

Guia propietari

Guia propietari

1. Vendre la teva casa
2. Factors clau per vendre la teva casa
3. Veritats i mentides sobre un bon agent immobiliari
4. Per què confiar en un agent comprarcasa
5. El preu
6. La primera impressió és el que compta
7. Negociem



Aquesta guia és propietat de comprarcasa^{XP} Espai Marc Roig

Copyright 2014© UCI Serveis per a Professionals Immobiliaris, S.A.
Tots els drets reservats.



Ara que has pres la decisió de vendre la teva casa, és important que analitzis si pots fer-ho sol o necessites l'ajuda d'un agent comprarcasa, que t'ajudarà i guiarà durant el procés.

"jo puc sol"

Enhorabona, has decidit emprendre aquest camí en solitari, però...
¿saps que a l'hora de vendre la teva casa són molts els factors en joc?

PREU	en base a quins criteris fixaràs el preu de la teva propietat?
ASPECTES LEGALS	coneixes els tràmits legals de la compra-venda?
MÀRQUETING	saps on trobar el comprador de la teva vivenda?
FINANÇAMENT	podràs ajudar el comprador en la recerca de finançament?
SEGURETAT	rebràs qualsevol persona a casa teva sense conèixer-la?
NEGOCIACIÓ	coneixes les tècniques adequades per aconseguir una venda d'èxit?
TEMPS	tens el temps necessari per gestionar tot el procés?

Segurament ara no ho veuràs tan fàcil

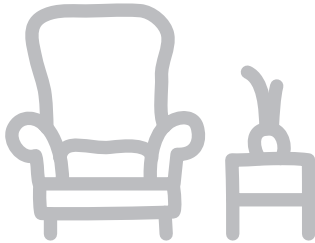
**Un agent comprarcasa respondrà
totes aquestes preguntes
i farà molt més per tu**

*Si pel contrari, ets capaç de fer tot el procés per tu mateix,
no has pensat dedicar-te a la professió immobiliària?*

Factors clau per vendre casa teva

ENTORN

És un dels factors més importants. Dins d'un mateix barri, pot haver-hi diferents zones amb diferents criteris de valoració: zones comercials, poc trànsit, jardins, transport...

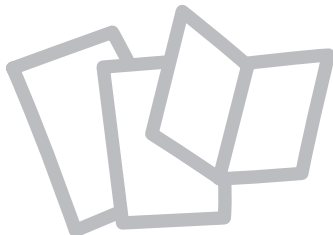


No és el mateix posar a la venda una casa en “perfecte estat de revista” que una propietat que necessiti reformes. Aquest punt afectarà de manera directa el preu i el temps que trigarem en vendre-la.

CONSERVACIÓ

PREU

Si el preu és rebutjat pel mercat pot ser que no arribi a vendre's mai. Les estadístiques ens diuen que les cases que es venen més ràpidament són les que tenen el preu adequat des del primer dia. Les que no tenen un preu adequat, triguen més en vendre's i al final ho fan per menys del que deurien.



MÀRQUETING

La venda d'una vivenda ha d'estar emparada per un pla de màrqueting definit que indiqui quines accions portarem a terme per trobar un nou propietari i aconseguir la venda més adequada.

VERITATS i MENTIDES

sobre un bon agent immobiliari

Tots els agents són iguals, vendran casa teva al preu que vols.

Fals

Un bon agent et donarà un preu realista en base a un estudi de mercat

Són els majors coneixedors de la zona

Veritat, veritable

Per això hi són

Com són els millors, són els que més cobren

Fals

Els agents que tenen uns honoraris baixos fan menys per tu

El primer no sempre és el més car

Selecciones els seus clients i tenen cura d'ells al màxim

Veritat, veritable

Són el centre de l'univers

Volen vendre, vendre i només vendre

Fals

Només volen complir el somni dels seus clients

Per què confiar en un agent comprarcasa

- ✓ *Excel·lència de servei al client*
- ✓ *Fa una anàlisi de mercat*
- ✓ *Coneix bé la zona*
- ✓ *Té un pla de màrqueting*
- ✓ *Mètode de treball definit*
- ✓ *Compta amb una cartera de clients*
- ✓ *Té qualificació professional*
- ✓ *Forma part d'una xarxa consolidada en tot el territori nacional*
- ✓ *Realitza un pla de màrqueting personalitzat de la teva vivenda*
- ✓ *Col·labora amb els millors agents professionals de la zona*
- ✓ *T'assessora integralment en temes legals i fiscals*
- ✓ *Negocia amb clients compradors*



El preu

Aquest factor és potser, junt amb el màrqueting, un dels elements fonamentals per vendre casa teva. Però hem de tenir en compte que la fixació d'un preu incorrecte ens porta a demanar massa.

Amb un preu superior al real...

*Ajudem els nostres competidors a vendre la seva casa,
perdem compradors al mercat,
no obtenim la taxació correcta,
la vivenda es cremarà al mercat...*

Per fixar el preu real de casa teva, valora...

El mercat actual ... *no el que tu necessites.*
La competència ... *no el que t'has gastat amb la teva casa.*
El finançament actual ... *no el que vols.*
L'estat de la vivenda ... *no el que val, la que compraràs.*
La percepció del comprador ... *no el que et va dir el teu veí.*
La situació ... *NO els teus sentiments envers ella.*

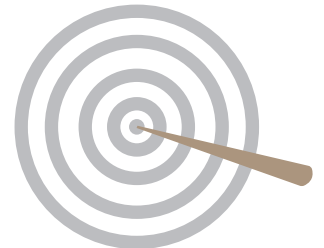
Guia ràpida per fixar el preu

Activitat de compradors

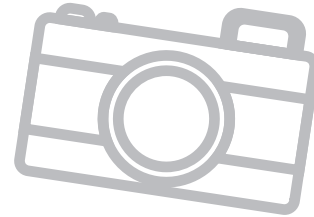
No hi ha visites
1 – 2 al mes, cap oferta
3 – 4 al mes i algunes ofertes
3 – 4 al mes i algunes ofertes

El teu preu és potser

9% massa alt
6% - 8% massa alt
3% - 5% massa alt
En la diana!



Prepara casa teva per a la sessió de fotos



Unes bones fotos són importants per atreure compradors a la nostra casa en venda

- ▶ El més important és l'ordre i la neteja, retira revistes, papers, roba, efectes personals i objectes deteriorats.
- ▶ Tingues especial cura amb cuina i banys, retira els elements de neteja, bosses, tovalloles i draps. Les superfícies han d'estar netes i amples.
- ▶ Els dormitoris han d'estar també ordenats, amb els llits fets, la roba recollida i tauletes endreçades
- ▶ Potencia l'amplitud: afavoreix la il·luminació natural, alleugereix els espais traient mobles innecessaris, plantes voluminoses i elements decoratius en espais petits.
- ▶ Comprova que les bombetes funcionen, tots els punts de llum han d'estar encesos durant la sessió, inclòs de dia.
- ▶ La llum complementària és imprescindible, però la llum natural és molt important, intenta que la sessió es faci quan la casa tingui més llum natural.
- ▶ Encara que a l'hora de vendre casa teva és més important l'espai que el contingut, els mobles i la decoració creen una atmosfera que influeix en la impressió del comprador, amaga tot el que es vegi molt deixat i aprofita per lluir allò que amagues per a ocasions especial. Cal reforçar la percepció de qualitat.
- ▶ No oblidis comentar-nos tot allò del que et sents orgullós de la teva propietat, les vistes, les zones comunes o algun racó especial.

La primera impressió és el que compta

El teu agent comprarcasa s'encarregarà de gestionar la venda de casa teva, però també necessitarà la teva ajuda a l'hora de mantenir en perfecte estat la teva vivenda. Per això:

- * *Posa una estora nova*
- * *Instal·la bombetes de màxima potència per aconseguir que la casa brilli*
- * *Treu les fotos personals*
- * *Pinta les juntes de les rajoles*
- * *Comprova que la porta d'entrada no té esgarrapades*
- * *El timbre ha de funcionar perfectament*
- * *Neteja: banys, cuina i vidres han d'estar lluent*
- * *Neteja: banys, cuina i vidres han d'estar lluent*
- * *Revisa les aixetes i cisternes, així com les portes per si en grinyola alguna*
- * *Recull i ordena armaris*
- * *Descarrega l'espai de mobles innecessaris*



Que fer durant la visita?

Després de preparar l'immoble per a la seva venda, és el moment de parar esment a les visites i aconseguir que el comprador s'emporti una bona impressió.

BENVINGUTS

- ▶ Intenta visualitzar casa teva amb una nova perspectiva per destacar tots els seus avantatges i virtuts.
- ▶ Utilitza ambientadors o espelmes aromàtiques perquè els clients gaudeixin d'una fragància agradable.
- ▶ És preferible que durant la visita, no hi hagi animals presents. Algunes persones poden espantar-se o, senzillament, no els agraden.
- ▶ Deixa que el teu agent immobiliari sigui qui guïï les visites, ja que poden sentir-se incòmodes davant la presència del propietari.
- ▶ Respon les preguntes del visitant de manera breu, evitant allargar les respostes o donar explicacions pesades.
- ▶ Intenta que les converses llargues siguin a les zones més agradables de la casa, evitant els garatges o ells llocs ombrívols.
- ▶ És millor que el comprador comprovi les coses a què hagi d'imaginar-se-les. Per exemple, les parets ben pintades en lloc de dir que el pintor hi anirà demà.
- ▶ Deixa que el teu agent immobiliari negociï el preu final, està qualificat i té experiència en resoldre aquest tipus de situacions.

Negociem

Hem trobat el comprador ideal per a casa teva i és el moment de negociar el preu. Recorda que el teu agent comprarcasa coneix i utilitza totes les eines i tècniques de negociació necessàries per aconseguir la millor oferta.

Estàs en les millors mans.

El procés de negociació pot resultar en ocasions complex i el comprador pot posar objeccions. No et preocupis, les objeccions són bones, demostren interès real per la vivenda.



¡Enhorabona!

comprarcasa^{XP}
ESPAI MARC ROIG

+ 34 604 45 89 13

marc.roig@comprarcasaxp.com

Pau Casals, 8. 17486 Castelló d'Empúries
espaimarcroig.comprarcasaxp.com

api
Col·legi
Associat
d'Agents
Immobiliaris

registre d'agents immobiliaris
de Catalunya
alcat 12796