




**FINCAS J&C**

COMPRA - VENTA - ALQUILER - HOME STAGING



**GUÍA PRÁCTICA  
PARA VENDER  
TU VIVIENDA**



# ÍNDICE

La decisión de vender tu casa	_____	4
Pasos del proceso de venta	_____	5
Prepara tu casa para la venta	_____	6
Documentación necesaria	_____	7
Gastos de la venta	_____	7
Cómo enseñar la casa	_____	8
Relación con el comprador	_____	9
Negociación y cierre de la venta	_____	10
¿Por qué contar con un agente inmobiliario?	_____	10
¿Cómo elegir al agente ideal	_____	12
¿Dejo mi casa en exclusiva o sin exclusiva?	_____	12
¿Cuánto vale mi casa?	_____	13
Peligros de pedir demasiado	_____	14
Factores que afectan al valor de una casa	_____	15



**M**ás de dos décadas de experiencia en el mercado local de Zaragoza nos posiciona como una empresa sólida y confiable, capaces de asegurar el éxito en cada proyecto que nuestros clientes nos encomiendan. En Fincas J&C nos proponemos brindar un trato cercano y transparente, creando una experiencia memorable.

La venta de una vivienda es un camino largo que requiere mucha paciencia y conocimiento, ya que existen multitud de factores para tener en cuenta a la hora de enfrentarse a esta aventura. Ese es el

propósito de esta guía: ofrecer una visión introductoria de cómo será el proceso de venta para empezar a resolver dudas de nuestros vendedores desde el principio.

Contando con nosotros tendrás la tranquilidad, como propietario, de que contarás en todo momento con profesionales experimentados y de confianza. Nuestra misión es hacer del proceso de venta una experiencia sencilla y ágil que cumpla con tus expectativas como vendedor.

# LA DECISIÓN DE VENDER TU CASA

**P**oner en venta una propiedad es una decisión que requiere meditación y tiempo, así que es muy importante conocer y analizar el motivo que nos ha llevado a tomarla. Este factor condicionará decisiones y expectativas futuras,

como el tiempo en el que te gustaría lograr la venta o incluso el precio que estás dispuesto a aceptar por ella.

Los motivos pueden ser muy variados, pero normalmente los clasificamos según tres criterios

## MOTIVOS ECONÓMICOS

Como que tu situación económica es favorable y quieras aprovecharla para comprar una casa más cómoda, o que tengas problemas para pagar tu vivienda actual y necesites otra más económica.



## MOTIVOS FAMILIARES

como que vuestra casa actual se os quede pequeña o grande, o por motivos de herencia.

## MOTIVOS DE TRABAJO

Como que hayas cambiado de lugar o de empresa, por ejemplo.





# PASOS DEL PROCESO DE VENTA

## PREVENTA

- Análisis Comparativo de Mercado
- Cálculo de los gastos de la operación
- Revisar la documentación de propietario y vivienda
- Solicitar el Certificado e Eficiencia Energética (CEE)
- Revisión de la vivienda (limpieza, orden, home Staging...)

## LANZAMIENTO

- Colocar cartel de se vende
- Realizar fotografías (y vídeo) de la vivienda
- Realizar materiales de marketing (textos, diseños...)
- Difusión de la vivienda

## COMERCIALIZACIÓN

- Responder llamadas y emails en menos de 24h
- Solucionar las dudas de los compradores
- Agendar visitas
- Preparar la vivienda para las visitas

- Gestionar visitas y hacer seguimiento
- Recibir al tasador

## NEGOCIACIÓN

- Negociar con el interesado. No solo el precio, sino las condiciones
- Firma contrato de arras

## VENTA

- Revisar la vivienda
- Quitar el cartel de Se vende
- Comprobar los acuerdos
- Recopilar toda la documentación
- En caso de existir, gestionar con el banco la cancelación de la hipoteca
- Firma en notaría
- Abonar los gastos de escritura

## POSTVENTA

- Revisar y liquidar los impuestos
- Gestionar el cambio de suministros

# PREPARA TU CASA PARA LA VENTA

**P**or mucho que los compradores intenten ser objetivos a la hora de seleccionar la vivienda que van a comprar, el factor emocional afecta, y mucho.

Teniendo en cuenta que un comprador solo necesita 90 segundos para descartar una vivienda, debes asegurarte de que tu casa resulte memorable y llamativa desde el primer momento.

No tendremos una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión, por lo que debemos cuidar al detalle su presentación. Pon en práctica los siguientes trucos y comprueba cómo cambia tu casa:

**1** Despersonaliza el ambiente.

**2** Cuida los detalles desde el principio, como el timbre, el felpudo de la entrada o la puerta principal.

**3** Aumenta la luz natural abriendo cortinas y encendiendo las luces, aunque sea de día.

**4** Logra una sensación de mayor amplitud, ordenando y despejando el espacio de muebles innecesarios y demás elementos que entorpezcan la armonía visual.

**5** Cambia los textiles por unos más ligeros y de colores claros.

**6** Realiza una limpieza profunda para que todo reluzca, sobre todo en baños y cocina.

**7** Resuelve las pequeñas averías para que todo funcione correctamente.

**8** Utiliza un ambientador que dé sensación de limpieza y confort.

**9** Consigue una temperatura confortable en la vivienda antes de las visitas.

**10** Busca aportar sensación de hogar para que el visitante se visualice viviendo en la casa. Crea espacios o guiños que hagan la visita más agradable.

**11** Haz fotos y vídeos profesionales.

# DOCUMENTACIÓN NECESARIA

**P**ara evitar agobios y hacerlo todo más sencillo, asegúrate de que tienes a mano todos los documentos necesarios para comercializar una vivienda.

Estos suelen ser:

- En caso de ser personas físicas, DNI de los titulares. Si estuvieran separadas, divorciadas, viudas o por herencia, deberán entregar los documentos justificativos.
- En caso de ser persona jurídica, escritura de constitución y poderes.
- Copia de la escritura de compraventa.
- Copia de la nota simple informativa del registro de la propiedad.
- Último recibo del IBI.
- Último recibo de la tasa de basura.
- Último recibo de la cuota de la comunidad de propietarios.
- Certificado de Eficiencia Energética.
- Cédula de habitabilidad.
- Circunstancias regionales y locales.

## GASTOS DE LA VENTA

**A**ntes de embarcarse en un proyecto de venta es conveniente que tengas claros los gastos que vas a tener que afrontar. Así, contarás con ellos desde el principio y evitarás sorpresas desagradables de última hora.

- Gastos notariales
- Certificado de la Comunidad
- Cargas de la vivienda: IBI, gastos de comunidad, suministros...
- Plusvalía Municipal
- Plusvalía Fiscal (impuesto por el incremento patrimonial).
- Cancelación de la hipoteca en caso de que se halle pendiente.



## CÓMO ENSEÑAR LA CASA

**U**na vez que hayas preparado tu casa y esté todo listo para recibir visitas, llega el momento de enseñarla a los interesados.

Antes de cada visita, asegúrate de que la casa está en perfectas condiciones. Ha de estar limpia, ordenada y despejada. Cualquier detalle puede afectar a la primera impresión del posible comprador y, por tanto, a su interés a la hora de adquirir la vivienda. Dale un toque acogedor y revisa que todo esté en su sitio.

Durante la visita permite que sea el interesado quien curioseé y pregunte lo que desee. Procura no atosigarlo con detalles técnicos y deja que sea él quien pregunte y dé muestras de interés. Si te da pie, háblale de la zona, de los vecinos, de la comunidad y de por qué tu casa merece la pena.

# RELACIÓN CON EL COMPRADOR

**P**ara vender tu casa es necesario que recibas ofertas y las atiendas correctamente, así como despertar el interés de posibles compradores. Sin embargo, todo este esfuerzo será en vano si no detectas las ofertas más solventes y conoces el procedimiento para negociar de forma correcta y conveniente el cierre de la venta.

Uno de los grandes valores añadidos de las agencias inmobiliarias es la clasificación de los compradores, lo que permite reducir y optimizar al máximo las visitas, ya que se descarta a aquellos clientes cuyas necesidades y posibilidades económicas no harán factible la venta. Lamentablemente, descubrir si un comprador es solvente resulta casi imposible para un particular.

Si prefieres prescindir de ayuda profesional, te recomendamos poner en práctica una serie de consejos para no perder buenas oportunidades:

- Responde todas sus dudas con precisión, ya sean referidas al inmueble como a la zona, al proceso de venta, a la financiación...
  - Ten en cuenta la disponibilidad de los interesados para cerrar la hora de las visitas.
  - Antes de cada visita asegúrate de que la casa está en las mejores condiciones (sin mascotas, sin niños, ordenada, con luz, etc.)
  - Acompaña a los interesados durante las visitas, pero déjales libertad para que sean ellos quienes pregunten y vean lo que les interese.
  - No les metas prisa.
  - Intenta no agobiarles con largas conversaciones ni explicaciones innecesarias.
  - No mientas.
  - No transmitas la sensación de tener prisa por vender ni muestres preocupación, agobio o frustración por no recibir buenas ofertas.
- Atiende todas las llamadas.
  - Dedicar a cada interesado el tiempo que sea necesario.

# NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA VENTA

**U**na vez que hayas encontrado al comprador ideal, llega el momento de comenzar con el cierre de la venta y la negociación. Has de tener en cuenta que, aunque ambas partes (vendedor y comprador) están de acuerdo en cerrar la operación, tienen objetivos económicos opuestos. Es imprescindible gestionar bien la situación.

Para ello, ponte en el lugar del comprador y actúa de manera empática, pero no pierdas de vista tu límite de venta. Para defender tus argumentos será necesario que te apoyes de datos reales de merca-

do, de inversión, tasación, anejos, etc. Sé lógico y objetivo y procura mantener en todo momento conversaciones serenas y con buen talante. De esta manera será mucho más fácil llegar a un acuerdo.

No olvides que el precio no es el único protagonista, sino que también deberéis tratar cuestiones de muchos tipos: entrega de llaves, mobiliario, gastos de notaría e impuestos, forma de pago, importe de la señal, etc.

Cuando hayáis llegado a un acuerdo, el último paso es acudir a un notario que lo formalice de manera legal.

## ¿POR QUÉ CONTAR CON UN AGENTE INMOBILIARIO?

**E**l mercado inmobiliario puede resultar complicado para quienes no están familiarizados. También, es dinámico y requiere un nivel de conocimiento amplio debido a los múltiples y variados factores que intervienen en él. Conviene tenerlos a todos en cuenta para evitar errores que repercutirán en una menor rentabilidad de la venta y otras consecuencias indeseables.

Por tanto, contar con un agente inmobiliario que domine el mercado y conozca los detalles de la zona en la que se halla tu propiedad, hará que te sientas más seguro y confiado durante un proceso tan complejo como la venta de un inmueble.

Nuestro trabajo es triple, ya que nos encargamos de:

## ASESORARTE

Ante decisiones comerciales y resolución de documentos legales.

Conocemos los procedimientos, los documentos requeridos y la forma de actuación más rentable en términos de tiempo, esfuerzo y dinero.



## COMERCIALIZAR

Tu vivienda de una forma competitiva y profesional, ya que disponemos de las herramientas y conocimientos específicos.

## NEGOCIAR

Para lograr el resultado más rentable. Se trata del punto clave de todo el proceso, ya que de este último paso dependerán la rentabilidad del acuerdo y la satisfacción de las expectativas iniciales.



# ¿CÓMO ELEGIR AL AGENTE IDEAL?

**U**na vez que has tomado la decisión de contar con un agente inmobiliario, llega el momento de elegirlo.

Antes de decidirte, infórmate bien y presta atención sobre todo a dos factores:



## SERVICIO AL CLIENTE

Elige a alguien con quien te sientas a gusto trabajando, que comparta tus intereses y entienda tus necesidades y expectativas y, sobre todo, que cuente con la experiencia y los conocimientos necesarios acerca de esa zona concreta.



## PLAN DE MARKETING

Pide información sobre las acciones que se van a llevar a cabo para vender tu casa y asegúrate de que utilicen múltiples herramientas de difusión.

# ¿DEJO MI CASA EN EXCLUSIVA O SIN EXCLUSIVA?

**C**uando estás buscando al agente inmobiliario que se encargará de comercializar tu vivienda, una de las decisiones que tendrás que tomar es si contarás con varios o si le cederás tu vivienda a uno en exclusiva.

Comprendemos que durante esta primera fase es fácil pensar que varias agencias inmobiliarias te garantizarán una venta más rápida, pero realmente no es así. Cuando se contrata a una agencia en exclusiva y depositas tu confianza en una concreta, la implicación y la calidad del

servicio crecen, ya que dispondrás de una dedicación y una atención privilegiadas.

Si cedes tu propiedad en exclusiva a Fincas J&C te convertirás en nuestra

máxima prioridad. Nos volcamos al máximo y ofrecemos un servicio completo para asegurarnos de que el proceso sea ágil y satisfactorio con tus expectativas.

## ¿CUÁNTO VALE MI CASA?

**E**ste paso es crucial en el proceso de venta. El precio escogido debe ser el indicado, ya que un precio demasiado elevado alargará el tiempo de venta y, finalmente, obligará a bajar el precio más de lo deseado por haber "quemado" la propiedad en el mercado.

Por tanto, un buen asesor inmobiliario es el más cualificado para proponer un precio adecuado. En Fincas J&C realizamos un análisis exhaustivo de tu propiedad, de la zona y de las viviendas con características similares disponibles en el mercado. Tendremos en cuenta aspectos como:

- La oferta similar en tu zona
- La demanda en tu zona
- El estado real de tu vivienda
- Su ubicación
- Sus características

De esta manera conviene asumir que hay una serie de factores que NO marcan el precio actual de una vivienda, como:

- Lo que pagaste por ella
- La cantidad que necesitas
- El importe por el que la vendió tu vecino hace un tiempo
- Lo que hayas invertido en mejoras
- Tus sentimientos hacia ella.

Por tanto, y debido a la altísima competencia del mercado inmobiliario y al carácter crítico de los posibles compradores (ya que también tienen a su disposición herramientas como internet o asesoramiento inmobiliario), conviene elegir desde el principio el precio ideal para que tu vivienda no se "queme" en el mercado y pierda el interés de posibles compradores.

# PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

**E**s razonable que quieras ganar lo máximo posible con la venta de tu casa, así que es habitual que sientas la tentación de pedir un precio más

alto del recomendado. Sin embargo, nuestra experiencia nos ha demostrado que las casas más caras acaban vendiéndose por debajo de su valor de mercado. Si no pedimos el precio correcto desde el principio corremos una serie de riesgos que no nos convienen, así que antes de pedir un precio demasiado alto deberías tener en cuenta que:

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

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

- **Perderás posibles compradores interesados.**

Los posibles compradores solo visitan las propiedades que están dentro de unos rangos de precio, por lo que descartarán la tuya desde el inicio. Aunque estuvieras dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no vas a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la 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 ellas, 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.**

En caso de que alguien que no conoce el mercado hiciera una oferta, el banco sí sabe lo que vale la casa en realidad, por lo que no dará un préstamo para ella. Por tanto, sería necesario bajar el precio de todas maneras o perderíamos la operación.

# FACTORES QUE AFECTAN AL VALOR DE UNA CASA

**H**ay cuatro características que determinarán el interés sobre tu vivienda en posibles compradores, ya que será lo primero en que se fijen:

- **La ubicación**

La zona es crucial, ya que los posibles compradores valoran aspectos como las calles, el tráfico, la gente que allí reside, los servicios asistenciales cercanos, transporte, zonas verdes, etc.

- **Estado de conservación**

Por motivos evidentes, las casas nuevas son las más llamativas debido a que se hallan en perfectas condiciones. También influyen aspectos como una decoración acorde a las tendencias de temporada.

- **Precio**

Estrechamente relacionado con la velocidad de venta, ya que, según las estadísticas, las casas que se venden más deprisa son las que tienen un precio acorde a su estado.

- **El agente y las acciones de marketing**

Ambos factores influyen directamente en la velocidad de venta y, por tanto, en el precio que obtengas por ella. Es crucial que elijas a un agente de prestigio que conozca perfectamente la zona, disponga de una amplia cartera de compradores interesados en ella y resulte llamativo para destacar entre otras opciones.

Las acciones de marketing, por su parte, conforman una estrategia de comunicación que va más allá de la publicidad. La difusión ha de ser máxima y efectiva para impactar al mayor número de compradores potenciales posible.

**Permítenos escucharte, reserva tu cita para comenzar con la venta de tu hogar. Somos Fincas J&C, tu aliado en el mundo inmobiliario de Zaragoza.**



C/ DONANTES DE SANGRE, Nº4. LOCAL,  
50010 ZARAGOZA (ZARAGOZA)

---

FINCASJC.ES

---