

La Guia Breve para la Venta de Vivienda

Jose Ramirez

Como vender tu vivienda en tres pasos

viveensanpatricio.com

Indice

Introduccion.....	4
Las tres claves.....	5
1. Prepara tu vivienda.....	6
Qué busca el comprador de vivienda.....	6
Como permitirle que se imagine un estilo de vida.....	7
2. Fija un precio de venta competitivo.....	10
Una mente abierta es la base para establecer el precio de venta.....	10
Las ventas comparables son la guía para determinar el precio de venta.....	10
La web te mostrará la competencia.....	11
El agente inmobiliario especializado en tu área tiene información que vale oro.....	11
Los prospectos compradores son el mercado.....	12
El vecino que no ha vendido, el error más grande.....	12
Ajusta el precio de venta segun las tendencias del mercado.....	12
El tasador es un experto informado sobre el valor de la propiedad.....	13
3. Llega a donde estan los compradores.....	14
Los portales web son una herramienta imprescindible.....	14
Los agentes inmobiliarios son la segunda fuente de compradores.....	15

El cartel es el “old reliable and always effective”15
Los amigos y vecinos, tus aliados en la venta.....15
Tu proximo paso.....17

Introducción

[Vive en San Patricio!](#) tiene un propósito: **crear un nuevo tipo de relación entre el propietario y el agente de inmuebles.**

Corresponde al agente inmobiliario dar el primer paso. Para mí esto significa: **ayudar a los dueños de inmuebles para que tomen decisiones informadas.**

De este modo espero que comience un diálogo cuyo objetivo sea **comprender tus intereses como propietario de vivienda de tal modo, que tus metas sean mis metas.**

Cuento por tanto con tu aportación. [Escríbeme y déjame saber qué piensas.](#)

Las tres claves

Para tener éxito al vender tu vivienda necesitas conocer:

1. Cómo preparar tu vivienda para venderla
2. Cómo establecer un precio de venta competitivo
3. Cómo llegar a los compradores

Estos factores sencillos determinarán tu éxito al vender tu vivienda. Estos son **los tres pasos para el éxito al vender vivienda.**

1. Prepara tu vivienda

Al preparar tu vivienda para venderla debes proveerle al prospecto comprador un ambiente donde se imagine un estilo de vida. Por eso **debes conocer:**

- **qué busca y,**
- **cómo permitirle que se imagine ese estilo de vida.**

Qué busca el comprador de vivienda

Para determinar qué busca en tu propiedad te aconsejo que visites proyectos nuevos en tu vecindario. Observa qué características presentan y trata de aplicarlas a tu vivienda. Posiblemente encuentres lo siguiente:

- **Cocina con área de trabajo cómoda,** abierta, con terminaciones en materiales naturales y equipos de calidad.
- **Baños espaciosos,** que invitan a la relajación y al cuidado personal.
- **Pisos con terminaciones naturales,** cerámica, tabloncillo de madera y los de piedra como el granito o

el mármol.

- **Cuarto principal amplio** con áreas designadas para leer o sentarse un rato, “walk-in closets” y un baño espacioso.
- **Entrada limpia** y bien mantenida.
- **Ventanas de seguridad** que no interrumpen la luz natural con cortinas pesadas.
- **Almacenaje abundante**
- **Equipos de primera**, en buenas condiciones y funcionales.
- **Estacionamientos suficientes.**
- **Exterior bien mantenido**, limpio y ordenado.
- **Circulación fácil** con espacios que fluyen de uno a otro, sin muebles que interrumpen física y visualmente.
- **Decoración sencilla**, colores claros.

Como permitirle que se imagine un estilo de vida

Claridad, orden, espacio, limpieza, mobiliario esencial, decorado mínimo, buen funcionamiento de todos los equipos, circulación libre de obstáculos, pocas personas o ninguna aparte de ti, amplios almacenajes, áreas de trabajo cómodas, áreas de estar y funcionabilidad son esenciales al mostrar tu vivienda para venderla. Muchas

de estas características las puedes proveer aun cuando tu vivienda sea usada y sin necesidad de grandes inversiones de dinero.

[Home Gain](#) ha llevado a cabo [estudios anuales sobre la costo efectividad de las mejoras al momento de vender una vivienda](#). Si bien estos estudios son basados en el mercado de los EEUU, proveen una herramienta invaluable. Estos estudios confirman lo que los proyectos nuevos encarnan, que **en lo poco es que se gana mucho**.

Limpiar y recoger tienen el mayor impacto y son la mejor inversión. Le sigue el “staging”, que no es otra cosa que redecorar o redistribuir para favorecer la propiedad y, en tercer lugar, la iluminación. Es decir, que al preparar tu vivienda para venderla, debes "mantenlo sencillo" y atender lo verdaderamente importante, (ver: [Ocho reglas básicas para preparar tu vivienda para venderla](#)):

- Elimina
- Reordena
- Agrupa
- Neutraliza
- Limpia

- Ilumina
- Acentúa
- Repara

Recuerda [estas mejoras son las que producen ganancias](#), evitan que te conviertas en [prisionero de tu vivienda](#) y le permiten un espacio para proyectarse viviendo tu propiedad.

2. Fija un precio de venta competitivo

Nada es más difícil que establecer el precio de venta. **Fijate que digo de venta, o sea un valor que otro esté dispuesto a pagar, y no un valor afectivo o especulativo. Hablo de VENDER.** Aquí te mostraré las herramientas que utilizan los agentes inmobiliarios para establecer el precio de venta de una vivienda.

Una mente abierta es la base para establecer el precio de venta

Se requiere primero que nada de una mente abierta que sea capaz de aceptar la realidad del mercado. Si no estás dispuesto a admitir que **el mercado determina el precio de venta y, más importante aún, que tú no controlas ese mercado**, entrarás en el proceso de las [cinco etapas de la aceptación](#).

Las ventas comparables son la guía para determinar el precio de venta

Busca propiedades similares a la tuya, de la misma edad, con áreas habitables, de construcción y cabida de solar similares. Pregunta en cuánto se vendieron, sólo eso. Esas son las llamadas ventas comparables, las mismas que utilizará el tasador, el banco y tu comprador para determinar el valor de tu vivienda. Lee:

Tasacion, valor de la propiedad y compraventa.

De todos modos CORROBORA esa información con la junta de vecinos o residentes, que en muchos casos tienen copia de las escrituras de compraventa.

La web te mostrará la competencia

Busca en la web que propiedades similares a la tuya se están vendiendo en tu vecindario. Establece un abanico de precios de venta, desde el más barato al más caro y luego llama y pregunta qué se ha opcionado. Si hay ventas pendientes (opcionadas) ya aquí tienes otra guía de en cuánto se están vendiendo las propiedades similares a la tuya. Si no hay ventas pendientes, **la vivienda en venta más económica será probablemente, la primera en venderse, y debe ser tu comparable.**

El agente inmobiliario especializado en tu área tiene información que vale oro

Una tercera herramienta es llamar a corredores de bienes raíces que conozcan el área donde vives. Eso es algo que yo hago cuando un cliente desea que venda una propiedad en un vecindario que no conozco, llamo a quienes venden propiedades en el área y te adelanto: ¡nunca falla! **Nadie conoce mejor el precio de venta que el que vende allí. (De nuevo, VENDE, no el que tiene en venta, sino el que ya ha vendido)**

Los prospectos compradores son el mercado

La cuarta herramienta: entrevista a prospectos compradores. Invita mediante algún tipo de propaganda a compradores, y pide una OPINION HONESTA. Mantenlo sencillo: **¿Cuánto usted pagaría por una vivienda como ésta?** Si varios te dicen lo mismo, ya sabes: esa es la voz del mercado.

El vecino que no ha vendido, el error más grande

ADVERTENCIA MEGA IMPORTANTE: **No escuches la opinión de vecinos que no han logrado vender o la del que hace meses tiene la propiedad en venta sin lograr la venta.** A esos húyeles como le huirías a un incendio o a la muerte. Esas son las que no se venden y tú deseas vender.

Ajusta el precio de venta según las tendencias del mercado

Por último, si tu mercado está bajando, es decir, cada venta es por un valor menor que la anterior, entonces debes fijar el precio de venta por debajo de la última venta comparable. Si tu mercado está experimentando una subida, entonces lo fijarás un poco más alto.

El tasador es un experto informado sobre el valor de la propiedad

Si no encuentras ventas comparables o las opiniones que recibes no te satisfacen, tasa. Pero, por favor, no le pidas a un vecino tasador que te tase, o a un tasador que te haga un favor, busca un tasador certificado y reconocido en diferentes bancos. No todos los tasadores son iguales.

3. Llega a donde están los compradores

El [NAR](#) produce [informes anuales](#) donde indican de dónde vienen los compradores de vivienda. Si vas a vender o ya estás vendiendo tu vivienda tienes que atender estas tendencias para así mercadear tu vivienda de la manera más efectiva.

Los resultados son interesantísimos en tanto indican que:

- **La web y los agentes inmobiliarios proveen el 72% de los compradores** de vivienda.
- **Los rótulos siguen ocupando un 15%**, segmento que se mantiene constante durante los últimos diez años.
- **Amistades, familiares y amigos también se mantienen constantes con un 5%**.
- Los medios tradicionales proveen sólo un 3% de los compradores.

Los portales web son una herramienta imprescindible

Sin lugar a dudas los portales web para vender vivienda son una herramienta fundamental hoy en día. Como la inmensa mayoría de los prospectos compradores utilizan la web para buscar vivienda tienes que colocar tu vivienda en ellos para venderla.

Los portales de vivienda tienen una ventaja tremenda. La costo efectividad de ellos es asombrosa. La mayoría son gratis y generan miles de visitas y eso es lo que tu deseas: INTERES. El interés es el primer paso hacia la venta.

Los agentes inmobiliarios son la segunda fuente de compradores

Si bien los portales componen un 36% del mercado, el otro 36% llega por conducto de agentes, así que si deseas potenciar tu mercadeo al máximo debes buscarte un agente para mercadear tu vivienda. De no hacerlo estarías perdiendo una tercera parte de los prospectos compradores, ¡casi nada!

El cartel es el “old reliable and always effective”

Coloca carteles en el exterior de tu propiedad y en sitios públicos. Un 15% de los compradores llegará a tu propiedad por un anuncio de ese tipo. Y es que es casi natural, les gusta un área, la visitan e investigan quien vende. Primero se enterarán por carteles y en segundo lugar por amigos, vecinos y administradores.

Los amigos y vecinos, tus aliados en la venta

Los vecinos tuyos siempre llaman a sus conocidos para que sean sus nuevos vecinos. Tanto es así que he

conocido en más de una ocasión, vecinos de propiedades que he tenido a la venta, cuya única función parecer ser encargarse de poblar el vecindario de sus amistades. Parece increíble pero es como una misión que tienen, y son mis mejores aliados al momento de vender, así como los administradores, los presidentes de juntas, los empleados de seguridad y de mantenimiento. Todos ellos, en conjunto, conforman una pieza de mercadeo importantísima.

Tu proximo paso

Aqui te he provisto herramientas sencillas para tener una propiedad bien presentada, a buen precio y capaz de ser mostrada al maximo de los prospectos compradores. Ahora te toca atender a tus clientes y esperar ofertas.

¿Cuán rapido se vendera?

Nadie puede contestar esa pregunta. Pero si puedes establecer factores y aprovechar la ventana de oportunidad. Para eso es esta guia, para que aproveches al maximo el mejor momento, el comienzo.

Esta es la guia breve. Aqui no he tratado temas como:

- El momento de vender
- Cómo calcular cuánto te sobrará después de la venta
- ¿Qué es una tasación?
- ¿Qué es el estudio de títulos?
- La diferencia entre valor y precio de venta

- A quién corresponde el pago de las escrituras
- Y mucho más...

Si deseas conocer sobre estas otras cosas puedes visitar [mi blog](#), [escribirme](#) y/o comprar **La guía completa para vender por cuenta propia** que próximamente publicaré.

¡Mucho éxito!