



TIPS PARA VENDER MEJOR TU CASA



1. CONOCE EL MERCADO

Es necesario que te informes de las viviendas que se han vendido en tu zona no de las que se están vendiendo, esto es una trampa en la cual caen muchos vendedores no profesionales se dedican simplemente a **ojear por internet las viviendas que están en venta en su zona** y no tienen en cuenta el tiempo que llevan en el mercado y si realmente están teniendo interesados, hacerte una idea de cómo está en el mercado con anuncios de pisos sin saber el tiempo que han tardado en venderse, ni el precio final de la venta no te va a ayudar para la planificación de la venta de tu casa.



2. PON UN PRECIO DE MERCADO

Poner un precio equivocado de venta te hace perder dinero, hay dos hechos que están comprobados el primero es que **el 70% de los clientes potenciales para tu vivienda aparecen en los 3 primeros meses de comercialización**, si ponemos un precio por encima de mercado los clientes que vengan tendrán unas expectativas más altas con lo cual lo descartarán. El segundo hecho es que cuanto más días esté en mercado, el cliente percibe el inmueble como que tiene algún defecto o que está caro, eso conlleva a una negociación del precio.



3. ARREGLA LA CASA

Pon la casa guapa, prepárala para la venta, pequeños detalles como la limpieza, el orden, el deshacerse de objetos innecesarios, pintar la casa, darle más luz poniendo bombillas más potentes van a hacer tu casa mucho más atractiva, como dicen **tiene que entrar por los ojos**, ¿Cuándo compraste tu casa lo hiciste con el corazón o miraste la repercusión precio/metro cuadrado?

Ahora bien **deja que un profesional te aconseje**, para que tu inversión sea mínima y rentable.



4. LA PUBLICIDAD IMPORTA

Si no lo ven no lo compran, hay mucha gente que piensa que simplemente con poner un anuncio en un buscador le van a llover las llamadas , la realidad es que los primeros días si es así pero después el anuncio se posiciona en las últimas posiciones y muy poca gente se molesta en mirar las últimas páginas. Es necesario un seguimiento y actualización de los anuncios a las primeras posiciones para tener un flujo de clientes.



5. DOCUMENTACIÓN

Antes de empezar con las visitas te recomiendo que tengas toda la documentación de la vivienda preparada, esto ayudará a agilizar los trámites con los interesados y dar mejor imagen al ver que eres un vendedor serio. La documentación que se pide usualmente es:

- C.E.E
- Célula de habitabilidad
- I.B.I
- Nota registral
- Hoja de Catastro
- Datos administradores de la finca



6. ATIENDE LLAMADAS y CONCERTA VISITAS

Muchos vendedores no tienen tiempo para atender llamadas y concertar visitas, esto es indispensable, si no atendemos a nuestros clientes buscaran otra casa, no se sentirán valorados y eso no nos interesa, fíjate como te sientes cuando llamas repetidas veces a un restaurante y te dicen no tienes mesa hasta las 15:00h , ¿Quieres que tus clientes se sientan así?



7. VENDE LA CASA

Vendedor es una profesión, la cual requiere de unos conocimientos, experiencia y actitud. Piensa esto, la casa ideal se vende sola pero seamos realistas lo mejor que encontrarán los compradores es una casa que se ajuste un 80% a sus necesidades y en esta situación necesitan que alguien les venda la casa que les demuestre porque esta es su casa.



8. FINANCIACIÓN

Hablemos de números, ¿He vendido mi casa y ahora qué? A menos que tengas un cliente con todo el dinero disponible para cerrar la venta, necesitas financiación. Muchos vendedores piensan este no es mi problema, la realidad es que todo el mundo que vende un producto lo que más le preocupa es como lo van a financiar porque si no la venta no existe.

La realidad es que una venta rápida y profesional, da mejores márgenes de beneficio a la parte vendedora.

