PRISMA.

LA DECISIÓN DE VENDER



Sabemos que la decisión de vender tu propiedad es una de las más difíciles de tomar, ya que se encuentra atravesada por diversas emociones. Por esta razón, tener en claro por qué deseás dar ese paso será fundamental para que este sea exitoso.



De acuerdo a la motivación que tengas para vender tu propiedad, el proceso de venta te resultará más o menos fácil. Algunas de las principales motivaciones que podrías tener son las siguientes:

1. ECONÓMICAS: necesidad de disminuir gastos o posibilidad económica de hacer un upgrade.
2. FAMILIARES: la familia se agrandó y la casa quedó pequeña, los hijos se fueron y la casa quedó grande o por reparto de herencia.
3. LABORALES.

La necesidad de venta determinará el horizonte temporal en el que quieras vender tu casa. Si no tenés apuro para vender, lo mejor es que no la pongas a la venta.

Fruto de nuestra experiencia, preparamos esta guía con los principios básicos para que puedas vender tu casa.

VARIABLES QUE INFLUYEN EN EL PROCESO DE VENTA DE TU CASA

Existen diferentes variables que influyen en el proceso de venta de una propiedad. Te las mostramos a continuación:

VARIABLES CONTROLABLES:

Son aquellas sobre las que podemos influir.
Podemos distinguir las siguientes:

- PRECIO

El valor de publicación con el que salgas a la venta es fundamental para tener éxito en la comercialización de tu propiedad.
Las propiedades con precios más atractivos desde el inicio son las que se venden primero. Publicar a un precio superior para luego negociar provocará que tu propiedad no sea visitada y dilatará el proceso de venta. Te sugerimos establecer un valor de publicación inteligente que combine de la mejor manera el tiempo de comercialización y el precio de cierre.

- PRESENTACIÓN

Te recomendamos invertir en una producción fotográfica de calidad que haga lucir tu propiedad. La limpieza, el orden, la conservación y la eliminación de olores son elementos fundamentales para considerar cuando recibas a las visitas. No olvides que la decisión de compra tiene un gran componente emocional.

- PLAN DE MARKETING

Es la clave del éxito del proceso de venta. Abarca todas las acciones imprescindibles y coordinadas que recomendamos realizar para que tu propiedad tenga gran difusión en el mercado y logres venderla. La elección de la inmobiliaria con la que trabajarás es la primera decisión que deberás tomar. Otras acciones del plan incluyen presentación en redes sociales, fotografías de calidad, tour 360°, colaboración con colegas, inversión y publicación en portales, etc.



VARIABLES NO CONTROLABLES:

Son aquellas sobre las cuales no podemos influir.

Entre ellas podemos encontrar las siguientes:

- LOCALIZACIÓN

La ubicación de tu casa tiene un impacto definitivo sobre su valor y esto es algo sobre lo que no podrás influir. La localización exacta dentro del barrio hace variar el precio de tu casa y el deseo de los compradores por adquirirla. Las calles, el acceso al transporte público, la cercanía a áreas comerciales, los servicios educativos y asistenciales, las zonas verdes, entre otras cosas, harán que el valor de mercado de tu casa sea mayor o menor.

- LA VELOCIDAD DEL MERCADO

El mercado cambia en el tiempo. Hay mercados de compradores, de vendedores y mercados en equilibrio. Es necesario que sepas de antemano dentro de qué mercado intentarás vender tu casa.

CONSEJOS
PARA QUE TU CASA SE VEA MÁS ATRACTIVA

Nunca tendrás una segunda oportunidad para generar una buena primera impresión de tu casa. Tendrás que poner todos tus esfuerzos sobre las variables que sí están bajo tu control para lograr que tu casa se vea atractiva. Te sugerimos prestar atención a los siguientes aspectos:

• DETALLES
Se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer una mejora muy importante en tu casa. Una inversión de hasta el 1% del valor de tu propiedad es recomendable.

• ESPACIO Y ORDEN
Debes ponerte en los zapatos de los futuros compradores. Intentá evitar espacios cargados que hacen que los ambientes se perciban más pequeños. El orden ayudará a que visualmente todo parezca más amplio. Te recomendamos realizar la producción fotográfica y programar las visitas en horarios en que puedas aprovechar la luz natural, para potenciar los espacios.

• LIMPIEZA
La limpieza es fundamental. Espacios como la cocina y los baños deben estar impecables. Los olores también influyen; te recomendamos que intentes evitarlos. Usá fragancias discretas para tus ambientes.

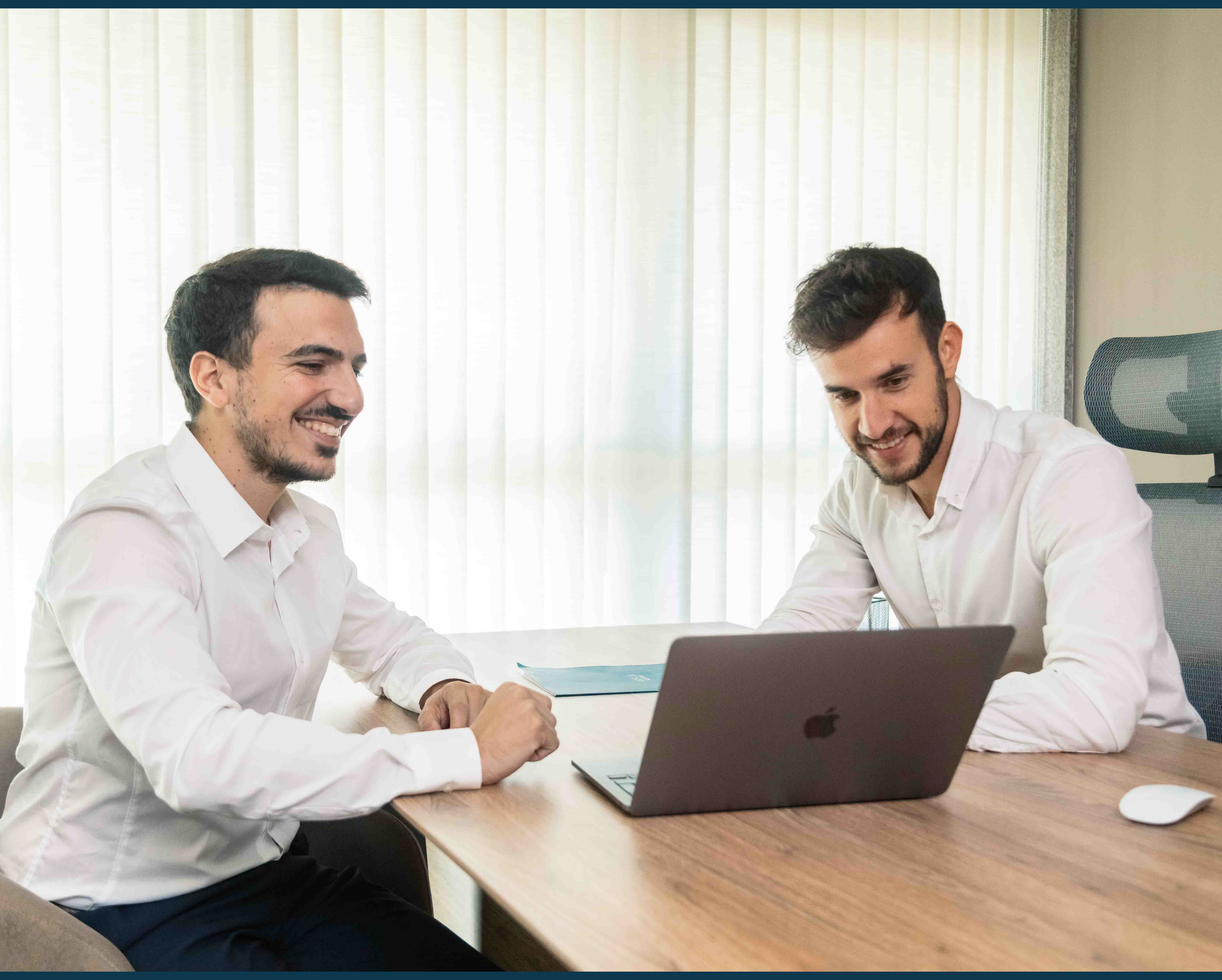
• MANTENIMIENTO
Realizá las reparaciones necesarias antes de las visitas. El comprador no debe visualizarse realizándolas; perderá interés.

• SENSACIÓN DE HOGAR
Debes lograr que el futuro comprador se visualice viviendo en tu propiedad, debes generarle esa sensación. Sugerimos poner música suave durante la visita, sumar un ambientador de aromas o regular la temperatura para lograr que tu propiedad enamore.

• DE UNA VIVIENDA VACÍA, ALGUNAS RECOMENDACIONES
Si tu propiedad se encuentra vacía, te recomendamos realizar un home staging (amoblamiento virtual) para que la publicación se luzca.
Debes lograr que tu casa enamore aumentando el valor percibido, minimizando sus debilidades y potenciando sus fortalezas. Solo así lograrás atraer a un mayor número de visitantes, potenciales compradores reales.

IDEAS ERRÓNEAS
SOBRE LA VENTA

IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA VENTA



Muchos piensan que vender su casa es algo sencillo, que solo deben encontrar el comprador que esté dispuesto a pagarla.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner un cartel de “SE VENDE” y a anunciarlo en portales inmobiliarios. Si querés que tu propiedad compita contra el resto de las viviendas que están a la venta, es fundamental que te diferencies.

Algunos propietarios piensan lo siguiente:

- “Para vender mi casa no necesito a nadie.”
- “Solo es cuestión de encontrar ‘el novio’ para esta casa.”
- “Los honorarios de la inmobiliaria encarecen el precio.”
- “Las inmobiliarias son todas iguales.”

4 GRANDES MITOS
ACERCA DE LA VENTA DE TU CASA



MITO 1:

Contratar inmobiliarias que no cobran o rebajan sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender tu casa.

LA VERDAD:

Las inmobiliarias que no cobran o cobran bajos honorarios generalmente harán menos por vos, ya que no asumen ningún tipo de compromiso. Se limitarán a colgar un cartel con sus datos y publicarán en los portales sin mucha difusión. Las inmobiliarias que cobran honorarios completos venden más rápido y mejor que las gratuitas o más baratas, porque invierten dinero y tiempo en comercialización y formación, y tienen mejores herramientas y contactos.



MITO 2:
Todas las inmobiliarias son iguales.

LA VERDAD:

Como en cualquier otra profesión, hay inmobiliarias buenas y otras que no lo son. Una buena inmobiliaria conoce el mercado, tiene experiencia probada, ofrece una propuesta de valor diferenciada y puede vender tu casa al mejor precio posible en los buenos y malos momentos de mercado.



MITO 3:

La mejor inmobiliaria es la que ofrece el mayor valor tasado.

LA VERDAD:

Para vender tu propiedad necesitás a una persona que te escuche y se involucre a la hora de conseguir tus objetivos, que tenga una propuesta de valor sólida. Al momento de elegir una inmobiliaria, lo más importante es el plan de comercialización que te brinden. No te dejes llevar por quien tase tu propiedad con el mayor valor; salir con un precio poco realista no solo quemará tu propiedad, sino que ayudará a otros a vender las suyas, lo que hará que el valor final sea inferior al que deberías haber establecido desde un comienzo. Con las expectativas de precio erróneas solo conseguirás tener la casa siempre en venta.



MITO 4:

Es mejor trabajar con muchas inmobiliarias que darle exclusividad a una sola.

LA VERDAD:

Si encomendás la venta de tu casa a varias inmobiliarias, no lograrás que ninguna de ellas se comprometa verdaderamente con vos. Elegí vender tu casa con una inmobiliaria que trabaje de forma exclusiva con políticas de colaboración con colegas, lo que llamamos “multiexclusiva”. De esta forma, los canales de venta se multiplicarán.

CÓMO FIJAR EL VALOR DE PUBLICACIÓN CORRECTO

CÓMO FIJAR EL VALOR
DE PUBLICACIÓN CORRECTO

El buen asesoramiento por parte de un profesional para fijar el precio de tu propiedad es determinante. Si es demasiado bajo, perderás dinero; si es demasiado alto, la propiedad no se venderá.
Realizamos un análisis exhaustivo de tu casa, la comparamos con la oferta competitiva actual y ventas recientes de la zona, utilizamos datos propios y de colegas, para fijar un precio como punto de partida.

En qué SÍ se basa el valor de publicación de tu propiedad:

- La localización
- La tipología y sus atributos
- La velocidad del mercado
- La situación competitiva
- La financiación disponible
- La presentación
- La percepción de los potenciales compradores

En qué NO se basa el valor de tu casa:

- Lo que querés por ella
- Lo que necesitás
- Lo que pagaste por ella
- Lo que gastaste en ella
- Lo que cuesta la propiedad a comprar
- Lo que te dijeron tus vecinos
- La cantidad de herederos (en sucesiones)

EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE CON EL PRECIO



EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE
CON EL PRECIO

Además del plan de comercialización, el valor de publicación de tu propiedad es un factor determinante durante el proceso de venta.
Fijar el precio de tu propiedad no es una tarea sencilla. Las propiedades que se venden antes y a mejor precio son las que desde el principio se anuncian con el precio más atractivo. Las que salen a un precio superior con la esperanza de negociar pasan meses en el mercado y terminan vendiéndose por mucho menos de lo que podrían haberse vendido de haberse anunciado a un precio atractivo desde un primer momento.
Todos queremos vender al mejor precio posible, pero perder de vista el valor de mercado puede perjudicarte.
La gente busca la novedad, y si se sale al mercado con el precio correcto, venderás tu propiedad rápido y al mejor precio. Si te equivocás, tu propiedad se quemará, pasará meses en el mercado, y al final deberás bajar el precio de una manera agresiva.

Podemos señalar algunas de las consecuencias de no fijar el valor de publicación correcto desde el inicio de la comercialización, a continuación:

• Perderás el efecto de “salida al mercado”
Los potenciales compradores están atentos a los nuevos ingresos, la gente busca la novedad. El primer mes de comercialización es estratégico; no tener un plan o fijar un precio que no sea realista hará que pierdas el impacto del efecto salida al mercado.

• Una casa por encima de valores de mercado ayudará a los competidores a vender las suyas
Cuando decidís el precio de tu casa, decidís contra quién competís. Fijar un precio excesivo ayudará a tu vecino a vender su casa. Tu casa servirá para que otros demuestren que la suya es una buena oportunidad. El objetivo debe ser entrar en el mercado con un valor de publicación que atraiga a los potenciales compradores. Si vas a salir al mercado, competí, hacé que tu casa sea la más deseada.

• Perderás posibles compradores de tu casa
Existen compradores que solo visitan aquellas propiedades que están dentro de cierto rango de valores de publicación. Si pedís demasiado, aunque estuvieras dispuesto a aceptar luego ofertas más bajas, no las recibirás, porque no estarás dentro del rango al que apuntan los posibles compradores.

• La propiedad “se quemará” en el mercado
Un valor de publicación elevado potencia el riesgo de que te eternices en un proceso de venta y no logres vender tu casa.
Los potenciales compradores quieren sentir que han encontrado una oportunidad. No se mostrarán interesados por propiedades que llevan meses en el mercado y que muchos han rechazado, lo que genera desconfianza, porque suponen que existe algo malo en ellas.

CONSEJOS PARA EL ÉXITO



CONSEJOS PARA EL ÉXITO

1. Aprovechá al máximo la primera impresión. Cuidá la imagen de la entrada de tu vivienda en el mercado, elegí olores frescos para las visitas.

2. Dejá entrar la luz para que los posibles compradores vean lo luminosa que es tu vivienda.

3. Paredes recién pintadas aumentan el valor de tu propiedad.

4. Recomendamos una inversión de hasta el 1% del valor de la propiedad en mejoras para incrementar el valor percibido por los compradores.

5. Baños y cocinas venden propiedades; la limpieza y el orden son fundamentales en estos espacios.

6. No dejes que pequeños problemas que se solucionan fácilmente ensombrezcan todo lo que sí funciona en tu vivienda.

7. Ventilá la casa antes de las visitas; malos olores ahuyentan a potenciales compradores.

8. Evitá la presencia de mascotas en las visitas.

9. Es conveniente que durante la visita solo el visitante y el representante de la inmobiliaria estén presentes en el lugar. Si esto no resultara posible, evitá entrar en diálogo con el visitante, dejá que sea el representante de la inmobiliaria quien mantenga la conversación con él; tal vez, sin quererlo, puedas darle información que te juegue en contra en una negociación posterior.

NEGOCIACIÓN
Y CIERRE DE LA VENTA



Si el visitante muestra un mínimo interés, el representante de la inmobiliaria sabrá detectarlo. Debes estar preparado para oír cualquier cosa, pero nunca lo debes tomar como algo personal. Para el visitante todavía es una casa y aún está decidiendo, aunque termine siendo su hogar.

Hay que aprovechar cada oportunidad que se presenta.

Muchas veces, un pequeño detalle nos revela que hay que darle un empujoncito al posible comprador para que decida sentarse a hablar de las condiciones, sin que este perciba cierto tipo de presión. Lo habitual es que la oferta no sea tan alta como nos gustaría, pero eso no quiere decir que no haya un interés real en la compra.

Una vez sentados para negociar, hay que saber sobre qué se negocia y qué estrategia tenemos. La inmobiliaria que elijas te podrá ayudar a que puedas negociar de mejor manera y en las mejores condiciones aspectos tales como los siguientes:

- el precio
- la forma de pago
- la fecha y el lugar de la firma del Boleto de Compraventa y/o Escritura Traslativa de Dominio
- la fecha de entrega de la tenencia / posesión
- los gastos de escribanía e impuestos
- otros

GASTOS DE LA VENTA

Debes saber qué gastos supone la venta de tu casa: del valor de publicación que solicites al precio que cierres tendrás algunas deducciones que determinarán el valor neto de la operación.
Estas son las siguientes:

- honorarios del escribano
- honorarios de la inmobiliaria
- impuesto de sellos
- impuesto a la Transferencia de Inmuebles / a las Ganancias, de corresponder. De acuerdo con la fecha de adquisición (antes o después del 1 de enero de 2018), se aplicará un impuesto u otro.

Recordá que deberás cumplimentar el régimen de información dispuesto por AFIP y solicitar el COTI (código de oferta de transferencia de inmuebles).

PROPUESTA DE VALOR
PRISMA PROPIEDADES

El proceso de venta de tu casa puede cambiar drásticamente de acuerdo a la inmobiliaria que elijas. Es necesario que decidas con toda la información. Las inmobiliarias parecemos iguales, pero estamos lejos de serlo. Queremos presentarte nuestra propuesta de valor.
Somos Prisma Propiedades y queremos acompañarte en todo el proceso de venta de tu propiedad.
Somos un equipo que día a día busca la diferenciación por el profesionalismo, integridad e innovación aplicada a nuestros trabajo y servicio: ponerte a vos en primer lugar.

Nos alegra presentarte nuestra propuesta de valor y compromiso de calidad de servicio.

A continuación, el detalle de todas y cada una de las acciones que vamos a realizar para lograr el objetivo de vender tu propiedad:

- Tasación profesional de la propiedad a valor de mercado.
- Asignación de un agente inmobiliario especializado en la zona geográfica.
- Producción fotográfica profesional mediante agencia.
- Tour virtual con fotografías 360°.
- Publicaciones en múltiples portales inmobiliarios con inversiones en destaques premium.
- Propiedad compartida en las redes inmobiliarias MLS y CACIC.
- Cartel de venta realizado y colocado a medida según tipo y ubicación de la propiedad.
- Redacción de títulos y descripciones profesionales de tu propiedad para mayor destaque.
- Reporte inmobiliario mensual.
- Detalle fino y claro de gastos de compraventa.
- Promoción de la propiedad en nuestro sitio web.
- Atención de consultas y filtro de interesados.
- Coordinación de visitas profesionales.
- Presentación de las propuestas de manera completa.
- Redacción completa de la reserva de compra con todo el detalle de lo acordado.
- Envío de toda la documentación correspondiente a la escribanía.
- Control de los instrumentos de venta a firmar.
- Estar en el momento de la firma y pago.
- Acompañamiento post venta.
- Encuesta de satisfacción de cliente para seguir aprendiendo y creciendo.
- Solicitud de referimiento acorde a la atención recibida.

Asumimos el objetivo de vender tu propiedad con mucho compromiso y profesionalismo. Estamos seguros de que nuestra propuesta de valor potenciará los resultados comerciales del inmueble.

Aspiramos a que sea un compromiso mutuo y que de tu parte parte nos confíes la venta de tu propiedad, canalizando la comercialización
únicamente con nosotros, por el plazo de 120 días.

Esperamos que seamos un equipo en este proceso, quedamos a disposición por cualquier consulta.

Comunicate con nosotros a nuestro Whatsapp!

Hipólito Yrigoyen 123 - Piso 1

Puerto 27, Costas de Manantiales - Of. 2

www.prismapropiedades.com.ar