CINCO ERRORES DEL VENDEDOR

Vende tu casa sin problemas

RK GRANADA
BY REALMARK INMOBILIARIA

Error 1:
No poner un precio adecuado

Normalmente **sobrevaloramos** nuestra vivienda porque hemos disfrutado de las ventajas de vivir en ella, nosotros o un ser querido, durante muchos años. Esto es lo que los profesionales llamamos **valor emocional**, algo que es completamente normal, pero que en general, es el error más frecuente ¿Qué debemos hacer en este caso? Simplemente aplicar la lógica y ponernos en la mente del comprador.

Las **leyes del mercado** no obedecen a compromisos emocionales, por eso es importante trabajar con datos objetivos y fuentes de información fidedignas, sin confundir el deseo con los precios reales de venta. Salir con un precio elevado puede hacer que los compradores pierdan el interés y tu vivienda acabe languideciendo en el mercado y termine quemándose.

Para fijar un precio correcto de salida al mercado, tienes **2 opciones**, la primera es hacerlo por tu cuenta y la segunda es contratar a una agencia inmobiliaria experta en tu zona. Ambas son válidas, pero dependerá de tu tiempo y de tus conocimientos en muchas materias, para saber cuál te resultará más rentable y podrás acertar.

Tienes que ser razonable si quieres vender tu casa hoy en día. No te dejes influenciar por lo que ves en los medios, la vivienda está subiendo a cuenta gotas tras sufrir bajadas drásticas, que en algunos casos y zonas, han sido de más del 50% de su precio. **El mercado está mejorando, pero no te hagas ilusiones, no vamos a volver de forma inmediata a los precios del boom inmobiliario.**

Aquí es donde tienes que plantearte que si no estás dispuesto a vender por el precio que marca el mercado, quizá deberías cotejar la opción de alquilar. El **mercado del alquiler** actualmente presenta más demanda que oferta, por lo que los precios suben y alquilar tu casa se puede convertir en una opción más que rentable. Tienes que saber que la mayoría de la gente que no alquila lo hace por miedo, pero sobre todo por desconocimiento, no son conscientes de la cantidad de productos que existen a día de hoy en el mercado para garantizar los alquileres. Nosotros somos expertos, pregúntanos.

Fijar el precio de tu vivienda

Fijar un precio de mercado adecuado para tu vivienda puede resultar una ardua tarea. Necesitas hacer un **estudio de los precios de viviendas de similares características** (metros, calidades, antigüedad, etc.) vendidas en los últimos 6 meses y debes tener en cuenta datos del registro mercantil.

Por último debes buscar en Internet y ver si hay alguna vivienda parecida a la tuya, pero más barata (normalmente si entras a la web de la mejor agencia de tu zona podrás hacerte una idea). ¡Déjalo en nuestras manos!

“El mercado está mejorando, pero no te hagas ilusiones, no vamos a volver de forma inmediata a los precios del boom inmobiliario.”

Error 2:
Descuidar la puesta en escena

La primera impresión es la única que cuenta.

En los primeros 90 segundos el comprador descarta la vivienda que está visitando por primera vez, por eso es tan importante cuidar la primera impresión cuando ponen un pie en tu vivienda.

No te agobies, esto no significa que debas dejar tu casa impoluta. Existen diversas técnicas que te pueden ayudar a dejar la vivienda presentable y que el futuro comprador se enamore de ella desde el minuto uno.

Los profesionales usamos el concepto de **Home Staging**, que en España es más conocido como ***puesta en escena*** para definir esta preparación de la vivienda para la venta. Aunque no lo creas, esta puesta en escena incrementa el interés del comprador en un **70%.**

Es conocida como la técnica para **acelerar la venta de tu casa hasta en 8 veces**, las estadísticas no se equivocan... y cada vez va ganando más adeptos en el sector inmobiliario.

Hay que cuidar algo tan importante como la experiencia de compra, aquello que nos predispone positivamente a comprar, al margen de las cualidades objetivas del producto.

Con una inversión muy pequeña, nuestros expertos en *Home Staging* conseguirán resaltar los puntos fuertes de tu casa y disimular los débiles arreglando sus defectos ¡Déjalo en nuestras manos!

Aspectos como el orden, la despersonalización, la ventilación, la iluminación o el olor, decantarán la balanza del comprador en tu favor o en tu contra.

Si tienes previsto vender **¿por qué no empezar a despejar la vivienda?** Y de paso estaría muy bien que taparas los agujeros y pintaras de blanco y ya sería la bomba que realizaras una limpieza a fondo. Todo esto que te acabo de contar será tu herramienta perfecta para no recibir ofertas a la baja y generar mucho más interés en el mercado.

Debe quedarte claro que no se trata de decorar a nuestro gusto como lo haríamos en la casa en la que vivimos, sino realizar una mínima inversión que permita que la vendamos lo más rápido posible y al mejor precio.

La idea es que el comprador se imagine viviendo allí y tienes que elegir una decoración que le pueda gustar a todo tipo de usuarios, algo simple, discreto, y neutro.

Esta técnica se desarrolló en **EE.UU. hace unos 30 años** y desde entonces se utiliza en Europa sobre todo en Reino Unido y en España.

Error 3:
Segmentación errónea en la difusión

Otro error frecuente es pensar que, con un anuncio en los portales inmobiliarios y un cartel en el balcón o el portal, será suficiente para traer ofertas de compradores.

Es un error comprensible, al fin y al cabo, venimos de unos años en los que se vendía todo y de cualquier forma, es muy lógico que muchos vendedores conserven la mentalidad anterior, pero debes saber que no es la correcta.

Necesitas pensar en el futuro comprador de tu casa, si no enfocas la publicidad de tu casa a tu público objetivo las posibilidades irán disminuyendo **¿será una pareja?, ¿una familia con varios hijos?, ¿una persona soltera?...**

Ten en cuenta que dependiendo del **perfil del posible comprador, deberás publicitar tu vivienda en unos medios u otros.**

Los compradores no vienen, tenemos que salir a buscarlos y disponer de los conocimientos necesarios para atraerlos rápidamente. Hacer que tu producto destaque sobre el resto y para ello, tienes que ser muy creativo y ágil.

La mejor difusión de tu vivienda se consigue llegando a los compradores a través de **canales productivos**. Es decir, tienes que mover tu vivienda en **redes sociales, en apps de clasificados**, las que funcionan realmente bien, incluso puedes llegar a tratar con 3 o 4 compradores al día dependiendo de la zona. Una mala difusión puede hacer que termines desistiendo de la venta de tu casa. Nosotros como profesionales, te aconsejamos que optes por una comercialización muy potente que llegue a los compradores correctos.

PLANO 3D

Si incluyes un plano de la distribución con vistas en 3 dimensiones, vas a obtener muchas más visualizaciones. De hecho te sorprenderás.

“El esfuerzo para lograr que tu casa se vea, se diferencie y atraiga el interés de un suficiente número de compradores, es mucho mayor del que a priori estás pensando, pero con un buen Plan de Marketing de tu vivienda ¡lo conseguirás!.”

Error 4:
Ponerte a negociar sin una estrategia Win-Win

Win-Win es una estrategia de marketing que tiene como objetivo que todas las partes salgan beneficiadas, entendiéndose como "partes" en este caso a *comprador* y *vendedor*.

Para ganarse esa confianza, es primordial resaltar los beneficios mutuos, mandando el mensaje de "*estoy implicado en este proceso y como tú, quiero lo mejor. Vamos a ayudarnos el uno al otro*".

Debes ser fiel al acuerdo que se haya generado. No puedes crear una confianza basada en la relación personal, sino basada en la relación profesional. De esta manera evitarás situaciones comprometidas.

Un comprador que va a realizar una inversión tan importante, adquiriendo una vivienda, es un comprador que suele estar muy motivado y es capaz de llevar sus objeciones y su estrategia de negociación hasta límites insospechados.

Generalmente las objeciones no son lo que parecen, ya que **suele haber una razón oculta detrás de la objeción.**

¿Por qué aparece ahora una objeción, si el cliente ya ha visitado el inmueble y ya le informaste desde el principio del precio?

Es muy normal que un propietario, si no es un vendedor profesional, pierda los nervios ante un comprador puntilloso o ante una objeción reiterada, o mal planteada. De esta forma, a veces **por no tratar correctamente con compradores, una operación de venta puede verse definitivamente frustrada y acabada**. El resultado de la negociación está fuertemente condicionado por las circunstancias individuales.

Hay que aprender a argumentar, a mostrar un inmueble y a negociar. Esto lo dominan un pequeño porcentaje de propietarios, por no decir casi ninguno.

La objeción del **precio** es la que más temen los propietarios y pocos saben cómo solucionarla y negociarla de forma exitosa, llegando a fracasar.

Nuestro mejor consejo es que dejes las negociaciones en manos de **personas expertas en la materia.** Es importante cerrar tratos en los que ambas partes se vean beneficiadas. Por eso nosotros defendemos nuestra experiencia en negociación, a la hora de conseguir un acuerdo favorable para nuestros clientes.

Saber cómo ayudar a un cliente potencial a justificar la compra de su inmueble es lo que diferencia a un **agente inmobiliario** experto y con éxito, de un agente del montón.

Error 5:
Utilizar documentos no contrastados

Uno de los errores con mayor riesgo que puede cometer el propietario es no preocuparse suficientemente de toda la documentación sobre la propiedad o de la propia compraventa, aunque cuente con una asesoría legal y fiscal competente y de confianza.

A la hora de vender una vivienda es obligatorio presentar los documentos que demuestren que la vivienda es tuya, que tú eres el titular de esa vivienda, que está libre de cargas y la certificación energética que posee el inmueble.

Todos estos "papeleos" son una tarea difícil de conseguir, sobre todo si lo haces sin la ayuda de expertos.

Es difícil ser experto en todo y los condicionantes fiscales y legales que envuelven la compraventa en la Notaría, son de una complejidad extrema, sobre todo si existe alguna complicación con los derechos de propiedad, etc.

Puede que ninguno de estos errores sean de por si fatales, pero suele darse una combinación de ellos que provoca un alargamiento o una complicación innecesaria a la hora de vender una propiedad.

Por eso nuestro mejor consejo para evitarlos, es dejar que un profesional con experiencia, que cuente con los recursos necesarios para ello y que sea experto en el mercado inmobiliario de la zona, se encargue de todo.

"¡Te juegas mucho a la hora de vender tu vivienda! Si necesitas más información, ponte en contacto con nosotros. Estamos para ayudarte"

RK GRANADA
BY REALMARK INMOBILIARIA

RK GRANADA
BY REALMARK INMOBILIARIA

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