

GUIA A PROPIETARIOS PARA LA OBTENCIÓN DEL MEJOR PRECIO POSIBLE EN LA VENTA DE SU PROPIEDAD INMOBILIARIA.

Esta guía pretende ayudar a aquellos propietarios que están pensando en vender un inmueble (piso, apartamento, casa independiente, adosado) en Madrid Prime, aunque sería extensible a otras zonas, tanto urbanas como sierra, campo o costa.

La idea es implementar estas propuestas con el objetivo de ofrecer la mejor imagen de lo que se está vendiendo y de esta forma poder obtener el máximo precio y adicionalmente, no alargar más de lo preciso el tiempo de venta.

1. Solo existe una oportunidad para dar una “magnífica primera impresión”, por lo que desde el principio, todo lo que rodea la venta de una propiedad, y más si esta es “exclusiva”, debe cuidarse hasta el más mínimo detalle. Es muy importante que cada visita al inmueble en venta, deba cuidarse y prepararse con esmero. La propiedad debe estar arreglada, limpia, iluminada, sin malos olores. Los propietarios deben mantenerse al margen y dejar que el profesional haga su trabajo sin interferencias.

IMAGEN CASA ESTUPENDA Y ARREGLADA

2. El precio de venta que se establezca desde el principio y con él que se salga al mercado, debe ser coherente con el estado actual del mercado, ni muy alto ni muy bajo. Cierta margen de negociación (entre un 8% y un 4%) es recomendable, pero siempre es mejor situarse correctamente en el mercado y negociar poco o nada.
3. Salir al mercado con un precio disparatado con la idea de que si me dan lo que pido, lo vendo y sino, no pasa nada, es un grave error. Perjudica seriamente la imagen de la propiedad y solo ayudará a vender el resto de propiedades similares.

IMAGEN “NO HACER”, PROHIBIDO, MALA IDEA ETC...

4. Confiar en un profesional inmobiliario a la hora de vender una propiedad de lujo es una buena decisión. Los expertos dan valor añadido a todas las fases de la comercialización: aportan experiencia, conocimiento, tranquilidad, tecnología...Al intermediar entre vendedor y comprador, evitan fricciones, malos entendidos y potenciales problemas que pudieran surgir en un trato directo vendedor-comprador. Si, cobran por ello, pero solo si la operación llega a buen puerto...

IMAGEN PERSONAS DANDOSE LA MANO >>> ACUERDO

5. Las nuevas tecnologías son un estupendo aliado a la hora de vender/alquilar: videos, visitas virtuales, reportaje fotográfico de primer nivel. Cuanto mayor sea la implicación del propietario con la agencia, mayor será la inversión que esta realizará para vender la propiedad.

IMAGEN VIDEO 3D

IMAGEN REALIDAD VIRTUAL

6. Toda la tecnología disponible no podrá sustituir nunca la labor de un buen profesional inmobiliario. Aquel que conoce perfectamente el mercado, el producto que tiene para vender y a los compradores, a los que ha “calado” perfectamente y sabe lo que están buscando. Sí tienes la oportunidad de contar con la ayuda de un profesional, no dudes en hacerlo.

IMAGEN DE MTB

7. Emplear algo de dinero en mejorar la propiedad, es una gran inversión, que ayudará a acelerar la venta y obtener el precio solicitado. Seguir los consejos de los profesionales a la hora de preparar la casa y la visita es una buena idea. Existen técnicas de venta muy válidas como el home estaging, open house etc, que está demostrado que funcionan muy bien.

IMAGEN HOME ESTAGING (ANTES/DEPUÉS)

IMAGEN OPEN HOUSE

8. Todos adoramos a nuestros hijos pequeños y a nuestras mascotas, pero durante las visitas, no suponen una ventaja que campen a sus anchas. Puedes perder una gran oportunidad de venta sino tienes en cuenta esto.
9. Los horarios de visita los suelen marcar los potenciales compradores, por lo que debemos, en la medida de lo posible, ajustarnos a ellos.
10. Una buena agencia debe haber cribado y seleccionado correctamente a los potenciales compradores, por lo que se debe confiar en su criterio.
11. Nos es una buena idea dar una propiedad para comercializar a muchas agencias. Tan malo es la poca exposición como la sobreexposición comercial.

IMAGEN SOBREENEXPOSICIÓN COMERCIAL (NO SE ME OCURRE NINGUNA, PERO ES IMPORTANTE).

12. La exclusiva es una estupenda opción, pues supone que la agencia se implicará al 100% en la venta/alquiler de su inmueble.

IMAGEN 100% IMPLICACIÓN, TIPO SELLO, IMPACTANTE.

13. Exija a la agencia o agencias que comercializan su propiedad, que le mantengan puntualmente informado de las acciones que están llevando a cabo para vender/alquilar. El flujo de información debe ser constante, claro y transparente.

IMAGEN GENERICA INFORME.