

20 PASOS

para ayudarle a vender su casa

mediterráneo

by KELLERWILLIAMS



INDICE

1. Misión, Visión y Valores
2. Keller Williams
3. El equipo
4. Nuestro trabajo
5. ¿Cómo lleva la venta de su propiedad?
6. Los 20 pasos
7. Cómo saber si su propiedad interesa a los clientes.
8. Sugerencias del Equipo

1. Misión, Visión y Valores

El esfuerzo no se mide por lo que uno dice que hace, sino por lo que de verdad hace.

Soy muy consciente que la percepción que tienen los clientes del trabajo que hace un agente inmobiliario para vender una propiedad a veces parece que es muy fácil o que hace muy poco o prácticamente nada. Por otro lado, me encuentro cada día con personas que necesitan vender sus propiedades desde hace meses, incluso algún año, lo han intentado todo, pero no lo han conseguido.

Lo que he aprendido durante estos mas de 30 años, es que tengo que formarme constantemente para ofrecer el mejor servicio a mis clientes y vender sus propiedades al mayor precio y en el menor tiempo posible.

Somos un equipo de profesionales ocupados en que nuestros clientes reciban un servicio de alta calidad, para que, habiendo superado todas sus expectativas, nos recomienden a sus familiares y amigos. Esa es nuestra mejor recompensa.

MISIÓN

Ayudar a nuestros clientes a vender sus propiedades en el **menor tiempo posible** o **al mayor precio de mercado**, con honestidad, trabajo, excelencia y la más alta **calidad de servicio**. Somos expertos en Marketing Inmobiliario Internacional.

VISIÓN

Liderar el mercado inmobiliario en **Benidorm**, y en general en **Alicante** y ser referentes por ofrecer un servicio profesional, de calidad y por nuestros resultados desde nuestros inicios en 1.993

VALORES

Honestidad
Conocimiento inmobiliario
Profesionalidad
Compromiso
Colaboración
Esfuerzo
Disciplina
Cercanía
Entrega
Confidencialidad

2 . Keller Williams



Estamos en 60 países con más de 210.000 agentes asociados en el mundo. Con más de 1 MILLÓN de ventas al año.

Mediterráneo by Keller Williams

Nuestra oficina se encuentra en Benidorm, capital del turismo, en la Avda Rey Jaime I 30 y somos **líderes en el sector** y con una gran trayectoria profesional.

¿QUÉ MARCA LA DIFERENCIA EN UN AGENTE DE Mediterráneo by kw?

Nuestro nivel superior de servicio, buscamos la recomendación. Los agentes de KW trabajan con un alto estándar de calidad gracias a nuestros avanzados programas de formación, coaching, marketing y soluciones tecnológicas.

Anteponemos siempre el interés de nuestro cliente. Queremos ser hoy y siempre su agente de confianza, tu mejor opción inmobiliaria.

¿QUÉ ES Mediterráneo by kw?

Un compañía inmobiliaria, nacida en 1993 basada en la cercanía, seguridad y confianza que genera una empresa familiar sólida y muy profesional como la nuestra.

Un equipo profesional multidisciplinar a tu servicio para un asesoramiento 360 en cualquier cuestión técnica, legal o financiera a lo largo de todo el proceso.

3. El Equipo



Roberto Cánovas CEO.

API, CRS, Realtor y consultor Inmobiliario

Roberto es el líder de esta compañía y gracias a su equipo profesional y a su entrega sostenida, somos referentes del mercado inmobiliario en Benidorm y toda la provincia de Alicante.

Un equipo basado en la cercanía, seguridad y confianza, que genera una empresa familiar sólida y muy profesional como la nuestra.

La vocación, el compromiso y la entrega, son pilares básicos en los valores de Mediterráneo. Siempre nos hemos exigido el máximo y entre todos, hemos construido una empresa fuerte, sobre unos valores sólidos.

NUESTRA TRIPLE A

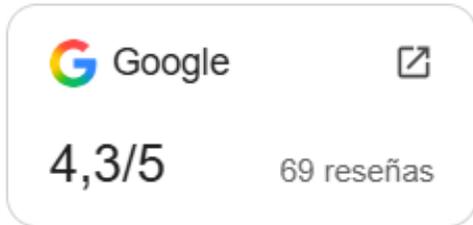
Asesoramos **A**compañamos

Apoyamos

A todos nuestros clientes, durante todo el proceso de compra-venta, y seguimos haciéndolo después.

Somos su agente de confianza para siempre.

4 . Nuestro trabajo



La confianza y el reconocimiento de nuestros clientes es una parte muy importante de nuestra actividad. Para nosotros es la mayor recompensa, sentir y conocer la satisfacción de nuestros clientes. Esto nos motiva a seguir entregando cada día nuestra mejor versión.

Queremos acompañar a las personas en cada paso del proceso de compra-venta de sus viviendas, brindando confianza, experiencia y dedicación para hacer realidad sus sueños. Este feedback constante nos inspira a seguir mejorando cada día.

TESTIMONIOS DE CLIENTES



Kris Bono
Reseña de  Google



5/5 · Hace una semana **NUEVA**

Acabo de comprar un piso en Benidorm con Inmobiliaria Mediterráneo y no puedo estar más contenta. Desde el primer momento, Roberto —mi agente— fue un encanto:...[Más](#)



Jose Luis Vicente Villardon
Reseña de  Google



5/5 · Hace un mes

Recientemente he comprado un piso usando a esta inmobiliaria como intermediarios....[Más](#)



Candela & Rumba Music
Reseña de  Google



5/5 · Hace 3 meses

He comprado una casa con ellos y todo a salido conforme habíamos tratado desde un principio. A día de repetiría con ellos. Profesionales y atentos según mi experiencia. Gracias.

5. ¿Cómo lleva la venta de su propiedad?

¿Nos permite unas preguntas acerca de la venta de su propiedad?

1. ¿Cuánto tiempo lleva intentado vender su Propiedad?

2. ¿Cuántas visitas de Clientes ha recibido en su Propiedad en los últimos 2 meses?

3. ¿Qué ha hecho hasta ahora para vender su propiedad?

4. Cartel de Se Vende: SI o NO

5. Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en España?

SI o NO Cuáles:

6. ¿Le llaman? ¿Ha tenido visitas de clientes?

7. Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en otros países?

SI o NO Cuáles:

8.¿Le llaman? ¿Ha tenido visitas de clientes?

9. ¿Ha contratado los servicios de Agencias Inmobiliarias?

SI o NO Cuáles:

10. ¿Sabe qué han hecho estas Agencias Inmobiliarias hasta ahora para ayudarlea vender su casa? SI o NO

11. ¿Qué otras acciones ha realizado usted?

12.¿Ha recibido alguna oferta? SI o NO

13. (en caso afirmativo cuánto y cuándo)

14.¿Cuándo necesita que su propiedad esté vendida?

15. ¿Ha pensado que haría si no ha vendido su propiedad en este plazo de tiempo?

6. 20 pasos para vender su propiedad

Como **Propietario**, puede emplear una importante cantidad de tiempo para vender su propiedad. Cuando siga estos pasos, ayudará a su agente Mediterraneo by Keller Williams a **vender su propiedad más rápido y al mejor precio posible**.

1. HAGA LO MÁXIMO PARA LA PRIMERA IMPRESIÓN

Un césped bien cuidado, los arbustos y flores bien recortados y el porche o terraza son bien apreciados por los potenciales compradores. Lo mismo ocurre con la puerta de entrada, que debe estar bien pintada o limpia recientemente. Tenga en cuenta si es otoño o invierno, para que siempre estén recogidas las hojas de los árboles o la suciedad en los caminos. Cuantos menos obstáculos se encuentren los potenciales compradores, mejor.

3. COMPROBAR LOS GRIFOS Y BOMBILLAS

Grifos goteando pueden sacudir los nervios, manchar los fregaderos y sugiere que la fontanería puede estar en mal estado. Sustituir las bombillas fundidas hará que siempre los potenciales compradores vean lo luminosa que es su propiedad. No permita que pequeños problemas empañen lo mejor de su casa.

2. INVIERTA UNAS POCAS HORAS EN SUS FUTUROS DIVIDENDOS

Aquí tiene su oportunidad de limpiar su propiedad. Limpie bien el salón, los baños, la cocina. Considere hacer pequeños arreglos de decoración. Tome en cuenta los pequeños detalles. Piense que los potenciales clientes pueden ver lo genial que es su casa, en vez de escuchar que bien puede quedar con unos pequeños "arreglillos".

4. NO EXCLUYA DE LA VENTA

Si los armarios o las puertas del armario rozan en su casa, usted puede estar seguro de que también se quedará en la mente de un cliente potencial. No trate de explicar situaciones difíciles cuando se pueden solucionar fácilmente. Un poco de esfuerzo por su parte puede allanar el camino hacia un cierre en la venta de su casa.



5. PIENSE EN LA SEGURIDAD

Los propietarios aprenden a vivir con todo tipo de trampas que ellos mismos establecieron: patines cerca de las escaleras, cables de extensión en mal estado, alfombras resbaladizas y luces de techo que cuelgan muy bajas. Haga de su residencia un lugar sin riesgo para los visitantes no iniciados.

6. DEJE ESPACIO PARA EL ESPACIO

Recuerde, los potenciales compradores buscan algo más que espacio para vivir. También están buscando espacio de almacenamiento. Asegúrese de que su trastero y el sótano estén limpios y libres de elementos innecesarios.

7. CONSIDERE TAMBIÉN SUS ARMARIOS

Cuanto mejor organizado esté un armario, mayor parecerá. Ahora es el momento de empaquetar toda esa ropa no deseada y donarla a alguna asociación de caridad.

10. ABRIR DURANTE EL DÍA

¡Deje que el sol brille! Recoja y abra las cortinas y persianas, así los potenciales compradores pueden ver lo brillante y alegre que es su casa.



8. HAGA QUE SU BAÑO TENGA CHISPA

Los baños venden casas, así que hágalos brillar. Verifique y repare la masilla dañada o antiestética en las bañeras y duchas. Para añadirle atractivo, muestre sus mejores toallas, alfombras y cortinas de baño.

11. ILUMINE LA NOCHE

Despierte el entusiasmo encendiendo todas las luces tanto dentro como fuera al mostrar su casa por la noche. Las luces añaden color, calidez y consiguen que los potenciales compradores se sientan bienvenidos.

13. OBSERVE SUS MASCOTAS

Los perros y los gatos son grandes compañeros, pero no cuando está mostrando su casa. Los animales domésticos tienen un talento especial para conseguir estar siempre entre los pies. Háganos a todos un favor: mantenga sus mascotas en el exterior, o al menos fuera del camino.

15. RELÁJESE

Sea amable, pero no trate de forzar la conversación. Los potenciales compradores quieren ver su casa con una distracción mínima.

9. CREAR HABITACIONES DE ENSUEÑO

Despierte las perspectivas de las acogedoras comodidades de sus habitaciones. Para una mirada amplia, elimine el exceso de muebles. Se valoran mucho las colchas y cortinas coloridas en tonos pasteles que den sensación de frescura y bienestar.

12. EVITE ESCENAS CON MULTITUDES

Los potenciales compradores se sienten como intrusos cuando entran en una casa llena de gente. En lugar de dar a su hogar la atención que se merece, es muy probable que quieran apresurarse a irse. Mantenga la casa sin personas.

14. PIENSE EN EL VOLUMEN

El Rock-and-Roll nunca morirá, pero puede matar una transacción inmobiliaria. Cuando sea el momento de enseñar su casa, procure bajar el volumen de la música o la televisión.

16. NO SE DISCULPE

Por muy humilde que sea su morada, nunca se disculpe por sus deficiencias. Si un potencial comprador hace un comentario despectivo sobre la apariencia de su casa, deje a su experimentado agente manejar la situación.

17. MANTENGA UN PERFIL BAJO

Nadie conoce su hogar como usted. Pero su agente Mediterráneo, sabe lo que los compradores necesitan y lo que quieren. Su agente tiene una manera más fácil de articular las virtudes de su casa si usted permanece en un segundo plano.

18. NO CONVIERTA SU CASA EN UN RASTRILLO DE SEGUNDA MANO

Cuando los potenciales compradores vienen a ver su casa, no les distraiga con propuestas para vender los muebles que ya no necesita. Es posible que, por ello, pierda la mayor venta de todas.

19. DERIVE A LA EXPERIENCIA

Cuando los potenciales compradores quieran hablar de precio, de términos u otros asuntos inmobiliarios, déjelos hablar con un experto como su agente.

20. AYUDE A SU AGENTE

Su agente tendrá más facilidad para vender su casa si las visitas están programadas a través de esta oficina. ¡Usted podrá apreciar los resultados!



7. Cómo saber si su propiedad interesa a los clientes

¿Sabía que, de media, en esta zona geográfica, hace falta la visita de **17 potenciales compradores** a una casa para que resulte vendida?

3 FACTORES QUE INFLUYEN PARA VENDER SU CASA

En estos momentos hay un gran número de viviendas en venta, hay una gran competencia y los clientes compradores tienen mucho donde elegir.

A continuación encontrará los 3 factores que influyen en el tiempo de venta de una casa.

1. EL ESTADO DE CONSERVACIÓN DE SU CASA

2. EL PRECIO

3. EL MARKETING

1. EL ESTADO DE CONSERVACIÓN DE SU CASA



A veces se olvida que una casa en venta es como cualquier otro producto. Cuanto mejor situada esté, más bonita sea y tenga un precio más competitivo, más fácilmente se venderá. De los 3 factores que determinan la venta de una casa, el único en el que puede influir el propietario es que el estado de la misma sea impecable cada vez que un potencial comprador la visite.

Más aun, cuando ya sabe que hacen falta una media de 17 potenciales compradores a una casa para que uno de ellos decida comprarla. Las promociones nuevas, cuando comienzan a vender sus viviendas, normalmente instalan un Piso Piloto, que es una vivienda tipo perfectamente amueblada y equipada.

Tenga en cuenta que normalmente las personas no tienen la visión espacial necesaria para imaginarse la vivienda amueblada, la amplitud de las habitaciones, etc . Pues bien, su casa es exactamente igual. Tenga en cuenta que una casa en perfecto estado de conservación siempre se vende antes y a mejor precio que otra que no lo está.

Por este motivo le hemos entregado en este dossier unas recomendaciones prácticas que le ayudarán a preparar su casa para la venta. Si lo desea, tenemos en nuestra oficina toda la información, en el que se explica con mucho detalle como preparar su casa para venderla en el menor tiempo posible.



2. EL PRECIO

Paradójicamente, en estos momentos de grandes cambios económicos internacionales, el precio de una casa lo pone el comprador. Ni el propietario ni el agente inmobiliario pueden influir en el precio que un potencial comprador está dispuesto a pagar. El potencial comprador tiene acceso a mucha información fácilmente.

A través de internet los compradores encuentran todas las casas que están a la venta, centrándose rápidamente en las que mejor precio tienen. Por otro lado, los medios de comunicación a veces alarman más de lo necesario a los potenciales compradores que tienen interés en invertir, cada vez que hay una oscilación económica en el mundo.

Si tiene la intención de vender, aparte de preparar su casa para la venta, tiene que saber cuál es el precio aproximado que un comprador estará dispuesto a pagar por su casa.

Por un lado, puede investigar en su zona y averiguar todas las casas parecidas a la suya que se han vendido durante el último año. Este es el precio que los compradores están dispuestos a pagar. A veces es bastante difícil encontrar estos datos.

Por otro lado, le entregaremos el Análisis Comparativo de Mercado (ACM), en el que obtendrá un valor aproximado de su vivienda, que le puede ayudar a tomar una decisión correcta. La decisión de poner el precio de venta de su casa es siempre suya, pero tenga presente que la decisión del precio de compra es del comprador.

3. EL MARKETING



Ya le hemos explicado que sólo usted es quien puede preparar su casa para que les guste a los clientes, que es el comprador el que decide a qué precio está dispuesto a comprar, pero, por último, el marketing depende directamente de su agente inmobiliario.

La función de un buen agente es dar la mayor difusión de su casa, por todos los medios que pueda, para ayudarle a encontrar un comprador en el menor tiempo posible. También le hemos explicado que las estadísticas dicen que, de media, para que una casa se venda, hace falta conseguir la visita de al menos 17 clientes potenciales.

¿Cómo puede conseguir la mayor difusión de su casa?

Lo primero que tiene que tener claro es que debe tener una **estrategia efectiva a nivel local, nacional e internacional.**

Cuanto mayor sea, a más potenciales compradores llegará.

A NIVEL

Es necesario tener presencia local, desde un Cartel de Se Vende,

LOCAL

Escaparate en Oficina, Web, acceso a MLS, y al mayor número de Agencias Inmobiliarias, etc.

A NIVEL

Red de Agencias Inmobiliarias en España, sobre todo es importante en aquellos destinos que prefieren zonas de playa como su lugar de turismo y vacaciones. Presencia en MLS nacional, Portales

NACIONAL

Inmobiliarios (Idealista, Fotocasa, etc.).

A NIVEL

La diversidad de nacionalidades de clientes que están comprando casas en Benidorm y área metropolitana costera (escandinavos, británicos, alemanes, rusos, franceses, suizos, belgas, holandeses, austriacos, italianos, etc.) hacen necesaria una gran presencia internacional, a ser posible en el mayor número de países posibles. Cuantas más Oficinas Inmobiliarias en oferten su propiedad, tendrá mayor probabilidad de llegar a sus potenciales clientes. Así mismo debe acceder a tantas páginas webs y portales como sea posible.

INTERNACIONAL

Su Agente inmobiliario debe proporcionarle la mayor difusión posible de su casa, con fotografías y vídeos de alta calidad y, lo más importante, debe mantenerle informado de cada una de las acciones de marketing que está realizando para vender su casa y los resultados que está obteniendo.



8. Sugerencias del equipo Mediterráneo by Keller Williams



¿Sabe cuáles son **los gastos** que usted debe tener en cuenta cuando venda su propiedad?

Para evitar sorpresas desagradables una vez haya vendido su propiedad, queremos ayudarle con esta información, para que sepa con exactitud los gastos que le va a suponer la venta de su propiedad.

Por la venta de su propiedad

IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles)
TASA DE BASURA
COMUNIDAD DE PROPIETARIOS
PLUSVALIA MUNICIPAL
IMPUESTOS en su declaración de la renta:
Consulte a su asesor fiscal. Si usted es no residente en España, el comprador le retendrá el 3% del importe del precio de la vivienda para abonarlo (en su nombre) en la Agencia Tributaria.

Documentación necesaria para comercializar su vivienda

Datos registrales de su finca, vivienda, parking, etc.
Cédula de habitabilidad.
CEE.
IBI (año en vigor).
Recibo de la cuota de la comunidad.

Si además tiene que cancelar su hipoteca

Consulte con su sucursal bancaria todos los gastos que le supondría la cancelación anticipada de su hipoteca. Normalmente le podrán facilitar con exactitud esos gastos. Los gastos más comunes suelen ser los siguientes:

Importe del capital pendiente de amortizar.

Interés del mes corriente hasta la fecha de la firma de la escritura pública ante Notario.

Interés o penalización por cancelación anticipada.

Gastos de Notario por la escritura de cancelación de hipoteca.

Gastos de inscripción al Registro de la Propiedad.

Gastos de gestoría.

Para la firma de la escritura de compra-venta, además:

Certificado del saldo pendiente de la hipoteca.

Certificado de estar al corriente de pago de la comunidad.

Las 2 últimas actas de la comunidad / ITE.

Últimas facturas de suministros.

Foto de la lectura de contadores.



Gracias

¿Hablamos?

mediterráneo
by KELLERWILLIAMS