La accesibilidad y objetividad de un asesor inmobiliario **SELLFY** altamente experimentado son características que los compradores siempre aprecian.



6

QUE NO FALTE INFORMACIÓN

Los compradores toman las decisiones en base al análisis de mucha información. Un asesor inmobiliario **SELLFY** prepara la venta de tu casa reuniendo todo tipo de información relativa a escuelas, transportes, comercios y otros datos que puedan ser decisivos para valorar tu inmueble e influir en la decisión de compra.



7

PROTECCIÓN CONTRA FUTURAS RECLAMACIONES

Un contrato de compraventa mal hecho puede conducir a costosas acciones legales. Es fundamental que todos los aspectos relacionados con la compra y venta de inmuebles estén correctamente elaborados. El conocimiento y la experiencia de un profesional **SELLFY** te da todo tipo de protección, en estos y en muchos otros asuntos.



8

NEGOCIACIÓN PROFESIONAL

Tener un asesor **SELLFY** a tu lado defiende tus intereses. Conseguir un entendimiento entre vendedor y comprador puede ser un desafío que a veces se mantiene incluso después del acuerdo. El asesor **SELLFY** defenderá tus intereses a lo largo de todo este proceso y te asegurará que este transcurre con la mayor normalidad y que el precio obtenido es siempre el mejor posible.

9

GARANTÍA DE PRIVACIDAD, CONFIDENCIALIDAD Y SEGURIDAD ENTRE **VENDEDOR Y COMPRADOR**

Abrir la puerta a extraños puede ser una situación incómoda para ti. La mejor forma de garantizar tu tranquilidad es tener al lado a un asesor **SELLFY** que acompañe a los potenciales compradores en las visitas a tu inmueble, asumiendo el papel de negociador en situaciones donde podrás no encontrarte completamente a gusto.

10

ACCESO A SELLFY NUESTROS VALORES SE DEFINEN EN 4 PALABRAS “DAR EL MEJOR SERVICIO”

Su crecimiento se debe a su experiencia y profesionalidad. Desde la llegada de la red **SELLFY** los procesos de venta de casas dejaron de ser tan frustrantes, gracias a sus modernas herramientas de marketing y, sobre todo, a sus extraordinarios profesionales con formación específica y exhaustiva.

¿Cómo escoger el mejor asesor inmobiliario?

- Comprueba cuidadosamente sus referencias y hazle las preguntas correctas, a él y a sus clientes.
- Los mejores asesores prestan mucha atención a las necesidades de sus clientes.
- Un sólido conocimiento del mercado es tan importante como la actitud profesional.
- Entrevista al menos a tres asesores inmobiliarios, para elegir uno con el que te sientas cómodo.

Algunas preguntas que debes hacer

- ¿Cuánto tiempo has vivido o trabajado en esta zona?
- ¿Cuánto tiempo has trabajado como asesor inmobiliario?
- ¿Cuál es tu experiencia profesional?
- ¿Cómo puedo contactar contigo?
¿Teléfono, correo electrónico o a través de tu agencia?
- ¿Qué te motiva personalmente a vender bien mi casa?
- ¿Cómo me mantendrás informado durante el proceso de visitas y cierres de contrato?
- ¿Por qué debería elegirte como mi asesor?

LO HACEMOS TODO PARA QUE GANES

Dejarle la venta de tu inmueble a la inmobiliaria a la inmobiliaria con profesionales que trabajan enfocados en la misión de **SELLFY** : “Dar el mejor servicio” puede ahorrarte tiempo, dinero y muchas preocupaciones.

El Sistema **SELLFY** se creó para comercializar inmuebles a un precio justo y con total tranquilidad para nuestros clientes. Aparte del apoyo **personalizado** de nuestros asesores inmobiliarios, puedes contar con el Sistema de Marketing **SELLFY** - un conjunto de herramientas comerciales sin precedentes en el mercado. Este sistema maximiza la visibilidad de tu casa en nuestra red de oficinas y en la publicidad nacional, regional y local.

Tu casa tendrá la posibilidad de verse en Internet en variados portales de internet. Además nuestro marketing es superior al de la competencia y ¿Qué quiere decir eso? Nosotros no solamente publicamos su piso en portales tradicionales o escaparates, lo primero que haríamos es descubrir cuál es el potencial comprador para su vivienda y a partir de allí haríamos un plan de marketing con campañas segmentadas enfocadas exclusivamente en el público objetivo es así cómo logramos vender su vivienda en el menos tiempo posible.

Sabemos que quieres vender tu casa rápidamente, al mejor precio y con el mínimo de preocupaciones posibles. Igual que nosotros. El Sistema **SELLFY** y todo nuestro equipo te guiarán con firmeza y tranquilidad a través de todo el proceso de venta.

Si pretendes comprar una casa en el futuro, cuenta también con todo el apoyo **SELLFY**, desde la obtención de información sobre préstamos hasta el acceso a condiciones preferentes para hacer la mudanza.





Comuníquese con el equipo de Relaciones Públicas de **SELLFY** para preguntas, inquietudes, asistencia con campañas y comunicaciones de negociaciones.

CONTACTO E INFORMACIÓN

SELLFY INMOBILIARIA
Telf: 633 91 67 30
E-mail: info@selfyinmobiliaria.es