

Nuestro éxito es tuyo



Guía de venta  
Sácale el máximo partido a tu casa

# 1 La decisión de **vender**.

---



La primera pregunta que debes hacerte es:  
**¿quiero vender mi casa?**

Recuerda que decir “no tengo prisa en vender” es igual que decir “no quiero vender ahora”.

# 2 Consigue el **compromiso** de tu agente inmobiliario.

---

Un buen agente será tu **compañero de viaje** en todo el proceso de venta.

Contrata a tu agente basándote en su experiencia, su plan de marketing y su forma de trabajar.

Obtendrás su compromiso si tú también eres capaz de comprometerte con él.



# 3 ¡Cuidado con el sobreprecio!

Los peligros de equivocarte

Recibirás  
menos  
visitas

Sensación  
insatisfacción

Tu casa  
perderá  
interés

Ayudarás a tu  
vecino a  
vender su  
casa

Perderás  
oportunidades

## 4 Puesta a punto. Prepara tu casa para el éxito.

---

La primera impresión es fundamental. Recuerda que la decisión de compra es emocional.

La clave para seducir a un comprador es enseñarle una casa preparada, ordenada, sin demasiados objetos personales, espaciosa y bien cuidada.

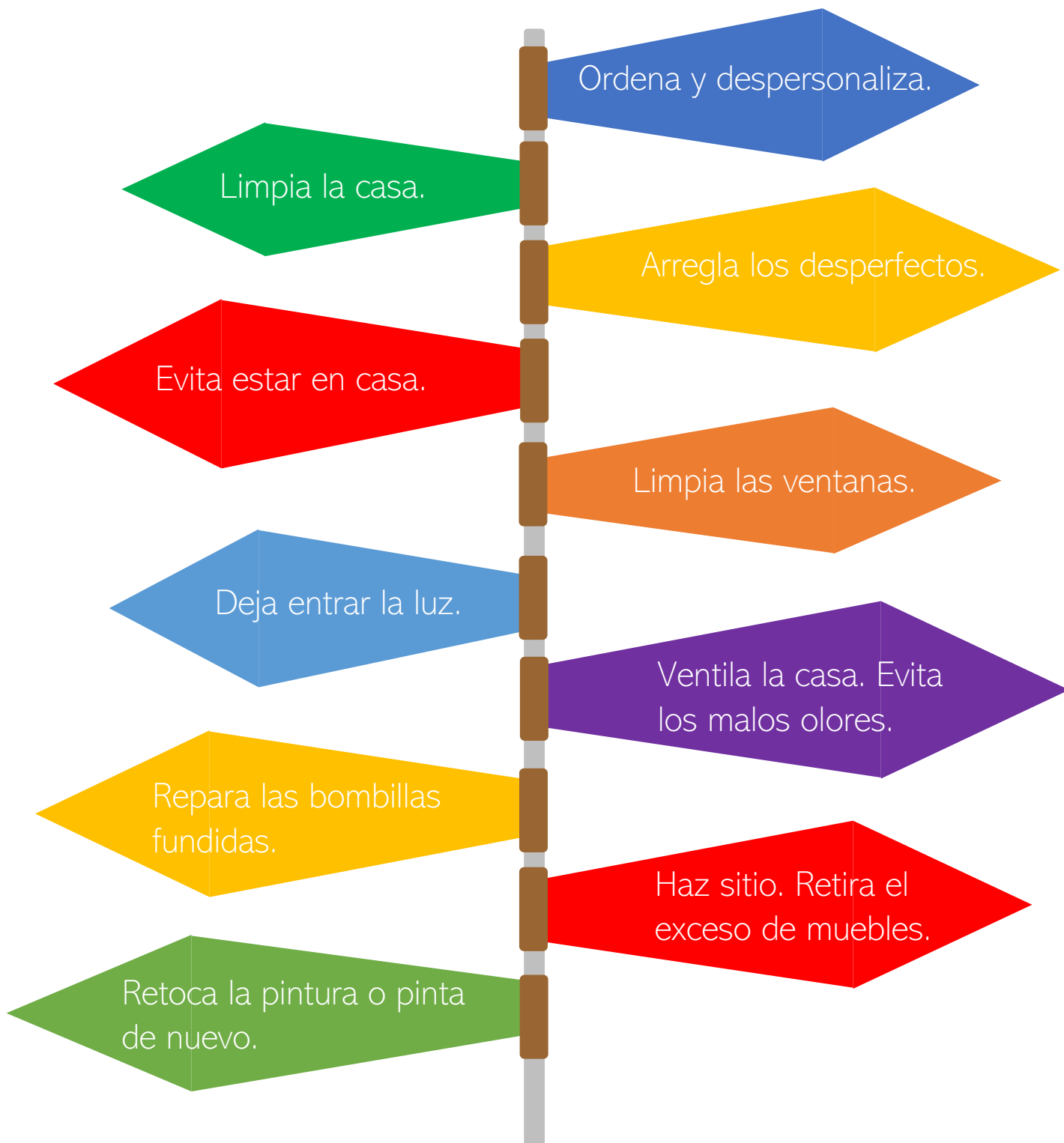


La venta de tu casa consta de tres fases: presentación, difusión y precio. Este es el momento de poner el foco en la presentación.

Te recomendamos seguir nuestros pasos para vestir tu casa, lo que se denomina *Home Staging*.

¡Haz que los compradores deseen ir a ver tu casa y se imaginen viviendo allí cuando realicen la visita!

# ¿Cómo debes preparar tu casa?



## 5 Obtén la máxima **difusión**.

---

¡Grita a los cuatro vientos que vendes tu casa! Cuanta más gente conozca tu decisión, más potenciales compradores atraerás.



Utiliza todos los canales para encontrar compradores: portales inmobiliarios, webs, redes sociales, técnicas de *farming*, publicidad estática, acuerdos de colaboración con otras inmobiliarias, etc.

Hoy en días las casas se venden en las primeras semanas... o tienen muchos problemas para venderse más tarde. Por eso, la difusión en las primeras semanas de venta es fundamental. Un comprador no se mostrará interesado por algo que lleva meses en el mercado y nadie lo ha comprado.

¡Psicología básica aplicada a la venta de tu casa!

## 6 Prepárate para **negociar**. Detecta las señales y motiva.

---

El cierre: momento decisivo del proceso de venta.

Debes saber detectar las señales de compra, motivar a los potenciales compradores y ayudarles a tomar la decisión.



La negociación implica saber gestionar el riesgo que se genera y evitar sorpresas de última hora que pongan en riesgo la venta.

### Preguntas frecuentes

1.- ¿Es obligatorio firmar un contrato de arras?

No, no es obligatorio, aunque si es recomendable. Un contrato de arras te dará seguridad en la venta de tu casa.

2.- ¿Qué documentación tengo que aportar en la venta?

Los documentos son: (i) copia de las escrituras de propiedad; (ii) DNI, (iii) último recibo del IBI; (iv) certificado de estar al corriente en las cuotas de comunidad; y, (v) certificado energético.

# Nuestro **valor añadido** en la venta

## Valoramos tu vivienda

Conocemos las últimas operaciones realizadas en tu zona y los precios actuales de venta. Sabemos cómo funciona la psicología de los compradores y cuánto están dispuestos a pagar.

Te ayudamos a establecer una estrategia de precio y negociación.



## Diseñamos una **estrategia** de venta

Juntos prepararemos una estrategia de venta y analizaremos qué servicio te conviene más en función de tus necesidades.

Juntos conseguiremos lo que te propongas.

## *Home Staging* y **Reportaje** fotográfico

Hacemos tu vivienda más atractiva: Decoramos, distribuimos e iluminamos espacios.

Una vez realizada la "puesta a punto", realizaremos un amplio reportaje fotográfico dónde reflejaremos lo entrañable que es tu casa.





## Plan de marketing

¡Todos sabrán que tu casa está en venta!

Queremos tener el máximo de interesados. Para ello publicaremos tu casa en todas partes: internet, portales inmobiliarios, escaparate de la inmobiliaria, carteles en la fachada, etc.



## Filtrado de visitas

¡El tiempo es oro, y en la venta de tu casa aún más!

Realizamos un primer análisis de los interesados para comprobar su interés real de compra. Así, solamente realizaremos visitas con las personas que realmente estén interesadas y no te haremos perder el tiempo.



## Visitas con interesados

Enseñamos tu fabulosa casa a todos los interesados. Destacaremos los puntos fuertes y trataremos de ocultar los desperfectos. ¡Desearán entrar a vivir cuanto antes!

Resolveremos también cualquier duda que se plantee.



## Terminación



El momento más difícil del proceso de venta: el cierre.

Sabemos cómo negociar y cómo actúa la psicología de los compradores...relájate, ¡estás en buenas manos!

Una vez cerrado el precio de venta, preparemos todos los documentos necesarios para la formalización del contrato para que no tengas que preocuparte de nada.

“

Muy buen servicio de venta. Puntualidad en las citas, profesionales, cercanía al cliente y honestidad.

**Alba Ruiz**

“

Excelentes profesionales Me ayudaron a vender mi piso y todo fue según lo previsto. Muchas gracias Inmobiliaria Somera.

**Pedro Cabezas**

Conoce a nuestro  
equipo



Felipe Peña



Rosa Vara



Ainara Baños



Claudia Peña



María González



Nuestro éxito es tuyo

**SOMERA**  
**INMOBILIARIA**

c/ Somera, nº25m bajo  
48005 Bilbao (Bizkaia)  
946 790 350  
[somera@inmobiliariasomera.com](mailto:somera@inmobiliariasomera.com)

946 790 350

[www.inmobiliariasomera.com](http://www.inmobiliariasomera.com)