



GUÍA INFALIBLE PARA VENDER TU VIVIENDA



alicasa.es





TODO LO QUE NECESITAS SABER ANTES DE VENDER

- Consejos útiles para vender
- El proceso de la venta
- El arte de hacer buenos negocios
- Planes y servicios de Alicasa

GUÍA DEL VENDEDOR INMOBILIARIO

Vender una propiedad puede convertirse en un placer o en uno de los mayores quebraderos de cabeza. Por ello, antes de decidirte a vender tu propiedad, conviene tener en cuenta una serie de detalles.

¿Por qué quieres vender tu vivienda?

Lo primero que recomendamos es que analices qué te motiva para vender tu casa, las principales razones suelen ser:

ECONÓMICAS

- Porque me va bien y quiero otra casa mejor, más cómoda, más amplía, mejor situada...
- Porque tengo problemas para pagarla, necesito otra más económica.

TRABAJO

- Me cambio de trabajo.
- Me cambio de empresa.

FAMILIARES

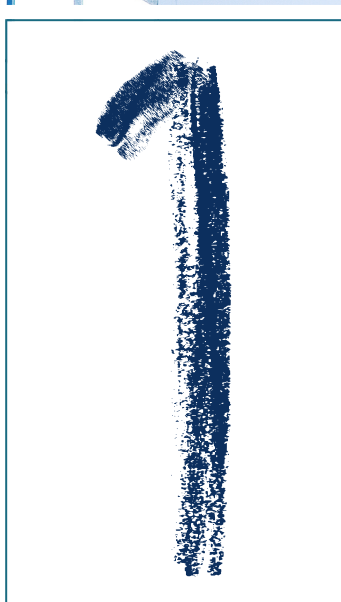
- Somos más en la familia y se me queda pequeña.
- Somos menos en la familia y se me queda grande.
- Por reparto de herencia.
- Separación o divorcio.

Estas necesidades nos determinan un tiempo en el que quiero vender mi casa.

La expresión “no tengo prisa”, de ser cierta sería lo más parecido a “no quiero vender”

Al principio no se tiene prisa pero luego va pasando el tiempo y cada vez nos queda menos tiempo para venderla y eso se acaba reflejando en una bajada de precio drástica.

Si no tienes prisa en vender, la mejor opción seguramente es no ponerla en venta



CONSEJOS ÚTILES PARA VENDER TU VIVIENDA

CONSEJOS ÚTILES PARA VENDER TU VIVIENDA

Si has decidido vender tu propiedad inmobiliaria personalmente sin contar con ningún profesional, permítenos que te demos unos consejos de utilidad.

1- Uno de los principales canales de venta de viviendas es por internet, a través de los portales inmobiliarios.

Los compradores recurren a este sistema, ya que sin hacer ni una llamada pueden conocer superficies, precios, fotos e incluso videos y REALIDAD VIRTUAL 360º de las viviendas. Además pueden ver y comparar casas en extremos opuestos de su ciudad, y todo ello sin salir de casa.

Normalmente la gente hace una primera búsqueda por internet, selecciona los pisos que le parecen más interesantes y después los visita. Tu principal opción es lograr visitas de personas interesadas en tu vivienda a través de un anuncio en internet. Cuanta más información des y más sincero seas en el anuncio, más llamadas y visitas de curiosos te ahorrarás. Es un primer filtro, para que solo visiten tu casa las personas que realmente están interesadas. Además piensa que cuando una persona, de verdad está interesada en tu casa, por supuesto la va a visitar y si la realidad que ve no se corresponde con el anuncio, se llevará una mala impresión y la descarte.

- Procura ser sincero con la superficie de su casa. Si no la conoces con exactitud sería buena idea elaborar un plano, así obtendrás la superficie útil. Aunque casi nadie lo añade sería muy interesante que incluyas en el anuncio el plano acotado de tu casa y con una relación de las superficies, de este modo las personas interesadas pueden valor la distribución y conocer si la casa se adapta a sus necesidades. También procura pedir una nota simple informativa al Registro de la Propiedad, así obtendrás la superficie construida de la vivienda, pero ten cuidado, en ocasiones hay errores en las escrituras y las superficies no corresponden. Convendría que des estos datos (superficie construida y superficie útil) en el anuncio.

2- Es muy importante el aspecto de tu casa y cómo la presentas, tanto unas buenas fotos como para dar una buena impresión.

Piensa que los compradores están viendo muchas ofertas y que tu casa tiene que diferenciarse, parecer mejor.

3- Aunque pienses que la persona que venga tendrá que hacer obra, la casa tiene que parecer atractiva, tiene que imaginarse que está haciendo una obra, esa es la casa de sus sueños.

Si la casa está vacía, es triste encontrar enchufes caídos, cables sueltos, manchas de humedad, marcas de cuadros en la pared... por eso te recomendamos arreglar los desperfectos más visibles, dar una mano de pintura, hacer pequeñas transformaciones que oculten los defectos y realcen las virtudes de tu casa, coloca los muebles de forma correcta para que tu casa parezca más grande, más cómoda, más luminosa, mejor. Si eres un poco manitas y dispones de tiempo sigue nuestras recomendaciones, compra el material, algunas herramientas y manos a la obra, pero si prefieres que lo haga un grupo de profesionales, llámanos y te aconsejamos.

4- Piensa que las personas que buscan casa por tu zona, verán el anuncio en los portales inmobiliarios de internet.

Que incluyan su casa en la lista de viviendas a visitar dependerá de una sola cosa: la relación calidad-precio. Si está ajustada tu casa parecerá una buena compra. La relación calidad-precio la evalúa el comprador con la información del anuncio, atendiendo a:

- La ubicación y la superficie de la vivienda.
- El precio.
- Fotografías y videos.
- El estado de la vivienda.
- Su percepción.

Una cuestión de valor



Cuando el valor percibido es superior al precio, el comprador QUIERE visitar la vivienda.



Cuando el valor percibido es superior al precio, el comprador QUIZÁS QUIERA visitar la vivienda.



Cuando el valor percibido es inferior al precio, el comprador NO QUIERE visitar la vivienda.

1- Probablemente las personas que estén muy interesadas te pedirán visitar tu casa diferentes veces, posiblemente en compañía de algún familiar, además necesitarán tiempo para pensarlo y comparar su casa con todas las que también hayan visitado.

Sería una buena idea preparar unos cuadernillos con la información más importante y que más te beneficia para entregar a los visitantes, deberías incluir el plano acotado y con el cuadro de superficies, las fotos más bonitas, y los datos más relevantes como los gatos de comunidad, o que el edificio acaba de pasar la ITE y no se prevén derramas en los próximos años, etc. Preparar estos cuadernillos es un trabajo que lleva tiempo, pero hacen que tu vivienda esté más presente en la mente del comprador, que pueda mostrárselo a sus familiares y personas de confianza y que además marca la diferencia a la hora de tomar una decisión.

Resumiendo, si quieres vender tu vivienda deberás:

1. Conocer perfectamente el mercado de tu zona y colindantes, ver cuál es el precio, ya que compite con lo que se vende en el barrio, por lo que deberás vigilar periódicamente la evolución del mercado.
2. Publicarlo en varios portales inmobiliarios en internet, al menos en los tres más conocidos, y también en medios de prensa hasta que consiga venderlo.
3. Poner un cartel en un sitio visible de tu casa exponiéndote a llamadas y visitas de profesionales de la zona. (no lo aconsejamos por el aumento de la ocupación de viviendas)
4. Dar a conocer tu intención de venta a las personas que le interese.



Además ten en cuenta que deberás:

1. Soportar la molestia de muchos curiosos.
2. Recibir los plantones de los posibles interesados.
3. Recibir llamadas de las agencias inmobiliarias que quieren vender tu piso.
4. Atender al teléfono y las visitas dejando de lado tus ocupaciones.
5. Deberás tener preparada mucha documentación importante para la compraventa y revisar todos los aspectos jurídicos, registrales, urbanísticos, fiscales y de contratación; pueden haber cargas que desconozcas y que te dificulten la venta. Ten cuidado con el documento que firmas con el comprador, puede tener cláusulas y condiciones que te perjudiquen.
6. Ten cuidado con el plazo de entrega.
7. Sigue de cerca la financiación del comprador.
8. No te olvides de tener pagado el IBI y posterior a la venta autoliquidar la plusvalía.



¿QUÉ APORTA VALOR A TU CASA?

Situación

La zona tiene un impacto definitivo sobre el valor, cómo son las calles, tráfico, servicios asistenciales, transporte, tejido comercial, zonas verdes...



Conservación

La zona tiene un impacto definitivo sobre el valor, cómo son las calles, Las casas nuevas tienen ventajas sobre las de segunda mano, porque están limpias y en condiciones perfectas. Los promotores decoran sus pisos piloto con los colores de moda y los últimos inventos. Pero no importa cómo de antigua sea su casa, podemos enseñarte formas económicas para hacer tu casa más atractiva para los compradores. Algunos cambios y reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.



Precio

Las estadísticas dicen que las casas que se venden más deprisa son las que tienen un precio real de mercado. En cambio las que tienen un precio demasiado elevado se tardan más en vender, y al final, se acaban vendiendo por menos de lo que se debería. Nosotros te daremos la información que te ayudará a poner un precio exacto de la casa, para que se venda al mejor precio del mercado.



Solicita una tasación gratuita de tu vivienda

EL ASESOR Y SU PLAN DE MARKETING

El asesore que elija puede cambiar drásticamente la realidad con la que se venda tu casa y el precio que obtenga. Tiene que situar tu vivienda como la más deseada del mercado en tu segmento, de cara a atraer a compradores.

Ejemplo:

La misma chaqueta, ¿tiene el mismo valor en un mercadillo o en un escaparate de una calle principal? Es una cuestión de percepción, hay que hacer que tu vivienda brille en el mercado.

Las acciones de marketing no son solamente de publicidad. Los asesores que triunfan en el mercado conocen muy bien el mismo y tienen muy buenos contactos con compradores. Tienen el prestigio entre los demás agentes, lo que significa que tu casa tendrá la máxima difusión y exposición en mercado, siempre de una forma cuidada, analizando la temporalidad y cuidando no quemar la propiedad.

Hay cosas en las que no se pueden influir como la zona, la superficie de la propiedad y el estado de conservación del edificio. Pero en otras sí, y son en estas donde tiene que poner todos sus esfuerzos, porque nunca tenemos una segunda oportunidad de causar una buena impresión. Muchas casas fantásticas se quedan sin vender porque no conservan su mejor aspecto.

En los primeros 90 segundos un comprador descarta la vivienda que esta visitando por primera vez.

Antes de entrar a tu vivienda, ¿Qué ve el comprador?

- El felpudo (nuevo), es lo primero que se ve y cambiarlo es económico.
- La puerta de entrada que esté brillante, que no tenga arañazos.
- Timbre (perfecto funcionamiento)



Se pueden hacer pequeños cambios o reparaciones que pueden suponer una mejora muy importante en tu casa. Nada mejora el aspecto de la casa más que unas paredes impecables y recién pintadas.

Al entrar a la vivienda, ¿Qué percibe el comprador?

- Amplitud
- Vivienda descargada de muebles innecesarios
- Armarios ordenados. Casa recogida.
- Instala bombillas de máxima potencia para que tu casa brille.



[Quiero más información](#)

LIMPIEZA

Cuartos de baño y cocina (ojo debajo del fregadero, hay compradores muy curiosos), cristales de las ventanas (que brillen), persianas, suelos, olores, (esto es especialmente importante, lo primero que se percibe al entrar a una casa es su olor, recomendamos, que esté bien ventilada y alguna fragancia muy suave a café recién hecho o canela).

En cuanto al mantenimiento hay que revisar cisternas y grifos, encender todas las bombillas de las lámparas, si alguna puerta rechina engrasarla, revisar mecanismos eléctricos, persianas...

En definitiva,

TENEMOS QUE OFRECER SENSACIÓN DE HOGAR

Música suave, ambiente acogedor, subir las persianas para ver la claridad, temperatura agradable, la mesa puesta hará más atractivo el comedor, guarde las fotos personales para que el comprador se pueda imaginar viviendo allí sin ser un intruso.

Pensamos a menudo que las casas se venden solas, es decir, o le gusta al comprador o no le gusta. En esto hay algo de verdad, pero lo cierto es que se pueden hacer muchas cosas para conseguir que la casa le guste al posible comprador. Antes hemos visto una serie de consejos que tienen su eficacia.

Muchos propietarios no invierten nada en vender su casa, se limitan a poner los anuncios en los portales inmobiliarios. Si quieres competir con el resto de viviendas que están a la venta, más vale que te diferencies.



¿QUÉ PUEDE HACER POR TI EL HOME STAGING?

El concepto de Home Staging es un conjunto de técnicas que permiten realzar una vivienda y darle un aspecto más atractivo para los posibles compradores. Home Staging significa literalmente “puesta en escena de la casa”. Estas técnicas fueron desarrolladas en Estados Unidos hace unos treinta años y están siendo aplicadas en Europa en países como Reino Unido, Suecia, Francia.

El objetivo es acondicionar una vivienda para que se venda más rápido y al mayor precio. Concretamente el Home Staging consiste en:

- Despersonalizar
- Ordenar
- Despejar
- Limpiar
- Reparar y pintar
- Organizar el espacio

El servicio de Home Staging contribuye a aumentar el valor de su casa y se venda más rápido

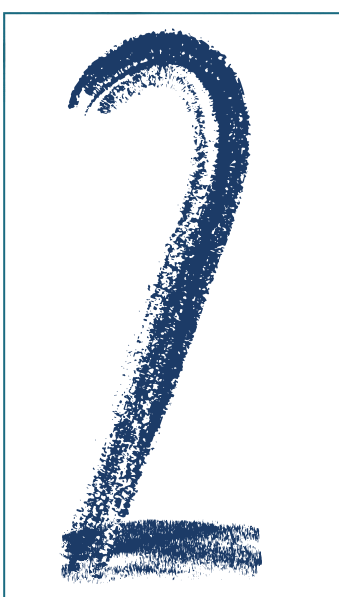
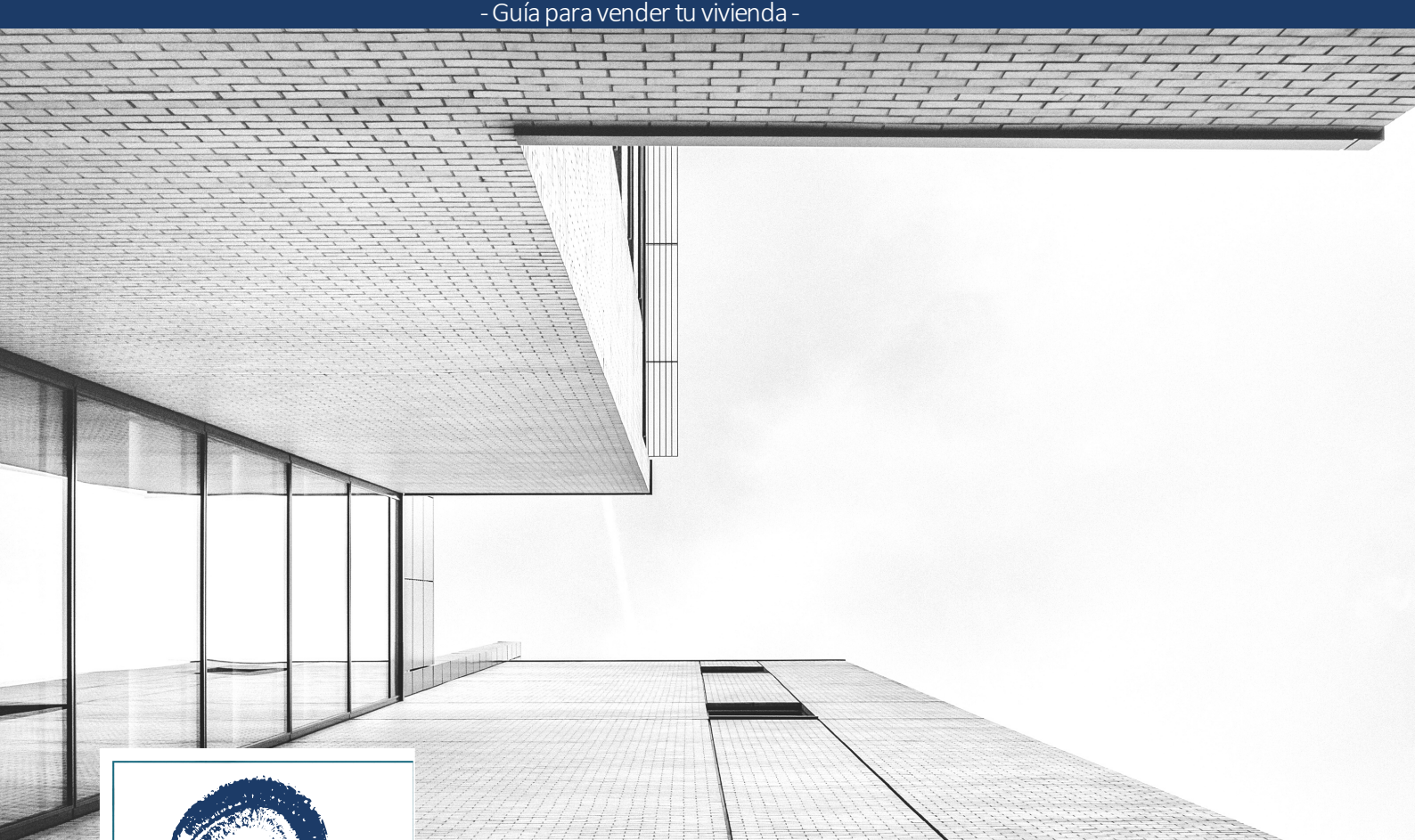
El trabajo del Home Stager consiste en utilizar estas técnicas para resaltar los puntos fuertes y minimizar los puntos débiles de su inmueble. Por lo tanto, no se trata de esconder los defectos, sino de arreglarlos. Tampoco se trata de decorar la casa, ya que la decoración es algo muy personal y en el caso del Home Staging el objetivo es convertir la vivienda en un sitio neutro y acogedor en el que la mayoría de los visitantes se sientan cómodos.

En ALICASA le ofrecemos nuestro servicio de Home Staging para que consiga vender su vivienda al máximo precio de mercado.

En ALICASA te ofrecemos nuestro servicio de Home Staging para que consigas vender tu vivienda al máximo precio de mercado.







EL PROCESO DE LA VENTA

A continuación, vamos a analizar los pasos antes de poner una propiedad en venta:

POSIBLES LIMITACIONES

El primer detalle es ratificar que posee la vivienda que se quiere vender y que ésta se encuentra con las condiciones que nosotros presumimos, es decir, que las cargas son las que sabemos y no hay otro tipo de afecciones o limitaciones. Es común por ejemplo, que en escrituras antiguas haya algún tipo de cargas como servidumbres y usufructos que deben tenerse en cuenta a la hora de vender. Algunas de estas cargas habrán caducado o ya no tendrán aplicación práctica y deberían cancelarse antes de vender el inmueble.

Otro detalle a valorar, es si tu vivienda tiene algún tipo de protección oficial o social. Es necesario saber si la protección sigue vigente y qué tipo de limitaciones nos puede imponer a la hora de vender la vivienda. Estas limitaciones pueden ser de tipo económico o sobre el perfil del comprador al que vamos a dirigidos.

En todo el proceso anterior podemos ayudarte. Analizamos la documentación y toda ella es comprobada por nuestro departamento jurídico y de gestoría, que te informará claramente acerca de las limitaciones que puedan tener, así como la forma de eliminarlas, si es posible o su cancelación registral, si aún constara en el Registro de la Propiedad oportuno.

PRECIO

El precio es prioritario a la hora de llevar a casa la venta. Ten en cuenta que los precios se ajustan a las posibilidades lógicas, en función de la ubicación, del tipo de propiedad, del estado de la vivienda, del entorno donde se encuentra, de la altura, la orientación, la superficie, distribución, si es exterior y en qué medida, de las limitaciones jurídicas que pueda tener la propiedad, etc. La percepción personal que uno mismo tiene del inmueble puede distar de la realidad objetiva del mercado.

La determinación del precio real de mercado viene dado por otras variables, como la oferta y la demanda en el mercado objetivo para ese tipo de producto en especial, los precios de cierre de vivienda de los seis últimos meses para viviendas similares, el nº de viviendas vendidas, (estos datos conseguidos a través de organismos públicos como el Ministerio de Fomento, Generalitat

Valenciana y el Colegio Oficial de Notarios y Registradores), el precio y la tipología de vivienda nueva construida en la zona, además en función de mejoras valorables por el mercado pueden tener unos coeficientes correctores.

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

Además del marketing, el precio de una casa es un factor importantísimo durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de tu casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado. He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio desde el principio:

Una casa cara ayudará a los competidores a vender la suya.

Su casa servirá para que otros en su barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad, ya que está más barata. Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

El vendedor perderá posibles compradores interesados.

Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de unos rangos de precio, si se pide demasiado aunque estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán a ver su propiedad.

La propiedad se quemará en el mercado.

Un precio elevado provoca que se tarde más en vender o incluso que no se venda, la gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo en ella, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.

La propiedad tendrá problemas con la tasación.

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale la casa en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras o perder la operación.

Guía rápida para fijar el precio perfecto



En Alicasa haremos un análisis comparativo de mercado, serio y profesional, atendiendo a múltiples variables para que puedas vender tu vivienda al mayor precio posible en el menor tiempo posible.

Actualmente en el mercado, no es que haya pocos compradores sino que hay pocas viviendas en su precio justo de mercado y presentadas de forma apetecible teniendo en cuenta el target de población económico-social a quien va dirigido.

¿En qué se no basa el valor de tu vivienda?



- Lo que necesitas para vender.
- Lo que te has gastado en ella. Hay reformas que aportan valor a la casa y otras que no o que incluso le pueden restar valor.
- Lo que tú quieres.
- Lo que vale la que vas a comprar.
- Lo que te dijo un vecino.
- Tus sentimientos hacia ella, recuerda que lo que has vivido en esa propiedad nada tiene que ver con lo que el comprador percibe.

¿En qué se basa el valor de tu vivienda?



- El mercado actual.
- La oferta similar a la tuya.
- La oferta específica para tu tipología de vivienda en la zona.
- La financiación actual.
- El estado de la vivienda.
- La percepción de comprador.
- La situación, zona, altura...
- El posicionamiento en el mercado de la propiedad en venta.
- El sistema de venta utilizado puede acelerar el tiempo de venta y aumentar el precio.



**Quiero saber el valor de
mercado de mi vivienda**

EL PLAZO

Otro detalle importante es el plazo que tengas previsto para la venta de tu inmueble. Éste dependerá de una serie de factores, como demanda de la tipología de propiedad que tienes y que el precio se ajuste a la realidad de mercado. Si existen condicionantes externos al tiempo que puede destinar para la venta, por ejemplo, en el caso de que tengas prevista la compra o adquirida una nueva propiedad. La flexibilidad en las condiciones de venta pueden suponer la diferencia entre vender la vivienda o aumentar de manera significativa el tiempo de venta. Hay que tener en cuenta que gran parte de los compradores requiere financiación para poder efectuar la operación, y que la financiación requiere tiempo, tanto de parte del comprador como de la entidad financiera que concede el crédito.

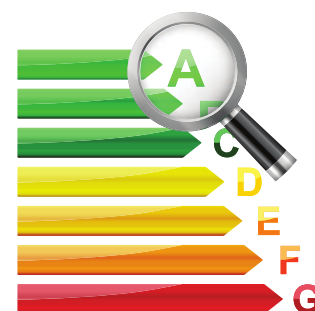
EL ESTADO DEL INMUEBLE

Ten en cuenta que el estado del inmueble es muy importante para la persona que lo visita. Cuando los inmuebles se muestran a posibles compradores, bien en fotos, vídeo, realidad virtual o por visita personal, es muy importante que el comprador encuentre la vivienda en las condiciones más convenientes: ordenada, impecablemente limpia, iluminada adecuadamente. Puede que el comprador le interese la superficie y el precio, pero si el inmueble no se encuentra en el estado adecuado, no conectará con sus emociones y no se decidirá a comprar.

Aconsejamos a nuestros clientes vendedores sobre todas las variables que los compradores tienen en cuenta a la hora de tomar la decisión de comprar una propiedad u otra. En ocasiones la venta puede decidirse por una capa de pintura.

CERTIFICADO ENERGÉTICO Y CÉDULA DE HABITABILIDAD

Es obligatorio que todas las viviendas que se ponen a la venta o alquiler tengan el perceptivo certificado energético que nos exigirán en notaria en el momento de la compraventa y que cada vez más se manifiesta como otro elemento de negociación comercial en la venta del inmueble. Además, tanto la inmobiliaria como el propietario se exponen a sanciones de hasta 6.000€ si publicitan el inmueble sin los certificados. Por eso en Alicasa lo tramitamos sin coste.



EL PROCESO DE LA VENTA

El proceso de la venta, si pretendemos tener éxito, hay que hacerlo de una forma profesional que evite sobresaltos y sorpresas desagradables y que además nos permita situar la propiedad en el mercado de una forma adecuada es complejo.

Todo empieza antes. Como te hemos indicado, inicialmente debemos analizar las limitaciones que pueda tener la vivienda y subsanarlas, para que esta salga al mercado de la forma correcta.

Debemos hacer un Análisis comparativo de Mercado serio y profesional, que nos permita determinar el mayor precio de venta del inmueble en el mercado actual. Para realizar este análisis tomamos cuenta de muchas variables, todas ellas objetivas, sobre datos de Estadísticos de la Generalitat Valenciana, Colegio de Registradores de España, Instituto Nacional de Estadística, datos de la evolución del paro, datos sobre la disponibilidad de crédito actual, datos de la demanda en la zona, datos de propiedades similares vendidas en la misma zona los últimos seis meses, superficie del inmueble, estado, reformas recientes, altura, orientación, etc.

Con todos los datos anteriores le entregamos una valoración basada en datos objetivos con otros coeficientes correctores en función de las circunstancias personales del vendedor o de la propia vivienda.

Una vez hemos analizado y conseguido los datos aún nos queda situar a la vivienda en el mercado. Para conseguir este objetivo de una forma atractiva, profesional y emocionalmente apetecible es muy importante disponer de un adecuado Plan de Comunicación, Plan de Marketing y Estrategia de Difusión.

Alicasa dispone de planes específicos para cada vivienda. En estos planes tenemos en cuenta diferentes variables, como la estacionalidad, el perfil nuestros compradores, las curvas de interés comercial de la vivienda, etc.



Situar una vivienda de manera adecuada en el mercado implica unas fotos profesionales, un vídeo adecuado y el reportaje en realidad virtual, colocados en los principales inmobiliarios de internet siempre en las primeras posiciones y con la contratación de servicios extras cómo las visitas virtuales, los destacados preferentes, etc.

En la colocación de la vivienda en el mercado influyen los textos que utilizamos para describir la vivienda, que tienen que conectar con las motivaciones y emociones de los compradores. La vivienda cuenta con difusión en portales inmobiliarios líderes, en nuestra propia web, a través de nuestra red Apialia, por redes sociales, mailing directo desde nuestras oficinas, a través de nuestros comerciales, comercios colaboradores, buzoneo, llamadas a los compradores de la base de datos, presentación a los vecinos de la zona...

Una vez que hemos sacado la vivienda al mercado, hay que darla a conocer por distintos sistemas, como nuestro CRM (programa informático encaminado al servicio al cliente que realiza cruces de su propiedad con todos los compradores interesados que nos han contactado en los últimos 6 meses a los que envíanos un email específico de su propiedad y una llamada de teléfono).

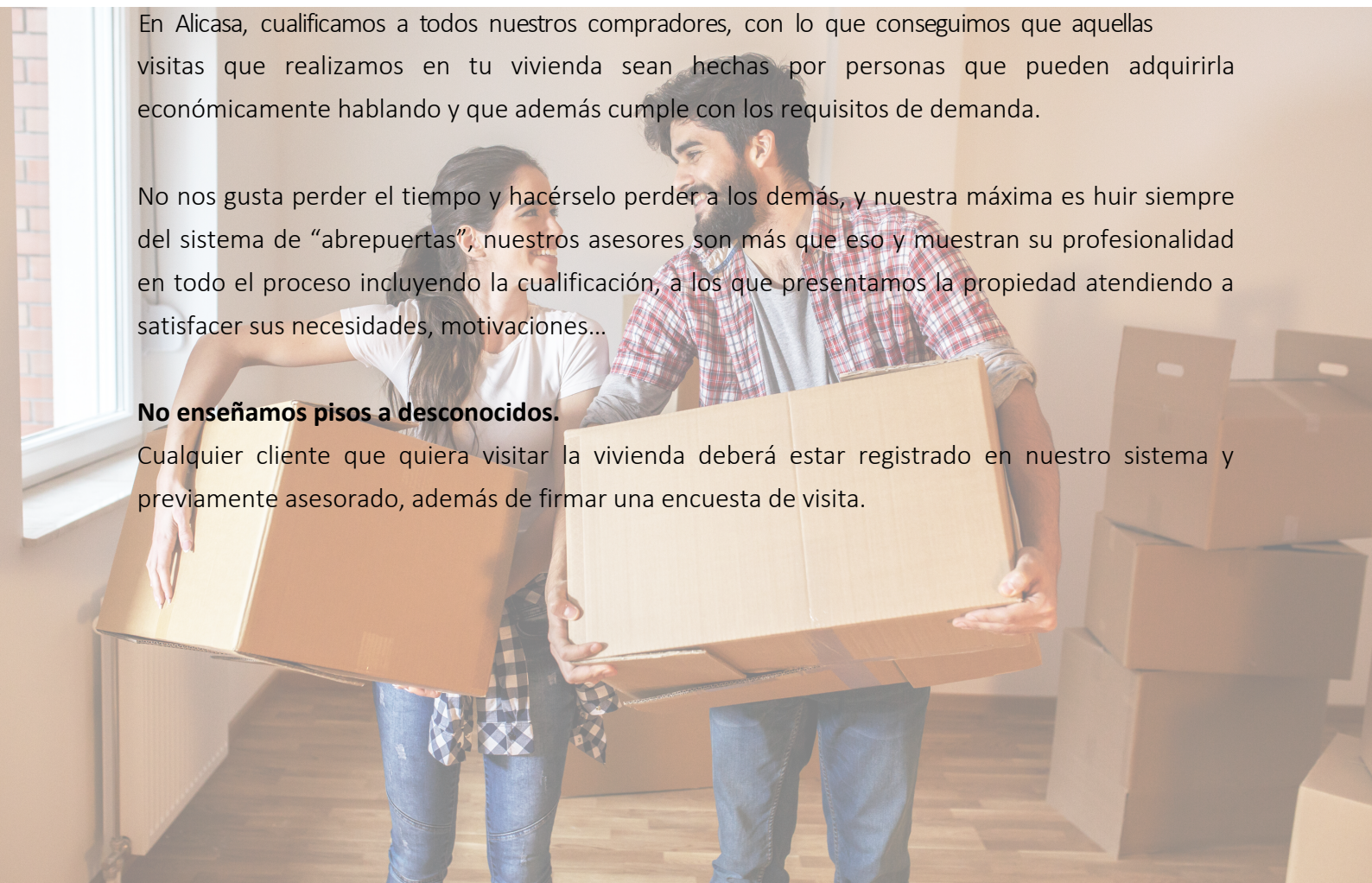
CUALIFICACIÓN DE CLIENTES COMPRADORES

En Alicasa, cualificamos a todos nuestros compradores, con lo que conseguimos que aquellas visitas que realizamos en tu vivienda sean hechas por personas que pueden adquirirla económicamente hablando y que además cumple con los requisitos de demanda.

No nos gusta perder el tiempo y hacérselo perder a los demás, y nuestra máxima es huir siempre del sistema de “abrepuestas”, nuestros asesores son más que eso y muestran su profesionalidad en todo el proceso incluyendo la cualificación, a los que presentamos la propiedad atendiendo a satisfacer sus necesidades, motivaciones...

No enseñamos pisos a desconocidos.

Cualquier cliente que quiera visitar la vivienda deberá estar registrado en nuestro sistema y previamente asesorado, además de firmar una encuesta de visita.



VISITAS CON COMPRADORES

Si has decidido vender la casa sin contar con un profesional, ya hemos repasado como preparar la casa. También nos hemos hecho una idea de lo importante que es tener una estrategia de marketing para que los posibles compradores contacten con nosotros. Después de toda inversión y esfuerzo llega al momento más delicado, tenemos delante al posible comprador, ¿Qué hacemos....?. Antes de que llegue el cliente revisamos el estado de la vivienda y la preparamos como si fuese este cliente quien nos va a comprar la casa. En este momento, nunca de la sensación de querer vender, no agobies al cliente, déjale su tiempo, tienes que intentar que sea él quien pregunte, eso será síntoma de que tiene interés, háblale de la zona, de los vecinos..., sería una pena que después de todo el esfuerzo cometieras un error, en estos momentos te la juegas...

Si el cliente muestra un mínimo interés, tienes que detectarlo porque seguramente lo que quiere es hablar de precio, cualquier objeción que te ponga es buena, porque eso quiere decir que le interesa tu vivienda, tienes que estar preparado para oír cualquier cosa, pero nunca te lo tomes como algo personal, para ti tu casa es tu HOGAR para el cliente todavía es una CASA.

Tienes que saber cerrar de forma oportuna, las oportunidades se presentan y hay que aprovecharlas, muchas veces un pequeño detalle nos revela que hay que darle un pequeño empujoncito al comprador para que se decida a sentarse a hablar de condiciones, y esto o se sabe o no se sabe.

Una vez sentados para negociar hay que saber sobre qué se negocia y qué estrategia tenemos:

- Cuando se entregan llaves.
- Mobiliario.
- Los gastos de notaría e impuestos.
- Importe de la señal.
- Contrato de arras.
- Forma de pago.
- Reserva condicionada a la hipoteca.
- Y en último lugar, el precio.

Tienes que conocer qué gastos te va a suponer la venta de tu casa:

- Impuestos municipales > Plusvalía.
- Impuestos estatales > Sobre la renta de las personas físicas.
- Si tiene hipoteca > Los gastos de cancelación.

PRESENTACIÓN DE OFERTAS. NEGOCIACIONES DE CIERRA DE LA VENTA

Normalmente, el mejor negociador será aquel que no tenga una afición con el inmueble.

Nosotros vemos el proceso de una manera objetiva para conseguir siempre las mejores condiciones de venta de las propiedades. Conocemos el mercado, a los compradores y las técnicas negociadoras adecuadas para cerrar la operación en las mejores condiciones.

Si has decidido poner un vivienda a la venta, en Alicasa podemos ayudarte a realizar un planteamiento detallado de todo tipo de gastos por pago de impuestos que vayas a tener en este proceso.



**Quiero asesoramiento gratuito
sobre impuestos de venta**



RED APIALIA, ¿QUÉ ES?



Vender un inmueble probablemente sea una de las transacciones más importantes de su vida.

APIALIA es el conjunto de agrupaciones comerciales inmobiliarias territoriales que todas ellas tienen por finalidad compartir la comercialización de inmuebles de los agentes inmobiliarios del colectivo API que la integran.

Debe ser un instrumento de éxito profesional, y por ello con un alto nivel de implicación, compromiso, profesionalidad, honestidad y eficiencia de todos los agentes adheridos y por tanto de alto rendimiento por los mismos: los que no lo sigan no podrán pertenecer a APIALIA.

Como consecuencia del primero, tiene un objetivo secundario que a la vez es imprescindible para el primero que es generar la colaboración, confianza y transparencia entre todos los agentes de la agrupación.

VENTAJAS DE APIALIA

- Rapidez en la venta
- Máxima difusión del inmueble
- Profesionalidad
- Comodidad
- Mayor precio de venta

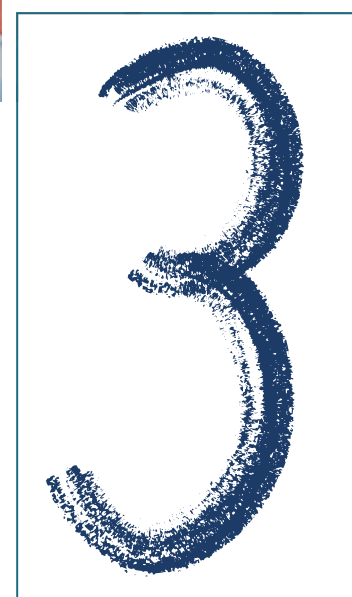
**Somos una red de oficinas y
asesores atentos al mercado**

Gracias al sistema exclusivo de colaboradores de APIALIA, el comprador de su inmueble puede venir de la calle de al lado o de la otra punta de la ciudad.

**20 oficinas en la Provincia de Alicante
Más de 100 comerciales**

Somos expertos en el mercado local, trabajamos con los mismos procedimientos y con un riguroso código ético.





EL ARTE DE HACER BUENOS NEGOCIOS

EL ARTE DE HACER BUENOS NEGOCIOS SE BASA EN TENER UN BUEN AGENTE INMOBILIARIO

Para elegir a tu agente inmobiliario tenga en cuenta:

1. SERVICIO AL CLIENTE.

Que sea una persona con la que te sientas a gusto trabajando, que te escuche y sepa incorporar tus deseos a un plan de trabajo eficaz, que tenga intereses coincidentes con los tuyos, que sea un profesional con una experiencia contrastada, y que te acompañe durante todo el proceso de la venta (antes e incluso después) con honestidad, diciendo siempre la verdad y manteniéndote informado. Es importante que te cuente cómo realiza el Análisis Comparativo de Mercado.

2. FORMACIÓN.

El mercado inmobiliario como otros, no escapa al proceso de la globalización. El cambio sufrido en los últimos años está siendo abismal por lo que los agentes deben estar en formación constante, con unos planes definidos y por unos instructores de reconocido prestigio. La buena información específica del sector es cara y requiere tiempo. Es por eso que tu agente debe estar dispuesto a invertir en sí mismo como profesional tanto económicamente como en tiempo para poder ofrecerte siempre el mejor asesoramiento en todo el proceso de venta de tu inmueble.

3. EL PLAN DE MARKETING Y COMUNICACIÓN.

Ya hemos hablado antes que el precio es importante, pero también es importante el plan de marketing, es decir, las acciones que se van a hacer para vender tu casa, pide que te las den por escrito, que exista un compromiso por parte del agente.



TRES GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE TU VIVIENDA

MITO Nº 1:

El uso de agentes inmobiliarios que rebajan sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender tu casa.

LA VERDAD:

Los agentes honorarios que cobran honorarios más bajos, generalmente hacen menos por la propiedad, poco más que poner un anuncio en los portales y un cartel en su escaparate. Por término medio, los agentes que cobran sus honorarios completos venden más deprisa y mejor de precio que los más baratos porque invierten más en tu vivienda, están más cualificados y tienen más medios.

Ejemplo:

¿Si tuvieras un problema de salud, ¿a qué profesional irías? ¿Al más barato o al mejor?

MITO Nº 2:

Todos los agentes son iguales.

LA VERDAD:

Como en cualquier otra profesión, hay agentes buenos y otros menos buenos. Un gran agente conoce el mercado, tiene experiencia probada, tiene medios, formación, trabaja en equipo y colabora con redes profesionales y puede vender tu vivienda rápidamente y por el mejor precio posible, en los tiempos buenos y en los malos también. Tienes que elegir el mejor agente posible, el dinero y los quebraderos de cabeza que te va ahorrar merecen la pena.

MITO Nº 3:

Debes elegir el agente dispuesto a vender tu casa por el precio más alto.

LA VERDAD:

Los agentes con poca experiencia, o los más cucos, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Tras unas pocas semanas te pedirán que rebajes el precio.

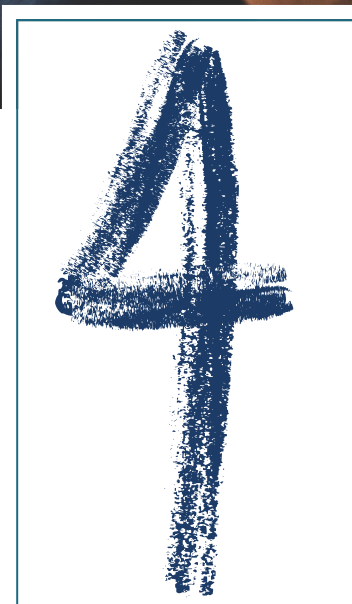
Debes tomar tu decisión en función del que te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización, e insistir en que te muestren un estudio de mercado riguroso, asegúrate de las fuentes utilizadas para el análisis comparativo de mercado, que sean objetivas, fidedignas y de total confianza, el buen agente te las mostrará y te las explicará. Debes buscar tu precio de venta en ese análisis de mercado.

Es un dilema. Si el precio es demasiado bajo perderás dinero; si es demasiado alto también porque nos se venderá. Es una tarea imposible y aquí es donde es determinante un buen asesoramiento por parte de un profesional de la zona.

**¿No estás de acuerdo en que el trabajo de venta merece un equipo de profesionales?
Si decides asumir el proceso por su cuenta, pasan 30 días y no has recibido una oferta
sería por tu vivienda no dudes en llamarnos, estamos aquí para ayudarte.**



Quiero más información



PLANES Y SERVICIOS DE ALICASA

SERVICIOS QUE OFRECEMOS EN ALICASA

En Alicasa, como empresa especializada en la venta de propiedades inmobiliarias estamos preparados para ayudarte ante todo el trámite del proceso de venta, así como en la planificación fiscal y jurídica, prestándote una asistencia completa y personalizada.

Desde solucionar situaciones jurídicamente complejas, pasando por segregaciones o agrupaciones, extinción de usufructos, herencias o cualesquiera problemas inherentes al bien inmueble. No temas consultarnos cualquier duda que tengas al respecto, contamos con colaboradores expertos profesionales del sector inmobiliario (jurídico y fiscal) que disponemos a tu disposición para ofrecerte:

Un servicio integral con el fin de dotar nuestra relación de una mayor seguridad jurídica con un espíritu de máximo rigor y profesionalidad.

En nuestro afán para ofrecer el mejor servicio, nuestro trabajo empieza desde mucho antes hasta mucho después de la venta, perfilando el producto y desarrollando un estudio personalizado para cada caso, valorando tu inmueble tras un exhaustivo análisis comparativo del mercado, y de acuerdo con el vendedor se fija el precio de venta y las condiciones de la misma, aprovechando de la mejor manera posible los recursos de ventas e intentando reducir al máximo posible el plazo de la venta de tu inmueble obteniendo el mejor precio.

APORTAMOS VALOR AL PROCESO DE VENTA

El proceso de venta de una propiedad empieza por dar a conocer tu inmueble en el mercado. En ese sentido utilizamos los reportajes fotográficos profesionales, vídeo, realidad virtual y a través de nuestros canales garantizamos la máxima exposición en un corto período de tiempo.

Contamos con una cartera de clientes cualificados tanto particulares como inversores. Aprovechamos las tecnologías (CRM), internet, redes sociales, web, para garantizar que el inmueble sea visible en los lugares acordes a la propiedad que se oferta. Una parte muy importante de los compradores accede a nosotros para un primer contacto mediante estos canales.

Asimismo, ofrecemos tu inmueble en los principales medios locales y disponemos de todo tipo de material complementario para ayudar a su difusión, mediante la correspondiente cartelería en oficinas situadas en calles principales, folletos informativos, revistas, buzoneo... Disponemos de más de 20 acciones específicas de marketing y estamos incorporando nuevas constantemente.

Todo el proceso de difusión conduce a los posibles interesados a nuestras oficinas donde son informados y cualificados por nuestro personal especializado y donde pueden hacerse una idea de una propiedad antes de ir a visitarla gracias al TOUR DE REALIDAD VIRTUAL. Ello es especialmente útil porque nos permite filtrar a los curiosos y a las personas no interesadas en tu inmueble directamente, minimizando los trastornos en su vida diaria y garantizando los clientes que han demostrado ciertamente interés por el inmueble.

Las visitas se realizan siempre mediante cita previa y, en caso de no disponer de llave, procuramos avisar al menos con un día de antelación para que la visita pueda llevarse a cabo sin incidencias de ninguna clase. Las visitas son una parte muy importante del proceso de venta.

Las personas que desean ver la propiedad ya han demostrado un interés por ella, y conocen todas las condiciones para comprarla. Interiormente ya se han generado una serie de expectativas sobre la propiedad, y si cuando la visiten las expectativas coinciden con lo que ven, comprarán el inmueble, o al menos, harán una oferta. Para maximizar las posibilidades en cada visita, el mantenimiento del inmueble, o el home staging, forman parte de nuestros servicios al objeto de presentar el inmueble en las mejores condiciones para competir en el mercado.

Nuestro trabajo es representar tus intereses, y eso significa establecer unos lazos de confianza. Es importante que nos dejes hacer nuestro trabajo y poder visitar la propiedad al ritmo que marca el comprador. Confía en nosotros para defender sus intereses.

Algunas veces los compradores tienen dudas que no se atreven a transmitir al vendedor. Nosotros resolvemos estos problemas y evitamos que se convierten en malas interpretaciones y dificultades, mediamos entre las partes para llevar a buen fin lo que a todos nos interesa, la venta de la propiedad.

Te mantendremos puntualmente informado de cada visita que realicemos a la propiedad con el resultado de la misma.

COMUNICACIÓN AL INSTANTE

Información al propietario

- Análisis DAFO de la propiedad
- Informar por el medio que el propietario decida (Teléfono, WhatsApp, Email, etc.)
- Correo electrónico con alta de la propiedad. (Descripción, fotos, plano, certificados, etc.)
- Grupo WhatsApp con todos los propietarios para que estén informados.
- Informe cada 15-20 días de todo lo sucedido. (Informe visitas, opiniones compradores, posibles acciones de marketing, etc.)





FIRMA DIGITAL

La necesidad de firmar contratos y documentos sigue siendo ineludible en cualquier transacción inmobiliaria. Hoy en día, el ritmo de vida de los consumidores digitales hace indispensable disponer de herramientas que permitan ajustarse a sus nuevos timings y hábitos de compra, muy moldeados y dependientes de las nuevas tecnologías.

Sin herramientas que faciliten el cierre de transacciones en el lugar y el momento idóneo para el cliente, los tiempos para cerrar acuerdos se retrasan de forma innecesaria. Dado que la instantaneidad y la inmediatez priman más que nunca, no tiene sentido seguir utilizando los mecanismos tradicionales, porque con ellos es imposible avanzar a la misma velocidad que el consumidor digital y satisfacerle adecuadamente.

La firma electrónica es una de esas herramientas que se ajusta perfectamente las necesidades de los clientes digitales, ya que evita uno de los requisitos por excelencia de la era analógica: la presencialidad para completar una transacción.

Además, la firma electrónica contribuye a que los agentes inmobiliarios sean más eficientes: ahorran tiempo gestionando documentación - impresión, escaneo y archivo - y no necesitan dedicar ni un minuto a atender al cliente en el momento de la firma.

Usos de la firma electrónica:

1. Firma del contrato de alquiler.
2. Firma de la cesión de poderes para dar de alta/baja los contratos con las empresas de suministros (agua, luz, gas).
3. Firma de una autorización para pedir referencias.
4. Firma del contrato de publicación de anuncio (para los arrendadores que también utilizan las plataformas inmobiliarias online).
5. Firma de autorización de pagos (mandato SEPA).
6. Firma del seguro de vivienda para arrendatarios.

¿Qué tipo de firma es?

Es una solución que facilita la solicitud y la realización de firmas electrónicas avanzadas desde cualquier dispositivo y con plena seguridad y validez legal, cumpliendo tanto con las regulaciones de la Unión Europea (Directiva 1999/93/EC y a partir del 1 de Julio de 2016, con la Regulación 910/2014), como con las de los Estados Unidos (E-SIGN y UETA Acts). La firma electrónica avanzada permite identificar al firmante de forma única.



El 100% de nuestros clientes nos ha recomendado.

PLAN DE VENTA ALICASA

Contamos con las siguientes tarifas: Nos adaptamos a tus necesidades.



PLAN ALICASA

Comisión sobre precio de venta

2% --> Desde 350.001€

2,5% --> 150.001€ - 350.000€

3% --> Hasta 150.000€

- Tu anuncio visible en más de 50 portales
- Posicionamiento premium
- Visitas adaptadas a tus horarios
- Seleccionamos a los compradores
- Agente de soporte para la venta
- Nos ocupamos de todo el papeleo
- Gestión online de todo el proceso
- Visitas con agente del comprador
- Gestión presencial de todo el proceso
- Acompañamiento en notaría
- Posicionamiento TOP**
- Asesoramiento jurídico
- Realidad virtual
- Plano de la vivienda
- Gestión de cédula de habitabilidad
- Gestión del Certificado energético
- Difusión en más de 100 agencias
- Gestión pago de la plusvalía
- Tramitación de herencia y VPO**
- Cambio de nombre de suministros
- Negociación ofertas al alza
- Venta al mayor precio garantizado

Los precios no incluyen IVA.

Siempre tendrás la última palabra en cuanto a la aceptación de cualquier oferta.

Nuestros servicios aplican unos honorarios sobre el precio de la venta. Esta cantidad solo se cobra si se realiza efectivamente la venta del inmueble, e incluye todos los gastos y trámites de gestión que realizamos para llevar a cabo la venta, asistencia en Notaría y tramitación de cuantos documentos sean necesarios (Notaría, Ayuntamiento, Hacienda, etc).

Te ofrecemos la gestión de la venta de tu inmueble en exclusiva.

Lo que supone poder trabajar para ti con todos nuestros medios y de los mejores profesionales, con lo que podrás obtener un mayor rendimiento de la venta de tu inmueble, ya que las propiedades en exclusiva tienen toda la prioridad a la hora de dedicarles recursos de venta mediante personal dedicado o uso preferente de los diversos canales publicitarios anteriormente detallados de que disponemos.

NUESTROS COMPROMISOS SIEMPRE POR ESCRITO Y FIRMADOS

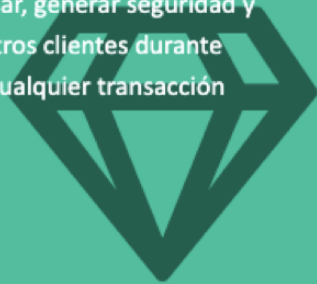
1. **SIEMPRE DECIMOS LA VERDAD**, aunque no sea la que te gustaría oír.
2. **SIEMPRE TE MANTENEMOS INFORMADO**. Valoraremos contigo la periodicidad de los informes que quieres recibir. Consideramos que debes estar **SIEMPRE INFORMADO** de todo el proceso de venta de tu inmueble, por lo que, cada vez que hagamos una visita te pasaremos un informe y comentaremos cómo ha ido analizando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede tener tu propiedad en cada momento. Esto nos permitirá corregir de forma inmediata cualquier incidencia, consiguiendo que tu propiedad siempre brille entre las demás de sus características.
3. **SIEMPRE NEGOCIAREMOS TENIENDO EN CUENTA TUS INTERESES**.
4. **SIEMPRE** estaremos accesibles cada vez que nos necesites.
5. **SIEMPRE** aplicaremos las mejores técnicas de negociación y posicionamiento, fruto de la innovación constante que aplicamos a nuestros procesos, que recibimos permanente formación de la mano de los mejores profesionales tanto nacionales como internacionales.
6. **ACOMPAÑARTE EN TODO EL PROCESO DE COMPRA-VENTA**, desde la decisión de poner en venta tu propiedad hasta después de escriturarla. Conseguiremos que este proceso sea rápido, agradable y eficaz. Además nos preocuparemos de todo aquello que tengas que hacer incluso después de haber vendido tu propiedad, como el cambio de suministros, la liquidación de la plusvalía municipal, las comunicaciones al Administrador de la propiedad, etc.
7. **SEREMOS SOCIOS** en todo el proceso, y nos tendrás siempre a tu lado.

SOBRE NOSOTROS

Alicasa es una empresa familiar con una amplia experiencia en el sector inmobiliario en toda la provincia de Alicante que cuenta con un equipo de más de 20 profesionales comprometidos con la ética, la honestidad y la transparencia al cliente.

NUESTRA MISIÓN

Asesorar, acompañar, generar seguridad y comodidad a nuestros clientes durante toda su vida ante cualquier transacción inmobiliaria.



NUESTRA VISIÓN

Ser líderes del sector inmobiliario en asesoramiento y gestión integral de propiedades, así como una empresa consolidada y de referencia por nuestro trabajo personalizado y profesional .

NUESTROS VALORES EMPRESARIALES

La excelencia del servicio, la seguridad, el compromiso, la pasión, la proximidad, la innovación, la formación del equipo, el dinamismo y el espíritu emprendedor.

NUESTROS VALORES FUNDAMENTALES

Ética, honestidad, empatía, transparencia y trabajo en equipo.

**“ No vendemos pisos,
fidelizamos clientes**

Nuestros clientes hablan sobre Alicasa



Implicación máxima. Excelentes como profesionales, mejor aún como personas. Gracias a todo el equipo!!!

Eva I.

Se encargaron de TODO, siempre nos mantenían informados de cualquier novedad hasta finalizar la venta.

Josefina P.

Todo genial! Resolvieron mis dudas siempre con gran trato, muy buenos profesionales del sector. Sin duda repetiría con ellos

Pedro F.

Muy buena experiencia, tanto en la compra como a la hora de gestionar el alquiler. El trato recibido, ha sido siempre muy profesional, ágil y rápido, sin duda recomendable!

Gemma S.

No estaba muy segura de alquilar mi piso. Pero lo hicieron tan fácil que creo que ha sido una decisión muy acertada dejarme asesorar y alquilar con ellos. Se ocupan de todo y estoy muy tranquila. Los recomiendo 100%

Nieves C.

Mi experiencia ha sido magnífica! En todo momento pendientes de y facilitando todo tramite por correo electrónico y sin tener que acudir de forma presencial! Lo que ahora mucho tiempo y facilita todo! Totalmente recomendable!

Lucía R.