

# REAL HOME

## CLAVES PARA CONTRATAR UN AGENTE

### HOME STAGING

Aumenta el valor  
de tu casa

### 5 TOQUES DE FENG SHUI

Siéntete mejor con FENG  
SHUI en tu hogar

## GANA MÁS POR TU CASA

El peligro de equivocarte al  
fijar el precio

### GASTOS AL

### VENDER TU CASA

Calcúlalos ahora y evita  
sorpresas

## EL TRABAJO DE TU VIDA

¿Y si trabajaras como  
Agente Inmobiliario?

SOMOS PERSONAS QUE TRABAJAN PARA  
*personas como tú...*

Desde nuestro nacimiento en 2016, nuestro trabajo se ha centrado en una sola cosa: Ayudarte a tener una experiencia de la máxima calidad en tus operaciones inmobiliarias.

En ese tiempo, aunque parezca imposible, todo el mundo inmobiliario ha evolucionado: la tecnología, el mercado, nuestros conocimientos, etc. Siempre hemos estado a la vanguardia de los cambios, sobre todo basando nuestro trabajo en dar lo mejor de nosotros mismos para ayudarte a ti.

Hemos trabajado muy duro en estos años y hemos crecido exponencialmente a ese esfuerzo, y lo que nos define es un ingrediente: **Pasión. Pasión por lo que hacemos. Pasión por ayudar. Pasión por aprender**

Todos los amigos que hemos hecho en este camino son hoy la familia RK Iglesias. Su confianza nos hace querer ser cada día mejores y no dejar nunca de crecer.

Por eso somos hoy, la agencia inmobiliaria que las demás querrán ser mañana, porque el motor de nuestro trabajo eres tú.



BIENVENID@ A NUESTRA REVISTA

SI TRAS LEERNOS TE SURGEN DUDAS, SUGERENCIAS, ETC. PARA CUALQUIER COSA QUE NECESITES, ESTAMOS A TU DISPOSICIÓN.



*Silvia Hidalgo*

COORDINADORA OFICINA GIJÓN

*Laura Rozada*

COORDINADORA OFICINA OVIEDO

*Manuel Iglesias*

CEO

*Fermin Suárez*

RESPONSABLE DE MARKETING

WWW.AGENCIAIGLESIAS.COM



# PROGRAMA COLABORADORES

## Win-Win

Nos gusta trabajar con personas que realmente nos necesitan, y si vienen recomendadas por ti, mucho mejor.

No va con nuestra personalidad hacer "puerta fría" o el acoso y derribo que hacen muchas inmobiliarias sobre los pobres propietarios.

Así que, **si conoces a alguien que VENDE o COMPRA** una propiedad y gracias a tu recomendación acaba trabajando con nosotros; ellos encontrarán justo lo que necesitan, tú ganarás un extra y nosotros un cliente. ¡Todos ganamos!

4

# ¿CÓMO FUNCIONA NUESTRO PROGRAMA?



**1. Alguien que conoces quiere: vender o comprar una propiedad.**

**2. Le recomiendas nuestros servicios inmobiliarios.**



**3. Le gustamos y decide contratarnos.**



**4. Cuando finalice la operación, te llevas garantizado un cheque regalo de El Corte Inglés por importe mínimo de 200 €.**



(o podemos hacer un donativo a la ONG que tú elijas)

5

*¡Así de fácil!*

# SUMARIO

## TU CASA DE REVISTA

con los mejores trucos de los estilistas.



8

¿POR QUÉ CONTRATAR A UN AGENTE?



18

UN PLAN DE MARKETING PARA VENDER TU CASA



36

## VENDER

PAG 12

**SIÉNTETE MEJOR CON FENG SHUI EN TU HOGAR**

PAG 14

**MATTERPORT Y REALIDAD VIRTUAL**

PAG 16

**¿QUÉ ES ESO DE PROPTECH?**

PAG 20

**HOME STAGING. AUMENTA EL VALOR DE TU CASA**

PAG 22

**6 CLAVES DEL HOME STAGING**

PAG 24

**SEDÚCELES. TU CASA LA MÁS BONITA**

PAG 28

**REPORTAJES FOTOGRÁFICOS**

PAG 44

**RECIBIR VISITAS Y MOSTRAR TU CASA SIN LA AYUDA DE UN PROFESIONAL**

PAG 46

**5 PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER TU CASA EN 10 SEMANAS**

PAG 47

**5 COSAS QUE INFLUYEN EN LA VENTA DE TU CASA**

PAG 48

**CÓMO FIJAR EL PRECIO INTELIGENTE**

PAG 50

**EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE EN EL PRECIO**

PAG 52

**¿VENDES TU CASA? TE INTERESA UNA MLS**

PAG 54

**INTERMEDIACIÓN vs REPRESENTACIÓN**

PAG 56

**CASOS Y CASAS DE ÉXITO**

PAG 62

**5 PASOS PARA NEGOCIAR Y CERRAR LA VENTA DE TU CASA**

PAG 64

**NEGOCIAR CUANDO VENDES SIN LA AYUDA DE UN PROFESIONAL**

PAG 66

**¿VENDES TU CASA? ¡OJO CON LOS CONTRATOS!**

PAG 68

**¿QUÉ GASTOS TENDRÉ AL VENDER MI CASA?**

## ¡A POR LA CASA DE TUS SUEÑOS!

El proceso de compra.



74

FORMA PARTE DE LA ÉLITE INMOBILIARIA



VENDE TU CASA Y GANA HASTA UN 14% MÁS CON NOSOTROS



90

## COMPRAR

PAG 70

**¿QUIERES COMPRARTE UNA CASA? ANTES DE SALIR A VER CASAS**

PAG 72

**¿VAS A COMPRAR UNA VIVIENDA? NECESITAS UN PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO**

PAG 76

**3 SECRETOS DE LAS INMOBILIARIAS PARA CONSEGUIR LA MEJOR HIPOTECA**

## CAMBIA TU VIDA

PAG 82

**¿QUÉ TE OFRECEMOS? LO TENDRÁS TODO**

PAG 86

**RK by Realmark Inmobiliaria: UNA GRAN MARCA INMOBILIARIA NACIONAL**

PAG 88

**EL ASTRONAUTA: EL ICONO DE RK by Realmark Inmobiliaria**

7

# TU CASA DE REVISTA

Con los mejores trucos de los estilistas

Sé la envidia de todos con tu casa. Haz que parezca sacada de revista, gracias a pequeños y sencillos trucos de profesionales.

## BLANCO SIEMPRE

Con el blanco tendremos siempre el éxito asegurado en nuestras combinaciones. Si contamos con elementos en blanco conseguiremos una estancia que dé sensación de espacio, luz y orden.

8



## SALONES MÁS AMPLIOS CON UNA ALFOMBRA

Las alfombras nos ayudarán a conseguir mayor sensación de espacio y calidez, aunque es importante que la escojamos en tonos claros.

## UNA MESA DE CENTRO ÚNICA

Debe lucir despejada, con pocos elementos decorativos. No debe convertirse en escaparate de todo aquello que nos gusta: velas, plantitas, libros, etc. Es mejor escoger cuidadosamente algunos elementos y darles un protagonismo especial. Recordemos que menos, es más.

Podemos ayudarnos de piezas grandes como bandejas o cestos, que recojan nuestros elementos decorativos, dando mayor sensación de orden, y además eviten que los peques de la casa puedan romperlo sin querer. Otra opción es utilizar pequeñas cajas en las que colocar los mandos a distancia y otros objetos que queramos tener a mano, sin necesidad de que irrumpen en nuestra decoración.



## NO TE PASES CON LOS COJINES

Es mejor decantarnos por pocos cojines grandes y que luzcan. Podemos acompañarlos con una mantita, que dará sensación de calidez y hará un buen papel en las noches de invierno. También podemos combinarlos con el color predominante de un cuadro situado en la parte superior del sofá.



## FUNDAS: UNA APUESTA SEGURA

El lino es nuestro aliado, pues su textura y acabados son perfectos para airear y llenar de vida nuestro sofá. Nos decantaremos por tonos claros. También jugar con estampados poco recargados que le den un toque original y diferente a nuestra estancia.



9

### ¿SÉ LA ENVIDIA CON TU BAÑO

Hay detalles que marcan la diferencia, y un hogar con un baño cuidado no deja inadvertido a nadie. Un cesto con toallas limpias y bien dobladitas en tonos pastel, velas aromáticas y jabones de baño, son pequeños grandes detalles que convertirán tu baño en un lugar único.



### ¿VARIOS ESTAMPADOS?

Se puede, pero con gusto y sin excederse. Mejor si es en exteriores y estableciendo un punto de partida, como puede ser un mismo color.



### TAN BELLA COMO UNA FLOR

Las flores proporcionan frescura y delicadeza. En la ciudad escogeremos tonos blancos o pastel, para aportar luminosidad. En zonas rurales, las flores silvestres ayudarán a crear un ambiente rústico. Lo ideal, si el salón es amplio, es combinar además varios ramos con diferentes flores. Los jarrones mejor si son de cristal transparente, ya que aportan mayor sensación de frescura.



### LA COCINA TAMBIÉN BONITA

Mantenerla en orden y un par de detalles, serán suficientes para conseguir un ambiente más cálido y hogareño. Una buena idea es poner visibles alimentos como son las frutas en elementos decorativos o los dulces en tarteras.



### VENTANAS INFINITAS

Las ventanas nos ayudarán a llenar de luz nuestras estancias y proporcionarán mayor sensación de espacio; sobre todo si son grandes. Para que parezcan más grandes, un buen truco es situar la barra de las cortinas lo más cerca posible del techo.



### UNA CAMA DE ENSUEÑO

Una cama con volumen resulta muy acogedora y cálida. Para lograrlo, nos ayudaremos de cuadrantes de mayor tamaño en tonos neutros, combinados con cojines más pequeños que aporten una nota de color. Además de la funda, si queremos añadir dinamismo y un toque de elegancia, podemos hacer uso de telas decorativas.



### LIGEREZA EN LAS ESTANCIAS

Para que nuestra librería no resulte cargante a nivel visual, lo mejor es combinar nuestros libros con detalles de decoración, como: velas, cajitas o marcos con fotos bonitas y bien escogidas.



### ESPEJITO, ESPEJITO MÁGICO

Los espejos son una apuesta segura en nuestras estancias, pues nos aportan sensación de profundidad, luz y encanto. Son fáciles de combinar y podemos jugar también a colocarlos de diversos tamaños, creando una divertida composición.



# SIÉNTETE MEJOR CON FENG SHUI EN TU HOGAR

La palabra Feng Shui se traduce como "cielo y tierra". Es un arte milenario de más de 4000 años y es originario de China.

## 5 TOQUES DE FENG SHUI:

El Feng Shui nos habla de la armonía del entorno, y de cómo gracias a una mejor disposición y orientación del espacio, podemos mejorar nuestro bienestar.

Es una disciplina que busca mejorar los interiores, logrando el máximo equilibrio entre el ambiente del hogar y la persona.

**SENCILLEZ:** Para el Feng Shui no tiene cabida el desorden y el caos, por eso propone desprenderse de lo innecesario para lograr de nuevo el orden, la libertad y la sencillez. Si nos desprendemos de lo que no necesitamos, dejaremos espacio para cosas con mayor significado para nosotros, y esto nos ayudará a recuperar energía vital.

**COLORES:** Se aconseja el uso de colores claros y tonos pastel, que además de darnos mayor juego decorativo, facilitan que nuestro hogar sea más luminoso, y proporcione mayor sensación de serenidad. Por otro lado, los colores más cálidos y primaverales, como pueden ser el amarillo o el salmón, pueden ayudarnos a generar mayor sensación de energía y movimiento.

**DECORACIÓN:** Es mejor evitar las formas poco amigables, puntiagudas o agresivas. Resulta más recomendable apostar por formas redondeadas y con curvas, que aporten mayor suavidad, movimiento y fluidez. En cuanto al estilo decorativo, el Feng Shui aconseja decantarnos por elementos que nos ayuden a lograr mayor serenidad y armonía en nuestros pensamientos. Buscar la belleza sensorial que entiende cada uno.

**VENTILACIÓN E ILUMINACIÓN:** Para el Feng Shui se considera importante que haya una óptima ventilación e iluminación (de luz natural preferiblemente), dado que son circunstancias esenciales para absorber la energía negativa del hogar. También se considera que las plantas contribuyen a esta limpieza energética.

**INCIENSO:** Según esta filosofía milenaria, las varillas de incienso ayudan a equilibrar los espacios limpiando la energía.

*Quizá te interese: "Sedúceles. Tu casa la más bonita" (pág. 24)*

# FENG SHUI





# MATTERPORT

TECNOLOGÍA INMOBILIARIA 4.0

# REALIDAD VIRTUAL

LLEGA AL MUNDO INMOBILIARIO

14 Matterport es lo último en tecnología inmobiliaria. Se trata de un **sistema de escaneado en 3D de propiedades**, que permite crear una presentación del tipo "casa de muñecas", la cual ofrece una visión de la casa desde todos sus ángulos. Esta tecnología ofrece la posibilidad de realizar una visita en 360° de la propiedad, desde cualquier dispositivo y sin necesidad de instalar ningún tipo de programa o aplicación. Una gran ventaja es que se puede enviar por whatsapp a cualquier comprador sin ningún problema.

## NAVEGACIÓN VIRTUAL POR LA VIVIENDA

Esta herramienta inmobiliaria se ha convertido en un elemento clave a la hora de vender una casa, ya que permite a los posibles compradores apreciar cada detalle de las calidades y texturas de la vivienda. Además, la navegabilidad virtual a través de los espacios, hace que se puedan apreciar incluso exteriores, jardines y zonas comunes. Otro aspecto clave de esta revolucionaria tecnología es que también ofrece la posibilidad de visualizar los planos de planta, y los puntos de interés de la propiedad. Aunque lo más sorprendente es la representación de una **"casa de muñecas"** exactamente igual que la casa escaneada,

donde podemos apreciar espacios, distancias y volúmenes en 3D como nunca antes.

## VISITA VIRTUAL DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO

Matterport se ha convertido en una herramienta única e indispensable en el sector. En nuestra inmobiliaria ya contamos con esta tecnología 4.0 para todos nuestros clientes y sin ningún coste adicional. Si tienes una propiedad y quieres venderla a otro nivel, ponte en contacto con nosotros.

Tarde o temprano tenía que llegar al sector inmobiliario. La visita virtual es una herramienta que permite simular una visita a un lugar diferente del que nos encontramos. Lo más avanzado es hacerlo mediante un proceso de inmersión donde el usuario se coloca unas **gafas de visión 360°, provocando la sensación de estar dentro de un espacio diferente al real.**

Aunque esta tecnología no sustituye a la "visita de compra", donde se toma la decisión final, sí es la candidata ideal para reemplazar las "visitas informativas". De hecho, al inicio de su búsqueda, los compradores sólo desean "echar un vistazo" a algunas propiedades o verlas para preseleccionarlas. Para esta finalidad la tecnología 360° es inigualable.

Un comprador puede **visitar cinco chalets desde una agencia inmobiliaria**: no sólo las estancias interiores de las viviendas, sino también los jardines, calles, alrededores, etc. Todo ello con la finalidad de **ahorrar horas y horas de desplazamientos** y poder preseleccionar con toda la información necesaria esas dos o tres viviendas para visitarlas en persona. Con casi total seguridad, una de ellas será la casa que acabe enamorando al comprador.

15 **La realidad virtual permite incluso a los compradores extranjeros visitar tu casa desde su propio país**

La tecnología se ha vuelto accesible para los aquellos agentes inmobiliarios más inquietos, innovadores y orientados a la productividad y al éxito. ¿Es tu agente inmobiliario uno de ellos?

*Quizá te interese: "Recibir visitas y mostrar tu casa sin la ayuda de un profesional" (pág. 44)*





## ¿QUÉ ES ESO DE PROPTTECH?

PropTech es un sector de actividad compuesto por aquellas startups que combinan un componente tecnológico con la aportación de valor al mundo inmobiliario.

También se entiende por empresas "Prop-tech" aquellas que aportan un alto valor al cliente a través de la tecnología. Pero realmente el término se desvirtúa con el paso del tiempo.

Muchas de las agencias tradicionales o de proximidad se han ido transformando con la utilización de la tecnología, aportando incluso más valor a los clientes finales a través de la tecnología que las llamadas prop-tech. Se utilizan visitas virtuales, videos, valoraciones con uso de múltiples fuentes de datos, paneles informativos a clientes a través de móvil y un largo etcétera.

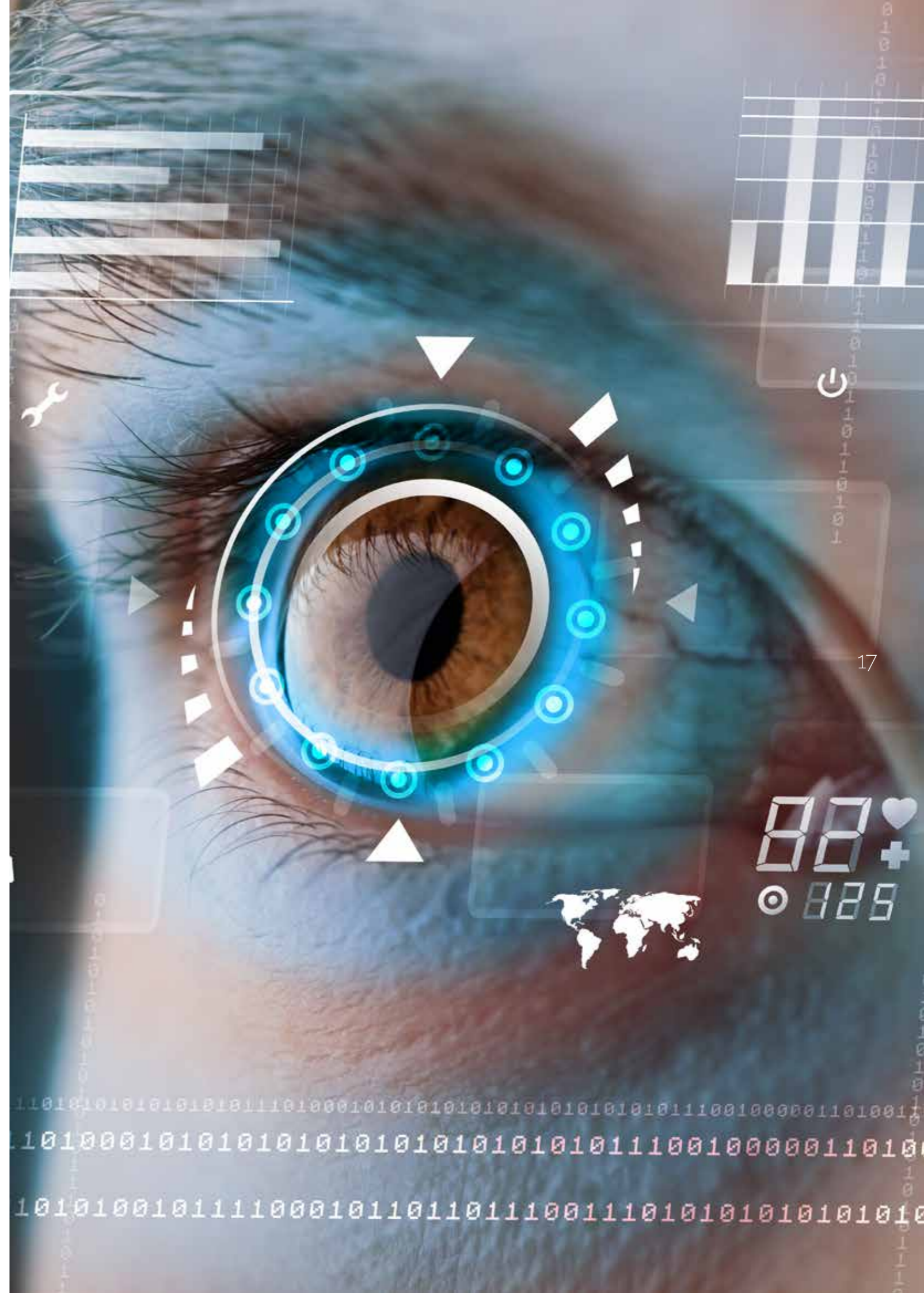
Algunas de las plataformas Proptech más conocidas utilizan la tecnología para generar clientes a través de inversiones millonarias en publicidad online en redes sociales.

**La mayoría de ellas no utilizan tecnología para conseguir que sus clientes vendan sus propiedades, básicamente la utilizan para encontrar clientes para sí mismos.**

La mayoría cobran anticipadamente por un servicio de publicidad, se venda o no se venda la vivienda.

Cabe preguntarse antes de dar el paso, qué servicio necesitamos realmente, ya que cada caso es diferente. Valorar la vivienda, aumentar su valor percibido con marketing, home staging, etc, hacer la difusión, seguimiento y servicios a compradores, ocuparse de los contratos y de la firma y hacer las visitas a la propiedad.

*Quizá te interese: "¿Por qué contratar a un agente?" (pág. 18)*



## ¿POR QUÉ CONTRATAR A UN AGENTE INMOBILIARIO?

Una de las preguntas más habituales que puede hacerse cualquier persona antes de decidirse a contratar a un agente inmobiliario es: *¿para qué lo necesito realmente? Y ¿cuál será su aportación al proceso de venta?*

También es una de las preguntas que nos hacemos desde RK para estar siempre a la vanguardia del sector.

**1. HACER LAS VISITAS:** Muchas personas necesitan simplemente una ayuda para poder enseñar su casa. A veces porque no tienen tiempo. En ocasiones por comodidad, otras porque no les gusta tratar con terceros. Lo que la mayoría de aficionados desconocen es que existe un método para mostrar propiedades, un proceso concreto y una serie de preguntas que no debemos dejar de hacer jamás.

**2. OCUPARSE DE LOS CONTRATOS:** Para otras personas el asunto del papeleo supone un trauma. No sólo se trata de disponer de un modelo de contrato. Eso es fácil de conseguir. Lo complejo es saber pactar las condiciones adecuadas para cada situación. Lo ideal es que la agencia disponga de un departamento jurídico para esto. La seguridad y tranquilidad que da esta parte del proceso es decisiva para generar confianza, evitar sorpresas y ahorrar tiempo. Poder comprar el conocimiento profundo de un profesional especializado sólo en transacciones inmobiliarias puede ser decisivo.

**3. MARKETING Y DIFUSIÓN:** Una de las cosas que un agente debe poder ofrecer a sus clientes es precisamente su capacidad para elevar el valor percibido sobre una propiedad. Y eso se hace con marketing. Desde el home staging, las fotos, vídeos y visitas 360°, hasta el storytelling. La fase de difusión es fundamental para que cualquier comprador en activo encuentre nuestra propiedad en un mercado repleto de anuncios. Además, tendremos que hacer de nuestra propiedad "algo deseable" frente al resto. Para toda esta fase necesitamos conocimientos, tecnología y una vez más, tiempo.

**4. NEGOCIACIÓN:** ¿quién no quiere tener a su lado a un buen negociador? Negociar la venta de algo propio implica cierta emocionalidad y no siempre es lo más recomendable. Cuando se contrata a un agente hay que ver si se trata de un buen negociador o de un "agente blando" ¿Qué clase de Negociador es alguien al que podemos imponer condiciones o rebajar sus honorarios? ¿Es ese quien deberá defender tu propiedad frente a las ofertas de los compradores más agresivos?

Quando contratamos a un buen negociador contratamos experiencia, formación, obtenemos rentabilidad y evitamos situaciones tensas al tratar con terceros.

**5. SERVICIOS A COMPRADORES:** Cualquier agente que se precie podrá ofrecer servicios para facilitar la adquisición al comprador de tu casa. Deberá hacerle seguimiento, ponerle en contacto con las mejores entidades financieras y preparar la documentación necesaria.

Prestar buenos servicios a los compradores es fundamental para facilitar las operaciones. Además, un agente formado debe cualificarles para evitar visitas de curiosos, molestias y falsas expectativas.

**6. VALORAR LA CASA:** Cualquier vendedor buscará siempre la máxima rentabilidad por la venta de sus propiedades. La mayoría de las veces el precio máximo no se consigue poniendo un precio alto. Este es un error de aficionados. Existen otras posibilidades que un buen agente sabe explorar. Hacer que la casa sea la más deseada en comparación, una buena negociación o contar con varias ofertas simultáneas, hace que se mejore muchísimo la rentabilidad.

Si revisamos los beneficios que obtenemos veremos: **comodidad, seguridad, tranquilidad, confianza, uso de tecnología, conocimientos de marketing, experiencia en negociación, experiencia de mercado, mejora de la rentabilidad, información para la toma de decisiones** y lo más importante:

**Tu tiempo.  
Porque el tiempo  
es vida.**

Quizá te interese: "¿Qué es eso de Proptech?" (pág. 16)



## HAZLA IRRESISTIBLE

La esencia del Home Staging es aumentar el valor percibido de tu propiedad, prepararla para sacarla al escaparate "vestida" para la ocasión; en definitiva:

**Home Staging es conseguir que el comprador pueda imaginarse perfectamente viviendo en ella.**

Nadie puede imaginarse viviendo en una casa repleta de fotos enmarcadas de otra persona.

Recuerda que tu casa es ahora un producto de mercado y que el marketing es fundamental.

20

# HOME STAGING

*Aumenta el valor de tu casa*

Quizá sea el momento de dejar de bajar el precio constantemente y empezar a convertir tu casa en la más deseada. ¡Tú también puedes incrementar su valor apelando a los sentidos, a la emoción!

### Imagen única

El Home Staging utiliza técnicas sencillas que ayudan a ampliar visualmente un espacio, hace que la casa ofrezca una imagen única y acogedora y crea unos ambientes en los que cualquiera puede sentirse a gusto. Los primeros pasos consisten en limpiar, ordenar y despejar la vivienda, así como reparar los pequeños desperfectos. Además, hay que decidir la distribución que se adapte mejor al espacio que estamos preparando, potenciando la entrada de luz natural, creando ambientes cómodos y apetecibles.

### Vender antes

No hay que confundir Home Staging con decoración, pues los objetivos son muy diferentes. El objetivo del Home Staging es aumentar el valor de una propiedad para que se venda antes y a un precio mayor, optimizando al máximo la inversión y prescindiendo por lo tanto de todo objeto que, por muy bonito que resulte, no vaya a aumentar exponencialmente el valor percibido por los compradores.

### Marketing

La idea consiste en ofrecer tu casa con el mejor aspecto posible, con una presentación cuidada al detalle y enseñar rápidamente todas las posibilidades que ofrece. Se trata, pues, de ponerla en un escaparate y vestirla para la ocasión, haciendo que el comprador vea con sus propios ojos cómo podrá disfrutar viviendo en ella. Recuerda que tu casa es ahora un producto de mercado y lo que necesitas, en definitiva, es hacer un poco de marketing.



21

## UNA HERRAMIENTA DE MARKETING INMOBILIARIO

El Home Staging es una herramienta de marketing inmobiliario que mejora la presentación de una casa para venderla más rápido y al mejor precio de mercado.

Si ello está unido a la ayuda de un buen agente inmobiliario, proactivo y que colabore con más agentes inmobiliarios de tu zona, que se implique en el proceso de venta de tu casa y te ofrezca un buen Plan de Marketing, las posibilidades de venta se multiplican.



# 6 CLAVES DEL HOME STAGING

### 1. DESPERSONALIZAR

Es fundamental que el comprador que visita la propiedad se imagine viviendo en ella con su familia. Si la casa está llena de fotos tuyas y recuerdos muy personales, esto se le hace cada vez más difícil.

### 2. ORDENAR

A nadie le gusta vivir en el caos. En consecuencia, es más fácil proyectarse en una casa limpia y ordenada. Se proyecta la imagen de una "vida ideal". Sorprende comprobar, si navegas por portales inmobiliarios, que esta regla tan básica no suele tenerse en cuenta a la hora de mostrar casas en venta.

### 3. DESPEJAR

Si mantenemos despejadas las estancias, lograremos mayor sensación de espacio. La casa parecerá más grande.

**Tu casa es lo más valioso que venderás jamás**

### 4. LIMPIEZA

Una casa limpia y con un buen olor gana muchos puntos a la hora de representar "el hogar ideal" de un comprador. De nuevo, nuestra proyección de lo que podría ser nuestra vida en esa casa se vuelve protagonista. Ayuda a los compradores a que se imaginen viviendo allí.

**El olfato es el más primario y potente de todos los sentidos**

Un secreto para conectar directamente con nuestro posible comprador, es conseguir un agradable olor a galletas, café o algún olor que nos recuerde a la infancia, puesto que, de forma inconsciente, lo relacionamos rápidamente con la sensación de "hogar".

### 5. PEQUEÑAS REPARACIONES

Aunque es innecesario acometer reformas, si se debe generar la sensación de una casa cuidada. Algunos detalles pueden jugarte una mala pasada: grifos que gotean, cisternas que hacen un ruido interminable, malos olores del desagüe, emboces, persianas que no acaban de subir, desconchados, pintura sucia, etc. Este tipo de desperfectos hacen que nuestra casa pierda valor a marchas forzadas. ¡No pierdas dinero del grande por pequeños detalles!

**¡No pierdas dinero del grande por pequeños detalles!**

### 6. NEUTRALIZAR

Elimina colores chillones. Los colores neutros no desagradan a nadie. Todo el mundo puede imaginarse viviendo en una casa con las habitaciones en color blanco roto o crema, pero es mucho más complicado que a la mayoría de visitas se proyecten durmiendo en una habitación con las paredes de color rojo, verde kiwi o morado. Es mejor, pasar de colores con mucha personalidad a colores neutros. Esto hace que tu inversión se multiplique.

¿Dudas? Pregúntanos cómo hacerlo. Déjalo en manos de nuestros profesionales de Home Staging. Es mucho más económico de lo que crees y los resultados son increíbles. Llámanos y un agente inmobiliario te ayudará sin compromiso.

*Quizá te interese: "Home Staging. Aumenta el valor de tu casa." (pág. 20)*

# SEDÚCELES. TU CASA LA MÁS BONITA.

El número de vendedores es muy superior al de compradores, por lo que tu propiedad debe destacar sobre el resto para que resulte la elegida.

## 1. HOME STAGING

Como se ha explicado en los anteriores artículos, el Home Staging es una técnica que te permitirá mostrar tu vivienda con el mayor potencial. Consiste en decorar e iluminar adecuadamente la casa.

También ayudará en la puesta en escena despejar las estancias, pintar y reparar las cosas que puedan distraer a los compradores, como un enchufe que no funciona, un cristal roto, o un grifo que gotea.

Fotografías reales.

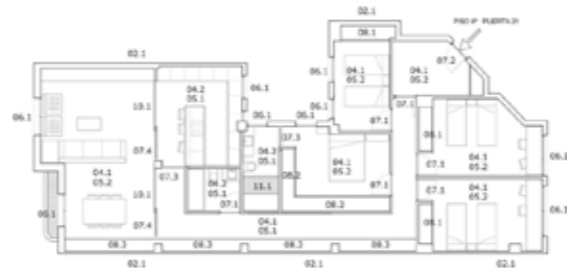




## 2. INFOGRAFÍAS 3D Y ANTEPROYECTOS

Algunos compradores tienen la capacidad de imaginar cómo podría quedar una vivienda reformada. Sin embargo, la mayoría de personas no tiene esa capacidad.

Realizar una simulación en 3D de cómo podría quedar la vivienda después de la reforma, conseguirá que tu propiedad sea la elegida por los compradores. Si a esto le añades 3 presupuestos orientativos en tres niveles de calidad diferentes, ya tienes un ante-proyecto de reforma para que el comprador pueda tomar decisiones y pasarte su mejor oferta.



**La mayoría de compradores no tiene capacidad para imaginar cómo quedaría una casa tras una reforma. Por eso les ayudamos con una simulación 3D**



## 3. REPORTAJE FOTOGRÁFICO

Más del 90% de las personas buscan su próxima casa en internet antes de visitarla en persona. De hecho, los portales inmobiliarios están LLENOS de anuncios y la primera impresión se genera con la FOTO PRINCIPAL. El reportaje fotográfico es determinante. Las personas hacen un primer filtro basándose en las fotos.

Sin embargo, las fotos de viviendas en venta que encontramos en internet no suelen ser profesionales, ni ensalzan las bondades de cada estancia y los posibles compradores las descartan directamente.

Encuadrar correctamente y aprovechar la luz del inmueble aumentarán el valor de la propiedad y conseguirá más visitas.

*Quizá te interese: "Tu casa de revista con los mejores trucos de los estilistas." (pág. 8)*

**El reportaje fotográfico es determinante. Enamora a primera vista con fotografías impresionantes de tu casa**



# "O ENAMORAS O PASAS DESAPERCIBIDO"

NUESTROS REPORTAJES FOTOGRÁFICOS



Fotografías reales.

28

29

En ocasiones no somos conscientes de la importancia de contar con unas buenas fotografías. De hecho, si nos fijamos en los portales de internet, encontraremos muchos anuncios con fotografías hechas con el móvil, con mala calidad, poca iluminación, etc. Este tipo de anuncios hacen un flaco favor a la hora de vender, pues en lugar de seducir al comprador, más bien le invitan a descartar la vivienda casi de forma inconsciente. Contar con fotografías profesionales hará que a primera vista se enamoren de tu casa, la seleccionen como favorita y deseen verla.

# "O ENAMORAS O PASAS DESAPERCIBIDO"

REPORTAJES FOTOGRÁFICOS  
PROFESIONALES



Si de forma inconsciente descartan nuestro anuncio porque no encuentran atractivas las fotos de nuestra vivienda, esto hará que se alargue el tiempo hasta que logremos vender. Seguramente tengamos que bajar el precio de la vivienda para volver a captar la atención, y aún así, una vez nos han descartado, ser los elegidos es extremadamente difícil. Unas buenas fotografías ayudarán a ser la opción más atractiva y además acelerarán el proceso de venta. Venderemos antes.

Fotografías reales.



30

31



# "O ENAMORAS O PASAS DESAPERCIBIDO"

REPORTAJES FOTOGRÁFICOS  
DE NUESTRAS CASAS



La fotografía profesional de una vivienda consigue mostrar su mejor imagen, su mejor perspectiva. Logra ensalzar su belleza, sus posibilidades, y nos ayuda a evocar incluso el tipo de estilo de vida que se lleva en ella. Nos cuenta una historia sobre la casa. De este modo, al comprador le resulta mucho más fácil verse viviendo en esa casa y sintiéndola como su hogar.

Fotografías reales.



32

33

# "O ENAMORAS O PASAS DESAPERCIBIDO"

REPORTAJES FOTOGRÁFICOS DE NUESTRAS  
CASAS VENDIDAS



Fotografías reales.

La fotografía profesional consigue mostrar una mejor imagen y mejor perspectiva. Logra ensalzar la belleza y las posibilidades. De este modo, al comprador le resulta mucho más fácil verse viviendo en esa casa y sintiéndola como su hogar.

La mayoría de vendedores no tienen la capacidad para realizar fotografías profesionales de su vivienda. Sin coste adicional, te ofrecemos un servicio profesional de fotografía. Así tu anuncio destacará en todos los portales ¡Enamorarás y venderás antes!

# UN PLAN DE MARKETING PARA VENDER TU CASA

Vender una casa no sólo es colocar un cartel de "SE VENDE" en la ventana y un anuncio en algún portal inmobiliario. Para vender con éxito necesitas hacer un plan de marketing eficaz. Si has decidido emprender la venta de tu casa por tus propios medios, debes estar atento:

## ANALIZA LA COMPETENCIA

Desarrolla y paga un plan de difusión activo de tu vivienda en varios medios. Si decides utilizar portales generalistas, recuerda que suelen estar llenos de otras propiedades: analiza tu competencia.

**Para vender tu casa no basta con un cartel de "SE VENDE" y un anuncio en internet. Necesitas un Plan de Marketing**

## ADQUIERE UNA BASE DE DATOS

Lo ideal sería adquirir una base de datos real de compradores que actualmente estén buscando vivienda en tu zona, pero resulta muy complicado lograr esa información si eres un particular. Sólo algunos buenos profesionales cuentan con este tipo de bases de datos, por eso son tan valiosas.

## COMPARA PROPIEDADES SIMILARES

Estudia las propiedades comparables a la tuya en el área donde se encuentra tu vivienda, las condiciones actuales del mercado y, por último, la disponibilidad de crédito y precios de hipotecas para tus posibles compradores.

## TÉCNICAS DE MARKETING INMOBILIARIO

Acciones como: *Open House*, *Safaris*, Folletos de propiedad, *Marketing 360°*, *Day Out* y otras técnicas, son también muy apropiadas y tienen un gran retorno en las posibilidades de venta.

## "STORYTELLING" APROPIADO

El "storytelling" es una técnica que utilizan los profesionales para vender, contando una atractiva y breve historia sobre la casa. Asegúrate de preparar un "storytelling" de tu casa apropiado y que cuente las cosas que los compradores buscan.

## TÉCNICAS DE "HOME STAGING"

Aprende y aplica algunas técnicas de *Home Staging* que hagan que aumente el valor percibido de tu casa por parte de los compradores. Prepara también unas buenas fotos y un vídeo en HD para que los compradores vean tu anuncio y quieran visitar tu casa en persona.

Estas son algunas de las claves para que elabores un Plan de Marketing y logres vender tu casa con éxito. Es posible que te resulte complicado o no dispongas del tiempo necesario para hacerlo correctamente. Si necesitas ayuda, en nuestra inmobiliaria somos expertos.

**Logramos vender tu casa en el menor tiempo posible y al mayor precio de mercado**

Vendemos propiedades todos los días: sabemos cómo posicionar tu casa en el mercado, qué acciones de marketing funcionan mejor y cómo atraer a los compradores. Si nos llamas, te informaremos.

*Quizá te interese: "¿Vendes tu casa? ¡Ojo con los contratos!" (pág. 66)*

# MARKETING

## ALGUNAS ACCIONES DE NUESTRO PLAN DE MARKETING



1.

### HOME STAGING

Podemos aumentar el valor percibido de tu propiedad, preparándola para sacarla al mercado de forma mucho más atractiva.

Con esta técnica inmobiliaria, logramos mejorar la presentación de la casa para conseguir que sea la más deseada, y así venderla antes y a mejor precio.



38



3.

### ESCANEADO 3D

Gracias a la Matterport, lo último en tecnología inmobiliaria, realizaremos un escaneado en 3D de tu propiedad. Una visión de tu casa desde todos sus ángulos, que nos permitirá además, realizar visitas en 360° de tu propiedad, desde cualquier dispositivo y sin necesidad de instalar ningún tipo de programa o aplicación.



4.

### PROYECTO DE REFORMA

Es posible que el comprador quiera realizar mejoras/reformas en tu casa. Pero el 90% de las personas no tienen la capacidad espacial suficiente para imaginarse cómo podría quedar. Por ello, contamos con profesionales de confianza, que pueden proponer un proyecto de reforma. Gracias a las infografías 3D, el comprador podrá visualizar el resultado y aumentar su deseo por la propiedad.

5.

### BASE DE DATOS DE COMPRADORES

Contamos con una base de datos de cientos de potenciales compradores. A todos ellos les haremos llegar tu propiedad de manera directa. Dado que ya tienen clara la intención de compra, es muy probable que tu casa sea la elegida.



6.

### VALORACIÓN DE TU PROPIEDAD

Contamos con una herramienta de análisis comparativo de mercado, que nos permite establecer el precio correcto de tu propiedad. Es un trabajo que haremos conjuntamente contigo, como un equipo.

Utilizaremos fuentes como: el mercado actual, el colegio de registradores, el estudio de la zona y los precios que manejan las inmobiliarias colaboradoras.



39

7.

### CARTELES

Colocaremos carteles de máxima calidad, confeccionados en vinilo, no en papel. No se decoloran y evitan la sensación de que la vivienda lleva mucho tiempo a la venta. En ocasiones además, utilizaremos carteles especiales que darán una visibilidad extra a tu propiedad, ya que son muy llamativos.



8.

### ESCAPARATES

Nuestras oficinas están ubicadas en una zona estratégica. Frente a nuestros escaparates pasan a diario cientos de personas. Tu vivienda puede estar allí expuesta y ganando una gran visibilidad.





## 9. PÁGINA WEB & REDES SOCIALES

Nuestra página web y redes sociales, son escaparates virtuales que podemos utilizar para potenciar la difusión de tu propiedad y aumentar el número de visitas.



## 10. PORTALES INMOBILIARIOS

Publicaremos tu vivienda en los mejores portales inmobiliarios de internet. Tu anuncio contará con fotografías profesionales, un vídeo 3D realizado con la Matterport y un atractivo *storytelling* que resaltará lo mejor de tu propiedad. De este modo, lograremos diferenciar tu anuncio del resto.

## 11. ANÁLISIS PUNTOS FUERTES Y DEBILIDADES

Analizaremos el potencial inmueble. Gracias a nuestro extenso conocimiento del mercado, lograremos destacar sus fortalezas y minimizar las debilidades.

## 12. CIENTOS DE AGENTES A TU SERVICIO

Formamos parte de una red de agencias inmobiliarias con las que colaboramos. Notificaremos que tu vivienda está en venta, y todas ellas se pondrán en marcha para encontrar a un posible comprador para tu casa, entre sus bases de datos.

## 13. REVISTA INMOBILIARIA

Podemos publicar tu vivienda en una revista propia dirigida a potenciales compradores. Con esta acción incrementamos de forma notable el interés de los clientes que puedan estar interesados en tu propiedad.



## 14. FLYERS & POMEROS

Para aumentar la difusión, podemos realizar acciones adicionales, como diseñar un atractivo flyer publicitario de tu vivienda y buzonear la zona o colocar pomeros en tu finca, informando a los vecinos de que tu casa está a la venta.



## 15. CUALIFICACIÓN DE COMPRADORES

Cuando un posible comprador nos contacta preguntando por tu vivienda, se le cualifica para saber: sus opciones de compra, su motivación, su grado de realismo y su capacidad de compra real. De este modo logramos distinguir a los *curiosos*, de los verdaderos compradores.

## 16. OPEN HOUSE

Otra de nuestras acciones adicionales, es realizar una jornada de puertas abiertas e invitar a clientes interesados, para que tengan la oportunidad de visitar tu vivienda a la vez. Creando así una sensación de que la casa tiene muchos *pretendientes* y aumentando la urgencia de compra.



## MUPLICAMOS EL VALOR DE TU CASA LOGRAMOS VENDER ANTES Y A MEJOR PRECIO.

La venta de tu inmueble conlleva complejos procesos burocráticos, que se ven además afectados por legislaciones muy específicas. Necesitas un profesional de confianza que controle todo el proceso para que todo salga perfecto. Nosotros somos ese profesional.



# RECIBIR VISITAS Y MOSTRAR TU CASA SIN LA AYUDA DE UN PROFESIONAL

Recibir visitas de extraños no cualificados por un profesional en casa, implica paciencia, prudencia y probablemente decepciones.

Pregúntate si vale la pena el tiempo, el esfuerzo e incluso la frustración que suelen ocasionar. Deberás disponer de un amplio horario para poder enseñar la casa a los posibles compradores.

**1. Deberás saber cualificar la capacidad financiera de los compradores** y manejar las preguntas adecuadas, generando confianza en los datos y estudios que ofrezcas sobre la zona.

Debes aprender a diferenciar entre los curiosos, los que están empezando a mirar y los compradores serios. En cualquier caso, será muy importante que realices un seguimiento personalizado a todos aquellos que muestren interés por tu casa en algún momento.

**2. Debes estar dispuesto a recibir desconocidos en tu casa** sin cualificación ni evaluación previa.

Presta atención a las señales de compra y motivales cuando las detectes.

Tendrás que ayudar a los interesados en tu casa a obtener el préstamo hipotecario y aconsejarles sobre las mejores opciones, aunque esta labor te resultará imposible porque ellos no te confiarán su documentación personal.

**Recuerda que un comprador querrá comprar más barato siempre.**

**3. Muchos de los compradores que van buscando particulares que venden su casa en solitario, lo hacen por ahorrarse algo de dinero en agentes inmobiliarios.** Son precisamente este tipo de compradores los más duros a la hora de pasar ofertas. Por lo general también querrán ahorrarse bastante en el precio de tu casa.

Quizá te interese: "Reportajes fotográficos" (pág. 28)

## 3 ERRORES DE LOS PARTICULARES AL VENDER SU CASA. CUIDADO CON...

...EQUIVOCARTE EN EL  
PRECIO

Tan malo es pedir poco como pedir mucho. ¡No vayas a regalar tu casa!, aunque tampoco te pases y se acaben yendo a ver la casa de otro.

...NO TENER PLAN DE  
MARKETING

Sin un Plan de Marketing el proceso de venta de tu casa puede hacerse muuuy largo.

...PERDER  
COMPRADORES

Si te consideran caro, tendrás que bajar el precio en exceso para volver a resultar interesante.

Quizá te interese: "Cómo fijar el precio inteligente" (pág. 48)



## 5 PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER TU CASA EN DIEZ SEMANAS

**1** No permitas que cualquiera se ocupe de algo tan importante como la venta de tu casa. Contrata a tu agente basándote en su Plan de Marketing y en su compromiso total. Obtendrás su compromiso si tú también tienes la capacidad de comprometerte con él.

**2** A la hora de fijar el precio, debes lograr generar en el comprador una clara sensación de oportunidad para que tu casa sea la más deseada. Para ello, combina los diferentes principios que estás leyendo.

**3** Utiliza todos los canales para encontrar compradores: portales, web, blogs, páginas web, Google, redes sociales, marketing directo, técnicas de *farming*, marketing por goteo, publicidad estática, *Open House*, acuerdos de colaboración con inmobiliarias, etc.

**4** Recuerda que la decisión de compra es emocional. Una casa preparada, ordenada, neutra, sin demasiados objetos personales, con sensación de espacio y bien cuidada, es la clave para seducir a un comprador.

**5** Detectar señales de compra, motivar a los compradores, ayudarles a tomar la decisión: la negociación implica saber intercambiar, gestionar el riesgo que se genera y evitar sorpresas de última hora que hagan peligrar la venta.

*Quizá te interese: "Un Plan de Marketing para vender tu casa" (pág. 36)*

## 5 COSAS QUE INFLUYEN EN LA VENTA DE TU CASA

**LA ZONA:** La localización dentro de un mismo barrio hace variar el precio de las casas y el deseo de los compradores por adquirirla. Lamentablemente, la casa está dónde está y no podemos moverla de sitio. La zona es la que es, así que **tendremos que intervenir en otros aspectos en los que Sí podemos influir.**

**EL PRECIO:** En un mercado con precios ligeramente a la baja o estancados, lo fundamental es vender en el menor plazo de tiempo posible.

Nuestras estadísticas muestran que **las casas que se venden antes y a mejor precio son las que se anuncian desde el principio en el precio más atractivo.** Las casas que salen a un precio inicial superior al debido y con la esperanza de negociar después, acaban languideciendo meses en el mercado y terminan vendiéndose por mucho menos de lo que podría haberse obtenido desde el principio.

**Los compradores de hoy están hiper-informados y si ven un precio demasiado alto, seguramente ni vayan a ver la casa.**

De entre todos ellos, hay personas a las que no les gusta regatear y, si ven un precio demasiado alto, seguramente ni irán a ver la casa. A otros, por el contrario, les encanta conseguir rebajas. Esos sí que visitarán tu vivienda y **harán esas ofertas que a ti te indignarán**, sin darte cuenta de que tú mismo les has invitado a hacerlo al elegir un precio demasiado alto.

**LA FINANCIACIÓN:** El crédito hipotecario fluye con relativa facilidad y es más sencillo encontrar compradores. Aun así, **hay que llevar a cabo una cualificación financiera de los compradores**, puesto que no todos poseen los recursos propios necesarios o la suficiente capacidad para endeudarse por la compra de una casa.

**Ayudar al comprador a encontrar la financiación adecuada es clave en la venta de tu casa**

Por eso, hay que estar en permanente contacto con las entidades financieras y saber dónde y cuándo presentar cada operación hipotecaria.

**LA CASA:** Recuerda que **la decisión de compra es emocional**, y sólo más tarde la racionalizamos con argumentos objetivos. Por lo tanto, el estado de conservación de la vivienda, su presentación, el estado de limpieza, la eliminación de olores y la despersonalización de la misma (quitar cuadros personales, etc.) y otros pequeños cambios pueden suponer la frontera entre recibir ofertas desde el primer día o quedarse de brazos cruzados esperando a que llame alguien.

**EL MARKETING:** La primera decisión de marketing que debes tomar es **la elección de tu agente inmobiliario.** Tu agente te presentará un Plan de Marketing, teniendo en cuenta multitud de canales y herramientas de difusión: redes sociales, posicionamiento en Google, reportaje fotográfico, vídeos en HD, otras agencias colaboradoras, publicación en portales, presentación de la vivienda y otras acciones diseñadas a cumplir tu objetivo.



Tu primera responsabilidad como vendedor particular de tu vivienda, es el estudio y selección del valor exacto de mercado. Es decir, el precio más alto que un comprador preparado está dispuesto y es capaz de pagar en este momento por tu casa.

48

## CÓMO FIJAR EL PRECIO INTELIGENTE

Debes recordar que **los carteles de particulares son muy atractivos para cazadores de gangas** que esperan bajar el precio, ya que también están pensando en ahorrarse dinero en comisiones de agentes inmobiliarios. Así pues, prepárate para las negociaciones más duras y las ofertas más ajustadas.

- Recuerda que **tu oferta debe estar en consonancia con las propiedades comparables a la tuya y las tendencias del mercado**. No desearás que tu casa languidezca en el mercado, ni tampoco vender a un precio inferior del que podrías haber recibido.

- **No caigas en la trampa de pedir lo que piden el resto de casas en venta**: recuerda que muchas de esas no se están vendiendo.

- Deberás fijarte en los **valores de transacción reales de tu zona** o en las propiedades más atractivas, que son las que los compradores querrán visitar primero.

### Todo es cuestión de perspectiva

Si te empeñas en observar los precios de mercado únicamente a través de las "lentes de vendedor" y no consigues a través de las "lentes de comprador", jamás entenderás cómo percibe el mercado un comprador actual. **¿Cómo ve el mercado una persona que realmente quiere comprar?** ¿Qué propiedades elegirá visitar primero? ¿Por qué descarta algunas y deja otras para "más adelante"? ¿Cómo evitar vender barato? ¿Cómo evitar salir a un

precio caro que te haga perder visitas que acaban comprando otras casas? ¿Crees que siempre estás a tiempo de bajar el precio con posibilidades de éxito? No hacerse estas preguntas es el error más común de los vendedores particulares. Para quienes no las saben responder, es muy difícil convertir su casa en una de las más deseadas.

Evita alargar el proceso de venta. Averigua cómo poner el precio inteligente a tu propiedad.

### Un error común es poner un precio muy alto

Uno de los errores más comunes y costosos para el vendedor es poner un precio muy alto a su propiedad, pensando que con ello conseguirá vender mejor. Todos queremos vender al mejor precio posible, pero **perder de vista el Valor de Mercado puede tener unas consecuencias muy desagradables**.

Los precios excesivos suelen ser consecuencia del afecto que sentimos por nuestras casas, afecto que esperamos transmitir, en forma de un precio más elevado, al comprador. Ello, evidentemente, parte de un sentimiento irracional, y los compradores comparan de manera objetiva todas las viviendas en venta, independientemente de qué sientan por ellas sus respectivos vendedores.

*Quizá te interese: "¿Qué gastos tendré al vender mi casa?" (pág. 68)*

49

"Ponte las gafas del comprador"



# EL PELIGRO DE EQUIVOCARSE EN EL PRECIO

Los vendedores piensan que, si ponen un precio alto, siempre habrá luego margen de negociación. La verdad es que elegir **un precio excesivo sólo va a conseguir que debas ir haciendo bajadas de precio** hasta que alcances ese precio razonable que deberías haber puesto desde el principio.

Por otro lado, existe una concentración de visitas al inicio del proceso de venta. Todos aquellos compradores que están comprando en ese momento querrán visitar tu inmueble. **Si lo sitúas en el precio correcto, lo venderás bien y rápido.**

## Si te equivocas fijando el precio, tu vivienda se eternizará en el mercado

Si por el contrario te equivocas eligiendo un precio demasiado alto, tu vivienda se eternizará en el mercado, se irá "quemando" y al final tendrás que bajar el precio de manera demasiado agresiva.

Éste es uno de los peores errores que puedes cometer puesto que implica una pérdida REAL de dinero. Esto ocurre porque perdemos la demanda acumulada que existe en la zona hasta ese momento o, dicho de otro modo, **los compradores que estén buscando casa en ese momento descartarán tu propiedad si les parece cara o poco realista.**

## Los compradores que estén buscando casa en ese momento descartarán tu propiedad si les parece cara

Si caes en ese error, en el mejor de los casos costará una barbaridad volver a introducir tu casa en su cesta de la compra. La mayoría no recordará el motivo racional por el que descartó tu casa: simplemente sabrá que la descartó y no la tendrá en cuenta.

Los compradores que están buscando esperan algo nuevo. Quieren encontrar la casa antes que los demás.

Perder la demanda acumulada cuando acabas de sacar tu casa a la venta es un error que no debes permitirte.

La estrategia de ir bajando los precios poco a poco es un mal consejo. **Si bajas algo ahora y un poco después... ¿por qué no esperar a que sigas haciéndolo?** Así van a pensar los compradores. Evita este tipo de estrategias. Una propiedad que lleva meses y meses en el mercado es cada vez más difícil de vender. **Los compradores no quieren comprar algo que muchos otros han rechazado antes.** Quieren lo nuevo, la oportunidad. Quieren comprar algo que los demás todavía no han visto. No porque sea un "chollo", sino porque son los primeros y el precio está ajustado a la realidad del mercado. Ponte "la gorra de comprador" para entender cómo piensan. O contrata a un agente inmobiliario que está entrenado y formado para explicarte todas estas cosas y defender tus intereses.

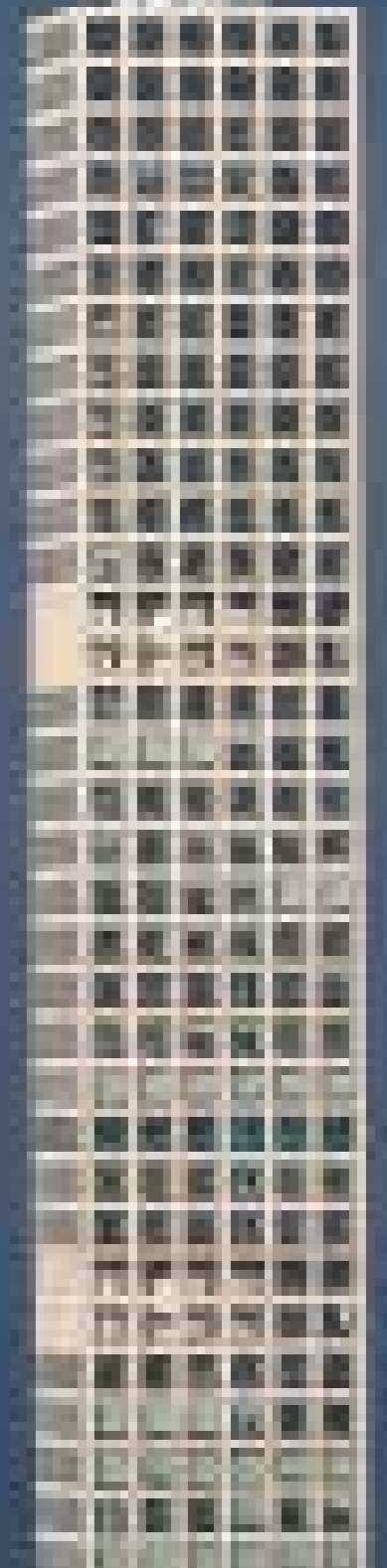
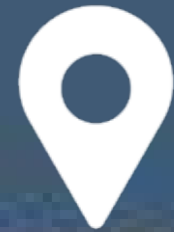
## Nunca contrates a un agente inmobiliario porque te asegure que tu casa vale más de lo que realmente vale

Nunca contrates a un agente inmobiliario porque te está asegurando que tu casa vale más de lo que realmente vale. **Contrátale por su Plan de Marketing** y, sobre todo, por su rigurosidad a la hora de elaborar un estudio de mercado y establecer contigo el precio más adecuado de comercialización.

No pierdas dinero del grande por pequeños detalles.

*Quizá te interese: "5 pasos para negociar y cerrar la venta de tu casa" (pág. 62)*

# PRECIO DEMASIADO ALTO ¡DESCARTADO!



# ¿VENDES/ COMPRAS? UNA CASA?

TE INTERESA CONTAR CON EL  
MAYOR NÚMERO POSIBLE DE  
AGENTES. CONOCE LAS MLS.



## VENTAJAS SI VENDES UNA CASA

52

1

Cuando contrates a un Agente RK que gestione tu inmueble, estarás ofreciendo tu vivienda a multitud de agencias y agentes de tu zona, que la ofrecerán a su vez a sus clientes.

**Lograrás la mayor difusión que existe. Pues todos los agentes de la MLS a la vez, ofrecerán y podrán vender tu casa a sus clientes.**

2

Contarás con un solo interlocutor para la venta de tu propiedad, un solo responsable a quien pedir cuentas de la gestión llevada a cabo por el grupo. Ahorrarás llamadas duplicadas y pérdidas de tiempo.

3

Toda la información de tu propiedad (precio, características, etc.) será única para los agentes y agencias que tendrán acceso a ella. Ganarás en transparencia.

4

Conseguirás el compromiso de tu agente, quien estará dispuesto a compartir sus honorarios y hará todo lo posible para vender tu propiedad. Será un servicio de compromiso mutuo.

5

Tendrás un contrato que te asegura un compromiso de gestión.

6

Todas las visitas a tu propiedad serán previamente filtradas por tu agente. Evitarás visitas innecesarias y pérdidas de tiempo.



## VENTAJAS SI COMPRAS UNA CASA

53

1

En cualquiera de las oficinas pertenecientes a nuestra agrupación, accederás a una gran oferta de inmuebles seleccionados, de la manera más rápida, cómoda y fácil.

2

Todas las propiedades de la bolsa común mantienen los mismos precios y condiciones, independientemente de la empresa con la que se trabaje. Ello supone una mayor transparencia del mercado inmobiliario.

**Multiplicarás las posibilidades de encontrar la casa que quieres, sin tener que ir de agencia en agencia.**

3

Las oportunidades de encontrar el producto que satisfaga tus necesidades se multiplican considerablemente con la ventaja de acudir a una sola oficina. Ya no será necesario que acudas a una docena de agencias para encontrar lo que buscas.

4

Existe un mandato de venta firmado con el propietario de cada inmueble de la bolsa. Por lo tanto, se dispone de toda la información administrativa y jurídica de cada inmueble. Ganarás en control y seguridad.

*Quizá te interese: "Reportajes fotográficos" (pág. 28)*



# NO PIERDAS EL CONTROL

## INTERMEDIACIÓN vs REPRESENTACIÓN

### INTERMEDIACIÓN. SIN COMPROMISO: "EN VENTA"

**1** Cada agente lleva entre 40 y 60 pisos en cartera. Nadie se compromete contigo: si "suena la flauta" y aparece un comprador, bien; si no, también. La motivación es muy baja, ya que únicamente cobran si el comprador llama a su puerta. Son agentes a la espera.

Llevan entre 40 y 60 pisos.  
No se comprometen contigo.

**2** La venta la llevan un montón de agentes de diferentes agencias. Hay muchos interlocutores, ninguno te representa y la información es escasa.

**3** Muchos no colaboran para poder cobrar la comisión completa a vendedor y comprador. Priman sus intereses sobre los tuyos. Un grave error.

**4** Tu casa se quema en el mercado al ofrecerse con precios y comisiones distintos. Los agentes ocultan información por miedo a perder la venta.

**CONCLUSIÓN:** Si contratas a varios agentes sin compromiso, pensarán: "¿para qué hacer un esfuerzo en tiempo y dinero si al final puede venderla otro?" En consecuencia, su negocio está en el volumen, no en la calidad. Te harán creer que van a hacer mucho, pero no harán nada que no pudieras hacer tú.

### REPRESENTACIÓN. CON COMPROMISO: "VENDIDO"

**1** Cada agente trabaja con un máximo de 10-15 clientes al mismo tiempo. El grado de compromiso y motivación son muy altos. Es lógico: la gente invierte más tiempo y recursos en aquello con altas probabilidades de generar un retorno. Son agentes proactivos.

Llevan máximo de 10 y 15 pisos.  
Invierten todos sus recursos en ti.

**2** Tu agente es tu persona de confianza, tu "abogado inmobiliario" y único interlocutor. Ganarás tiempo y seguridad. Definirá contigo la mejor estrategia de venta.

**3** Como el agente tiene la seguridad de cobrar por su trabajo, comparte el encargo con todos, aun si ello supone compartir honorarios.

**4** Tu agente ofrece tu casa en el mismo precio y condiciones a cualquier agencia que quiera colaborar. La transparencia e información proporcionada son totales.

**CONCLUSIÓN:** Máxima difusión, máxima transparencia, la mejor comunicación. Un profesional para quien lo más importante es conseguir tus objetivos. Su finalidad es que disfrutes del proceso y le recomiendes en el futuro. El porcentaje de viviendas vendidas es altísimo.



## UNA VIVIENDA DE LO MÁS TRANQUILA

Ubicado en una excelente zona de Paiporta, tranquila y a un paso de todos los servicios, se encuentra este amplio adosado con muy buenas calidades. Los niños en esta comunidad tienen su propio parque y viven sus juegos y momentos más fascinantes.  
¿La perfección existe?

### Sí, y se vende

Sus dueños, una familia espectacular y antiguos clientes, se ponen en contacto para darnos la noticia: por su actual situación familiar necesitaban una vivienda sin escaleras, era necesario vender y lo dejaban en nuestras manos...

### ¡¡Pues manos a la obra!!

Había que cumplir los deseos de nuestros clientes y pusimos en marcha nuestro plan de marketing, que incluye entre otras acciones: reportaje fotográfico profesional, publicaciones, redes sociales, carteles, flyers y todo nuestro trabajo y empeño.

Los compradores, una familia que acababa de crecer y necesitaban más espacio... y ¡sucedió!, se enamoraron de este precioso adosado.

¡¡Nos encargamos de realizar toda la gestión y sí, deseo cumplido y sueño realizado!!



### LA TORRE MÁS ALTA

En las Torres Izosaki, un icono en el centro de Bilbao, se encontraba esta vivienda, luminosa y con un aire moderno e inspirador. Un piso maravilloso ¿Por qué entonces podría complicarse tanto la venta?

#### **¡Houston tenemos un problema!**

No hay nada peor que un inquilino con pocas ganas de ayudar a vender la casa. El propietario de la vivienda llegó con pocas esperanzas, necesitaba vender urgentemente y la mala relación con su inquilino no ayudaba a la situación, ya que no dejaba que se realizasen visitas físicas al piso.

#### **A grandes males grandes remedios**

Con ingenio y la mejor tecnología, creamos un tour virtual, que nos permitía realizar un gran número de visitas desde nuestra propia oficina. Gracias a esta acción clave, finalmente dimos con el comprador idóneo. Lo duro vino después con una ardua negociación, pues se debían establecer las condiciones de salida del inquilino. ¡Hubo que sacar la artillería pesada! Con las mejores dotes de negociación, empatía y serenidad, finalmente logramos el acuerdo entre las partes.

¿Resultado? Una dura, pero gran venta con tres implicados que se marcharon con una sonrisa y totalmente satisfechos. La recompensa por un trabajo bien hecho.



## BONITOS MOMENTOS EN FAMILIA

Era una chalet con encanto. Nada más entrar ya pudimos notar que en esa casa se habían vivido bonitos momentos en familia. La propietaria, una mujer jubilada que mantenía la casa como segunda vivienda, estaba preocupada porque veía que ella ya no podía cuidarla tanto y tan bien como se merecía, y con mucho dolor de corazón decidió ponerla a la venta.

### ¡Houston tenemos un problema!

Cuando la conocimos, nos contó que no había podido venderla y pensaba que sería complicado porque en un año no había recibido apenas compradores. Decidió trabajar con nosotros y nos pusimos en marcha. Proyectamos la mejor imagen de su vivienda gracias al reportaje fotográfico y sobre todo al tour virtual (3D). La maquinaria de nuestro plan de marketing se puso en marcha y pronto empezaron las visitas.

### A grandes males, grandes remedios

Llegó el día en que recibió una oferta por la casa y tras negociar, llegamos a un acuerdo. Lo que la propietaria siempre nos dijo y más nos agradeció, es que llegamos a entender bien sus motivos para vender desde el principio. Se sintió tranquila, acompañada y arropada durante todo el proceso de la venta hasta la notaría. Ahora ella está feliz disfrutando de sus viajes y de su vida, y nosotros satisfechos de tener un trabajo en el que ayudamos a las personas en un momento tan crucial de su vida.

# 5 PASOS PARA NEGOCIAR Y CERRAR LA VENTA DE TU CASA (SIN ESTRÉS)

Has logrado atraer a un comprador que está interesado en adquirir tu propiedad: ha llegado el momento de la negociación.

La negociación es un arte que se pule y refina con la experiencia.

5 consejos infalibles para lograr el mejor precio y condiciones:

## 1. La información es poder.

Conocer la motivación real del comprador servirá para saber hasta qué punto está dispuesto a llegar en la negociación.

## 2. La negociación no tiene por qué hablar sólo del precio.

Además del precio, hay otros factores importantes en una negociación. Conocer cuáles son importantes para el comprador y ceder en alguno de ellos puede significar un beneficio en uno de los que son importantes para ti.

## 3. Las ofertas, siempre con dinero.

La mejor forma de negociar es con una oferta por escrito y con dinero. De otra forma, te arriesgas a tanteos, pruebas y a ser utilizado para que al final compren la casa del vecino.

**La mejor forma de negociar es con una oferta por escrito y con dinero**

## 4. No aceptar la oferta un viernes.

Si un comprador realiza una oferta verbal por tu casa y piensas aceptarla, es mejor que no confirmes un viernes. Si cometes ese error, el comprador dejará de valorar tu aceptación y es posible que le entre pánico con la compra durante el fin de semana. Es preferible que pase esos dos días pensando si le aceptarán o no la propuesta. Una frase clave: "Gracias por la oferta. La comentaré con la familia el fin de semana y el lunes te contestaremos".

## 5. Preparar las cosas antes...

La prevención es fundamental. Te exponemos tres ejemplos para que veas cómo evitar "fuegos" antes de que se produzcan en el momento de negociar:

### a) Si tu inmueble está para reformar, ten a mano un presupuesto de reforma preparado.

Es posible que al comprador le entre el vértigo pensando en el precio que le va a costar la reforma. Entregar un presupuesto de reforma de un profesional resolverá inmediatamente los miedos del comprador y le ayudará a realizar una oferta en firme.

**"Lo que no son cuentas, son cuentos".**

Tener el presupuesto antes es generar valor, ya que evitará que el comprador pida un presupuesto más caro a otro profesional y que lo utilice como herramienta de negociación para bajar el precio.



### b) Financiación. Contacta antes con varias entidades.

Si el comprador requiere financiación, conocer las entidades que están financiando en cada momento y en las mejores condiciones evitará que el comprador desestime la venta, ya sea por la nula viabilidad o porque las hipotecas que le ofrezcan sean muy poco atractivas.

Hay entidades que contestan en 24 horas y otras que tardan hasta 30 días.

**Puedes ayudar a tu comprador a que consiga la financiación necesaria para comprar tu casa**

Cuando tengas un interesado en comprar su vivienda, dirígelo a una entidad que ofrezca una solución rápida y buena para el comprador.

Si el comprador es consciente de que está negociando dos cosas, el precio de la vivienda y las condiciones del préstamo, conseguirás que no se centre sola-

mente en querer bajar el precio: su foco de atención estará también en la hipoteca y un ahorro en esta puede significar un mejor precio para ti.

### c) Los documentos.

Un error en este sentido puede resultar muy caro. Si no eres abogado/a, es importante que un profesional revise los documentos que vas a firmar. Esa puede ser la diferencia entre vender o no vender, entre perder o ganar miles de euros. Es aconsejable acudir a un profesional que trabaje con frecuencia en el ámbito inmobiliario y esté habituado a seleccionar el mejor documento según el caso.

*Quizá te interese: "Intermediación vs Representación. No pierdas el control" (pág. 54)*





# NEGOCIAR

CUANDO VENDES SIN LA AYUDA DE UN PROFESIONAL

*Logra que todo vaya ¡viento en popa!*

**Si vas a representarte a ti mismo en las negociaciones, prepara tu mejor alternativa, sé flexible y mantén la calma.**

Si has decidido vender tu propiedad en solitario, sin la ayuda de un profesional con experiencia que represente tus intereses y negocie por ti, debes recordar algunas pautas.

Cuando llegue el momento de negociar, debes estar preparado y mantener la calma.

**La vinculación personal con tu casa no es buena consejera para vender.**

Debes procurar posicionarte antes de la negociación. Obtén poder. Piensa cuál será tu mejor alternativa posible a la negociación actual.

Procura resolver cualquier duda, manteniendo muy alto el interés del comprador para conseguir un acuerdo final lo más rápido y eficiente posible.

**Recuerda que "todo comienza antes"**

Una vez te hagan una oferta, debes llegar a un acuerdo en precio y condiciones. Responde a las objeciones y procura ser sensible y flexible a las preocupaciones legítimas del comprador.

Prepárate para ceder algo. Debes descubrir qué puedes pedir y hasta dónde quieres ceder.

Lo que no negocies ahora se podrá convertir más tarde en punto de ruptura.

No silencies los aspectos menos agradables de la negociación, o saldrás perdiendo.

Utiliza una matriz de intercambios para negociar mejor.

Ten en cuenta que muy pocos vendedores que tratan de vender sus propiedades de manera particular tienen éxito. Otros muchos han sufrido molestias, pérdidas de tiempo, y la frustración en su empeño de tratar de vender sin llegar a conseguirlo.

*Quizá te interese: "El peligro de equivocarse en el precio" (pág. 50)*

# ¿VENDES TU CASA? ¡OJO CON LOS CONTRATOS!

Deberás obtener contratos adecuados, prever los conflictos, conocer la legislación en materia de compraventa y las obligaciones que dimanen de los diferentes negocios jurídicos que pueden utilizarse para vender tu propiedad.

Lo importante es conocer bien tu situación y saber qué negocio jurídico te interesa más. Recuerda tener en cuenta los aspectos fiscales y prácticos que se verán afectados dependiendo de tu decisión.

Es posible que, al estar solo, necesites los servicios de un abogado para que redacte el contrato y ayudarte a fijar las condiciones. Evidentemente, sacar un contrato de Internet es lo último que deberías pensar hacer.

66

## Sacar un contrato de Internet es lo último que deberías hacer

Si no tienes un agente en quien confíes, reúnete con tu asesor o tu abogado y hablad de esto. Es un aspecto muy importante y no debes firmar lo primero que te presenten.

## 6 PAUTAS PARA NO METER LA PATA:

**1.** Ojo con el tipo de arras que decides pactar, puesto que las consecuencias de unas arras penitenciales, confirmatorias o penales son muy diferentes las unas de las otras.

**2.** Desconfía de los contratos que circulan por Internet. Incluso si son plenamente legales, quizá no sirven a tus intereses.

**3.** Presta especial atención a las cláusulas suspensivas y a las resolutorias. En ocasiones las aceptamos sin saber muy bien qué consecuencias pueden llegar a tener.

**4.** Identifica bien el inmueble para no dejar cabos sueltos.

**5.** Especifica su estado de cargas para evitar malos entendidos.

**6.** Acuerda una forma de pago adecuada. No te dejes liar. Si te proponen algo que te suena extraño, asesórate antes de aceptar nada.

## Si te proponen algo que te suena raro, asesórate antes de firmar

La venta de tu propia casa tiene un montón de trabajo duro y requiere conocer muy bien el mercado y las mejores (y más eficientes) formas de hacer las cosas.

Cometer un pequeño error puede ser costoso. Al trabajar con un Agente inmobiliario, te acompañará que un profesional con la formación más avanzada del mercado.

De esta forma, evitas tareas que consumen mucho tiempo en la venta de tu casa y te beneficias de la experiencia añadida de un profesional, que te ayudará a vender tu casa más rápido, al mejor precio posible y con total tranquilidad. Por último, un Agente inmobiliario te prestará servicio jurídico y de gestoría, además de su inestimable experiencia en cientos de compraventas.

*Quizá te interese: "Cómo fijar el precio inteligente" (pág. 48)*

**¡Cuidado, no todo es lo que parece!**

67



## ¿QUÉ GASTOS TENDRÉ AL VENDER MI CASA?

Si estás vendiendo tu casa, debes considerar una serie de gastos que has de tener en cuenta y que te servirán para hacerte una idea mucho más certera del beneficio que obtendrás con la venta de tu casa.

**1. NOTARIO.** Según Ley (artículo 1455 del Código Civil) los gastos de otorgamiento de escritura (2/3 partes del total de los gastos de Notaría) corresponden al vendedor. El precio viene determinado por el valor de la compraventa, pero también influye la extensión de la escritura, el número de copias o la existencia de operaciones conexas, como por ejemplo una hipoteca.

**2. IMPUESTOS MUNICIPALES.** Plusvalía. Impuesto sobre el incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. Es un impuesto municipal, y depende del valor catastral del suelo, de los años de tenencia del bien (con un mínimo de 1 año y un máximo de 20) y del tipo impositivo de cada población.

**3. CANCELACIÓN DE HIPOTECA.** El coste económico depende del acuerdo particular de cada hipoteca y el máximo está regulado por Ley. Un máximo del 0,50% durante los primeros 5 años de vida de la hipoteca y un 0,25% el resto del plazo de amortización.

Los gastos de cancelación registral son de notaría y registro de la propiedad, dado que se debe firmar la escritura de Carta de Pago.

## GANANCIA PATRIMONIAL EN IRPF

En cuanto a los impuestos a los que hay que hacer frente, toda venta de un inmueble tiene afección en el IRPF del titular de la vivienda, puesto que supone una variación patrimonial. Así pues, los rendimientos derivados de la transmisión de bienes inmuebles que no tengan la consideración de actividad económica, tributan a un tipo del 18% (los primeros 6.000 euros) y el 21% el resto.

### Toda venta de un inmueble tiene afección del IRPF del titular de la vivienda, puesto que supone una variación patrimonial

En las transmisiones onerosas, el importe de la ganancia o pérdida se cuantifica por la diferencia entre los valores de transmisión (menos los gastos y tributos inherentes a la transmisión y que hayan corrido por cuenta del transmitente) y adquisición (más gastos y tributos inherentes a la adquisición).

Cuando un contribuyente vende una vivienda debe tributar por la plusvalía lograda en el IRPF. Actualmente, la legislación contempla dos beneficios fiscales. Por un lado, los coeficientes de actualización permiten corregir la ganancia por el efecto de la inflación. Además, las viviendas compradas antes de 1994 tienen derecho a una reducción fiscal por los coeficientes de abatimiento. La reforma fiscal que entró en vigor el 1 de enero de 2015 suprimió los coeficientes de actualización y limitó los coeficientes de abatimiento a ventas inferiores a 400.000 euros.

En cambio, los tipos impositivos que se aplican sobre las plusvalías inmobiliarias ya se dedujeron en 2015 y están bajando todavía más.

*Quizá te interese: "Negociar cuando vendes sin la ayuda de un profesional" (pág. 64)*



# ¿QUIERES COMPRARTE UNA CASA? ANTES DE SALIR A VER CASAS...

**Haz una lista con todas las cosas que buscas en una vivienda y ten en cuenta tus prioridades.**

Todos somos diferentes. Cada persona es única y, por eso, es vital hacer una **lista de todas las cosas que buscamos en una vivienda**. Considera variables como precio, ubicación, tamaño, servicios (piscina, zonas comunes y/o comercios) y diseño (una o dos plantas, clásica, moderna, etc.). Todos los edificios modernos tienen garajes integrados en los sótanos. En las instalaciones comunes puede haber piscina, jardines y otros servicios. Existen comunidades más numerosas y otras más pequeñas, con vistas a la calle o interiores...

**Haz una lista de todo lo importante en tu futura vivienda: ubicación, precio, tamaño, etc.**

**Lo siguiente a tener en cuenta son tus prioridades.** Si no fuera posible conseguir todo lo que quieres por el precio que te has fijado como máximo, ¿qué cosas son las más importantes? Por ejemplo, **¿sacrificarías una habitación a cambio de una cocina mayor? ¿Aceptarías una mayor distancia al trabajo a cambio de más tamaño por el mismo precio?**

Es fundamental que dediques unos minutos a **reunirte con un experto antes de salir a ver casas. Ahorrarás muchísimo tiempo y acertarás.** Además, tu agente te dirá hasta qué precio puedes llegar si necesitas solicitar una hipoteca.

Podemos ayudarte. **Analizaremos tus objetivos y tu rango de precio.** Cuando tengamos una lista de propiedades para visitar, te aconsejamos dar una vuelta por cada zona y ver las casas que más te interesan, y de este modo reducir la lista hasta las dos o tres casas más deseables. De esta manera, **puedes iniciar tu búsqueda sin presiones**, y conocer cada zona en el proceso.

Gracias a nuestras **Gafas 360° de Realidad Virtual**, podrás visitar las viviendas que hayas preseleccionado, para finalmente descartarlas o dejarlas como favoritas. Así, sólo visitarás las viviendas que realmente te hayan enamorado. De este modo evitarás desplazamientos y pérdidas de tiempo.

Una vez hayas realizado dicha selección final, **nos coordinaremos para visitar juntos las mejores propiedades.** Esto resulta divertido para muchos compradores, y es cuando realmente podrás empezar a comparar una casa con la otra. No te sorprendas si la primera o la segunda que visites acaba siendo tu favorita absoluta. De hecho, muchos compradores, gracias a una excelente preselección, se enamoran de la primera casa que visitan en persona y, llenos de incertidumbre, no toman la decisión a tiempo y otro comprador se les adelanta. Por eso, **es fundamental que sepas muy bien lo que buscas y, una vez encontrado, te decidas rápidamente.**

*Quizá te interese: "El proceso de compra ¡A por la casa de tus sueños" (pág. 74)*

**Si lo tienes claro desde el principio, no darás pasos en vano**

# ¿VAS A COMPRAR UNA VIVIENDA?

NECESITAS UN PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO

**El Personal Shopper Inmobiliario es un experto que te acompaña, te guía y te asesora en el proceso de compra de una propiedad.**

## Te ahorra un 70% del tiempo

No tendrás que buscar información y visitar inmuebles innecesarios.

## Escucha tus intereses

Escucha tus deseos, exigencias, inquietudes y sueños. Vela por ti.

## Reduce tu gasto 10%

Te ahorra hasta un 10%. Rebaja el precio de venta, negocia por ti con particulares e inmobiliarias.

## Certifica que no hayan obstáculos

Elabora informes detallados sobre cada inmueble para evitar sorpresas, derramas, vicios ocultos y expedientes.

## Negocia el mejor precio

Te ahorra mucho dinero, ya que negocia la compra de tu vivienda al mejor precio. Defiende ante todo tus intereses.

## Se ajusta a tus necesidades

Visita previamente las viviendas. Selecciona, filtra y descarta previamente las que no se ajustan a tus necesidades, para evitarte conflictos y ahorrarte tiempo.

## Sin coste adicional

No pagarás más por este servicio.

## ¿Cómo trabaja?

### 1. Entrevista: Conocer necesidades y motivaciones

Lo primero es conocer las necesidades y motivaciones del cliente mediante una entrevista personal. Se detallan los criterios más valorados como: barrio, dimensiones, antigüedad, estilo, nivel de conservación, distribución, precio, servicios comunitarios o equipamiento de la zona.

### 2. Exclusiva: Firma de contrato exclusivo

Una vez definido qué quiere el cliente, se firma un contrato de servicios describiendo las características de la búsqueda y los servicios contratados.

### 3. Búsqueda y visitas:

El Personal Shopper realiza la búsqueda del inmueble por distintos métodos, prospectando en la totalidad de la oferta. Visita los inmuebles que cumplan las condiciones predeterminadas y presenta al cliente un documento con una selección de ellos, de entre los cuales se seleccionarán aquellos a los que se quiere realizar visita.

### 4. ¡Lo hemos encontrado!

Cuando se manifiesta interés por un inmueble en concreto, y tras investigar la situación legal y técnica del inmueble, se inicia el proceso de negociación de precio. Una vez alcanzado un acuerdo, el Personal Shopper prepara documentación para la firma de los diferentes documentos: documento de reserva, contrato de compraventa y escritura notarial.

### 5. Post-Venta

El servicio de Personal Shopper Inmobiliario no se acaba con la compra del inmueble; también asesora en todos los trámites post-venta: cambios de titularidad, entrega de documentos a organismos públicos, consultas técnicas a nuestro equipo, etc.



# ¡A POR LA CASA DE TUS SUEÑOS!

*El proceso de compra*

**No es momento de dejarse llevar por cuestiones personales. Hay que pactar condiciones, precio y plazo.**

Al poner su casa en el mercado, **el propietario ha fijado un precio y unas condiciones.** De hecho, se trata de una oferta de venta. En este punto dispones de tres alternativas:

- 1) Aceptar la oferta del propietario y firmar un contrato.
- 2) Rechazarlo y no hacer una oferta.
- 3) Sugerir distintas condiciones y precio haciendo una oferta. Si escoges esta última opción, el propietario puede aceptarla, rechazarla, o hacer una contraoferta, incluso cabe la posibilidad de que acepte otra oferta que rechazó hace unos días al ver que la tuya no llega a la misma altura.

En el proceso de compraventa de una vivienda **no hay nada más complejo, personal y variable que la negociación entre las partes vendedora y compradora.** Este es el punto en el que el valor de nuestra experiencia es más evidente, ya que conocemos los hábitos de las personas y la psicología que subyace en cada negociación.

**Se trata, probablemente, de la negociación más emocional que hace todo comprador en su vida**

En el caso del vendedor, **el peso de los recuerdos también intensifica el proceso.** Hemos visto muchas casas en venta, conocemos las posibilidades, las alternativas y hemos pasado años negociando compras de propiedades inmobiliarias.

Recuerda que los propietarios son personas como tú que, por motivos laborales, de estilo de vida u otras inquietudes y necesidades, han decidido vender su casa. En ocasiones, se trata de familias que requieren comprar una vivienda más pequeña o más grande; a veces, se trata de inversores que desean recuperar liquidez; en otros casos, se tratará de familias que necesitan mudarse a otro país o ciudad. En cualquier caso, **no es momento de dejarse llevar por cuestiones personales. Es el momento de pactar condiciones, precio y plazo de la compraventa.**

A partir de ese momento hay que:

- a) Comprobar las cargas en el registro de la propiedad antes de firmar nada.
- b) Revisar bien la titularidad del inmueble. ¿seguro que estás entregando el dinero de las arras a quién toca?
- c) Redactar un contrato equilibrado, elegir el tipo (compraventa, arras... etc).
- d) Seleccionar la fecha y Notaría.
- e) ¿Están todos los documentos preparados? Certificados de hipoteca pendiente, Pagos del IBI realizados, Comunidad de propietarios al día, ¿quedan derramas pendientes?, etc.

*Quizá te interese: "¿Vendes o compras una casa? Te interesa una MLS" (pág. 52)*



Seas  
como  
seas  
hay una  
hipoteca  
para ti

## 3 SECRETOS DE LAS INMOBILIARIAS PARA CONSEGUIR LA MEJOR HIPOTECA

Puedes ahorrar fácilmente 500€/año entre una hipoteca estándar y la mejor hipoteca del mercado, si sabes cómo hacerlo.

### 1. Busca opciones.

Tu entidad te ofrecerá su mejor hipoteca, pero hay muchas otras entidades que están compitiendo por conseguir nuevos clientes. ¿No crees que es demasiada casualidad que tu banco tenga la mejor hipoteca del mercado? Compara. No te la juegues.

**CONSEJO:** Pregunta en las entidades que están haciendo campaña por conseguir nuevos clientes, especialmente las que están abriendo mercado en tu ciudad.

### 2. Compara las diferentes opciones y focalízate en lo más importante.

No es fácil comparar dos hipotecas y saber cuál es la mejor, si tenemos 3 opciones mucho peor. Hay que comparar muchas cosas y saber qué encaja más según tu perfil.

Hay que comparar: **la cuota inicial, el diferencial, las comisiones de apertura, la cancelación, los seguros, los productos vinculados (seguros, planes de pensiones, etc.), elegir un hipoteca fija o variable...** y un sinfín de posibilidades. Compara las diferentes opciones en una hoja de cálculo, si no tienes claro qué priorizar, podemos aconsejarte.

**CONSEJO:** Si comparas dos hipotecas variables **la condición más importante no es la cuota inicial, sino la cuota a partir del 2º año** y este dato lo representa "el diferencial". Si comparas dos hipotecas fijas **la condición más importante es la cuota inicial.** También debes vigilar mucho las vinculaciones

### 3. Negocia con éxito

Si has realizado correctamente los pasos anteriores, llega el momento de negociar con las entidades.

#### CONSEJOS:

- Comenta abiertamente con las entidades **las opciones que tienes**, la que más se esfuerce conseguirá la hipoteca.

- No pagues la tasación antes de que estudien tu préstamo. Aunque el banco de España obliga que cualquier tasación homologada es válida, en la práctica no es así. **Si pagas la tasación antes de negociar, tu poder de negociación se limita.**

- Y nuestro último consejo obvio, pero la experiencia nos dice que es habitual caer sin darnos cuenta en él: **No te precipites, resérvate tiempo para comparar y decidir.**

Desgasta mucho buscar la casa de tus sueños, y cuando por fin la encuentras, llegas agotado. Sin embargo, todavía te queda "pelear" por tu hipoteca. Si no sabes bien cómo hacerlo o careces de tiempo, podemos ponerte en contacto con las mejores entidades bancarias, para que te **ahorres mucho dinero al año con tu hipoteca.**

*Quizá te interese: "5 cosas que influyen en la venta de tu casa" (pág. 47)*





# FORMA PARTE DE LA ÉLITE INMOBILIARIA

Nuestros agentes tienen el mayor ratio de éxito de España.

**Somos la marca que está revolucionando la forma de entender la profesión inmobiliaria.**

Conviértete en Agente Inmobiliario bajo la fórmula del **Agente Autónomo Asociado**. Obtendrás una cobertura impresionante para desarrollarte como agente, pues te prestaremos los servicios y herramientas imprescindibles para alcanzar el éxito.

Tus **ingresos podrán ser muy elevados**. Dependerán del Plan de Negocio que desarrollemos juntos.

Puedes tener la seguridad de que, con el **Plan de Formación continuo** de nuestra universidad inmobiliaria, nuestras herramientas, coaching y con nuestra ayuda conseguirás un alto nivel de profesionalidad en pocos meses. ¿Estás preparado?

Apostamos por el **marketing de atracción**. Queremos que la gente te busque, que quiera trabajar contigo (*no que vayas tú detrás*). Por eso trabajarás formas muy concretas de generar leads (contactos).

- a) **Sistemas de recomendación.**
- b) **Marketing de atracción.**
- c) **Networking con otros profesionales.**

Diseñamos campañas específicas para estar en la mente de todos nuestros contactos. Para ello, los sistemas de recomendación son básicos. Aprender a pedir la **recomendación** es sólo el primer paso. Saber agradecerla y reforzar el hábito de nuestros recomendadores se convertirá en la clave del éxito.

En la actualidad estamos viviendo de lleno una realidad basada en la **colaboración**. Estar vinculado a una amplia red de profesionales hace que tu negocio funcione mejor, con mayor regularidad. Por eso existen las MLS, una herramienta fundamental para operar en el mercado inmobiliario actual. Cada uno de los

socios RK, forma parte de una agrupación de agencias inmobiliarias en su comunidad.

La **clave del éxito** de toda la organización es la capacidad de nuestros agentes de ayudar a personas que finalmente terminan comprando y vendiendo sus casas con nosotros. **Tu éxito** es la piedra angular de todo. Un agente con éxito es recomendado si tiene un plan de recomendación. Un agente con éxito hace crecer al resto de la compañía. Un agente con éxito atrae a otros.

Jamás habías creído que existiera una compañía así en España. Hecha por agentes españoles para tener éxito en uno de los mercados inmobiliarios más competitivos del mundo. Una empresa que está revolucionando la forma de entender la profesión inmobiliaria.

**Una segunda oportunidad, negocio propio, ingresos altos y tiempo para disfrutar de la vida.**

Buscamos personas con ganas de aprender una nueva profesión, con ánimo de implicarse y comprometerse, y que deseen formar parte de un equipo humano muy especial

*Quizá te interese: "¿Qué te ofrecemos? Lo tendrás todo" (pág. 82)*

real**MARK**  
MAKING REAL ESTATE FUTURE

Nos representa un astronauta, ya que al igual que los astronautas, nuestros agentes son valientes, inteligentes y siempre están preparados

Buscamos buenas personas que quieran rodearse de buenas personas



# ¿QUÉ TE OFRECEMOS?

El secreto del éxito actual de nuestra inmobiliaria se basa en su **capacidad de innovación**, no sólo como agencia inmobiliaria, sino como proveedor de servicios a los mejores agentes inmobiliarios.

Nosotros no intermediamos. Creemos que los vendedores y los compradores son clientes con intereses comunes, pero también contrapuestos. Así pues, no podrás establecer una relación de confianza con un cliente comprador y un vendedor al mismo tiempo, asesorándoles en todo el proceso, incluyendo la negociación. *¿Cómo ser el depositario de la confianza de ambos clientes simultáneamente y no traicionar a ninguno?* Sencillamente es imposible: uno de ellos será tu cliente, y el otro será "otra cosa". Cuando enseñamos una propiedad a un cliente comprador le avisamos si ya representamos a ese vendedor y le damos la oportunidad de pedir otro agente si así lo desea.

82

Los clientes también lo entienden así. Ese es el principal motivo por el que durante mucho tiempo no nos han visto como **"el agente de su confianza"**, el agente elegible, aquel al que confiar lo más preciado: la venta o la compra de su casa. Por eso, el modelo de representación y especialización de los Agentes inmobiliarios está funcionando tan bien entre los clientes y con tanto éxito.


En este negocio, donde una de tus principales actividades es la generación de contactos (*lead generation*) es fundamental la **optimización del tiempo**. Si actualmente trabajas como agente inmobiliario en otra compañía, de sobra sabrás que cada hora que inviertes en un cliente es una hora que no podrás dedicar a otro cliente. ¿No crees que será fundamental saber elegir esa actividad o ese cliente? ¿Te imaginas lo que ocurre cuando te equivocas en esta elección de forma sistemática? Si no cuentas con sistemas, formación y un excelente marketing, poco podrás hacer en este sector, salvo abrir puertas y hacer llamadas para molestar a los demás. Nosotros te convertimos en **un experto** en el dominio de los recursos y habilidades que un gran agente inmobiliario debe tener.

**Te formamos en nuestra Universidad Inmobiliaria para que en pocos meses seas un experto en negociación y marketing inmobiliario**

Rodearte de un **excelente entorno de servicios** es uno de los secretos. Pero... ¿cuántos agentes pueden permitírselo? Nosotros te damos una cobertura estratosférica. Todas las herramientas, todos los servicios y el equipo más completo. Podrás poner en marcha el revolucionario **MÉTODO INMOBILIARIO** y todos los Planes que lo integran: *inolvidable, cautiva y revolution*.

- Herramientas de Marketing y Branding Personal
- Sección propia en la Web
- Formación continua en la Universidad inmobiliaria
- Acceso al Know-how
- Coaching Inmobiliario
- Completo Equipo
- Instalaciones
- Tecnología y herramientas específicas
- Tendencias internacionales

**Con nosotros lo tendrás todo.**



**CREE EN TI  
AUTORREALÍZATE  
AMA LO QUE HACES**

83



# HOY DECIDES TÚ

**A partir de hoy eliges ganar más  
y tomar tus propias decisiones.**

## **¿QUÉ TAL TE SUENA ESTO?**

Ser tu jefe, disfrutar de tu tiempo y de tu libertad. Algo dinámico, con gente nueva cada día, en un gran ambiente y ganando mucho más que la media.

Tendrás que esforzarte, pero si eres persistente te llevaremos de la mano hacia el éxito. Obtendrás la formación nacional más vanguardista y formarás parte del mejor equipo inmobiliario del mercado.

Si te gusta trabajar con gente y te entusiasman las ventas, te estamos buscando.

## **SÉ AGENTE INMOBILIARIO**



CON NUESTRO MÉTODO OBTENDRÁS  
**ALTOS INGRESOS**



BY REALMARK  
INMOBILIARIA

SI NO VAS A POR TODO NO VAYAS

#BIGTHINK

86

## UNA GRAN MARCA INMOBILIARIA NACIONAL

**RK by Realmark Inmobiliaria** es una marca con presencia nacional y en continua expansión, de la que ya forman parte **cientos de agentes y numerosas agencias inmobiliarias referentes en el sector**, repartidas por todo el territorio nacional.

Los socios que forman RK son compañeros de viaje, **aliados frente al futuro**. Cuando un nuevo socio entra a formar parte de la marca, se respeta su ADN y se potencian sus fortalezas, para lograr así crear una gran marca y huir del concepto de "franquicia tradicional".

**RK by Realmark Inmobiliaria** es la primera marca que **ha sabido entender el mercado español**, donde otros no han podido. Ha conseguido adaptar las tendencias internacionales con éxito. La razón es sencilla, es una marca originaria de España.

Se trata de una marca humana, donde las personas importan más que las pro-

iedades. Una marca tecnológica, vanguardista, en continuo movimiento. Una marca transparente, honesta con sus socios y dónde los intereses de nuestros clientes están siempre por delante de los nuestros. Una marca nacida para **CREAR FUTURO**.

**Realmark**, es la marca original y nació en Valencia por la visión de dos soñadores: Vicente Beltrán y Jesús Caplliure, quienes hicieron una promesa a sus agentes y a sus socios:

*"No será sólo un trabajo.  
Será un viaje. Será crecimiento personal. Será ilusión.  
Será algo que merecerá la pena vivir".*

87



SINERGIA: EL  
**FUTURO**  
DE LA INDUSTRIA  
INMOBILIARIA"



El astronauta es nuestro icono,  
porque simboliza todo en  
lo que creemos:

Formación, crecimiento,  
espíritu emprendedor, compromiso,  
trabajo en equipo, liderazgo personal.  
Conciencia y responsabilidad.

El astronauta al igual que los  
agentes RK, se arma de valor e  
inicia un viaje increíble.



BY REALMARK  
INMOBILIARIA

+1.600€  
MARKETING

+4.800€  
FACILIDADES

+6.400€  
NEGOCIACIÓN

+9.600€  
HOME STAGING

**+22.400€  
MÁS POR TU CASA**

**VENDE TU CASA  
Y GANA HASTA UN  
CON NOSOTROS 14% +**

Hay muchas inmobiliarias, pero ninguna te hará ganar tanto por tu casa. Y lo más importante, con nosotros estarás tranquilo y te olvidarás de todo. **Porque tu tranquilidad no tiene precio.**



**HOME  
STAGING**

Conseguimos que tu casa parezca de revista. Estarán dispuestos a pagar hasta un **6% MÁS**



**NEGOCIACIÓN  
EXPERTA**

Somos expertos en negociación. Conseguiremos que salgas beneficiado y consigas hasta un **4% MÁS**



**FÁCIL PARA TU  
COMPRADOR**

Facilitamos que le concedan la hipoteca a tu comprador. Negociará las condiciones de su hipoteca y no el precio de tu casa. Conseguirás hasta un **3% MÁS**



**ACCIONES DE  
MARKETING**

Utilizamos tecnología inmobiliaria 4.0, reportajes fotográficos profesionales, destacados en los mejores portales, etc. Acciones clave que te harán ganar hasta **1% MÁS**

**90%** RECOMENDADOS  
La gran mayoría de nuestros clientes vienen recomendados.

**62** DÍAS  
tardamos en vender una vivienda.

**SÓLO 4,4%**  
Diferencia de precio de salida al mercado y precio de venta.

**HASTA UN 14% MÁS**  
podemos incrementar el valor de las viviendas con nuestras acciones.

**EN SÓLO 9 VISITAS**  
vendemos una vivienda.

**9 VENDEMOS**  
de cada 10 viviendas.



Una gran inmobiliaria. Grandes profesionales que saben buscar el perfil de cliente para el inmueble que les encargas vender. Sin duda una agencia totalmente recomendable.

MAXI ALONSO



Incredible infraestructura de venta, nada que ver con una agencia convencional. Mucha seriedad, equipo joven, dinámico y muy humano. De fiar totalmente, lo recomiendo 100%.

MIKA THE MOON



De principio a fin, un trato inmejorable. Me asesoraron en cada momento buscando mi beneficio. ¡¡Un 10!! Si vuelvo a vender un piso, no lo dudaré.

JOSE AURELIO DÍAZ



Buena agencia y buenos profesionales. Me ayudaron mucho a la hora de tomar la decisión final en la compra de mi piso. Gracias!!

ENRIQUE MARTÍNEZ



Excelentes profesionales, con seriedad y diligencia, en un plazo corto de tiempo, han hecho realidad nuestro hogar soñado.

MARTA ROCÍO RODRÍGUEZ



Grandes profesionales. Sin duda una de las mejores inmobiliarias de Oviedo, y de Asturias en general; están situados en más ciudades de la región, así que es una suerte contar con ellos.

MARTA VF



1. Conocerá los secretos de las inmobiliarias
2. Descubrirá cómo ganar más por su casa
3. A ti no te costará nada y le harás un gran regalo

**3 RAZONES PARA REGALAR ESTA REVISTA A ALGUIEN QUE VENDA SU**

**CASA**



**RK IGLESIAS**  
BY REALMARK INMOBILIARIA

OFICINA OVIEDO: Fray Ceferino, esquina Río San San Pedro, 33001 comercial@agenciaiglesias.com 985 93 20 20

OFICINA GIJÓN: Celestino Junquera 15, 33201 comercial@agenciaiglesias.com 985 08 20 20

OFICINA LUGO DE LLANERA: José Manuel Bobes 11, 33690 comercial@agenciaiglesias.com 984 11 91 15

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