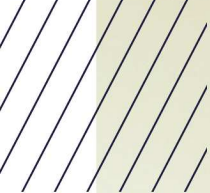




GUÍA DEL VENDEDOR

Descubre nuevas
ideas en tu camino
hacia **la venta.**





Lo imparabile empieza aquí SM

Cuando decides trabajar con un agente REMAX®, puedes tener la total confianza de que has tomado una decisión inteligente (y no solo porque REMAX es la marca N° 1 en el sector inmobiliario¹).

Hay una razón por la que más compradores y vendedores piensan en REMAX antes que en cualquier otra marca inmobiliaria², y esa razón está respaldada por más de 50 años de experiencia, capacidad de adaptación y evolución. Esta marca no es algo pasajero, ni una tendencia momentánea. Sus raíces son profundas y su experiencia es amplia, a escala de toda la red. Puedes confiar en que los cimientos de REMAX se construyeron sobre una base sólida.

Fundada en 1973 por Dave y Gail Liniger, REMAX significa “Real Estate Maximums”. El nuevo nombre y concepto nacieron con la intención de transformar el sector creando una cultura innovadora y emprendedora que ofreciera a sus agentes y franquiciados la flexibilidad de gestionar sus negocios con mayor independencia.

Y vaya si lo transformó.

Hoy, con más de 145.000 agentes en más de 9.000 oficinas y presencia en más de 110 países y territorios, nadie en el mundo vende más propiedades que REMAX³.

Ha sido necesario un impulso imparabile, aprendizaje continuo, una capacidad ágil de adaptación y, sobre todo, pasión. Por eso, la red REMAX ofrece más experiencia en compraventa inmobiliaria que cualquier otra marca inmobiliaria, dándote la confianza para desenvolverte en cualquier mercado de la mano de un profesional en quien puedes confiar.



¹ Fuente: Estudio de MMR Strategy Group sobre notoriedad espontánea. ² Fuente: Estudio de MMR Strategy Group sobre notoriedad espontánea entre compradores, vendedores y personas con intención de comprar o vender; se preguntó qué marcas inmobiliarias vienen a la mente. ³ Medido por el total de transacciones residenciales cerradas.



Tú puedes con esto



Vender una vivienda puede ser un proceso complejo. Desde preparar la propiedad y promocionar el anuncio, hasta gestionar las negociaciones y la documentación, hay mucho por hacer. Si estás listo para iniciar el proceso de venta o simplemente quieres anticiparte y planificar, esta guía es el punto de partida ideal.

EXPLORA ESTOS TEMAS ÚTILES EN EL INTERIOR

- Cómo encontrar al agente adecuado para poner a la venta tu propiedad.
- Lo que debes y no debes hacer al poner en venta y enseñar tu vivienda.
- Estrategias de venta para compradores que buscan mudarse a una vivienda de mayor nivel.
- Términos importantes que deberías conocer.

Encuentra el Agente REMAX

Adecuado para ti

PREGUNTAS CLAVE PARA HACERLE A UN AGENTE

1. ¿Eres un Agente inmobiliario a tiempo completo?
2. ¿Cuánta experiencia tienes en mi zona?
3. ¿Puedes proporcionarme referencias?
4. ¿Cuántas viviendas has comercializado y vendido en el último año?
5. ¿Qué servicios y recursos ofreces?
6. ¿Cómo funciona el proceso de venta y qué se espera de mí?
7. ¿Cuánto tiempo suelen permanecer en el mercado las viviendas de mi zona?
8. ¿Cómo valorarías y promocionarías mi propiedad?
9. ¿Cuántas jornadas de puertas abiertas sueles realizar? ¿Estarías dispuesto a organizar más?
10. ¿Qué leyes de divulgación o información obligatoria se aplican en mi caso?
11. ¿Qué incluye el contrato de comercialización y cuál es tu comisión?
12. ¿Qué ocurre si tú (u otro agente) encuentras un comprador para mi propiedad?
13. ¿Qué pasa si no estoy satisfecho con tus servicios?
14. ¿Hay algo más que debería saber?

Elegir al agente adecuado puede marcar la diferencia en la calidad de toda tu experiencia de venta. Y trabajar con un agente REMAX significa acceder a información actualizada del mercado. Pide a tu agente REMAX que configure informes de mercado y valoraciones de tu propiedad.

Visita remax.es para localizar un agente REMAX de tu zona.



Qué debes y qué no debes de hacer

QUÉ HACER

Prepárate financieramente

Habla con tu agente sobre todos los costes y sobre las estrategias para poner a la venta y promocionar tu vivienda. Recuerda que los honorarios que pagas a un agente no son iguales, así que valora las opciones y su impacto en tu beneficio final. Ten cuidado con los descuentos excesivos: más volumen de descuento puede significar menos experiencia. Un agente de confianza, como un agente REMAX, será transparente y detallado, ayudándote a tomar decisiones seguras y bien fundamentadas.

Despeja y limpia

Si quieres que los compradores imaginen la casa como si fuese suya, elimina el desorden. Retira la decoración sobrante, recoge los juguetes de los niños y elimina cualquier rastro de mascotas (a menos que haya equipamientos específicos para mascotas). Haz una limpieza a fondo, desde los rodapiés hasta los techos. Mantén también la casa a una temperatura agradable y evita ambientadores con aromas demasiado fuertes.

Actualiza y haz un mantenimiento

Impresiona a los compradores con mejoras simples pero visualmente atractivas. Piensa en cambiar lámparas viejas, pintar las paredes en tonos neutros claros y sustituir alfombras por suelos nuevos. En el exterior, recuerda podar los arbustos y árboles, quitar las malas hierbas, mantener el césped cuidado o la entrada despejada y añadir plantas o flores para causar una buena primera impresión.

Organiza y clasifica

Coloca los muebles de forma que resalten el tamaño, la circulación y la luz natural de cada espacio. Si no estás seguro, consulta a un profesional del home staging. Organiza también toda tu documentación. Un agente REMAX puede ayudarte con todos estos detalles.

Respeta y responde

Permanece abierto a sugerencias de los profesionales (tasadores, inspectores, especialistas en home staging...) sobre los cambios que pueden hacer tu vivienda más atractiva. Y no te ofendas si recibes una oferta baja: trabaja con tu agente para definir una respuesta estratégica. Probablemente comunicaréis que la oferta es insuficiente, pero que estás dispuesto a aceptar una mejor.

QUÉ NO HACER

Retrasarte

Vender tu vivienda requiere esfuerzo, pero es importante que estés al día con tus responsabilidades. Una vez que encuentres un comprador, debes seguir cuidando la propiedad y continuar pagando la hipoteca y suministros para evitar costes adicionales en la firma.

Impacientarte

El tiempo que tarda en venderse una vivienda depende del mercado, y es normal ponerse nervioso. Pero, independientemente de la rapidez del proceso, evita negociar con compradores que no estén preaprobados para una hipoteca. También escucha a tu agente y fija el precio según las condiciones del mercado. Un precio demasiado alto puede prolongar la venta y dar la impresión de que la vivienda tiene problemas.

Esconderte o invadir

Tu vivienda debe estar disponible cuando los compradores lo estén. Por eso, no pidas un aviso de 24h ni dejes sin responder llamadas o correos. Informa además a tu agente de cualquier sistema de audio o vídeo en la vivienda, ya que las leyes locales pueden requerir medidas especiales para las visitas. Y recuerda: durante las visitas, sal de casa. Los compradores necesitan espacio y pueden sentirse incómodos si estás presente. Tu agente te comunicará los comentarios de cada visita para mantenerte informado.

Olvidarte de pensar más allá de la venta

Si tienes una vivienda que vender, quizá esperes contar con ingresos extra tras la firma. Pero si vas a comprar otra vivienda, es recomendable consultarlo primero con tu agente inmobiliario y con tu banco antes de tomar decisiones. La vida da muchas vueltas. Puede que necesites cambiar de coche, solicitar un nuevo préstamo, usar tarjetas de crédito o recurrir a tus ahorros. Una consulta rápida puede ayudarte a entender cómo estas decisiones pueden afectar tus finanzas y evitar complicaciones inesperadas.

Hacerlo todo o desentenderte por completo

Contar con un agente inmobiliario puede marcar una gran diferencia en el resultado. ¿Por qué intentar hacerlo todo tú solo cuando puedes contar con un profesional con experiencia y conocimiento? Eso sí, al contratar un agente, no te desvincules por completo. Seguirás teniendo responsabilidades personales para que la venta de tu casa sea un éxito.



ORDENA Y DESPEJA

Para preparar tu vivienda para la venta y recibir visitas, lo mejor es reorganizar el espacio. Una regla general es revisar todos los objetos que no usas con frecuencia y clasificarlos en tres grupos: guardar, donar y desechar.

Guardar

Si vas a empaquetar cosas, piensa en alquilar un trastero o guardamuebles cercano.

Donar

Para los artículos que vas a donar, ahora muchas organizaciones benéficas y ayuntamientos ofrecen recogidas programadas. Consulta la web de tu asociación favorita o ayuntamiento para ver cuándo pasan por tu zona.

Desechar

Antes de tirar algo, verifica que realmente pueda desecharse. Algunos objetos requieren reciclaje o una eliminación especial. Revisa la web de tu ayuntamiento para encontrar opciones cómodas y económicas para deshacerte de ciertos materiales correctamente. Si lo que tienes puede tirarse sin restricciones y es una gran cantidad, plantéate alquilar un contenedor de obra.

SEIS SUGERENCIAS DE HOME STAGING

¿No te interesa contratar a un profesional del home staging? Ten en cuenta estas seis recomendaciones para mejorar tu hogar:

1. **REPARA** pequeñas imperfecciones y defectos; los compradores no quieren problemas de mantenimiento pendientes.
2. **ELIMINA** el exceso de muebles y despeja encimeras y superficies para que los espacios parezcan más amplios.
3. **LIMPIA** y organiza todo, incluidos garajes, armarios, trasteros... Los compradores miran en todas partes.
4. **LIMPIA** las ventanas, abre las cortinas y enciende luces en las habitaciones más oscuras para iluminarlas y hacer que parezcan más espaciales.
5. **PINTA** las paredes en tonos neutros claros y guarda las fotos familiares para que los compradores puedan imaginar sus preferencias de decoración.
6. **CUIDA** el exterior; despeja el camino, corta el césped, planta flores y retira telarañas de los marcos de las puertas y lámparas.



Tres estrategias para

Compradores que buscan mudarse a una vivienda superior

Como comprador que quiere cambiarse a una vivienda mejor, es probable te encuentres en una mejor situación financiera que cuando compraste tu primera casa, y un agente REMAX puede ayudarte a optimizar tu nueva estrategia de venta y compra. Si ya tienes una vivienda en propiedad, seguramente cuentes con ahorros o capital, lo que puede hacer que la mudanza sea una decisión meditada. Dicho esto, la logística de mejorar ubicación y vivienda puede presentar nuevos retos y exige un plan cuidadosamente pensado.

Te enseñamos tres opciones para el comprador que busca mejorar su vivienda:

VENDER PRIMERO, COMPRAR DESPUÉS

La estrategia de “Vender primero” es ideal si no quieres asumir el riesgo de pagar dos hipotecas al mismo tiempo. También reduce las probabilidades de que tengas que bajar el precio de venta si la operación no avanza al ritmo esperado. Es una buena opción

para quienes dependen de los ingresos de la venta de su vivienda actual para financiar la compra de su nueva propiedad. Al vender primero, sabrás con precisión de cuánto dinero dispones para adquirir tu próximo hogar.



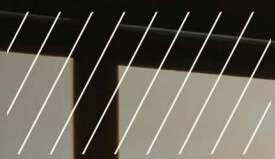
COORDINAR EL MOMENTO DE COMPRA Y VENTA

Alinear fechas de cierre de compra y venta puede resultar complicado. Ten en cuenta que en estas transacciones intervienen tres partes: tú, la persona a la que compras y la persona a la que vendes, cada una con sus propias contingencias. Además, tendrás que mudarte de una vivienda y entrar en la otra el mismo día. En este escenario, la flexibilidad será tu mejor aliada. Tendrás que planificar con antelación, investigar barrios, obtener una preaprobación hipotecaria y haber comenzado el proceso de organización y orden antes del gran cambio.

COMPRAR PRIMERO Y VENDER DESPUÉS

Si estás comprando en un mercado favorable al vendedor, comprar primero puede ser la mejor opción. Al adquirir tu nueva vivienda antes de vender la actual, no te sentirás presionado a aceptar una propiedad que no cumple con tus necesidades o a buscar alojamiento temporal mientras buscas en un mercado complicado. Seguirás viviendo en tu vivienda actual, lo que te dará tiempo para buscar hasta encontrar el lugar perfecto. Nota: Esta opción puede requerir una hipoteca puente.

Tu estrategia para dar el salto a una vivienda superior dependerá de varios factores, como tu situación financiera, las condiciones actuales del mercado inmobiliario y tu nivel de comodidad. Prepárate eligiendo trabajar con un agente REMAX con experiencia, que pueda garantizarte una transacción fluida en ambas partes.



Glosario del Vendedor

- 1. Precio de salida:** Precio al que el vendedor decide anunciar su vivienda en el mercado. Es diferente del precio de venta, que es el importe final acordado con el comprador.
- 2. Mercado equilibrado:** Se produce cuando existe un equilibrio entre compradores y vendedores, lo que significa que los vendedores suelen aceptar ofertas razonables, las viviendas se venden en un plazo razonable y los precios se mantienen estables.
- 3. Financiación puente:** Préstamo a corto plazo diseñado para “salvar” el periodo entre la compra de una nueva vivienda y la venta de la actual. Es habitual en mercados de vendedores o cuando circunstancias personales afectan al calendario, permitiendo comprar sin necesidad de vender primero.
- 4. Mercado de compradores:** Se da cuando hay más viviendas en venta que compradores. Esto ofrece más opciones y mayor poder de negociación a quienes buscan adquirir vivienda. Las propiedades pueden tardar más en venderse y los precios mantenerse estables o incluso descender.
- 5. Bienes muebles:** Elementos que no están fijados permanentemente a la vivienda y pueden retirarse sin causar daños, como cortinas o algunos electrodomésticos no integrados. Normalmente no se incluye en la compraventa, salvo que se especifique expresamente en el contrato.
- 6. Firma ante notario (escritura/cierre):** Último paso del proceso de venta. En la firma notarial se transfiere oficialmente la propiedad al comprador y se entregan las llaves. Los plazos se acuerdan entre las partes.
- 7. Condiciones suspensivas:** Cláusulas pactadas que condicionan la operación a que se cumpla algún requisito, como la concesión de la hipoteca al comprador o la entrega de una documentación específica. Si no se cumplen, la venta puede no ejecutarse sin penalización si así se ha pactado.
- 8. Contraoferta:** Propuesta del vendedor en respuesta a una oferta recibida, ajustando precio o condiciones como fecha de firma, elementos incluidos, plazos, etc.
- 9. Atractivo exterior:** Primera impresión que transmite la vivienda desde el exterior: fachada, portal, acceso, zonas comunes, jardín (si existe) y todo lo visible antes de entrar.



- 10. Análisis Comparativo de Mercado (ACM):** Informe elaborado por un Agente que compara la vivienda con otras similares vendidas o en venta en la misma zona, con el fin de determinar un valor realista y fundamentado de la propiedad.
- 11. Elementos fijos:** Elementos que están físicamente fijados a la vivienda y cuya retirada requiere herramientas o provocaría daños, como lámparas fijas, mobiliario de cocina, hornos empotrados o accesorios del baño. En España, estos elementos suelen considerarse incluidos en la venta salvo pacto en contrario. Si el vendedor quiere llevarse alguno, debe retirarlo antes de la comercialización o dejarlo claramente indicado en el contrato de compraventa.
- 12. Venta directa por el propietario:** Significa que el propietario vende por su cuenta sin contratar a un agente inmobiliario.
- 13. Estimador de valor de vivienda:** Herramienta (generalmente online) que ayuda al vendedor a estimar de manera orientativa el valor de su propiedad. No sustituye a un Análisis Comparativo de Mercado ni a una tasación profesional, que ofrecen valoraciones más precisas.
- 14. MLS:** Es una base de datos creada por agentes inmobiliarios que cooperan entre sí para proporcionar datos sobre propiedades en venta.
- 15. Oferta:** Propuesta formal del comprador para adquirir la vivienda. Puede incluir condiciones como la obtención de financiación o la entrega de documentación concreta. Si se pactan condiciones suspensivas y no se cumplen, la operación puede no llevarse a cabo sin penalización.
- 16. Mercado de vendedores:** Situación en la que el número de compradores supera al de viviendas en venta. Con menos oferta disponible y más demanda, las viviendas se venden rápidamente y los precios tienden a subir. En este contexto, es habitual que una vivienda reciba varias ofertas, lo que da mayor poder de negociación al vendedor.
- 17. Home staging:** Preparar una vivienda para la venta con el fin de hacerla más atractiva a un mayor número de compradores. Incluye ordenar, limpiar a fondo, despersonalizar, mejorar la iluminación, reorganizar muebles y realizar pequeños retoques estéticos.



Plaza del Gobernador, s/n
28224, Pozuelo de Alarcón, Madrid

Cada oficina es de Propiedad y Gestión Independiente

Javier Camacho Silva
Agente Asociado

Tel.: 91 621 66 89

Móvil.: 635855488

javier.camacho@remax.es
www.remaxproperties.es

