

**ALBERTO
LÓPEZ**

INMOBILIARIA
Y SERVICIOS



LOS 5 ERRORES DEL VENDEDOR

LOS 5 ERRORES DEL VENDEDOR

Gracias por descargar nuestro ebook “Los 5 errores del vendedor”, donde te hablamos de los 5 errores más frecuentes que cometen los propietarios cuando se lanzan a vender su casa sin experiencia previa.

¡Espero que te resulte interesante y de utilidad!

ERROR 1 - NO PONER UN PRECIO ADECUADO

ERROR 2 - DESCUIDAR LA PUESTA EN ESCENA

ERROR 3 - SEGMENTACIÓN ERRÓNEA EN LA DIFUSIÓN

ERROR 4 - NEGOCIAR SIN UNA ESTRATEGIA WIN TO WIN

ERROR 5 - UTILIZAR DOCUMENTOS NO CONTRASTADOS

ERROR 1: NO PONER UN PRECIO ADECUADO

La primera pregunta que debes formularte es si realmente **quieres vender tu casa o simplemente ponerla a la venta.**

Normalmente, sobrevaloramos nuestra vivienda porque hemos disfrutado de las ventajas de vivir en ella, nosotros o un ser querido, durante muchos años.

Esto es lo que los profesionales llamamos valor emocional, algo que es completamente normal, pero que también es el error más frecuente. ¿Qué debemos hacer en este caso? Simplemente **aplicar la lógica** y ponernos en la mente del comprador.

Las leyes del mercado no obedecen a compromisos emocionales, por eso es importante trabajar con datos objetivos y fuentes de información fidedignas, sin confundir el deseo con los precios reales de venta. Salir con un precio elevado puede hacer que los compradores pierdan el interés y tu vivienda acabe quemándose en el mercado. La realidad es que el valor de una vivienda no es ni más ni menos que **lo que el mercado está dispuesto a pagar por ella.**

Poner un precio de venta fuera del valor de mercado:

- **Genera frustración para el vendedor**, porque pasan los días y la agencia no lleva clientes a visitar su vivienda...
- **Costes de mantenimiento**, porque mientras que no se vende la casa, hay que seguir pagando IBI, luz, agua, gas, comunidad, hipoteca, seguro, etc.
- **Genera frustración para la agencia inmobiliaria**, si el propietario trabaja con una, porque pese al esfuerzo en marketing y publicidad, no hay interés por la vivienda
- **Deterioro de la imagen de la agencia**, porque el propietario piensa que no hay interés por vender su vivienda

Para fijar un precio correcto de salida al mercado, **tienes 2 opciones**. La primera es hacerlo por tu cuenta, y la segunda es **contratar a una agencia inmobiliaria experta en tu zona**. Ambas opciones son válidas, pero dependerá de tu tiempo y tus conocimientos en muchas materias, saber cuál te resultará más rentable para poder acertar.

Tienes que ser razonable si quieres vender tu casa hoy en día. No te dejes influenciar por lo que ves en los medios. La vivienda está subiendo a cuentagotas tras sufrir bajadas drásticas, que, en algunos casos y zonas, han supuesto de más del 50% de su precio... Y ¡sí! el mercado está mejorando, pero no te hagas ilusiones, no vamos a volver a los precios del boom inmobiliario. Sin olvidar que las viviendas con el paso de los años, al igual que otros bienes, sufren obsolescencia. Una vivienda con el paso de los años se ve anticuada, ya que los materiales y acabados evolucionan y mejoran constantemente.

Aquí es donde tienes que plantearte lo siguiente: si no estás dispuesto a poner un precio de mercado razonable, quizá deberías cotejar la opción de alquilar. **El mercado del alquiler** actualmente presenta más demanda que oferta, por lo que los precios suben y alquilar tu casa se puede convertir en una opción más que rentable.

Tienes que saber que la mayoría de la gente que no alquila lo hace por miedo, pero sobre todo por desconocimiento, no son conscientes de la cantidad de productos que existen a día de hoy en el mercado, para garantizar los alquileres. ¿Alucinante verdad? Han avanzado mucho las cosas, pero volvamos al tema principal... Cómo determinar un precio correcto de venta para tu casa.

En primer lugar, necesitas **hacer un estudio de los precios de viviendas de características similares a la tuya** (metros, calidades, antigüedad) vendidas en los últimos 6 meses. Existen varias aplicaciones y webs de valoración gratuitas, basadas en precios medios de viviendas a la venta, que no tienen en cuenta los precios reales de las últimas transacciones, ubicación del activo, estado, antigüedad, etc. Por lo que el valor estimado puede distar enormemente del valor real.

También debes **buscar en Internet** y ver si hay alguna parecida a la tuya, pero más barata. La solución más eficaz es contar con una agencia inmobiliaria que te ayude a determinar un precio correcto de venta de tu casa, estudiando el mercado inmobiliario en profundidad. En **Alberto López, Inmobiliaria y Servicios**, ¡sabemos cómo hacerlo!

ERROR 2: DESCUIDAR LA PUESTA EN ESCENA

La primera impresión es la única que cuenta. En los primeros 90 segundos el comprador decide si comprará o no tu vivienda, por eso es tan importante cuidar la primera impresión.

Existen diversas técnicas que te pueden ayudar a dejar la vivienda presentable y que el futuro comprador se enamore de ella desde el minuto uno. Los profesionales usamos el concepto de **Home Staging**, que en España es más conocido como puesta en escena para definir esta preparación de la vivienda para la venta. Aunque no lo creas, esta puesta en escena incrementa el interés del comprador en un 70%.

Es conocida como la técnica para **acelerar la venta de tu casa hasta en 8 veces**, las estadísticas no se equivocan... y cada vez va ganando más adeptos en el sector inmobiliario.

Hay que cuidar algo tan importante como la experiencia de compra, aquello que nos predispone positivamente a comprar, al margen de las cualidades objetivas del producto. Aspectos como el orden, la despersonalización, la ventilación, la iluminación o el olor, decantarán la balanza del comprador en tu favor o en tu contra.

Si tienes previsto vender ¿por qué no empezar a despejar la vivienda? Y de paso estaría muy bien que taparas los agujeros y pintaras de blanco. Sería la bomba que realizaras una limpieza a fondo. Todo esto que te acabo de contar será tu herramienta perfecta para no recibir ofertas a la baja y generar mucho más interés en el mercado.

Debe quedarte claro que no se trata de decorar a nuestro gusto como lo haríamos en la casa en la que vivimos, sino realizar una mínima inversión que permita que la vendamos lo más rápido posible y al mejor precio.

La idea es que el comprador se imagine viviendo allí y tienes que elegir una decoración que le pueda gustar a todo tipo de usuarios, algo simple, discreto, y neutro.

Esta técnica se desarrolló en EE.UU. hace unos 30 años y desde entonces se utiliza en Europa sobre todo en Reino Unido y en España, y ahora en **El Altet**, en **Inmobiliaria Alberto López**. Nuestro servicio exclusivo de Home Staging acelerará la venta de tu inmueble.

Si quieres resaltar los puntos fuertes de tu casa y disimular los débiles arreglando sus defectos, ¡déjalo en nuestras manos!

ERROR 3: SEGMENTACIÓN ERRÓNEA EN LA DIFUSIÓN

Otro error frecuente es pensar que, con un anuncio en los portales inmobiliarios y un cartel en el balcón o el portal de tu casa, será suficiente para atraer ofertas de compradores...

Es un error comprensible. Ten en cuenta que venimos de unos años en los que se vendía todo y de cualquier forma. Es lógico que muchos vendedores conserven esa mentalidad, pero no es la correcta.

El esfuerzo que vas a tener que hacer para que tu casa se vea, se diferencie y atraiga el interés de un buen número de compradores, es mucho mayor del que a priori estás pensando, pero con un buen plan de promoción ¡lo conseguirás!

Necesitas pensar en el futuro comprador de tu casa, si no enfocas la publicidad de tu casa a tu público objetivo las posibilidades irán disminuyendo. ¿Será una pareja? ¿Será una familia con varios hijos? ¿Será una persona soltera? Dependiendo del perfil del posible comprador, deberás publicitar tu vivienda en unos medios u otros.

Hay que distinguir la calidad de cada uno de los canales. El cartel y los portales web son los más fáciles de utilizar y atraen compradores de todo tipo, pero muchos de ellos no tienen un interés real.

Por ejemplo, hablando de **los portales web**. Muchos de ellos, si te decides a realizar esta tarea tú solo, te permiten publicitar tu casa de forma gratuita. Esto genera muchas visitas y habitualmente pocos resultados. Son medios que producen más pérdida de tiempo e ilusión.

Es imprescindible cumplimentar todos los apartados, poner unas descripciones llamativas de la vivienda y de la zona, indicar si hay centros escolares, el tipo de transporte público y zonas verdes, comercios, restaurantes, centros de salud... Estos datos ayudarán al comprador a decidirse por una vivienda u otra.

Los compradores no vienen, tenemos que salir a buscarlos y disponer de los conocimientos necesarios para atraerlos rápidamente. Hacer que tu producto destaque sobre el resto, y para ello, tienes que ser muy creativo y ágil.

La mejor difusión de tu vivienda se consigue llegando a los compradores. ¿Cómo? **A través de canales productivos**. Con esto queremos decir que tienes que mover tu vivienda, por ejemplo, en redes sociales o en apps de clasificados, donde puedes tratar hasta con 3 o 4 compradores al día dependiendo de la zona.

Si incluyes un plano de la distribución con vistas en 3 dimensiones, ¡vas a obtener muchas más visualizaciones! De hecho, te sorprenderás.

Una mala difusión puede hacer que termines desistiendo de la venta de tu casa. En **Alberto López, Inmobiliaria y Servicios**, como profesionales del sector, te aconsejamos que optes por una comercialización muy potente que llegue a los compradores correctos.



ERROR 4: NEGOCIAR SIN UNA ESTRATEGIA WIN TO WIN

Win to Win es aquella estrategia de marketing que tiene como objetivo que todas las partes salgan beneficiadas, entendiéndose como "partes" en este caso a comprador y a vendedor.

Para ganarse esa confianza, es primordial resaltar los beneficios mutuos, mandando el mensaje de "estoy implicado en este proceso, y como tú, quiero lo mejor. Vamos a ayudarnos el uno al otro". Debes ser fiel al acuerdo que se haya generado. No puedes crear una confianza basada en la relación personal sino basada en la relación profesional. De esta manera evitarás situaciones comprometidas.

Un comprador que va a realizar la probablemente la mayor inversión de su vida adquiriendo una vivienda, es un comprador que suele estar muy motivado y es capaz de llevar sus objeciones y su estrategia de negociación hasta límites insospechados.

Generalmente las objeciones no son lo que parecen, ya que suele haber una razón oculta detrás de la objeción. ¿Por qué aparece esta objeción una vez el cliente ha visitado el inmueble, si tú ya le informaste desde el principio cuál era su precio?

Es muy normal que un propietario, si no es un vendedor profesional, pierda los nervios ante un comprador puntilloso o una objeción reiterada o mal planteada. De esta forma, a veces, por no tratar correctamente con compradores, **una operación de venta puede verse definitivamente frustrada y acabada**. El resultado de la negociación está fuertemente condicionado por las circunstancias individuales.

Hay que aprender a argumentar, a mostrar un inmueble y a negociar. Esto lo dominan un pequeño porcentaje de propietarios, por no decir casi ninguno. La objeción del precio es la que más temen los propietarios y pocos saben cómo solucionarla y negociarla de forma exitosa, llegando a fracasar.

Este nuevo tipo de negociación (win to win) **elimina el clásico “yo gano, tu pierdes”**. Las relaciones win to win son exitosas cuando lo que tienen que ofrecerse ambas partes, es la contraprestación para conseguir objetivos comunes.

Nuestro mejor consejo es que dejes las negociaciones en manos de personas expertas en la materia, es importante cerrar tratos en los que ambas partes se vean beneficiadas. Por eso en **Inmobiliaria Alberto López**, defendemos nuestra experiencia a la hora de conseguir un acuerdo favorable para nuestros clientes.

Saber cómo ayudar a un cliente a justificar la venta o compra de su inmueble es lo que diferencia a un agente inmobiliario experto y con éxito a un agente del montón.

ERROR 5: UTILIZAR DOCUMENTOS NO CONTRASTADOS

Uno de los errores con mayor riesgo que puede cometer el propietario es **no preocuparse suficientemente de toda la documentación** sobre la propiedad o de la propia compraventa. Incluso aunque cuente con una asesoría legal y fiscal competente y de confianza.

A la hora de vender una vivienda es obligatorio presentar los documentos que demuestren que la vivienda es tuya, que tú eres el titular de esa vivienda, que está libre de cargas y la certificación energética que posee el inmueble.

Todos estos "papeleos" son una tarea difícil de conseguir, sobre todo si lo haces sin la ayuda de expertos.

Es difícil ser experto en todo, y los condicionantes fiscales y legales que envuelven la compraventa en la Notaría, son de una complejidad extrema, sobre todo si existe alguna complicación con los derechos de propiedad...

Puede que ninguno de estos errores sean de por sí fatales, pero suele darse una combinación de ellos que provoca un alargamiento o una complicación innecesaria a la hora de vender una propiedad.

Puede que ninguno de estos errores sean de por sí fatales, pero suele darse una combinación de ellos que provoca un alargamiento o una complicación innecesaria a la hora de vender una propiedad.

Por eso nuestro mejor consejo para evitarlos, es dejar que un profesional con experiencia, que cuente con los recursos necesarios para ello, y que sea experto en el mercado inmobiliario de la zona, te eche una mano. Por eso, otra vez más, te recomendamos que pongas el proceso de venta de tu casa en manos de un profesional del sector inmobiliario.

En **Inmobiliaria Alberto López** ¡estamos a tu disposición! No olvides que te juegas mucho a la hora de vender tu casa. Se trata de una de las operaciones de venta más complejas y más importantes que harás a lo largo de tu vida. ¡No te la juegues!

Ya conoces los 5 errores que no debes cometer a la hora de vender tu vivienda. Como habrás leído, son cosas sencillas y puntuales, pero de gran importancia. Hasta los mejores han tropezado con uno o varios errores de los que has leído. Pero si los conoces y los detectas a la primera, puedes mejorar tu cierre de venta y te aseguramos que el proceso será más sencillo.

Sin embargo, queremos recordarte que el trabajo de un asesor inmobiliario es muy importante durante este proceso para no fallar. No hace falta que te digamos que en **Inmobiliaria Alberto López** queremos ayudarte para que vendas al mejor precio y en el menor tiempo posible.

Si deseas una consultoría gratuita de 30 minutos, puedes solicitarla a través del formulario de contacto de nuestra web:

www.inmoalberto.com

¡Déjanos tu teléfono y nos pondremos rápidamente en contacto contigo para concertar una sesión sin ningún tipo de compromiso! Será una charla muy fructífera que te ayudará a despejar tus dudas.



ALBERTO
 **LÓPEZ**

**INMOBILIARIA
Y SERVICIOS**

*Te ayudamos a
vender tu casa*

