



ROMAN
INMOBILIARIA

2024



Dossier del vendedor

www.romaninmobiliaria.com

Nuestro servicios

Venta

Venta de todo tipo de inmuebles.

Alquiler

Alquiler de Viviendas, locales, Naves.

Financiación

Financiamos sus sueños, preguntenos y lo haremos realidad

romaninmobiliaria1@gmail.com

Contenido.

- .- ¿Por que quiere vender su casa?.
- .- Lo que mas influye en el valor de su casa.
- .- Consejos para hacer su casa mas atractiva.
- .- Pensamientos erróneos.
- .- El precio y sus peligros.
- .- Como Fijar el precio
- .- ¿Cómo conseguir visitas?.
- .- ¿Cómo enseñar la casa?.
- .- Negociación y venta.
- .- Profesionalidad.
- .- Si puede elegir, elija lo mejor.

Roman Inmobiliaria



Por que quiere vender su casa

Lo primero que le recomendamos es que analice que le motiva para vender su casa, las principales razones suelen ser:

- Económicas:
“Porque me va bien y quiero otra Casa mejor, más cómoda.”
“Porque atravieso problemas para pagarla”
- Trabajo:
“Me cambian de trabajo.”
- Familiares:
“Somos más de familia y se me queda pequeña.”
- “Por reparto de herencia”

Esas necesidades nos tienen que llevar a determinar un tiempo en el que quiero vender mi casa, la expresión “no tengo prisa” de ser cierta sería lo más parecido a “no quiero venderla”, al principio no se tiene prisa pero luego va pasando el tiempo y cada vez nos queda menos para venderla y eso se acaba reflejando en una bajada de precios drástica.

Si no tiene prisa en vender, la mejor opción seguramente es no ponerla en venta.



Lo que mas influye en el valor de su casa

Lo que más valor aporta a su casa, y es en eso, en lo que se fijan los compradores:

- La zona, como son las calles, tráfico de coches, servicios asistenciales, transporte, zonas verdes, etc..
- La casa, su estado de conservación distribución, orientación, decoración, siempre puedes hacer reparaciones o pequeños cambios que beneficiaran la venta.
- El precio, cuanto más alto este el precio más tardara en véndela y habrá perdido muchas oportunidades.
- Las estadísticas nos dicen que los precios altos llevan a una venta por un precio inferior a su valor.

Las acciones de marketing, no es solamente la publicidad, que por supuesto, hay que hacerla con los medios más novedosos del mercado, sino haciendo una buena selección de clientes, sabiendo cómo hay que enseñar la casa, como tiene que estar y en definitiva un conjunto de cosas que hagan efectiva la venta de su casa.

Elija un profesional de su confianza y seguro que venderá antes.

Consejos para hacer su casa mas atractiva

Hay cosas en las que usted no puede influir como:

La zona, las dimensiones de la vivienda, la orientación, el estado de conservación del inmueble

Pero hay otras en las que si y es hay donde Ud. Tiene que poner todos los esfuerzos, porque para conseguir una buena primera impresión, solo hay una oportunidad.

Antes de entrar a su vivienda ¿Qué ve el comprador?

- El felpudo (Nuevo), es lo primero que se ve y cambiarlo es economico.
- La puerta de entrada, que este brillante y sin arañazos.
- Timbre, que este en perfecto funcionamiento.

“Se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que puedan suponer un cambio muy importante en su casa.”

Al entrar en su vivienda ¿Qué ve y que percibe el comprador?

- Amplitud.
- Descargar el espacio de muebles innecesarios.
- Armarios ordenados.
- Casa recogida.
- Poner bombillas con maxima potencia, para darle el maximo de brillo



Limpieza.

Cuartos de baño, cocina (Cuidado debajo del fregadero, hay compradores muy curiosos), cristales, suelos y persianas (Que brillen), olores (Es de lo mas importante, ya que es lo primero que percibe el cliente al entrar, por lo que debemos tenerla bien ventilada y con una suave fragancia.

Mantenimiento.

- Revisar el estado general de la casa, para que todo funcione correctamente.

Sensación de hogar.

- Musica suave, ambiente acogedor, ventanas levantadas para ver con clariidad, quite las fotos personales para que el comprador se pueda imaginar viviendo alli.

Pensamiento erróneo

Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay alguna verdad, pero lo cierto es que se pueden hacer muchas cosas para que, le interese al futuro comprador.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa y se limitan a poner el cartel y a anunciarlo en portales gratuitos. Si quiere competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que se diferencie.

“Para vender mi casa no necesito a nadie...”
“Los honorarios de la agencia encarecen el precio...”
“Todos los agentes inmobiliarios son iguales”

Para elegir a su agente inmobiliario tenga en cuenta:

- Que sea una persona con la que se sienta a gusto con ella y en la cual confie y sobre todo que sea un profesional con amplia experiencia.
- El precio es importante, pero también lo es el plan de marketing y para ello es fundamental contar con una agencia que trabaje con los últimos avances en marketing y redes sociales, para que todas estas acciones sean un éxito.



El precio y sus peligros

¿Ha pensado alguna vez qué consecuencias puede tener el poner un precio elevado.

Lo normal es que cuando uno vende intente de sacar el mayor precio posible, igual que cuando uno compra, intenta hacerlo al menor precio posible. Esto que es completamente natural, puede tener unas consecuencias letales para su venta:

Ayudará a su vecino a vender antes. En una misma zona suele haber a la venta varios inmuebles parecidos al suyo y con toda seguridad los posibles compradores los encontrarán igual que van a encontrar la suya, ¿Qué cree que puede pasar si usted pide 175.000€ y otro pide 165.000€?, Sin lugar a dudas estará ayudando a su vecino a vender la casa antes, el comprador pensará que está comprando barato. **No ayude a sus competidores.**

Tendrá menos visitas. Normalmente los compradores en su búsqueda establecen unos rangos de precio, ¿Qué ocurre si pide 175.000€ y el comprador establece hasta 165.000€, por pedir demasiado su casa no aparecerá en esos listados y el interesado no irá a ver su casa y no podrá negociar nada.

Su casa se quema. Un precio elevado provoca que se tarde más en vender y cuando una casa lleva mucho tiempo en venta se quema, los clientes más interesantes suelen acudir en los primeros 40 días.

Por todo ello en Román Inmobiliaria aconsejamos, poner de salida el menor precio pensado, ya que de esta manera, despertaremos interés y los compradores acudirán, a ver la casa, pudiendo llamar la atención de alguno de ellos.

Como fijar el precio



Es un dilema, si el precio es bajo se pierde dinero y si el precio es alto tambien se pierde (porque no se vende). Es una tarea dificil y aquí es donde es determinante un buen asesoramiento por parte de **un profesional experto en la zona.**

En que se basa el comprador para determinar el precio.

- En como esta el mercado en ese momento.
- La oferta similar a la suya.
- La financiación.
- El estado real de la vivienda.
- La zona.

En que no se basa el comprador.

- Lo que Ud. necesita para vender.
- Lo que usted se ha gastado en ella.
- Lo que usted quiere.
- Lo que vale, lo que usted va a comprar.

Como conseguir visitas

Lo primero que tenemos que hacer es analizar qué herramientas utilizan los compradores para buscar inmuebles:

En un primer momento utilizan prensa, internet y redes sociales para hacerse una idea de los precios, determinan características, zonas y rango de precio. Estos son los clientes que podríamos llamar **prospectores de mercado**. En esta primera fase tenemos que conseguir un buen posicionamiento de nuestra casa en estos medios, para ello haremos, fotos, planos y video.

El cartel de SE VENDE es una buena herramienta si se utiliza correctamente de lo contrario se puede volver en contra de la venta. Cuando estos prospectores de mercado ya han decidido comprar, entonces recogen información de la zona, carteles de SE VENDE, anuncios de establecimientos, etc, son los llamados **Compradores decididos**, los mas interesantes para poder vender nuestra casa, si ponemos el cartel de SE VENDE y tenemos un precio elevado (Fuera de mercado), estaremos espantando a los clientes que mas nos interesan que son los clientes decididos, al ver el cartel llamaran por teléfono para ampliar información y al darles el precio, asociaran esa casa a un precio elevado y se olvidaran de ella. Debemos poner el cartel solo cuando tengamos la certeza de que el precio es interesante.



En el anuncio tenemos que resaltar las cualidades de nuestra casa, fundamentalmente lo relativo a la zona, la casa es como es y normalmente hay unos datos básicos que se recogen en una ficha. **Una buena historia contada acerca del entorno, de la zona, nos va a ayudar mucho a vender**

Como enseñar la casa

Ya sabemos como tenemos que tener preparada la casa, lo hemos visto anteriormente. También nos hemos hecho una idea de lo importante que es tener una estrategia de marketing para que los posibles compradores contacten con nosotros.

Después de toda esta inversión y esfuerzo llega el momento mas delicado, tenemos delante al posible comprador ¿Qué hacemos?...

Antes de que llegue el cliente revisaremos el estado de la casa y lo prepararemos como si fuese, este cliente quien nos va a comprar la casa, es decir, que solo nos falte ponerle un gran lazo.

Nunca dar la sensación de tener necesidad de vender, no agobie al cliente, déjele su tiempo, tiene que intentar que sea él quien le pregunte, eso será síntoma que tiene interés, háblele de la zona, sus servicios, los vecinos.

Acuérdese el cliente lo que quiere ver es la casa...

Seria una pena que después de todo el esfuerzo se cometiera un error....., **en estos momentos se la juega.**



Negociacion y venta

¿Ha pensado alguna vez qué consecuencias puede tener el poner un precio elevado.

Lo normal es que cuando uno vende intente de sacar el mayor precio posible, igual que cuando uno compra, intenta hacerlo al menor precio posible. Esto que es completamente natural, puede tener unas consecuencias letales para su venta:

Ayudara a su vecino a vender antes. En una misma zona suele haber a la venta varios inmuebles parecidos al suyo y con toda seguridad los posibles compradores las encontraran igual que van a encontrar la suya, ¿Qué cree que puede pasar si usted pide 175.000€ y otro pide 165.00€?, Sin lugar a dudas estará ayudando a su vecino a vender la casa antes, el comprador pensara que está comprando barato. **No ayude a sus competidores.**

Tendrá menos visitas. Normalmente los compradores en su búsqueda estableen unos rangos de precio, ¿Qué ocurre si pide 175.000€ y el comprador establece hasta 165.000€, por pedir demasiado su casa no aparecerá en esos listados y el interesado no irá a ver su casa y no podrá negociar nada.

Su casa se quema. Un precio elevado provoca que se tarde mas en vender y cuando una casa lleva mucho tiempo en venta se quema, los clientes más interesantes suelen acudir en los primeros 40 días.

Por todo ello en Román Inmobiliaria aconsejamos, poner de salida el menor precio pensado, ya que de esta manera, despertaremos interés y los compradores acudirán, a ver la casa, pudiendo llamar la atención de alguno de ellos.

Gastos de la venta

Usted tiene que saber que gastos le va a suponer la venta de su casa.

Impuestos municipales:

- Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. (Plusvalía)
- Impuestos estatales.
- Según su impuesto sobre la Renta de las personas Físicas.
- Certificado energético.

Si tiene hipoteca:

- Gastos de cancelación económica, si su hipoteca es a interés variable entre el 0% y el 1 % del capital pendiente.
- Gastos de cancelación registral, tiene que hacer una escritura para cancelar la hipoteca y por tanto, gastos de notaría y registro.
- Y por ley, los gastos del notario de la compraventa.

Esta claro que la profesionalidad es fundamental para hacer una buena venta, cualquier pequeño error se paga en el precio, porque se tarda mucho en vender y hay que bajar el precio, o porque se negocia mal y también hay que bajarlo.

En **Roman Inmobiliaria** a esto, es a lo que nos dedicamos, es lo que sabemos hacer, con nosotros seguro que conseguira vender antes y a un mejor precio.

Ud, puede elegir, decídase por lo mejor

Estos son nuestros servicios:

Financiación: Posiblemente la financiación propia es la característica más importante que le podemos ofrecer ya que sin ella en la mayoría de los casos no hay venta y por lo tanto no sirve de nada todos los demás aspectos.

Cambio de casa. Muchos propietarios quieren vender porque quieren comprar otra casa y no saben que hacer si primero venden y luego comprar o ir buscando algo mientras venden su casa, para esto tenemos soluciones financieras que le permitirán vender su casa en un plazo razonable de tiempo y poder comprar si encuentran algo realmente interesante.

Plan de comunicación y evolución. Es muy importante trabajar bien y también lo es mantener informado al propietario, la información muchas veces elimina tensiones y sobre todo nos permite ir adaptando, los medios en función de los resultados obtenidos, nosotros le propondremos un plan de comunicación y nos adaptaremos a sus necesidades. Nuestro principal objetivo es que usted disponga de toda la información relativa a la evolución de la venta de su casa.

Buscador de compradores o inquilinos. Disponemos en nuestra Web de una amplia base de datos de compradores de viviendas, lo primero que hacemos al incorporar su vivienda, es un cruce con esta base de datos.

Particular vende Inmueble. Es un sistema basado fundamentalmente en ayudarle usted para que pueda vender su casa también como particular con el apoyo de todos nuestros servicios, usted se ocupa de enseñarla y nosotros del resto.

Esperamos ser su inmobiliaria de confianza

Perfil del Agente

Amador Perez

Agente Inmobiliario

Un apasionado agente inmobiliario con cerca de dos décadas de experiencia en el emocionante mundo de bienes raíces. Mi dedicación a ayudar a los clientes a alcanzar sus sueños de hogar y propiedades de inversión ha sido la piedra angular de mi carrera.

romaninmobiliaria1@gmail.com



Nuestras instalaciones



romaninmobiliaria1@gmail.com



Contacto



955 706113
616 163138



romaninmobiliaria1@gmail.com



Calle San Sebastian, 40
41805 Benacazón (Sevilla)