



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

## **LOS 6 ERRORES DEL VENDEDOR**

**O lo que no hay que hacer si quieres vender tu casa rápido y al mejor precio**

# **ERROR NUMERO 1: EL PRECIO**

## **el mas obvio pero tambien el mas comun**

Cuando comienzas la venta de tu vivienda y no eres un profesional del sector, o incluso siéndolo, estas fuera de tu área de influencia donde conoces bien el mercado, el primer paso para asegurarte el éxito es asignarle un precio adecuado al momento y a la zona en que te encuentras. Este es el primer gran error o primer gran acierto si lo haces bien.

Es difícil poner precio a nuestra casa porque tenemos con ella unos vínculos que sobrepasan el puro valor material: lo que hemos vivido, disfrutado, compartido con familia y amigos, todo lo que hemos puesto en ella de nosotros mismos. Su valor emocional. Pero el mercado no sabe tanto de emociones y por tanto debemos buscar datos objetivos para fijar el valor de venta.



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

# **ERROR NUMERO 1: EL PRECIO**

## **el mas obvio pero tambien el mas comun**

Lo ideal es consultar a los profesionales, cuyo principal interés es el mayor beneficio de sus clientes, para que te ayuden a encontrar el precio adecuado.

Si sales al mercado con tu vivienda sobrevalorada lo que pasará es que, no solo no venderás ahora, sino que estarás dificultando la venta futura. Los compradores pierden interés en las viviendas que llevan demasiado tiempo anunciadas y con precios demasiado altos.

Nosotros te podemos ayudar. Además: Si no estas dispuesto a vender tu casa por el precio que el mercado indica, lo mejor es no ponerla en venta y contemplar otras opciones, como las diferentes modalidades de alquiler, que te permiten compaginar la rentabilización de tu vivienda con el uso que tu necesites hacer de ella.

**Habla con nosotros. Te ayudaremos**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

# **ERROR NUMERO 2: LOS GASTOS**

## **te pueden hacer perder la venta**

Además de establecer el precio correcto para tu casa, el segundo aspecto a tener en cuenta es el de los gastos involucrados en la venta, que corresponden al vendedor, y que van a disminuir considerablemente, según los casos, el precio que inicialmente hayas acordado. Hay varios aspectos: impuestos que gravan la venta y en algunos casos disminuyen considerablemente el importe final obtenido, gastos necesarios para adecuar la casa a la legalidad y venderla sin contratiempos y con todas las garantías: certificados, gastos notariales, registro e impuestos, etc Es conveniente que te asesores desde el principio y puesto que se trata de temas muy técnicos y especializados, lo más aconsejable es consultar a un profesional.



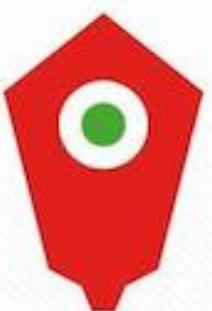
**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

# ERROR NUMERO 2: LOS GASTOS

## te pueden hacer perder la venta

De esta manera sabrás desde el principio el importe final que quedará en tus manos una vez liquidados todos los gastos y podrás planificar mejor el destino de estos fondos y valorar si la venta de tu casa te va a permitir realizar el propósito que tenias al tomar la decisión de vender. También te va a permitir saber qué ofertas puedes aceptar y cuales debes rechazar porque impedirán tus objetivos.

Imagina que tienes un comprador muy interesado en tu casa pero no llega al precio que pides. Si tienes tus cálculos bien hechos sabrás desde el primer momento qué precio puedes aceptar y cerrar la venta con rapidez. Si no tienes bien hechos estos cálculos, puedes aceptar un precio y



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

# **ERROR NUMERO 2: LOS GASTOS**

## **te pueden hacer perder la venta**

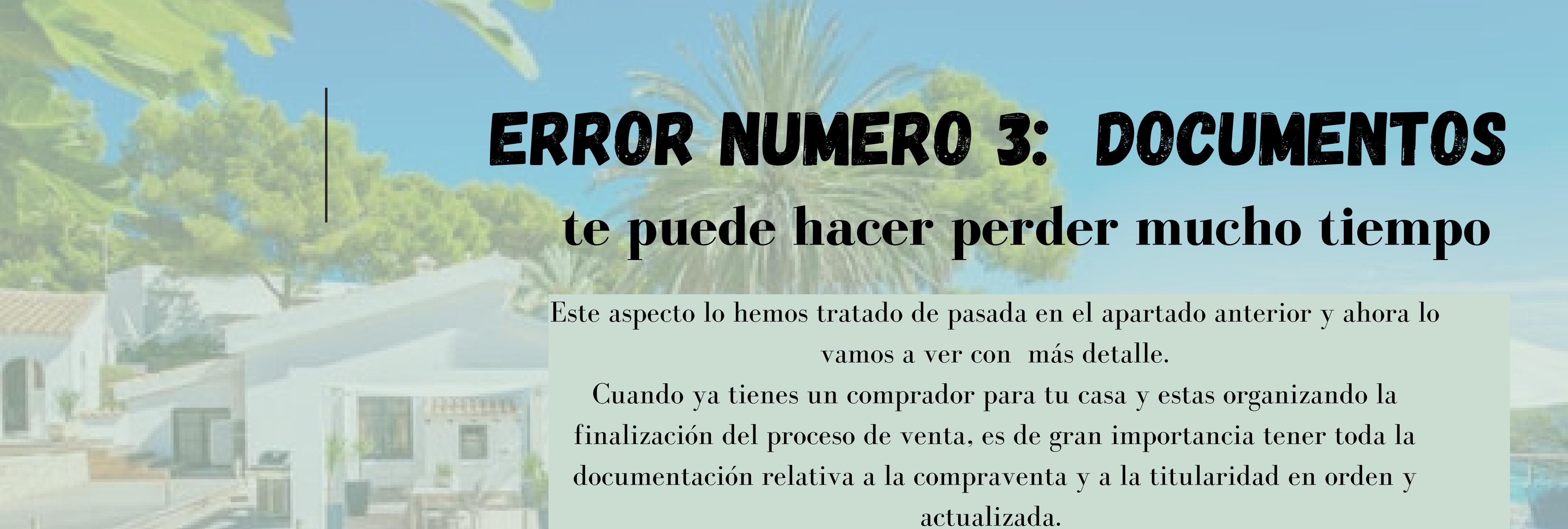
después tener sorpresas desagradables cuando ya no tiene solución. O rechazar ofertas que podrían ser aceptables.

Somos expertos en fiscalidad y legalidad de las compraventas de inmuebles y te podemos ser de mucha ayuda en este aspecto también.

**Consúltanos y te asesoramos**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE



# **ERROR NUMERO 3: DOCUMENTOS**

## **te puede hacer perder mucho tiempo**

Este aspecto lo hemos tratado de pasada en el apartado anterior y ahora lo vamos a ver con más detalle.

Cuando ya tienes un comprador para tu casa y estás organizando la finalización del proceso de venta, es de gran importancia tener toda la documentación relativa a la compraventa y a la titularidad en orden y actualizada.

Muchas viviendas que se comercializan han sido adquiridas hace muchos años y han sido objeto de modificaciones, sobre todo en el caso de los chalets uni familiares. También han cambiado mucho en los últimos años los requerimientos legales en las compraventas, para adaptarnos a la legalidad y normativa europeas.



# **ERROR NUMERO 3: DOCUMENTOS**

## **te puede hacer perder mucho tiempo**

Por eso es tan importante que en las primeras fases tengas una idea clara de los documentos que necesitarás, para organizar su obtención. Así como de la situación de titularidad e inscripciones registrales de tu inmueble para poder completar o rectificar con tiempo cualquier discrepancia. Esto te evitará retrasos a la hora de finalizar la transacción y podrás entregar tu casa y recibir el precio en el momento previsto.

Cuando encargas la venta a profesionales asegúrate de que están capacitados para asistirte en estos aspectos de la venta también.

Como expertos en fiscalidad y legalidad de la compraventa de inmuebles.

Esto forma parte de nuestro servicio habitual.

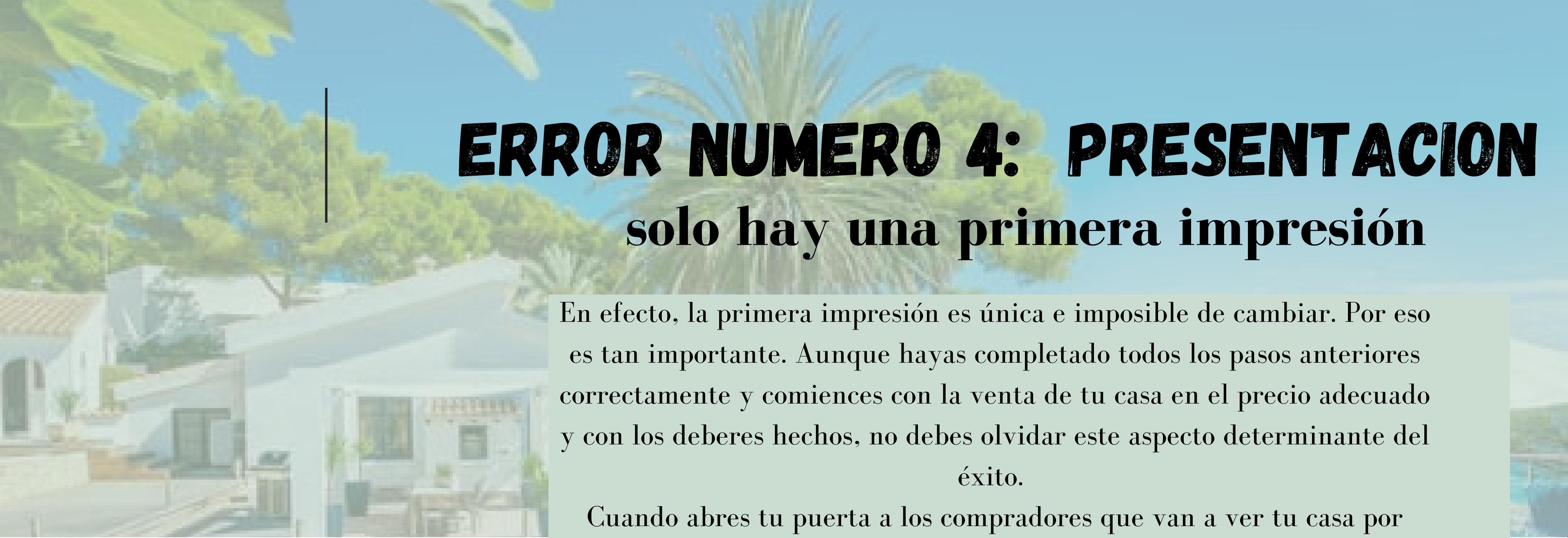
**Con nosotros tendrás este servicio completo incluido**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

# ERROR NUMERO 4: PRESENTACION

## solo hay una primera impresión

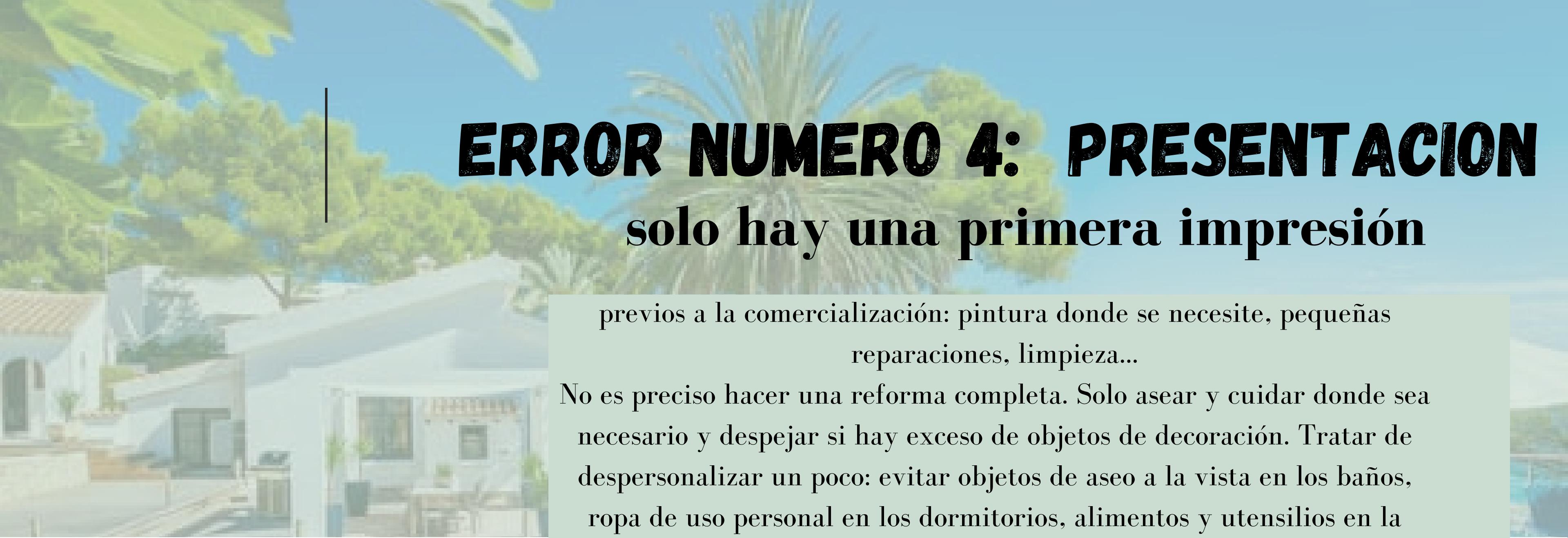


En efecto, la primera impresión es única e imposible de cambiar. Por eso es tan importante. Aunque hayas completado todos los pasos anteriores correctamente y comiences con la venta de tu casa en el precio adecuado y con los deberes hechos, no debes olvidar este aspecto determinante del éxito.

Cuando abres tu puerta a los compradores que van a ver tu casa por primera vez, ellos ya tienen una información previa que ha despertado su interés: precio, localización, características. Y vienen con unas determinadas expectativas sobre ella. Si cuidas la presentación de tu casa con unas ideas simples sobre la puesta en escena: lo que ahora se conoce como Home Staging, puedes llegar a aumentar hasta en un 75% tus posibilidades de venderla.

Cuidar aspectos tan sencillos como unos toques de mantenimiento





# **ERROR NUMERO 4: PRESENTACION**

## **solo hay una primera impresión**

previos a la comercialización: pintura donde se necesite, pequeñas reparaciones, limpieza...

No es preciso hacer una reforma completa. Solo asear y cuidar donde sea necesario y despejar si hay exceso de objetos de decoración. Tratar de despersonalizar un poco: evitar objetos de aseo a la vista en los baños, ropa de uso personal en los dormitorios, alimentos y utensilios en la cocina.

Un aspecto importante son los olores: cuidado si hay mascotas, si acabas de cocinar... etc. Un toque de un buen ambientador hace maravillas.

Si hay exteriores: terrazas y jardín, preséntalos con los muebles dispuestos para su uso, creando ambientes agradables. Lo mismo en el interior.



# **ERROR NUMERO 4: PRESENTACION**

## **solo hay una primera impresion**

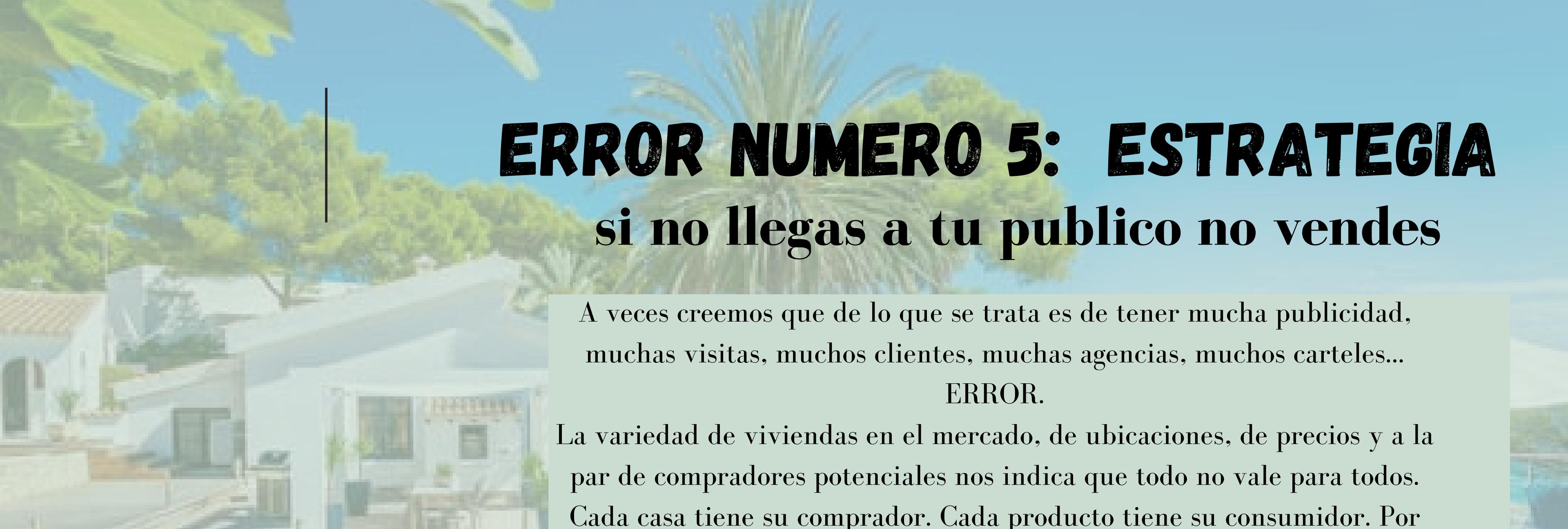
Se trata de conseguir que el comprador se imagine a sí mismo en la casa y se imagine a gusto y feliz.

Está comprobado, una casa bien presentada se vende con más facilidad, necesita menos visitas y se consigue mejor precio.

**Llevamos más de 30 años tratando con compradores y propiedades.  
Sabemos muy bien lo que vende y lo que no. Nos encantaría guiarte  
en este proceso**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE



# **ERROR NUMERO 5: ESTRATEGIA**

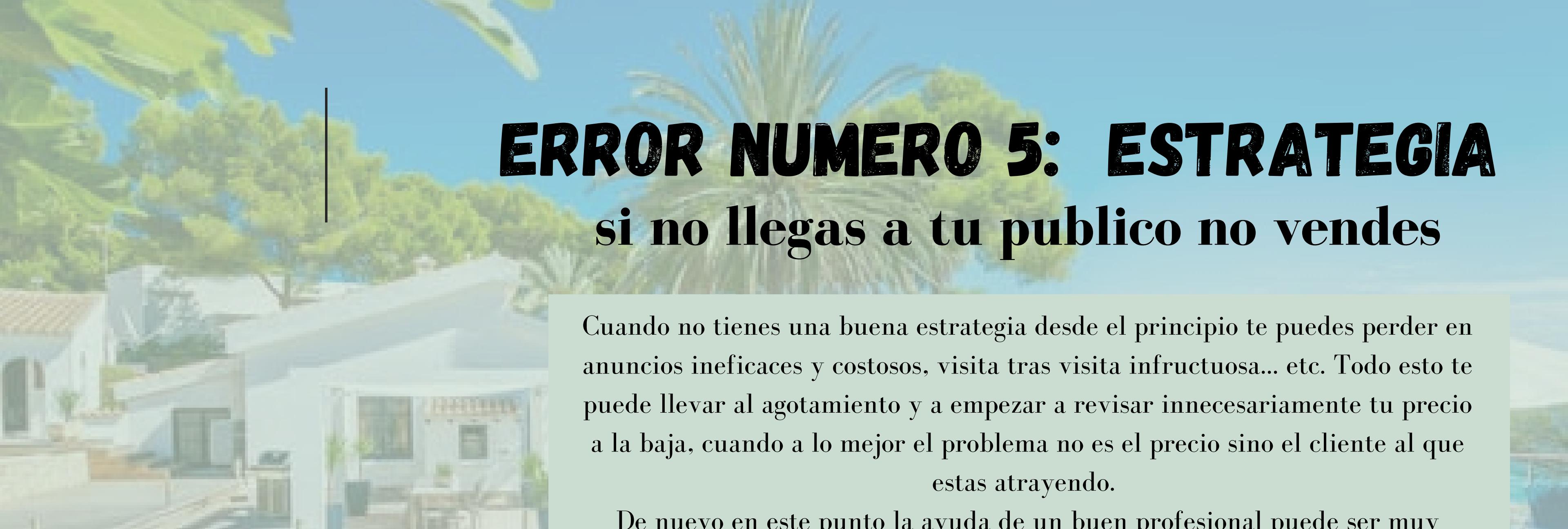
## **si no llegas a tu publico no vendes**

A veces creemos que de lo que se trata es de tener mucha publicidad, muchas visitas, muchos clientes, muchas agencias, muchos carteles...

**ERROR.**

La variedad de viviendas en el mercado, de ubicaciones, de precios y a la par de compradores potenciales nos indica que todo no vale para todos. Cada casa tiene su comprador. Cada producto tiene su consumidor. Por eso es muy importante cuando empiezas con la venta de tu vivienda que seas muy consciente de a qué tipo de cliente le puede interesar, porque satisface sus necesidades, y, en consecuencia, decidas como la vas a publicitar. Los compradores no van a venir a buscarla. Tienes tú que salir a su encuentro y atraerlos hacia tu producto. Por eso una buena estrategia de marketing es fundamental: buenas fotos, buenos textos, los medios adecuados: redes sociales, portales, etc. No todo vale para todos.





# **ERROR NUMERO 5: ESTRATEGIA**

## **si no llegas a tu publico no vendes**

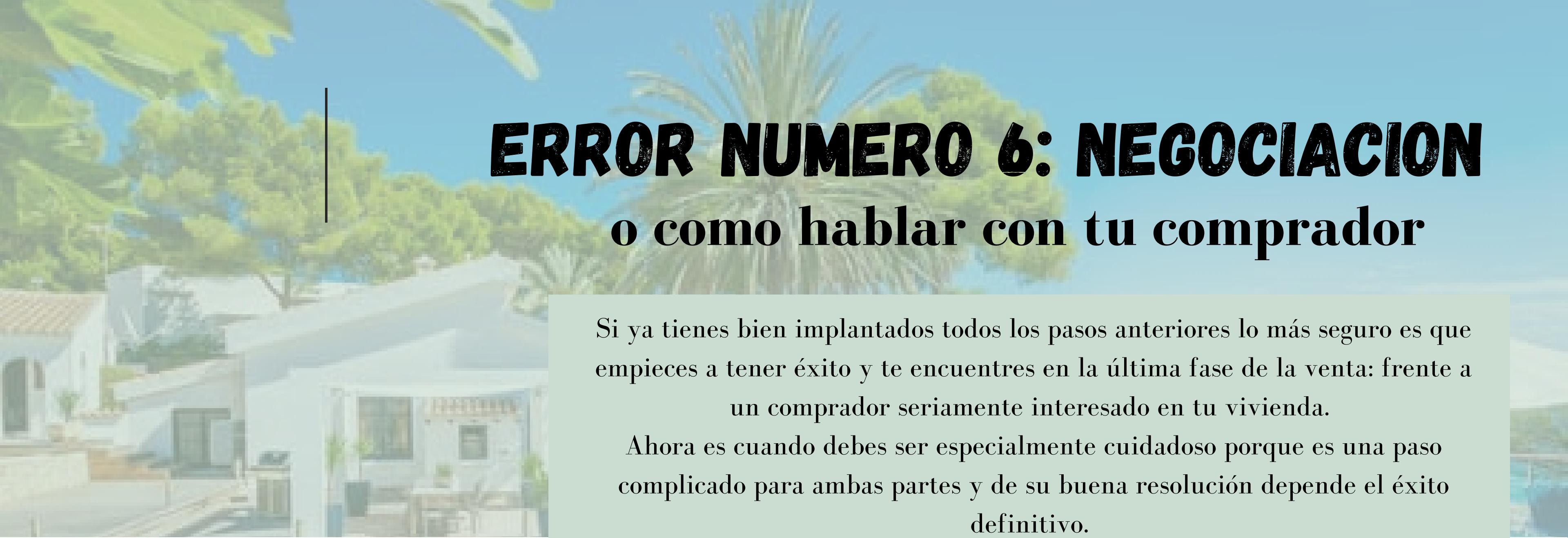
Cuando no tienes una buena estrategia desde el principio te puedes perder en anuncios ineficaces y costosos, visita tras visita infructuosa... etc. Todo esto te puede llevar al agotamiento y a empezar a revisar innecesariamente tu precio a la baja, cuando a lo mejor el problema no es el precio sino el cliente al que estas trayendo.

De nuevo en este punto la ayuda de un buen profesional puede ser muy valiosa: sabemos por experiencia a qué tipo de cliente hay que dirigir cada producto y te podemos ayudar a seleccionar los compradores potenciales a los que enseñar tu casa para que tus posibilidades de venta aumenten exponencialmente.

**Aprovéchate de nuestra experiencia. Tu solo vendes tu casa. Nosotros hemos vendido cientos**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE



# **ERROR NUMERO 6: NEGOCIACION**

## **o como hablar con tu comprador**

Si ya tienes bien implantados todos los pasos anteriores lo más seguro es que empieces a tener éxito y te encuentres en la última fase de la venta: frente a un comprador seriamente interesado en tu vivienda.

Ahora es cuando debes ser especialmente cuidadoso porque es una paso complicado para ambas partes y de su buena resolución depende el éxito definitivo.

Es importante en este momento que no adoptes una postura de enfrentamiento o defensiva. Tu comprador esta a punto de hacer una de las cosas más importantes que se hacen en la vida: comprar una casa. Una gran inversión económica y una decisión en la que no puede equivocarse pues aquí el costo de los errores es muy alto.

Por eso ayuda que seas consciente de esto, y seas capaz de ponerte en su piel: tu también has sido comprador...





# **ERROR NUMERO 6: NEGOCIACION**

## **o como hablar con tu comprador**

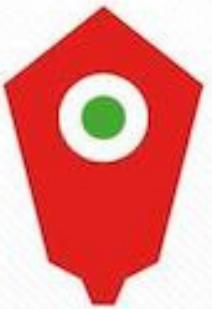
En este punto el comprador puede plantear toda una colección de objeciones que en realidad no están encaminadas a desacreditar tu casa.

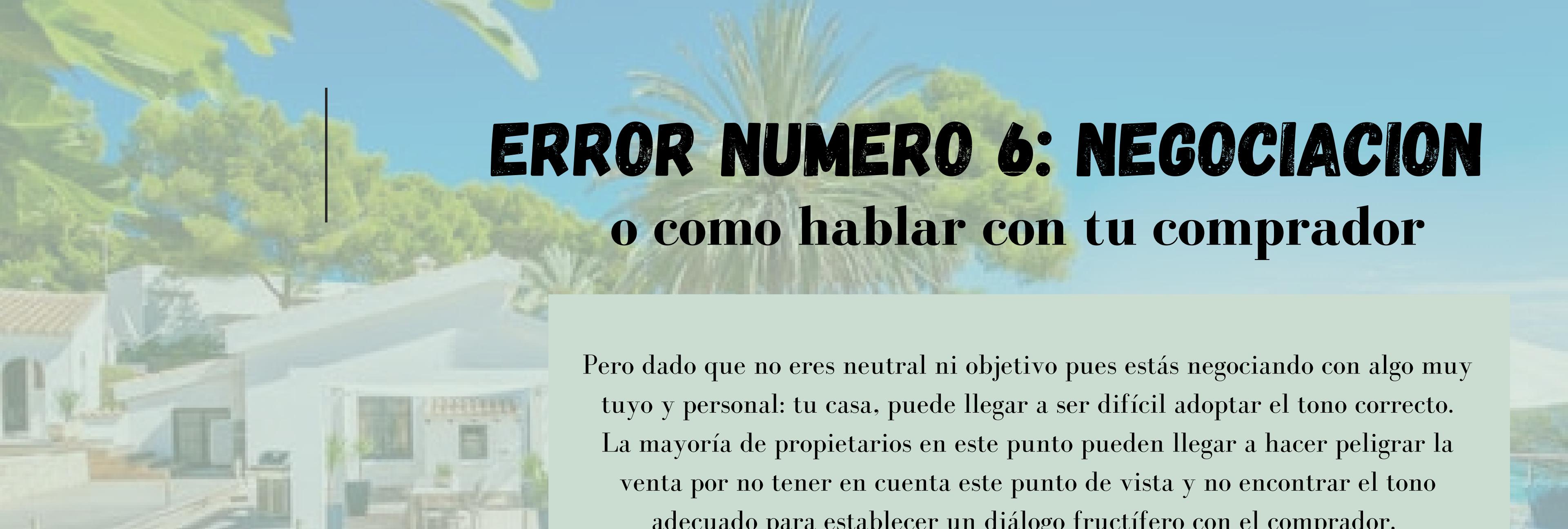
Lo que hay por debajo de ellas es la necesidad de afirmarse y asegurarse de que está tomando la decisión correcta al comprarla y pagarte tu precio.

En este aspecto la mejor estrategia es la del mutuo beneficio. No sois dos partes enfrentadas, cada una buscando su ganancia, a costa de la pérdida de la otra.

Por el contrario, sois dos partes de un mismo proceso, trabajando por un objetivo común que beneficia a ambos. Como vendedor, obtienes un beneficio al ceder tu casa y recibir tu precio. Asimismo tu comprador recibe un beneficio al pagar el precio y adquirir tu casa, la cual ha elegido previamente entre otras muchas.

Saber hablar con tu comprador para transmitirle esto es de gran importancia.





# **ERROR NUMERO 6: NEGOCIACION**

## **o como hablar con tu comprador**

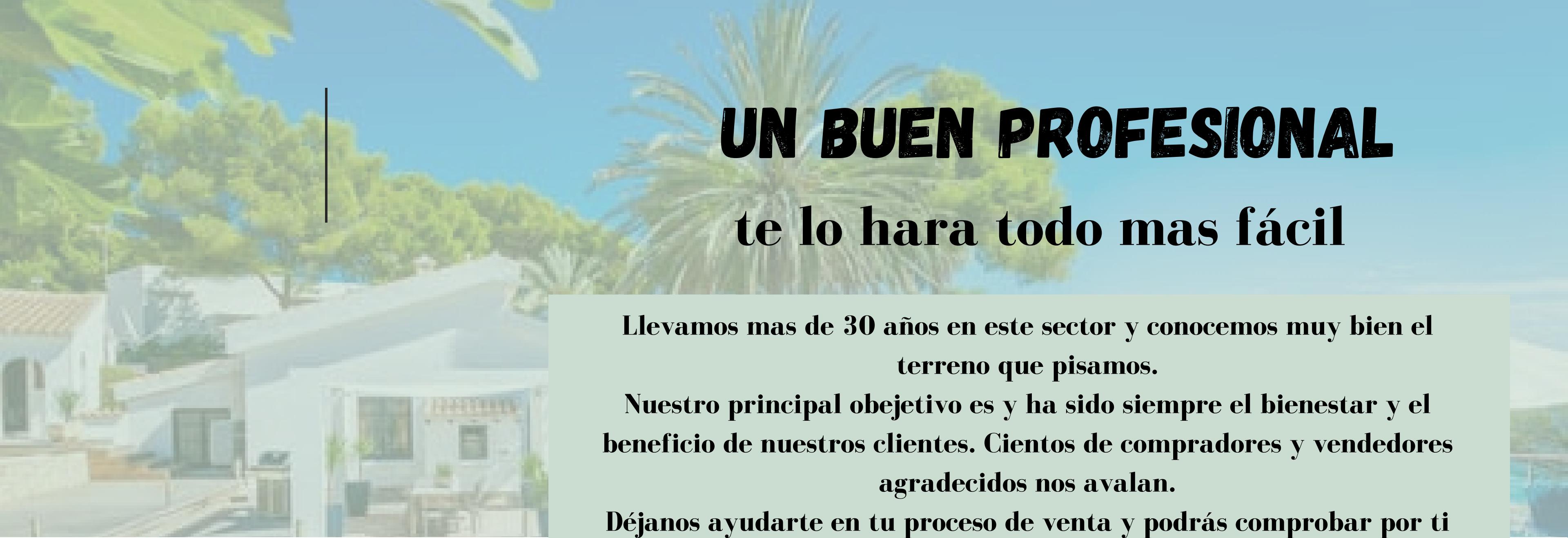
Pero dado que no eres neutral ni objetivo pues estás negociando con algo muy tuyo y personal: tu casa, puede llegar a ser difícil adoptar el tono correcto. La mayoría de propietarios en este punto pueden llegar a hacer peligrar la venta por no tener en cuenta este punto de vista y no encontrar el tono adecuado para establecer un diálogo fructífero con el comprador.

Los profesionales del sector sabemos adoptar mas fácilmente este diálogo de beneficio mutuo y enfocar la transacción y negociación desde este prisma consiguiendo un acuerdo feliz y dos clientes contentos



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE

**Tu puedes hacerlo solo, pero con ayuda profesional todo es mas fácil**



# **UN BUEN PROFESIONAL**

## **te lo hara todo mas fácil**

**Llevamos mas de 30 años en este sector y conocemos muy bien el terreno que pisamos.**

**Nuestro principal obejetivo es y ha sido siempre el bienestar y el beneficio de nuestros clientes. Cientos de compradores y vendedores agradecidos nos avalan.**

**Déjanos ayudarte en tu proceso de venta y podrás comprobar por ti mismo lo que te estamos contando**

**CONTACTANOS EN EL 965744057 o VISITA NUESTRA WEB**  
**[www.montesinosestate.com](http://www.montesinosestate.com)**

**ESTAREMOS ENCANTADOS DE ATENDERTE. PIDE UNA CITA**



**MONTESINOS**  
FALCÓN · REAL ESTATE