

LA AVENTURA DEL VENDEDOR

Vender por tu cuenta puede ser un juego peligroso, porque hay muchos aspectos a tener en cuenta y a lo mejor no dispones de la información necesaria, ni del tiempo para informarte correctamente.

Esto son nuestros consejos que recomendamos que sigas para vender lo antes posible y al mejor precio que puedas conseguir:

1. Hay muchas agencias inmobiliarias, a cual acudir? Lo mejor siempre es que alguien te pueda recomendar un profesional con el cual haya tenido una buena experiencia.
2. Haz entrevistas, compara y elige a un buen agente inmobiliario (¡con uno basta!) para que comercialice tu vivienda y represente tus intereses durante todo el proceso que dure la venta de tu hogar.
3. No caigas en la trampa de contratar a varias agencias. Luego circula la casa en muchos diferentes webs y portales, varias veces en el mismo sitio, pero con diferentes fotografías e información. No es serio y confunde a un posible comprador!
4. El profesional al que eliges te debe hacer un análisis comparativo del mercado para ayudarte a valorar el precio de tu vivienda. Un precio realista te ayudará a vender antes y mejor.
5. Déjate asesorar, haz preguntas, aclara dudas. Solamente así se puede crear el vínculo importante con tu agente. Comparte con tu agente tus previsiones temporales y déjate asesorar sobre la estrategia de precio más adecuada para tus planes de futuro.
6. Solicita a tu agente inmobiliario que te explique el plan de marketing para vender tu vivienda, o dicho de otro modo: Lo que va a hacer por ti para merecer tu confianza. No olvides; sois un equipo con un mismo objetivo!
7. Decide junto a tu agente las mejoras a realizar. reparar desperfectos, poner a punto baños y cocina, asegurar una buena iluminación, pintar ... Está demostrado que el comprador valora una casa impecable y bien presentada.
8. Prepara tu vivienda para ser enseñada. ¡Recuerda! La regla principal de la puesta en escena es "neutralizar" el ambiente: elimina de la vista los bultos, las fotografías personales, el exceso de objetos decorativos y los efectos personales en los baños. El comprador debe sentirse atraído y acogido nada más entrar en la casa.

9. Durante las visitas, te recomendamos que te ausentes de la vivienda. Los potenciales compradores se sentirán más cómodos pudiendo pasear a su aire y hablando libremente de la vivienda con tu agente inmobiliario.

10. Aún tienes dudas porque contratar a un solo profesional? Todo el proceso es más eficiente si confías en una agencia y te dejes asesorar por ella. Solamente así, tu casa puede ser puesto en el mercado de una manera eficiente y profesional, para obtener una venta rápida y agradable.

Ponte en contacto con nosotros para que te informemos detalladamente. HABLEMOS!