

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

GUÍA PARA VENDER TU CASA



¿Por qué quieres vender tu casa?

Lo primero que debes hacer será **identificar** los motivos para **vender tu casa**

MOTIVOS ECONÓMICOS: ¿Tu capacidad económica ha cambiado para mayor o para menor?

MOTIVOS FAMILIARES: ¿La familia aumenta y necesitas más espacio? ¿La familia disminuye y necesitas menos espacio? ¿Motivos de separación? ¿Quizás una herencia?

MOTIVOS DE MOVILIDAD GEOGRAFICA: ¿Traslado por motivos de trabajo? ¿Quieres vivir más cerca de la familia?

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

4 cosas que venden TU CASA

La Conservación:

No importa cómo de antigua sea tu casa, siempre que esté bien cuidada y sin desperfectos. Además, podemos ayudarte implementando métodos económicos para hacer que tu casa parezca más atractiva para los compradores.

Algunos cambios y reparaciones estratégicas pueden suponer un cambio muy importante.

El Agente y las acciones de Marketing:

El Agente que elijas puede cambiar drásticamente la velocidad con la que vendas tu casa y el precio que obtengas por ello.

Los agentes que triunfan en el mercado deben conocerlo bien. De este modo, tu casa obtendrá la máxima exposición en el mercado.

Precio:

Tu agente inmobiliario debe asesorarte sobre la horquilla de precio en la que tu casa puede venderse.

Es importante adecuar el precio de venta a la coyuntura socioeconómica, condiciones de la vivienda, así como el valor de mercado.

Su situación:

La situación tiene un impacto definitivo sobre el valor.

Los compradores buscarán una ubicación determinada y es importante encontrar a las personas adecuadas que busquen la ubicación o situación donde se encuentra su vivienda, pues estarán dispuestos a pagar un mayor precio.

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

Consejos para hacer tu casa más atractiva

Hay factores de tu vivienda en las que no puedes influir: zona, antigüedad, orientación y vecindario...

Pero en otros sí, y son en los que se deben poner todos los esfuerzos. Hay muchas viviendas que no son atractivas por no conservar su mejor aspecto.

Solo tienes una oportunidad para causar una buena impresión

¿Qué es lo primero que ve el comprador?

El jardín es lo primero que se ve. En el caso de que tu vivienda cuente con una zona ajardinada, esta debe mantenerse en perfectas condiciones.

Si tienes piscina, limpia es mucho más llamativa.

El timbre y la puerta principal inconscientemente son los primeros detalles que comprobará el comprador.



Dentro de la vivienda ¿Que percibe el comprador?

Amplitud: Las zonas de paso deben quedar libres para que los potenciales compradores puedan acceder y desplazarse por la vivienda cómodamente.

Luminosidad: Si es de día, todas las ventanas deben permanecer abiertas, es óptimo que la vivienda reciba la máxima luz natural posible.

Aspectos a tener en cuenta en una operación de venta:

Fijar un precio de venta dentro del valor de mercado:

Se deben tener en cuenta numerosos factores tales como la coyuntura socioeconómica, ubicación de la vivienda, precio de cierre de inmuebles cercanos... para ello es importante que cuentes con un asesoramiento profesional y un correcto análisis de mercado.

Gastos inherentes a la venta de un inmueble:

Vender una vivienda conlleva una serie de gastos que es importante que conozcas desde el primer momento para que sean tenidos en el cálculo de los beneficios netos a obtener.

Impuestos devengados por una operación de venta:

Es importante contar un asesoramiento fiscal y legal preventivo que podrá salvar muchos impedimentos y podrá suponer un importante ahorro.

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

¿Cómo fijamos el precio correcto?

¿Crees que el precio para tu vivienda es adecuado?

Puede resultar una tarea tediosa ,pero con la debida experiencia y diligencia, podremos dar con el precio adecuado.

Tenemos el conocimiento y las herramientas para hacer análisis exhaustivos de tu vivienda, comparando ventas recientes en la zona, aunque siempre se deberá tener en cuenta que el mercado puede cambiar rápidamente y debemos tener capacidad de adaptación a ello.

En que **se basa** el valor de tu vivienda.

- El mercado de vivienda actual
- La oferta y la demanda del momento
- El mercado económico-financiero
- El estado de la vivienda
- La percepción del comprador
- La ubicación del inmueble

En que **NO se basa** el valor de tu vivienda.

- Lo que necesitas
- Lo que te has gastado en ella
- Lo que quieres
- Lo que vale la que vas a comprar
- Lo que te dijo el vecino
- Tus sentimientos hacia ella



NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

Gastos inherentes a la venta de tu casa



Gastos registrales: en el caso de que tu vivienda tenga una hipoteca, deberás abonar los gastos de Registro de la Propiedad que supone cancelar dicha hipoteca. De esta forma, tu vivienda podrá venderse libre de cargas, tal y como indica la legislación actual.

CEE: Certificado de Eficiencia Energética. Deberá ser realizado por un arquitecto y se trata de un informe que evalúa las características de la vivienda en cuanto a eficiencia y ahorro energético.

Gastos notariales: el vendedor, según la ley vigente, debe abonar una parte de los gastos generados por la firma de la escritura de compraventa.

IBI: La Ley estipula que corresponde al que sea titular el 1 de enero del año en curso, si bien, la práctica jurisprudencial recomienda el prorrateo temporal del mismo, por lo que te corresponderá pagar por el tiempo que hayas sido titular de la vivienda.



Ganancia patrimonial en el IRPF: al año siguiente de vender tu vivienda, deberás declarar a Hacienda la misma. Si compraste por un valor inferior al que has vendido la vivienda, deberás tributar por dicha diferencia.

Plusvalía: se trata del impuesto sobre el incremento de valor de los bienes de naturaleza urbana y se encuentra cedido a las autoridades locales que gravan la diferencia entre el valor de compra y el de venta de cualquier vivienda de carácter urbano.



NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

Proceso de Negociación y cierre



Una vez que se realiza la visita de los potenciales compradores de tu vivienda, estos tendrán unos días para pensar y poder formular una **PROPUESTA DE COMPRA**, que será presentada por escrito y formalmente.

A continuación, esta será respondida a través de la **RESPUESTA A LA PROPUESTA DE COMPRA**, aceptando, denegando o contra ofertando la misma.

Una vez llegados a un punto en común y acordado un precio definitivo de compraventa, se firmará un **CONTRATO DE ARRAS PENITENCIALES** que supondrá un valor monetario equivalente al 10% del precio total.

LLEGAR A NOTARÍA

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

Documentación:

Los compradores querrán verificar que la documentación de la vivienda esta correctamente. Que no existan cargas, que esté inscrita en el registro, que la referencia catastral corresponda con las escrituras. Así que es buena idea de hacer una inspección profesional propia antes de poner la casa a la venta.

Contrato de Arras:

Es el momento más importante del proceso de venta. Este contrato formaliza la compraventa en un ámbito privado entre ambas partes, y constará todo lo acordado, así como las condiciones legales para la correcta transmisión al comprador de tu casa. Un contrato de arras bien redactado es garantía de venta.

Cierre:

Se trata de un acto notarial de elevación a escritura pública del acuerdo previo.

Se firmará una escritura de compraventa donde se recogerán la totalidad de los términos acordados.

Tasación:

Si el comprador necesita financiar la compra, un tasador tendrá que visitar la vivienda y asegurarse que el préstamo no supera el 80% del valor de mercado de la vivienda.

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

¿POR QUE NOVALTHY?



Porque ofrecemos consultoría integral y especializada a nuestros clientes.



Porque nuestro objetivo es la mayor satisfacción de nuestros clientes.



Porque nuestra trayectoria profesional nos avala.

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

¿POR QUE NOVALTHY?



Porque ofrecemos consultoría integral y especializada a nuestros clientes



Porque nuestro objetivo es la mayor satisfacción de nuestros clientes.



Porque nuestra trayectoria profesional nos avala.



Porque conocemos nuestro trabajo y el producto.

NOVALTHY



Porque creamos una solución adaptada a cada cliente.



Porque obtenemos la mayor rentabilidad en el menor tiempo posible.

NOVALTHY



Porque trabajamos en ámbito nacional como internacional.



Porque hablamos claro a nuestros clientes.



Porque aceptamos los cambios de manera eficiente.



Porque estamos comprometidos con nuestros clientes.

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

¿Nuestros **valores**?



INTEGRIDAD



COLABORACIÓN



COMPROMISO



SERVICIO



EXCELENCIA



ENTUSIASMO



EXPERIENCIA



RESULTADOS



TRANSPARENCIA



PROFESIONALIDAD



HONESTIDAD

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO

Consultoría:

Como consultores nuestro trabajo es la identificación y el análisis de la situación y/o realidad que cada cliente nos presenta en pro de proporcionarles el asesoramiento y la resolución a dicho proyecto.

En este sentido desarrollamos soluciones a medida mediante la ejecución de las siguientes fases:

- » Análisis de las necesidades.
- » Planificación de estrategias encaminadas a la obtención de objetivos.
- » Desarrollo de soluciones a medida.
- » Ejecución de plan de revisión de hitos.
- » Informe final.

COLABORACION
COMUNICACIÓN
CONSECUCCIÓN
COMPROMISO
OBJETIVOS
ESCUCHAR
CONFIANZA
CLIENTE
PROYECTO
CONTRASTADA
GENERAR
DIRECTA
EXPERIENCIA
TRANSPARENCIA
ABSOLUTA

NOVALTHY

CONSULTING INMOBILIARIO



Dirección: Huelva 21001.

Calle Béjar, 29, 1º A. .

Teléfono: +34 695 31 19 48

Email: info@novalthy.com

www.novalthy.com