9 claves para vender su vivienda a mejor precio y en el menor tiempo posible

Por Christian Trillo Michinel

2021

"La Guía con las claves que necesita cualquier propietario en la zona de Benalmádena, Fuengirola y Mijas, para vender su vivienda de forma ágil y al mejor precio"

Contenido de esta Guia Informativa.

- INTRODUCCIÓN.

- CLAVE 1.
DEFINIR EL PUBLICO OBJETIVO (BUYER PERSONA).

- CLAVE 2.
EL PRECIO ADECUADO PARA SACAR SU VIVIENDA A LA VENTA.

- CLAVE 3.
DEFINIR UN PLAN DE COMUNICACIÓN PARA ANUNCIAR LA VIVIENDA.

- CLAVE 4.
COPYWRITING INMOBILIARIO (COMO PERSUADIR).

- CLAVE 5.
PREPARAR LA VIVIENDA PARA LAS VISITAS (HOME STAGING).

- CLAVE 6.
TELEMARKETING INMOBILIARIO.

- CLAVE 7.
NEGOCIAR.

- CLAVE 8.
FIRMA DEL CONTRATO.

- CLAVE 9.
SOLUCIONES FINANCIERAS PARA EL COMPRADOR.

- CONSEJO FINAL

- COMO PODEMOS AYUDARLE A VENDER SU VIVIENDA?.

- UNA BREVE NOTA SOBRE EL AUTOR.

Introducción.

Al tratarse de un proceso complejo, que implicará mover decenas de miles de euros, solventar trámites burocráticos y pagar impuestos, puede suponer la operación económica más importante a la que te enfrentes en tu vida. Por eso, cobra aún más relevancia saber cómo optimizar el proceso para evitar errores que resten ceros a su cuenta bancaria.

A la hora de vender su casa, tendrá que ponerse por un momento en el lugar del comprador y analizar pormenorizadamente tanto la vivienda que vende como el precio que pide o la forma en la que los interesados se formarán sus impresiones.

Le vamos a dar una serie de pasos para que pueda llevar a cabo la venta de su vivienda lo más ágil posible y al mejor precio.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 1.
DEFINIR EL PUBLICO OBJETIVO (BUYER PERSONA)

Buyer persona es el perfil del comprador ideal que crea para poder identificar sus gustos y preferencias para de esta manera poder definir una estrategia de marketing
- Debemos dirigir nuestros anuncios hacia ellos.
- Esto dará como resultado un ahorro económico, ya que venderemos antes nuestra vivienda, pagando menos por nuestra publicidad y ahorrándonos gastos en suministros, hipotecas, etc.

Hay que intentar visualizar quién puede ser el posible comprador de mi casa dadas las características, ubicación y precio.

Le pongo un ejemplo:

No es lo mismo una familia joven que acaban de tener su segundo hijo y necesitan un piso más grande porque se han quedado sin espacio, estos van a necesitar amplias zonas comunes con piscina, esto tipo de inmuebles siempre están un poco más alejados del centro de la ciudad. Sin embargo, un matrimonio en el que sus hijos ya son mayores o se han emancipado, buscan una zona más céntrica en la que no sea necesario utilizar el coche para todo.

Tampoco es lo mismo un pequeño inversor que compra una vivienda pequeña para destinar al alquiler, que un divorciado o divorciada en el que sus hijos ya no viven con ellos y quieren vivir en una vivienda más pequeña.

Estos perfiles ayudan a que les hagamos las preguntas correctas durante las visitas de la vivienda.

Los argumentos de venta a utilizar para la familia joven que acaban de tener su segundo hijo van a ser diferentes que para el divorciado o el inversor.

En resumen, debes conocer los gustos de su cliente para crear empatía, yo diría que debes tener en común algún tema para que se dé la comunicación.

CLAVE 2.
El precio adecuado para sacar su vivienda a la venta.

El precio, ese gran dilema que nos surge a todos cuando queremos poner nuestra casa a la venta.

- Todos queremos ganarle dinero a la venta de nuestra casa pero en la actualidad debemos de ser realistas y tener en mente, aunque no nos guste, que no vamos a ganarle una barbaridad a nuestra casa. Lo más probable es que vendamos por lo que compramos o incluso por debajo, cómo lleva pasando estos años.

- Es triste decirlo, y sabemos que es una faena, decirle a un cliente que quiere vender su casa, que quizá tenga que vender por debajo del precio que compró, pero a veces no queda más remedio.

- Hoy en día la negociación del precio en la compra de una vivienda es habitual, los bancos ya no financian el 100% de la compra, y al comprador tiene que poner de su bolsillo en torno a un 30 % para poder comprarla (incluido impuestos). Todo esto si consigue que le den la hipoteca , tarea no poco fácil en estos tiempos. Por eso es por lo que intentara rebajar en el precio de compra para que de esta manera le facilite hacer frente a todos estos pagos.

Tampoco hay que aceptar ofertas que no tienen sentido, pero nunca debemos de rechazar una oferta razonable porque quizá sea difícil que vuelva a aparecer un comprador así.

- Si le han realizado una oferta seria y razonable, acepten, porque si no lo más probable es que dicha vivienda tarde más aun en venderse.

Una cosa muy importante, y que te tengo que advertir es que no debe fijar su precio de vivienda basándote únicamente en los precios que ve publicados en internet en la zona. Tienes que tener en cuenta que los pisos que ve publicados, son los pisos que no se venden, y dentro de todos los inmuebles que hay publicados, habrá algunos que lleven apenas unos días y otros que lleven años.

Las personas que no están bien asesoradas al poner el precio de venta de su vivienda, tienden a sobrevalorar el precio entre un 5 y un 15 %, así que si basamos nuestra decisión teniendo en cuenta únicamente ese criterio, podemos cometer un gran error.

Hay que tener en cuenta el precio medio publicado, pero además de analizar mucho ese precio discriminando entre viviendas por características y tiempo publicadas, tenemos que tener en cuenta otros factores para fijar nuestro precio.

CLAVE 2.
El precio adecuado para sacar su vivienda a la venta.

Tiene que tomarse muy en serio el cálculo del precio de venta de su vivienda, ya que es el punto de partida, debemos tratar de ser lo más serios y objetivo posible, poniéndose por un instante en el lugar del comprador que habrá hecho un estudio exhaustivo de la zona para comenzar a hacer sus llamadas.

Para poner el precio de venta más adecuado es necesario saber aplicar el método de comparación de las ventas realizadas en su zona en los últimos 3 meses. Es decir, realizar una valoración a partir de confrontar el inmueble en cuestión con otros similares que se hayan vendido en la misma zona. Aunque parece una técnica sencilla no es nada fácil de aplicar,

ya que, para obtener datos fiables, es necesario tanto conocer al detalle las propiedades que se han vendido en la zona, como saber en qué criterios basarse. Por tanto, si un propietario quiere estar tranquilo en este asunto tan delicado lo más recomendable es acudir a un profesional inmobiliario.
Hay algunas entidades bancarias e inmobiliarias que tienen aplicaciones online y que de manera gratuita puede obtener el valor de las propiedades vendidas según los datos del registro de la propiedad.

Todo este trabajo, que no es poco, ha de tener consideraciones adicionales como son la superficie, la distribución, la orientación, el ser interior o exterior, la ubicación (a veces dos calles marcan una diferencia significativa en el precio), el estado de conservación de la vivienda (el famoso "para entrar a vivir" o reforma integral), la altura en el edificio y otras más.

El estado del edificio, también afecta en el precio, la conservación de la finca, si tiene barreras arquitectónicas en sus accesos, el disponer de ascensor, que los servicios que ofrece el inmueble no "disparen" el coste mensual de comunidad y que el entorno sea agradable y con buenos servicios.

Para finalizar le solamente queda comentarle que si el precio de la vivienda no está acorde con la realidad del mercado de su zona, los posibles compradores nos mostraran interés, simplemente no te llamaran.

CLAVE 3.
Definir un plan de comunicación para anunciar la vivienda.

Trazar un plan de comunicación para que su vivienda esté visible allí donde esté su público objetivo:

Sitios a publicar:

- Portales inmobiliarios.

Hoy en día, y aunque no son el único sitio para publicar, la mayoría de la gente conoce o utiliza los portales inmobiliarios y hay que estar ahí.

En este sitio competirá con inmobiliarias que tienen anuncios de pago que harán que sus anuncios sean más visibles, pero si sigue todas las claves de esta guía conseguirás que su anuncio se posicione bastante arriba

- Redes sociales.

Es otro sitio, cada vez más importante donde hay que estar.

Los españoles pasamos una media de 6 horas online en 2.020 y una parte muy grande de ese tiempo estamos en redes sociales, con este dato creo que poco queda más que decir.

- Cartelería.

Cartel en vivienda y buzoneo, aunque cada vez se utiliza menos, también ayudan a que su vivienda se pueda vender antes.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 4.
Copywriting Inmobiliario (Como persuadir)

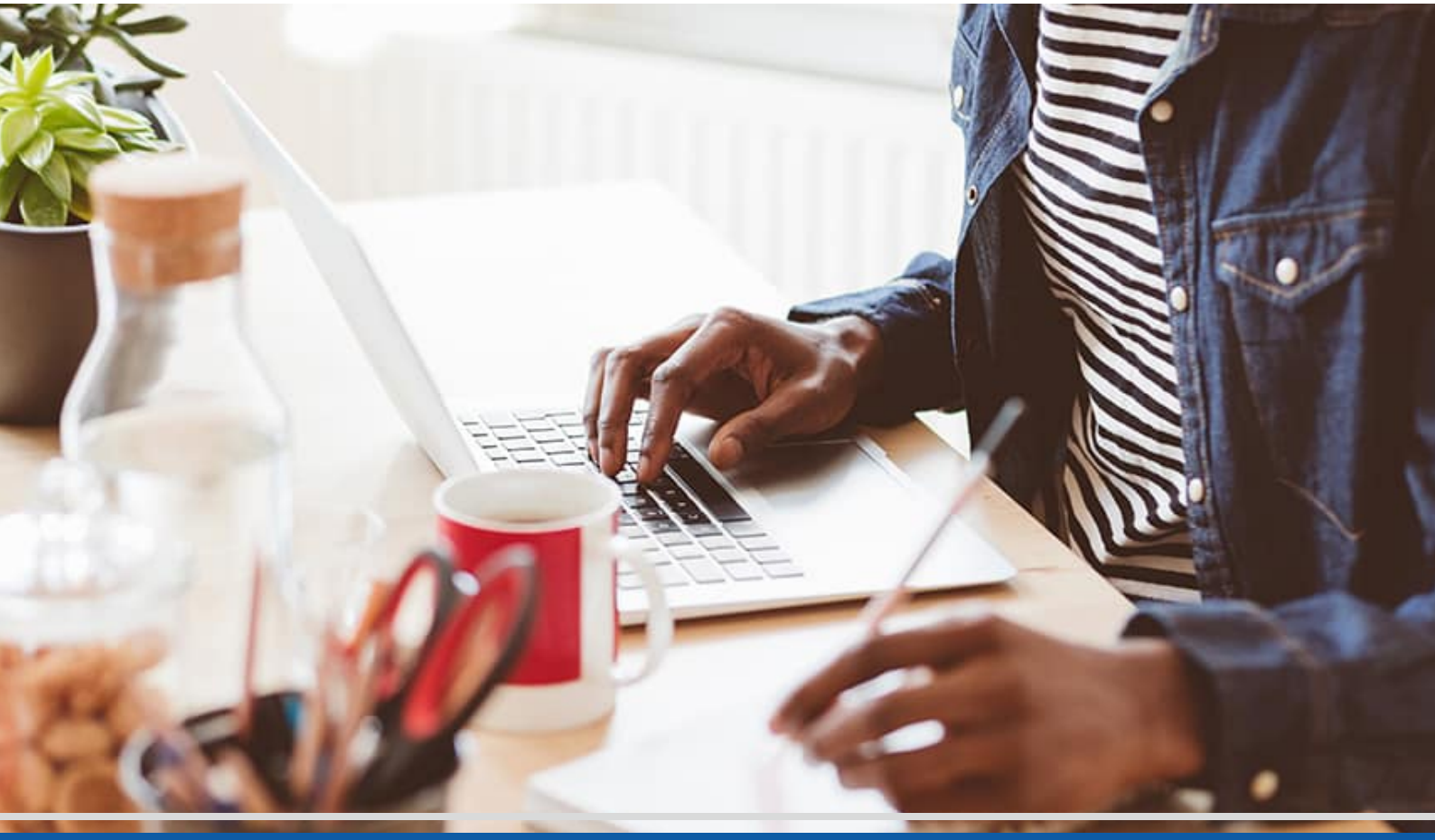
Deberá crear una descripción detallada de más de 800 palabras del inmueble para ponerlo en el anuncio.

Usted sabe que su vivienda es maravillosa y que es un sitio ideal para vivir y esto debe saber describirlo en el anuncio.

Solamente una descripción fría del inmueble no despertara emociones en el posible comprador y no dude que las emociones son un factor muy importante en la toma de decisión en la compra de un inmueble.

Le pongo un breve ejemplo.

Si su vivienda tiene una terraza de 20 m2 escribe en el texto algo como esto:
"Terraza en la que podrás disfrutar de una agradable cena con amigos al aire libre".



Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 5.
Preparar la vivienda para las visitas **(Home Staging)**

Para poder vender su vivienda deberá prepararla para que sea atractiva y sacarle el mayor partido posible. Deberá realizar una serie de tareas para conseguirlo. Por ejemplo, cambiar la disposición del mobiliario para que las estancias tengan un equilibrio visual, realizar un pequeño, fácil y rápido make-up del inmueble, convertirlo en un ambiente cálido respetando su personalidad, hacer una limpieza a fondo, resaltar los puntos focales, corregir la iluminación para que sea la correcta, despersonalizarlo y si hace falta realizar unas pequeñas reparaciones y obras.

Beneficios de un Home Staging:

- Ahorro del tiempo: su vivienda se venderá más rápido. Según una encuesta llevada a cabo por AHSE (Asociación Home Staging España) el 75% de los casos, se han vendido en menos de 90 días e incluso en el 55% de los casos en menos de 40 días.

- Mayor beneficio: al venderse de forma más rápida ahorrará importantes gastos mensuales, como los de la hipoteca, suministros

- Menos negociaciones: los informes realizados en Estados Unidos por la NAR (Natioanl Association Realtor) indican que los clientes negocian menos los precios de aquellas viviendas a las cuales ha sido aplicado el Home Staging. Y según una encuesta llevada a cabo por AHSE el porcentaje de pisos que han bajado precio ha sido nulo (0%).

- El retorno del 200% sobre la inversión.

- Facilidad en venderse: A los compradores les será más fácil visualizar la vivienda como su futuro hogar y serán más propensos a la compra.

- El primer impacto es el que cuenta: Las fotos de una vivienda a la que se ha aplicado el Home Staging atraerán mucho más a los compradores aumentando las posibilidades de venta.

- Análisis objetivo: El Home Stager será capaz de ver y analizar su vivienda de forma objetiva.

- Tranquilidad: Podrá relajarse y dejarlo todo en manos del Home Stager.

Fotos de la vivienda.

- Para cautivar a los potenciales compradores se deberá realizar unas fotos atractivas que resulten en un aumento de las visitas del inmueble.

CLAVE 5.

Preparar la vivienda para las visitas **(Home Staging)**

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 6.
Telemarketing Inmobiliario.

El sector inmobiliario es muy agresivo y deberá estar preparado para atender las llamadas de los posibles clientes en cualquier momento y así poder responder a todas sus dudas.

Las personas de hoy en día somos bastantes impacientes y queremos que nos resuelvan las dudas "YA", si no, perdemos el interés rápidamente y hacemos otra llamada a otro piso, hasta que nos resuelvan las dudas y nos expliquen bien la vivienda y así poder declinarnos finalmente por esa vivienda en vez de por la nuestra.

Es bueno preparase un pequeño texto o guión y aprendérselo para una vez que le llamen mostrando interés, saber que responder.

Es muy importante saber empatizar con el posible comprador desde el minuto cero, pero al mismo tiempo deberá filtrar bien esa llamada para saber si el cliente verdaderamente puede acceder, dados sus recursos, a la compra de la vivienda, de esta manera ahorrara tiempo en visitas de clientes que no pueden acceder a la compra de la vivienda.

Si has filtrado bien en la llamada y el cliente tiene los medios para comprar, debes intentar convertir esa llamada de interés en una visita a la vivienda.

Para la visita debes tener un esquema de cuál es el primer espacio de la vivienda que le vas a mostrar y cuáles son los beneficios que la compra de esta vivienda le pueden aportar

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 7.
Negociar.

El objetivo de la negociación es la venta de su vivienda.

Por las circunstancias actuales del mercado inmobiliario, es muy raro que los compradores no negocien el precio del piso.

En este momento debe estar preparado para defender el precio de su vivienda haciendo ver al posible comprador cuales son los beneficios que le pueden traer la compra de esta vivienda.

Como hemos comentado en la Clave 2, la vivienda debe estar en relación con los precios de la zona, si no será difícil llegar a este punto.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 8.
Firma del Contrato.

Cuando hayas encontrado el comprador para tu vivienda te tocará firmar el pertinente contrato para poder cerrar la venta.

Una vez más repetimos la importancia de la venta de un inmueble.

Si no quiere tener ninguna sorpresa desagradable, deberás contratar a un profesional para que le ayude en este trámite.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

CLAVE 9.
Soluciones financieras para el comprador.

No siempre, la venta se termina cuando se ha firmado una paga y señal o un contrato de arras.

Es bastante común, si bien menos que hace unos años, que los compradores necesiten un préstamo hipotecario para la compra del inmueble.

Debería tener algunas nociones mínimas del sector financiero para así poder aconsejar al comprador y que este pueda sacar la hipoteca e forma ágil.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Consejo Final.

Si no tiene suficiente tiempo para atender las llamadas o para concertar visitas de posibles compradores, si ha recibido ofertas pero no es capaz de concretar un precio satisfactorio o si pasa el tiempo y nadie se interesa por su casa, quizás haya llegado el momento de acudir a una inmobiliaria.

No todas las personas que tienen una vivienda en venta son necesariamente buenos comerciales y, pese a que un agente cuesta dinero, en algunos casos puede facilitar la venta. Desde Pisos.com, señalan que un profesional inmobiliario es de gran ayuda en temas legales y además aporta una cartera de clientes de la que el particular carece.

Otro de los motivos por los que los vendedores suelen hacer uso de inmobiliarias es para solventar los trámites legales, tasas y documentación a rellenar que conlleva vender una casa. No sólo se trata de estar al corriente del pago del Impuesto de Bienes Inmuebles y tener la escritura de compraventa previa, hay múltiples papeleos que pueden complicarte la operación si no se tienen en cuenta.

Si va a vender su casa, tenga a mano los planos de la vivienda, la nota simple registral o los estatutos de la comunidad de vecinos, si la hubiese.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Como podemos ayudarle a vender su vivienda.

¿Está interesado en vender su vivienda en Benalmádena, Fuengirola y Mijas?

Geslawbrokers puede ser una buena alternativa para vender su vivienda dada nuestra amplia experiencia y nuestro arduo trabajo a base de patear las zonas donde comercializamos nuestros inmuebles.

Esto nos permite conocer la realidad del mercado de la zona para poder asesorar al propietario en el precio en el que debe sacar su vivienda a la venta.
Una vez que hemos acordado el precio de venta de la vivienda, estudiamos cuales son los compradores ideales para la vivienda y organizamos un plan de marketing que nos permite vender la vivienda antes de 3 meses.

Todo este trabajo unido a nuestra cartera de viviendas procedente de fondos de inversión, nos permite tener siempre los productos más atractivos, relación calidad precio, de las zonas en las que trabajamos.

Esto nos permite tener siempre una bolsa de compradores dispuestos a cerrar ventas.

Si se decide a trabajar con nosotros podrá comprobar la ética profesional de nuestros agentes que nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario; pero también a la persona que desea comprar su inmueble, sin que exista un conflicto de intereses.

No espere que promocionemos su inmueble de manera inmediata, por que preparar su inmueble nos llevara tiempo, (unos días) y es lo que garantiza que le consigamos el comprador adecuado rápidamente y usted lo venda al mejor precio posible.
Tampoco espere de nosotros falsas expectativas ya que decimos las cosas tal como son, siempre de manera objetiva y dada la experiencia que tenemos.

Algunos de los servicios ofrecidos y las ventajas de trabajar con nosotros están detallados a continuación:

- Poseemos todos los datos y el soporte informático necesario para ofrecerle una Valoración gratuita y personalizada de su vivienda (sin compromiso) que le ayude a tener mejor conocimiento del precio de mercado actual y las expectativas en el futuro.
- Somos especialista en marketing digital, copywriting inmobiliario y telemarketingCosta y Mijas Golf.

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Como podemos ayudarle a vender su vivienda.

- Contamos con un equipo de trabajo que presta servicios financieros a clientes de nuestra agencia GESLAWBROKERS, sirviendo de filtro para garantizar la venta de su inmueble. Se garantiza un estudio preliminar en buscar la financiación más adecuada.

- Asistencia técnico-legal hasta el momento de la firma ante Notario en todas las operaciones de compra/venta.

- En estos momentos tenemos potenciales compradores con hipoteca aprobada, que buscan vivienda en las zonas de Málaga, Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola, Las Lagunas, Mijas Costa y Mijas Golf.

Los servicios que prestamos a nuestros clientes son:

- Valoración, análisis y estudio de viabilidad de su propiedad.
- Levantamiento del plano de la vivienda.
- Portal inmobiliario para las propiedades de Geslawbrokers con posicionamiento SEO.
- Publicidad en los portales inmobiliarios nacionales e internacionales acordes con el tipo de propiedades que ofrecemos.
- Vídeo guiado destacando el potencial de la vivienda.
- Consultoría y Gestión.
- Proyectos e Interiorismo.
- Home Staging.
- Certificados de Eficiencia Energética.
- Mediciones y Presupuestos de obra.

geslawbrokers

Hacienda de Mijas Golf,8 Edif. Lythamm 101, 29650 Mijas | Málaga | Spain

Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Una breve nota sobre el autor.

Soy ***Christian Trillo Michinel***

¡Me alegra tenerle aquí!

Espero que esta guía le haya servido de ayuda.

Soy consultor y asesor inmobiliario en la provincia de Málaga, no se de otro sitio mejor para poder vivir.

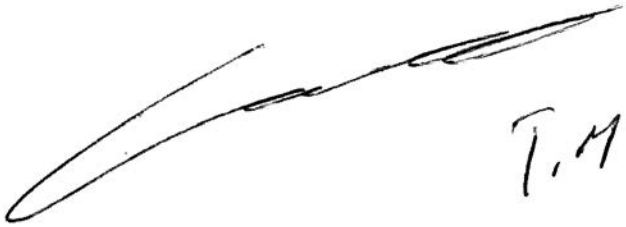
En estos momentos trabajo como director de ventas y formador de asesores inmobiliarios en Geslawbrokers, empresa con más de 15 años de experiencia en el mercado inmobiliario.

He asesorado y asesoro a particulares y empresas en la promoción y venta de sus inmuebles.

Tengo una gran inquietud que me lleva a estar siempre en la vanguardia de las nuevas técnicas de venta y marketing online.

Intento contagiar esta pasión y vitalidad a todos los asesores inmobiliarios a los que formo, esto suele hacer que consigan sus objetivos de venta de manera ágil, lo que supone una gran satisfacción a los clientes que cuentan con nuestros servicios.

Sin más, estoy a su disposición y reciba un cordial saludo.



Autor: **Christian Trillo Michinel** | christian@geslawbrokers.com | **695 031 924**

Autor:

Christian Trillo Michinel

Asesor Inmobiliario

La Hacienda de Mijas Golf,8 101

29650 Mijas (Málaga)

Tlf.: 695 031 924

www.geslawbrokers.com