



GUIA DEL VENDEDOR

TRES  habitat



En Tres Habitat sabemos que comprar, vender o alquilar un inmueble no es sólo una transacción comercial, entran en juego todo tipo de emociones, ilusiones, sueños, esfuerzos y esperanzas y es por eso que contamos con un equipo de profesionales que conseguirán, que juntos, podamos llevar a buen fin cualquier gestión que necesites en el ámbito inmobiliario. Somos expertos en gestión inmobiliaria, pero nuestra finalidad es asesorarte y hacer que tu experiencia sea lo más gratificante posible, que vivas el momento de compra y venta con ilusión y total tranquilidad.

Acompañamos desde hace años a nuestros clientes en todas sus transacciones inmobiliarias, ofreciendo un servicio 360º, en el que juntos de la mano hacemos TODO el recorrido, tanto si necesitas vender tu vivienda, un local, plaza de garaje...

Somos un equipo en constante formación, para que no se nos escape ningún detalle de cualquier transacción.

Confiamos que este pequeño dossier, preparado especialmente para ti, te ayude a responder algunas de las dudas que puedas tener sobre la venta de tu propiedad.

ÍNDICE

- ¿POR QUÉ TRES HABITAT?
- QUÉ OFRECEMOS
- LLEGA LA HORA DE VENDER
- EL PRECIO
- PLAN MARKETING
- HOME STAGING
- DOCUMENTACIÓN
- LOS GASTOS
- CONTACTO





TRES  habitat

¿POR QUÉ TRES HABITAT?

En TRES HABITAT nos encanta explicaros que somos expertos en vender todo tipo de propiedades y los años que llevamos haciéndolo nos avalan; pero lo que más feliz nos hace es poder decir que contamos con una gran cantidad de clientes con los que no perdemos la relación que se ha ido forjando durante todo el proceso de venta.

Creemos que la venta de tu casa tiene que ser un camino relajante y la confianza que se genera con nuestros clientes lo hace posible.

Déjalo en nuestras manos, porque la venta exitosa de un inmueble no es cuestión de suerte, en TRES HABITAT tenemos la fórmula perfecta para vender tu inmueble de manera rápida y ventajosa. nuestro equipo de profesionales te garantizan seguridad y profesionalidad en todo el proceso y conocen todos los pasos a seguir para vender tu inmueble de forma más rápida, con el precio más alto posible y sin riesgos ni sorpresas.

COMPROMETIDOS CONTIGO

Cada cliente es diferente y por eso mereces un trato acorde a tus necesidades.

Transparencia o profesionalidad no son suficientes, también hacemos que los procesos sean fáciles para ti y los convertimos en disfrutables.



ABANICO DE HERRAMIENTAS

Disponemos de un amplio catálogo de servicios que nos permiten ofrecerte soluciones en todos los ámbitos del sector inmobiliario.

COMUNICACIÓN TOTAL

Nuestros clientes son exigentes y quieren estar informados en todo momento. Por eso ofrecemos información actualizada en tiempo real sobre el estado de cada una de las gestiones.



¿QUÉ PODEMOS OFRECERTE?



- ✓ Que te prestemos un servicio profesional y personalizado con pleno conocimiento del sector como normativas, funcionamiento, etc...
- ✓ Que entendamos tus necesidades y actuemos con transparencia, confidencialidad y honestidad.
- ✓ Que orientemos nuestros esfuerzos a que el proceso de venta sea lo más fácil y exitoso posible.
- ✓ Que estés informado en todo momento de los progresos en el transcurso de la venta.
- ✓ Que hagamos un seguimiento exhaustivo de toda la evolución y tomemos decisiones rápidas y consensuadas.
- ✓ Que desarrollemos una estrategia promocional de tu inmueble para que su divulgación llegue al máximo de compradores potenciales.
- ✓ Que te asesoremos sobre como preparar y mostrar tu inmueble para garantizar un éxito en la venta.
- ✓ Que se realicen visitas por compradores previamente seleccionados.

LLEGA LA HORA DE VENDER

Déjalo en nuestras manos, nuestros asesores te garantizan seguridad y profesionalidad en todo el proceso y conocen todos los pasos a seguir para vender tu vivienda de forma más rápida, con el precio más alto posible y sin riesgos.

Y además... como creemos que la unión hace la fuerza, pertenecemos a la agrupación de inmobiliarias más potente de Barcelona, **APIALIA**.

Colaboramos en los encargos de venta en EXCLUSIVA de las propiedades y compartimos gestionando los inmuebles de manera conjunta pero nosotros seremos tu único interlocutor y velaremos sólo por tus intereses. Los asesores que formamos parte de APIALIA somos API, inscritos en el Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya - condición obligatoria para ejercer la actividad inmobiliaria en Catalunya. También disponemos de un seguro de responsabilidad civil y de caución de amplia cobertura.



MÁS DE 120 OFICINAS EN BARCELONA

La red de profesionales mas grande de la ciudad condal.

MÁS DE 500 ASESORES

Especilizados trabajando para ti. Todos pertenecientes al colectivo API.

EXCLUSIVA COMPARTIDA

Creemos en la colaboración entre compañeros para acelerar el proceso de venta.

LA FÓRMULA PERFECTA

Máxima difusión - venta más rápida - mejor precio por su inmueble.

La venta exitosa de un inmueble no es cuestión de suerte, en TRES HABITAT tenemos la fórmula perfecta, elaborada tras años de experiencia, para vender cualquier inmueble de manera rápida y ventajosa.

Aquí te resumimos los pasos principales:



Valoración
Profesional y real del precio de venta



Marketing
Elaboración de plan adaptado para la vivienda



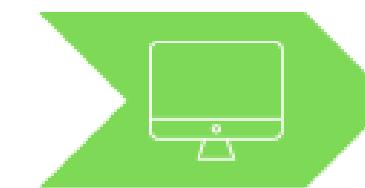
Home Staging
Preparación de la vivienda para las visitas



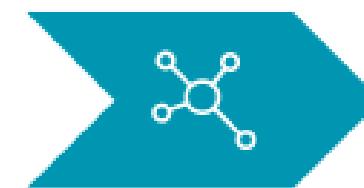
Material Gráfico
Reportaje, fotos, tour 360, fotografía con dron



Documentación
Solicitud y tramitación de documentos



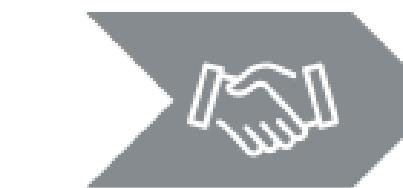
Publicidad
Campañas en portales y medios online



APIALIA
Una red de agencias colaboradoras para que vendas más rápido



Visitas
Filtro y visitas de potenciales compradores



Venta
Obtención máximo del valor del inmueble



Cierre
Firma, operación y postventa

COLABORACIÓN

MULTIPLICAMOS LAS OPCIONES DE ÉXITO





EL PRECIO

Es importante recordar que el valor de tu casa no lo determinas tú, sino el precio que el mercado está dispuesto a pagar justo en el momento en que tú deseas venderla.

Tienes suficiente información para fijar un precio realista de tu vivienda?

Seguro que te lo estás preguntando, y no es fácil. De hecho, es uno de los aspectos más difíciles del proceso de venta y con el que hay que tener mucha precaución. Te explicamos porque:

Si es demasiado bajo perderás dinero y si es demasiado alto también perderás dinero. Parece una tarea imposible, pero si algo sabemos en TRES HABITAT, tras todos estos años dedicados a la venta de inmuebles, es fijar el precio correcto. Hacemos un análisis exhaustivo de tu vivienda, y la comparamos con ventas recientes en la zona,

¿Has decidido poner el precio adecuado? ¿Qué pasa si te equivocas?

Tu casa servirá para que otros propietarios de tu barrio puedan demostrar que la suya es una gran oportunidad. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras viviendas.

Los posibles compradores solo visitan aquellas viviendas que están dentro de sus posibilidades. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán a ver la propiedad.



Los compradores evitan las viviendas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo con ellas o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en el primer mes, pero solo si el precio es el de mercado. es lo que todos conocemos como “la vivienda está quemada”.

Si se recibiera una oferta de algún comprador que no conociese el mercado, en el banco pondrían trabas a la hora de conceder una hipoteca, ya que ellos en realidad saben lo que vale una vivienda. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación. “la propiedad tendrá problemas con la tasación”.

Cómo lo hace un asesor de TRES HABITAT para determinar el precio de la vivienda.

Nuestros asesores son expertos en el mercado inmobiliario. Combina el conocimiento que tienen de los inmuebles, la zona y los compradores con recursos tecnológicos que les proporcionan datos que tú no tienes.



¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?



PLAN DE MARKETING

Vender un inmueble parece, a dia de hoy, una tarea “engañosamente” fácil.

No es tan solo subir fotografías a los portales inmobiliarios, ya que nos vamos a encontrar con dificultades que solo un profesional podrá resolver con eficacia y lograr los objetivos marcados.

Una buena estrategia para llevar a cabo las acciones necesarias, harán que obtengas un mayor impacto de tu piso sobre los potenciales compradores, obteniendo ofertas interesantes para conseguir con éxito la venta.

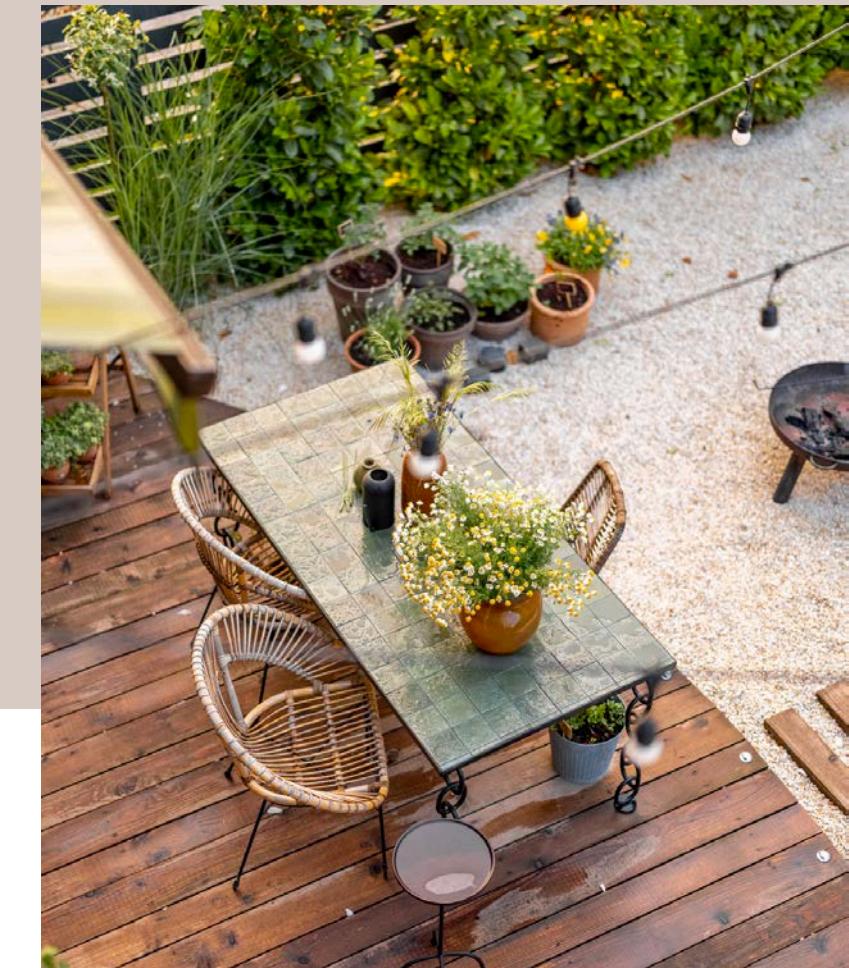
Nuestro equipo tiene los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para poder crear un plan de marketing de éxito que promocione tu vivienda tal como te mereces.

Una primera impresión negativa es más difícil de cambiar que una positiva. Los compradores desde el primer minuto ya valoran la vivienda al ver la publicación y tiene una capacidad de discriminación muy elevada. Es por ello que el impacto positivo que se pueda generar es de un segundo. En resumen, todo debe ser perfecto.



En **TRES HABITAT** sabemos lo que buscan los compradores y podemos ofrecerte ideas que harán que tu hogar sea más atractivo, con una inversión mínima y que generará una venta más rápida y a un precio más elevado.

HOME STAGING



ORDEN GENERAL

Básico e indispensable. La vivienda debe estar lo más ordenada posible, lograrás una sensación de amplitud. Esto ayudará a los compradores a ver la vivienda como es en realidad.

ESPACIO E ILUMINACIÓN

Enseñar la casa cuando haya más luz de sol. Si no es posible cuida que todas las bombillas funcionen, mejor si son de luz blanca. Evitar que la casa esté saturada de muebles, el comprador debe poder imaginar los espacios reales.

EXTERIORES

Los balcones, terrazas o patios, son los espacios que más atraen la atención. No todo el mundo puede disfrutar de ellos y siempre hace ilusión. Mantener limpio el jardín y plantas cuidadas.

HOME STAGING



BAÑO Y COCINA

Son las dos zonas más caras de arreglar por lo que si el comprador la ve en mal estado puede que se replantee la compra. Sino, puede plantearse dejarlas como están. Un simple lavado de cara mejora notablemente la percepción del comprador.

PINTURA

Pintura mal estado sensación de dejadez, y si es posible pintar en blanco o tonos neutros como gris, beige, etc.

Si lo deseas desde TRES HABITAT podemos ofrecerte este servicio.

CONTROLAR OLORES

Los olores pueden echar atrás el interés por tu vivienda, utiliza ambientadores con toques hogareños como el pino o lavanda. Antes de la visita, sobretodo si no está habitada, abre los grifos durante unos segundos para evitar malos olores de las cañerías.



FOTOGRAFIAS PROFESIONALES

Todo comprador, inicia la búsqueda de su futuro hogar en portales inmobiliarios online. Y es aquí donde hemos de prestar mayor atención en realizar buenas fotografías. Si son malas se descarta desde inicio. Y a ser posible incluir plano vivienda y tour virtual 360º o video en alta calidad.



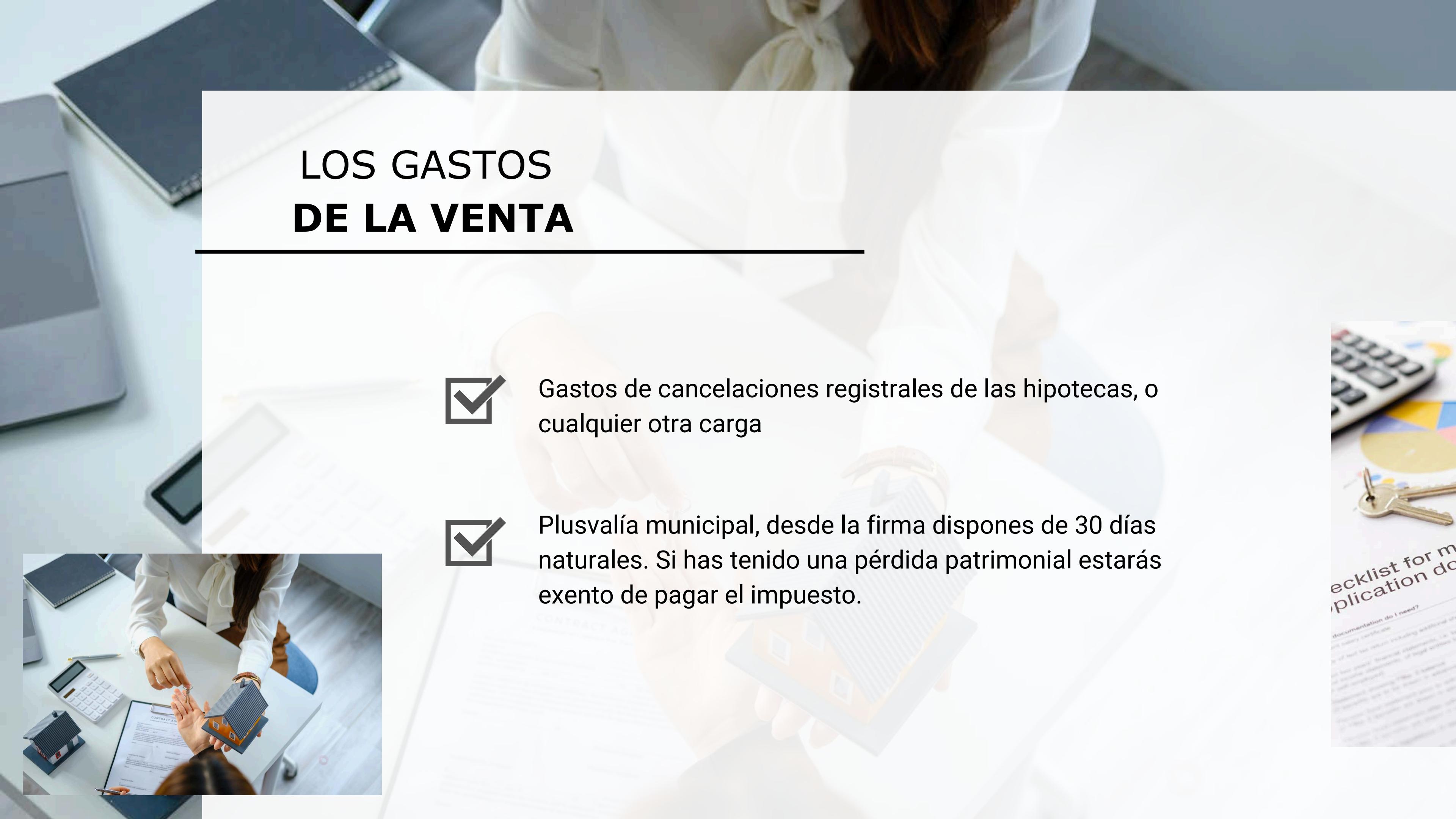
¿QUÉ DOCUMENTACIÓN NECESITAS PARA VENDER TU VIVIENDA?

COMO VENDEDOR NECESITAS:

- Certificado Energético completo (en su caso)
- Cédula de habitabilidad (en su caso)
- Fotocopia del DNI de los titulares
- Fotocopia de escrituras de la propiedad
- Fotocopia del último recibo del IBI
- Fotocopia del recibo de la comunidad y contacto del presidente o administrador (para solicitar certificado de corriente de pagos y posterior cambio de titular)
- Última acta de comunidad de propietarios
- Fotocopia de una factura de suministros (luz, agua, gas...)
- Fotocopia de expediente de descalificación VPO (en su caso).
- Fotocopia de Inspección Técnica de Edificios ITE (en su caso)

NOSOTROS NOS ENCARGAMOS:

- Solicitar la Nota Simple en el Registro de la Propiedad.
- Realizar fotografías del inmueble.
- Formulario de captación / hoja de características
- Solicitar la Cédula de Habitabilidad, en caso de no tenerla.
- Certificado del administrador de la comunidad conforme esta al corriente de los pagos.
- Solicitar Certificado Energético, en caso de no tenerlo.
- Cambios de titular de suministros, en caso de solicitarlo.
- Tour virtual de la propiedad.
- Redacción de contratos, reservas y preparación de escrituras



LOS GASTOS DE LA VENTA



Gastos de cancelaciones registrales de las hipotecas, o cualquier otra carga



Plusvalía municipal, desde la firma dispones de 30 días naturales. Si has tenido una pérdida patrimonial estarás exento de pagar el impuesto.



iGRACIAS!

TRES  habitat

C. Sicilia, 91-97, planta 5º, 08013 Barcelona

T. 93 566 88 36

info@treshabitat.com

www.treshabitat.com