

hola

homa.

GUÍA DEL VENDEDOR

h.

homa.uy | hola@homa.uy



homa.

GUÍA DEL VENDEDOR

Si has pasado por el proceso de vender un inmueble anteriormente o es tu primera vez, puede parecer un desafío difícil. ¡Pero no tiene por qué ser así!

Hemos preparado esta guía para que sepas que esperar a cada paso y las cosas que debes considerar si estás pensando en venderla

A la hora de elegir quien te acompañará en este proceso, en **homa.** nos encantaría convertirnos en tu primera opción.

homa. es una inmobiliaria boutique de servicios especializados en la venta de inmuebles residenciales, con resultados avalados y reconocidos .

Tenemos un saludable desprecio por el status quo y siempre buscamos la manera de ofrecer más, atraer más rápidamente a los compradores e impactar sobre la calidad de servicio del sector inmobiliario.

Cuando trabajas con un agente **homa.** estás trabajando con alguien que combina experiencia en el mercado con innovación, profesionalismo y las mejores prácticas comerciales.

Escucharemos tus necesidades y estaremos a tu lado en cada paso del proceso de venta.

Sabemos que la confianza se gana ofreciendo resultados y que nuestro éxito se define por el tuyo.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.

Guía del vendedor

2



TABLA DE CONTENIDOS

- 1 Reconoce porqué estas vendiendo tu casa.
- 2 Encuentra un agente
- 3 Prepara tu casa para salir al mercado
- 4 Comercializa tu casa
- 5 Evalúa adecuadamente tus ofertas
- 6 Qué hacer si tu casa no se vende
- 7 Boleto de reserva, escritura y a festejar!
- 8 Quienes te ayudaran



PORQUÉ ESTAS VENDIENDO TU CASA

El primer punto de partida para cualquier vendedor es preguntarse por qué está vendiendo su casa. ¿Te gustaría cambiar de zona, barrio o ciudad? ¿Tu familia está creciendo y necesitas más espacio? ¿Estás buscando capitalizar?

Si bien la pregunta de por qué estás vendiendo tu casa es simple, responderla de manera reflexiva es importante porque durante todo el proceso de venta, muchas veces deberás volver a buscar esta respuesta para enfocarte en tus verdaderos objetivos. Por lo tanto, tomate un tiempo para pensar en los motivos de la venta y deja que esos motivos te proporcionen una hoja de ruta para tomar decisiones futuras



MUDARME PARA UN CAMBIO EN MI ESTILO DE VIDA

¿Decidirás vender primero y luego mudarte, o mudarte primero y luego vender? Si optas por lo primero, considera que la venta puede ser rápida, y también los compradores tendrán su cronograma de mudanza. Si prefieres vender después de mudarte, piensa en la presentación de tu casa sin muebles y si serían necesarias reparaciones profundas antes de presentarla al mercado. .



VENDER PARA CAPITALIZAR

Estamos en un mercado de compradores. La demanda es baja. La oferta es alta. Solo el 2% de las propiedades en venta se concretan cada mes. En este caso, es importante pensar en tus objetivos financieros. Después de investigar un poco, deberías saber cuánto quieres ganar vendiendo tu casa. Un agente experimentado puede ayudarte a analizar el mercado, determinar el mejor precio para alcanzar tus objetivos y comprender qué esperar.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.

Guía del vendedor



ENCONTRÁ UN AGENTE QUE ESTÉ A LA ALTURA

No todos los vendedores utilizan un agente para vender su casa. Sin embargo, muchos vendedores confían en la experiencia y la red profesional de un agente para ayudarlos a gestionar todo el proceso.

Por supuesto, todos los agentes aportan diferentes niveles de experiencia y compromiso. Si decidís que quieres trabajar con un agente, es importante que te sientas cómodo con quién eligas y que se establezcan expectativas y condiciones claras desde el primer momento.



PREGUNTAS PARA HACERTE

¿Cuáles son mis objetivos en términos de tiempo, costo y ganancias potenciales?
¿Cuánta participación quiero tener durante el proceso de venta? ¿Qué es lo que más valoro en un agente inmobiliario? ¿Conozco a alguien que pueda recomendarme un agente?



PREGUNTAS PARA EL AGENTE

¿Cuánta experiencia tiene vendiendo casas como la mía?
¿Ha vendido algún apartamento en mi edificio o casa en mi barrio? ¿En cuántas propiedades estás trabajando actualmente? ¿Cómo planea comercializar mi propiedad?
¿Puede darme ejemplos de cómo ordena la negociación?



COMO REVISAR UNA AUTORIZACIÓN DE VENTA

Una vez que hayas elegido un agente, probablemente te presentará una autorización de venta. El acuerdo con el agente, determinará aspectos como la estructura de comisiones, durante cuánto tiempo el agente tendrá derechos exclusivos para vender tu casa y detalles sobre cómo se comercializará la propiedad.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.
Guía del vendedor

5



PREPARÁ TU CASA PARA LA VENTA

Preparar tu casa para ofrecerla en el mercado es uno de los factores más importantes para determinar el éxito de su venta.

Hacerlo bien puede aumentar el valor de la vivienda y generar ofertas más importantes. Hacerlo mal puede desanimar a los compradores potenciales y generar ofertas bajas.



ORDENAR, LIMPIAR, REPARAR

Hay que estar en todos los detalles. Todos los artículos personales como fotografías, juguetes y adornos deben dejarse fuera de la vista. Retirar muebles que estén demasiado desgastados o que sean demasiado específicos para tu gusto de diseño. Realizar una limpieza profunda. Asegurate que cualquier cosa que pueda encenderse o moverse esté en buen estado de funcionamiento (aires acondicionados, persianas, puertas de placares, calefacción, etc) Los compradores suelen desestimularse cuando descubren que algo no funciona y tendrán que repararlo.



PREPARATE PARA EL RELEVAMIENTO MULTIMEDIA

En la actualidad la exposición digital debe ser profesional y detallada para captar la atención de los compradores en los medios digitales.

Una nueva capa de pintura puede transformar la apariencia de una casa, y tener los muebles suficientes para brindar a los compradores una sensación de espacio es de gran ayuda.

Los profesionales pueden transformar cada habitación de tu hogar en retratos listos para revistas.

Si no quieres gastar tanto, la puesta en escena virtual también es una opción. Tu agente debería poder manejar todas estas opciones y asesorarte sobre la mejor opción para ti.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.

Guía del vendedor



COMERCIALIZA TU CASA

Es momento que con tu agente repasen el plan de marketing que acordaron al inicio.

Debe quedarte claro en que lugares se expondrá la venta de tu casa, cual será la fotografía de portada, revisar la ficha y la descripción para asegurarte que resalte todo el potencial de tu propiedad.

¿En que portales especializados se publicará?

¿Se realizará inversión para posicionar la publicación dentro de los portales?

¿Y las redes sociales?

¿Colocará un cartel con acceso directo a la ficha web?

¿Cada persona interesada vendrá a ver la casa?

¿Cómo me entero de las devoluciones que dan los interesados sobre mi propiedad?

¿Cada cuanto tiempo evaluaremos los resultados?

Establece con el agente cuales serán los mejores horarios para mostrar la propiedad. Si tu aún vives allí, deberías planificar actividades para realizar cuando el agente esté mostrando la propiedad: pasear al perro, hacer las compras, dar un paseo. Los compradores a menudo se sienten incómodos ante la mirada del propietario y suelen ser más sinceros estando a solas con el agente.

Prepara la casa para las visitas. Todo en perfecto orden y limpio. Persianas levantadas, puertas interiores abiertas. Aporta mucho valor que haya rico aroma y hasta música tenue que transmita tranquilidad, armonía e invite a disfrutar el recorrido.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.
Guía del vendedor

7



EVALUA ADECUADAMENTE TUS OFERTAS

Recibir tu primera oferta es increíblemente emocionante.

Sin embargo, es importante mantener la sensatez y saber que una oferta no significa necesariamente que las ofertas futuras vayan a ser mayores o menores, o que vayan a existir más ofertas. Cada comprador es diferente.

EL ESCENARIO MAS COMÚN EN NUESTRO MERCADO

Generalmente las ofertas realizadas por los interesados se encuentran por debajo del valor de publicación al cual se promociona el inmueble.

Es normal que los compradores busquen comprar el inmueble al menor precio posible, pero cuando esta publicado a un precio justo saben que otros compradores también lo verán y harán ofertas. El riesgo de perder la oportunidad de comprar a un precio justo, hace que sus ofertas sean razonables, cercanas al valor de publicación y que la negociación sea más simple y exitosa.

No descartes ofertas. Conversa con tu agente y evalúa una contraoferta.

LAS CONDICIONES SON TAN IMPORTANTES COMO EL PRECIO

Cuando tu agente te traslade una oferta, junto con el precio ofertado debe informarte la forma de pago, el plazo probable de cierre de la operación y si existe alguna condición especial que solicite el comprador.

Todos estos aspectos forman parte de la negociación y deben quedar completamente claros al momento de acordar.



Seguinos en redes sociales



QUE HACER SI MI CASA NO SE VENDE

Ya sea que las ofertas que recibas sean demasiado bajas o que no recibas ninguna, puede llegar un punto en el que sientas que tu casa simplemente no se está vendiendo como lo deseas. Pueden haber muchas razones para esto.

Es posible que:

- Tu casa no tenga el precio adecuado.
- El mercado esté a la baja en tu zona.
- Tu casa no esté llegando al público correcto.

Tu agente debería poder darte una idea de por qué no se vende y sugerirte los ajustes a su estrategia de venta.

Soluciones posibles:

- Reducir el precio.
- Suspender las publicaciones y esperar un mejor momento para vender.
- Revisar la efectividad de las publicaciones, posicionamiento en portales y acciones de venta.

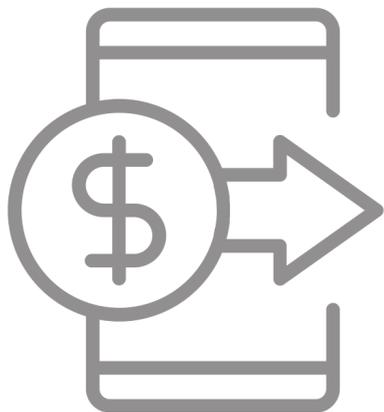
Nuevamente, tus objetivos de venta iniciales te ayudarán a determinar que hacer en esta situación.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.
Guía del vendedor



BOLETO DE RESERVA.

Una vez que hayas aceptado una oferta, comienza el proceso de formalizar este acuerdo en el boleto de reserva.

Este documento compromete a ambas partes recíprocamente a cumplir con las condiciones que acordaron.

El boleto de reserva es elaborado por el escribano del comprador y comúnmente se acuerdan aquí aspectos más específicos de la venta: condiciones de la documentación, seña, impuestos a pagar, muebles incluidos en el precio, y cualquier otra condición particular del negocio proyectado.

Si bien quien actúa es el escribano designado por el comprador y este ofrece como profesional las garantías para ambas partes, es muy recomendable designar a un escribano de tu confianza que te ayude a entender los aspectos legales y cumplir con tus obligaciones.

COMPROMISO O ESCRITURA

Finalizados los aspectos de revisiones notariales, según el tipo de negocio acordado o la situación documental, los caminos a seguir pueden ser dos:

- Compromiso de compraventa. En este caso no se traslada la propiedad del inmueble, sino que se firma un compromiso sujeto a alguna condición: puede ser un saldo de precio o documentos que no se hayan podido obtener.
- Escritura. En este caso se traslada la propiedad del inmueble y se cobra íntegramente el precio acordado descontándose los impuestos y gastos asociados.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.
Guía del vendedor

10



QUIENES TE AYUDARAN

AGENTE INMOBILIARIO

Los agentes inmobiliarios son profesionales con capacidad para conducir el proceso de venta de principio a fin.

Son expertos en su mercado, tienen capacidad comercial, habilidades de negociación y redes de colaboradores. Todo esto amplia sustantivamente tus posibilidades de éxito.

Sus honorarios están sujetos a los resultados .

ESCRIBANO / A

Tu escribano/a de confianza cumple un rol fundamental para otorgar la garantías jurídicas necesarias para la concreción de la operación. Si no cuentas con un profesional de referencia tu agente debería proporcionarte uno.

ARQUITECTO / A

Los arquitectos/as te ayudaran a que tu casa cumpla con la normativa de registro catastral y a evaluar mejoras o reparaciones previo a la venta

PRODUCTOR AUDIOVISUAL

De la mano de tu agente, un fotógrafo con formación en home staging se encargará del relevamiento fotográfico, video, tour virtual y vuelos de dron que destaquen tu propiedad. Sus honorarios serán de cargo del agente

TASADOR HIPOTECARIO

En el caso de que tu comprador adquiriera el inmueble mediante un préstamo hipotecario, un tasador registrado visitará tu inmueble para inspeccionarlo y otorgar su informe de valor al interesado y al banco.

Sus honorarios seran de cargo del interesado.



Seguinos en redes sociales

CONTACTANOS HOY Y DESCUBRÍ LA MEJOR PROPUESTA DE VALOR DEL MERCADO INMOBILIARIO

CALIDAD 100%

Todas nuestras publicaciones cuentan con el mas alto estandar de calidad: fotografía profesional, video inmersivo, tour virtual Matterport, maquetado 3D, planos de distribución, amoblamiento virtual, vuelos de dron.

EXPOSICIÓN FULL

Publicar en portales especializados no es suficiente. Todas nuestras publicaciones cuentan con posicionamiento superdestacado y optimización SEO.

RED PROPERFY

Somos una inmobiliaria asociada a la red Properfy, nuestra plataforma de publicaciones masivas y trabajo colaborativo con colegas que comparten nuestros valores y compromiso con la calidad en servicios inmobiliarios

TASACIONES X2

Somos tasadores matriculados con basta experiencia en tasaciones comerciales pero también solicitamos informes externos que enriquecen nuestro análisis

ALIANZAS PROFESIONALES

Somos ejemplo del trabajo colaborativo entre profesionales del sector. Concretamos operaciones en forma conjunta con grandes colegas de forma constante.

INMOBILIARIA BOUTIQUE

Nuestros modelos y procesos de trabajo nos permiten tener una alta rotación de nuestra cartera y a su vez requieren de una dedicación personalizada para cada cliente. Por esto somos una boutique inmobiliaria que atiende solo a unos pocos clientes a la vez.



Seguinos en redes sociales

homa.uy / hola@homa.uy

homa.
Guía del vendedor

12

homa.

Tu éxito es nuestro éxito

¡Nos encantaría trabajar para ti!

homa.uy | hola@homa.uy