

Cómo Evitar los 7 Errores más Comunes al Vender una Vivienda en CHICLANA



FRAN GORGOGLIONE

“Cómo Evitar los 7 Errores Más Comunes al Vender Su Vivienda en CHICLANA”

“La Guía que necesita cualquier propietario en la ciudad de Chiclana, para vender su piso, casa o chalet con rapidez y al mejor precio”.

Autor: Fran Gorgoglione
Asesor Inmobiliario
www.ViviendasenChiclana.com
Chiclana de la Frontera - Cádiz

Contenido de esta Guía Informativa:

Por Qué esta Guía.....	05 pág.
Error nº1.- Poner un Precio Alto para Luego Negociar.....	13 pág.
Error nº2.- Poner su Vivienda Sobrevalorada en el Mercado.....	16 pág.
Error nº3.-Querer Vender la Vivienda Personalmente.....	19 pág.
Error nº4.- Elegir la Agencia Inmobiliaria Dispuesta Poner el Precio Más Alto a tu Vivienda.....	22 pág.
Error nº5.- Ocultar Detalles que no Favorecen a la Vivienda.....	24 pág.
Error nº6.-No Mejorar el Estado de la Vivienda antes de Ponerla a la Venta.	26 pág.
Error nº7.- No Poner Bien en Escena Su Vivienda.....	28 pág.
Conclusión.....	30 pág
Documentos que Necesita para Vender su Vivienda.....	31 pág.
Cuánto Pagará Usted por Vender su Vivienda en Chiclana.....	32 pág.
Por qué Somos una Buena Alternativa para Venderle su Vivienda.....	35 pág.



Copyright © Viviendas en Chiclana – **Chiclana de la Frontera, Cádiz**
Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: Noviembre 2016

No esta permita 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.

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 se lo agradecemos de corazón.

Perdone que sea directo y un poco presuntuoso, pero usted, como propietario de una vivienda a la venta en la ciudad de Chiclana **necesita esta guía**. Así de simple.

No he confeccionado esta guía para hablarle de lo estupendo que somos como asesores inmobiliarios. Mi intención es que a usted le llegue un mensaje que puede no le agrada y que es muy probable que no le hayan enviado antes. Sé que usted apreciará que **le digan la verdad**.

Me refiero a la realidad de su situación como propietario de una vivienda que tiene a la venta o que desea vender.

No espere en esta guía mensajes promocionales para captar su vivienda, aunque al final de este Informe le exponemos **cómo trabajamos** y dónde nos puede encontrar.

Con esta guía queremos ayudarle a que usted venda su vivienda rápidamente y al mejor precio, asesorándole profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hacemos? Porque sentimos que es **nuestra obligación** como asesores inmobiliarios. Mejor que usted sepa la verdad de mano de unos asesores que “*pateamos la calle*” continuamente, a que usted lea información poco fiable, incompleta, demasiado resumida y a veces totalmente falsa.

Mi equipo y yo somos conscientes que usted quiere que la venta de su vivienda no se tome a la ligera. También somos conscientes que usted está vendiendo un bien en el cual **ha invertido tiempo**, cariño y sus ahorros.

Vender su vivienda puede ser una oportunidad de capitalizar su inversión y hacer un cambio que posiblemente haya estado planificando durante años. Pero tenga cuidado, porque también se puede convertir en una pesadilla.

Por tanto, usted se merece que le contemos los hechos **tal como ocurren** en el mercado. El conocerlos le ayudará tremendamente a la hora de vender su vivienda.

Hablemos Claro, Aunque Duela.

En mi trayectoria como asesor inmobiliario en la zona de Chiclana, he comprobado en muchas ocasiones, que las personas que se ponen en contacto con mi agencia y conmigo tienen **bastantes dudas** e información sesgada o incompleta sobre cómo vender su piso o chalet. 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 le 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 sabe negociar cuando hay que hacerlo.

Seamos claros. Usted no busca vender su propiedad. Usted lo que quiere es vender su propiedad **rápido y por el precio justo**. ¿Estamos de acuerdo? Bien, entonces definamos lo que significa “rápido” y “precio justo” para que nos entendamos cristalinamente.

¿Qué Significa Vender Rápido?

“Rápido” significa normalmente **entre 3 y 8 semanas**. Si se nos aparece la Virgen puede que vendamos su vivienda en 2 semanas, pero no cuente con ello, porque todos somos pecadores. Si tardamos más de 8 semanas en un mercado normal de demanda y de oferta como el de Chiclana, es que tenemos un problema. Puede suceder que su vivienda no se venda en 8 semanas; que se venda en 10. Bueno, en este caso la venta no es rápida, pero se ha conseguido el objetivo.

Ahora bien si la vivienda no se vende en 8 semanas tenemos que tomar cartas en el asunto rápidamente para resolver el problema cuanto antes.

En realidad la mejor solución está en **evitar que aparezca el problema**. Un buen asesoramiento evita que su vivienda tarde en venderse en un 90% de los casos. Un buen asesoramiento no da garantías del 100%; porque no hay garantías al 100% en la vida. Darla significaría ser deshonesto.

Dicho lo anterior, con la demanda y oferta inmobiliaria que hay hoy en Chiclana; le puedo asegurar que el 90% de las viviendas se pueden vender en 8 semanas, si se prepara su vivienda de forma adecuada y se oferta a un precio justo; que no significa barato.

¿Qué Significa Precio Justo?

“Precio justo” significa que su querida y estupenda vivienda, *(y digo esto con todo respecto, porque como mi hija es más linda que todas las demás niñas)*, vale lo que vale y usted debe considerar el mercado de la oferta y la demanda inmobiliaria **en perspectiva**.

Si su inmueble vale 100 Mil Euros, se tiene que vender por 100 Mil Euros y no por 90 Mil Euros, porque su 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 usted puede terminar vendiéndolo, *(no está garantizado)*; pero usted pierde 10 Mil Euros y puede que piense que su agente inmobiliario es Papa Noel.

Pero ojo, si tu inmueble vale 100 Mil Euros, olvídate de ofertarlo a 110 Mil Euros, porque ciertamente compradores tontos los hay, pero aquí en Chiclana cada vez hay menos. Si usted no pone su vivienda a la venta a un precio justo volverá a tener **otro problema**. Un problema que a todos nos va a costar tiempo, esfuerzo y dinero.

Si su vivienda vale 100 Mil Euros hay que saberla promocionar atrayendo la clase de comprador que se la puede permitir y defender su precio. Una vivienda sobre valorada es muy **difícil promocionarla** sin pisar la línea ética que debemos tener todos los agentes inmobiliarios y que algunos, pocos, no tienen escrúpulos en pisar e incluso traspasar.

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

En este sector inmobiliario, quien trabaje sólo por dinero, tiene los días contados como agente inmobiliario.

Seamos Imparciales y Equitativos

Hey! Pero 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 esta, dicho sea de paso.

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 desde la Patagonia hasta la Baja California, y no vender su vivienda; incluso después de bajarle el precio.

Que se vendan 10- 20 viviendas de entre 10.000 - 20.000 viviendas en el mercado con métodos comerciales desfasados, no significa que estos métodos sean efectivos; porque, le guste a usted o no, ***todo lo que usted haga para comercializar su vivienda, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve del inmueble que está a la venta.***

Por favor, lea usted otra vez la frase anterior. Aquí está la esencia que explica muchos de **los errores** que comenten los propietarios 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... (¡el pueblo también se equivoca, oiga pues!), es necesario que usted le dé la debida importancia a la diferencia entre valor y precio de su vivienda.

Para exponérselo crudamente, *(lo digo con todo respeto y además usted ya es suficientemente maduro para encajar este golpe)*, a veces el propietario de

una vivienda **no quiere escuchar la verdad**, porque no quiere que sus ilusiones se vean destruidas.

En otras palabras más suaves:

El precio de su vivienda es lo que usted cree que vale en base a su propia experiencia y la información que usted maneja.

El valor de su 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, el valor de una vivienda nunca lo es.

El Ejemplo del Jumbo

Pongamos un ejemplo. Un avión Jumbo con diez años 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! Sin embargo, para un empresario del mundo aeronáutico el Jumbo de 10 millones podría ser **una oportunidad** e incluso una ganga.

Lo mismo sucede con una vivienda. Si yo no percibo el valor de una vivienda de 10 Millones de 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 al tipo de comprador adecuado.

Recuerda usted 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 no es aportar valor; es ser imbécil.

¿Quiere Ir a Sevilla Caminado?

Una vivienda que tiene un precio de venta en consonancia con el mercado se puede vender sólo si el asesor inmobiliario **demuestra** al comprador cuál es su valor respecto a su precio. Por tanto, imagínese la situación de tener que demostrar el valor de una vivienda respecto a un precio sobrevalorado. Es como ir a Sevilla caminado. Lo tienes bastante crudo.

Todo propietario quiere que su vivienda se venda ¡YA! Lo entiendo y es una expectativa razonable. Pero hay que ser consecuentes. Para vender ¡YA! compañero, hay que **saber vender**. Hay que saber asesorar al propietario; *(y que el propietario deje asesorar)*, hay que saber poner la vivienda a la venta, hay que saber publicitarla... y hay que saber defender el precio aportando valor.

Esto, con todos mis respetos, no lo saben hacer la mayoría de los propietarios.

Si como asesor inmobiliario consigo crear valor en mi cliente, éste estará dispuesto a comprar la vivienda que le ofrezco y a **no discutir el precio**, ya que considera que lo que la vivienda que le ofrezco es una solución que para él o ella justifica su precio.

He mencionado “no discutir el precio”, porque en realidad es así. Sin embargo relajémonos y aclaremos la expresión. Pocos compradores van a discutir el precio de una vivienda que se ofrece a un **precio justo** de mercado; sobre todo cuando tienes otro comprador esperando.

Lo que no hacen los compradores es adquirir una vivienda a un valor superior del mercado; debido a que el asesor inmobiliario es un genio de la persuasión. Repito, en Chiclana ya quedan pocos tontos.

Y también sucede lo contrario. Las viviendas que se anuncian como ofertas, gangas y grandes oportunidades son percibidas por los compradores como viviendas **potencialmente problemáticas**. Este tipo de viviendas tienden a atraer a más curiosos, que a compradores reales con el dinero en mano.

¿Le sorprende que las ofertas y precios de “ganga” generen suspicacias? ¿Si yo le contara la cantidad de personas que compran una vivienda y se arrepienten a los 2 meses! ¿Qué no es problema suyo? Lo es y mucho, porque usted sabe tan bien como yo que las noticias negativas se propagan antes y con mayor rapidez que las buenas.

Las malas experiencias en la compra de una vivienda se propagan como el fuego y hoy nadie se cree que usted **vende barato** porque va a abandonar el país, necesita dinero urgente o cualquier otra historia que muy bien puede ser cierta.

¿Sabe Usted Crear Valor?

Usted necesita 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 tiene prisa en vender.

El valor de su vivienda se crea desde **el instante cero**, desde que un potencial comprador encuentra su 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 su vivienda desde el **ángulo adecuado** aportando diferentes valores, (*para diferentes tipos de compradores con la plata para comprarla*), desde el primer momento.

La percepción de valor de su vivienda es lo que realmente influye en que su vivienda se venda antes o después. ¿Quiere vender rápido? Escuche a un asesor inmobiliario profesional y luego decida.

Tenga en cuenta que el valor de su 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 exponerle esta diferencia entre el valor y el precio de su vivienda antes de informarle de los **7 errores más comunes** que tienden a cometer los propietarios al vender su vivienda.

Que quede claro. Usted puede vender su vivienda cometiendo algunos o todos estos errores. Ahora bien, le será difícil vender su vivienda rápido y al mejor precio posible si usted comete alguno de estos errores.

Usted No Está Solo. Tiene que Competir.

Por favor, tenga en cuenta lo siguiente. Hoy, en Chiclana, hay a la venta más de 1.000 viviendas en todo momento. Usted tiene que competir con 1.000 propietarios y no precisamente **sólo en precio**. Créanos cuando le decimos que por venderla más barata, no la va a vender más rápido. Hay suficiente demanda en Chiclana para vender su 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 568 de cualquier portal inmobiliario.

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

Cuando un propietario no está bien asesorado, en 8 semanas 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 puede usted hacer, como propietario interesado en vender una vivienda para no tener que pasar por este Vía Crucis? En primer lugar evitar los siguientes 7 errores. Pasemos, pues, a detallar brevemente cuales son:



Error nº1

Poner un Precio Alto para Luego Negociar.

Este es el error **más común** que comenten los propietarios, más por ignorancia, 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 haría usted si es comprador?

2.- Aunque usted no lo crea, hay muchos compradores a los cuales no les gusta negociar. Saben que tienen que negociar con usted y con su agente inmobiliario y que el agente inmobiliario va a estar más de su parte que de él o de ella. Aunque no sea verdad, esta es **la percepción** de la persona que tiene el “chip” de comprador. ¿No lo pensaría usted si fuera comprador?

3.-Y luego tenemos el pensamiento que pasa por la mente de muchos compradores y que **no le deja a usted en buen lugar**, ni a su agente inmobiliario. Este pensamiento lo podríamos resumir en esta expresión:

“¡Qué listo el amigo Fernández, (refiriéndose al propietario). Ayer el precio era de 100 Mil euros y hoy es de 90 Mil. Ayer me vio cara de imbécil y eran 100 Mil a ver si picaba. Hoy, como se a dado cuenta que no he “caído de un árbol”, ya son 90 Mil. Me pregunto lo que vale la vivienda en realidad. Mejor me decido por la otra y me evito problemas que...”

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

¿Qué su agente inmobiliario le ha aconsejado este tipo de estrategia? Le recomendamos que se busque usted otro representante y lo haga rápido. Subir el precio de su vivienda un 5% o 10% para luego poder regatear es muy mala política.

Su vivienda vale lo que vale. Si usted está bien asesorado su vivienda no necesita regateo. Y sepa usted lo siguiente: el 95% de los compradores de una vivienda **no están interesados** en negociar. El regateo les pone nerviosos. El regateo retrasa y generalmente anula las posibilidades de compra y de venta.

No confunda este error con el error de poner un precio elevado a su vivienda **sin saberlo**. En este caso, usted es consciente que el precio que está poniendo a su vivienda está por encima del mercado, porque cree 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 sabe qué? Es muy, muy posible que 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, usted tiene que estar dispuesto a ser flexible y abierto a negociar en determinadas ocasiones. En determinadas ocasiones.

No, no me contradigo. Una cosa es salir al mercado en plan “*mercader del zoco de Turquía*” y otra distinta es estar dispuesto a escuchar ofertas de ciertas personas.

Todos sabemos que la vida no es redonda y hay ocasiones en que un interesado puede darle alguna opción para comprar su vivienda que debería considerar. No toda oferta de compra se basa en la reducción de precio. ¿Se sorprendería usted de lo que se puede negociar en la compra-venta 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 nº.2

Poner la Vivienda Sobrevalorada en el Mercado

Este es el segundo error que más comenten los propietario y es **diferente al error anterior** en que, en éste caso, el propietario NO sabe que su inmueble está sobre valorado o NO quiere leer la realidad.

Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, *(y lo hará él solito, rindiéndose a la dura realidad)*, pasa a cometer el error nº.1: “*ahora vamos a negociar*”.

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 cualquiera similar en la vecindad.

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

Déjeme que le comente un dato que pocos propietarios saben y algunos agentes inmobiliarios desconocen. El mejor momento para vender una vivienda 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 buscado, comparando y aprendiendo. El comprador de una vivienda antes de contactar por primera vez **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 suya online y le parece una buena oportunidad, entonces se **decidirá a contactar**. Si su 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 su vivienda es el adecuado y el agente inmobiliario sabe defender ese precio mostrando **el valor que tiene su vivienda** en su publicidad, entonces usted comenzará a recibir solicitudes de información y de ellas 2 o 3 clientes estarán interesados en comprar su 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 su vivienda. El mejor precio que puede 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 su vivienda se suman cuestiones subjetivas como el tema sentimental, la creencia de que su casa es mejor que la de su 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 adaptarse.

Es fácil ver la compraventa desde un solo ángulo; el de la venta y no considerar algunos aspectos de la compra como lo que cuestan hoy los créditos hipotecarios o el nº de viviendas que hay a la venta en su zona y la competencia existente con vivienda 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 considera lo que un asesor inmobiliario **le demuestra** sobre cómo está el mercado inmobiliario en su 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 posible beneficios que le aporta su vivienda.

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

Un asesor inmobiliario que se precie nunca venderá su vivienda por un precio inferior al que el mercado puede soportar.



Error nº.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 usted, como propietario, ejerza su derecho a vender su vivienda como mejor crea oportuno. Sin embargo, le prevenimos que **no es tan fácil vender una vivienda** como puede parecer al principio.

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 muchas agencias inmobiliarias y tienen el tiempo y los recursos económicos 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 usted como propietario **no domina** el marketing online, lo tendrá pero que muy difícil vender su vivienda. Y si no, tiempo al tiempo.

Sinceramente, no me gustaría que usted se uniera al grupo de los 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 ayudan** en absoluto a la agencia inmobiliaria.

No es mi intención aquí darle una lección magistral sobre la conveniencia de utilizar un buen asesor inmobiliario para vender su vivienda. Sé que eso usted ya lo sabe y que si usted ya ha intentado vender su vivienda directamente es porque o bien quería intentarlo, (*con todo su derecho*), a ver cómo funcionaba o porque no se fiaba usted mucho de aquel agente inmobiliario que vino a ver su vivienda o simplemente no confía usted en ninguno de nosotros.

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

La solución no pasa por elegir a un agente inmobiliario o agencia para que le ayude en la venta de su vivienda; sino en seleccionar el asesor inmobiliario **que usted necesita**. Por supuesto, usted quiere 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 que debe invertir en buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 3.- Paciencia para que su asesor inmobiliario haga su trabajo antes de poner su vivienda en el mercado.

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

La respuesta a esta pregunta es sencilla y no crea que la respuesta que le doy es porque no quiero comprometerme; es que es **así de sencilla**.

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

Vender directamente su vivienda es un **trabajo solitario** y limitado en recursos y medios. Sin usted saberlo, con la descripción y fotos de su vivienda, usted puede estar retrasando la venta de su vivienda. No hablemos ya del precio.

A veces se ponen en el mercado viviendas con un precio demasiado bajo y que 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 pretende vender su vivienda personalmente, por favor, hágase primero estas preguntas:

- ✓ ¿Es consciente de la ardua labor que se propone?
- ✓ ¿Cómo determina el precio de la propiedad?
- ✓ ¿Ha preparado, previamente, un estudio de mercado?
- ✓ ¿Cuánto tiempo va a dedicar cada día a la venta de su casa?
- ✓ ¿Ha pensado cómo va a darle la mayor divulgación?
- ✓ ¿Ha preparado un plan de acción de venta específico para su casa?
- ✓ ¿Está familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?
- ✓ ¿Conoce el tipo de cliente que visita su vivienda? ¿Es realmente un comprador o sólo un curioso?
- ✓ ¿Puede ayudar al comprador en el proceso de financiación?
- ✓ ¿Está dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que supone la compra de una propiedad?
- ✓ ¿Cómo sabrá usted que el precio que le ofrece el comprador es el máximo que usted puede obtener por su casa?
- ✓ ¿Quién va a realizar la parte burocrática de la gestión: contrato, documentación a Notaría?

En resumen, no acudir a un asesor inmobiliario profesional **ralentizará** de manera significativa el proceso de venta de su vivienda.



Error nº.4

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

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

Hay agentes y agencias y agentes inmobiliarias de todos los colores, gustos y sabores. Como en todos los sectores; en el sector de la intermediación inmobiliaria hay agentes inmobiliarios 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.

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.

Este tipo de agente inmobiliario quiere consignar su vivienda **a toda costa** y no tiene reparos en jugar con su desconocimiento del mercado y con usted.

Aunque sepa que su vivienda está sobrevalorada, su objetivo ahora es consignar su vivienda; ya habrá tiempo más tarde para **bajar el precio**. Esta forma de actuar le retrasará mucho la venta de su vivienda, sobre todo si la da en exclusiva y puede que termine vendiéndola por un precio inferior al que podría haberle conseguido un asesor inmobiliario profesional.

La forma de evitar este error es consultar a **varios agentes** o asesores inmobiliarios y solicitarles que le indiquen el valor de su vivienda en base a datos que se puedan sustentar. Datos que se puedan sustentar; no apreciaciones personales de cómo se supone que está el mercado inmobiliario en su zona.

Por ejemplo en base a testigos de venta, caso de viviendas de similares características ya vendida en la zona. Y subrayo el ya vendida porque muchas veces los vendedores ponen el mismo precio que ha puesto un señor de una calle cercana en una vivienda similar a la suya creyendo que esto es el precio del mercado. Esto es un grandísimo error porque es muy probable que el señor haya puesto su precio, que puede ser demasiado alto o también extremadamente bajo. No tener ninguna referencia cierta puede llevarnos a tardar muchísimo tiempo en vender nuestra vivienda.

Lo ideal sería que usted contrate los servicios de un **tasador**. Sin embargo, también puede tener una referencia del precio que debe tener su vivienda si su asesor inmobiliario le presenta un análisis de diferentes precios de viviendas en su zona entre otros datos.

De todos estos 7 errores, este no es el más frecuente; pero si **es el más grave** porque estará cometiendo usted 2 errores al mismo tiempo: el nº1 y el nº 4 o el nº2 y el nº4.

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

El no saber esta diferencia influirá negativamente en su forma de **promocionar** su 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, déjese asesorar y tómese su tiempo en elegir un asesor inmobiliario. No por poner su vivienda antes en el mercado, la venderá más rápido.



Error nº.5

Ocultar Detalles que no Favorecen a la Vivienda.

Este error generalmente algunos propietarios no lo cometen por malicia, (que los hay), sino más bien por tener prisa en 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 su vivienda. Su 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 su 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, problemas de inscripción en el Catastro 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 tienen TODOS los datos y el asesor inmobiliario conoce su vivienda como usted, es el momento apropiado para ponerla a la venta y comenzar a recibir llamadas.

En resumen, piénseselo 2 veces antes de poner su vivienda a la venta sin repasar toda la documentación. Sea transparente con su asesor inmobiliario y exija a este que prepare un dossier de ventas con todas las características de su inmueble.

El no proporcionar ciertos datos de su vivienda al comprador por no haberse dado cuenta se interpreta como un olvido; sino como falta de honestidad y es lo que cancela una venta. ¿Cómo se sentiría usted si le ocultan información, aunque sea por descuido?



Error nº.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 conservación. Muchos propietarios pueden **aumentar el precio** de su vivienda, por ejemplo, en *10 Mil Euros o 15 Mil Euros*, con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar de *1 Mil Euros a 2 Mil Euros*.

Por supuesto, usted puede vender su vivienda sin hacer ningún tipo de reparaciones y algunos de nuestros clientes así decidieron hacerlo. Su enfoque de venta fue: *“esto es lo que hay y en consecuencia; esto es el precio”*.

Con este enfoque, el comprador puede **percibir mejor el valor** de la vivienda ya que él o ella saben cuál va a ser el coste adicional de las reparaciones. Puede que el comprador sea carpintero o albañil o que conseguir a uno no le cueste nada porque es un familiar o un amigo.

Ahora bien, si usted desea conseguir **el máximo** por su vivienda, debe realizar reparaciones y mejoras antes de ponerla a la venta. Muchos propietarios no saben cómo pueden aumentar el precio de sus viviendas; y esto es algo que también incumbe al asesor inmobiliario: decirle a usted cómo puede obtener el mejor precio en el mercado.

Puede que un apartamento en la cuarta planta de un edificio no tenga mucho margen de mejorar 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.

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 o incluso hacerla habitable.

En esta situación es donde el valor y el precio de su vivienda juegan un papel determinante desde el punto de vista del comprador.

A veces **pequeños detalles** hacen lucir su casa descuidada y tienen un impacto negativo en posibles compradores. Goteras, grietas, basura, suciedad, paredes manchadas o mal pintadas y puertas 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.

Y luego tenemos los posibles **problemas ocultos** que muchos compradores (cada vez más) quieren comprobar exigiendo una inspección o contratando ellos mismos una inspector. Sobre todo si usted va vender su vivienda por más de *150 Mil Euros*.

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

Tenga en cuenta que si ha comenzado a **remodelar su vivienda** y no quiere terminar con la remodelación, puede ser incluso peor. Si ha comenzado a remodelar pero se quedó a mitad camino, habrá muchas personas que no deseen continuar con la obra, ni siquiera obteniendo una importante reducción en el precio.

En resumen, usted puede perfectamente vender su vivienda con rapidez sin hacer mejoras o reparaciones; pero el estado de su vivienda **influirá** en el precio de su vivienda.



Error nº.7

No Poner Bien en Escena Su Vivienda

Este error tiene que ver mucho 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.

Me permito ponerle un ejemplo.

Es como si **una mujer atractiva** saliera un día a la calle sin maquillaje y con un vestido normal, y que esta misma mujer salga a la calle otro día bien maquillada y con un vestido a la moda que cause sensación. La mujer sigue siendo atractiva ambos días y en ambas situaciones; pero en el segundo caso es mucho más atractiva.

Así es como usted tiene que **tratar a su vivienda** para poder venderla con rapidez y al mayor precio posible. No basta con reparar y mejorar su 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 usted quiere que el valor que el comprador le dé a su vivienda justifique su precio, entonces tendrá que poner en escena su vivienda desde el mejor ángulo posible.

Muchos propietarios cometen el error de no poner bien en escena su vivienda; 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 su vivienda?

Es fácil, todo se remite a 4 factores:

1. **Reparar** posibles desperfectos y mejorar el aspecto de su vivienda.
2. **Limpieza** de su vivienda.
3. **Decoración** de su 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 este Ebook.
4. **Tomar las fotografías** adecuadas y 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 es una habilidad que debe aprenderse.

Los 3 primeros factores dependen de usted; pero el 4º factor depende de su **asesor inmobiliario**. Si éste sabe cómo sacar fotografías de cada parte de su vivienda y grabar un buen vídeo las posibilidades de vender su vivienda con rapidez y al mejor precio posible, aumentarán un 300% o más.

En resumen, la compra de una vivienda es también una decisión emocional y si usted presenta su vivienda mostrando el máximo potencial que tiene, tendrá más posibilidades de venderla por el precio que desea.



Conclusión

Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen los propietarios al vender su vivienda. Procure **no cometerlos** y venderá su vivienda a la velocidad de la luz y al mayor precio posible.

Piense que usted está compitiendo con muchas viviendas que se están vendiendo ahora en el Chiclana y usted se tiene que **diferenciar** para alcanzar su objetivo.

Hay demanda de viviendas de 2º mano en Chiclana. Para su información, cada mes hay un promedio de 3.000 búsquedas en Google de personas buscando una vivienda en esta zona.

Si usted consigue que su vivienda sea **una de las primeras** que aparecen cuando se realiza una búsqueda entre las muchas que hay en el mercado y que cuando se encuentren cause buena impresión en precio, características y presentación, usted se encontrará 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 desearle suerte en la venta de su vivienda.



Documentación Necesaria para Vender su vivienda en Chiclana

Algunos propietarios no saben que documentación deben aportar para poder vender su vivienda y así poder realizar todas las gestiones contractuales y trámites correspondientes con su vivienda.

Aquí le exponemos los **documentos imprescindibles** que usted necesita para facilitar la venta de su vivienda:

- Fotocopia de los DNI de todos los propietarios.
- Certificado de Eficiencia Energética
- Fotocopia de la Nota Simple de la propiedad.
- Fotocopia del último recibo del IBI
- Último recibo de hipoteca (si la hubiera) para poder rápidamente calcular los gastos de cancelación de la misma en el momento de la venta

Firmar un acuerdo de prestación de servicios con su asesor inmobiliario.

En caso de que exista algún **representante** poder autenticado que le autorice los trámites sobre el inmueble.



Cuánto Pagará Usted por Vender su Vivienda en Chiclana

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

Al vender una vivienda naturalmente se recibe dinero del valor pactado, pero **antes de concretarse la venta** es necesario incurrir en gastos que se inician desde cuando se ofrece el inmueble hasta realizar la escrituración y más tarde al pagar algunos impuestos.

Aunque cada vivienda, apartamento o casa **es un ente diferente** y estará acogido a diferentes impuestos, cargas y gravámenes, voy a enumerarle cuales son los gastos e impuestos más habituales que usted deberá pagar para vender su vivienda.

1.- Gastos Iniciales.

Para realizar una compraventa es necesario poseer el Certificado de Eficiencia Energética redactado por un arquitecto o aparejador y sellado por la Junta de Andalucía. Su precio ronda los 120 – 150 €uros.

2.-Si deseara o fuera necesario hacer una tasación.

Si es necesario realizar una tasación muy probablemente usted tendrá que pagar **el 1 x 1.000 del valor comercial** de su vivienda.

3.- Gastos Notariales y de Escrituración.

Estos son compartidos entre comprador y vendedor aproximadamente en un **50% cada uno**. El coste total de una compraventa (solo la parte de notaría) rondan los 600€.

4.- El Impuesto sobre la ganancia patrimonial (o incremento de patrimonio)

Se calcula sobre la diferencia entre el precio que pagó su casa el día que la compró (el que declaró) y el valor de escrituración actual. Sobre esta cantidad hay que estimar un 25% aproximadamente.

5.- La plusvalía.

Los gastos según ley prevén que la plusvalía sea a cargo del vendedor. Se trata de un impuesto que depende de los años que posee la propiedad y del valor catastral de esta. En el blog de nuestra web explico cómo hacerlo de forma fácil y rápida.

6.- Gastos de la Asesoría Inmobiliaria.

Las agencias inmobiliarias cobran entre **un 3% y un 5% de honorarios** por asesorarle y venderle su vivienda. Comercializar una vivienda tiene sus gastos no solamente en publicidad, sino en infraestructura, tiempo y esfuerzo.

Un asesor inmobiliario se encarga de todo el proceso de venta desde la valoración, el estudio de la documentación, publicidad, preventa y postventa.

Normalmente, la gente 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 “el pan de cada día” y los solventamos evitando **quebraderos de cabeza** tanto al propietario, como al comprador, que también tiene sus obligaciones económicas.

Hasta aquí, hemos visto lo que generalmente se gasta al vender una vivienda, principalmente en la operación o transacción de traspaso del inmueble. Sin embargo, es importante que considere lo siguiente:

1. Gastos por parte del Comprador

1.1.- Registro de la propiedad

El costo suele ser entorno a los 400€

1.2.- Notaría.

La otra mitad de la Notaría naturalmente tendrá que pagarla el comprador de su casa. Hemos dicho unos 300€.

¿Qué Sucede si Tengo mi Vivienda Hipotecada?

Tener una vivienda hipotecada no es ningún problema a la hora de venderla. Usted puede cancelar la hipoteca al vender su casa, (durante el proceso de transacción de un propietario a otro), o el comprador y nuevo propietario puede acordar con usted ser él/ella quien termine de pagar esa hipoteca.

Algunos compradores proponen quedarse con la deuda y seguir pagándola, en estos casos debe realizar la subrogación de hipoteca.

En el caso de que se tenga una hipoteca sobre su vivienda, tenga en cuenta que deberá pagar la cancelación anticipada, un porcentaje que dependerá de las condiciones firmadas con su entidad bancaria (suele ser el 1% del capital pendiente).

Por otro lado, además de la cancelación económica, también se debe proceder a la cancelación registral. El abono al notario, registro y gestor, los tres actores que intervienen en este segundo punto. Unos 1.000€ aproximadamente.

Una Última Recomendación.

Su vivienda tiene que ser traspasada "libre de cargas". Su vivienda debe tener al día los pagos de impuestos en general, administración, servicios públicos, etc., que pagará el propietario hasta el día que entregue la vivienda.

Así que ya sabe, si va a vender un bien inmueble, es aconsejable que calcule primero **cuánto le va a costar todo el proceso**, ya que se esta forma puede establecer cuál puede ser el costo real de su propiedad, para que lo aproximadamente cual va a ser su beneficio neto.



Por qué Somos una Buena Alternativa para Venderle su Vivienda.

¿Desea vender su apartamento o su casa en Chiclana? Cuando desee vender considere que **Viviendas en Chiclana - Vin'Chi** - es una buena alternativa para usted.

Por supuesto, no somos la única agencia inmobiliaria en Chiclana que puede ayudarle a vender su 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 *Viviendas en Chiclana* le ofrecemos un servicio de **asesoramiento profesional** y rápido. Generalmente conseguimos un comprador para los apartamentos y casas que tenemos en cartera en menos de 8 semanas. 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 usted nos contacta. Tras una **conversación por teléfono** le informaremos si podemos ayudarle, (*no aceptamos cualquier tipo de apartamento o casa en nuestra cartera*), y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar su inmueble, asesorarle sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

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

El preparar su vivienda para una venta rápida no le cuesta a usted absolutamente nada y no le 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 respecto**. 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 su vivienda, piso, casa o chalet para hacer rápida y efectiva su venta.
- Análisis y diseño de la estrategia publicitaria que mejor se acomode a las características de su vivienda.
- Disponibilidad para mostrar su 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.
-

Contacte con Nosotros en:

www.ViviendasenChiclana.com
Calle Granada nº30
Chiclana de la Frontera (CA)
Teléfono: (+34) 370 688 719



Una Breve Nota Sobre el Autor

Fran Gorgoglione

Arquitecto y Asesor Inmobiliario en Chiclana.

Fran es un exitoso vendedor y asesor inmobiliario con una experiencia de más de 15 años en el sector inmobiliario en Chiclana.

Ha asesorado y asesora a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional e internacional y a algunas de ellas a encontrar el inversor que necesitan.



También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Es aficionado a la lectura, a la música 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. También es un apasionado del mundo y en concreto de Chiclana, le encanta vivir en esta hermosa ciudad, que para él lo tiene todo.

Es una persona alegre, que contagia alegría e inspira confianza. Y basa su vida en dos

frases:

- *“Vive tu vida con pasión”*
- *“... si no estás seguro de algo, piensa si te gustaría que te lo hiciesen a ti, en base a esa respuesta actúa”*

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.

