



I N M O B I L I A R I A
a l f a i n m o . c o m
α

TOTAL
TRANSPARENCIA

TODO LO QUE TIENE
QUE SABER PARA
VENDER SU CASA AL
MEJOR PRECIO.



Hay que empezar por analizar las necesidades de venta.

Al principio no se suele tener prisa y después, cada vez queda menos tiempo para venderla y se aumenta el riesgo de no hacer una buena venta.....

El mercado es el que pone los precios y usted tiene que promocionar al **100% la venta de su casa.**

El objetivo: Vender su casa al mejor precio posible, en un plazo de tiempo determinado....



¿QUÉ MEDIOS UTILIZAN LOS COMPRADORES PARA BUSCAR....?

La prospección de mercado se hace por internet, por eso hay que estar bien posicionado en los mejores portales inmobiliarios.

Y por supuesto con una buena imagen (fotos, videos, **tour virtual**), un texto descriptivo que resalte los puntos fuertes del inmueble.

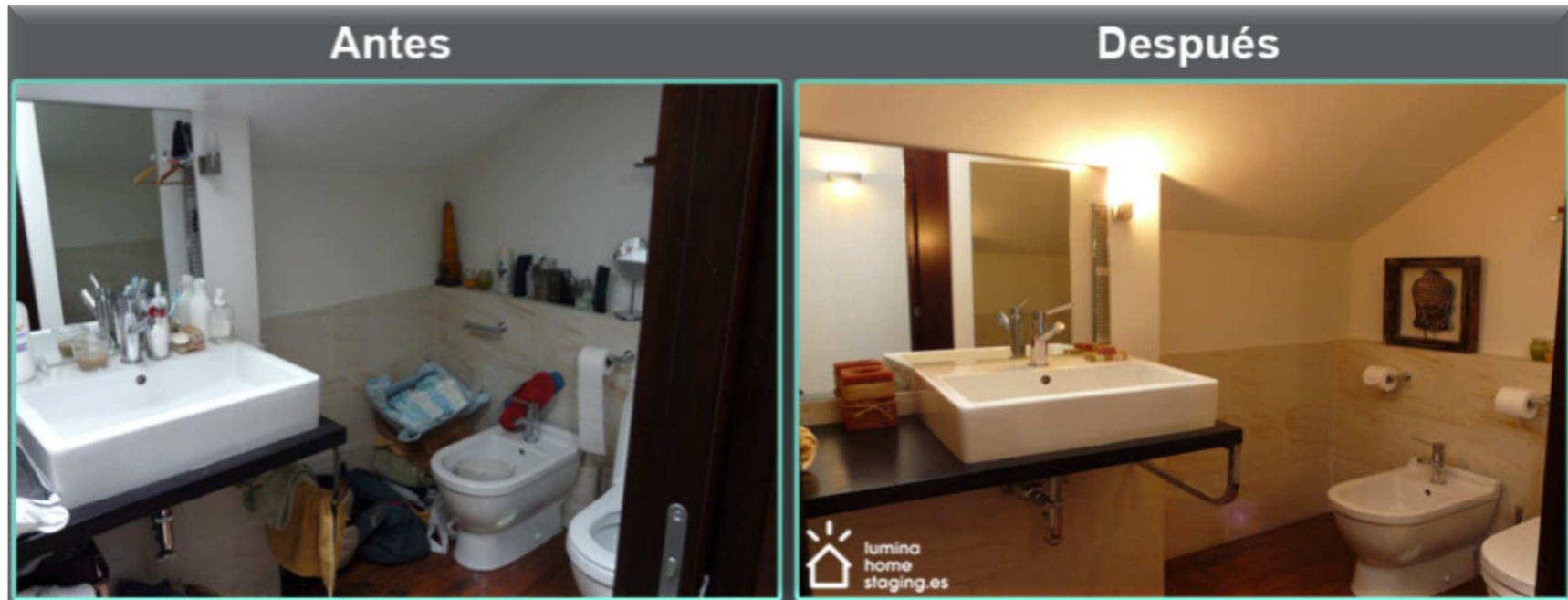
El cartel **SE VENDE** también funciona.....

Hay que hacer el 100% para conseguir los mejores resultados.

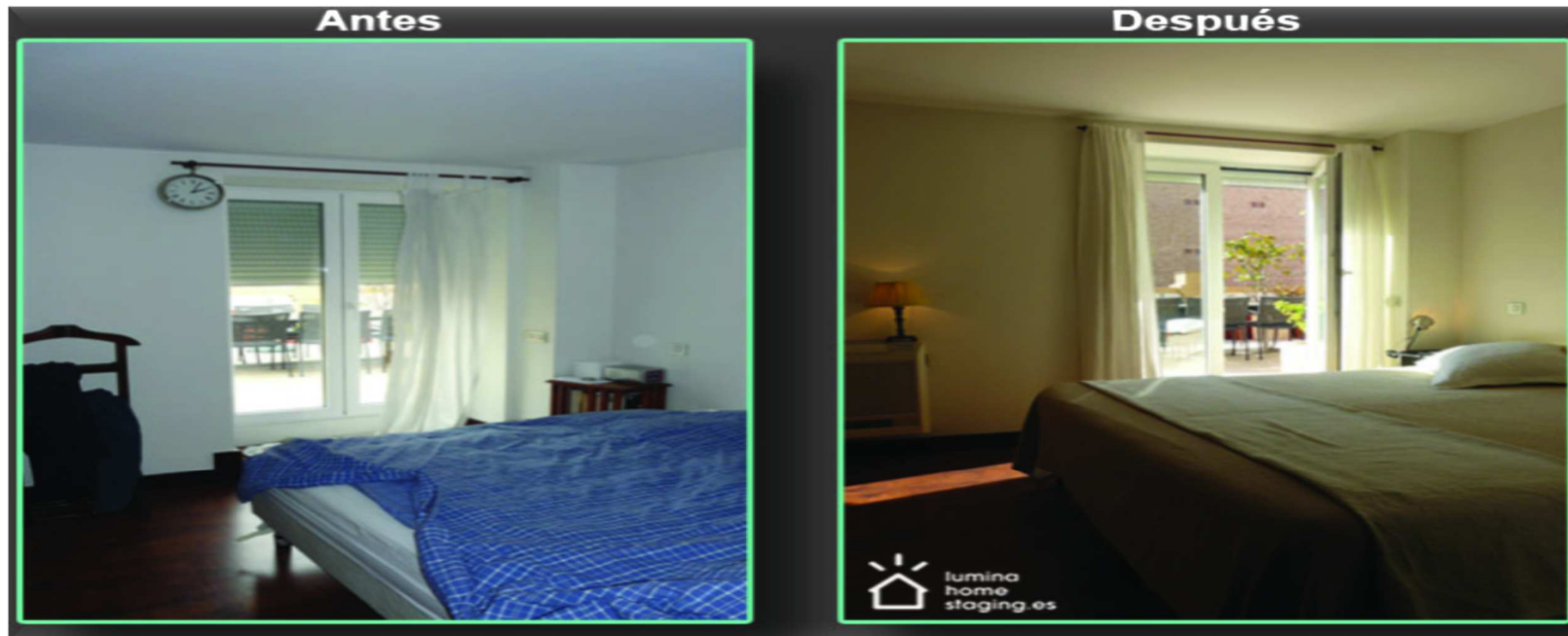
El anuncio tiene que **emocionar** al comprador, para despertar el deseo de venir a ver la casa.



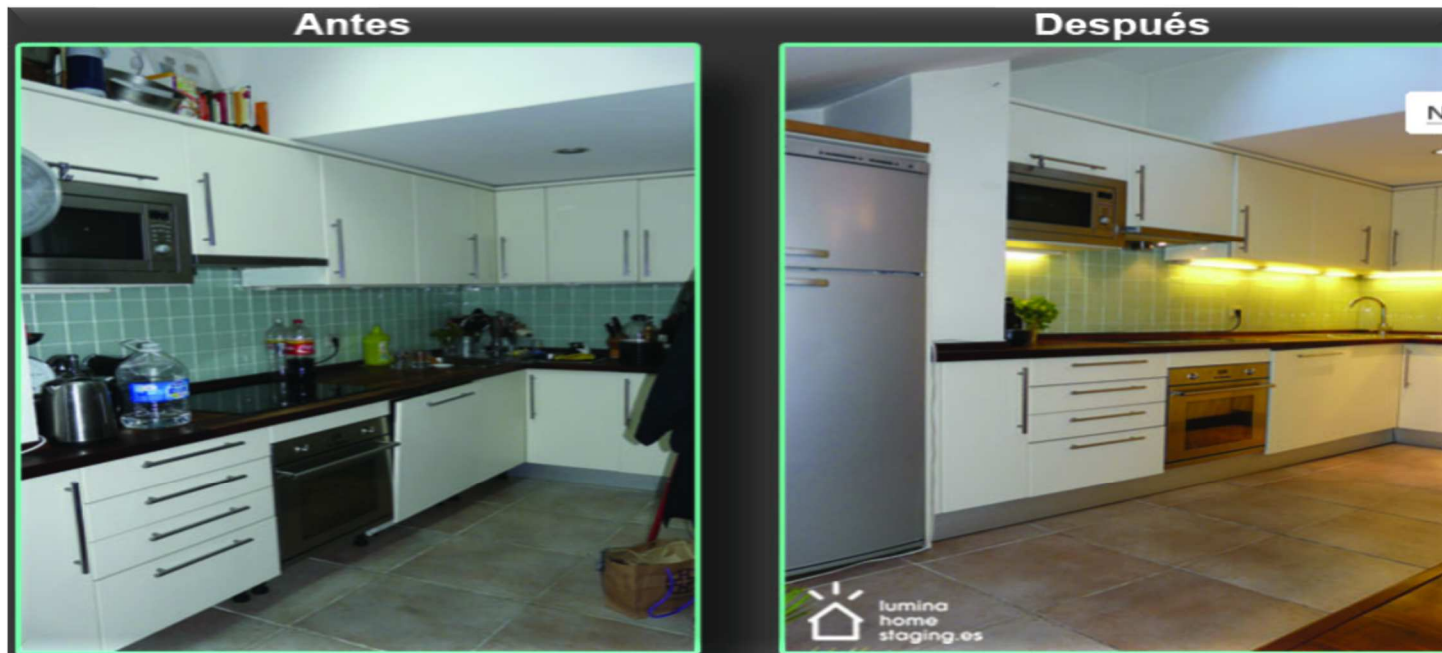
Una imagen dice más que 1.000 palabras



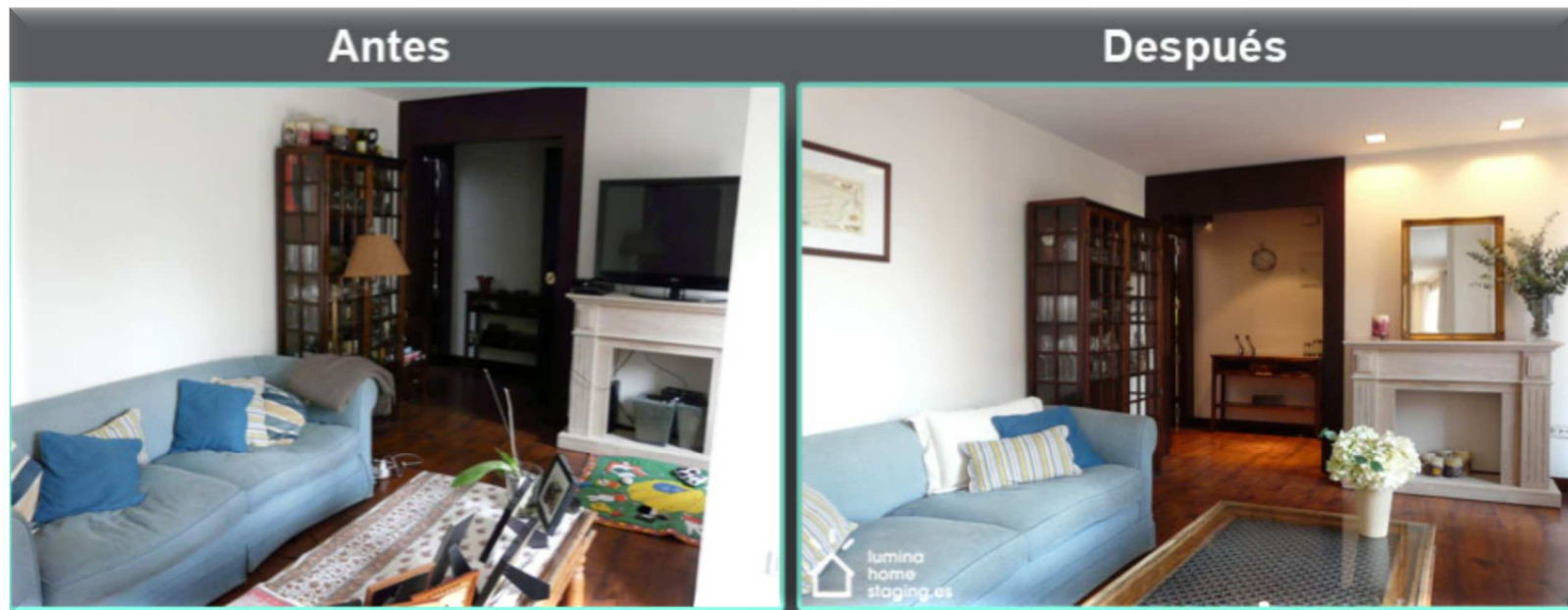
Una imagen dice más que 1.000 palabras



Una imagen dice más que 1.000 palabras



Una imagen dice más que 1.000 palabras



¿Cómo atender la llamada del comprador....?

- Si queremos vender la casa, lo primero es **coger el teléfono** siempre, hay muchas casas y el comprador suele ser impaciente, no espera, sigue buscando....
- La información que demos por teléfono tiene que ser muy concreta, no dar la apariencia de querer vender y **concertar la visita**.
- El objetivo es que venga a ver la casa.....



EL COMPRADOR YA ESTÁ EN LA CASA Y AHORA.....



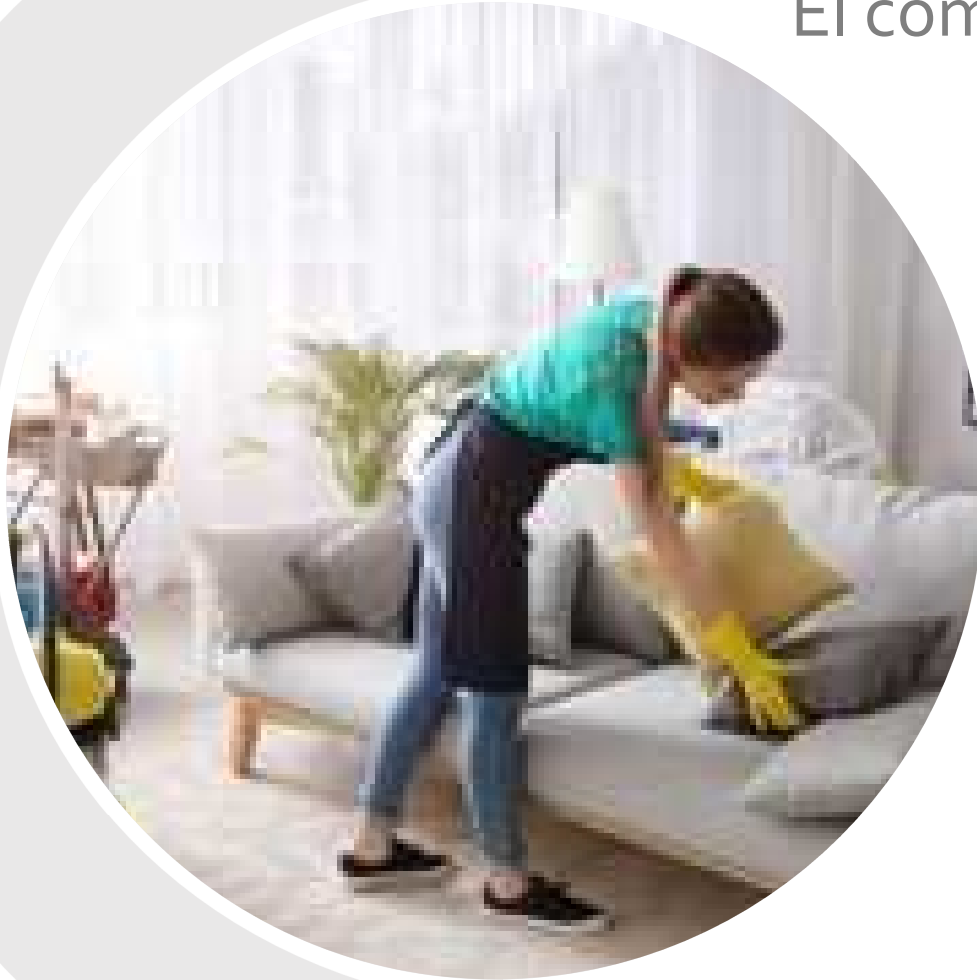
“Nunca hay una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión.”



La decisión de compra es **emocional**, la casa o le susurra o le chilla.

En los primeros **90 segundos** el comprador ya ha decidido, la decisión es emocional aunque a lo mejor no lo sepa....

El comprador ya está en la casa y ahora.....



El sentido más despierto es el **olfato**...

Olores entrañables a **hogar**, ventilación....

Y la **vista**....

Que la casa esté como aparece en las fotos,
ordenada, espaciosa, limpia,.....

CÓMO ENSEÑAR LA CASA....

Tranquilidad y paciencia....

No agobie al comprador, déjele su tiempo.

Si el comprador le pregunta, es porque le interesa.

Acuérdese, el comprador lo que quiere es ver la casa.

La casa no la vende usted, **la compra el comprador.**



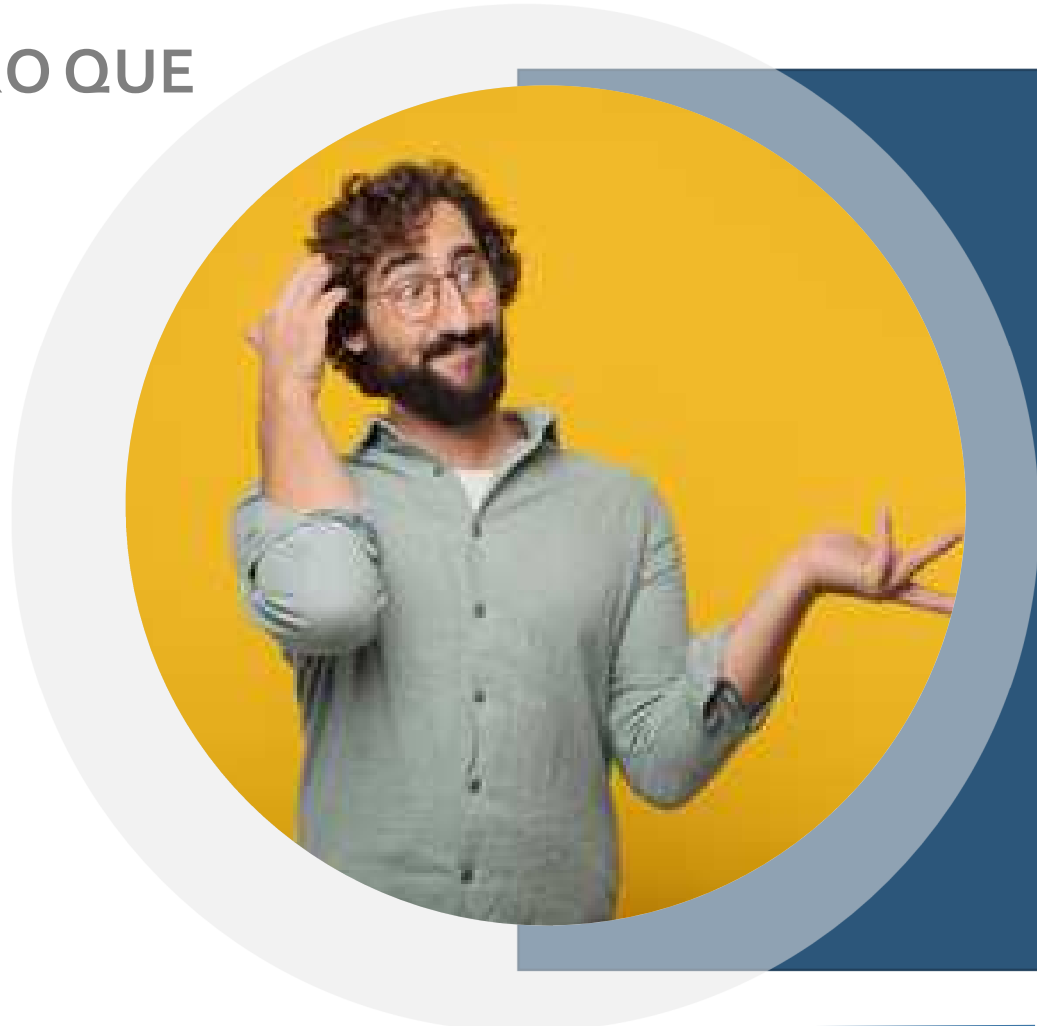
SI HAY INTERÉS, CASI SEGURO QUE HABRÁ VENTA...

Las objeciones son síntomas de que hay interés y seguramente que lo que quieren es hablar del precio.

Pregúntele directamente. **¿Le ha gustado la casa?**

Si la respuesta es afirmativa, entonces solamente queda hablar de precio y siempre hay que tener voluntad de negociar.

No tenga miedo a sacar el tema de negociar el precio....



Negociación

En la negociación hay que **seguir un orden**

- Entrega de llaves.
- Gastos, notaría, plusvalía,...
- Importe de la señal.
- Forma de pago.
- Si el comprador necesita hipoteca, reserva condicionada al préstamo.
- Y el precio se deja para el final.....



CONTRATO DE ARRAS.



Arras confirmatorias.

Arras penales.

Arras penitenciales. • Art. 1454 c.c.



Hay que analizar la operación de compraventa para utilizar el contrato más apropiado.

Notaría

Verificar que la escritura
corresponde con lo
acordado con el comprador,
forma de pago, entrega de
llaves....

ENHORABUENA

ya ha vendido su casa....



Recomendaciones

Para llegar al 100% de los compradores



50%
Particulares



50%
Agencias

Recomendaciones para trabajar con agencias



No exclusividad



No ofertas
Negocie usted
directamente con el
comprador



No autorice
coger señales
en su nombre



Honorarios al
comprador,
en ese caso, exija
que se pongan en el
mandato de venta.

Estamos con usted desde el principio hasta el final



- ✓ Hacemos todo lo que hemos visto anteriormente.
- ✓ Le elaboramos un dossier de venta y un plan de marketing.
- ✓ Hacemos un tour virtual de su casa con técnicas de Home Staging y lo posicionamos en internet.
- ✓ Recibimos las llamadas, informamos a los interesados y les acompañamos a su casa.
- ✓ Si el cliente se interesa en comprar, nosotros le ayudamos en la negociación y le confeccionamos el contrato.
- ✓ Hacemos un estudio de viabilidad económica al comprador.
- ✓ Le acompañamos al notario.



Amplia Experiencia en el sector

- ✓ Desde 1.997 ayudando en la compra y venta de inmuebles.
- ✓ Asesores Profesionalizados y adaptados a las normativas vigentes.
- ✓ Conocimiento del mercado en la zona.
- ✓ Estudio de la Estrategia precio-tiempo a aplicar durante el proceso de venta.
- ✓ Amplios contactos de clientes dentro de nuestra Red formada por más de 200 oficinas.
- ✓ Presencia Internacional.
- ✓ Código ético-profesional interno.



Hay que hacer el 100% de todo lo posible.
¿Lo hace usted o lo hacemos nosotros?

VENDIDO

Tu Asesor Inmobiliario: