

# Las 10 claves para **vender** tu casa

DUX  
Grupo Inmobiliario  
INSPIRANDO VIDAS



# Las 10 claves para **vender** tu casa

## 1. Analiza por qué quieres vender tu casa



La motivación principal de la venta de tu vivienda marcará algunas decisiones en el proceso y sobre todo, marcará las líneas que puedes o no traspasar en concesiones del precio y/o tiempo de venta. Si “no tengo prisa para vender” ha pasado por tu cabeza, quizás no estés preparado para hacerlo o no sea el mejor momento.

## 2. Analiza las cuestiones que afectan al valor de tu vivienda



La ubicación y los servicios cercanos tienen un impacto definitivo en el valor del inmueble así como su conservación, la oferta similar existente y la demanda en ese momento.

## 3. Borra de tu cabeza lo que **NO** afecta al valor de tu viviendas



Es posible que sea complicado, pero es imprescindible que entiendas que hay cosas que no afectan al precio del inmueble aunque a ti te afecten mucho, por ejemplo: lo que te costó, el dinero que necesitas para la casa nueva, el dinero que has invertido en ella, los recuerdos que dejas allí.

## 4. Marca el precio correcto



Este es un punto crucial. Ningún propietario quiere sacar menos dinero del que puede con su casa marcando el precio por debajo de mercado pero tampoco debe caer en el error de marcarlo por encima ya que puede generar el rechazo de los compradores, perder oportunidades de compra y a medio plazo quemar la propiedad y devaluarla de cara a los interesados.

## 5. Busca el asesoramiento adecuado



El mercado inmobiliario, como estás viendo, es complejo y muy dinámico por lo que es importante buscar un asesor de confianza que te guíe en las cuestiones legales y de comercialización. Busca un agente que sea experto en tu zona, conozca la demanda y la oferta del momento y te dé seguridad a la hora de tomar decisiones. Te juegas mucho en la venta de tu casa.

## 7. Mejora tu vivienda para la venta



Piensa en tu casa como un vendedor y potencia sus beneficios. Limpia, ordena, despersonaliza, despeja las estancias del exceso de muebles aunque sean útiles en el día a día, haz las pequeñas reparaciones que sean necesarias, pon bombillas de gran potencia y sube las persianas...



## 9. Prepárate para la firma

Es el momento más importante y delicado, revisa todas las cláusulas, los pagos, impuestos y pasos que debes seguir. Tu agente inmobiliario será de gran ayuda para llegar tranquilo a la cita ante el notario.

## 6. Analiza el plan de marketing de tu propiedad



El marketing no son solo las acciones de publicidad y la publicidad no es sólo la publicación en portales inmobiliarios y en el escaparate de la agencia, exige al agente que te explique qué va a hacer para comercializar tu vivienda en concreto y cómo lo va a hacer.

## 8. Propuesta de compra



Cuando por fin llega una propuesta de compra debes estar preparado para reaccionar sin dilación y con convencimiento. Debes tener claros los gastos que supone la venta, los plazos de entrega de llaves, la forma de pago, etc.

## 10. ¡¡Disfruta de tu nueva etapa!!



# DUX

*Grupo Inmobiliario*  
INSPIRANDO VIDAS

*Dux - Sants Montjuic*  
*Foneria 33 - Barcelona - 08038*

*Dux - Eixample*  
*Mallorca 101 - Barcelona - 08029*

*Dux - Martorell*  
*Ausias March 3 - Martorell - 08760*



@duxbcn

