



Cómo vender en Valladolid de forma efectiva

15 CLAVES PARA VENDER TU INMUEBLE

Aprende a vender como un profesional

Índice

1.- ¿Quieres vender o simplemente anunciar?	5
2.- ¿Vender la casa por tu cuenta o contratar a un profesional?	8
3.- Precauciones antes de vender	10
4.- Cómo calcular el precio de venta adecuado	13
5.- Marketing para vender tu vivienda	17
6.- La huella digital	21
7.- Orden y despersonalización	26
8.- Fotografías y vídeo	29
9.- Gestión de visitas y ofertas	34
10.- Documentación para formalizar la venta	37
11.- La firma ante notario	41

12.- El día después de la venta **43**

13.- Necesito una inmobiliaria ¿Cuál elijo? **45**

14.- ¿Mejor una inmobiliaria o muchas? **49**

15.- ¿Me conviene firmar una exclusiva? **52**

NUESTRO OBJETIVO

Con esta completa guía basada en nuestra amplia experiencia en [venta de inmuebles en Valladolid y alrededores](#), para facilitarte la decisión de poder elegir con criterio si vender por tu cuenta o a la inmobiliaria correcta para tu inmueble.

Valladolid es un mercado muy sensible a los precios y donde los errores de cálculo pueden impedir o retrasar la venta.

Por esto, aquí plasmamos todo lo que es necesario llevar a buen puerto la venta de cualquier vivienda en la provincia, basándonos en más de 10 años de experiencia en el sector.

Repasaremos pormenorizadamente todo lo que es necesario durante el proceso de venta.



1 ¿Quieres vender o simplemente anunciar?

Esta es la primera pregunta que se debe hacer un propietario a la hora de pensar en vender su vivienda.

El mercado inmobiliario de Valladolid no es demasiado dinámico, y mayoritariamente se centra en vivienda habitual o como inversión, por lo que existe un exceso de oferta que en otras localidades no está tan acentuado.

Si fijas un precio de salida demasiado alto pensando en encontrar un comprador caprichoso, lamentamos informarte de que eso cada vez ocurre menos, ya que comparar precios y calidades con los medios actuales es realmente sencillo.

Cuando el precio es demasiado elevado, lo único que conseguiremos es mostrar un anuncio más que no tiene actividad, como otros cientos que pueblan los diferentes portales inmobiliarios.

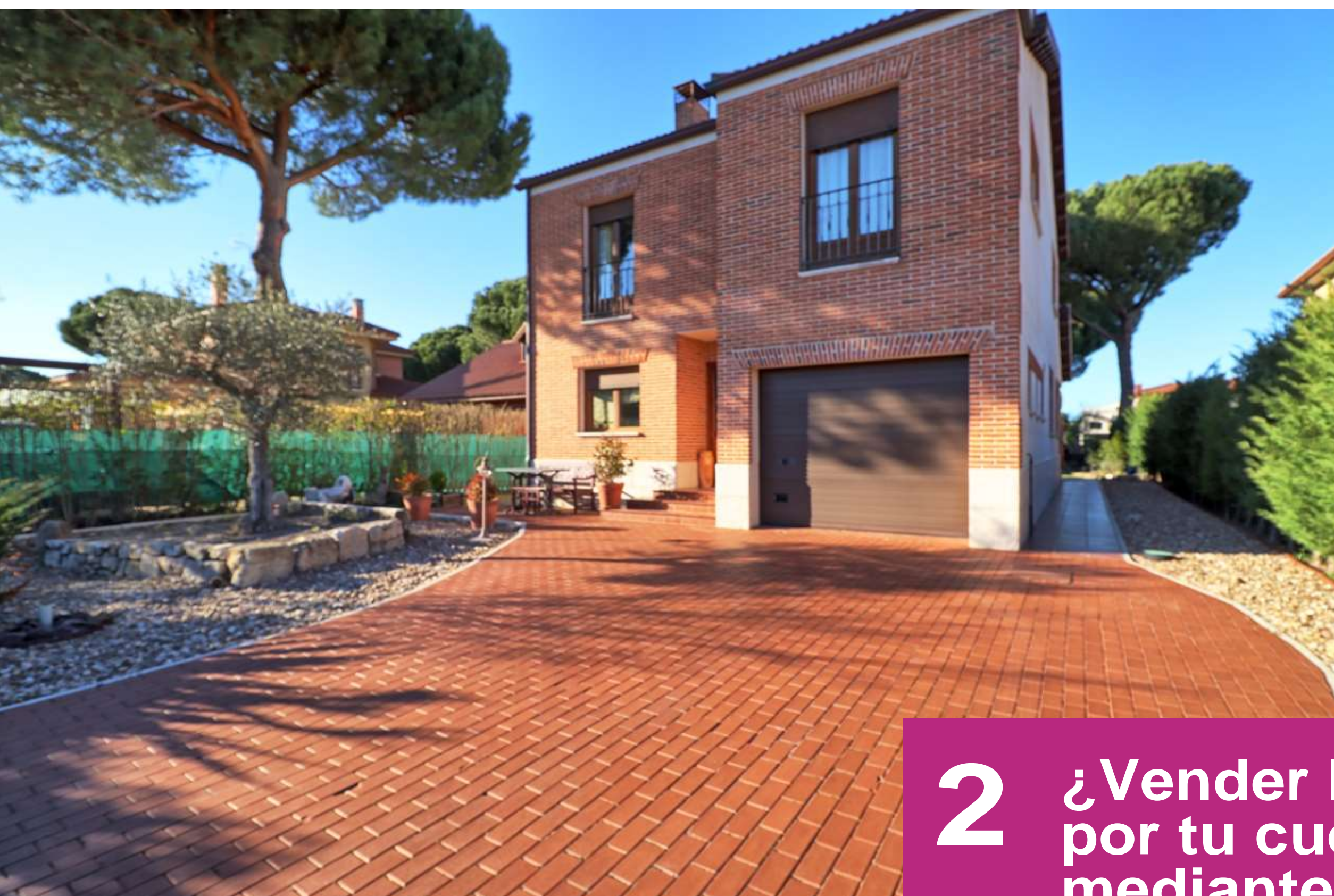
Con el paso del tiempo, conseguiremos el efecto contrario al deseado, ya que los anuncios que permanecen mucho tiempo publicados tienden a levantar suspicacias entre los interesados, ya que “si lleva tanto tiempo publicado y no se vende, por algo será”.

A este efecto le denominamos “quemar” un inmueble.

En AFIN sabemos que es fundamental fijar un precio correcto, que nos permita vender en el máximo posible sin pérdidas de tiempo.

Unido a lo anterior, una adecuada estrategia de marketing y una amplia inversión en medios serán básicos para generar más demanda y vender antes, ganando eficiencia en el proceso.

Veremos cómo fijar el precio adecuado aprendiendo a valorar correctamente el inmueble.



2 ¿Vender la casa por tu cuenta o mediante un profesional?

Siempre tenemos dos opciones, vender la casa por nuestra propia cuenta o contratar a un profesional inmobiliario.

Como cualquier otro mercado, el mercado inmobiliario requiere de una formación específica y un profundo conocimiento del mismo para lograr una venta segura y en el precio correcto.

Sin embargo, al igual que en el fútbol, existen cientos de personas que se consideran expertas pese a que no ejercen en este mercado, llevando a errores garrafales a sus asesorados.

Por eso, en AFIN Inmobiliaria recomendaremos algunos aspectos fundamentales para vender en el máximo pero con seguridad y de manera eficiente. Los veremos en esta guía paso a paso.

La decisión de si acudir o no a un profesional, dependerá de hasta qué punto tenemos la capacidad de invertir tiempo y dinero.



3 Precauciones antes de vender

En un primer paso, una vez nos decidamos a vender nuestro inmueble, usualmente, la inmobiliaria pedirá al propietario la documentación imprescindible de la vivienda para así poder así confirmar quien es el propietario, así como todos los detalles técnicos y gastos de la vivienda con el fin de informar al futuro comprador.

Esto también lo podemos hacer por nuestra cuenta, debiendo recopilar y estudiar la documentación básica del inmueble.

Dicha documentación básica incluye:

- DNI o NIE del propietario

- Nota simple o escritura de propiedad

- Gastos de Comunidad

- CCE (certificado de eficiencia energética)

- Datos de catastro

- Firma del mandato de venta

Evidentemente, si lo vas a hacer por tu cuenta, no es necesario el DNI ni el mandato de venta, pero sí el resto de documentos.

Con la documentación también verificaremos si hay comprobaciones o trámites que hacer antes de la firma en notaría, como puede ser una cancelación hipotecaria.

Si revisando la documentación encontramos diferencias entre los datos de unos y otros documentos (Por ejemplo, entre las escrituras y el catastro), será una señal de alerta, que puede indicar la existencia de un problema que debe solucionarse antes de vender. Si es así, pide asesoramiento profesional.

El importe de la comunidad es más importante de lo que parece, ya que una comunidad ineficiente penalizará el valor de venta, al pagar más sin obtener una mejora en los servicios comunitarios. También debemos saber que si existen derramas ya aprobadas, tenemos la obligación de comunicarlo aunque aún no estén en vigor.

Una vez hemos comprobado que no hay problemas previos que solucionar, podemos lanzarnos a vender nuestra vivienda.



4 Cómo calcular el precio de venta de adecuado

Valorar un inmueble es una tarea complicada, no solo por el aspecto técnico necesario para hacerlo, sino también por la información necesaria para hacerlo con precisión así como la parte psicológica.

Todo propietario tendrá tendencia a sobrevalorar su propiedad con respecto al resto, debido al componente emocional que le une a ella (Mi casa siempre es mejor que la del vecino) y a la falta de información fiable en qué basarse.

Por tanto, es hora de dejar el corazón de lado y pensar de manera objetiva, o fallaremos en el intento de hacer un cálculo correcto. También tendremos que recopilar mucha información.

El primer lugar donde podemos encontrar información abundante y gratuita son los portales inmobiliarios, pero debemos de tener mucho cuidado, ya que rara vez se vende en el precio anunciado.

De hecho, gran cantidad de los anuncios de internet tienen sus precios inflados y no generan actividad, por lo que guiar una valoración de este modo sólo conduce al desastre. Descarta todos los anuncios que no tengan actividad, consultando las estadísticas de cada uno.

Es importante que no confundas valor con precio. El precio es lo que inicialmente pides, y el valor será por lo que termines vendiendo. Ahora mismo, estamos calculando PRECIO.

Si quieres calcular el VALOR guiándote por anuncios, debes de restar un porcentaje, que puede oscilar entre un 7% y un 15% según zonas y tipo de inmueble.

Otra fuente de datos mucho más fiable, es el Registro de la Propiedad. Lo malo es que estos datos están reservados para empresas y técnicos de la valoración.

Calle	Distancia	Distrito	Val.aut.	Mi selección	Núm.	Sup. media	Ant. media	Precio m ²	Valor	Valor estimado
Calle	0								0,00 €	0,00 €
Distancia	8	99,99	1,995				1.824,68 €		253.630,01 €	242.266,29 €
Distrito	130	99,63	2,007				1.954,72 €		211.705,45 €	241.677,85 €
V.automática	17	123,76	1,994				1.650,53 €		228.424,01 €	223.626,57 €
Mi selección	6	101,94	1,993				1.678,55 €		233.317,84 €	225.120,77 €

Fecha Esc.	Dirección	Tipo	Superficie	Pr. m2	Precio	Construc...
07/2019	CAMILO JOSE CELA, 5	Vivienda libre Con anejos	113,30 m ²	1.941,75 €	220.000,00 €	1991
07/2019	FEDERICO GARCIA LORCA, 2	Vivienda libre Con anejos	82,93 m ²	1.652,00 €	137.000,00 €	1998
05/2019	MIQUEL DELIBES, 17	Vivienda libre Con anejos	76,31 m ²	1.965,67 €	150.000,00 €	1982
12/2019	PIO BARQUA, 3	Vivienda libre Con anejos	115,44 m ²	1.256,06 €	145.000,00 €	1991
07/2019	PIO BARQUA, 33	Vivienda libre Con anejos	101,67 m ²	1.780,27 €	181.000,00 €	1995
04/2019	REAL, 173	Vivienda libre Con anejos	121,99 m ²	1.475,53 €	180.000,00 €	1991

Es por ello que en AFIN inmobiliaria tenemos acceso al Registro de la Propiedad, por lo que conocemos los valores de venta de cualquier inmueble, a nivel nacional, desde el año 2010.

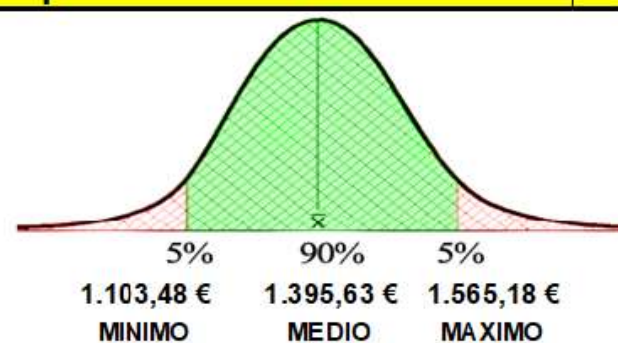
Con esta información abundante y 100% fiable, realizamos un informe gratuito pero profesional. Mediante cálculo estadístico, determinamos todos los valores posibles, no sólo el valor medio. De este modo, el valor máximo determina el importe más alto en el que alguien ha sido capaz de vender su inmueble en el último año.

Además, incluimos la información facilitada por el Registro de la Propiedad en el informe de valoración, para garantizar la objetividad del informe y la veracidad de los datos utilizados.

Gracias a esto, podemos garantizar una venta en el máximo precio posible sin perder el tiempo en prueba y error.

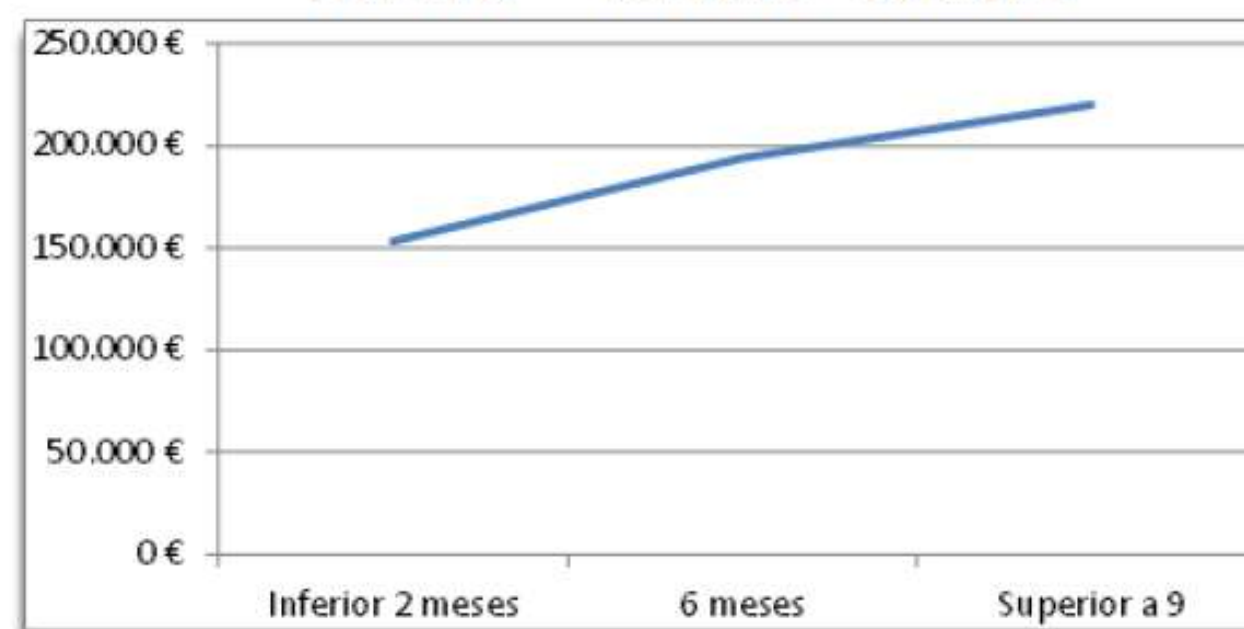
C- RESUMEN Y RESULTADOS

Numero de Muestras		Valor Medio €/m2	Valor Max. €/m2	Valor Min. €/m2	Desviacion Tipica €/m2	% de Confianza
6		1395,63	1565,18	1226,09	252,48	90%
Intervalo de Confianza		Probabilidad	Coefficiente	Error Admisible		
169,55		90%	1,64	12,15%		
Coefficiente Corrector		Valor de Mercado €/m2	Superficie en m2	Valor de Mercado Total		
1	Vivienda	1.395,63 €	139	193.993 €		
Evolución de precios último año				0,00%		



PLAZO ESTIMADO DE VENTA

Inferior 2 meses	6 meses	Superior a 9
153.383 €	193.993 €	219.976 €





5 Marketing para vender tu vivienda

Hoy en día, el proceso de lanzamiento de un inmueble es de suma importancia. El objetivo es dar la mayor visibilidad posible a la vivienda y que quede expuesta a los futuros compradores de la manera más efectiva posible.

¿Poner un cartel de “se vende” o no ponerlo? La respuesta es clara, NO, ni como particular ni como inmobiliaria.

La explicación es sencilla, cada vez menos personas “patean” la calle en busca de carteles, ya que con los portales inmobiliarios pueden seleccionar los inmuebles conociendo de antemano sus características, precio y fotos.

Por eso, la calidad de quienes llaman al cartel es cada vez peor, ya que llaman “a ciegas”. Además, estos carteles pueden ser un buen indicador para quien tiene malas intenciones, especialmente peligroso si el inmueble está deshabitado.



Los portales inmobiliarios juegan un papel cada vez mayor en la venta, por su comodidad de uso, abundante información y fácil acceso. Eso sí, no son el único medio...

Lo recomendable es estar presente en, al menos, 4 de los principales medios, debiendo de estar atentos para posicionarse en los primeros puestos al menos una vez semanalmente, o nuestro anuncio caerá perdiendo visibilidad y oportunidades de venta.

Además, debemos de tener especial atención a la información que ofrecemos, evitando crear sobre expectativas.

Debemos ofrecer la superficie expresada en metros cuadrados construidos, excluyendo la parte proporcional de zonas comunes.

En cuanto a la forma de presentar el inmueble y las fotografías, dedicaremos un capítulo específico más adelante.

Por eso en AFIN apostamos por una publicidad abundante, garantizamos el máximo alcance, publicando tu inmueble siempre en más de 10 medios distintos, siempre con anuncios de pago (Posicionando los anuncios en primeros puestos) y con anuncios de calidad profesional.

Nuestra estrategia de comunicación online contempla un enfoque de 360°, desde nuestra propia web, banners, redes sociales, youtube y multitud de plataformas de apoyo que potencian nuestra marca y facilitan la visibilidad del inmueble.

De hecho, tenemos un experto en marketing online inmobiliario en plantilla, lo que nos permite ser ágiles, tener más recursos y mayor eficiencia.

Además contamos con la sinergia generada por nuestras dos oficinas, donde nuestra reputación favorece que acudan a ella tanto clientes para comprar como agencias colaboradoras para traer a clientes interesados en comprar. Los años de experiencia y la seriedad serán aspectos que sin duda reforzarán la marca y la reputación. En esto también somos punteros:

AFIN inmobiliaria (Centro de Valladolid)

4,3 ★★★★★ (41) · Agencia inmobiliaria

Calle María de Molina, 11, 2º izquierda · 983 36 39 19

Cierra pronto · 20:30

AFIN inmobiliaria (Zona Vadillos, Valladolid)

4,9 ★★★★★ (7) · Agencia inmobiliaria

Calle de Casasola, 9 · 983 04 23 36

Cierra pronto · 20:30

Somos una de las inmobiliarias mejor valoradas, donde la mayor parte de comentarios negativos se deben a nuestro estricto sistema de selección de inquilinos, para garantizar la solvencia de los mismos.

En definitiva, nuestra estrategia de marketing sirve para generar más interesados y de mejor calidad, para incrementar la demanda, vender en más dinero y en un plazo óptimo.



6 La huella digital para aportar valor

Los portales inmobiliarios están diseñados para favorecer a las inmobiliarias que más invierten, arrinconando los anuncios gratuitos y minimizando el número de contactos.

Es por esto que muchos particulares e inmobiliarias no consiguen hacer destacar sus inmuebles, por lo que serán capaces, como mucho, de vender en la media de su zona.

Sin embargo, existe un gran desconocido que es fundamental para lograr destacar y vender por encima de la media: la **HUELLA DIGITAL**.



¿Sabías que nuestro móvil y ordenador ofrece información de todo lo que haces? No sólo saben lo que buscas, sino que tu teléfono indica qué sitios visitas y dónde estás físicamente. Por eso, si conoces el perfil del potencial comprador, costará poco tiempo encontrarlo.

A estas alturas ya habrás comprobado cómo después de visitar una tienda online determinada poco después te bombardean con anuncios de esa tienda o tiendas similares... Pues esto mismo es lo que hay que hacer.

Aprovechar toda esta información es clave para mostrar nuestro inmueble en solitario, centrando toda la atención de ese interesado en nosotros, destacando y sin competencia.

Por eso, somos la única inmobiliaria en Valladolid con el conocimiento necesario para hacerlo. Logramos que nuestros anuncios estén presentes mucho más allá de los portales inmobiliarios.



Con esto, logramos hasta triplicar la visibilidad y contactos respecto a los portales tradicionales. ¿Para qué? Por la ley de la oferta y la demanda, si logramos incrementar la demanda el precio de venta subirá.

Existen múltiples herramientas para lograr encontrar al comprador sin utilizar los portales inmobiliarios, siendo las más efectivas las siguientes:

I.- Meta business suite: Con esta plataforma podrás dirigir tus anuncios en redes sociales, logrando impactar directamente a los posibles interesados. Dejamos un enlace al video creado por nuestro experto en marketing inmobiliario usando esta herramienta:

[youtube.com/watch?v=xvMidqJoEfk](https://www.youtube.com/watch?v=xvMidqJoEfk)



II.- Google Ads: En este caso, no se limita a mostrar anuncios en el buscador de Google, sino que publica en casi cualquier medio con anuncios: Youtube, periódicos online, blogs especializados, portales inmobiliarios...

Sus posibilidades son casi ilimitadas si se conoce su uso.

La huella digital es un elemento fundamental para lograr una venta en el máximo precio debido a que:

- Los anuncios se muestran en solitario, haciendo difícil comparar.
- El formato de los anuncios permite destacar, especialmente si se usa el formato en video.
- Permite buscar clientes incluso aunque no utilicen los portales inmobiliarios.

El marketing digital ha evolucionado inmensamente, permitiendo crear anuncios más efectivos, atrayendo a más interesados y más cualificados. La consecuencia: lograr un mayor valor de venta.



7 Orden y despersonalización

En viviendas de segunda mano, el orden, la limpieza y la neutralidad serán grandes aliados a la hora de resaltar las bondades de nuestro inmueble.

En resumidas cuentas, hablamos del conocido Home staging, que no hay que confundir con la decoración.

Una casa familiar, por norma general suele tener numerosos objetos personales. De lo que se trata es de retirar esos objetos tan personales, ordenar la vivienda y dar una sensación más minimalista y de neutralidad.

Encender las luces será también un detalle que añadirá valor, a menos que tengamos suficiente luz natural en la sala.

Incluso encender la música o hacer café reciente podrán ser opciones, que, según el caso, si la vivienda está habitada.

En general, todo detalle cuidado sumará al conjunto y aportará valor a la vivienda, tanto para la sesión de fotos y video como para las futuras visitas.

Esto es especialmente importante en viviendas heredadas, donde los objetos personales de una persona fallecida harán que los posibles interesados se retraigan al verlos.

Si la vivienda está aún habitada, es **FUNDAMENTAL** evitar olores de cualquier tipo (Salvo a limpieza reciente), las camas hechas, cocina recogida y los mínimos objetos personales.

También es recomendable que sólo haya una persona enseñando la vivienda a posibles interesados, ya que cuando alguien entra a una estancia en la que los niños están jugando o los mayores viendo la televisión, se crea un ambiente tenso y sensación de estar molestando.

Si trabajas con una inmobiliaria, te recomendará que, si es posible, salgas a pasear con tu familia mientras lo enseña. Simplemente para evitar lo anterior y porque las visitas se sinceran más con alguien que no es el propietario (Sí, a nosotros nos dicen si una sala es oscura o algo no les gusta).





8

Fotografía y video.

La fotografía siempre ha jugado un papel decisivo a la hora de vender un inmueble, aunque hoy en día cobra especial importancia junto con el video.

Fotografías diurnas, nocturnas, desde el suelo, desde las alturas con ayuda de los drones...en pocas palabras, profesionalizar las imágenes será un aspecto básico para destacar de la competencia.

Estadísticamente, un anuncio con fotografías profesionales acompañada de video, obtiene un 42% más de visitas que cualquier otro. Por tanto, se puede obtener una mejora sustancial de resultados.

Hay que evitar las fotos que deformen la realidad, ya que generan sobre expectativas que se transforman en desilusión durante la visita.

Por eso, en AFIN inmobiliaria nuestras fotografías utilizan una cámara réflex profesional y un gran angular adecuado para mostrar el máximo espacio posible sin deformarlo ni falsearlo.

Además, todos nuestros reportajes se generan por triplicado, sacando siempre tres fotografías con diferentes exposiciones a la luz.

Por último, revisamos las fotografías con nuestro software de tratamiento de imágenes, para corregir posibles errores, especialmente en fotos a contraluz.



También existe la posibilidad de realizar un Tour Virtual 360°, pero muchos portales inmobiliarios no los muestran correctamente y son caros de producir.

Además, es necesario disponer de abundante luz natural para que las fotos en 360° salgan correctamente, y un software para crear el Tour posteriormente.

En AFIN contamos con los medios necesarios para Tours 360°, aunque se reserva para viviendas grandes y con mucha luz.

Igualmente, los vídeos son otro elemento que potencia las visitas, son un medio utilizable en casi cualquier portal inmobiliario y sirven generar expectación. Si el video es de calidad profesional, intentará crear un vínculo emocional con el interesado, quien deseará visitar el inmueble cuanto antes.

Hay cientos de vídeos creados con fotos y música libre de derechos, lo que genera un resultado mediocre. Evitar este tipo de vídeos es lo mejor, ya que no aportan un plus al espectador.

Igualmente hay que huir del vídeo creado en el móvil mientras se pasea por la vivienda. El resultado es muy pobre.



Lo más recomendable es generar un vídeo en alta calidad, como mínimo en HD. La cámara debe incorporar estabilizador, que evite movimientos bruscos durante la grabación.

En AFIN somos pioneros en este tipo de vídeos, contando con cámara de grabación en calidad ultra HD, así como un dron de última generación, con calidad de vídeo en 4K, capaz de grabar escenas espectaculares tanto en interior como en exterior.

Posteriormente, contamos con un software de postproducción con el que realizar el montaje del vídeo, incorporando música con sus correspondientes derechos de autor para evitar encontrar cientos de vídeos con la misma música gratuita.

Sabemos que la inversión total en equipo, formación y software es elevada, pero potencia los resultados de manera increíble, con incrementos de hasta un 80% más de contactos. ¿Acaso tu inmueble no lo merece?



9 Gestión de visitas y ofertas

Debemos saber cuándo es un buen momento para enseñar nuestra vivienda, con objeto de resaltar las bondades de una propiedad no deja de ser otro detalle más a tener en cuenta en el proceso de venta de una vivienda

Por tanto, el día de la visita deberemos poner en práctica muchos de los consejos que ya hemos mencionado.

Además, se intentará elegir la mejor hora del día y se acudirá a la casa previamente para que esta esté abierta, las terrazas montadas (Si las tiene) y luces encendidas en el momento de la visita con el cliente.

No hay nada peor que llegar a la vez o tarde e ir subiendo las persianas e improvisando la visita.

Si la casa está habitada, sería ideal que durante la visita los propietarios no estuviesen en la vivienda, de manera que el comprador se sienta cómodo de observar, analizar y comentar todos los detalles.

Aquí una buena inmobiliaria tiene la ventaja de captar la opinión del comprador y transmitírsela al propietario en un informe posterior a la visita, ya que hay ciertas críticas que una visita nunca hará con el propietario delante.

Si hemos hecho lo anterior bien, tarde o temprano llegará la primera oferta. Dicen que la primera es la mejor, y sin duda en muchas ocasiones se cumple esa norma.

El momento de la primera oferta es delicado y depende mucho del grado de madurez e interés tanto del comprador como del vendedor.

El vendedor maduro sabrá apreciar una oferta razonable porque ya lleva un tiempo en el mercado y es consciente del valor de su inmueble.

Siempre es importante tener conocimientos de negociación y cierta experiencia comercial, para intentar elevar la oferta sin llegar a espantar al interesado.

En AFIN inmobiliaria facilitamos este proceso, ya que en nuestros informes de valoración indicamos que valor mínimo, medio y máximo se ha alcanzado en la zona, por lo que el propietario sabe en todo momento si la oferta está por encima o debajo de la media.

Además, tenemos amplia experiencia en procesos de negociación y técnicas de cierre de ventas, ofreciendo asesoramiento para “estirar” la negociación sin romperla.



10 Documentación para formalizar la venta

Supongamos que se ha llegado a un acuerdo. Ahora hay que formalizarlo.

Para ello, lo importante de una oferta no es solo el importe de la misma, sino los plazos de ejecución en función de la disponibilidad del dinero, especialmente si hay financiación bancaria.

Dicho esto, además del importe de la oferta deberemos saber el porcentaje de reserva de arras (habitualmente del 10 % como máximo y como mínimo de entre 3.000 € y 10.000 €), el plazo de firma de las mismas y posteriormente, la fecha máxima para la firma de escrituras en notaria.

Durante la negociación es habitual en ciertas ocasiones incluir los muebles. Lo que recomendamos al vendedor, es vender su propiedad siempre sin muebles e incluir los muebles durante la negociación si así lo requiere el comprador. Esto también servirá para reducir el importe de una posible rebaja.

Siempre debe exigirse, previo a la firma del documento de arras y con objeto de bloquear la vivienda una vez acordado el precio, un depósito de reserva en la cuenta del propietario

Si trabaja con una inmobiliaria, cualquier cantidad de dinero debe pasar siempre por las manos del propietario.

Llegado a este punto, además de la documentación básica que mencionamos en el consejo número 3, deberemos presentar, la siguiente documentación:

1.- Las escrituras originales de compra de la propiedad.

2.- El certificado de eficiencia energética.

3.- Certificado estar al corriente de pagos de la comunidad de propietarios (Si hay comunidad)

4.- Estado de cargas y, de existir, preparar la cancelación previa a la firma

6.- Facturas de suministros (luz, gas, agua...).

7.- Contrato de arras firmado por ambas partes

8.- Justificantes de pagos previos a la firma en notaría

9.- Último recibo del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)

10.- Si hay algún régimen de protección, presentar la autorización o cancelación para la venta

11.- D.N.I de todos los intervinientes

Si has elegido trabajar un profesional, será la inmobiliaria la que se encargue de realizar las comprobaciones pertinentes, solicitar los certificados y coordinar las cancelaciones o formalizaciones necesarias para la notaría.



11 La firma ante notario

Llegado este momento, si has dado todos los pasos anteriores, la firma será lo más sencillo, ya que con la documentación preparada previamente, será cuestión de media hora o una como mucho.

Eso sí, en caso de haber cometido algún error grave, el propio notario impedirá la firma, por lo que habrá que posponerla e incluso cancelar la venta en los casos más graves (Lo que genera las penalizaciones acordadas en el contrato de arras).

Por eso, hay que ser muy meticuloso con los pasos previos, que son los que determinarán que la firma sea un trámite rápido y sin sobresaltos o una pesadilla con consecuencias nefastas.

Siempre recomendamos verificar que no sólo nuestra parte como vendedores está en orden, sino que también el comprador ha hecho sus “deberes”, para que todo salga bien a la primera.

Si todo ha ido bien, firmaremos y como vendedores, esperaremos a que nos entreguen una copia simple, con la que proceder a liquidar los impuestos que nos correspondan.



12 El día después de la venta

Como vendedor, ahora es el momento de liquidar los impuestos que te corresponden.

El primero de ellos es la plusvalía municipal, para lo que deberás llamar al ayuntamiento para que te indiquen dónde está la oficina para su liquidación.

En caso de que no hayas obtenido un beneficio de la venta, no deben cobrarte la plusvalía. Si lo hacen, podrás reclamar, aunque para hacerlo con garantías debes recurrir a un abogado.

En AFIN proporcionamos los escritos con los fundamentos legales y pasos necesarios para reclamar en caso de cobro indebido de la plusvalía, para evitar gastos a mayores.

El segundo impuesto se pagará en la declaración de la renta del año en que se ha producido la venta. Habrá que tener en cuenta que a los ingresos ordinarios que tengas durante el año se restará o sumará el beneficio o pérdida patrimonial derivado de la venta.



13 Necesito una inmobiliaria ¿Cuál elijo?

Una vez que nos decidimos a poner nuestra vivienda en el mercado a través de una inmobiliaria profesional nos toca elegir el perfil de agencia con la que queremos trabajar.

Aunque todas las inmobiliarias parecen iguales, existen enormes diferencias entre ellas, que mucha gente desconoce.

Por ejemplo, existe una titulación reconocida por el ministerio de vivienda y que se denomina como Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API) y cuyo logo es el siguiente:



Este logo garantiza que la inmobiliaria está colegiada, tiene un mínimo de conocimientos para ejercer su actividad y dispone de seguro de responsabilidad civil.

Tampoco los medios de los que dispone cada inmobiliaria son iguales, ya que la potencia del marketing desplegado y la estrategia utilizada pueden variar sensiblemente.

Por ejemplo, en AFIN tenemos nuestro propio gestor de marketing, publicamos en TODOS los principales medios inmobiliarios y somos líderes en marketing online en Valladolid.

Pero no sólo anunciamos en portales, sino que somos los únicos que, en función del tipo de inmueble, desplegamos campañas en redes sociales y youtube basándonos en la huella digital del usuario (Buscadores de vivienda en compra).

Igualmente, el personal que compone la inmobiliaria, su formación y especialización es fundamental para un correcto desempeño de su actividad, así como para hacerlo de la manera más eficiente posible.

Y es por esto que en AFIN inmobiliaria disponemos de un personal altamente cualificado, con mucha experiencia que asciende a 7 personas en plantilla y varios externos, con especialización en venta, alquiler, seguros, tasación inmobiliaria urbana, derecho inmobiliario, economista, gestión de suministros, gestión documental o asesoría fiscal inmobiliaria.

Además, somos una de las inmobiliarias más potentes de Valladolid, con dos oficinas propias y servicios exclusivos, como Custodio, el alquiler seguro, líder indiscutible en el mercado de alquiler residencial con garantías.

Nuestras telecomunicaciones son de las más avanzadas del sector, con centralita digital con 8 líneas simultáneas (Para no dejar de atender ninguna llamada) o nuestro servidor propio, permitiendo una coordinación perfecta entre ambas oficinas.

Pero además contamos con un vendedor las 24 horas del día, gracias a nuestro chatbot desarrollado por nuestro especialista en marketing inmobiliario, capaz de resolver dudas frecuentes o variar sus mensajes en función de la conversación con el interesado.

Con nuestro chatbot, recogemos datos de posibles interesados a cualquier hora del día, recopilando sus datos para que nuestro personal amplíe la información en cuanto esté disponible.

¿Quieres saber en qué más somos mejores? Aquí te damos una pista: afininmobiliaria.com/vender-inmuebles-valladolid



14 ¿Mejor una inmobiliaria o muchas?

Demasiados propietarios creen que cuantas más mejor, pero eso es un enorme error, veremos porqué.

La teoría dice que cuantas más inmobiliarias trabajen nuestro inmueble, antes venderemos la vivienda. Sin embargo, lejos de ser cierto, lo que provoca es que perdamos el control de la venta de nuestro inmueble y lo terminemos “quemando”.

Esto se produce porque cuando las agencias saben que hay muchas probabilidades de trabajar tu inmueble sin llegar a obtener remuneración alguna (Porque otra se adelante), lo que provoca que la inversión en tiempo y dinero que realicen sea mínima.

De este modo, encontraremos anuncios en portales gratuitos, con textos y fotos poco trabajados, errores en la información y anuncios duplicados incluso con diferentes precios (Ya que cada agencia tendrá unos honorarios diferentes).

En AFIN apostamos por la calidad, nos comprometemos a tener tu inmueble anunciado en TODOS los portales principales (Idealista, fotocasa, pisos.com, milanuncios...) con anuncios de pago (Mejora el posicionamiento) asegurando que cualquier posible interesado encontrará la vivienda. Garantizado.

El nivel de inversión por anuncio es elevado, precisamente porque hemos comprobado que sólo un anuncio de pago (posicionado) en un portal principal genera diez veces más contactos que 8 portales con anuncios gratuitos juntos.

La diferencia de resultados es abismal, pero tiene un coste económico y de personal mensual que habrá que mantener durante meses.



15 ¿Me conviene
firmar una
exclusiva?

Comprometerse con una inmobiliaria en exclusiva cuenta con múltiples beneficios.

Los principales son:

- 1.- Control sobre la comercialización del inmueble.
- 2.- Mayor inversión en recursos por parte de la inmobiliaria.
- 3.- Un mayor gasto en marketing genera más demanda e incrementa el precio de venta.
- 4.- Derivado del anterior, ventas más rápidas y eficientes.
- 5.- Más garantías y seguridad en la venta: Un solo interlocutor genera un mejor conocimiento del producto.
- 6.- Control de acceso al inmueble, reflejando en un solo listado los interesados en el mismo.

Como en AFIN inmobiliaria creemos en los actos y no en las palabras, te invitamos a solicitar una valoración completamente gratuita, aunque no quieras trabajar con nosotros en exclusiva.

Te demostraremos porqué marcamos la diferencia desde la simple valoración, con nuestro exclusivo método de cálculo estadístico.



¿Quieres más información?

www.afininmobiliaria.com

info@afininmobiliaria.com

AFIN INMOBILIARIA
C\ MARÍA DE MOLINA 11 2ºIZQ y C\ CASASOLA 9
TELEFONO: 983 363919
VALLADOLID