

20

Para Ayudarle A Vender Su Casa
PASOS



Siguiendo los pasos adecuados podría vender su propiedad más rápido y al mejor precio posible

kw ONE
KELLERWILLIAMS®

Bienvenidos a KELLER WILLIAMS ONE

CONVICCIONES

GANAR-GANAR

o no hay trato.

INTEGRIDAD

haz lo correcto.

CLIENTES

siempre primero.

COMPROMISO

en todas las cosas.

COMUNICACIÓN

busca primero para entender.

CREATIVIDAD

ideas antes que resultados.

TRABAJO EN EQUIPO

juntos, todos conseguimos más.

CONFIANZA

empieza con honestidad.



Jose Fidel Ramos Quero

Agente Inmobiliario Asociado

Tel. (+34) 672 296 292

Sobre Mi:

Mi relación con el Sector Inmobiliario se remonta a dos generaciones atrás, siendo la primera mi abuelo y la segunda mi padre, ambos profesionales API's y por lo tanto con estándares de servicio honestidad y ética puestas a cumplir y satisfacer los deseos de los clientes, protegiendo sus intereses y solucionando sus necesidades. En todos los aspectos de la vida, considero que la clave es la honestidad y la fidelidad, que aplico en mi trato con todas las personas que me rodean así como con los clientes con los que me relaciono, es por ello que estoy dispuesto a dar el máximo esfuerzo, trabajo y compromiso para satisfacer con lealtad y honestidad a mis clientes.

He estado formándome educacional y profesionalmente para poder cumplir estos compromisos que adquiero, para ello, estude en la Universidad Complutense de Madrid, Gestión y Administración Pública, habiendo complementado con una Técnica en Prevención de Riesgos Laborales en Senta Work y un Post Grado en Alta Dirección en Instituto Internacional San Telmo– Instituto de Empresa

Como su Agente, mi objetivo principal es ser participe de la satisfacción de mis clientes al cumplir sus objetivos y sus sueños en la búsqueda y adquisición de sus Hogares, así como, el cumplir las expectativas de la localización y adquisición de los Inmuebles perfectos para el desarrollo de sus Negocios.

Mi mayor recompensa es obtener su recomendación a familiares y amigos, que es la prueba de la confianza que han depositado en mí.

Misión

Servir con el máximo esfuerzo honestidad y dedicación a mis clientes para que puedan vender y/o alquilar sus propiedades en el plazo mas breve y del modo mas ventajoso.

... Y mis compañeros de Keller Williams



Parte del Equipo Keller Williams One

El Equipo Keller Williams

Una de las Mejores cosas de las que puedo estar orgulloso es de Mis Compañeros. Un Equipo de buenas personas, que se preocupa cada día en aprender para poder dar sus clientes el mejor servicio y construir una relación duradera para siempre.



#1 in the World!



KELLER WILLIAMS

Con casi 142.000 Agentes Asociados, se convierte en la Compañía Inmobiliaria que más Agentes tiene en el Mundo.



CRS

Las siglas CRS distinguen a los mejores profesionales en cada mercado, a aquellos agentes que cuentan con la formación y la experiencia necesarias para prestar a sus clientes un servicio de calidad excepcional.



Council of
Residential Specialists
The Proven Path To Success

MLS

Asociación Nacional de Inmobiliarios que proporciona un servicio de excelencia a los clientes compartiendo la cartera de inmuebles y agilizando la comercialización al máximo.



Quality Real Estate

Grupo exclusivo de Profesionales de la Industria Inmobiliaria en España.



¿Cómo Lleva la Venta de Su Propiedad?

¿Nos Permite unas Preguntas acerca de la Venta de Su Propiedad?

1.- ¿Cuánto tiempo lleva intentado vender su Propiedad?

2.- ¿Cuántas visitas de Clientes ha recibido en su Propiedad en los últimos 2 meses?

3.- ¿Qué ha hecho hasta ahora para vender su propiedad?

- Cartel de Se Vende SI NO

- Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en España? SI NO

Cuáles _____

¿Le llaman? ¿Ha tenido visitas con clientes?

- Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en otros Países SI NO

Cuáles _____

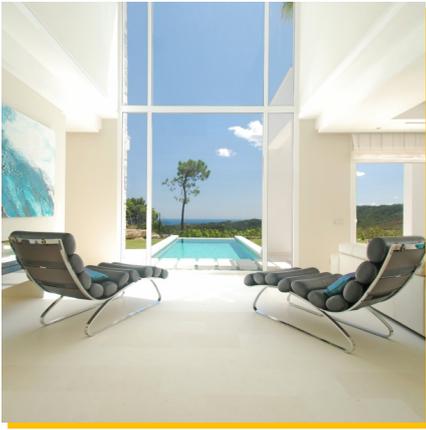
¿Le llaman? ¿Ha tenido visitas con clientes?

- ¿Ha contratado los Servicios de Agencias Inmobiliarias? SI NO

Cuáles _____

¿Le llaman? ¿Ha tenido visitas con clientes?

- ¿Sabe qué han hecho estas Agencias Inmobiliarias hasta ahora para ayudarle a vender su casa? SI NO



Como Propietario,

usted puede utilizar una importante cantidad de tiempo para vender su propiedad. Cuando siga estos pasos, usted ayudará a su Agente Asociado KW a vender su propiedad más rápi-

1 Haz lo Máximo para la Primera

Un césped bien cuidado, los arbustos y flores bien recortadas y el porche o terraza son bien apreciadas por los potenciales compradores. Lo mismo ocurre con la **puerta de entrada**, que debe estar bien pintada o limpiada recientemente. Tenga en cuenta si es Otoño o invierno, para que siempre estén recogidas las hojas de los arboles o la suciedad en los caminos. Cuantos menos obstáculos se encuentren entre los potenciales compradores y la verdadera apariencia, mejor.

2 Invierta unas pocas horas en sus

Aquí tiene su oportunidad de limpiar su propiedad. **Limpie bien el salón, los baños, la cocina**. Considere hacer pequeños arreglos de decoración. Tome en cuenta los **pequeños detalles**. Piense que los potenciales clientes pueden ver que genial es su casa, en vez de escuchar que bien puede quedar con unos pequeños "arreglillos".

3 Comprobar los Grifos y Bombillas

Grifos goteando puede sacudir los nervios, manchar los fregaderos y sugiere que la fontanería puede estar en mal estado. Sustituir las bombillas fundidas hará que siempre los potenciales compradores estén en la luminosidad. No permita que pequeños problemas reduzcan lo mejor de su casa.

4 No Excluya de la Venta

Si los **armarios o las puertas del armario** rozan en su casa, usted puede estar seguro de que también se quede en la mente de un cliente potencial. No trate de explicar situaciones difíciles cuando se puede fácilmente solucionar. Un poco de esfuerzo de su parte puede allanar el camino hacia un cierre en la venta de su casa.

5 Piense en la Seguridad

Los propietarios aprenden a vivir con todo tipo de trampas que ellos mismos establecieron: patines cerca de las escaleras, cables de extensión en mal estado, alfombras resbaladizas y luces de techo que cuelgan bajo. Haga de su residencia un lugar sin riesgo para los visitantes no iniciados.

6 Deje espacio para el espacio

Recuerde, los potenciales compradores buscan algo más de espacio para vivir simplemente cómodos. También están buscando espacio de almacenamiento. Asegúrese de que su trastero y el sótano están limpios y libres de elementos innecesarios.

7 Considere también sus armarios

Lo mejor organizado que esté un armario, mayor parecerá. Ahora es el momento de empaquetar toda esa ropa no deseada y donarla a alguna asociación de caridad.

8 Haga que su Baño tenga Chispa

Los baños venden casas, así que hágalos brillar. Verifique y repare la masilla dañada o antiestética en las bañeras y duchas. Para añadirle atractivo, muestre sus mejores toallas, alfombras y cortinas de baño.

9 Crear Habitaciones de ensueño

Despierte las perspectivas de las acogedoras comodidades de sus habitaciones. Para una visión amplia, eliminar el exceso de muebles. Colchas y cortinas coloridas y frescas son necesarias.

10 Abrir durante el Día

¡Deje que el sol brille! Recoja y abra las cortinas y persianas, así los potenciales compradores pueden ver lo brillante y alegre que es su casa.

11 Ilumine la Noche

Despierte el entusiasmo encendiendo todas las luces - tanto dentro como fuera - al mostrar su casa por la noche. Las luces añaden color y calidez y consigue que los potenciales compradores se sientan bienvenidos.

12 Evite Escenas con Multitudes

Los potenciales compradores a menudo se sienten como intrusos cuando entran en una casa llena de gente. En lugar de dar a su hogar la atención que se merece, es muy probable que quieran apresurarse a irse. Mantenga la casa sin personas.

13 Observe sus Mascotas

Los perros y los gatos son grandes compañeros, pero no cuando usted está mostrando su casa. Los animales domésticos tienen un talento para conseguir estar siempre bajo los pies. Haga a todos un favor: mantenga su gatito y su perro en el exterior, o al menos fuera del camino.

14 Piense en el Volumen

El rock & roll nunca morirá. Pero puede matar una transacción inmobiliaria. Cuando sea el momento de enseñar su casa, es el momento de bajar el estéreo o la televisión.

15 Relájese

Sea amable, pero no trate de forzar la conversación. Los potenciales compradores quieren ver su casa con una distracción mínima.

Haz lo Máximo para la Primera Impresión

16 No se Disculpe

Por muy humilde que sea su morada, nunca se disculpe por sus deficiencias. Si un potencial comprador hace un comentario despectivo sobre la apariencia de su casa, deje a su experimentado Agente Asociado Keller Williams manejar la situación.

17 Mantenga un perfil bajo

Nadie conoce su hogar como usted. Pero su Agente Asociado Keller Williams sabe lo que los compradores necesitan y lo que quieren. Su Agente Keller Williams tiene una manera más fácil de articular las virtudes de su casa si usted perma-

18 No convierta su Casa en una Tienda

Cuando los potenciales compradores vienen a ver su casa, no les distraiga con propuestas para vender los muebles que ya no necesita. Es posible que pierda la mayor venta de todas.

19 Derive a la Experiencia

Cuando los potenciales compradores quieren hablar de precio, de términos u otros asuntos inmobiliarios, déjelos hablar con un experto - su Agente Asociado Keller Williams

20 Ayude a Su Agente

Su Agente Asociado Keller Williams tendrá más facilidad para vender su casa si las visitas están programadas a través de esta oficina. ¡Usted podrá apreciar los resultados!





Cómo Saber Si Su Propiedad les Interesa a los Clientes

¿Sabía Usted, que de media, hace falta
la visita de **37** potenciales compradores ?



3



En estos momentos hay un gran número de viviendas en venta, hay una gran competencia y los clientes compradores tienen mucho donde elegir. A continuación encontrará los 3 factores que influyen en el tiempo de venta de una casa.

1.– El Estado de Conservación de Su Casa

A veces se olvida que una casa en venta es como cualquier otro producto más. Cuanto mejor situada esté, más bonita y el precio más competitivo, más fácilmente se venderá.

Entre los 3 factores que determinan la venta de una casa, **el único en el que puede influir el propietario** es que el estado de la misma sea impecable cada vez que un potencial comprador la visite. Más aun cuando ya sabe que hacen falta muchos clientes visitando la casa para que uno de ellos decida comprarla.

Las promociones nuevas, cuando comienzan a vender sus viviendas, normalmente instalan un Piso Piloto, que es una vivienda tipo perfectamente amueblada y equipada.

2.- El Precio

Paradójicamente, el precio de una casa lo pone el cliente comprador. **Ni el propietario ni el agente inmobiliario pueden influir en el precio que un potencial comprador está dispuesto a pagar.**

El potencial comprador tiene acceso a mucha información muy fácilmente. A través de internet los compradores encuentran todas las casas que están a la venta, centrándose rápidamente en las que mejor precio tienen.



Por otro lado, los medios de comunicación alarman más de lo necesario a los potenciales compradores que tienen interés en invertir, cada vez que hay una oscilación económica en el Mundo.

La mejor **recomendación que podemos darle** es que si realmente no necesita vender su casa espere entre 5 a 7 años hasta que el mercado se recupere y vuelvan las propiedades a los precios que tuvieron hace unos años. Mientras tanto puede alquilar su propiedad, que le ayudará a pagar algunos de los gastos de mantenimiento de su vivienda (Com. de Propietarios, IBI, Basura, etc.)

Por el contrario, **si tiene la intención de vender**, aparte de preparar su casa para la venta, tiene que saber cuál es el precio aproximado que un comprador estará dispuesto a pagar por su casa.

Por un lado, puede investigar en su zona y averiguar todas las casas, parecidas a la suya, que se han vendido durante el último año. Este es el precio que los compradores están dispuestos a pagar. A veces es bastante difícil encontrar estos datos.

Por otro lado, le entregaremos el **Análisis Comparativo de Mercado (ACM)**, en el que obtendrá un valor aproximado que le puede ayudar a tomar una decisión correcta.

La decisión de poner el precio de venta de su casa es siempre suya, pero tenga presente que la decisión del precio de compra es del comprador.



Le explicaremos con más detalle como funciona la oferta y la demanda en nuestro mercado inmobiliario de la Comunidad de Madrid así como cualquier duda que tenga para que podamos ayudarle a vender su casa en el **mayor precio posible** en el menor tiempo posible.

3.– El Marketing

Ya le hemos explicado que sólo Usted es quien puede **preparar su casa** para la venta para que le guste a los clientes, que es el comprador quien decide a que **precio** estará dispuesto a comprar, pero por último el **marketing** depende directamente de su Agente Inmobiliario.

La función de un buen Agente Inmobiliario es la mayor difusión de su casa, por todos los medios que pueda, para ayudarlo e encontrar un comprador en el menor tiempo posible.



También le hemos explicado que las estadísticas dicen que de media, para que una casa se venda, hace falta conseguir que visiten su casa **37** clientes potenciales.

¿Cómo puede conseguir la mayor difusión de Su casa?

Lo primero que tiene que tener claro es que debe tener una estrategia efectiva a nivel local, nacional e internacional. Cuanto mayor sea, a más potenciales clientes llegará.

A nivel local: Es necesario tener presencia local, desde un Cartel de Se Vende, Escaparate en Oficina, Web, acceso a MLS, Resales Online, al mayor número de Agencias Inmobiliarias, etc.

A nivel nacional: Red de Agencias Inmobiliarias en España. Presencia en MLS nacional, Portales Inmobiliarios (Idealista, Fotocasa, Ya Encontré, Globaliza, etc.).

A nivel Internacional: La diversidad de nacionalidades de clientes que están comprando casas en España (escandinavos, británicos, alemanes, rusos, franceses, suizos, belgas, holandeses, austriacos, italianos, etc.) hacen necesaria una gran presencia internacional, a ser posible en el mayor número de países posible. Cuantas más Oficinas Inmobiliarias en el mayor número de países esté presente su casa, más fácilmente se llegará a potenciales compradores. Así mismo debe acceder a tantas páginas web y portales como sea posible.

Su Agente Inmobiliario debe proporcionarle la mayor difusión posible de su casa, con fotografías de alta calidad. Y lo más importante, debe mantenerle informado de cada una de las acciones de marketing que está realizando para vender su casa y los resultados que está obteniendo. Toda esta información le ayudará a tomar decisiones inteligentes.

Su Agente Inmobiliario debe preocuparse por Usted y ayudarlo a vender su casa en el mayor precio que pueda en el menor tiempo posible.



Sugerencias del Equipo KELLER WILLIAMS ONE

¿Sabe Cuáles Son los Gastos que Usted debe Tener en Cuenta Cuando Venda Su Propiedad?

Para evitar sorpresas desagradables una vez haya vendido su propiedad, queremos ayudarle con esta información para que sepa con exactitud los gastos que le va a suponer la venta de su propiedad.

Por la Venta de Su propiedad

- IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles). Consulte en el Patronato de Recaudación Provincial si tiene recibos pendientes.
- TASA DE BASURA: Consulte en el Patronato de Recaudación Provincial si tiene recibos pendientes.
- Comunidad de Propietarios: Consulte si tiene Recibos pendientes a su Administrador.
- PLUSVALIA MUNICIPAL: Si lo desea podemos facilitarle el importe que le correspondería pagar
- IMPUESTOS en su Declaración de la Renta. Consulte con su Asesor Fiscal.
- Si usted es NO RESIDENTE en España, el comprador le retendrá el 3% del importe del precio de la vivienda para abonarlo (en su nombre) en la Agencia Tributaria.

Si Además tiene que cancelar su hipoteca

Consulte con su sucursal bancaria todos los gastos que le supondría la cancelación anticipada de su hipoteca. Normalmente le podrán facilitar con exactitud esos gastos. Los gastos más comunes suelen ser los siguientes:

- Importe del capital pendiente de amortizar.
- Interés del mes corriente hasta la fecha de la firma de la escritura pública ante Notario.

Documentación Necesaria para Comercializar Su Vivienda

La Documentación que debe entregar a su Agente Inmobiliario antes de comenzar la comercialización de su vivienda es la siguiente:

- DNI de los titulares (si es persona física). En caso de personas físicas separadas, divorciadas, viudas, herencias, etc. entregar documentos justificativos.
- Escritura de Constitución y Poderes (si es Persona Jurídica).
- Copia de la escritura de Compra Venta.
- Copia de la Nota Simple Informativa del Registro de la Propiedad.
- Último recibo de IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles).
- Último Recibo de la Tasa de Basuras.
- Último Recibo de la Cuota de la Comunidad de Propietarios.



Marqués del Riscal, 6 1ºB

28010 MADRID

Tel. (+34) 91 2368000

Email. one@kwspain.es

www.kwspain.es