

¿Por qué vender mi casa en exclusiva?



NO ES ALGO NUEVO PENSAR QUE CONTRATAR UNA AGENCIA INMOBILIARIA PARA VENDER TU CASA EN EXCLUSIVA ES MUY BENEFICIOSO....

Hace algún tiempo portal inmobiliario **idealista** escribió este artículo, el cual hace pensar y tener claro cuales son los **beneficios de firmar una exclusiva** con una inmobiliaria profesional y de confianza...

Os dejamos la noticia para que podáis leerla con detenimiento:

Ventajas de vender tu piso con una inmobiliaria en exclusiva

Si le preguntas a **un propietario** si **prefiere** darle la venta de su vivienda a una agencia en exclusiva, la respuesta suele ser negativa y del tipo:

*"Prefiero **dar el piso a varias agencias**, así tengo más opciones", "mejor que compitan varias inmobiliarias, así no se dormirán y lo venderán más rápido" o "en exclusiva no, que si no, no lo puedo vender por mi cuenta si surge la oportunidad"*

Cuando planteamos este tema en los cursos para profesionales de idealista.com, la reacción siempre es encendida:

"Es imposible, ya nos gustaría, pero el propietario no quiere, todos mis competidores trabajan sin exclusiva y si yo la exijo voy con desventaja..."

El propietario sigue desconfiando de una profesión muy desprestigiada, y en el país de la picaresca todos buscan esquivar el pago de los honorarios. **Pero por suerte esto está cambiando**. Por un lado, la crisis se ha llevado por delante a los profesionales poco solventes y los que quedan atesoran pericia y experiencia. Por otro lado, vender cuesta tanto que muchas veces el propietario no consigue vender por su cuenta, y requiere cada vez más los servicios de un profesional para la venta



Dar el piso en exclusiva compartida a una agencia tiene varias ventajas para la transacción:

1) Ventajas para el propietario

A) la agencia se casa contigo

Si el piso lo venden varios, puede suceder –y sucede- que una agencia se esfuerce mucho en encontrarte un comprador pero que en el último minuto otra agencia aparezca con una oferta y se lleve el gato al agua. El primero habrá trabajado en balde y a la larga hace que las inmobiliarias se desincentiven con las viviendas compartidas. Por ello, intentará ocultar sus pisos para que no se los quite un competidor y dosificará el esfuerzo por si acaba perdiendo la operación

Si lo tienen en exclusiva, invierten todo su esfuerzo en venderlo: no hay riesgo de que el resultado del trabajo se lo lleve otro. Puedes pensar que justamente, el tenerlo en exclusiva les quita presión por ir rápido, con lo que se relajan y no luchan por la venta. Si tienes esa sospecha es que escogiste mal la agencia. Rompe el contrato de exclusiva en cuanto puedas y cambia de inmobiliaria. Y recuerda que, hoy en día, relajarse es un lujo

que las agencias simplemente no se pueden permitir: si no vende, no cobra y nadie va sobrado de ingresos en estos tiempos

B) escoge bien

Lo que puede suponer una ventaja si el profesional es competente puede ser una pesadilla si la agencia te falla. Por eso es vital seleccionar con mucho cuidado, y que sean serios y de confianza.

C) con exclusiva se vende antes

Las agencias lo tienen claro: los pisos sin exclusiva se publican ocultando su dirección para no dar pistas al competidor. Esto, obviamente, no les gusta a los compradores, que quieren saber desde el principio dónde se encuentra el piso. Por ese motivo, en idealista.com y en otros portales los inmuebles con dirección exacta se muestran antes que los demás. Y esto hace que se vean más, tengan más contactos y se vendan antes. En consecuencia, si la inmobiliaria lo tiene en exclusiva lo podrá anunciar mejor y el beneficiado final serás tú. Además, en los portales, las agencias disponemos de herramientas de marketing especiales para promocionar determinados inmuebles: visitas virtuales, vídeos profesionales... ¿qué inmuebles crees que escogemos para invertir en esas herramientas?

D) Un solo interlocutor

El proceso de vender tu casa va a ser largo y duro. Necesitas a alguien en quien confiar, que te guíe y te oriente. Tu piso está en el mercado y suscita reacciones. Si te las cuentan varias agencias distintas puede ser imposible sacar conclusiones claras. Los acontecimientos se sucederán muy rápido y llegará un momento en que tendrás que decidir. Si dependes de lo que te digan varios agentes es posible que acabes tomando decisiones equivocadas

E) El contrato con la inmobiliaria

Que lo revise un abogado. Es importante que te sientas cómodo con él, y que te deje vía libre para cambiar de agente en caso necesario. Para ello aconsejo plazos cortos, aunque no menos de 6 meses. Ten en cuenta que el plazo medio de permanencia de un anuncio en idealista.com es de 12 meses. Un profesional solvente puede vender mucho más rápido, pero tienes que darle un mínimo de tiempo

F) Los honorarios

Pensar que te los puedes ahorrar es como querer ir al dentista sin pagar. Vender un piso es algo realmente complicado hoy en día: hay que afinar en el precio, contar con cartera de compradores, invertir en publicidad, atender muchas visitas y resolver papeleo. Y además va a ser una de las operaciones económicas de mayor envergadura de tu vida, así que un error o un contratiempo legal puede ser un problema serio. Si le pagas a tu mecánico por una pequeña reparación, ¿vas a escatimar esfuerzos en algo tan importante? el dinero invertido en contratar una inmobiliaria puede llegar a ser el mejor

invertido de tu vida si te consigues vender pronto la vivienda. Puedes intentarlo por tu cuenta, pero piensa que en un mercado bajista, cada mes que pasa pierdes dinero y quizás más de los honorarios de la inmobiliaria

G) Las llaves

Hablar de exclusiva es hablar de confianza. Si no te sientes con ánimo de dejarle las llaves a tu agencia, busca otra que te de más confianza. Vender es complicado; no disponer de las llaves puede ser un serio contratiempo para el vendedor. Además, hay propietarios que dan la llave y propietarios que no, pero con tantos pisos por vender el comercial prioriza. ¿A qué piso le dedicará más esfuerzo y a cuál irá si le llega un comprador que quiere ver la casa ya?



2) Ventajas para la agencia

A) inténtalo

La mayoría de agencias no trabajan con exclusiva simplemente porque no lo intentan. Si no lo intentas no lo lograrás. "No hay manera, no quieren. Dar el piso a muchas agencias es la costumbre. Se niegan". Esto es lo que piensan todos tus competidores. Por eso – casi-nadie trabaja con exclusiva. Pero las agencias que trabajan solo con exclusiva existen. Y en idealista.com estamos viendo 2 cosas: que cada vez hay más, y que les va muy bien

Ojo: el propietario quiere vender, pero no te va a regalar nada. Si quieres la exclusiva te la vas a tener que currar

B) haz un casting:

Sergi, un compañero nuestro de Calafell (Cataluña) siempre decía que él no trabajaba con inmuebles, trabajaba con propietarios. "No me interesan las casas, me interesan las personas", comenta. Así que selecciona. Si el propietario te ha gustado, le ves razonable y serio y su intención de vender es firme, cástate con él. El proceso de venta será largo y duro y tenéis que pasarlo juntos, así que mejor escoger con cuidado. Si no lo ves claro, simplemente no aceptes el encargo de venta. O te casaste con la primera pareja que se te puso a tiro? (si la respuesta es sí puedes dejar de leer)

C) El propietario nos necesita

Hay una cantidad creciente de propietarios desesperados. Algunos llevan intentando vender desde hace años y lo que empezó con un "no pienso bajar, no tengo prisa, ya vendrá el comprador" se ha transformado en "ya no puedo esperar más, no es que no tenga ofertas, es que ni me llaman, se nos acaba el tiempo, he bajado y nada". Además, la desaparición masiva de agencias, que han cerrado, ha dejado municipios enteros sin inmobiliarias. En idealista.com estamos viendo todos los días particulares que acuden a profesionales que están a 30 km de su casa, simplemente porque no tienen otras opciones

3) ¿Qué espera el propietario si te da la exclusiva?

A) confianza

No se va a casar con cualquiera. Prepara todas tus credenciales y documéntalas bien: asociaciones profesionales a las que perteneces, titulación y formación, ventas realizadas, cartera gestionada, años de trayectoria...

B) trabajo

Si ahora la costumbre es dar el piso a siete agencias es porque el propietario piensa que así el esfuerzo global para vender su piso será mayor. Tienes que convencerle de lo contrario explicando detalladamente todas las gestiones de las que te vas a encargar

C) método

Si recurren a ti es porque eres un especialista en la materia. Demuéstralo. Los mejores clientes de idealista.com presentan un minucioso plan de trabajo al propietario, en el que se detalla todo el proceso de venta:

- calendario de actuación: pasos que se seguirán detallados por semanas

Un clásico: semana 1 y 2, publicación. Semana 3, primer recuento de contactos. Semana 4, acciones de marketing...

- acciones publicitarias previstas y la inversión que requiere cada una
- posición que va a ocupar el inmueble en los listados de idealista.com, y cómo se va a lograr
- tiempo de respuesta al comprador y tipo de respuesta que se le va a dar
- seguimiento de los contactos de comprador: cómo se procede si se produce una llamada fuera de horario laboral, qué se hace cuando llega un mail interesándose por el inmueble, cómo se actúa cuando un comprador presenta una oferta

- ofertas en firme y negociación: explica con antelación qué vas a hacer cuando un comprador ofrezca una cifra en firme, y cómo actuarás si es con arras o sin ellas. Detalla claramente el procedimiento que se seguirá cuando el importe ofrecido sea menor que el esperado

D) Precio

Obviamente el propietario aspira a vender al precio más alto posible, pero una aspiración excesiva es la causa más común de ventas perdidas. Es obligatorio documentar con todo detalle el porqué recomiendas un precio u otro. Recuerda que el propietario tiene hoy en día muchos datos a su alcance, aunque muchas veces no los va a saber interpretar

E) Honorarios justos

Una de las acusaciones más comunes del propietario a la agencia es "ellos tiran por la calle de en medio, bajar el precio y listo. Total, la casa no es suya". La solución es plantear un escalado para tu comisión en la que si el precio baja, tú también cobras menos. Así queda claro que el interés de ambas partes va a ser el de vender, pero no a cualquier precio

Si estas pensando en vender tu casa y te gustaría que te asesorásemos, no dudes en contactar con nosotros.

966760206 676648308

info@inmoplayaflamenca.com