

A man and a woman are shown from the waist up, smiling and carrying large cardboard boxes. They are in a room with more boxes on the floor. The background is a solid blue color.

# JBM!

servicios inmobiliarios



**Vender tu casa es una decisión importante,** que requiere tener las ideas claras y considerar una serie de cuestiones para que el resultado sea el deseado. En ocasiones puede convertirse en un verdadero quebradero de cabeza por eso, **en esta GUÍA queremos darte las claves para vender tu casa con éxito y que el proceso sea mucho más sencillo.**

# Voluntad: razones para vender tu casa

Lo primero que debes tener en cuenta es qué razones te motivan para vender tu casa. Las más comunes son:



## Económicas:

Ya sea por problemas para pagar la hipoteca o porque tu situación económica haya mejorado y quieras una casa más grande, en otra zona o mejor.



## Laborales:

Necesidades de desplazamiento de ciudad por un cambio de trabajo o trabajar en casa.



## Familiares:

La familia se amplía, algunos miembros se independizan, existe una separación o se recibe una herencia, por ejemplo.



## Qué aporta valor a tu casa y qué no

### Sí aporta valor

- ✓ Orientación /Vistas / Distribución
- ✓ Estado de la vivienda
- ✓ Precio ajustado a mercado
- ✓ Acciones de marketing

### No aporta valor

- ✗ El dinero que necesitas para venderla
- ✗ Lo que te gastaste en comprarla
- ✗ El precio de la nueva casa que vas a comprar
- ✗ Tu apego emocional a la vivienda



The background of the image shows the silhouettes of three people—a woman and two men—standing in front of a house. They are gathered around a large document or map that the woman is holding, and they appear to be discussing it. The scene is dimly lit, with the house's interior lights visible through the windows, creating a warm but dark atmosphere. The overall image has a blue color overlay.

# **Consejos para vender tu propiedad**



01

# Recopila la documentación que necesitas para venderla

En primer lugar, comprueba si tu vivienda tiene algún tipo de protección oficial o social y qué limitaciones existen para su venta. A continuación localiza la siguiente documentación:



## ESCRITURA

La escritura es el documento que acredita la titularidad de la vivienda por lo que la necesitas para demostrar que es tuya, sin ella no podrás venderla. También tendrás que certificar el estado de cargas de la vivienda.



## PAGOS COMUNIDAD DE PROPIETARIOS

Es necesario demostrar que no hay deudas con la comunidad de propietarios mediante un certificado emitido por el administrador de la misma.



## IBI

Debes justificar que eres el sujeto pasivo y estás al corriente en el pago del **Impuesto de Bienes Inmuebles**



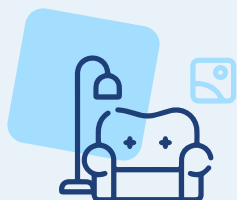
## CERTIFICADO ENERGÉTICO

La ley obliga a que todas las viviendas tengan vigente este certificado, y es el propietario el obligado a que su propiedad disponga de este documento.



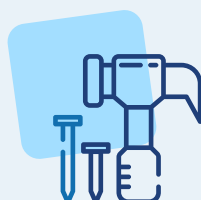
# Mejora el aspecto de tu vivienda

El aspecto de la vivienda es muy importante, ya que ayudará a dar una buena impresión a los posibles compradores.



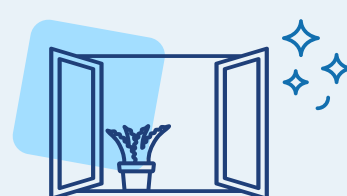
## DESPERSONALIZACIÓN

Moderniza la decoración de tu casa y hazla más impersonal. Ordénala y elimina objetos personales y fotos. El posible comprador debe imaginarse su hogar allí.



## ARREGLAR DESPERFECTOS

Arregla desperfectos como enchufes caídos, cables sueltos, manchas de humedad o marcas de cuadros en las paredes.



## PREPARA LA VISITA

Antes de que los interesados en la vivienda acudan a visitarla hay que adecuarla para mejorar su aspecto, subiendo persianas, encendiendo las luces y ventilando, entre otros detalles.



03

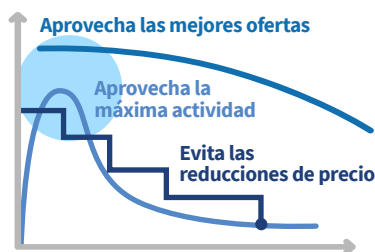
# Fija un precio ajustado al mercado

Para vender tu casa es crucial que el precio de la misma sea correcto y tenga en cuenta el mercado y el estado real de la vivienda. Debes conocer el precio de mercado de tu zona, con quién estás compitiendo y saber negociar.



## RELACIÓN CALIDAD-PRECIO

Lo más probable es que las personas interesadas en la vivienda la encuentren en un portal de internet. Incluirla o no en su lista de favoritas dependerá de su relación calidad-precio. Tu casa debe parecerles una buena compra.



## TEORÍA DEL PESCADOR

Es importante estar seguro de que quieres vender tu casa cuanto antes. No tener prisa por vender la casa y establecer un precio demasiado elevado por motivos equivocados o personales será perjudicial para una venta justa en un futuro. El precio debe adaptarse a la demanda, si no lo hace acabarás vendiendo tu casa por un precio mucho inferior al que querías y al que tu casa merecía según el mercado. Debemos evitar, además, una salida en falso, es decir, es necesario poner especial hincapié en la importancia del precio durante los primeros días en el mercado, ya que son los de mayor actividad y presencia.



# 04 Promociona tu inmueble

Si quieres vender tu casa debes darla a conocer a través de estas herramientas:



## FOTOGRAFÍAS

Las fotografías deben estar hechas por un profesional ya que serán uno de los principales motivos por el que los posibles compradores se decidan a visitarla.



## PORTALES INTERNET

El primer sitio que visitan las personas interesadas en comprar una casa son los portales inmobiliarios de internet, así que si quieres que tengan tu casa en cuenta publícala en los portales más visitados.



## CARTELERÍA

Da a conocer a todo el mundo que tu casa está en venta, coloca un cartel en el sitio más visible.



# 05 Atiende tus visitas



## DOSSIER

Prepara unos cuadernos con la información más importante de tu vivienda para entregársela a aquellos que la visiten. Incluye un plano, un cuadro de las superficies, datos importantes como los gastos de comunidad y las fotos más bonitas. Haz que tu casa se mantenga en la mente del comprador.



## FILTRADO POSIBLES COMPRADORES

Asegúrate que las personas que visitan tu casa puedan adquirirla económicamente hablando y cumplan tus requisitos. No hagas esfuerzos innecesarios.



## GESTIÓN DE VISITAS

Recibirás muchas llamadas de curiosos y visitas de personas que no están realmente interesadas en tu vivienda. Es fundamental que te des cuenta de qué visitantes se han interesado de verdad por tu casa y comiences el proceso de negociación cuanto antes.





# Negociación y proceso de venta

A la hora de negociar y formalizar la compra debes tener en cuenta estos aspectos:



## **GASTOS**

Impuestos, gastos de la hipoteca, gastos de notaría, gastos de comunidad...



## **PLAZOS**

Señal, firma contrato de arras, forma de pago...



## **ENTREGA**

Entrega de llaves y formalización venta.



# ¿Te ves capacitado para vender tu casa? ¡Te ayudamos!

## ¿Cómo podemos ayudarte?

- Estudio de mercado para fijar el precio.
- **Asesoramiento para adecuar tu vivienda.**
- Plan de marketing y comunicación personalizado.
- **Gestión de llamadas y visitas.**
- Gestión de la documentación.
- **Negociación (siempre con tu consentimiento)**
- Asistencia en la formalización de la venta.

## Nuestro compromiso

- Siempre te diremos la verdad, aunque a veces no te guste.
- **Te mantendremos puntualmente informado.**
- Siempre negociaremos teniendo en cuenta tus intereses.
- **Estaremos accesibles siempre que nos necesites.**
- Aplicaremos las mejores técnicas de negociación y posicionamiento fruto de la aplicación de nuestros procesos e innovación constante.
- **Te acompañamos en todo el proceso de compra-venta, desde que tomas la decisión de poner tu casa a la venta hasta después de la firma en notaría.**
- Seremos socios y siempre nos tendrás a tu lado.

*Datos de contacto:*



### CASTELLÓN

Calle Colón, 30 Bajo derecha  
12001 Castellón



### PEÑÍSCOLA

Avenida España, 17  
12598 Peñíscola

Teléfono de contacto:  
**964 489 180**

**[www.jbm.com.es](http://www.jbm.com.es)**