

GUÍA PARA VENDER TU VIVIENDA

Acertar tu propósito de hogar, con seguridad y confianza, es nuestra razón de ser

 **Forcada**
INMOBILIARIA

 **api** Col·legis
i associació
d'agents
immobiliaris

 **TROVIMAP**

inmobiliariaforcada@gmail.com

inmobiliariaforcada.es

Tel. 617 127 799

API: A13702

SERVICIOS INMOBILIARIOS



COMPRAVENTA Y ALQUILER
CASAS, PISOS, LOCALES, SOLARES

SERVICIO
INTEGRAL ALQUILERES

TRAMITACIÓN
HIPOTECAS

REFORMAS

SEGUROS

ARQUITECTO TÉCNICO
CÉDULAS
CERTIFICADO ENERGÉTICO

PROYECTOS
DE LEGALIZACIÓN
Y NUEVAS CONSTRUCCIONES

SUMARIO

- Inmobiliaria Forcada
- Misión, visión y valores
- Cuestionario del vendedor
- Plan de marketing personalizado
- Documentación
- Saber fijar el precio correcto
- Consejos para vender tu casa
- Grandes mitos sobre la venta
- Los gastos de la venta
- Si no puedes vender, nosotros te lo alquilamos

UNA EMPRESA FAMILIAR FUNDADA EN 2022

Con el objetivo de facilitar las transacciones inmobiliarias entre compradores y vendedores.

Algunos datos acerca de nosotros:

- Inscrita Registro Agentes Inmobiliarios de Cataluña
- 1 oficina en La Garriga.
- Asesores inmobiliarios expertos en venta y alquiler de vivienda residencial en el Vallès Oriental.
- Miembros del colegio de APIS.
- Colaboradores de Trovimap.



NUESTRA MISIÓN

Nos enfocamos en maximizar el valor de los activos inmobiliarios mediante la innovación y la personalización de soluciones para lograr los mejores rendimientos y oportunidades de crecimiento para nuestros clientes.



NUESTRA VISIÓN

Ser referentes en el sector inmobiliario, brindando servicio excepcional mediante atención personalizada y dedicación total para maximizar el valor de los activos inmobiliarios para nuestros clientes.



NUESTROS VALORES

- Trabajo en equipo
- Pasión Inmobiliaria
- Calidad.
- Honestidad



CUESTIONARIO DEL VENDEDOR

PARA VENDER SU CASA SIN LA AYUDA DE UN PROFESIONAL INMOBILIARIO, USTED DEBERÍA SER CAPAZ DE RESPONDER “SÍ” A CADA UNA DE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS.

PRECIO

¿Tengo suficiente información para fijar el precio realista de mi propiedad?

¿Estoy familiarizado con los precios de propiedades comparables que se han vendido recientemente, por tanto, estoy basándome en el precio de venta real y no en el precio de oferta?

CUESTIONES LEGALES

¿Puedo obtener contratos adecuados y prever los conflictos?

¿Conozco la legislación en materia de compraventa y las obligaciones que dimanan de los diferentes negocios jurídicos que pueden utilizarse para vender mi propiedad?

LAS NEGOCIACIONES

¿Puedo manejar el conflicto natural de intereses cuando se trabaja directamente con un comprador, tratando de proteger a mis propios intereses frente a mi deseo de venderle?

MARKETING

¿Tengo una comprensión completa de la comercialización de bienes inmuebles y soy capaz de exponer mi propiedad a través de canales profesionales, y cuento con una base de datos de compradores reales que actualmente están buscando propiedades en mi zona?

COMPRADORES CUALIFICADOS

¿Puedo cualificar la capacidad de los compradores y manejar las preguntas generando confianza en los datos y estudios que ofrezco sobre la zona?

¿Puedo diferenciar entre los curiosos, los que están empezando a mirar y los compradores serios?

¿Seré capaz de hacerles un seguimiento a todos aquellos que muestren interés por mi casa?

FINANCIEROS

¿Tengo el conocimiento de cómo está el mercado hipotecario?

¿Puedo ayudar a los compradores a encontrar la financiación y estoy dispuesto a ello?

INCONVENIENTES

¿Estoy dispuesto a renunciar a los planes sociales, familiares o de trabajo durante un periodo prolongado, para poder enseñar la casa y estar disponible cuando el comprador lo requiera?

SEGURIDAD Y VIGILANCIA

¿Estoy dispuesto a recibir a extraños en casa sin cualificación ni evaluación previa?

¿Estoy dispuesto a recibir a curiosos y desconocidos que no sé si quieren comprar u ocultan otras intenciones?

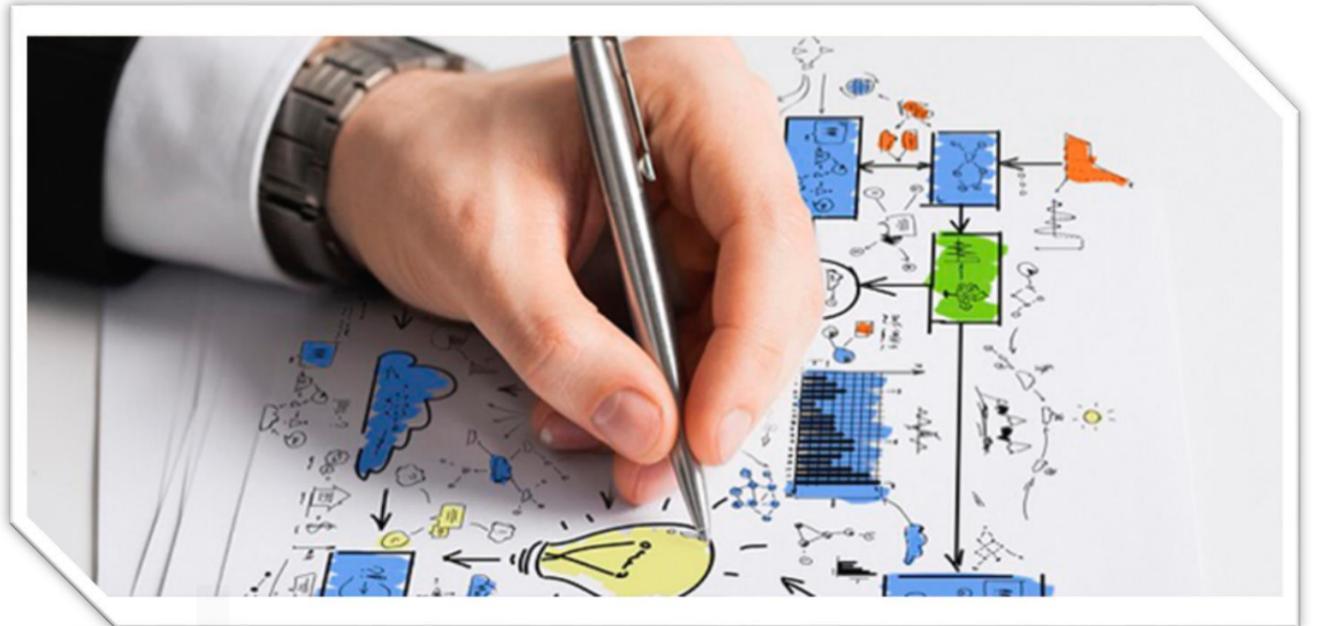
A menos que usted haya respondido “Sí” a todas las preguntas anteriores, las habilidades, la formación y la experiencia de un profesional de ventas especializado en su zona, podría ser la mejor ayuda para vender su propiedad. Tenga en cuenta que muy pocos vendedores que tratan de vender sus propiedades de manera particular tiene éxito. Otros muchos han sufrido molestias, pérdida de tiempo, y la frustración en su empeño de tratar de vender su propiedad, sin llegar a su objetivo final de venta en el mejor precio posible, en el menor tiempo posible y con los menores inconvenientes.

Vamos a demostrar por qué Inmobiliaria Forcada, ¡debería ser su elección!

PLAN DE MARKETING EXCLUSIVO Y PERSONALIZADO

Ofrecemos una variedad de servicios de venta inmobiliaria para ayudarle a maximizar el valor de su propiedad y encontrar el comprador adecuado. Estos servicios incluyen:

- Inspección detallada de su propiedad.
- Elaboración de un Análisis Comparativo de Mercado (ACM).
- Informe de valoración gratuito.
- Consejos sobre cómo mejorar su propiedad para la venta.
- Reportaje fotográfico 3D y profesional de su propiedad.
- Producción de material gráfico para entregar a los compradores.
- Señalización con cartelería in situ de su propiedad en venta.
- Publicación en nuestra página web y difusión por correo electrónico a nuestra lista de compradores activos.
- Compartir su propiedad en nuestras redes sociales y por Whatsapp.
- Comunicar a los vecinos de su edificio o comunidad.
- Campaña de buzoneo en la zona con folleto personalizado para su propiedad.
- Publicar en los principales portales inmobiliarios.
- Compartir su propiedad con los miembros de las asociaciones inmobiliarias a las que pertenecemos.



EN VENDA

PREU

€€€€

Encertar el teu propòsit de llar, amb seguretat i confiança, és la nostra raó de ser

Descripció

Immoble amb una rendibilitat bruta anual de lloguer del 4% - 5% i una rendibilitat neta anual del 3,8% - 4,5%. A 1 minut a peu del centre del poble, en una comunitat molt tranquil·la i agradable es situa aquest espectacular Dúplex de tres dormitoris amb plaça de garatge!

Detalls

Ctra. Nova 15. 125 m² quadrats útils distribuïts en planta 3^a i 4^a d'un edifici amb cinc habitatges per planta.

- Ampli saló menjador.
- 3 habitacions.
- 2 banys.
- balcó i terrassa.
- Plaça d'aparcament.

617 127 799

www.inmobiliariaforcada.es

ci Llerona 100, 2^o, 08530,
La Garriga

Made with PosterMyWall.com





DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA COMERCIALIZAR SU VIVIENDA

Al inicio o durante la venta

- Escritura de la vivienda
- Nota simple
- Certificado energético
- Último recibo pagado del IBI
- Estatutos y normas de la comunidad (derramas pendientes...)
- Planos de la vivienda
- Cédula de habitabilidad
- Certificado de Inspección - Técnica de Edificios (ITE) (+45 años)

Al encontrar comprador

- Contrato de arras

En el momento de la firma

- Certificado de deuda pendiente (hipoteca sobre la casa)
- Certificado de estar al corriente con los gastos de la comunidad
- Últimas facturas pagadas de suministros (agua, luz, gas)

¿Han realizado obras en su vivienda en los últimos años?

¿De qué tipo?

.....

.....

.....

¿Han realizado obras en la comunidad recientemente?

¿De qué tipo?

.....

.....

.....

Hoy puedes tener tu piso vendido, ¿Te decides?

SABER FIJAR EL PRECIO

UNA BUENA PUESTA EN ESCENA LE HARÁ GANAR DINERO

Establecer un precio de venta alto y luego negociar a la baja con los compradores en realidad es erróneo, ya que corre el riesgo de alejar a los compradores desde el primer día.

Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de la venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo máximo posible por la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado. He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio.

➤ Una casa cara ayudará a los competidores a vender la suya

Tu casa servirá para que otros en tu barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras cosas.

➤ El vendedor perderá posibles compradores interesados

Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegaran a ver la propiedad.

➤ La propiedad se quemará en el mercado

La gente evita las viviendas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo con ellas, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 30 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.

➤ La propiedad tendrá problemas con la tasación

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, en el banco saben lo que vale una vivienda en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación.

COMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO

¿HAS DECIDIDO PONER EL PRECIO ADECUADO?

Si es demasiado bajo perderás dinero y si es demasiado alto también perderás dinero. Parece una tarea imposible pero nosotros tenemos las herramientas para ayudar a los vendedores a fijar el precio correcto. Hacemos un análisis exhaustivo de tu vivienda, y la comparamos con ventas recientes en la zona, y con esta información nos sentamos contigo y decidimos un buen punto de partida. Decidimos el punto de partida, pero tenemos que estar pendientes de los mercados, porque pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de ajustarnos a ellos.

CÓMO ACTUAR DURANTE EL PROCESO DE LA VENTA

Si no hay visitas (Está un 10% alto)

1 o 2 visitas al mes sin ofertas (Está entre un 6 y un 8% alto)

3 o 4 visitas al mes y alguna oferta (Está entre un 3 y un 5% alto)

5 o 6 visitas al mes y muchas ofertas (En la diana)





PIDA INFORMACIÓN DE NUESTRO SERVICIO DE HOME STAGING

Y ACELERA LA VENTA DE TU VIVIENDA A UN MAYOR PRECIO

Esta técnica permite realzar tu vivienda y darle un aspecto más atractivo a posibles compradores a través de diferentes recursos.

CONVERTIREMOS LA VIVIENDA EN UN SITIO NUEVO, ACOGEDOR Y CON VIDA.



4 CONSEJOS PARA VENDER TU CASA MÁS DEPRISA

UNA BUENA PUESTA EN ESCENA LE HARÁ GANAR DINERO

1º LUMINOSIDAD

- * Instala bombillas de máxima potencia para conseguir que tu casa brille más.
- * Limpiar los cristales y subir las persianas en las visitas.
- * Dejar todo encendido durante la visita.

2º PINTA DE BLANCO. SOBRE TODO LAS HABITACIONES OSCURAS

- * Y además pinta las juntas de los azulejos, obtendrás un gran beneficio.

3º DESPEJAR ESTANCIAS SOBRECARGADAS

- * Vestir espacios vacíos.

4º Y SI FUERA NECESARIO NEUTRALIZAR OLORES

- * Si fumas, te aconsejamos fumar en el balcón durante el proceso de venta.
- * Si tienes perros, sacarlos durante las visitas.

3 GRANDES MITOS SOBRE LA VENTA DE TU CASA

El uso de agentes inmobiliarios que rebajen sus honorarios es una buena manera de ahorrar dinero a la hora de vender tu casa.

La verdad: Los agentes que cobran honorarios más bajos, generalmente hacen menos por ti; poco más que poner un cartel de SE VENDE. Por término medio, los agentes que cobran honorarios completos venden más deprisa y mejor que los más baratos. Ese ahorro de unos pocos miles de euros puede costarte muy caro.

Todos los agentes son iguales

La verdad: Como en cualquier otra profesión hay agentes muy buenos y otros que no lo son. Un gran agente conoce el mercado, tiene una experiencia probada, y puede vender tu casa rápidamente y por el mejor precio posible, en los tiempos buenos, y en los malos también. Tienes que buscarte el mejor agente posible. El dinero y los quebraderos de cabeza que te vas a ahorrar, merecen la pena.

Debes elegir el agente dispuesto a vender tu casa por el precio más alto.

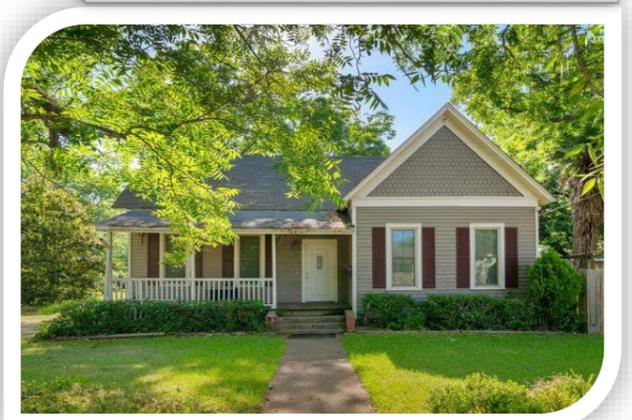
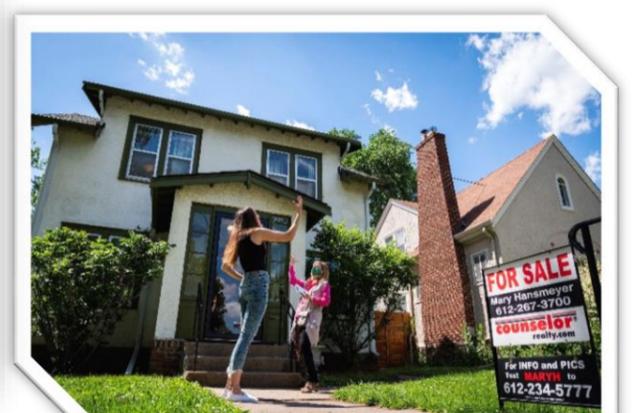
La verdad: Los agentes con poca experiencia, o los más astutos, con frecuencia tratarán de conseguir encargos de venta diciéndoles a sus clientes que pueden pedir un precio poco realista. Tras unas pocas semanas te pedirán en función del que te hable más claro y te ofrezca el mejor plan de comercialización, e insistir en que te muestren un estudio de mercado riguroso. Debes basar tu precio de venta en este análisis de mercado.



LOS GASTOS DE LA VENTA

¿QUÉ GASTOS VOY A TENER QUE AFRONTAR?

- Gastos de cancelaciones registrales de las hipotecas, o cualquier otra carga.
- Plusvalía municipal.
- I.B.I del año del curso.
- Impuestos en declaración de la renta (Aconsejamos consultar con un asesor fiscal).
- Si usted es NO residente en España, el comprador le retendrá el 3% del importe del precio de la vivienda para abonarlo en la agencia tributaria.
- Honorarios de la agencia inmobiliaria.





SI NO PUEDES VENDER, NOSOTROS TE LO ALQUILAMOS

Si no puedes vender porque el precio de mercado comentado en base a nuestros informes no te parece correcto, o porque tienes más hipoteca del precio de mercado, no lo dudes, en Inmobiliaria Forcada te podemos ayudar a alquilar tu vivienda con total tranquilidad.

Gestión básica, coste 0€ para el propietario:

- Redacción del contrato de alquiler.
- Estudio de solvencia del inquilino.
- Informe de valoración de inmueble.
- Localización del arrendatario.
- Realización de las visitas.
- 6 meses de seguro de impago gratuito.

Administración del alquiler, 240€ anuales:

- Tramitación domiciliación recibos, con duplicado al propietario.
- Cobro mensual del alquiler.
- Inventario contenido inmueble, escrito, fotográfico, video.
- Visitas para revisar el estado del inmueble cada 6 meses.
- Gestión de incidencias.

IMPUESTOS A PAGAR POR UN PISO EN 2022

Pago del IRPF en la declaración de la renta:

- Se debe informar de la propiedad y hacer la declaración de los ingresos brutos del alquiler del inmueble.

Declaración de gastos deducibles de los impuestos a pagar:

- Intereses hipotecarios.
- Reparaciones del hogar.
- IBI, tasa residuos y alumbrado.
- Dedución del impago de la renta como gastos, gastos de comunidad y suministros si los paga el propietario.
- Amortización de la vivienda y bienes inmuebles.
- Importes de la prima de seguros de hogar e impago.
- Gastos de formalización del contrato.
- Deduciones fiscales para propietarios que bajen el alquiler.



10%
de descuento
a través de
INMOBILIARIA
FORCADA

Escenificamos los espacios para crear sensaciones positivas, vender más rápido y a un mejor precio.



OFICINA, LA GARRIGA
c/Llerona 100, 2ºC
inmobiliariaforcada@gmail.com
inmobiliariaforcada.es
617 127 799