



VENDO

Guía para vender su vivienda
sin problemas



Presentamos la guía más completa que aglutina 35 años de experiencia profesional y más de 10.000 operaciones realizadas.



Espero que este testimonio llegue a muchos propietarios, la relación que he mantenido con vuestra empresa durante este tiempo se puede simplificar en tres palabras: Honestidad, Rapidez y Profesionalidad.

Agustín (Madrid)

Siempre pensamos que nosotros solos podríamos vender nuestra casa y perdimos un tiempo precioso, luego un momento en que pensamos dejar de venderla. De haber sabido cómo trabajan ustedes habríamos vendido nuestra casa antes, es impresionante la cartera de clientes compradores que tienen y su conocimiento del mercado para determinar el precio más alto posible de venta.

Pedro y Carmen (Madrid)

Lo que más destacaría de vosotros es vuestra discreción, siempre estáis ahí para solucionar cualquier problema y sin embargo no se siente vuestra presencia, no hay ninguna tipo de presión y si que se siente una gran seguridad y profesionalidad.
Miguel y M^a José. (Guadalajara)

Los consejos que nos habéis dado, para hacer nuestra casa más atractiva en las visitas han sido fundamentales para venderla, al principio no caímos en su importancia. Vuestra profesionalidad y sinceridad son lo que hacen falta en este sector
Elsa y Manuel



¿Por qué quiere vender su casa?	1
Las cuatro influencias en el valor de su casa	2
Consejos para hacer su casa más atractiva	3
Ideas erróneas sobre la venta	4-5
Como fijar el precio correcto	6-7
¿Como enseñar la casa ?	8
Negociación y cierre de la venta	9
Gastos de la venta y profesionalidad	10
El agente 1º 1 en su zona	11-12
Propietarios de VPO (vivienda protegida)	





TEGEISA

¿Por qué vender su casa?



Lo primero que le recomendamos es que analice que le motiva para vender su casa, las principales razones suelen ser:

Económicas: "Porque me va bien y quiero otra casa mejor, más cómoda"
"Porque tengo problemas para pagarla, necesito otra más económica"

Trabajo: "Me cambian de lugar de trabajo"
"Me cambio de empresa de trabajo"

Familiares: "Somos más de familia y se me queda pequeña"
"Somos menos de familia y se me queda grande"
"Por reparto de herencia"

Esas necesidades nos tienen que llevar a determinar un tiempo en el que quiero vender mi casa, la expresión "no tengo prisa", de ser cierta sería lo más parecido a "no quiero venderla", al principio no se tiene prisa pero luego va pasando el tiempo y cada vez nos queda menos tiempo para venderla y eso se acaba reflejando en una bajada de precio drástica.

Si no tiene prisa en vender, la mejor opción seguramente es no ponerla en venta....



[www.tegeisa.com]



TEGEISA

LAS CUATRO INFLUENCIAS QUE HACEN POSIBLE
LA VENTA DE SU CASA



Lo que más valor aporta a su casa y en lo que se fijan los compradores es:

Situación

La zona tiene un impacto definitivo sobre el valor, como son las calles, tráfico, servicios asistenciales, transporte, zonas verdes, etc....

Conservación

Las casas nuevas tienen ventajas sobre limpias y en condiciones perfectas piloto con los colores de moda y ta como de antigua sea formas económicas de hacer para los compradores. estrategias pueden suponer



las de segunda mano, porque están Los promotores decoran sus pisos los últimos inventos. Pero no importa su casa, podemos enseñarle que su casa aparezca atractiva Algunos cambios y reparaciones un cambio muy importante.

Precio

Cuanto más de prisa vendas, casas que se venden más deprisa desde el primer día. Las casas que tienen tardan más en vender, y al final, se acaban vendiendo por menos de lo que se debería. Nosotros le daremos la información que le ayudara a poner el precio exacto de la casa.

mejor. Las estadísticas dicen que las son las que tienen el precio adecuado un precio por encima del mercado se

El agente y las acciones de marketing

El agente que elija puede cambiar drásticamente la realidad con la que venda su casa y el precio que obtenga.

Las acciones de marketing no son solamente acciones de publicidad .Los agentes que triunfan en el mercado conocen bien el mismo y tienen muy buenos contactos con compradores .Tienen prestigio entre los demás agentes lo que significa que tu casa tendrá el máximo de exposición en el mercado.



TEGEISA

CONSEJOS PARA HACER SU CASA MÁS ATRACTIVA



Hay cosas en las que usted no puede influir como: La zona, la superficie de su casa, la orientación, el estado de conservación del edificio...

Pero otras en las que sí y son en estas donde tiene que poner todos sus esfuerzos, porque nunca tenemos una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión. Muchas casas fantásticas se quedan sin vender porque no conservan su mejor aspecto.

Antes de entrar en su vivienda ¿Que ve el comprador?

El felpudo (nuevo), es lo primero que se ve y cambiarlo es económico. La puerta de entrada, que este brillante, que no tenga arañazos...Timbre (perfecto funcionamiento).

"Se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer una mejora muy importante en su casa"

Nada mejora el aspecto de la casa más que unas paredes impecables y recién pintadas.

Al entrar a su vivienda ¿que ve y que percibe el comprador?

Amplitud, descargar el espacio de muebles innecesarios, armarios ordenados, casa recogida y vista la mesa del comedor. Instale bombillas de máxima potencia, para conseguir que su casa brille.

Limpieza

Cuartos de baño ,cocina(ojo debajo del fregadero ,hay compradores muy curiosos),cristales de las ventanas(que brillen),persianas ,suelos ,olores,(esto es especialmente importante ,lo primero que se percibe al entrar en una casa es su olor, recomendamos, que este bien ventilada y alguna fragancia muy suave a café recién hecho)

Mantenimiento Revisar cisternas y grifos, encender todas las bombillas de las lámparas, si alguna puerta china, engrásela, revisar mecanismos eléctricos persianas enrollables.

Sensación de hogar

Música suave, ambiente acogedor, subir las persianas para ver la claridad, temperatura agradable, la mesa puesta hará mas atractivo el comedor, guarde las fotos personales para que el comprador se pueda imaginar viviendo allí sin ser un intruso.



TEGEISA

IDEAS ERRONEAS SOBRE LA VENTA



Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay algo de verdad, pero lo cierto es que se pueden hacer muchas cosas para conseguir que la casa le guste al posible comprador. Antes hemos visto una serie de consejos que tienen su eficacia.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner un cartel de SE VENDE y a anunciarlo en portales inmobiliarios gratuitos. Si quiere competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que se diferencie.

“Para vender mi casa no necesito a nadie...”

“Los honorarios de la agencia encarecen el precio...”

“Todos los agentes inmobiliarios son iguales...”

EL ARTE DE HACER BUENOS NEGOCIOS SE BASA EN TENER UN BUEN INTERMEDIARIO.

PARA ELEGIR A SU AGENTE INMOBILIARIO TENGA EN CUENTA

SERVICIO AL CLIENTE Que sea una persona con la que se sienta a gusto trabajando, que sus intereses coincidan con los suyos, qué sea un profesional que tenga experiencia.

PLAN DE MARKETING El precio es importante, pero también es importante el plan de marketing, es decir, las acciones que se van a hacer para vender su casa, pida que se las den por escrito, que exista un compromiso.



TEGEISA

IDEAS ERRONEAS SOBRE LA VENTA



TRES GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE SU CASA

MITO Nº 1

El uso de agentes inmobiliarios que rebajan sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender su casa.

LA VERDAD: Los agentes que cobran honorarios más bajos ,generalmente hacen menos por ti, poco más que poner un cartel de SE VENDE .Por término medio ,los agentes que cobran honorarios completos venden más deprisa y mejor que los más baratos .Vea que ofrece cada uno a cambio ,que servicio le va a dar.

MITO Nº 2

Todos los agentes son iguales.

LA VERDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes buenos y otros menos buenos. Un gran agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada, y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible, en los tiempos buenos y en los malos también .Tienes que buscarte el mejor agente posible. El dinero y los quebraderos de cabeza que te vas a ahorrar merecen la pena.

MITO Nº 3

Debes elegir el agente dispuesto a vender tu casa por el precio más alto.

LA VERDAD: Los agentes con poca experiencia, o los mas cucos, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Tras unas pocas semanas te pedirán que rebajes el precio .Debes tomar tu decisión en función del que te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización, e insistir en que te muestren un estudio de mercado riguroso. Debes buscar tu precio de venta en este análisis de mercado.

A LA HORA DE VENDER NO SE LA JUEGUE CONFÍE EN PROFESIONALES.



TEGEISA

COMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO



Es un dilema. Si es demasiado bajo perderás dinero; Si es demasiado alto también porque no se venderá. Es una tarea imposible y aquí es donde es determinante un buen asesoramiento por parte de un profesional de la zona. Hacemos un análisis exhaustivo de su casa, y la comparamos con VENTAS RECIENTES en la zona, y con esta información nos sentamos con usted y decidimos un buen punto de partida. Decimos " PUNTO DE PARTIDA" porque los mercados pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de ajustarnos a ellos.

En que se basa el valor de su casa.

- El mercado actual
- La oferta similar a la suya.
- La financiación actual.
- El estado de la vivienda.
- La percepción del comprador.
- La situación y la zona.

En que no se basa el valor de su casa

- *Lo que necesita usted para vender.
- *Lo que se ha gastado en ella.
- *Lo que quiere.
- *Lo que vale la que va a comprar.
- *Lo que le dijo el vecino.
- *Sus sentimientos hacia ella.



[www.tegeisa.com]



TEGEISA

COMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO



PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado. He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:

- Una casa cara ayudara a los competidores a vender la suya.

Su casa servirá para que otros en su barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad, ya que está más barata. Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

- El vendedor perderá posibles compradores interesados.

Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades, que están dentro de unos rangos de precio, si pide demasiado aunque estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas por que los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

*La propiedad se quemará en el mercado.

Un precio elevado provoca que se tarde más en vender o incluso que no se venda, la gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo en ella, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.

*La propiedad tendrá problemas con la tasación.

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale la casa en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras o perder la operación.



TEGEISA

¿COMO ENSEÑAR LA CASA?



Ya sabemos cómo tenemos que preparar la casa, lo hemos visto anteriormente. También nos hemos hecho una idea de lo importante que es tener una estrategia de marketing para que los posibles compradores contacten con nosotros.

Después de toda esa inversión y esfuerzo llega el momento más delicado, tenemos delante al posible comprador ¿Qué hacemos?.....

Antes de que llegue el cliente revisamos el estado de la casa y lo preparamos como si fuese este cliente quien nos va a comprar la casa, es decir, solo nos falta ponerle un lacito...

Nunca de la sensación de querer vender, no agobie al cliente déjele su tiempo, tiene que intentar que sea él quien le pregunte, eso será síntoma de que tiene interés, háblele de la zona, de los vecinos de la comunidad.



Sería una pena que después de todo el esfuerzo se cometiera un error....., en estos momentos se la juega.....

[www.tegeisa.com]



TEGEISA

NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA



Si el cliente muestra un mínimo interés tiene que detectarlo porque seguramente lo que quiere es hablar de precio, cualquier objeción que le ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa su casa, tiene que estar preparado para oír cualquier cosa pero **NUNCA** se lo tome como algo personal, para usted su casa es su HOGAR para el cliente todavía es una CASA. Tiene que saber cerrar de forma oportuna, las oportunidades se presentan y hay que aprovecharlas, muchas veces un pequeño detalle nos revela que hay que darle un pequeño empujoncito al comprador para que se decida a sentarse a hablar de las condiciones, y esto o se sabe o no se sabe....Lo más normal es que la oferta no sea tan alta como le gustaría.

Una vez sentados para negociar hay que saber sobre que se negocia y que estrategia tenemos, por ejemplo:

- Cuando se entregan las llaves.
- Mobiliario
- Los gastos de notaría e impuestos.
- Importe de la señal.
- Forma de pago
- Reserva condicionada al préstamo.
- Y en último lugar, el Precio



[www.tegeisa.com]



TEGEISA

GASTOS DE LA VENTA Y PROFESIONALIDAD



GASTOS DE LA VENTA

Usted tiene que saber que gastos le va a suponer la venta de su casa.

IMPUESTOS MUNICIPALES Incremento de valor de los terrenos de Naturaleza Urbana. (Plusvalía)

IMPUESTOS ESTATALES Según impuesto sobre la renta de Personas Físicas.

SI TIENE HIPOTECA Gastos de cancelación económica, si su hipoteca es a interés variable entre 0% y el 1% del capital pendiente. Gastos de cancelación registral, tiene que hacer una escritura para cancelar la hipoteca y por tanto gastos de notaría y registro de la propiedad.

Y por ley, (según el artículo 1455 del código civil) los gastos del notario de la compraventa, aunque en muchas zonas estos gastos se negocian y los paga el comprador.



PROFESIONALIDAD

Está claro que la profesionalidad es fundamental para hacer una buena venta. Cualquier pequeño error se paga en el precio, por que se tarda mucho en vender y hay que bajar el precio, o porque se negocia mal y también hay que bajar el precio.

En TEGEISA esto es a lo que nos dedicamos, esto es lo que sabemos hacer, con nosotros **SEGURO** que conseguirá vender antes y a mejor precio.

[www.tegeisa.com]



TEGEISA

EL AGENTE Nº 1 EN SU ZONA



SI PUEDE ELEGIR, ELIJA LO MEJOR.

Estos son nuestros servicios y valor añadido.

Análisis de mercado

El primer paso para vender tu casa es hacer un análisis de mercado completo. Le haremos un análisis en profundidad de su zona . Ello supone:

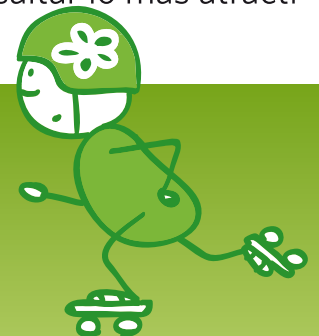
- *Análisis de las ventas recientes y propiedades actualmente a la venta (hay grandes diferencias entre precio de venta y precio de oferta)
- *Inspección detallada de su propiedad.

Este proceso nos permite definir el mercado objetivo al que se dirige su oferta lo que, unido al precio adecuado, nos generara mayor número de compradores potenciales.

Plan de Marketing

La clave para vender cualquier inmueble es hacer que tenga el mejor aspecto posible, así como hacerse una idea de la historia de la zona y sus servicios, entonces mostrarla al mayor número de gente posible. Esto se consigue incorporando nuestras técnicas como son:

- *Plan de venta múltiple. Mostrar su inmueble en todos los portales inmobiliarios de primer orden, en nuestra web, así como en las distintas bolsas inmobiliarias y/ o mls que existen en el mercado, llegando aproximadamente al 80 % de profesionales del sector. En pocas horas su inmueble lo podrán ver miles de compradores potenciales.
- *Mostrar su inmueble en las revistas y periódicos especializados en la zona o barrio.
- *Hacer un reportaje fotográfico de su inmueble que detalle sus valores y resaltar lo más atractivo.



[www.tegeisa.com]



TEGEISA

EL AGENTE Nº 1 EN SU ZONA



*Aconsejar como decorar el inmueble para resaltar sus valores.

El sistema incluye muchas más opciones, como hacer una web de la propiedad, tours virtuales, un CD del inmueble y muchas cosas más.

Plan de comunicación y evolución

Es muy importante mantener informado al propietario ,la información muchas veces elimina tensiones y sobre todo nos permite ir adaptando los medios en función de los resultados obtenidos ,nosotros le plantearemos un plan de comunicación y nos adaptaremos a sus necesidades, somos conscientes de que algunos propietarios quieren estas mas encima del proceso que otros. Nuestro principal objetivo es que usted disponga de toda la información relativa a la evolución de la venta de la casa.

Plan cambio de casa

Muchos propietarios quieren vender por que quieren comprar otra casa y no saben qué hacer, si primero vender y luego comprar o ir buscando algo mientras venden su casa, para esto tenemos soluciones financieras y no financieras que le permitirán vender su casa en un plazo razonable de tiempo y poder comprar si encuentran algo realmente interesante.

Plan buscador de compradores o inquilinos

Disponemos en nuestra web de una amplia base de datos de compradores de viviendas, nuestro fondo de comercio, lo primero que hacemos al incorporar su vivienda es un cruce con esta base de datos.

Más de 35 años de experiencia profesional en el sector y 10.000 operaciones realizadas nos avalan. Nos encantará que vea nuestro curriculum profesional en www.tegeisa.com(¿Quiénes somos?)

[www.tegeisa.com]



TEGEISA

EL AGENTE Nº 1 EN SU ZONA



Propietarios de VPO

Según la administración, su vivienda tiene un precio máximo al ser considerado vivienda protegida.

Este precio se calcula cogiendo el valor del módulo que la administración marca para cada zona multiplicándolo por la superficie útil.

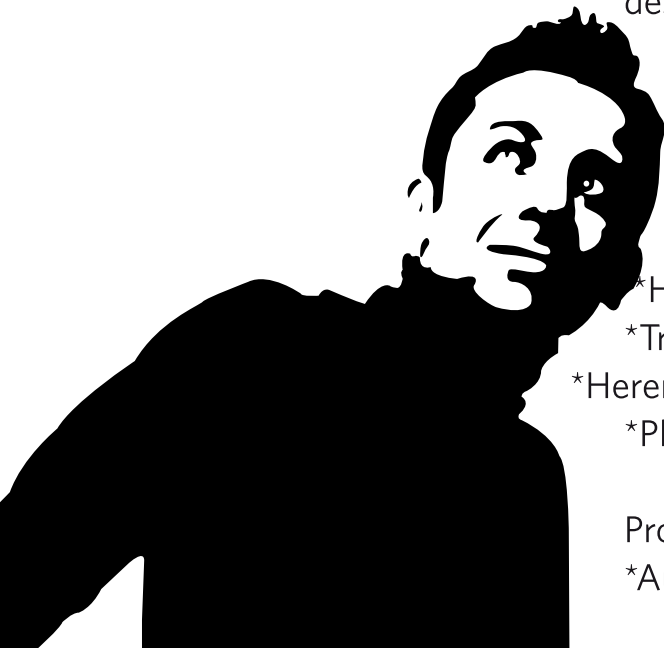
Existe la posibilidad de salvar estas limitaciones a través de la denominada DESCALIFICACIÓN de la vivienda, con lo que de forma inmediata se revalorizará el valor de su casa, además no tendrá que cumplir con los requisitos exigidos por la administración para encontrar al comprador.

Pero no todas las viviendas protegidas son iguales ni tienen las mismas condiciones. Las hay públicas sin posibilidades de DESCALIFICACIÓN, con la propiedad del suelo, sin ella, las hay privadas con 20 años de descalificación definitiva, también de 30 años, con subvenciones, sin ellas, etc.

No pierda su tiempo y póngase en manos de profesionales, ya que desde TEGEISA, le proporcionaremos asesoramiento integral en este tipo de viviendas. Estamos especializados en convertir viviendas protegidas en viviendas libres.

Asimismo, asesoramos y gestionamos cualquier trámite relacionado con:

- *Hipotecas -refinanciaciones
- *Tramitación de todo tipo de escrituras
- *Herencias
- *Plusvalías
- *Declaraciones de IRPF
- Proyectos de obras
- *Autoconstrucción de vivienda unifamiliar



[www.tegeisa.com]



TEGEISA

[www.tegeisa.com]

OFICINA CENTRAL

Marqués de Viana, 12
Tel. 91 445 78 00 - Fax 91 570 07 49
viana@tegeisa.com

RIVAS VACIAMADRID

Pza. José Celestino Mutis, 24 - 28522 Rivas Vaciamadrid
Tel.: 91 666 75 59 - Fax: 91 666 76 03
rivas@tegeisa.com

GUADALAJARA

Albalate de Zorita- Nueva Sierra
Tel.: 949 377 042
nuevasierra@tegeisa.com