Claves para VENDER TU CASA EN 10 SEMANAS

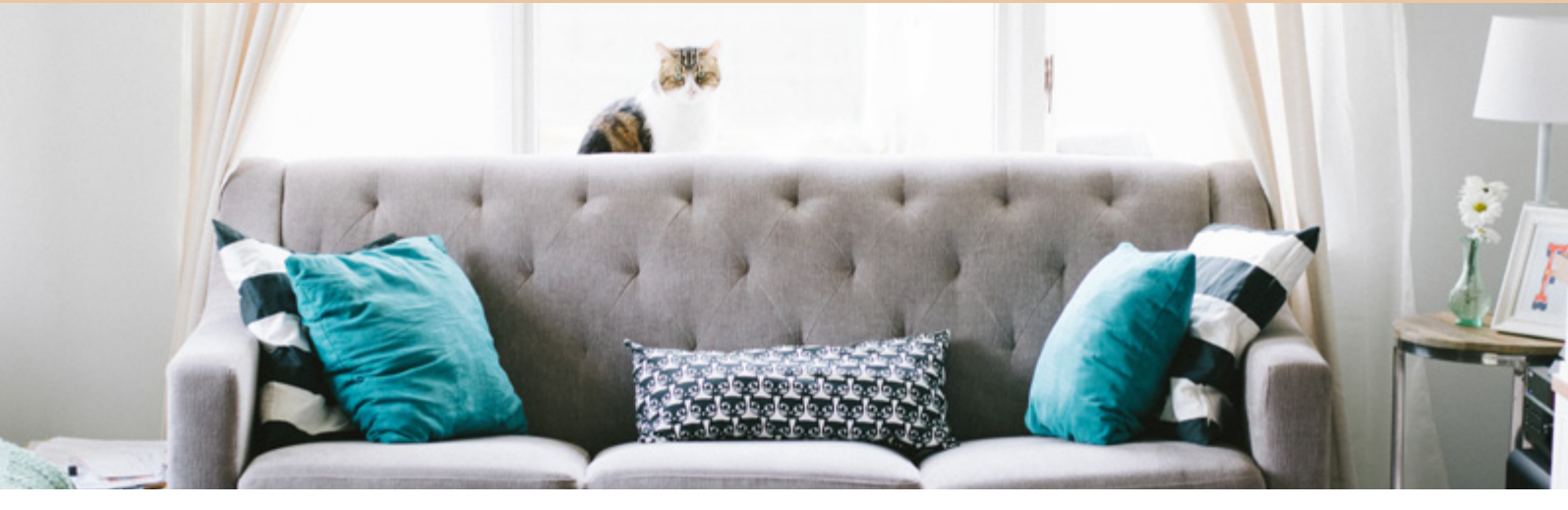
RK GRANADA
BY REALMARK INMOBILIARIA

LA DECISIÓN DE VENDER

No siempre es fácil tomar la decisión de vender tu casa, y muy especialmente si ha sido tu hogar durante los últimos años. La venta suele entrañar decisiones emocionales difíciles.

Aun así, es fundamental tener muy claro por qué quieres vender tu casa. Ser consciente del motivo te ayudará a tomar la decisión correcta y evitar que te equivoques cuando llegue el momento decisivo. A esto le llamamos "motivación de venta": cuanto más intensa sea tu motivación de venta, más fácil te resultará el proceso de vender tu casa.

La elección de tu agente inmobiliario puede suponer la diferencia entre vender o no vender. Nunca escojas a un agente porque te diga que tu casa vale mucho; elígele por su Plan de Marketing, su experiencia, su profesionalidad y su capacidad de compromiso.



Si no quieres vender ahora, mejor no la pongas en venta.

La publicación que tienes entre tus manos es una guía, que contiene los principios básicos para poder vender tu casa en un plazo máximo de 10 semanas.

Es fruto de nuestra experiencia en el mercado residencial y sabemos que, cuando se cumplen todos estos principios, las propiedades se venden de una manera rápida, fácil, y además, ¡al mejor precio!

Existen diferentes motivos para vender tu casa: familiares, económicos, laborales, etc.

Estas necesidades te tienen que llevar a fijar un tiempo límite en el que debes conseguir que tu casa esté vendida.

Decir "no tengo prisa en vender mi casa" es prácticamente lo mismo que decir "no quiero venderla ahora".

5 Principios básicos para vender tu casa en diez semanas

1. Consigue el compromiso de tu agente inmobiliario.

No permitas que cualquiera se ocupe de algo tan importante. Contrata a tu agente basándote en su Plan de Marketing y en su compromiso total a la hora de vender tu casa. Obtendrás su compromiso si tú también tienes capacidad de comprometerte con él.

2. Conoce el mercado, fija el precio, crea la oportunidad.

A la hora de fijar el precio, debes lograr generar en el comprador una clara sensación de oportunidad para que tu casa sea la más deseada. Para ello, combina los diferentes principios de esta lista.

3. Obtén la máxima difusión, sitúa tu oferta donde se toman las decisiones.

Utiliza todos los canales para encontrar compradores: portales, web, blogs, páginas web, Google, redes sociales, marketing directo, técnicas de farming, marketing por goteo, publicidad estática, Open House, acuerdos de colaboración con inmobiliarias, etc.

4. Viste tu casa para el éxito. prepara las visitas. detecta las señales y motiva.

Recuerda que la decisión de compra es emocional. Una casa preparada, ordenada, neutra, sin demasiados objetos personales, con sensación de espacio y bien cuidada, es la clave para seducir a un comprador.

5. Prepárate a negociar, gestiona y supera el riesgo. Alcanza el cierre.

Detectar las señales de compra, motivar a los compradores, ayudarles a tomar la decisión: la negociación implica saber intercambiar, gestionar el riesgo que se genera y evitar sorpresas de última hora que hagan peligrar la venta.

"El secreto reside en la combinación de los 5 principios. Si no sabes combinarlos, sólo te quedará bajar el precio".

4 Mitos sobre los agentes inmobiliarios

Mito nº 1:

Contratar un agente inmobiliario que rebaje sus honorarios y sea barato es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender mi casa.

LA REALIDAD: Los agentes que cobran honorarios bajos harán menos por ti, poco más que aplicar la técnica de las 3 P: Poner un cartel, Publicar un anuncio en Internet y Pedir a Dios que aparezca un comprador despistado.

En general, los agentes que cobran honorarios completos invierten más en formación, tienen mejores herramientas y contactos y, en consecuencia, venden antes y a un mejor precio.

"Si no puede defender sus honorarios ¿cómo esperas que defienda el valor de tu casa ante un comprador?"

Mito Nº 2:

Es buena idea contratar a un agente inmobiliario que sea muy "vendedor".

LA REALIDAD: Lamentablemente, todos hemos sufrido las molestias que supone un vendedor pesado. Para vender tu casa necesitas una persona que te escuche y se involucre a la hora de conseguir tus objetivos, que disponga para ello de un Plan de Marketing sólido y un equipo humano que le ofrezca soporte. Los agentes vende-biblias o los "muy vendedores" acaban vendiendo humo... ¡y contigo no harán una excepción!

"La venta de tu casa no es un truco de magia. Evita falsas promesas y pide certezas."

Mito N° 3:

Debo elegir el agente que me dice que mi casa vale más.

LA REALIDAD: Los agentes con poca experiencia o poco profesionales intentan conseguir encargos de venta asegurando a los vendedores precios muy altos para satisfacerles, conseguir el encargo y luego ir bajando el precio. Flaco favor para ti: con las expectativas de precio erróneas sólo conseguirás tener la casa SIEMPRE EN VENTA. Toma tu decisión en función de quién te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización: insiste en hacer con ellos el análisis del mercado.

Inflar el precio de tu casa es un viejo truco para atraer vendedores. ¡No caigas en la trampa!

Mito N° 4:

Todos los agentes son iguales.

LA REALIDAD: Como en cualquier otra profesión hay agentes que son muy buenos y otros que no lo son. Un buen agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible. Existen muchas preguntas que puedes hacerle para comprobar con quién estás hablando realmente. Averigua si defenderá tus intereses, pues esa debe ser la razón principal para contratarlo.

Por suerte, no todos los agentes son iguales. Algunos priorizan sus intereses y otros siempre pondrán por delante los tuyos.

5 COSAS QUE VENDEN TU CASA

Zona

La localización exacta dentro de un mismo barrio hace variar el precio de las casas y el deseo de los compradores por adquirirlas. Lamentablemente, la casa está dónde está y no podemos moverla de sitio. La zona es la que es, así que tendremos que intervenir en otros aspectos en los que SÍ podemos influir.

Precio

Nuestra experiencia nos indica que las casas que se venden antes y a mejor precio son las que desde el principio se anuncian con el precio más atractivo. Las casas que salen a un precio superior con la esperanza de negociar acaban languideciendo meses en el mercado y termina vendiéndose por mucho menos de lo que podría haberse obtenido. Hay gente a la que no le gusta regatear y descartarán tu casa si ven un precio demasiado alto. A otros les encanta hacer bajadas y en los tiempos que corren disfrutan haciendo ofertas bajísimas.

Financiación

En la actualidad hay que hacer una cualificación financiera de los compradores, pues no todos poseen los recursos necesarios o la capacidad para endeudarse en la compra de una casa. Ayudar al comprador a encontrar la financiación adecuada es un proceso clave en la venta de tu casa. Por eso hay que estar en permanente contacto con las entidades financieras y saber dónde y cuándo presentar cada operación hipotecaria.

Estados

Recuerda que la decisión de compra es emocional y que sólo más tarde la racionalizamos con elementos objetivos. Por lo tanto, la limpieza y el estado de conservación de la vivienda, su presentación, la eliminación de olores fuertes, la despersonalización de la decoración y otros pequeños cambios pueden suponer la frontera entre recibir ofertas desde el primer día, o no.

Las acciones de Marketing

La primera decisión de marketing que debes tomar es la elección de tu agente inmobiliario. Un buen agente te presentará un Plan de Marketing personalizado que incluya acciones de Home Staging, redes sociales, reportaje fotográfico, vídeos en HD, reportajes 360°, Matterport de tu vivienda, colaboración con otras agencias, publicación en portales, la mejor forma de realizar las visitas y otras cuestiones que deberás tener en cuenta.

EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE CON EL PRECIO

Uno de los errores más comunes y costosos para el vendedor es poner un precio muy alto a su propiedad, pensando que con ello conseguirá vender mejor.

Todos queremos vender al mejor precio posible, pero perder de vista el valor de mercado puede tener unas consecuencias muy desagradables. Los precios excesivos a veces son consecuencia del afecto que tenemos a nuestras casas, un afecto que esperamos, de forma irracional, ser capaces de transmitir al comprador. En otras ocasiones, los vendedores piensan que poner un precio alto es fundamental para tener margen una vez llegado el momento de negociación.

Siempre existe una concentración de visitas al inicio del proceso de venta de una casa. Todos los compradores que están buscando en tu barrio casas como la tuya querrán visitarla en cuanto la saques al mercado. La gente busca la novedad y, si eres capaz de situar tu casa en el precio correcto, la venderás rápido y al mejor precio. Si te equivocas, tu vivienda se irá “quemando”, se eternizará en el mercado y al final tendrás que bajar el precio de una manera demasiado agresiva. Perder esa demanda acumulada es un error grave.

LOS EFECTOS DEL SOBREPRECIO

Cuando decides el precio de tu casa, decides contra quien compites.

En tu zona existen casas muy parecidas a la tuya , tenlo por seguro. Los compradores las encontrarán igual que encontrarán la tuya.

¿Crees que se molestarán en pasarte una oferta si tu precio se encuentra en un rango demasiado alto?

Evidentemente, compararán viviendas de características similares y comprarán la que tenga el mejor precio. Si tú pides demasiado, ¡estarás ayudando a tus competidores a vender su casa!

Vas a salir al mercado. Compite, consigue que tu casa sea la más deseada. Que no te den las gracias.

No ayudes a tu vecino a vender su casa.

LOS EFECTOS DEL SOBREPRECIO

Hoy en día las casas se venden en las primeras semanas... o tienen muchos problemas para venderse más tarde.

TU CASA SE QUEMA

A veces pensamos que si no vendemos, podremos ajustar el precio más adelante. La verdad es que los compradores no volverán a preguntar por tu casa si la vieron por cartel, y si ven en otros medios que la has bajado de precio, esperarán a que sigas bajando. Mientras tanto, habrás perdido a los mejores compradores, que son los que se interesan en las viviendas más recientes. Un comprador necesita sentir que ha encontrado una oportunidad y que puede visitar una casa que nadie ha visto todavía. No se mostrará interesado por algo que lleva meses y meses en el mercado y muchos otros han rechazado antes. ¡Psicología básica aplicada a la venta de tu casa!

No permitas que tu casa sea la última opción de los compradores.

TENDRÁS MENOS VISITAS

Al elegir un precio equivocado, estás cerrando el acceso a una serie de compradores potenciales que de otro modo estarían interesados en tu casa. La mayor parte de los compradores actuales miran primero en Internet, y acotan su búsqueda en el rango de precios en el que van a comprar. Rara vez navegan en el rango de precios superior, pensando en luego negociar a la baja. Como es lógico, querrán ver las casas que estén mejor de precio. Si tu precio provoca rechazo, muchos comprarán su próximo hogar antes de ni siquiera plantearse visitar tu casa. No es la mejor situación para un vendedor.

CÓMO ACERTAR ELIGIENDO A TU AGENTE INMOBILIARIO

Como agente inmobiliario, me esfuerzo constantemente en aportar valor a mis clientes y en ofrecer mi experiencia y la de mi organización a lo largo de todo el proceso de venta de tu casa.

Vender tu casa al mejor precio es mi objetivo.

Mi promesa es la del compromiso. Si finalmente decidimos trabajar juntos para vender tu casa, ten por seguro que mi compromiso contigo y la defensa de tus intereses serán mi objetivo principal. En la siguiente página te ofrezco algunas pautas para elegir a tu agente.

Elegir a tu agente es elegir a quién deberá guiarte en todo el proceso.

No dejes que nadie, salvo la persona en la que has confiado para que represente tus intereses, te dé consejos ni valore tu propiedad.

CÓMO ACERTAR ELIGIENDO A TU AGENTE INMOBILIARIO

10 preguntas que un agente debería poder contestarte:

1. ¿Puede mostrarme su Plan de Marketing para vender mi casa?
2. ¿Puede enseñarme su proceso de trabajo y algunas acciones de marketing concretas?
3. ¿Trabaja con una base de datos? Si es así, ¿cuántos compradores tiene registrados? ¿Realiza un seguimiento exhaustivo?
4. ¿Publica información y estudios de precios de la zona?
5. ¿Puedo ver algún estudio de precios de propiedades vendidas realizado por ustedes?
6. ¿Pertenece a una MLS (colaboración permanente con otros agentes inmobiliarios)?
7. ¿Cada cuánto tiempo contactará conmigo?
8. ¿Cuenta con un equipo especializado para todo lo relacionado con marketing, cualificación de demandas, fotografía, contratos...?
9. ¿Qué cursos de formación recibe?
10. ¿Cuántas viviendas trabaja al mismo tiempo?

"Los mejores propietarios vendedores
buscan a los mejores agentes inmobiliarios".

Si puedes elegir, elige lo mejor. Este es mi compromiso contigo:

Análisis

Conocer las últimas operaciones reales de venta, los precios que se piden en tu zona, cómo funciona la psicología de los compradores y cuánto están dispuestos a pagar, determinar contra quién vamos a competir y establecer una estrategia de precio y negociación.

Plan de comunicación y seguimiento

Mantenerte informado de manera permanente durante el proceso de venta de tu vivienda.

Estaré permanentemente en contacto contigo para informarte de cómo va el proceso de venta: visitas, opiniones de los posibles compradores, etc. Para que siempre tengas control de la venta de tu casa.

Plan de marketing personalizado

Desarrollar un plan de acción para dar a conocer tu vivienda al mercado en las mejores condiciones posibles. Fotografías de calidad con gran angular, vídeos en HD, reportaje 360° (realidad virtual), preparar la casa para las visitas; campañas específicas en redes sociales, Google, portales y webs más visitados, marketing directo, acciones como la Open House, etc.

Base de datos de compradores en tu zona

Cuando se introduce un inmueble nuevo en nuestro sistema, todos los clientes cuya demanda coincide con las características de ese inmueble recibirán un e-mail comunicándole la novedad y en el que se adjunta una ficha completa con fotografías y vídeo. Lo mismo ocurre cuando una propiedad baja su precio y coincide con alguna de las demandas activas.

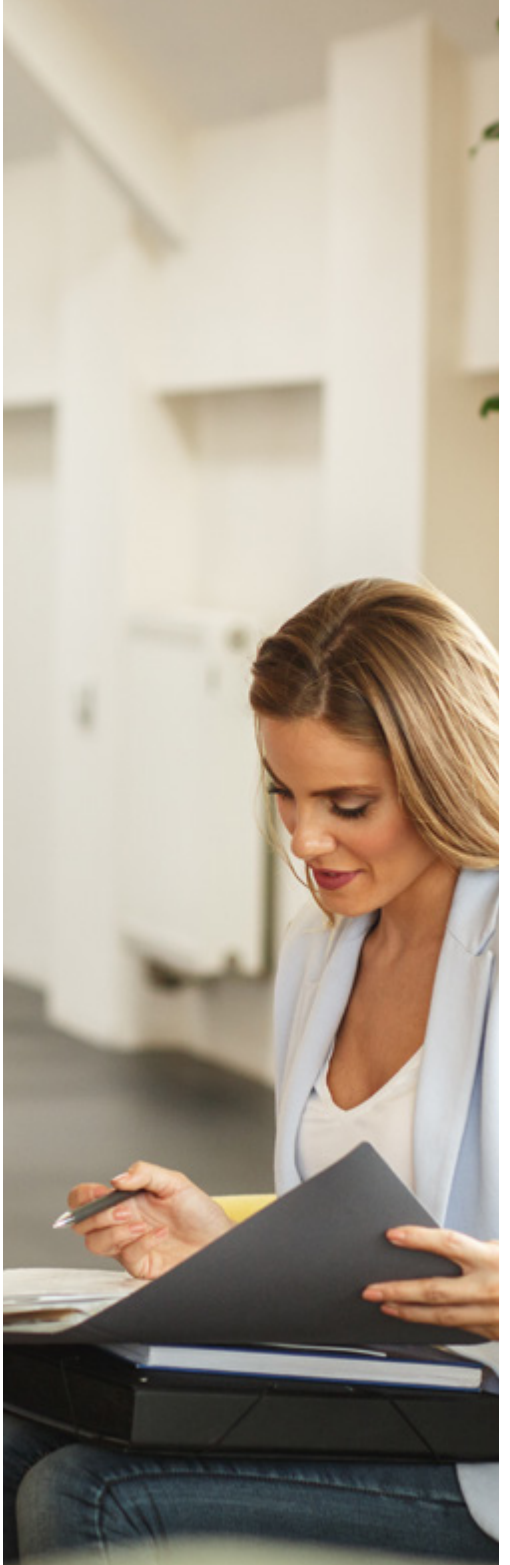
¿Sabes cuántos compradores cualificados pueden recibir tu vivienda cuando la activemos en nuestro sistema?

La unión hace la fuerza

Compartir para tu beneficio es el objetivo. Al contratar mis servicios estarás ofreciendo tu casa a muchas otras agencias y agentes inmobiliarios de tu zona, que trabajan con nosotros en un sistema de inmuebles compartidos en multiexclusiva.

Nos servimos de un sistema informatizado que nos permite ofrecer tu vivienda a los compradores registrados por todas las agencias en la base de datos común. Compartimos las viviendas para multiplicar las posibilidades de venta. En caso de realizar una operación compartida, cada agencia cobra a su cliente: ¡compartimos nuestra comisión para que a ti no te cueste ni un euro más!

"Nunca elijas a tu agente porque te diga que tu casa vale más. Elígele por su Plan de Marketing para vender tu casa."



Plan de Marketing personalizado

Como hemos visto, la presentación de tu casa y el precio que escojas son fundamentales para generar visitas.

Sin embargo, si la difusión no es la mejor, lo anterior no habrá servido de nada. No tiene sentido tener el mejor producto si está escondido en un cajón.

El proceso de difusión de propiedades en el mercado es un paso clave. Recuerda que deberemos destacar entre cientos de propiedades que compiten con nosotros en el mercado. Debemos estar preparados.

En función de la propiedad, hay que diseñar un Plan de Marketing orientado en un sentido u otro. Hay acciones comunes que funcionan para vender cualquier tipo de vivienda, y otras específicas que dan resultados únicamente en algunas zonas, tipos de casa o por perfiles de comprador.

Somos capaces de vender una vivienda en menos de 3 y al mayor precio de mercado.

"Somos profesionales y vendemos casas todos los días.Sabemos cómo posicionar tu vivienda, qué acciones de marketing funcionan mejor y cómo atraer a los mejores compradores".

Un buen Plan de Marketing de vivienda debe contener:

- Identificación de puntos fuertes de tu casa (análisis D.A.F.O.) y potenciarlos.
- Acciones de Home Staging.
- Storytelling (descripción creativa) de la propiedad.
- Fotografías Profesionales + Visita 3D.
- Inserción en webs propias, blog y los mejores portales inmobiliarios.
- Acciones en punto de venta, Open House, campañas, farming.
- Difusión a base de datos de clientes propios y de agencias colaboradoras.
- Envío de ficha y materiales de marketing a otras agencias inmobiliarias y MLS.
- Cartelería exterior.
- Flyers con reparto en la zona del inmueble.

Tecnología 3D inmobiliaria

Flyer de vivienda

+ Y muchas acciones más personalizadas para tu vivienda...

Pide a tu Agente inmobiliario su Plan de Marketing.

Home Staging

Encuentra las 4 diferencias entre intentar vender... ¡y vender!

Sin compromiso: EN VENTA

1. Cada agente lleva entre 40 y 60 pisos en cartera. Nadie se compromete contigo: si "suena la flauta" y aparece un comprador, bien; sino, también. La motivación es muy baja, ya que únicamente cobran si el comprador llama a su puerta. Son agentes a la espera.

2. La venta la llevan un montón de agentes de diferentes agencias. Hay muchos interlocutores, ninguno te representa y la información es casi nula.

3. Muchos no colaboran para poder cobrar la comisión completa a vendedor y comprador. Priman sus intereses sobre los tuyos.

4. Tu casa se quema en el mercado al ofrecerse con precios y comisiones distintos. Los agentes ocultan información por miedo a perder la venta.

Conclusión: Si contratas a varios agentes sin compromiso, pensarán: "¿para qué hacer un esfuerzo en tiempo y/o dinero si al final puede venderla otro?" En consecuencia, su negocio está en el volumen, no en la calidad. Te harán creer que van a hacer mucho, pero no harán nada que no pudieras hacer tú.

Con compromiso: VENDIDO

1. Cada agente trabaja con pocos clientes al mismo tiempo. El grado de compromiso y motivación son muy altos. Es lógico: la gente invierte más tiempo y recursos en aquello con altas probabilidades de generar un retorno. Son agentes proactivos.

2. Tu agente es tu persona de confianza, tu "abogado inmobiliario" y único interlocutor. Ganarás tiempo y seguridad. Definirá contigo la mejor estrategia de venta.

3. Como el agente tiene la seguridad de cobrar por su trabajo, comparte el encargo con todos, aun si ello supone compartir honorarios.

4. Tu agente ofrece tu casa en el mismo precio y condiciones a cualquier agencia que quiera colaborar. La transparencia e información proporcionada son totales.

Conclusión: Máxima difusión, máxima transparencia, la mejor comunicación. Un profesional para quien lo más importante es conseguir tus objetivos. Su finalidad es que disfrutes del proceso y le recomiendes en el futuro. El porcentaje de viviendas vendidas es altísimo.

¡QUE PUEDAN VENDERLA TODOS!

La fórmula del éxito

Si escoges a un Agente inmobiliario para vender tu casa, todos ellos la ofrecerán.

La multiexclusiva o exclusiva compartida es una modalidad mediante la cual tu agente se compromete a comercializar tu casa de una manera muy especial. La incluirá en todos los circuitos de difusión y realizará un Plan de Marketing exclusivo. Esto te garantiza la mayor difusión.

Además, se compromete a compartir la propiedad con cualquier agencia, incluidas las asociadas a su MLS, capitaneando las acciones, las visitas y centralizando los informes para el cliente vendedor. Siempre te informará de todo.

Este tipo de inmuebles, por lógica, son los más ofrecidos, los más visitados y los que se venden en el menor plazo de tiempo.

Este tipo de encargo supone un compromiso total para tu agente, quien deberá trabajar más y con mayor responsabilidad. Eso sí, los agentes profesionales valoran su tiempo y su trabajo, por lo que sólo es necesaria una condición: que el precio compita realmente en el mercado.

Con esta fórmula también puedes traer un comprador, ya que desde el primer día tu agente y tú formaréis un equipo con un sólo objetivo: vender tu casa.

Con la multiexclusiva, las posibilidades de venta se multiplican, tendrás la máxima difusión, mantendrás el control de la venta y contarás con un interlocutor único y de confianza que defenderá, ante todo, tus intereses.

Viste tu casa para el éxito en 12 pasos

1. Amor a primera vista

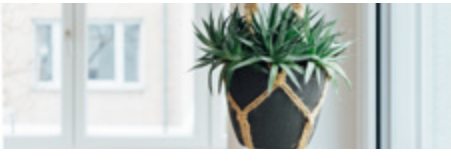
Aprovecha al máximo la primera impresión. Cuida la imagen de la entrada de tu vivienda. Hall de entrada limpio y con olor a fresco.. puerta principal limpia, pomos abrillantados. A menos obstáculos por medio, mejor.

2. Deja entrar la luz

¡Deja que la luz inunde la vivienda! Recoge las cortinas y sube las persianas para que los posibles compradores puedan ver lo luminosa y alegre que es tu vivienda.

3. Renueva tus paredes

Una vivienda recién pintada aumenta el valor de tu propiedad. Los posibles compradores prefieren ver lo bonita que está, a escuchar lo bien que podría quedar. Utiliza colores neutros.



4. No pierdas dinero por pequeños detalles

Limpia a fondo el salón, los baños, la cocina y los dormitorios. Puede hacer falta realizar una pequeña redecoración. Una inversión de pocas decenas o centenares de euros pueden incrementar el valor percibido por los compradores en miles de euros.

5. Haz brillar baños y cocina

Baños y cocinas venden viviendas. Aquí es donde debes ser más exigente con la limpieza y el orden. En baños, revisa y repara las alcachofas de las duchas, saca brillo a la grifería, saca tus mejores toallas, limpia las mamparas y ventila bien. En cocina, deja las superficies despejadas y limpias. Guarda los pequeños electrodomésticos.

6. Brilla con luz propia

Las bombillas fundidas dejan a los compradores a oscuras y empequeñecen el espacio. El goteo de agua saca de quicio, ensucia los lavabos y sugiere deficiencias y problemas de fontanería. No dejes que estos pequeños problemas ensombrezcan todo lo que está funcionando en la vivienda.

**La venta de tu casa consta de 3 fases: Presentación, Difusión y Precio.
Ahora pon el foco en la 1ª de ellas: la Presentación. Te recomendamos seguir estos 12 pasos para vestir tu casa, lo que se denomina Home Staging. ¡Haz que los compradores deseen ir a verla y se imaginen viviendo allí cuando realicen la visita en persona!**

7. Haz sitio

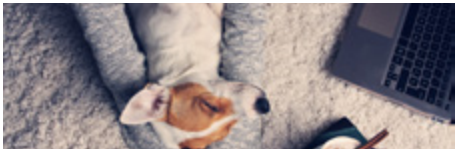
Recuerda que los compradores potenciales están buscando más que un sitio cómodo para vivir. Quieren espacios para almacenar cosas. Asegúrate de que el interior de la vivienda, así como armarios y trasteros, están lo más despejados y ordenados posible.

8. Olores en el hogar

Si detectas la presencia de algún olor desagradable, ya sea de desagües o mascotas, intenta ventilar la casa antes de las visitas. Una buena forma de cambiar el olor es meter en el horno un plato con canela y azúcar y ponerlo en marcha media hora antes de la visita. Opción sencilla y barata: colocar ambientadores de olores suaves.

9. Evita estar en casa.

Los compradores potenciales a menudo se sienten como intrusos cuando entran en una vivienda llena de gente. En vez de poner toda la atención que la vivienda merece, ellos la visitan corriendo. Intenta que haya la menor presencia posible, dales la tranquilidad y el tiempo que necesitan para proyectarse en tu casa.



10. Mascotas

Perros y gatos son maravillosos y hacen compañía, pero es mejor que no estén en las visitas. Hay gente alérgica o que, simplemente, no quiere mascotas en su casa. Puede ser buena idea aprovechar para dar un paseo con tu perro o sacar el gato al rellano en su transportín.

11. Intenta no intervenir

Nadie conoce tu vivienda mejor que tú, pero tu agente conoce la psicología y objeciones habituales de los compradores. Si estás presente en la visita, sé cordial pero intenta mantenerte al margen. Tu Agente sabrá potenciar las fortalezas de tu casa y defender tus intereses.

12. Confía en la experiencia de tu agente

Cuando los compradores quieran hablar de precio o de otras cuestiones relacionadas con la negociación, deja hablar al agente que trabaja con ellos o a tu propio agente. Tenemos la fórmula para maximizar tu beneficio.

Si lo deseas, puedes hablar con nuestro Departamento de Home Staging, para que desarrollemos todo el potencial de tu casa. A partir de ahí, tu trabajo consistirá únicamente en mantener tu casa en condiciones perfectas.

Cosas importantes que debes tener preparadas

Es muy importante que hayas podido leer esta guía antes de concertar una reunión con tu agente. Te ahorrará mucho tiempo y si la pones en práctica, también mucho dinero.

Prepara las siguientes cosas:

1. El último recibo del IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles emitido por el ayuntamiento).

2. La escritura de propiedad, donde figura la inscripción a tu nombre y el número de finca registral. Tu agente deberá pedir una nota simple al registro de la propiedad que te corresponda.

3. Algún recibo de la comunidad de propietarios donde se detallen los gastos de comunidad mensuales o trimestrales.

4. El recibo de la hipoteca donde figura la cantidad pendiente y la cuota mensual. Es posible que al comprador le interese subrrogarse a la hipoteca si cuentas con buenas condiciones.

5. Tres líneas describiendo brevemente qué cosas te motivaron a comprar esa casa y qué aspectos te llamaron la atención. ¿Qué te motivó en la decisión de compra? ¿Qué cosas has descubierto mientras has vivido allí? ¿Qué destacarías de tu vivienda?

6. ¿Tienes alguna duda o pregunta después de leer esta guía? Ahora es el momento de hacerte una pequeña lista para nuestra próxima reunión.

GRANADA
BY REALMARK INMOBILIARIA

C/ Recogidas, 19, 18005 - Granada
958 560 967
oficina@rkgranada.com
www.rkgranada.com