

# RE/MAX<sup>®</sup>

## GUÍA PARA VENDER TU CASA

Una herramienta basada  
en nuestra experiencia  
para ayudarte a pasar de  
“En venta” a “Vendido”





# Confía En Nosotros

Vender una casa puede ser complicado. Hay mucho que hacer, desde preparar la propiedad para la venta, comercializar el anuncio, hasta las negociaciones y el papeleo más burocrático. Si estás listo para embarcarte en el proceso de venta de tu casa, o simplemente quieres planificarlo, da tu primer paso con la “Guía para vender tu casa” de RE/MAX. Una herramienta basada en nuestra experiencia para ayudarte a pasar de “En Venta” a “Vendido.”

La “Guía para vender tu casa” de RE/MAX, incluye información relevante con consejos sobre cómo encontrar el Agente Inmobiliario adecuado, estrategias de venta para compradores, consejos sobre cómo realizar transacciones de forma segura en el entorno actual, qué hacer y qué no hacer al

anunciar y mostrar tu casa y términos importantes que debes conocer. Al familiarizarte con estos conceptos básicos para la venta de propiedades, estarás mejor equipado para llevar a cabo una venta inteligente y, con suerte, lucrativa.

# Elige un Agente RE/MAX Es la mejor decisión



## PREGUNTAS QUE HACER AL ELEGIR UN AGENTE

1. ¿Eres Agente Inmobiliario a tiempo completo?
2. ¿Cuánta experiencia tienes en mi barrio?  
¿Me puedes dar referencias?
3. ¿Cuántas casas has puesto a la venta y cuántas has vendido en el último año?
4. ¿Qué servicios y recursos ofreces?
5. ¿Cómo funciona el proceso de venta y qué se espera de mí?
6. ¿Cuánto tiempo están a la venta las casas en mi barrio?
7. ¿Cómo fijaría el precio y comercializaría mi casa?
8. ¿Cuál es tu plan de comunicación?
9. ¿Qué implica el contrato de exclusividad y cuáles son tus honorarios?
10. ¿Qué sucede si otro Agente localiza un comprador?
11. ¿Qué sucede si no estoy satisfecho con tus servicios?

Estudios demuestran que los vendedores que utilizan un Agente Inmobiliario profesional para representarlos, generalmente obtienen un mejor precio que aquellos que venden su propiedad por sí mismos.

Los Agentes RE/MAX tienen acceso a la información y las herramientas más actuales del mercado para ayudarte a fijar el precio y desarrollar un plan de comercialización de tu casa. Igual de importante, los Agentes RE/MAX, añaden objetividad a una transacción inherentemente emocional: la venta de tu casa. A medida que avanzas en el proceso, tu Agente RE/MAX puede guiarte en el confuso papeleo burocrático y ayudarte a tomar las decisiones correctas sobre la venta de tu casa.

El mercado inmobiliario es un océano muy grande y un Agente RE/MAX experimentado puede ayudarte a navegar por él. Visita [remax.es](https://www.remax.es) para localizar un Agente RE/MAX de tu zona.

## 3 Estrategias de venta para compradores que quieren

# cambiar de casa

Los compradores que quieren cambiar de casa a menudo están en una mejor posición que los que compran por primera vez. Por lo general, tienen ahorros y sobre todo una casa para vender, lo que hace que mudarse no sea un compromiso si no una decisión bien pensada. Pero los compradores que quieren cambiar de casa se enfrentan a su propio conjunto de necesidades que requieren una estrategia cuidadosamente estudiada. ¡Aquí te mostramos tres recomendaciones para estos compradores!

### VENDER PRIMERO, COMPRAR MÁS TARDE

La estrategia "vender primero" es ideal para el comprador que quiere cambiar de casa y no quedarse atascado pagando dos hipotecas simultáneamente. Vender primero la vivienda existente elimina el riesgo de tener que pagar dos hipotecas. También reduce las posibilidades de tener que bajar el precio si la venta no está ocurriendo lo suficientemente rápido para tu gusto. Ésta es una buena opción para los compradores que quieren

cambiar de casa que están confiando en los ingresos de la venta para financiar la nueva (y probablemente más cara) vivienda. Al vender primero, sabrás exactamente de cuánto dinero dispones para comprar tu próxima casa.

### ALINEAR LA COMPRA Y LA VENTA

Teniendo en cuenta todo lo involucrado, este enfoque es ideal, pero conseguirlo es otra historia.



Alinear las fechas de cierre de la compra y la venta puede ser complicado. Recuerda que hay tres partes en estas transacciones: tú, la persona a la que estás comprando y la persona a la que vendes. También, tendrás que mudarte el mismo día. En este escenario, el tiempo es tu mejor amigo y la flexibilidad tu salvación. Esto significa que has planeado con anticipación: has investigado barrios, tienes aprobada previamente una hipoteca y has comenzado el proceso de organización, orden y limpieza, antes de la gran mudanza.

### **COMPRAR PRIMERO, LUEGO VENDER**

Si estás comprando en un mercado de vendedores, entonces comprar primero podría ser el camino que seguir. Al comprar tu nueva casa antes de vender la antigua, no te sentirás apresurado a conformarte con

una propiedad que no cumple con tus necesidades y deseos, o tener que buscar opciones de viviendas temporales mientras compras en un mercado difícil. Este tipo de comprador todavía vive en su casa, lo que le permite disponer de tiempo para ir buscando propiedades hasta encontrar ese lugar perfecto. Este comprador normalmente requiere una hipoteca puente.

Tu estrategia de cambio de casa dependerá de una serie de factores como: tu situación financiera, las condiciones actuales del mercado inmobiliario, el nivel de confort personal e incluso tu personalidad. Considera ésto al tomar decisiones. Planifica con anticipación y trabaja con un Agente RE/MAX experto para garantizar una transacción fluida por ambas partes.



# La seguridad lo primero

Con RE/MAX, tienes estabilidad y comodidad sabiendo que tus necesidades inmobiliarias se están satisfaciendo de una manera segura y responsable.

¿Cómo lo hacemos? Comenzamos con lo que siempre obtienes de RE/MAX: un profesional inmobiliario dedicado con un extenso conocimiento y el apoyo que necesitas para ayudarte a vender tu casa y encontrarte una nueva. Cuando combinas eso con nuestras herramientas tecnológicas líderes en la industria, como los tours de 360 grados, puedes estar seguro de que el proceso de "En Venta" hasta "Vendido"... será un paseo, tal como se espera de RE/MAX.

## HOME STAGING VIRTUAL

Una casa se puede organizar de forma remota utilizando fotos y vídeos proporcionados por el propietario de la casa. Al vender una propiedad vacía, el software de Home Staging Virtual 3D utiliza medidas de habitación para generar representaciones, con muebles a escala, color de pintura y decoración que está de moda, no se requieren visitas al hogar, alquiler de muebles o trabajo in situ. Ponte en contacto con tu Agente RE/MAX para obtener más información sobre estos servicios.



## VISITAS SIN CONTACTO

¿Listo para mostrar a los compradores cuál podría ser su próxima casa? Hay muchas maneras de llevar a cabo visitas que son eficaces, estando todos seguros. Tu Agente RE/MAX puede programar un “open house” virtual o una presentación para Agentes o compradores, promocionando el evento en redes y subiéndolo a través de un vídeo en vivo o pregrabado.

### VISITAS SIN CONTACTO. BUENAS PRÁCTICAS

En los casos en que se requiera una visita en persona, tu Agente puede minimizar el contacto:

1. Manteniendo sólo las visitas programadas, sin Open House.
2. Limitando las visitas a una o dos personas del mismo núcleo a la vez.
3. Proporcionando desinfectante de manos, mascarilla, guantes y fundas para zapatos antes de entrar.
4. Encendiendo todas las luces tú mismo.
5. Dejando las puertas, armarios y áreas de almacenamiento abiertas.
6. Haciendo que las áreas de servicio del hogar sean accesibles.
7. Limpiando todas las superficies que habitualmente más se tocan, antes y después de cada visita.



# Vendedor, qué hacer y qué no hacer

## QUE HACER

### Organizar y Limpiar

Quieres que los compradores imaginen tu casa como la suya propia, así que toca ordenar. Eliminar el exceso de decoración, guardar los artículos de colección y los juguetes de los niños y eliminar toda evidencia física de que hay mascotas. También toca limpiar todo, desde los zócalos hasta los techos. Además, mantén la casa a una temperatura ambiental cómoda.

### Actualizaciones y Mantenimiento

Impresiona a los compradores con reformas simples, pero visualmente atractivas. En el interior, considera cambiar las bombillas antiguas, pintar paredes oscuras con tonos claros y quitar alfombras. En el exterior, recorta arbustos y árboles, mantén la hierba cortada y planta flores o agrega arbustos para una llamativa primera impresión.

### Organizar y Categorizar

Todo tiene su lugar. Organiza los muebles para crear un efecto óptico de mayor tamaño, deja espacio para caminar y deja que entre la luz natural en la habitación. Si no estás seguro, consulta con un Home Stager profesional. También tendrás que organizar todos tus documentos: cartas de bancos, facturas de suministros, manuales de electrodomésticos, etc. A continuación, clasifícalos en un archivador para tener fácil acceso.

### Respetar y Responder

Te puede gustar tu casa, pero no todos lo verán así. Respetar las opiniones de los profesionales (tasadores, Agentes, home stager, etc.,) sobre qué cambios se pueden hacer en tu hogar para que sea más atractiva para más personas. No te ofendas por una oferta baja; responde al comprador y hazle saber que la oferta era demasiado baja, pero que estás deseando aceptar una mejor.

## QUE NO HACER

### Retrasarse

Vender tu casa es un trabajo duro. No te relajes, mantén al día de tus responsabilidades. Mantén tu hogar limpio y el patio en buen estado durante todo el proceso. Una vez que encuentres un comprador, no dejes de pagar las facturas, hipoteca y suministros para no tener costes adicionales que cubrir al cierre de la operación.

### Adelantarse

Vender una casa lleva tiempo. No trates de adelantarte a la tendencia y entablar negociaciones con compradores que no están pre-aprobados para una hipoteca. No pongas un precio excesivo, escucha a tu Agente y establece un precio acorde a las condiciones del mercado. Fijar precios demasiado altos puede ralentizar la venta y hacer que la propiedad parezca poco atractiva, defectuosa u obsoleta.

### Esconderte o merodear

Tu casa necesita estar disponible, tú no. No hagas que tu casa no esté disponible para las visitas solicitando un día de aviso o no contestando el teléfono o el correo electrónico. Tu casa debe estar lista cuando los compradores lo estén. No merodees durante las visitas. A los compradores les gusta tener espacio y pueden sentirse incómodos expresando sus opiniones si tú estás presente.

### Hacerlo todo o no hacer nada

Trabajar con un Agente Inmobiliario puede ser invaluable. ¿Por qué tratar de hacerlo todo cuando se puede contratar a un Agente profesional con la experiencia y los conocimientos para hacerlo? Sin embargo, cuando contrates a un Agente Inmobiliario, no se lo dejes todo a ellos. Tú tendrás una serie de responsabilidades personales que gestionar para ayudar a que la venta de tu casa sea un éxito.



## LIMPIAR EL DESORDEN

Si estás vendiendo tu casa y preparándola para las visitas, limpia el desorden. Una buena manera de empezar, es pasar por todo lo que no usas a diario y crear tres pilas: guardar, donar y tirar.

### Guardar

Para los artículos que estás guardando, haz una búsqueda online de "trasteros portátiles y contenedores móviles". Estos prácticos contenedores se pueden alquilar mensualmente y de esta manera evitar los trasteros tradicionales. Se entregan en tu casa, los llenas, los recogen y lo almacenan por ti hasta que estés listo para añadir más cosas, o llevarlo a tu nueva casa!

### Donar

Para los artículos que estás donando, una serie de organizaciones benéficas ahora ofrecen recogidas de donaciones programadas. Visita el sitio web de tu organización benéfica favorita para saber cuándo estarán en tu barrio.

### Tirar

Para los artículos que vas a tirar, primero asegúrate de que se pueden desechar. Ciertos artículos deben reciclarse o eliminarse adecuadamente. Consulta el sitio web de tu municipio para encontrar una manera conveniente y asequible de deshacerse adecuadamente de ciertos materiales. Si lo que realmente tienes puede ser chatarra, considera alquilar un contenedor de basura para grandes cantidades.

Para obtener una lista más amplia de sugerencias de preparación para cada tipo de habitación, pídele a tu Agente RE/MAX una copia de la "Guía de Home Staging" de RE/MAX.

## 6 SUGERENCIAS DE HOME STAGING

¿No estás interesado en contratar a un Home Stager profesional? Considera estas seis sugerencias para ayudar a mejorar la apariencia de tu hogar:

- 1. CORRIGE** pequeños defectos o imperfecciones; los compradores no quieren heredar problemas de mantenimiento.
- 2. RETIRA** el exceso de muebles y despeja las encimeras para hacer que el espacio utilizable y las habitaciones parezcan mayores.
- 3. LIMPIA** y organiza todo, incluyendo el garaje, armarios, trasteros y lavaderos. Los compradores lo miran todo.
- 4. LIMPIA** las ventanas, abre las cortinas y enciende las luces en habitaciones tenues para iluminarlas y hacer que parezcan más grandes.
- 5. PINTA** las paredes en tonos neutros y guarda las fotos familiares para que los compradores puedan imaginar los colores y fotos de su preferencia.
- 6. ORGANIZA** el patio; limpia los caminos, corta el césped, planta flores, y retira telarañas del marco de la puerta.



# Glosario del vendedor

- 1. Precio de venta:** El precio que el vendedor ha accedido para comercializar su propiedad. El precio de venta es diferente del precio de venta final, que es el precio final que ha sido acordado por el comprador y el vendedor.
- 2. Mercado equilibrado:** Hay un equilibrio entre compradores y vendedores en el mercado, lo que significa que las ofertas razonables son a menudo aceptadas por los vendedores, y las casas se venden dentro de un período de tiempo razonable y los precios se mantienen estables.
- 3. Financiación puente:** Un préstamo a corto plazo diseñado para "cerrar" la brecha de los compradores que han adquirido su nueva casa antes de vender la que tienen. Este tipo de financiación es común en el mercado de vendedores, permitiéndole a los compradores obtener una vivienda sin tener que vender primero.
- 4. Mercado de Compradores:** Hay más casas en el mercado que compradores, dándole al número limitado de compradores más opciones y mayor poder de negociación. Las casas pueden permanecer en el mercado más tiempo y los precios pueden mantenerse estables o bajar.
- 5. Enseres/Mobiliario:** Artículos del hogar que se pueden quitar sin hacer ningún daño a la propiedad, como cortinas, pero no las barras de cortina ya que están físicamente unidas a la casa. Estos artículos generalmente no se incluyen en la compra, a menos que se especifique en el Acuerdo de compra-venta.
- 6. Cierre:** Éste es el último paso en el proceso de venta. Una vez que todas las condiciones de oferta descritas en el Acuerdo de compra-venta se han cumplido al final del período de cierre, la propiedad se transfiere al comprador y las llaves se intercambian en la fecha de cierre descrita en la oferta.
- 7. Oferta condicional:** Cuando la venta de la casa depende de condiciones predeterminadas, como "condicionada a financiación". Si no se cumplen las condiciones, el comprador puede retirarse de la transacción.
- 8. Contraoferta:** Cuando la oferta original de compra de una casa es rechazada por el vendedor, éste puede contraofertar con ajustes, generalmente con el precio o términos de la compra, como la fecha de cierre.
- 9. Atractivo externo:** El aspecto de la propiedad cuando se ve desde la acera. Incluye el exterior de la casa, el patio delantero y cualquier otra cosa que sea visible desde la calle.
- 10. Análisis Actual de Mercado:** Su Agente Inmobiliario proporciona una CMA (Current Market Assessment por sus siglas en inglés) durante el proceso de venta y es gratuita. Este informe ayuda a determinar el precio de venta de la vivienda, utilizando la información actual del mercado inmobiliario, como la oferta y la demanda, la temporada, información del hogar, como la ubicación, antigüedad, metros cuadrados y más.



**11. Accesorios:** Son elementos que están físicamente conectados a la casa y requieren herramientas para quitarlos. Se incluyen como parte de la compra. Por ejemplo, luces de techo, tiradores de puertas y electrodomésticos. Si el vendedor planea llevarse consigo algún accesorio cuando se mude, hay que retirarlos antes de poner en venta la propiedad o asegurarse de especificarlo en el Acuerdo de Compra-venta.

**12. FSBO:** Acrónimo de *"For Sale By Owner"*. Significa que el vendedor no ha contratado los servicios de un Agente Inmobiliario para la venta de su casa. En un FSBO, el vendedor evitará pagar la comisión del Agente Inmobiliario, que se divide entre el Agente vendedor y el Agente comprador.

**13. Tasación online:** Una tasación online es una herramienta, que normalmente se encuentra online y ayuda a los vendedores a estimar el valor de su propiedad. El resultado es una estimación diferente de una evaluación detallada de la propiedad proporcionada por un Agente Inmobiliario.

**14. Relación precio inicial - precio final:** La diferencia entre el precio de venta inicial y el precio final de venta, expresado como porcentaje. Si la relación precio inicial - precio final es superior al 100%, la casa se vendió por más del precio inicial. Si está por debajo del 100%, la casa se vendió por debajo.

**15. MLS:** Acrónimo de *"Multiple Listing Service"*. Sistema de venta inmobiliario operado conjuntamente por varias inmobiliarias, para dar un mayor servicio a los clientes.

**16. Oferta:** Una oferta es un acuerdo legal para comprar una propiedad. Una oferta puede estar condicionada a una serie de factores, como la financiación o inspección de la vivienda. Si no se cumplen las condiciones, el comprador puede cancelar su oferta.

**17. Transferencia de hipoteca:** Cambio de su hipoteca (con la tasa de interés y los términos existentes) de una propiedad a otra.

**18. Mercado de vendedores:** En el mercado de vendedores, hay más compradores que casas a la venta. Con menos casas en el mercado y más compradores, las casas se venden rápidamente. Es probable que los precios aumenten y que se reciban múltiples ofertas. Múltiples ofertas dan al vendedor poder de negociación y las ofertas condicionales pueden ser rechazadas.

**19. Home Staging:** Preparar una casa para la venta para atraer a una amplia gama de compradores. El proceso de Home Staging, a menudo incluye ordenar y limpiar, eliminar objetos personales, limpieza profunda y pequeñas reparaciones, como pintar y reorganizar muebles.

**20. Ofertas virtuales:** El proceso de compra de vivienda llevado a cabo utilizando medios digitales. Algunas herramientas comunes utilizadas incluyen los Tours de 360°, visitas virtuales, firma digital y transferencias electrónicas.



**remax.es**

Deja que nuestra experiencia te guíe

**Javier Camacho Silva**  
Asesor Inmobiliario

T. 91 591 25 74  
M. 635855488

[javier.camacho@remax.es](mailto:javier.camacho@remax.es)



**RE/MAX**  
URBE

Cada oficina es de propiedad y operación independiente. La información contenida en esta guía es sólo para fines informativos y educativos, y no es asesoramiento legal, comercial o inmobiliario. A pesar de que hemos tomado todas las medidas para intentar asegurarnos de que la información presentada es precisa, actualizada y útil, no podemos garantizar que sea completa, correcta o actual. Esta guía no sustituye el asesoramiento profesional. Las leyes, regulaciones y prácticas inmobiliarias pueden variar de mercado en el mercado. Consulta con profesionales locales para obtener asesoramiento específico.