



GUÍA GRATUITA

CÓMO VENDER TU CASA SIN QUEBRADEROS DE CABEZA

**GUÍA COMPLETA: LOS 8 ASPECTOS
PRINCIPALES QUE DEBES DOMINAR
PARA VENDER TU PROPIEDAD**

INTRODUCCIÓN

¿Alguna vez te has preguntado si podrías vender tu casa por tu cuenta y ahorrarte los honorarios de una inmobiliaria?

No eres el único. Muchos propietarios se plantean esta misma pregunta cuando calculan mentalmente cuánto podrían "ahorrar".

Pero la realidad es más compleja de lo que parece.

Vender una propiedad sin ayuda profesional requiere que domines ocho áreas críticas simultáneamente: desde poner el precio correcto hasta manejar cuestiones legales complejas, desarrollar estrategias de marketing y cualificar compradores adecuadamente.

Muy pocos vendedores particulares tienen éxito en esta tarea. Otros muchos han sufrido molestias, pérdida de tiempo y frustración sin llegar a su objetivo: **vender al mejor precio posible, en el menor tiempo y con los menores inconvenientes.**

En esta guía te mostramos de manera honesta qué implica realmente vender por tu cuenta, cuáles son los riesgos que enfrentas y por qué en Inmobiliaria La Montañesa podemos hacer que este proceso sea mucho más sencillo para ti. Porque al final, lo que realmente importa es que consigas vender tu casa de la mejor manera posible.

LOS 8 ASPECTOS FUNDAMENTALES QUE DEBES DOMINAR PARA VENDER SOLO



PRECIO DE MERCADO

¿TENGO SUFICIENTE INFORMACIÓN PARA FIJAR EL PRECIO REALISTA DE MI PROPIEDAD?

¿Estoy familiarizado con los precios de propiedades comparables que se han vendido recientemente, por tanto, estoy basándome en el precio de venta real y no en el precio de oferta? En Inmobiliaria La Montañesa contamos con la ayuda de un programa profesional que nos facilita, por el Registro de la Propiedad, el precio de los últimos inmuebles que se han vendido en la zona. Además, obtenemos más datos reales de las ventas en portales inmobiliarios. Y se comparan con el precio actual en zona de los inmuebles anunciados en los principales portales inmobiliarios.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

CUESTIONES LEGALES

¿PUEDO OBTENER CONTRATOS ADECUADOS Y PREVER LOS POSIBLES CONFLICTOS?

¿Conozco la legislación y las obligaciones en materia de compraventa y los diferentes contratos jurídicos que pueden utilizarse para vender mi propiedad?

En La Montañesa podemos explicarle porque utilizamos el contrato de arras penitenciales, contrato de comodato, contrato de compraventa o alquiler y como redactar un contrato con cláusulas no abusivas o que nos liberen de responsabilidades futuras.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

LAS NEGOCIACIONES

¿PUEDO MANEJAR EL CONFLICTO NATURAL DE INTERESES CUANDO SE TRABAJA DIRECTAMENTE CON UN COMPRADOR, TRATANDO DE PROTEGER MIS PROPIOS INTERESES FRENTE A MI DESEO DE VENDERLE?

Hay mucha información en las redes para saber negociar. Pero la clave es no tener prisa, saber dirigir los argumentos y preguntas para conseguir una negociación adecuada y ser el último en hablar. Hasta los profesionales nos seguimos reinventando y formando en el arte de la negociación.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

MARKETING

¿Cuento con una base de datos de compradores reales que actualmente están buscando propiedades en mi zona?

Tengo que tener una comprensión completa de la comercialización de bienes inmuebles y ser capaz de exponer mi propiedad a través de canales profesionales.

En La Montañesa, sabemos cómo expresar hasta la última oportunidad con el cambio de fotos, nuevas frases o palabras en la redacción de la descripción del anuncio o de bajadas de precio. Un cambio significa cientos de mensajes a los interesados que dieron a “ME GUSTA”, “FAVORITOS” o “ALERTAS”. No falla esta estrategia y conseguimos despertar en los clientes que el anuncio gustó su interés y ¡Voila! Por arte de magia empezamos a recibir contactos o llamadas de personas que veían el anuncio pero no se decidían.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

COMPRADORES CUALIFICADOS

¿CÓMO PUEDO DIFERENCIAR ENTRE LOS CURIOSOS, LOS QUE ESTÁN EMPEZANDO A MIRAR Y LOS COMPRADORES SERIOS?

En La Montañesa utilizamos nuestra financiera para hacer estudios de viabilidad hipotecaria. Este primer filtro y una conversación fluida disipan muchas dudas de si verdaderamente están dispuestos a comprar o son curiosos. Identificamos al comprador y sus posibilidades laborales y de ahorro. Si tienen suficiente recursos para comprar o tienen que esperar un año para tener suficiente antigüedad con su contrato indefinido de trabajo o una capacidad de ahorro mayor. Esto nos evitará visitas innecesarias al inmueble.

¿SERÉ CAPAZ DE HACERLES UN SEGUIMIENTO A TODOS AQUELLOS QUE MUESTREN INTERÉS POR MI CASA?

Esto solo será posible con la ayuda de un buen CRM. Una base de datos relacionada es la clave.

En **La montañesa** disponemos de un CRM llamado INMOTEC que no solo relaciona las distintas bases de datos que tenemos, si no que además nos une con el resto de inmobiliarias de la zona o de las asociaciones a las que pertenecemos, a saber: “FAI” y AiToledo”



FINANCIERA

¿TENGO EL CONOCIMIENTO DE CÓMO ESTÁ EL MERCADO HIPOTECARIO?

¿Puedo ayudar a los compradores a encontrar la financiación y estoy dispuesto a ello?

En La Montañesa tenemos financiera propia que además de ver la capacidad de ahorro de un cliente o su estado laboral, nos sirve para evitar viajes innecesarios para enseñar el inmueble.

Solo enseñamos si tienen viabilidad hipotecaria. Un particular no tiene esta herramienta y pierde muchos clientes potenciales.

Cuando un cliente acude a su banco, pueden pasar varios escenarios que le hagan perder el interés en el inmueble: “Le ofrecen activos de bancos” o “Le dicen que no puede comprar porque financieramente no se fían de él”.

En La Montañesa podemos evitar la pérdida de interés de un cliente, acompañándole de la mano en toda el recorrido de compraventa, desde la financiación, visita, contratos y notaria.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

INCONVENIENTES

¿ESTOY DISPUESTO A RENUNCIAR A LOS PLANES SOCIALES, FAMILIARES O DE TRABAJO DURANTE UN PERIODO PROLONGADO, PARA PODER ENSEÑAR LA CASA Y ESTAR DISPONIBLE CUANDO EL COMPRADOR LO REQUIERA?

En La Montañesa, estamos dispuestos a viajar y sacrificar nuestro tiempo para ayudar a los compradores a encontrar la vivienda más adecuada.

Es un trabajo arduo que desgasta mucho a nivel emocional y psicológico.

Tratar todos los días con personas y ayudarlas a que compren una vivienda entendiendo sus necesidades, incluso antes que el cliente pensara en los pros y contras, es un trabajo agotador pero que al final del recorrido de la compraventa, la recompensa y satisfacción de haber ayudado a obtener la vivienda que necesita una familia es mayor que las preocupaciones y tensiones que genera el trato de intermediación inmobiliaria.

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

Y con el tiempo vamos teniendo un entorno social más amplio en el que los lazos comerciales se convierten en amistad.

CONSEGUIR QUE UN CLIENTE CONFIE EN UN AGENTE INMOBILIARIO NO ES TAREA FÁCIL.



SEGURIDAD Y VIGILANCIA

¿ESTOY DISPUESTO A RECIBIR A EXTRAÑOS EN CASA SIN CUALIFICACIÓN NI EVALUACIÓN PREVIA?

¿Estoy dispuesto a recibir a curiosos y desconocidos que no sé si quieren comprar u ocultan otras intenciones?

En La Montañesa prima la seguridad de nuestros clientes y su confidencialidad. No se puede llevar a ver una vivienda al primero que llame.

Hay que hacer un estudio muy profundo de su capacidad de ahorro, su actividad laboral y su viabilidad hipotecaria.

¿POR QUÉ QUIERE COMPRAR? ¿CUÁNTAS HABITACIONES NECESITA? ¿NECESITA GARAJE O ASCENOR?

www.siquierovendermicasa.com

  682 86 86 95

Las preguntas son fundamentales para filtrar. Y por desgracia, hay que tener presente que nadie está a salvo de los delincuentes y okupas que se interesen en nuestro inmueble con intenciones ocultas.

Un buen filtro sin ser desagradables nos puede garantizar nuestra seguridad.

La experiencia de un profesional de ventas especializado en su zona, podría ser la mejor ayuda para vender su propiedad.

Tenga en cuenta que muy pocos vendedores que tratan de vender sus propiedades de manera particular tiene éxito.

Otros muchos han sufrido molestias, pérdida de tiempo, y la frustración en su empeño de tratar de vender su propiedad, sin llegar a su objetivo final de venta en el mejor precio posible, en el menor tiempo posible y con los menores inconvenientes.

Vamos a demostrarte por qué Inmobiliaria La Montañesa es la mejor elección para vender tu casa.





PLAN DE MARKETING EXCLUSIVO Y PERSONALIZADO



PLAN DE MARKETING CON INMOBILIARIA LA MONTAÑESA

- ✓ Realizamos inspección detallada de su propiedad
- ✓ Elaboramos ACM (Análisis Comparativo de Mercado)
- ✓ Redactamos un informe de valoración gratuito
- ✓ Le aconsejamos cómo adecuar su vivienda para la venta
- ✓ Realizamos reportaje fotográfico profesional de su propiedad
- ✓ Ofrecemos un tour virtual en todos los portales inmobiliarios.
- ✓ Producción de material audio visual para entregar a los compradores junto a los planos y estudio financiero
- ✓ Subimos su propiedad a nuestra web
- ✓ Exponemos su propiedad en nuestros escaparates online



PLAN DE MARKETING CON INMOBILIARIA LA MONTAÑESA

- ✓ Filtramos a los compradores con nuestra financiera
- ✓ Lo difundimos por email y whatsapp a nuestro listado de más de compradores activos
- ✓ La compartimos en nuestros perfiles de redes sociales
- ✓ Le aconsejamos cómo adecuar su vivienda para la venta
- ✓ Publicamos en los principales portales inmobiliarios
- ✓ Organizamos una jornada de puertas abiertas exclusiva para clientes potenciales
- ✓ Compartimos su propiedad con los miembros de las asociaciones inmobiliarias que pertenecemos



DOCUMENTACIÓN NECESARIA

- ✓ DNI de los titulares
- ✓ Escritura constitución de sociedad o herencia, poderes...
- ✓ Copia de la escritura de compraventa
- ✓ Planos de vivienda
- ✓ Último recibo de la hipoteca
- ✓ Último recibo de la comunidad
- ✓ I.B.I. (contribución) año en curso
- ✓ Copia de las llaves
- ✓ Cédula de habitabilidad
- ✓ Certificado energético
- ✓ ITE (Inspección Técnica de edificios que tengan más de 45 años)
- ✓ ¿Han realizado obras en su vivienda en los últimos años? ¿Hay derramas?



**SABER PONER EL
PRECIO QUE
REALMENTE
VENDE
Y LOS PELIGROS DE
PEDIR DEMASIADO**

SABER PONER EL PRECIO QUE VENDE

Todo el mundo quiere ganar lo máximo posible por la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual.

Esto supone que a menudo 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 AYUDARÁ A LOS COMPETIDORES A VENDER LA SUYA

Tu casa servirá para que otros en tu barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad por tener un precio más bajo. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les distraiga.

EL VENDEDOR PERDERÁ POSIBLES COMPRADORES INTERESADOS

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95

Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades.

Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegaran a ver la propiedad.

Cuando empezamos a bajar el precio de un inmueble y empezamos a recibir contactos, estamos llegando a su precio de mercado. Y es una pena que perdamos 6 meses por no saber poner el precio correcto.

LA PROPIEDAD SE QUEMARÁ EN EL MERCADO

La gente evita las viviendas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo con ellas, o que el vendedor no está dispuesto a negociar.

Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 30 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.

www.siquierovendermicasa.com

  682 86 86 95



LA PROPIEDAD TENDRÁ PROBLEMAS CON LA TASACIÓN

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, en el banco saben lo que vale una vivienda y no dará un préstamo a ojos cerrados.

El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación.

SI ES DEMASIADO BAJO PERDERÁS DINERO Y SI ES DEMASIADO ALTO TAMBIÉN PERDERÁS DINERO.

Parece una tarea imposible pero nosotros tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto.

Hacemos un análisis exhaustivo de tu vivienda, y la comparamos con ventas recientes en la zona, y con esta información nos sentamos contigo y decidimos un buen punto de partida.

Decidimos el punto de partida, pero tenemos que estar pendientes que los mercados, porque pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de ajustarnos a ellos.



COMO RECONOCER LOS SÍNTOMAS DE UN MAL PRECIO:

1. Si no hay visitas (Está más de un 10% alto)
2. 1 o 2 visitas al mes sin ofertas (Está entre un 6 y un 8% alto)
3. 3 o 4 visitas al mes y alguna oferta (Está entre un 3 y un 5% alto)
4. 5 o 6 visitas al mes y muchas ofertas (En la diana)



3 GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE TU CASA

EL USO DE AGENTES INMOBILIARIOS QUE REBAJEN SUS HONORARIOS ES UNA BUENA MANERA DE AHORRAR DINERO A LA HORA DE VENDER TU 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.

Ese ahorro de unos pocos miles de euros puede costarte muy caro.

TODOS LOS AGENTES SON IGUALES

La verdad: Como en cualquier otra profesión hay agentes muy buenos y otros que no lo son. 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.

www.siquierovendermicasa.com

☎️ 682 86 86 95



DEBES ELEGIR EL AGENTE DISPUESTO A VENDER TU CASA POR EL PRECIO MÁS ALTO

La verdad: Los agentes con poca experiencia, o los más astutos, 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 bajes el precio. Si te hubiera hablado más claro desde el principio no hubieras perdido el tiempo.

Te debería de haber ofrecido el mejor plan de comercialización y un estudio de mercado riguroso.



GASTOS QUE AFRONTAR

- ✓ Gastos de cancelaciones registrales de las hipotecas, o cualquier otra carga
 - ✓ Plusvalía municipal
 - ✓ I.B.I del año del curso
 - ✓ Impuestos en declaración de la renta (Aconsejamos consultar con un asesor fiscal)
- Si usted es NO residente en España, el comprador le retendrá el 11% del importe del precio de la vivienda para abonarlo en la agencia tributaria
- ✓ Honorarios de la agencia inmobiliaria

¿Cómo se te ha quedado el cuerpo? ¿Te ves preparado para vender solo tu casa?
Pues suerte....

**PORQUE CON INMOBILIARIA LA MONTAÑESA
TODO SERÁ MAS FÁCIL.**

www.siquierovendermicasa.com



682 86 86 95



NO MALVENDAS

Nos encargamos de todo: búsqueda de comprador, tramitación legal, asesoría personalizada y todo en menos de 3 meses

CONTACTA CON NOSOTROS

Oficina en Toledo

C/ Berna 1, Planta 1ª Oficina
104 - 45003 Toledo (Toledo)

(+34) 925 954 825

Oficina en Madrid

Calle Marie Curie, 9, 4ª
Planta. 28521

Rivas Vaciamadrid, Madrid
(28005)

(+34) 682 86 86 95