



**CÓMO
VENDER TU
PISO
PASO A PASO**



Hola propietario

SOY ANA BELÉN, AGENTE INMOBILIARIO

Todo el equipo de La MURALLA
Queremos darte las gracias por dar el
paso de aprender y formarte en el largo
camino de la venta de una propiedad.

Hemos preparado esta guía paso a paso
para que tengas toda la información
necesaria y no te pierdas en el largo
camino de la venta de un inmueble. Son
los pasos que nosotros mismos hacemos
cómo profesionales para ayudar a
nuestros clientes





Primer paso, estudiar el mercado para poner un precio adecuado

Decidir el precio de salida





HAY QUE DEDICAR EL TIEMPO QUE HAGA FALTA PARA PONER UN PRECIO ADECUADO A LA TU PISO

Es muy importante conocer el valor actual de mercado y conocer la competencia que tienes a tu alrededor. Si sales caro no venderás y si sale muy barato mal venderás

Estudiar a tus competidores

Muchos propietarios deciden el precio de venta por lo que ven en los portales y no le dedican tiempo a hacer una buena valoración, que determinará si estás o no estás dentro del precio de mercado.

Si decides poner un precio igual o superior al de los pisos de tu alrededor, sin conocer la realidad de la zona y el tiempo que llevan en venta, **lo más normal es que no seas visible para los compradores.**

Hay mucho piso y casa en venta y poco comprador.

Destaca el precio sobre el resto de casas y obtendrás más visitas. En los portales la mayoría de precios están de un 10 a un 20% por encima del precio que se vende finalmente.





Segundo paso, adecuar el piso para hacerlo más atractivo

Despersonalizar tu piso o casa





TIENES QUE MENTALIZARTE DE QUE YA NO SERÁ TU VIVIENDA

Es muy importante el aspecto de tu casa y como la presentas, tanto para hacer unas buenas fotos como para hacer una buena impresión a los visitantes.

La técnica de home staging

El segundo paso que hará que vendas tu casa, es adecuarla para hacer una buena promoción y venderla más rápido.

Esta técnica se llama home staging. Es muy importante antes de empezar a vender, adecuar el piso, dejarlo lo más neutro posible.

Por este motivo te daré unos consejos de home staging que puedes utilizar para atraer además potenciales compradores.

.1- Despersonalizar la casa para hacerla neutra

2- Cuidar todos los detalles estéticos



Tienes que poner atractiva tu casa

3- Decorar adecuadamente

4-Iluminar de manera adecuada

5-Organizar el espacio disponible

Sé que a veces es complicado dar el paso de vender un inmueble, puesto que **conlleva muchas cosas como cargas emocionales, estrés, visitas no filtradas en horarios extraños, limpiar cada vez que hay visitas, ordenar la casa...**

Por este motivo es muy importante que cuando se ha tomado la decisión de vender, dejemos atrás todo el que nos une en la casa, puesto que **tu interés y el del futuro propietario no son los mismos.**





Tercer paso preparar la campaña de marketing

Decidir dónde publicar





PREPARA UN KIT DE MARKETING

Es muy importante mimar la promoción de tu casa, decidir dónde publicarás, que mostrarás y cómo la enseñarás a los futuros compradores.

¿Dónde publico mi piso?

La mayoría de propietarios vendedores recurren a anunciarse a los portales inmobiliarios, para mostrar su casa de forma totalmente gratuita.

Los futuros compradores pueden conocer superficies, precios e incluso ver fotos y videos del interior de las viviendas.

Además pueden ver y comparar casas en extremos opuestos de su ciudad, y todo esto sin salir de casa.

Cuanto más información y más sincero seas en tu anuncio, más visitas tendrás y más te acercará a tu futuro comprador.

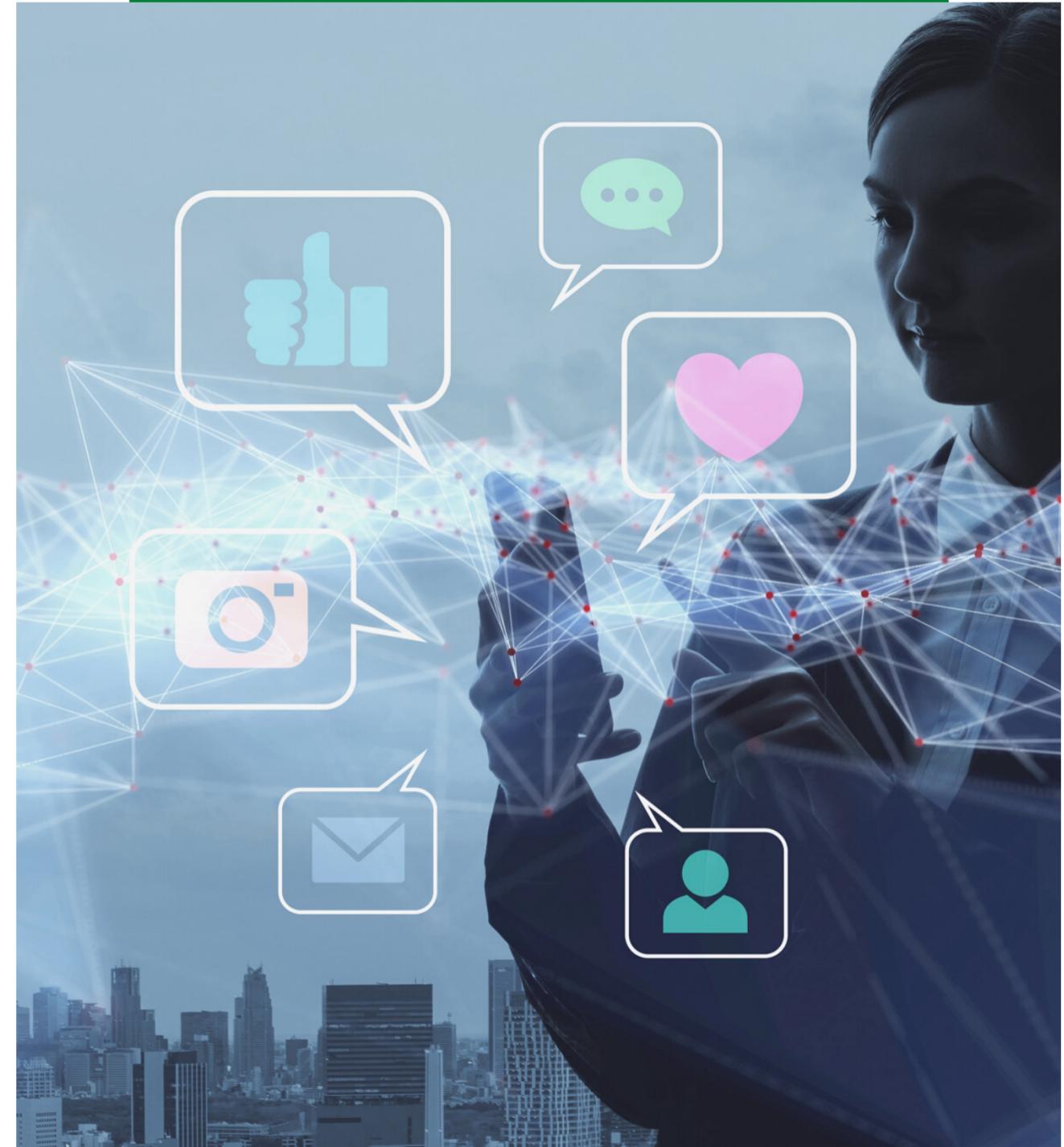


¿Dónde publico mi piso?

Hoy en día el mercado está muy saturado de pisos, y puede ser que si no tengo unas buenas fotos, una buena explicación y un precio actual de mercado., lo puedes tener muy complicado porque tu inmueble no será visible y no atraerá a potenciales compradores.

Repasa bien los pasos y publica en los portales que creas conveniente. Es mejor publicar en un solo portal muy bien escrito y definido que muchos con pocas fotos y mal escrito.

Otra opción en dónde publicar tu piso es en las **redes sociales, creemos que hoy en día es la mejor opción para vender tu piso**, Nosotros utilizamos anuncios a facebook y instagram para vender los inmuebles de los clientes y cada vez nos funciona mejor.





Cuarto paso, filtrar las visitas

Estar pendiente de no perder ningún posible cliente potencial





**TENER PREPARADO UN SPEACH TELEFÓNICO PARA FILTRAR LOS
POSIBLES CLIENTES HARÁ QUE GANES MUCHO TIEMPO**

*Estar pendiente del teléfono y responder
rápido es muy importante, ya que hay mucha
competencia, y no atender rápido puede
hacer que pierdas un potencial comprador.*

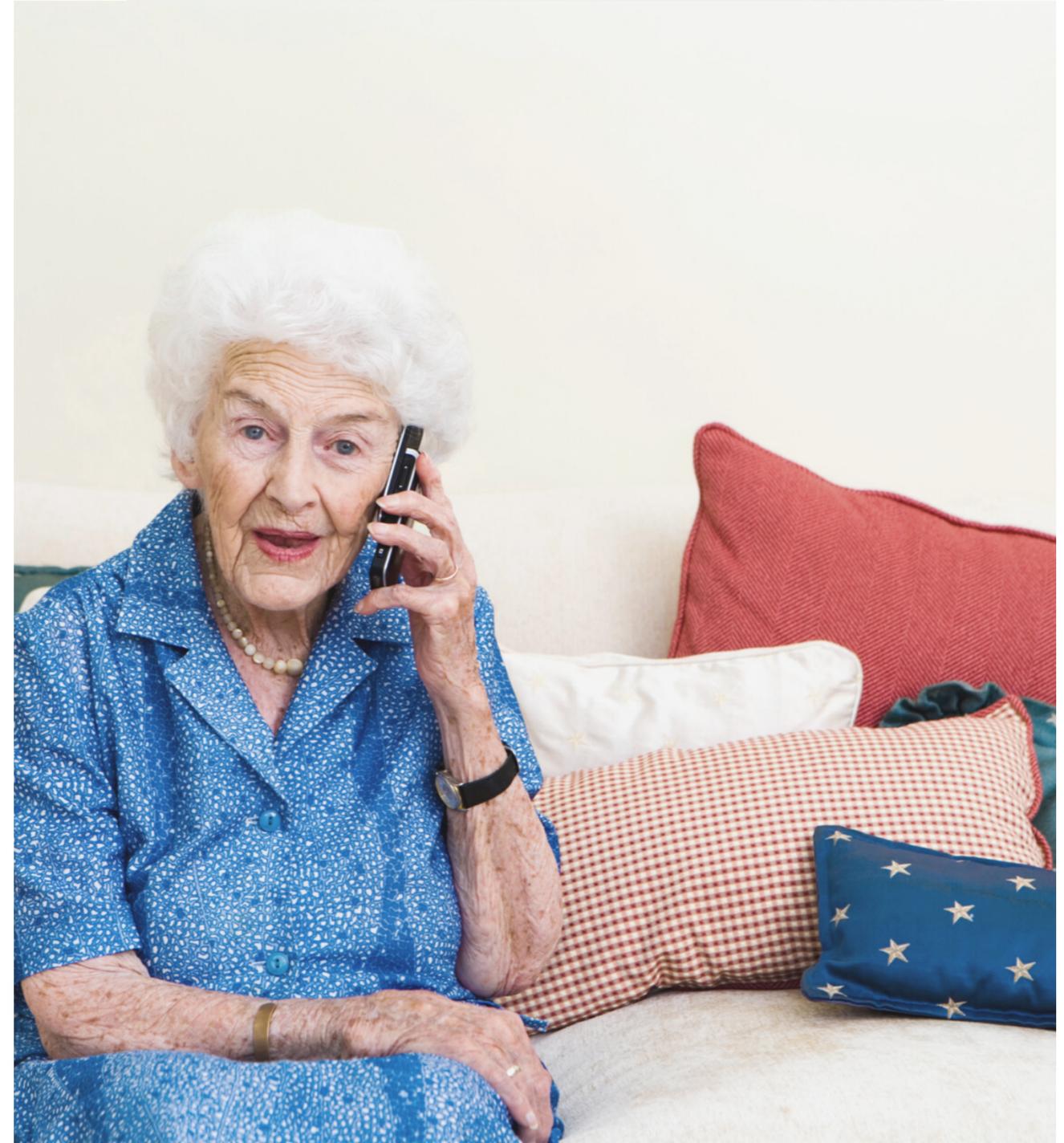
Ejemplo de cómo atender una llamada para que sea efectiva

¿Hola eres Antonio?

Soy el propietario de la casa pepe perez 24 de Badalona, tengo tu contacto de habitacilia , los horarios en que programamos las visitas son los sábados todo el día, de 10.00 a 18.00, así tendrás tiempo para hacer la visita tranquilamente con tu familia.

Pausa ¿necesitas alguna información más sobre la casa?

<<Escucha bien y responde a todas sus dudas, es cuando te estará dando la información más valuosa, lo que le gusta o le preocupa.>>



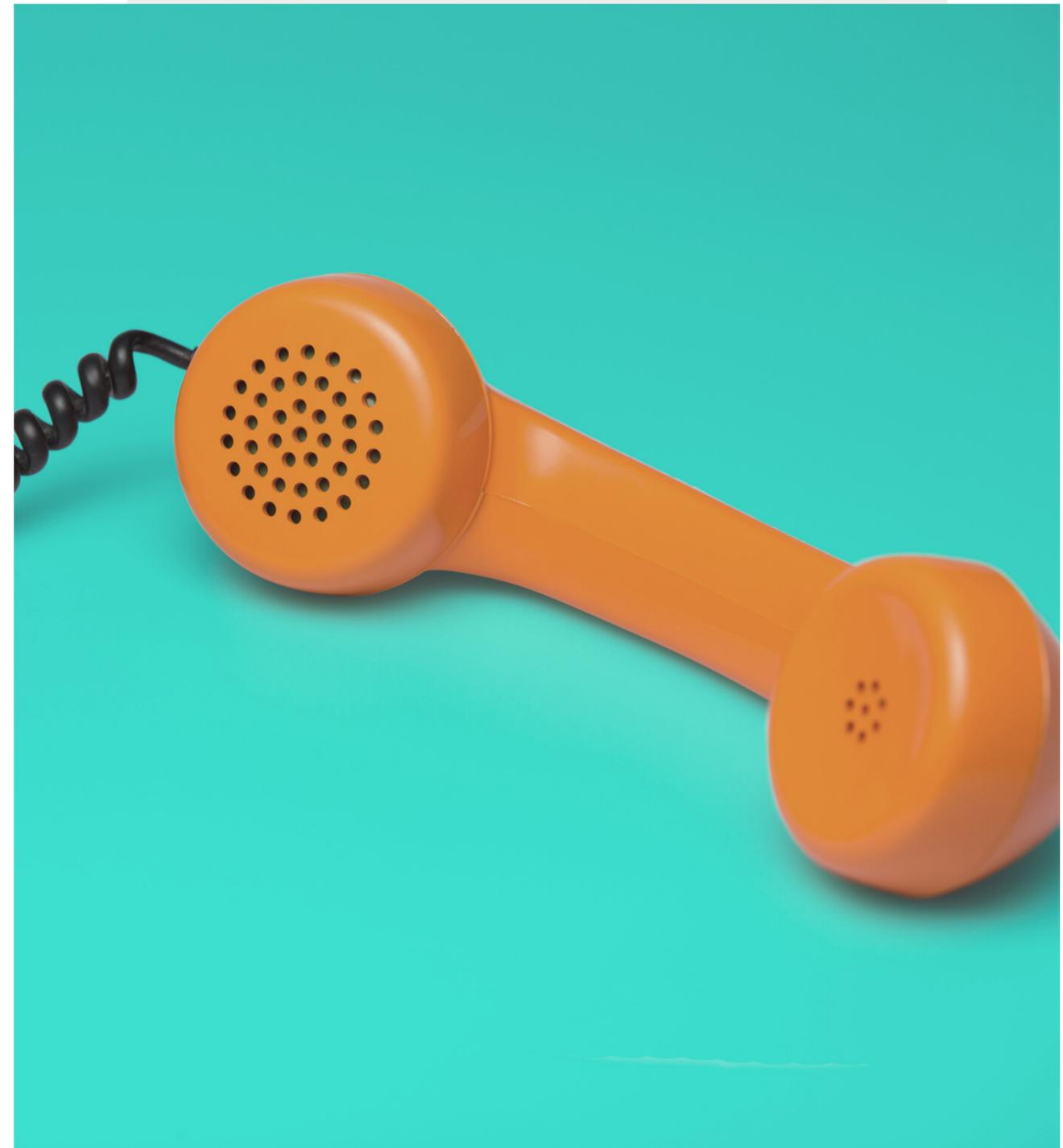
Ejemplo de cómo atender una llamada para que sea efectiva

Antonio, antes de visitar mi casa, por no hacerte perder el tiempo, déjame hacerte una pregunta:

¿En caso de que te guste mi casa, dispones de más de 40.000€ para hacer unas arras?

<<silencio... Si se molestan es que no son potenciales compradores y no perderás tu tiempo :)

>>



Ejemplo de cómo atender una llamada para que sea efectiva

Perfecto este sábado tengo dos 2 visitas, una a las 10.00 y otra a las 15.00, ¿a qué hora prefieres?

<<Aunque no tengas visitas, dale diferentes opciones>>

Confírmame tus datos y por seguridad, necesito tu dni.

Si se molestan es que no son potenciales compradores y no perderéis el tiempo :)

Ya tienes la visita filtrada y asegurada, piensa que una llamada bien hecha te ahorrará mucho tiempo





Quinto paso cómo preparar la casa y cómo hacer las visitas

cómo planificar la ruta de la visita





ES MEJOR JUNTAR LAS VISITAS EN UN SOLO DIA

*Trata de optimizar el tiempo de las visitas.
Haz un open house o visitas seguidas una
detrás de la otra.*

Cuáles son los pasos que tienes que hacer por una buena visita de compra

Como ya has hecho un buen filtro en las llamadas, hay que aprovechar al máximo la visita y no dejar escapar la oportunidad de venta.

Eres un propietario que quiere vender y estás en un momento difícil, por eso hace falta eficacia.

Porque los clientes puedan tomar una buena decisión y de forma más relajada, es importante que vengan todos juntos y en un día festivo.

Puedes hacer jornada de puertas abiertas (open house) , o juntar las visitas, pero ahora te comento como hacer la ruta ideal.



Cuáles son los pasos que tienes que hacer por una buena visita de compra

Si haces jornada de puertas abiertas, abre la puerta saluda y comenta que tienen la libertad de ver la vivienda solos.

Este paso es muy importante, no los persigas o no servirá de nada.

Con las visitas concentradas, hay que empezar con la ruta preparada, y cuando lo hayas acabado, les dejas un rato porque puedan mirar la casa solo.

Deja que se imaginen que será su futura casa, y tendrás la mitad de la venta hecha.





Sexto paso, la negociación

Hacer las preguntas para hacer un buen cierre y
vender tu piso o casa





HAY QUE HACER LAS PREGUNTAS ACERTADAS PARA CERRAR UNA BUENA PROPUESTA POR TU PISO

Es muy importante preguntar más que hablar de las virtudes del hogar. Serán los mismos compradores que te indicarán el si o el no de la compra.

Estas son las preguntas imprescindibles que tienes que hacer al final de la visita

1ª ¿Que es el que más os ha gustado de la casa? Descubrirás los puntos fuertes que se tiene que resaltar.

2ª ¿Qué es el que menos os ha gustado de la casa? Depende de que digan vayáis por buen camino, también veréis si son fáciles de solucionar.

3ª Cuántas casas habéis visto? Descubrirás si son paseantes, o tienen ganas de comprar.

4ª De las que habéis visitado, esta es la que más os ha gustado?

Esta pregunta es clave, estáis forzando una respuesta de si la quieren comprar.



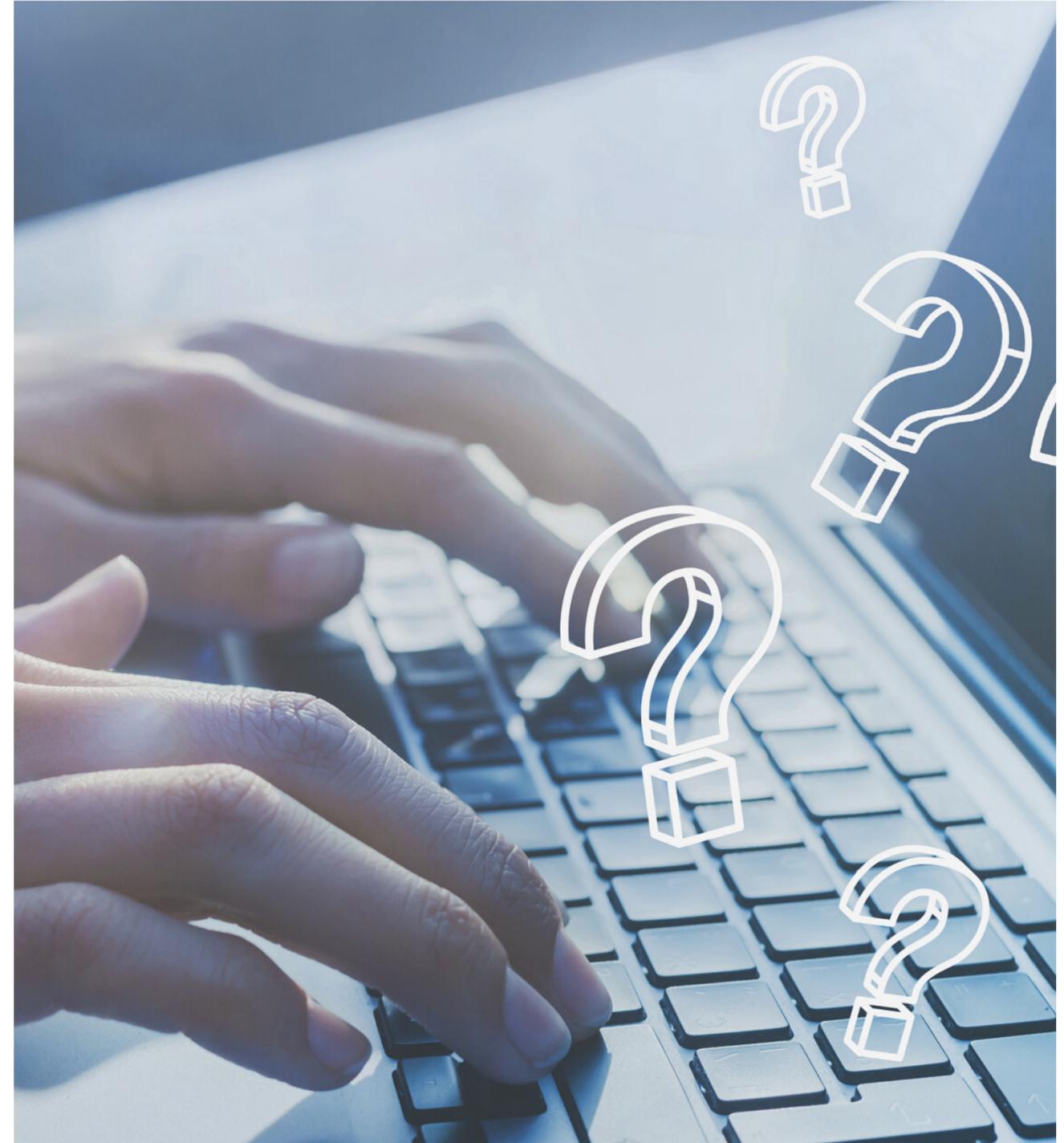
Estas son las preguntas imprescindibles que tienes que hacer al final de la visita

5ª La queréis comprar?

¡¡Ostras!! Es fácil, pero muchos propietarios no hacen esta pregunta.

Aquí verás el interés real de si son compradores o paseantes.

Recuerda que si preguntas, tendrás información,
Escucha y sobre todo no repliques ninguno de las preguntas hasta el final.



Resumiendo los pasos



Poner un precio adecuado

Hacer una buena valoración es necesario



Home staging

Adecuar tu piso o casa y despersonalizarla



Planificar la campaña de marketing

Escoger los sitios donde publicarás y hacer un kit de marketing

Resumiendo los pasos



Filtrar las visitas

Tener un speech telefónico os ahorrará un montón de tiempo y tendreis visitas más efectivas



Planificar las visitas

Hacer un open house, o juntar las visitas en un , mismo día y planificar tu ruta de visita



Negociacion

Hacer las preguntas adecuadas para cerrar una buena venta

¿Qué puedes hacer a partir de ahora?

**TRES OPCIONES
MEJOR QUE DOS :)**



Continuar vendiendo de particular, aplicando todos los pasos que has aprendido



Pedirnos una reunión informativa para valorar tu piso.



Ponernos manos a la obra y trabajar juntos con muchas ganas y fuerzas para vender tu propiedad

Muchas gracias por confiar con nosotros



Aquí tienes nuestros datos
para cuando quieras que te
ayude en la venta de tu
propiedad

lamuralla@inmobiliarialamuralla.com

645213507