

HABITALE®

LA INMOBILIARIA QUE RESPONDE

QUIERO VENDER MI CASA...

GUÍA DEL VENDEDOR
4ª EDICIÓN



índice

1.- Tengo una casa	04
2.- ¿Por qué quiero vender la casa?	04
3.- Errores típicos del vendedor	06
4.- ¿Cuánto vale mi casa?	07
5.- ¿Cuánto es demasiado?	08
6.- ¿Tiene mi casa un aspecto apetecible?	10
7.- ¿Podré yo sólo con el papeleo?	13
8.- Poner un cartel y anunciarme en internet, ¿será suficiente?	13
9.- El precio correcto	14
10.- Tenemos ideas que hacen vender	16
11.- Posicionamiento en la zona	17
12.- 10 razones para confiar la venta a un agente Habitale	18
13.- Necesito un agente Inmobiliario	19
14.- Certificación Energética	20
15.- Departamento de Financiación	21
16.- Queremos obtener tu confianza	22

1

TENGO UNA CASA PARA VENDER

- ▷ ¿Qué precio puedo pedir por ella?
- ▶ ¿Está en un sitio atractivo para los compradores?
- ▷ ¿Está “presentable” para poder enseñarla?
- ▶ ¿Qué tipo de casa se está vendiendo ahora por la zona?
- ▷ ¿Dónde hay que decir que está a la venta?
- ▶ ¿Dónde están los compradores más interesantes?
- ▷ ¿Qué trámites hay que hacer para formalizar una venta?
- ▶ ¿Basta con subir mi oferta a Internet para venderla?
- ▷ ¿Qué pregunta importante se me está olvidando?

2

¿POR QUÉ QUIERO VENDER MI CASA?

- ▷ **¿Cuáles son tus motivos?**
Dependiendo de ellos, habrá que adoptar una estrategia u otra.
- ▶ **¿Quieres vender para comprarte otra casa?**
- ▷ **¿Quieres recuperar con beneficio una inversión?**
- ▶ **¿Necesitas el dinero de la venta para efectuar una compra o una inversión?**
- ▷ **¿Tienes “tiempo” para esperar la mejor oferta?**

Tu motivación de venta es muy importante porque de ella dependerá cómo y por cuánto puedes vender tu casa.

Habla con nosotros, porque te ayudaremos a objetivar tus motivos y a adoptar la mejor estrategia conforme a tus intereses.



HABITALE®

3 ERRORES TÍPICOS DEL VENDEDOR



Te ayudaremos a superar ideas erróneas sobre el mercado inmobiliario.

Precio

A veces, el precio que deseas obtener por tu casa no es realista y disuade a los potenciales compradores que podrían aceptar un precio algo menor.

Tiempo

Igualmente no creas que es necesario “esperar” al comprador adecuado indefinidamente: el 80% de las ventas se realiza en los primeros 45 días, cuando el precio y las condiciones son adecuadas.

Factor psicológico

El comprador no valora las vivencias y recuerdos que habitan en tu casa.

Falsas comparaciones

Lo que marca el valor de tu vivienda no es el precio al que quiere vender tu vecino sino al precio al que ha vendido tu vecino.

4 | ¿CUÁNTO VALE MI CASA?

LAS COSAS NO VALEN LO QUE PEDIMOS POR ELLAS,
SINO LO QUE NOS OFRECEN.

PARA SABER LO QUE PUEDES OBTENER POR LA VENTA DE TU CASA, DEBE TENER EN CUENTA DIVERSOS FACTORES Y PODER CUANTIFICAR EL VALOR EN EUROS DE LOS MISMOS.

▷ TESTIGOS DE VENTA

El tamaño y la calidad del inmueble tienen influencia en su precio. Pero siempre en correspondencia con lo que han costado casas similares en la zona en la que se halla.

▷ SITUACIÓN DE LA VIVIENDA

La situación y la orientación del inmueble también es importante. Si tu casa tiene mejor ubicación que la vecina, valdrá más, aunque sean iguales.

▷ EL ESTADO

El estado de conservación. Una casa en buenas condiciones, se puede vender por un precio superior.



5

¿CUÁNTO ES DEMASIADO?

EL PRECIO ADECUADO ES EL PRIMER PASO PARA HACER UNA BUENA VENTA EN UN TIEMPO RAZONABLE.



PRECIO DEMASIADO ALTO

Sin visitas
Sin ofertas



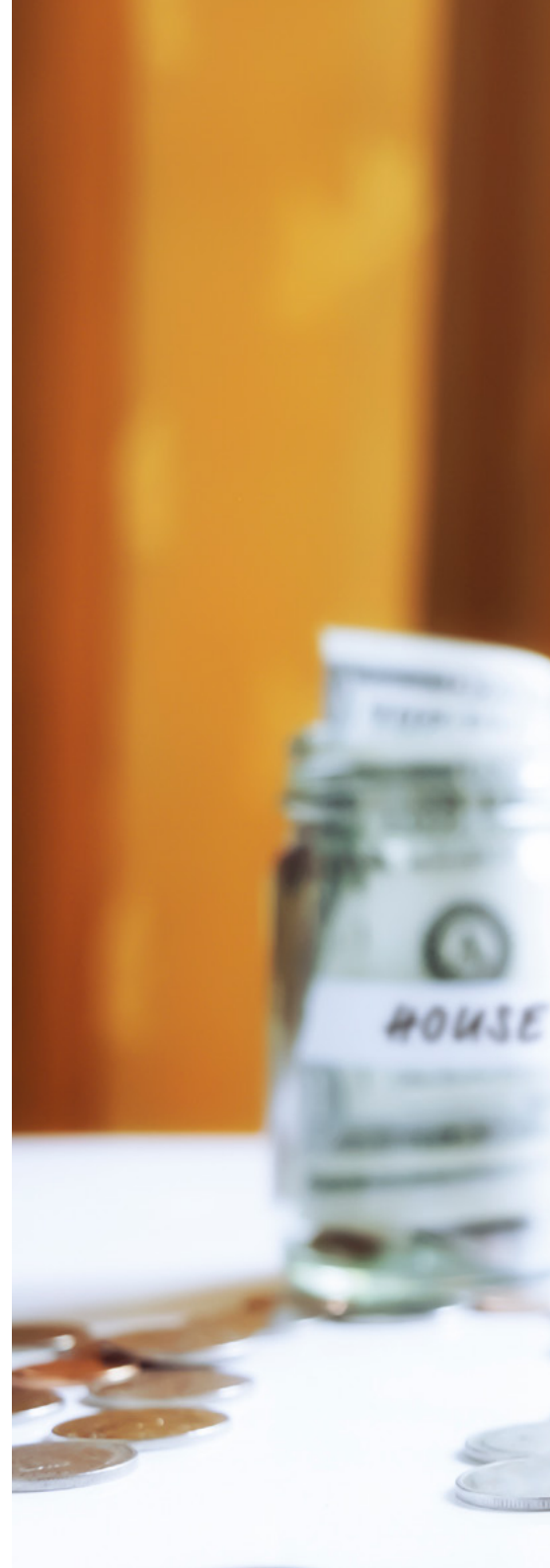
PRECIO POR ENCIMA DE MERCADO

Algunas visitas
Ofertas a la baja



PRECIO ADECUADO

Visitas Regulares
Ofertas en precio



Cuando vayas a afrontar la venta de tu casa, hazte estas preguntas porque es muy probable que necesites una ayuda profesional cualificada. De no disponer de esa información, puede que:

- 1 **Si otras casas de tu misma zona** tienen un precio mejor, se venderán antes. Un agente inmobiliario te informará de los precios de venta en tu zona.
- 2 **Los compradores** se hacen rápidamente una visión del precio de mercado. Un inmueble fuera de ese rango es descartado, y muchas veces ni siquiera es visitado.
- 3 **Un agente inmobiliario** nunca permitirá que tu vivienda se quede en el mercado. Confía siempre en profesionales.
- 4 **La tasación marca el precio justo** de tu vivienda en el mercado actual. La financiación de tu comprador dependerá de este valor.
- 5 **El banco sí que conoce bien** cuál es el precio justo de mercado y no dará el préstamo para la compra.

LA CASA QUE TIENE UN PRECIO ADECUADO,
SE SUELE VENDER EN **LOS PRIMEROS 45 DÍAS.**

¿TIENE MI CASA UN ASPECTO ATRACTIVO?



Cuando el posible comprador llega a tu casa ¿qué es lo que va a ver? Tu casa tiene que mostrarse como el hogar en que a él le gustaría vivir. No como la casa que tú has habitado. Debes saber cómo poner tu casa a punto para que resulte atractivo.

EL PRIMER PASO ES ORDENARLA: despejar los trastos, vaciar los armarios de ropa, despejar la cocina, y quitar los muebles que no sean estrictamente necesarios.

DESPUÉS HAY QUE “DESPERSONALIZARLA” quitándole todo aquello que la haga particularmente “tuya”, pues el comprador quiere imaginarse a sí mismo viviendo en ella. Los cuadros, las fotografías, los recuerdos, etc. son barreras para la imaginación del cliente.

ADEMÁS HAY QUE REMOZARLA. Pintura, pequeños arreglos y algunos truquillos de decoración, pueden ser suficientes. Un profesional sabrá como ayudarte en todo este proceso.



**PARA VENDER TU CASA
TIENES QUE HACER
QUE EL COMPRADOR
LLEGUE A VERLA
COMO SU PROPIA CASA**

A close-up photograph of two people in business suits shaking hands over a desk. The desk is covered with papers and documents, suggesting a professional agreement or transaction. The background is bright and slightly blurred, showing what appears to be an office or meeting room with windows.

HABITALE[®]

LA INMOBILIARIA QUE RESPONDE

VENDER TU VIVIENDA
FÁCIL, COMODO & SEGURO

7

¿PODRÉ YO SÓLO CON EL PAPELEO?

La venta de tu casa requiere una gran cantidad de documentación y trámites.

Hay trámites **legales, notariales, bancarios...** que hay que cumplimentar para poder realizar la transacción.

¿Podrás tu sólo encargarte de todo el “papeleo”? ¿Sabrás hacer todos los trámites de la forma más eficiente y ventajosa para ti?

Tu agente inmobiliario sabe qué es lo que hay que hacer, de la manera más rápida y adecuada, consiguiendo que los trámites burocráticos no sean una carga e incluso te reporten ventajas económicas.



¿PONER UN CARTEL Y ANUNCIARME EN INTERNET SERÁ SUFICIENTE?

Son herramientas que ayudan pero no son suficiente, porque **otros muchos están haciendo lo mismo que tú y tienes que competir con ellos** para que el posible comprador se fije en tu vivienda y valore sus ventajas.

Necesitas un profesional, proactivo y eficaz. Un plan que no deje al azar ningún detalle y que haga mucho más que poner unas fotos en internet.

EL PRECIO CORRECTO

9

“ NOSOTROS
CONOCEMOS
TU ZONA ”

Si quieres vender tu casa, puedes empezar un largo proceso de ensayo-error, en que irá variando el precio de tu vivienda, sólo para comprobar que era demasiado alto.


Es fundamental que exijas un precio realista desde el principio, para multiplicar las probabilidades de conseguir una venta rápida y exitosa.

Pero conocer los factores que dictan cuál es el precio realista requiere experiencia y un profundo análisis de mercado.

“ SABEMOS CUÁL ES EL
PRECIO AL QUE OTROS
CONSIGUEN VENDER ”

Sabemos qué tipo de comprador busca por esa zona y cuáles son sus expectativas.

Tu agente exclusivo Habitale realizará un estudio exhaustivo que determinará el precio al que tu vivienda tiene más posibilidades de ser vendida.

The image shows a highly decorative wrought-iron gate set within a stone frame. The gate features intricate scrollwork and is adorned with several golden crests and medallions. Above the gate, two muscular male figures in classical attire are sculpted into the stone. The background is a light-colored stone wall with architectural details. A dark purple semi-transparent banner is overlaid across the middle of the image, containing a quote in white text. The overall scene is well-lit, highlighting the textures of the metal and stone.

“ El mercado y no nuestros deseos,
es quien dicta lo que vale un inmueble. ”

HABITALE[®]

10 TENEMOS IDEAS QUE HACEN VENDER

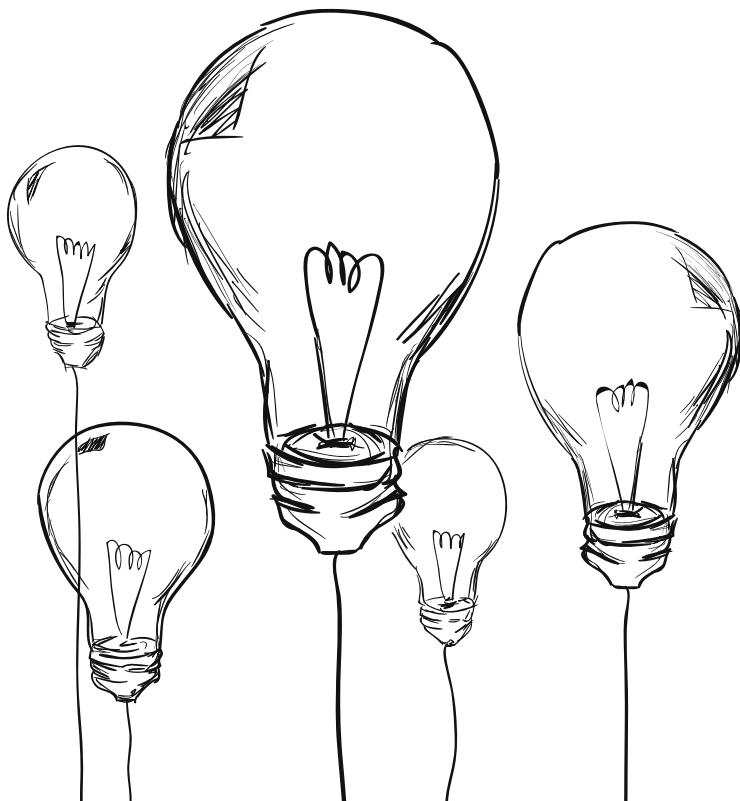
HEMOS APRENDIDO A VENDER PORQUE SABEMOS LO QUE QUIERE EL COMPRADOR

PLAN COMERCIAL

Vender tu casa, como cualquier otro producto, requiere mucho más que poner un cartel. Tu casa será objeto de un Plan de Marketing específico para ella.

Consideramos sus características, su ubicación, su precio y a los potenciales compradores que pueden estar interesados por ella. Teniendo todo esto en cuenta, haremos acciones y promociones para conseguir su venta.

Tu casa será publicitada en los medios más eficaces y estará constantemente presente en nuestras oficinas, en nuestra web, en los portales inmobiliarios...



11 POSICIONAMIENTO EN LA ZONA

No olvidamos los medios de marketing inmobiliario, que dan visibilidad al inmueble en la zona. Porque los compradores también surgen allí, recorriendo las calles y los rincones de la ciudad.

- **El buzoneo**
- **Carteles**
- **Comercios**
- **La radio**
- **Los medios de comunicación locales**
- **Las propias oficinas de HABITALE**
- **etc.**

Los eventos y la actividad social pública donde participa **HABITALE**, son una ocasión perfecta para dar a conocer tu casa entre los potenciales compradores.

Todas las herramientas de marketing que están demostrando su eficacia, van a ser usadas en el Plan Comercial que tu Agente **HABITALE** pondrá en marcha para ti. Un plan profesional, proactivo y eficaz, que no deje al azar ningún detalle y que haga mucho más fácil que tu casa se venda en poco tiempo.



12

10 RAZONES PARA CONFIAR LA VENTA DE TU VIVIENDA A UN AGENTE HABITALE

1

Diseñamos una estrategia y un buen plan de marketing para vender tu casa.

2

Somos especialistas en la zona. Hemos visto muchas casas y conocemos los precios de mercado a los que se está vendiendo en la zona.

3

Reportaje multimedia profesional.

4

Máxima dedicación en horas.

5

Tenemos compradores en cartera esperando para comprar.

Colaboramos con otras agencias profesionales en la zona.

7

Asesoramiento fiscal y jurídico.

8

Conocerás las opiniones reales de los potenciales compradores.

9

Conseguimos que el comprador pueda acceder a un préstamo hipotecario en las mejores condiciones.

10

Sin sorpresas de última hora. Tu agente Habitale se encargará de todo.

¿NECESITO UN AGENTE INMOBILIARIO?

13

¡TU AGENTE
HABITALE TE
AYUDARÁ A
VENDER CON
ÉXITO!

Hagamos un test...

		SI	NO
1	¿Tengo acceso a precios de compraventa reales para fijar el precio correcto y no tener que fijarme en precios de casas que están anunciadas en internet por vender?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Tengo los contratos adecuados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Soy capaz de hacer un reportaje fotográfico profesional?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Soy capaz de prever posibles conflictos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Estoy al día en materia de legislación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Soy capaz de defender mis intereses en una negociación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Tengo herramientas profesionales y diferenciadoras que me ayuden a vender la casa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Cuento con una bolsa de compradores reales a los que ofrecer la casa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿Soy capaz de distinguir a los curiosos de los compradores reales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	¿Puedo cualificar compradores? ¿Estoy seguro que obtendrán la financiación necesaria?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	¿Puedo ayudar al comprador a que consiga la financiación que necesita?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	¿Estoy dispuesto a renunciar a mis planes personales para enseñar la casa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	¿Y a abrirle la puerta a un desconocido?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A menos que hayas respondido Sí a todas las preguntas anteriores, contar con nuestra formación, experiencia y especialización en tu zona te ayudaría a vender tu casa. Muy pocos vendedores que tratan de vender su casa de manera particular consiguen venderla al mejor precio, en el menor tiempo posible, y sin sorpresas.

Cuando el comprador ya está convencido, llega el momento del papeleo. Una larga serie de trámites y requisitos imprescindibles, en la que el vendedor que va “por libre” puede perderse y perder dinero, si no sabe hacerlos correctamente y a tiempo. Necesitará toda la ayuda posible en ese momento.

Algunas de las gestiones que tendrás que tener en cuenta:

- ▷ **Comprobar la titularidad del inmueble (herencias pendientes de adjudicación, nuda propiedad y usufructo, inscripciones registrales pendientes).**
- ▷ **Averiguar estado de cargas del inmueble y proceder al levantamiento de las mismas (cancelación económica y registral de préstamos hipotecarios, embargos, afecciones fiscales, etc...).**
- ▷ **Deudas pendientes de IBI, comunidad de propietarios, suministros, etc...**
- ▷ **Información sobre derramas en curso o previstas.**
- ▷ **Gestión y liquidación de impuestos (IIVTNU, ITP, IVA, AJD, etc...).**
- ▷ **Gestionar el Certificado de Eficiencia Energética.**
- ▷ **Comprobar contratos de suministros de electricidad, agua, gas... (cédulas y licencias de ocupación, boletines de instalación, etc.).**
- ▷ **Conseguir que el comprador pueda acceder a la mejor financiación posible en función de su perfil.**

14 CERTIFICACIÓN ENERGÉTICA

La **CERTIFICACIÓN ENERGÉTICA DE LOS EDIFICIOS** es un documento exigido por la nueva legislación sobre compraventa y alquiler de viviendas y edificios, consiste en un informe redactado por técnicos especializados que describe las características del consumo y aprovechamiento energético de un inmueble y aconseja las actuaciones necesarias para mejorarlas.

Es un documento obligatorio durante el proceso de venta cuya carencia es sancionable. Y que en cambio si está bien hecho certifica que su inmueble es energéticamente eficiente y puede añadir valor a su casa.

CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DEL EDIFICIO EXISTENTE ETIQUETA	
DATOS DEL EDIFICIO	
Normativa vigente construcción / rehabilitación:	Tipo de edificio:
Dirección:	Municipio:
Referencia catastral:	C.P.:
	C. Autónoma:

ESCALA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA	Consumo de energía kWh / m ² año	Emisiones kg CO ₂ / m ² año
A más eficiente		
B		
C		
D		
E		
F		
G menos eficiente		

REGISTRO	REVALIDAR	REVALIDAR

Válido hasta 31/12/2025

BORRAR TODO

ESPAÑA
Directiva 2010 / 31 / UE

DEPARTAMENTO DE FINANCIACIÓN

15

HABITALE cuenta con un departamento de financiación, que tiene acuerdos exclusivos con las entidades bancarias más importantes del país.

Gracias a estos acuerdos, nuestros clientes compradores pueden disfrutar de unas condiciones exclusivas, acceder más fácilmente a la financiación y conseguir financiarse hasta un 100% del precio de compra, en muchos casos sin avalistas.

Nuestros clientes consiguen tranquilidad, seguridad, control y rapidez.



16

QUEREMOS OBTENER TU CONFIANZA

En **HABITALE** te encontrarás mucho más que un agente inmobiliario.

Si confías en nosotros, obtendrás acceso a nuestra enorme red de Agencias Habitale, siendo nuestra única finalidad conseguir vender tu casa por el mayor precio y en el menor tiempo posible.

Nuestro objetivo es que la venta de su casa, te lleve a recomendarnos a otros vendedores.

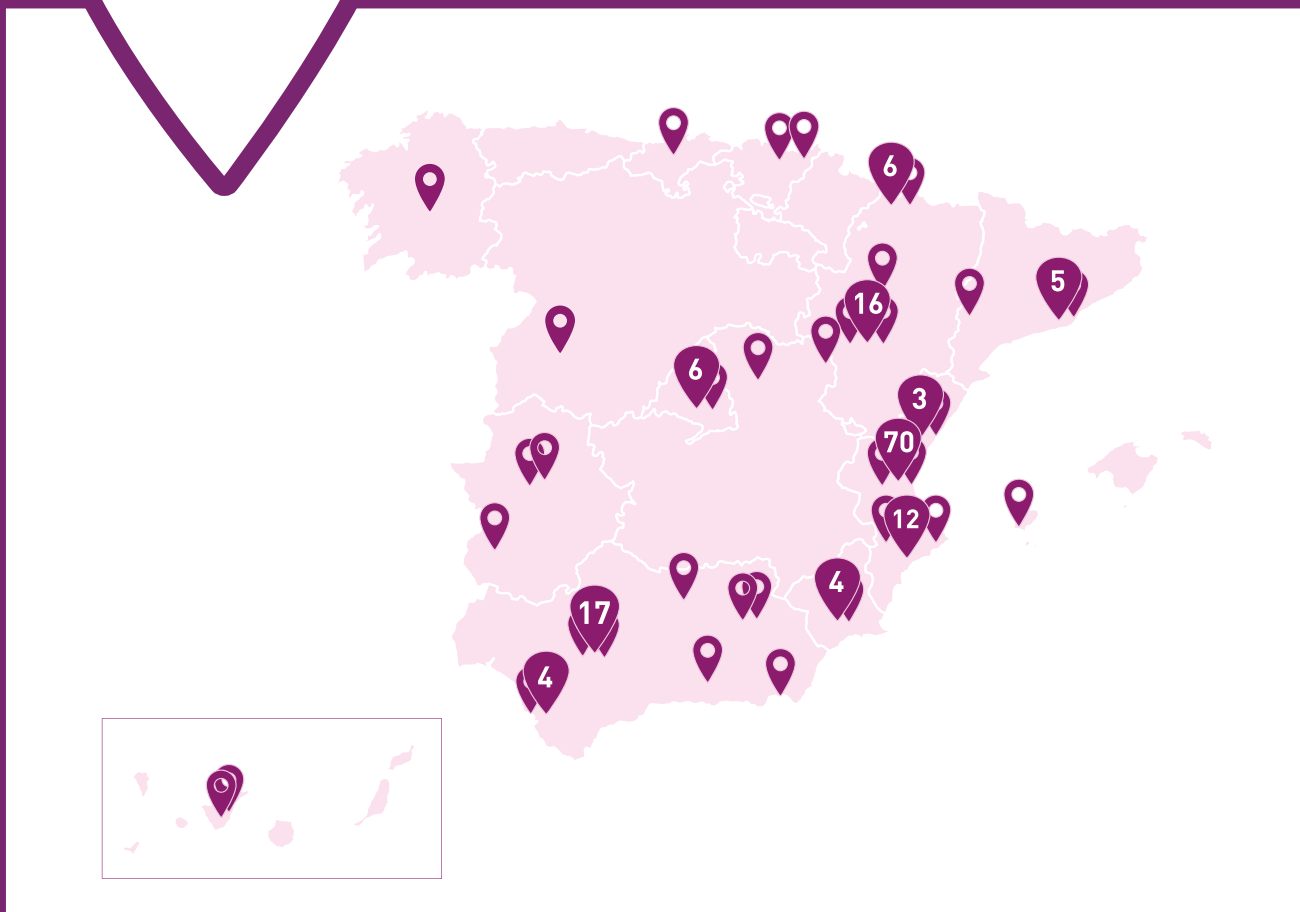
Cuando tu agente Habitale introduzca tu propiedad en el sistema, aquellos agentes Habitale que tengan clientes compradores buscando una propiedad como la tuya, contactarán con tu agente o tu agente contactará con ellos.

Todas las agencias de la Red trabajarán tu propiedad, pero para tu comodidad, sólo tendrás relación directa y personal con tu agente Habitale, que se encargará de todo por ti.

FÁCIL, SENCILLO & CÓMODO



NO ESTAMOS SOLOS



HABITALE® es actualmente una de las mayores redes inmobiliarias de España. Actualmente cuenta con más de 150 oficinas y 600 profesionales. Nuestro gran tamaño nos permite disponer de una amplia cartera de clientes compradores registrados.

HABITALE[®]

LA INMOBILIARIA QUE RESPONDE