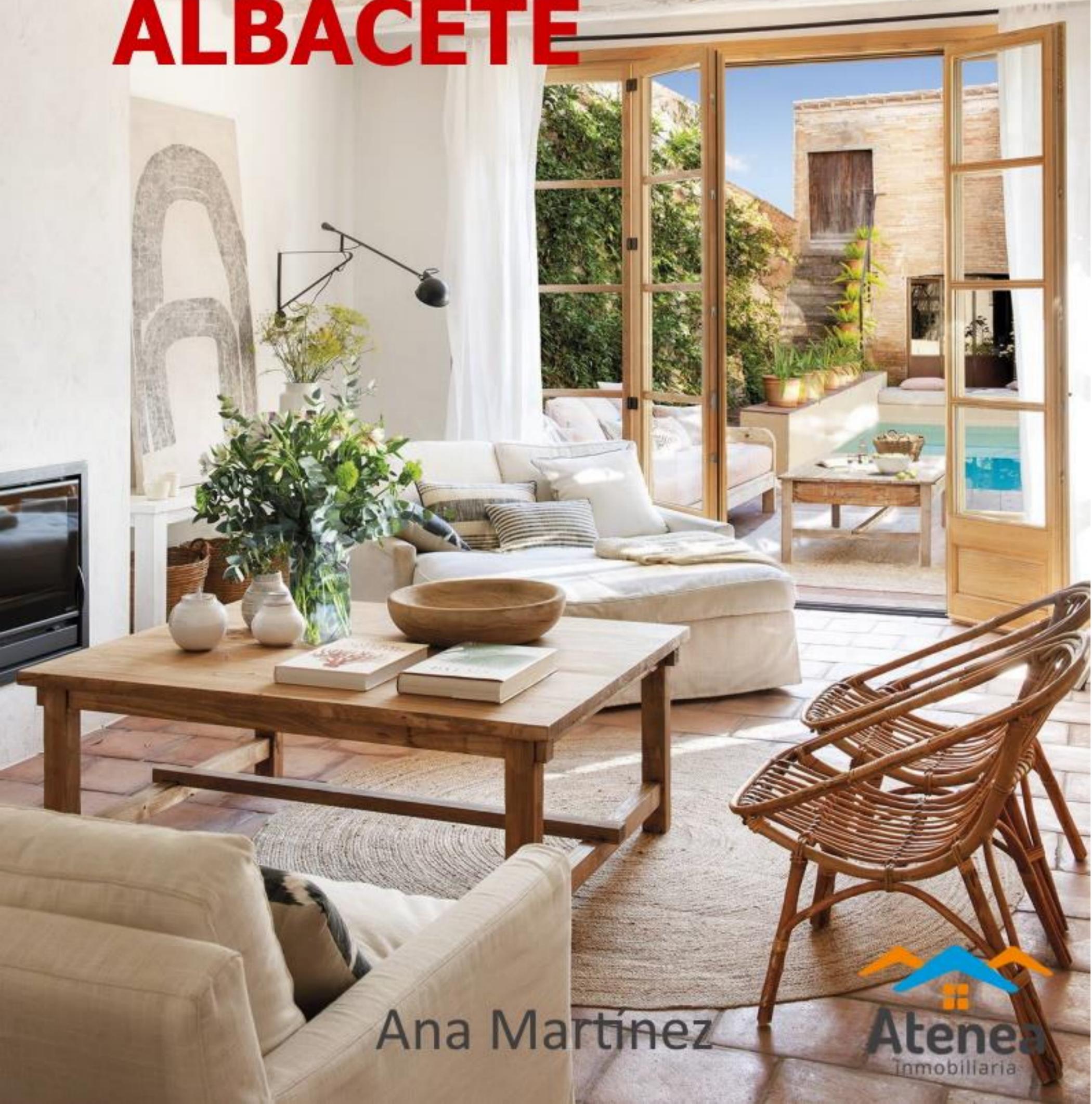


Los 3 Errores que Debes Evitar al Vender Tu Casa en **ALBACETE**



Ana Martínez



LA GUÍA QUE NECESITA CUALQUIER PROPIETARIO
EN LA RODA Y COMARCA PARA VENDER
SU PISO O CASA CON RAPIDEZ
Y AL MEJOR PRECIO

AHORRA TIEMPO Y DINERO

AUTOR: ANA ISABEL MARTÍNEZ MARCHANTE
ATENEA INMOBILIARIA LA RODA
CALLE CRISTO, 1 02630 LA RODA (ALBACETE)
TELÉFONO 967 445233 / 670 358459
Email: ana@atenealaroda.com
WWW.ATENEALARODA.COM



Atenea
inmobiliaria

Contenido

¿Por Qué esta Guía?.....	Página 04
Qué Significa Vender Rápido.....	Página 06
Error número 1.- Poner un Precio Alto para Luego Negociar.....	Página 11
Error número 2.- Poner tu Vivienda Sobrevalorada en el Mercado.....	Página 13
Error número 3.- Querer Vender la Vivienda Personalmente.....	Página 17
OTROS ERRORES MÁS COMUNES	
	Página 20
Error número 4.- Elegir la Agencia Inmobiliaria Equivocada.....	Página 22
Error número 5.- Ocultar Detalles que no Favorecen a la Vivienda.....	
Error número 6.- No Mejorar el Estado de la Vivienda.....	Página 23
Error número 7.- No Poner Bien en Escena tu Vivienda.....	Página 25
Propietarios VPO (Viviendas de protección oficial).....	Página 27
Documentos que Necesitas para Vender tu Vivienda.....	Página 28
Qué coste tiene el vender una vivienda en La Roda y su comarca.....	Página 30
Por qué Somos una Buena Alternativa para Vender tu Vivienda.....	Página 33

Copyright © Atenea Inmobiliaria

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: marzo 2022

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

Los archivos gráficos utilizados en el diseño y maquetación de esta guía son archivos provenientes de páginas de archivos fotográficos de stock libres de derechos de autor (PIXABAY y PEXELS) y son propiedad de sus respectivos autores.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

¿Por qué esta guía?

En primer lugar, gracias por descargar esta guía. Mi equipo y yo te lo agradecemos de corazón.

Perdona que sea directa y un poco presuntuosa, pero como propietario de una vivienda a la venta en La Roda y comarca, considero que necesitas esta guía.

No he confeccionado esta guía para hablarte de lo estupendos que somos como asesores inmobiliarios. Mi intención es que te llegue un mensaje que es muy probable que no te hayan enviado antes. Sé que apreciarás que te digan la verdad.

Me refiero a la realidad de tu situación como propietario de una vivienda en La Roda y Comarca, que tienes a la venta o que deseas vender.

No esperes en esta guía mensajes promocionales para captar tu vivienda, aunque al final de esta guía te exponemos cómo trabajamos y dónde nos puedes encontrar.

Con esta guía queremos ayudarte a que vendas tu vivienda rápidamente y al mejor precio, asesorándote profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hacemos? Porque sentimos que es nuestra obligación como asesores inmobiliarios.

Mi equipo y yo somos conscientes de que quieres que la venta de tu vivienda no se tome a la ligera. También somos conscientes que estás vendiendo un bien en el cual muy probablemente, tengas vínculos emocionales con el mismo, hayas invertido tiempo, cariño y ahorros. Vender tu vivienda puede ser una oportunidad de capitalizar tu inversión y hacer un cambio que posiblemente hayas estado planificando durante años. Pero ten cuidado, porque también se puede convertir en una pesadilla.

Por tanto, te mereces que te contemos los hechos tal como ocurren en el mercado. El conocerlos te ayudará tremendamente a la hora de vender tu vivienda.



Hablemos claro.

En mi trayectoria como asesora inmobiliaria en La Roda, he comprobado en muchas ocasiones, que las personas que se ponen en contacto con nosotras tienen **bastantes** dudas e información sesgada o incompleta sobre cómo vender su piso, su casa o su apartamento. En ocasiones me indican algunos propietarios estar más que hartos de enseñar y enseñar la vivienda sin resultado alguno.

La venta de una vivienda de forma rápida y por el precio adecuado, (*adecuado; no a un precio barato*), es una labor un poco compleja, que no es para principiantes, aunque al principio parezca sencilla.

Muchos propietarios se sorprenden cuando descubren que el factor más importante en la venta de una vivienda **no es su precio**; sino un cúmulo de factores; donde se encuentran algunos pequeños detalles. El precio de un inmueble influye y es importante, pero no es el factor determinante a la hora de vender una vivienda con rapidez y por lo que vale.

Puede que te sorprenda, pero muchas viviendas se venden por debajo de su valor real, porque el propietario no ha sido bien asesorado o se ha negociado mal la venta. Y al contrario, otras muchas viviendas no se venden porque, al estar el propietario mal asesorado, se comercializan a un precio sobre valorado que no se puede negociar cuando hay que hacerlo.

Seamos claros. No buscas poner tu piso/casa a la venta, lo que realmente quieres es venderlo **rápido y por su valor**. ¿Estamos de acuerdo? bien, entonces definamos lo que significa “rápido” y “por su valor” para que nos entendamos cristalinamente.



¿Qué Significa Vender Rápido?

“Rápido” significa normalmente entre 8 y 20 semanas. Si tardamos más de 20 semanas en un mercado normal de demanda y de oferta como el de La Roda, es que tenemos un problema que analizar. No se puede garantizar la venta de un inmueble en un periodo determinado.

Pero si podemos decir que, por nuestra experiencia, cuando comercializamos un inmueble, y hacemos un estudio previo del mismo, normalmente antes de 16 semanas la vivienda está vendida.

Aunque nos gusta insistir, en la vida no se puede dar “garantías” de nada en el sentido más estricto de la palabra.

Puede suceder que tu vivienda no se venda en 20 semanas; que se venda en 24. Bueno, en este caso la venta no es rápida, pero se ha conseguido el objetivo. Ten en cuenta que está en nuestro propio interés venderla cuanto antes, porque estamos invirtiendo nuestro dinero y tiempo en conseguirlo.

Ahora bien; si la vivienda no se vende en 20 semanas tenemos que analizar que está sucediendo, para poder actuar en base a ese estudio.

Pero, dicho lo anterior, con la demanda y oferta inmobiliaria que hay hoy en La Roda y en España en general; te puedo asegurar que el 90% de las viviendas se pueden vender en 12 semanas, si se prepara la vivienda de forma adecuada y se oferta a su valor; que no barato.

¿Qué Significa Por su Valor?

“Por su Valor” significa que el inmueble, vale lo que vale y debes considerar el mercado de la oferta y la demanda inmobiliaria en La Roda en perspectiva. *(Digo esto con todo respeto, porque como padres o abuelos, nuestro hijo o nuestro nieto es el más guapo)*

Si tu inmueble vale €120.000 euros, se tiene que vender por €120.000 euros y no por 110.000 euros, porque tu agente inmobiliario no ha sabido promocionarlo adecuadamente en estos últimos 3 meses y ahora es mejor bajarle el precio para venderlo. Sí, al bajarle el precio puedes terminar vendiéndolo, *(no está garantizado)*; pero perderás €10.000 euros e incluso puede que pienses que tu agente inmobiliario es genial, porque te ha ayudado a venderla.

Pero ten en cuenta, si tu inmueble vale €120.000 euros, olvídate de ofertarlo a €130.000 euros, porque cada vez los compradores conocen mejor el mercado. Si no pones tu vivienda a la venta por su valor, volverás a tener otro problema. Un problema que a todos nos va a costar tiempo, esfuerzo y dinero.

Si tu vivienda vale €120.000 euros o €500.000 euros, hay que saberla promocionar atrayendo la clase de comprador que se la puede permitir y luego saber defender su precio. Una vivienda sobre valorada es muy difícil promocionarla sin pisar la línea ética que debemos tener todos los asesores inmobiliarios y que algunos, pocos, no tienen escrúpulos en pisar e incluso traspasar.

Como puedes comenzar a sospechar, la venta de una vivienda no es una labor para principiantes, ni para especuladores, ni para pseudo profesionales. Ni ciertamente lo es para agentes inmobiliarios que sólo piensan en vender y no en “ayudar a vender”.

Seamos Imparciales y Equitativos

Pero ¡hey!; seamos ecuánimes. Pasemos a hablar también de aquellos propietarios que creen tener las joyas de la corona o fueron agentes inmobiliarios en su vida anterior.

Como se suele decir, “de todo tiene que haber en la viña del Señor” y esta clase de propietarios está proliferando. Proliferan en parte por culpa de nosotros mismos, los asesores inmobiliarios, que parece ser no hemos sabido informarles, educarles y ganarnos su confianza. De ahí la necesidad de una guía como ésta.

Algunos propietarios no entienden que colocar un cartel en el balcón o en la ventana NO es la mejor forma de vender su vivienda. Ciertamente ayuda, pero todo depende de cómo se coloque el cartel. Lo mismo pasa con Internet. El propietario puede anunciar su inmueble en 40 portales inmobiliarios, que digo, 200 portales y no vender su vivienda; incluso después de bajarle el precio.

Que se vendan 10- 20 viviendas de entre 1.000 - 5.000 viviendas en el mercado con métodos comerciales desfasados, no significa que estos métodos sean efectivos; porque, guste o no:

“todo lo que hagas para comercializar tu vivienda, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve del inmueble que está a la venta”.

Por favor, vuelve a leer la frase anterior. Aquí está la esencia que explica muchos de los errores que comenten los propietarios en La Roda durante la venta de una vivienda.

Debido a que esta frase es importante y estamos tratando conceptos que son contrarios a la sabiduría popular respecto a precios, ubicación, letreros, internet, etc., es necesario que le des la debida importancia a la diferencia existente entre el valor y el precio de tu vivienda.

A veces el propietario de una vivienda no quiere escuchar la verdad, porque no quiere que sus ilusiones se vean desvanecidas.

En otras palabras:

El precio de tu vivienda es lo que tú crees que vale en base a tu propia experiencia y la información que manejas.

El valor de tu vivienda es el beneficio que el comprador percibe de ella cuando se interesa en comprarla. *“¿Cómo me beneficio comprando esta vivienda?” “¿Qué gano yo comprando esta vivienda?”*

El precio de una vivienda es algo tangible; pero el valor de una vivienda es algo intangible. Cuando lo tangible y lo intangible se enfrentan en el sector inmobiliario, lo intangible siempre gana.

El valor de una vivienda es algo totalmente diferente para cada persona, ya que cada persona asigna unos atributos distintos a la misma vivienda.

El precio de una vivienda es fijo; sin embargo, el valor de una vivienda nunca lo es. Cambia según la persona interesada en comprarla.

El Ejemplo del Jumbo

Pongamos un ejemplo. Un avión Jumbo con 10 años de vuelo que se vende por 10 millones de euros para mí es caro, porque no me puedo imaginar lo que me puede aportar a mí un Jumbo estacionado en el Aeropuerto! Sin embargo, para un empresario del mundo aeronáutico el Jumbo de 10 millones podría ser una oportunidad.

Lo mismo sucede con una vivienda. Si yo no percibo el valor de una vivienda de 235.000 euros, para mí será cara; sin embargo, para otra persona puede ser una oportunidad; porque le da un valor diferente a la vivienda.

Aportar valor a una vivienda es parte del trabajo del asesor inmobiliario. Aportar valor significa saber cómo presentar esa vivienda sólo a los potenciales compradores adecuados.

¿Recuerdas la expresión: *“¿Aunque la mona se vista de seda, mona se queda”*? Bien; con las viviendas pasa igual. Un agente inmobiliario no puede presentar (= vestir), una vivienda ocultando la realidad. Tarde o temprano se verá “la mona” tal como es. Presentar así una vivienda, ocultando la verdad, no es aportar valor.

¿Sabes Crear Valor?

Necesitas crear valor, ya sea vendiendo a precio de mercado o ligeramente por debajo del mercado para tener más posibilidades de vender rápido, porque por alguna circunstancia personal tienes prisa en vender.

El valor de tu vivienda se crea desde el instante cero, desde que un potencial comprador encuentra tu vivienda por primera vez online o a través de un agente inmobiliario o amistad.

Las personas no compran una vivienda a primera vista. Se pueden enamorar de ella; pero enamorarse y decidir casarse, (*comprar la vivienda*), son 2 cosas diferentes.

Lo que sí hacemos todos cuando buscamos una vivienda es crearnos una “*percepción inmediata*” de esa vivienda. Por esta razón es tan importante saber presentar tu vivienda desde el ángulo adecuado aportando diferentes valores, (*para diferentes tipos de compradores con el dinero para comprarla*), desde el primer momento.

La percepción de valor de tu vivienda es lo que realmente influye en que tu vivienda se venda antes o después. ¿Quieres vender rápido? Escucha a un asesor inmobiliario profesional y luego decide.

Ten en cuenta que el valor de tu vivienda no sólo se refleja en cómo se presenta; sino también se crea valor a través de nuestra forma de hablar y de relacionarnos con el comprador, de las palabras que se utilizan y de expectativa de precio que el cliente espera.

He creído necesario exponerte esta diferencia entre el valor y el precio de tu vivienda antes de informarte de los 7 errores más comunes que tienden a cometer los propietarios al vender su vivienda en Almería.

Que quede claro. Tú mismo puedes vender tu vivienda cometiendo algunos o todos estos errores. Ahora bien, será más difícil vender tu vivienda rápido y al mejor precio posible si cometes alguno de estos errores.

Recuerda: No Estás Solo. Tienes que Competir.

Por favor, ten en cuenta lo siguiente. Hoy, en La Roda con una población de más de 15.000 personas, tienes que competir con más de 500 propietarios que quieren vender su inmueble y no precisamente sólo en precio. Créeme cuando te decimos que, por ofrecerla a un precio por debajo del mercado, no la vas a vender más rápido. Hay suficiente demanda de viviendas en La Roda, en la provincia de Albacete y Cuenca y en el resto de España para vender tu vivienda al precio “justo y de mercado”.

Una vivienda que se pone hoy en el mercado, pero que no se ha preparado para la venta y se promociona incorrectamente, dentro de 4 semanas puede aparecer olvidada en el puesto 594 de cualquier portal inmobiliario.

Recibir 3 o 4 llamadas en las primeras semanas, incluso un par de visitas a su vivienda no significa que vayas a vender rápido o que el precio de tu vivienda sea el adecuado.

Cuando un propietario no está bien asesorado, en un periodo de 10 semanas este propietario puede experimentar todo tipo de sentimientos comenzando por la expectación y la seguridad, a para pasar poco a poco a la duda; de ahí a la desilusión.

De ahí a sentirse engañado, de ahí al enfado, de ahí a no creerse nada... y puede que termine en desesperación.

Lo he visto en demasiadas ocasiones para comprender perfectamente cómo se sienten algunos propietarios que llaman a nuestra puerta.

¿Qué puedes hacer, como propietario interesado en vender tu vivienda en La Roda y alrededores para no tener que pasar por este Vía Crucis? En primer lugar, evitar los siguientes 7 errores. Pasemos, pues, a detallar brevemente cuales son.



“En Atenea Inmobiliaria no vendemos inmuebles; “ayudamos a nuestros clientes a comprar”. No es un juego de palabras o una frase hecha.

Eso es lo que hacemos y para conseguirlo hay que saber asesorar a los clientes y también a los propietarios como usted.

Asesorándolo sobre el mercado inmobiliario en La Roda y alrededores, usted venderá más rápido y al mejor precio y quien compra ha encontrado el inmueble que buscaba al precio adecuado.

Error número 1

Poner un Precio Alto para luego Negociar.



Este es el error más común que comenten los propietarios, más por ignorancia y por no haber sido bien asesorados, que por avaricia.

“Como cuento con el regateo, pues le pongo un precio más alto para luego bajarlo”.

Con esta forma de actuar lo que un propietario consigue hoy en día es lo contrario de lo que quiere: vender rápido y al mejor precio. Analicemos brevemente por qué:

- 1.- Un precio alto no atrae a los compradores adecuados; porque los compradores de una vivienda ya han comparado precios online antes de contactar con un agente inmobiliario o un propietario directamente. ¿No lo harías tú, si eres comprador?
- 2.- Aunque no lo creas, hay muchos compradores a los cuales no les gusta negociar y mucho menos regatear.
- 3.- Y luego tenemos el pensamiento que pasa por la mente de muchos compradores y que no deja en buen lugar ni a ti, ni a tu agente inmobiliario. Este pensamiento lo podríamos resumir en esta expresión:

“¡Qué listo (refiriéndose al propietario)! Ayer el precio era de 230.000 euros y hoy es de 220.000 euros. ¿Me pregunto lo que vale la vivienda en realidad? Mejor me decido por la otra...”

Siento decirlo, pero es así como reaccionan la mayoría de los clientes cuando un propietario quiere negociar el precio o rebaja el precio sin motivos. Clientes que hubieran comprado la vivienda YA, hoy mismo, si el propietario hubiera salido al mercado con otra mentalidad.

¿Qué tu agente inmobiliario te ha aconsejado este tipo de estrategia? Pues te recomiendo que busques otro, porque estas en malas manos.

Tu vivienda vale lo que vale. Si estás bien asesorado tu vivienda no necesita negociación. Y ten en cuenta lo siguiente: el 95% de los compradores de una vivienda no están interesados en negociar. La negociación les pone nerviosos. El regateo retrasa y generalmente anula las posibilidades de compra y de venta.

No confundas este error con el error de poner un precio elevado a su vivienda sin saberlo. En este caso, tú eres consciente que el precio que estás poniendo a tu vivienda está por encima del mercado, porque crees que el regateo es una buena estrategia.

Este es un error que influirá directamente en alargar el tiempo en que un propietario va a vender su vivienda. ¿Y sabes qué? Es muy, muy posible que ese propietario termine vendiendo la vivienda por un precio más bajo del que pensaba obtener con el regateo. Lo hemos comprobado en muchas ocasiones.

Sin embargo, dicho todo lo anterior, como propietario de una vivienda a la venta, tienes que estar dispuesto a ser flexible y abierto a negociar en determinadas ocasiones. Pero sólo en ciertas ocasiones.

No, no me contradigo. Una cosa es salir al mercado en plan “*vendedor de alfombras en el mercado de Estambul*” y otra distinta es estar dispuesto a escuchar ofertas de ciertas personas.

Expliquemos esto de otra forma. No es lo mismo “negociar” que “regatear” y en la mayoría de las ocasiones lo que buscan los propietarios es regatear; no negociar.

El “regateo” puede funcionar para vender y comprar alfombras. Comprar una vivienda es algo más serio.

Todos sabemos que en la vida hay ocasiones en que un interesado puede darte alguna opción para comprar tu vivienda que deberías considerar. No toda oferta de compra se basa en la reducción de precio. ¡Se te sorprenderías de lo que se puede negociar en la compraventa de una vivienda!

En este caso, hay que saber negociar, porque la negociación es el arte de conseguir que todas las partes queden satisfechas con el negocio. Yo gano, tú ganas, él gana, nosotros ganamos... Algo que parece sencillo y obvio; pero no lo es en absoluto.



Error número 2

Poner la Vivienda Sobrevalorada en el Mercado



Este es el segundo error que más comenten los propietarios y es diferente al error anterior en que, en este caso, el propietario NO sabe que su inmueble está sobre valorado.

Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, (y lo hará rindiéndose a la dura realidad), es muy posible que pase a cometer el error n°.1:” ahora vamos a negociar (= regatear)”.

Sí, ahora vamos a negociar y cualquiera negocia con un propietario que no tiene las ideas claras y piensa que su vivienda sigue siendo mejor que cualquier otra similar en el entorno.

Poner una vivienda en el mercado con un precio alto indudablemente retrasará la venta. En realidad, esta táctica retrasará mucho la venta y además no se venderá por ese precio.

Un dato que pocos propietarios saben y algunos agentes inmobiliarios desconocen. El mejor momento para vender una vivienda en La Roda son las 4 primeras semanas de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice bien, claro.

¿Por qué las 4 primeras semanas? Porque la mayoría de los compradores de una vivienda antes de contactar con un propietario o agente inmobiliario han pasado semanas, (*varias semanas y a veces un par de meses*), en internet buscando, comparando y sobre todo aprendiendo.

No estoy diciendo que estén 3 horas diarias todos los días durante semanas o meses buscando, comparando y aprendiendo. El comprador de una vivienda antes de contactar por primera vez con alguien, propietario o agente, se toma su tiempo pensando y considerando la compra de una vivienda.

En otras palabras, el comprador compra cuando quiere él/ella, no cuando quiere el propietario o el agente inmobiliario.

Si el futuro comprador de una vivienda ha visto la tuya online y le parece una buena oportunidad, entonces se decidirá a contactar. Si tu vivienda tiene un precio alto, el comprador esperará a ver lo que surge en las próximas semanas, porque ahora no tiene prisa en comprar. Todavía no.

Si el precio de la vivienda es el adecuado y el agente inmobiliario sabe defender ese precio mostrando el valor que tiene tu vivienda en su publicidad, entonces comenzarás a recibir solicitudes de información y de ellas 2 o 3 clientes mostrarán interés real en comprar tu vivienda.

Cualquier vivienda que tiene 2-3 compradores interesados al mismo tiempo, se vende con rapidez y al mejor precio posible.

Todo propietario necesita un buen asesor inmobiliario que le indique cual es el precio real de tu vivienda. El mejor precio que puedes conseguir ahora. A veces esperar 1 año o 2 para vender su vivienda es la mejor opción para algunos propietarios. Y a veces es todo lo contrario. Aquí es donde también entra el asesoramiento profesional.

Entendiendo a los Propietarios

La mayoría de los propietarios, son incapaces de ver su vivienda de forma objetiva. En la venta de tu vivienda se suman cuestiones subjetivas como el tema sentimental, la creencia de que tu casa es mejor que la del vecino...y cuestiones económicas como reformas, hipotecas, el precio que se pagó en la compra de la vivienda, etc.

Esta forma de pensar del propietario es comprensible. Nadie quiere malvender lo que tanto esfuerzo le ha costado. Sin embargo, hay que ser consecuentes con el estado del mercado en esos momentos y tenemos que adaptarnos en lo posible.

Es fácil ver la compraventa desde un sólo ángulo; el de la venta y no considerar algunos aspectos de la compra como lo que cuestan hoy los créditos hipotecarios, los términos y condiciones de estos créditos, si necesita reforma o no; o el nº de viviendas que hay a la venta en tu zona y la competencia existente con vivienda reformada o nueva.

Los propietarios que se dejan asesorar por profesionales son los únicos que ganan vendiendo sus viviendas rápido y por el mejor precio posible.

Todo propietario evitará poner un precio alto a su vivienda y podrá poner el mejor precio de venta, si considerara lo que un asesor inmobiliario le demuestra sobre cómo está el mercado inmobiliario en esa zona. Lo que le demuestra; no lo que le dice.

Salir al mercado con un precio alto también consigue que sea la competencia quien venda antes. Si en la zona hay una vivienda similar a un precio inferior, (*y generalmente la hay*), el comprador la va a encontrar y no considerar los posibles beneficios que le aporta tu vivienda en particular.

En resumen, el propietario que permite que su vivienda se ajuste al precio de una valoración hecha por un asesor inmobiliario, o mejor aún, por una valoración oficial, tendrá muchas más posibilidades de vender su vivienda con rapidez y al mejor precio.

Y otra cosa, un asesor inmobiliario que se precie nunca venderá tu vivienda por un precio inferior al que el mercado puede soportar en ese momento



Error número 3

Querer Vender la Vivienda Personalmente



Este es otro error muy común que es comprensible y a veces incluso, (*tristemente para nosotros los asesores inmobiliarios*), inevitable.

No estamos en contra de que tú, como propietario, ejerzas tu derecho a vender tu vivienda como mejor creas oportuno. Sin embargo, te prevenimos: no es tan fácil vender una vivienda como puede parecer a primera vista.

Sí, tenemos internet y sabemos que algunos propietarios son muy capaces de poner en práctica un plan de marketing online, que puede competir con el de algunas agencias inmobiliarias y tienen el tiempo y el dinero para hacerlo.

Ahora bien, la venta de una vivienda no se reduce a una exposición exhaustiva en Internet. Hay que conocer el mercado y cómo los compradores tienden a solicitar información. Y luego tenemos la fase del servicio al cliente, de la visita a la vivienda y de la negociación de la compraventa. No me refiero al precio; sino a saber mostrar el valor de la vivienda que justifica muy bien el precio que se solicita por ella.

No, no es tan fácil vender una vivienda como algunos propietarios creen y eso contando con que sepan al menos promocionar su vivienda en Internet. Los cuales, aunque los hay, son pocos.

Si como propietario no dominas el marketing online, lo tendrás pero que muy difícil para vender tu vivienda.

Sinceramente, no me gustaría que formaras parte del grupo de propietarios que, una vez se han convencido que un cartel de “*Se Vende*” y unos cuantos anuncios online no le han funcionado, llaman a una agencia inmobiliaria para que les venda su vivienda.

Cada mes recibimos llamadas de propietarios que han experimentado esta desilusión y ahora no saben qué hacer. A veces no te lo dicen y luego lo descubrimos nosotros, lo cual es peor, porque sus anuncios, (*que generalmente están enfocados al comprador equivocado*), todavía siguen en internet y saltan cuando alguien busca una vivienda con esas características. Lo cual no ayuda en absoluto a la agencia inmobiliaria.

No es mi intención dar una lección magistral sobre la conveniencia de utilizar un buen asesor inmobiliario para vender tu vivienda. Sé que si ya has intentado vender tu vivienda directamente es porque, o bien querías intentarlo, (*con todo tu derecho*), a ver cómo

funcionaba o porque no te fiabas mucho de aquel agente inmobiliario que vino a ver tu vivienda o simplemente no confías en ninguno de nosotros.

En cualquier caso, tu actitud es perfectamente comprensible. Un error que ha retrasado la venta de tu vivienda, pero un error que tiene solución.

La solución no pasa por elegir a un agente inmobiliario o agencia para que te ayude en la venta de tu vivienda; sino en seleccionar el asesor inmobiliario que tú necesitas. Por supuesto, quieres el mejor asesor o agencia inmobiliaria en el mercado, pero eso tiene un costo que se traduce en:

- 1.- Saber buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 2.- Tiempo a invertir en buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 3.- Paciencia para que tu asesor inmobiliario haga su trabajo antes de poner tu vivienda en el mercado.

La pregunta obvia que posiblemente te estarás haciendo ahora es *“¿Y cómo distingo a un buen asesor, a un asesor profesional en La Roda que me ayudará a vender mi casa rápido y por el mejor precio?”*.

La respuesta es así de sencilla:

Respuesta: *“Lo sabrás tan pronto lo conozcas o la conozcas”*. Los asesores inmobiliarios profesionales actúan, hablan, se comportan y trabajan de forma diferente. ¿Cómo? Ya lo comprobarás cuando los conozcas.

Vender directamente tu vivienda es un trabajo solitario y limitado en recursos y medios. Sin tú saberlo, sólo con la descripción y fotos de tu vivienda, puedes estar retrasando la venta. No hablemos ya del precio.

A veces algunos propietarios ponen en el mercado sus viviendas a un precio bajo e incluso a ese precio se tardan en vender. Este hecho es más común de lo que se cree. Un buen asesor inmobiliario puede conseguir vender esa vivienda a un precio superior y venderla más rápido.

Si pretendes vender tu vivienda personalmente, por favor, hazte primero estas preguntas:

- ¿Eres consciente de la ardua labor que te propongo?
- ¿Cómo determinas el precio de tu propiedad?
- ¿Has preparado un estudio de mercado?
- ¿Cuánto tiempo vas a dedicar cada día a la venta de tu piso?
- ¿Has pensado cómo vas a darle la mayor divulgación?
- ¿Has preparado un plan de acción de venta específico para tu casa?

Y estas otras:

- ¿Estás familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?

- ¿Conoces el tipo de cliente que visita tu vivienda? ¿Es realmente un comprador o sólo un curioso?
- ¿Puedes ayudar al comprador en el proceso de financiación?
- ¿Estás dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que supone la compra de una propiedad?
- ¿Cómo sabrás que el precio que te ofrece el comprador es el máximo que puedes obtener por tu casa?
- ¿Quién va a realizar la parte burocrática de la gestión: ¿contrato, documentación a Notaría?



“En Atenea Inmobiliaria ayudamos a comprar a nuestros clientes”.

“Siempre les presentamos los mejores inmuebles, porque conocemos bien la zona en la que trabajamos y siempre tenemos inmuebles a precios del mercado”

Error número 4

Elegir la Agencia Inmobiliaria Dispuesta Poner el Precio Más Alto a Tu Vivienda.



Para explicar este error seré breve, porque en este caso pocas palabras son suficientes.

Hay agentes y agencias inmobiliarias de todos los colores, gustos y sabores. Como en todos los sectores; en el sector inmobiliario hay agentes inmobiliarios más o menos profesionales; agentes inmobiliarios que son muy profesionales, agentes inmobiliarios no tan buenos profesionales y otros agentes inmobiliarios que simplemente han perdido El Norte. De estos últimos no hay muchos; pero todavía “pululan” por ahí unos pocos.

Teniendo esto en cuenta, algunos propietarios cometen el error de entregar su vivienda a aquel agente inmobiliario o agencia dispuesta a poner el inmueble al precio más alto. Se entiende que este error se cometa, ya que es muy tentador sucumbir a los precios altos y a la expectativa de ganar lo máximo posible.

Este error de cálculo es muy común, ya que aquí se mezclan el error nº1 y el error nº 2 con el agravante de que son errores apoyados o fomentados por el agente o agencia inmobiliaria poco profesional.

Este tipo de agente inmobiliario quiere conseguir tu vivienda a toda costa y no tiene reparos en jugar con tu desconocimiento del mercado y con tus sentimientos.

Aunque sepa que tu vivienda está sobrevalorada, su objetivo ahora es conseguir tu vivienda; ya habrá tiempo más tarde para bajar el precio. Esta forma de actuar te retrasará mucho la venta de tu vivienda.

Lo ideal sería que contrates los servicios de un tasador. Sin embargo, también puedes tener un estimado del precio que debe tener tu vivienda si tu asesor inmobiliario te presenta un análisis de diferentes precios de viviendas en tu zona; entre otros datos.

De todos estos 7 errores, este no es el más frecuente; pero si es el más grave, porque estarás cometiendo 2 errores al mismo tiempo.

Muchas viviendas en el mercado no se venden, porque el propietario ha cometido este error y generalmente el agente inmobiliario responsable de que lo haya cometido, no entiende cual es la diferencia entre valor y precio de una vivienda.

El no saber esta diferencia influirá negativamente en la forma en que el agente inmobiliario promocionará tu vivienda online y offline. No sabrá redactar sus anuncios y no sabrá que fotos y enfoque son mejores para captar a los compradores ideales.

En resumen, déjate asesorar y tómate tu tiempo en elegir un asesor inmobiliario profesional. No por poner tu vivienda antes en el mercado, la venderás más rápido.



Error número 5

Ocultar Detalles que No Favorecen a la Vivienda



Este error generalmente no lo cometen algunos propietarios por malicia, sino más bien por tener prisa por vender su vivienda y por ignorancia.

Muchas ventas no terminan por cerrarse debido a este error. Tarde o temprano los detalles que no favorecen a una vivienda van a conocerse y a influir negativamente en el precio de una vivienda. Una vivienda puede tener un precio justo de mercado; pero cuando el comprador descubre que todo lo que le han dicho no es totalmente cierto, comienza a dudar si la compra de esta vivienda es una buena oportunidad.

¿Qué detalles tienden a ocultar los propietarios, más por ignorancia que por mala fe? Generalmente son detalles documentales sobre su vivienda: pagos que no están al día, gastos adicionales de mantenimiento de la propiedad de los cuales no se informa al interesado; estado físico de alguna parte de la vivienda; problemas con el vecino por los límites de la propiedad; problemas urbanísticos que afectan a su vivienda, etc.

Toda vivienda, repito, toda vivienda, tiene detalles que no le favorecen. Toda vivienda tiene ventajas y desventajas y esto debe asumirlo el propietario. Ocultar estos detalles no le favorece en absoluto en la venta y van a influenciar posiblemente en que al final, y tras un largo periodo en el mercado, obtenga un precio menor del que podría haber obtenido si hubiera sido totalmente transparente al principio.

Esto me lleva a recordar a los propietarios que es necesario preparar muy bien la vivienda antes de ponerla en el mercado y esto lleva tiempo. Recopilar todos los datos legales de una vivienda e inspeccionarla detalladamente antes de ponerla en el mercado; no sólo lleva tiempo, sino que se necesita saber hacerlo. Sólo cuando se tiene TODOS los datos y el asesor inmobiliario conoce tu vivienda como tú, es el momento apropiado para ponerla a la venta y comenzar a recibir llamadas.

En resumen, antes de poner tu vivienda a la venta repasa toda su documentación legal y financiera en caso de que esté hipotecada. Se transparente con tu asesor inmobiliario y exige a este que prepare un Dossier de Venta con todas las características de tu inmueble. Exige este Dossier

Y por favor, recuerda lo siguiente: el no proporcionar ciertos datos de tu vivienda al comprador por no haberte dado cuenta, no se tiende a interpretar como un olvido; sino como falta de honestidad y es lo que cancela una venta. ¿Qué pensarías tú si descubres cierta información que no te habían revelado de una vivienda en la que estás interesado/a y luego te dicen que no se te entregó por descuido?

Error número 6

No Mejorar el Estado de la Vivienda Antes de Ponerla a la Venta



Otro error que se comete muy a menudo es no reparar aspectos físicos de la vivienda, visibles o no, antes de ponerla a la venta.

El precio de mercado de una vivienda depende de muchos factores; no solo de su ubicación. Muchos propietarios pueden aumentar el precio de su vivienda, por ejemplo, en 10.000 o 15.000 con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar de 3.000 a 5.000.

Por supuesto, puedes vender tu vivienda sin hacer ningún tipo de reparaciones y algunos de nuestros clientes así decidieron hacerlo y hay casos en los que es lo más correcto.

Ahora bien, si deseas conseguir el máximo por tu vivienda, debes realizar reparaciones y mejoras antes de ponerla a la venta. Muchos propietarios no saben cómo pueden incrementar el precio de sus viviendas; y esto es algo que también incumbe al asesor inmobiliario: decirte cómo puedes obtener el mejor precio en el mercado.

Puede que un piso en la cuarta planta de un edificio no tenga mucho margen de mejora y aumentar así su precio; sin embargo, una casa con jardín suele poder mejorarse mucho con una pequeña inversión antes de ponerla a la venta. (si tenemos el jardín cuidado, por ejemplo)

Seamos claros en esto. El error que cometen muchos propietarios no es “NO reparar” ciertos aspectos de la vivienda antes de ponerla a la venta; sino de solicitar un precio determinado sin tener en cuenta las reparaciones necesarias para hacer la vivienda más agradable para vivir.

En esta situación es donde el valor y el precio de tu vivienda juegan un papel determinante desde el punto de vista del comprador. A veces pequeños detalles hacen que una casa parezca descuidada y tienen un impacto negativo en los posibles compradores.

Goteras, grietas, basura, suciedad, paredes manchadas o mal pintadas, puertas de armarios rotas..., son algunas de las cosas que puedes mejorar para que tu casa luzca mejor ante los visitantes. Todo esto tiene un impacto en el comprador.

Si la vivienda tiene vicios ocultos o problemas estructurales, no se verán a simple vista, pero un técnico alertará a los compradores. No quiere decir que una casa con problemas no se venda, pero lo usual es que el comprador si está interesado te pida negociar, (*que no regatear*), las condiciones de la venta, incluyendo disminución de precio o que hagas reparaciones.

Ten en cuenta que, si has comenzado a remodelar tu vivienda y no quieres terminar con la remodelación, puede ser incluso peor. Si has comenzado a remodelar, pero te quedaste a mitad de camino, habrá muchas personas que no deseen continuar con la obra, ni siquiera obteniendo una importante reducción en el precio.

En resumen, hay que analizar si se debe hacer esas mejoras o no, tener en cuenta que debemos analizar el caso en concreto ya que si hablamos de que todo es absolutamente a reformar, no es lo mismo que pintemos el pasillo que está muy manchado pero la casa está reformada.



Error número 7

No Aplicar Técnicas de Home Staging a la Vivienda



Este error tiene mucho que ver con el error anterior; pero se extiende a no mostrar su vivienda desde el mejor ángulo posible. En otras palabras, contiene al error anterior y todavía va más lejos.

Te pongo un ejemplo.

Es como si una persona atractiva saliera un día a la calle sin arreglarse y que esta misma persona saliera a la calle otro día bien arreglada. La persona sigue siendo atractiva ambos días y en ambas situaciones; pero en el segundo caso es mucho más atractiva.

Así es como tienes que tratar a tu vivienda para poder venderla con rapidez y al mayor precio posible. No basta con reparar y mejorar tu vivienda; hay que saber maquillarla y presentarla.

Aquí entra otra vez en juego el concepto de valor y precio de una vivienda y de la primera percepción que se lleva el posible comprador. Si quieres que el valor que el comprador le dé a tu vivienda justifique su precio, entonces tendrás que poner en escena tu vivienda desde el mejor ángulo posible.

Muchos propietarios cometen el error de no poner bien en escena sus viviendas; porque no lo creen importante. Entienden que las reparaciones y mejoras influyan en el precio; pero no así la puesta en escena de su vivienda.

Solo tendrás una oportunidad para causar una buena impresión. Por eso la primera visita de un cliente a tu casa es vital para generar una segunda visita.

¿Cómo poner en escena tu vivienda?

Es fácil, todo se remite a 4 factores:

1. Reparar posibles desperfectos y mejorar el aspecto de tu vivienda.
2. Limpieza de tu vivienda.
3. Decoración de tu vivienda de forma neutra. No voy a entrar aquí en cómo hacerlo, ya que este es un tema amplio y va más allá del propósito de esta Guía Informativa.
4. Tomar las fotografías adecuadas y/o crear el vídeo adecuado. No se trata de sacar unas fotografías y grabar un vídeo con un móvil de última generación. Hay que saber cómo hacerlo y esta es una habilidad que debe aprenderse.

Los 2 primeros factores dependen de ti; pero los 2 últimos dependen de su **asesor inmobiliario**. Si éste conoce las técnicas de “*home staging*” y las aplica a tu vivienda; sabe cómo sacar fotografías de cada parte de tu vivienda y sabe cómo grabar un buen vídeo, las posibilidades de vender tu vivienda con rapidez y al mejor precio posible, aumentarán en un 300% o más.

En la Roda cuentas con un equipo profesional de *home staging*, en Atenea Inmobiliaria, aprovéchate de la cercanía y saca partido de ello.

En resumen, la compra de una vivienda es también una decisión emocional y si presentas tu vivienda mostrando el máximo potencial que ésta tiene, tendrás más posibilidades de venderla por el precio que deseas.

Conclusión

Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen muchos propietarios al vender sus viviendas en La Roda y comarca, procura **no cometerlos** y venderás tu vivienda a la velocidad de la luz y al mayor precio posible.

Piensa que estás compitiendo con más de 500 viviendas y no te queda más remedio que diferenciarla para alcanzar tu objetivo: venderla rápido y al mejor precio.

Si consigues que tu vivienda sea una de las primeras que aparecen cuando se realiza una búsqueda, entre estas 500 o más viviendas en oferta y que cuando se encuentre tu vivienda cause buena impresión en precio, características y presentación, te encontrarás entre el 5%-10% de los propietarios que cada mes venden su vivienda en tiempo record y por un buen precio.

No me queda más que honestamente desearte suerte en la venta de tu vivienda.



Antes



Después

Propietarios de VPO (viviendas de protección oficial)

Según la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha, si tienes una vivienda de VPO tienes que saber que tu vivienda tiene un precio máximo establecido al ser considerado vivienda protegida.

Para calcular ese precio necesitas tomar el valor del módulo que la Junta de comunidades de Castilla la Mancha marca y ese valor hay que multiplicarlo por la superficie útil, todo ello debe de ir acompañado por un modelo de contrato que estipula la Junta de comunidades e ir acompañado por la documentación y modelos requeridos.

Los compradores asimismo tienen que reunir unos requisitos para poder acceder a esa vivienda además de necesitar inscribirse en la oficina de demandantes, para ello tendrán que cumplimentar una serie de modelos al igual que presentar la documentación requerida.

También tendrás que saber que no todas las viviendas protegidas son iguales, ni tienen las mismas condiciones, las hay públicas sin posibilidades de descalificación; con la propiedad del suelo y sin ella, las hay privadas con 20 años de descalificación definitiva, también de 30 años, con subvención y sin ella, etc.

Es un trámite que para un propietario o comprador seguro les resulta algo complicado, no pierdas el tiempo y pide ayuda a profesionales, los cuales están acostumbrados y no tendrás ningún tipo de problemas. En Atenea Inmobiliaria te proporcionamos todo el asesoramiento integral de este tipo de viviendas aunque no te la hayamos vendido.



Documentación necesaria para vender tu vivienda en La Roda y Comarca

Algunos propietarios desconocen que documentación deben aportar para poder vender su vivienda y así poder realizar todas las gestiones contractuales y trámites correspondientes con su vivienda.

Aquí te exponemos los documentos imprescindibles que necesitas para facilitar la venta de tu vivienda. Antes de poner una vivienda a la venta es importante contar con la documentación que va a permitir informar sobre cualquier aspecto técnico, legal y económico de la vivienda a los posibles interesados en comprarla.

El Propietario de la vivienda a la venta debe aportar los siguientes datos:

A.- Datos Personales

- Nombre completo
- Dirección completa
- DNI/NIE/Pasaporte
- Estado Civil
- Nacionalidad

B.- Datos de Identificación de la Finca o Inmueble

- Escritura de propiedad
- Certificado de Eficiencia Energética
- Último recibo del IBI
- Último recibo de gastos comunidad
- Últimos recibos de los suministros
- Plano de la vivienda (si lo hubiese)

En caso de haber más de un propietario, será necesario aportar los datos personales anteriores de cada uno de ellos estos datos de todos ellos, junto con el porcentaje de participación en la propiedad de cada uno.

En caso de que exista una persona representando al propietario del inmueble, (abogado, familiar...), ésta necesitará un poder legal que le autorice a realizar los trámites de compraventa sobre el inmueble.

Además, el propietario o representante de los propietarios, deberá firmar un acuerdo de prestación de servicios con su asesor inmobiliario.

Si la vivienda a la venta está a nombre de una empresa o una persona jurídica deberá a portar los mismos documentos anteriores a nombre de la empresa.



Nuestro Código Ético Profesional

“En nuestra asesoría inmobiliaria mantenemos un código de conducta profesional. Un código de principios básicos para que te sientas protegido con el servicio que te ofrecemos y compruebes que trabajamos de forma profesional y con rigor”.

Nuestro objetivo es aportarte las mejores garantías y un servicio de calidad de interés común, para así preservar la profesionalidad del sector inmobiliario en La Roda y comarca.

En resumen, en Atenea Inmobiliaria nos tomamos como una obligación tratar a nuestros clientes en base a estos principios. Compruébalo aquí:

Qué coste tiene el vender una vivienda en La Roda y Comarca

Es conveniente que todo propietario deseando vender su vivienda conozca cuánto le va a **costar vender su vivienda** en gastos de venta y en impuestos. Algunos propietarios no lo tienen en cuenta y en consecuencia se llevan una sorpresa que a veces no es muy agradable.

Al vender un inmueble o vivienda naturalmente se recibe un dinero por el precio pactado, pero antes de concretarse la venta es necesario incurrir en gastos que se inician desde cuando se ofrece el inmueble a la venta, hasta que se firma ante notario la transferencia de propiedad del inmueble y más tarde al pagar algunos impuestos.

Aunque cada vivienda, piso, apartamento o casa es un ente diferente y estará acogido a diferentes impuestos, cargas y gravámenes, vamos a enumerar cuales son los gastos e impuestos más habituales que deberás pagar tú como propietario o vendedor:

1.- Plusvalía Municipal

La Plusvalía Municipal es el impuesto que aplica tu Ayuntamiento sobre el incremento de valor de tu vivienda y que debes pagar tú al vender tu vivienda. Este impuesto municipal grava el aumento de valor de los terrenos de naturaleza urbana experimentado durante los años en que has sido propietario de la vivienda.

Para el cálculo de este impuesto el Ayuntamiento no toma en cuenta el precio de venta, ni el valor de mercado de la vivienda, sino el valor catastral de tu vivienda y el número de años que has tenido el inmueble y no podrá ser inferior a 1 año. En caso de superar los 20 años se tomará como referencia el máximo 20 años.

Según la ley lo pagas tú como vendedor. Hay un plazo de 30 días naturales desde la fecha de la escritura para liquidarlo en el ayuntamiento

2.- El Impuesto de Incremento Patrimonial.

El Impuesto que debes pagar a la Hacienda Pública por la venta de tu vivienda o propiedad. La cantidad en impuestos que vas a pagar la determina Hacienda por diferencia entre el valor de transmisión y de adquisición. Debes tener en cuenta que Hacienda contempla algunos beneficios fiscales para ciertos tipos de viviendas; por lo que es aconsejable informarse sobre tu caso en particular.

Por ejemplo, uno de nuestros clientes se ahorró más de 11.000 euros en impuestos acogiéndose a uno de estos beneficios fiscales gracias a nuestro asesoramiento.

3.- Cancelación de hipoteca si la hubiera.

Muchas personas venden su vivienda con hipoteca. Es decir, han comprado una vivienda, pero tienen una deuda hipotecaria con el banco que todavía tienen que pagar. En este caso debes cancelar el pago de tu hipoteca que puedes hacerlo inmediatamente obtienes el dinero por la venta de tu vivienda.

Generalmente la cancelación de hipoteca se lleva a cabo en el notario al mismo tiempo que firmas la documentación de compraventa y recibes el pago por la venta.

4.- Comunidad de Propietarios.

Al vender tu vivienda, debes estar al día con el pago de los gastos de tu comunidad. Las comunidades de vecinos están sometidas y regidas por la Ley de Propiedad Horizontal y todos y cada uno de los propietarios de una vivienda en la comunidad o edificio debe pagar su cuota de mantenimiento, llamadas cuotas de participación y otras cuotas que se denominan derramas extraordinarias en obras de mejora.

5.- Impuesto de Bienes Urbanos, (IBI).

El impuesto de bienes inmuebles, IBI, es un impuesto directo de carácter local que grava la titularidad y derechos reales que tienes sobre cualquier bien inmueble, ya sea urbano, rústico o con características especiales.

El impuesto lo devenga la Hacienda Local con carácter general el 1 de enero de cada año. Este punto puede generar ambigüedad a la hora de realizar una compra venta, dado que siempre te corresponde a ti como propietario del inmueble estar al corriente del pago del IBI. Por Ley, quien es propietario del inmueble a 1 de enero, es el obligado al pago del IBI de ese año.

Para determinar la base imponible del impuesto, se toma el valor asignado por el catastro según las distintas valoraciones y actualizaciones que se llevan a cabo por este organismo.

6.- Gastos Notariales

Los gastos de notario son los que se producen por el otorgamiento de la escritura pública de compra-venta. Los costes del notario son fijados por normativa y su cuantía depende del importe del inmueble, aunque puede incrementarse por aspectos de la operativa notarial: el número de copias, extensión de la escritura, asiento presentación, etc.

7.- Honorarios al Asesor Inmobiliario.

Es un porcentaje del precio de la venta más el IVA legal vigente en ese momento, sólo se liquida 1 sola vez y normalmente después de realizar la firma de compraventa. Comercializar una vivienda tiene sus gastos no solamente en publicidad, sino en infraestructura, tiempo y esfuerzo.

Que ningún propietario crea que invirtiendo solo 200 euros se puede vender una vivienda rápido y al mejor precio. Eso de subir una propiedad a los portales inmobiliarios y esperar que el teléfono suene una y otra vez con clientes interesados es un sueño. Si fuera así, ¿Por qué no lo hace el propietario?

Un asesor inmobiliario se encarga de todo el proceso de venta desde la valoración, análisis de toda la documentación legal e hipotecaria, promoción de su vivienda, preventa y postventa.

Normalmente, una persona no se atreve a cambiar el aceite de su coche o pintar su casa. Para ello contratan a mecánicos o pintores. Sin embargo, algunos propietarios sí se atreven a gestionar y llevar a cabo el complejo papeleo que conlleva vender una casa cuando puede ser un proceso confuso para quien no esté familiarizado.

Para un asesor inmobiliario estos trámites son “nuestro día a día” y en nuestro caso los solventamos diligentemente y profesionalmente evitando quebraderos de cabeza tanto al propietario, como al comprador, que también tiene sus obligaciones económicas.

Una Última Recomendación.

La forma más rápida y rentable de vender una vivienda es demostrar que se va a traspasar “libre de cargas”. Toda vivienda a la venta debe tener al día los pagos de impuestos en general, administración local, servicios públicos, etc., que deberá pagar el propietario hasta el día que entregue la vivienda.

Así que ya sabes, si vas a vender tu vivienda, es aconsejable que calcules primero cuánto te va a costar todo el proceso, ya que de esta forma estableces cuál puede ser el beneficio neto que obtengas por la venta de tu vivienda.



Somos una Buena Alternativa para Vender Tu Vivienda en LA RODA y en ALBACETE

¿Deseas vender tu piso, casa o vivienda en La Roda, Albacete y comarca? Cuando desees vender considera que **Atenea Inmobiliaria** es una buena alternativa para ti.

Por supuesto, no somos la única agencia inmobiliaria en La Roda que puede ayudarte a vender tu vivienda; pero si somos una de las mejores.

Podemos decirlo con satisfacción, porque hemos trabajado duro para serlo y nuestros clientes así nos consideran. Motivo por el cual nos recomiendan a sus amigos, conocidos y familiares.

En **Atenea Inmobiliaria** te ofrecemos un servicio de asesoramiento profesional y rápido. Generalmente conseguimos un comprador para los apartamentos, pisos y casas que tenemos en cartera en menos de 90 días. Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 90% que usted venda de forma rápida. Y a un buen precio.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que nos contactas. Tras una conversación por teléfono te informaremos si podemos ayudarte, (*no aceptamos cualquier tipo de apartamento, piso o casa en nuestra cartera*), y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar tu inmueble, asesorarte sin compromiso alguno y detallarte nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso es preparar tu vivienda para la venta. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional. No esperes que promocionemos tu inmueble inmediatamente, porque preparar un inmueble nos llevará tiempo y es lo que nos garantiza que consigamos el comprador adecuado rápidamente y lo vendas al mejor precio posible.

El preparar tu vivienda para una venta rápida no te cuesta absolutamente nada y no te compromete a nada. Sabemos lo que hacemos, por lo que, invertimos tiempo, esfuerzo y dinero en un trabajo preliminar; que sólo aportamos cuando estamos seguros que nos entendemos perfectamente con el propietario.

No damos falsas expectativas a los propietarios y decimos las cosas como son y con respeto. Asesoramos para que el propietario consiga el mejor precio posible en el mercado por su vivienda, pero no aceptamos inmuebles que consideramos sobrevalorados y tampoco entramos en el juego de testear el mercado con un precio al alta que el propietario puede negociar más tarde. Fijamos el precio justo y lo defendemos. No entramos en probar precios.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario; pero también a la persona que desea comprar su inmueble sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

En nuestra forma de trabajar incluimos, entre otras acciones:

- Estudio y asesoramiento del precio actual de la vivienda, piso, casa o apartamento para hacer rápida y efectiva su venta.
- Análisis y diseño de la estrategia publicitaria que mejor se adecúe a las características de su vivienda.
- Disponibilidad para mostrar la vivienda a los interesados, las veces que sea necesario.
- Elaboración de contratos de compraventa y acompañando a nuestros clientes en todos los trámites, hasta protocolizar la firma de la escritura pública.

Ana Martínez

CEO de Grupo Atenea

Ana es una exitosa asesora inmobiliaria con una experiencia de más de 20 años en el sector inmobiliario en La Roda.



Ha asesorado y asesora a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios.

Es apasionada a la decoración y reformas, y a la constante formación en desarrollo personal y profesional.

Le apasiona viajar y le preocupa mucho no perder la conexión con el mundo real

Es una persona optimista y emprendedora e inspira confianza.

Dentro de grupo Atenea no para de apostar por diferentes líneas de negocio, por ello podrás encontrar Inmobiliaria desde el año 1999, Home Staging, se formó en la escuela de Anna Garcia obteniendo el título en el año 2015, además cuenta con departamento de reformas en general, mobiliario y decoración, y no podría dejar escapar la realidad virtual donde podrás ver tu vivienda en 3d, completamente amueblada y reformada.

Pero no se conforma sólo con eso también trabaja todo el tema de activos bancarios.

Debido a su pasión por viajar en el año 2005 decide ampliar el negocio con una agencia de viajes, Club de Viajeros Atenea, todo esto forma parte de GRUPO ATENEA.

Ha visto mucho, pero la cualidad que le caracteriza es que todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento. Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas centrado en sus necesidades generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones.

Estamos Aquí:



Atenea
inmobiliaria

ATENEA INMOBILIARIA LA RODA
CALLE CRISTO, 1 02630 LA RODA (ALBACETE)
TELÉFONO 967 445233 / 670 358459
Email: hola@atenealaroda.com
WWW.ATENEALARODA.COM