



Homes
SEARCH FIND LOVE

¿quieres vender tu
casa sin morir en el
intento?

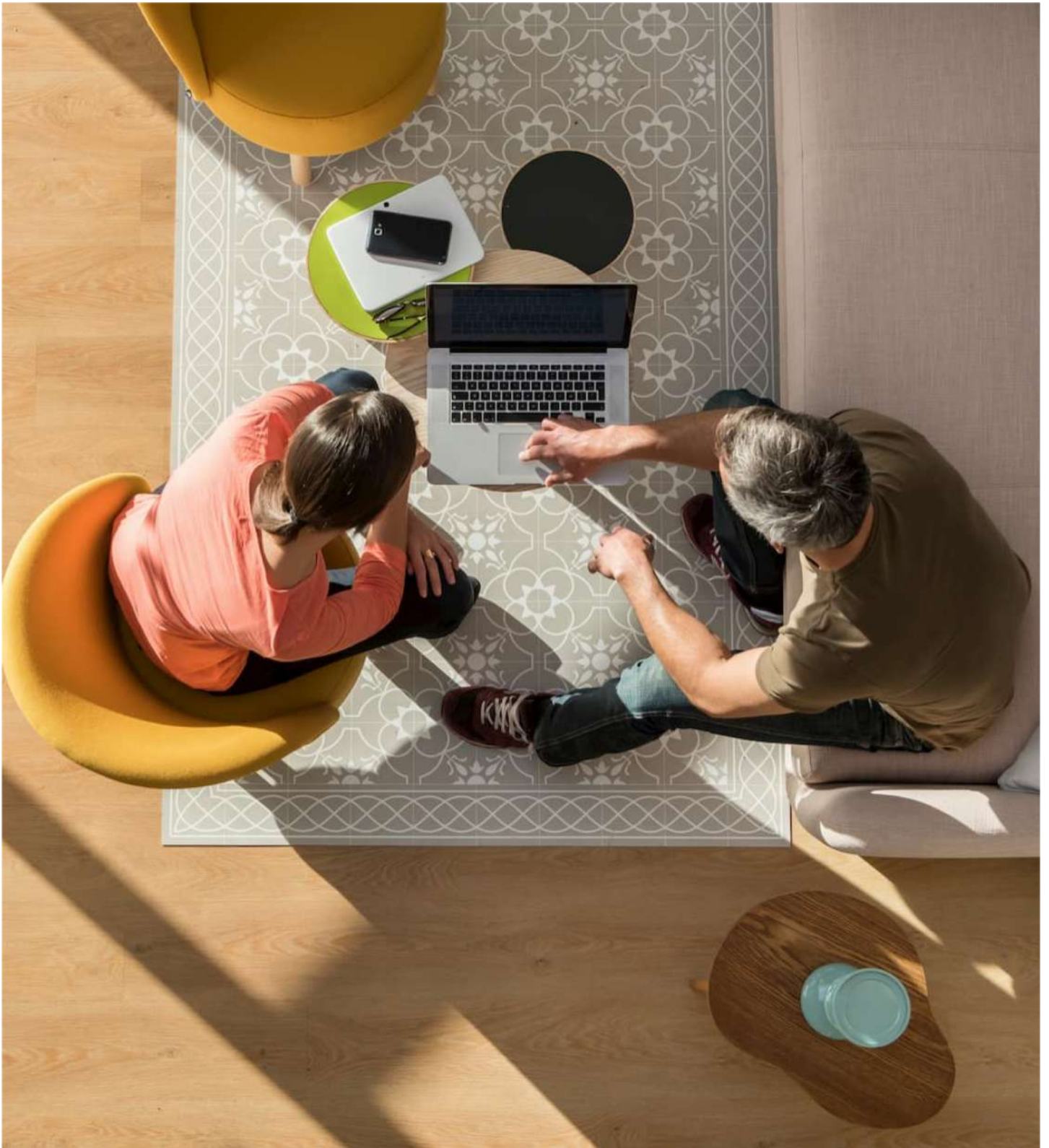
CONTENIDO

Paso a paso, la venta de tu casa	3
¿Cómo vamos a encontrar el comprador de tu casa?	5
¿Cómo vamos a calcular el precio de tu casa?	7
Cosas que necesitas saber	9
Gastos asociados a la venta	10

PASO A PASO LA VENTA DE TU CASA

Nuestro Método esta diseñado para eliminar el estrés de este proceso y conseguir el mayor precio de venta en el menor tiempo posible.





Representamos tu casa

Estrategia de marketing personalizada

Método HHomes

¿QUÉ VAMOS A HACER PARA CONSEGUIR UN COMPRADOR?

Todas nuestras acciones de Marketing están estratégicamente diseñadas para llegar al cliente que puede estar interesado en comprar una casa como la tuya.

1 **_____** 2 **_____** 3 **_____**

Home Staging

Recomendaciones:

- Ordenar
- Despersonalizar
- Despejar
- Reparar

Imagen

- Reportaje fotográfico
- Vídeo
- Plano

Materiales

- Diseño ficha producto
- Descripción
- Cartel Se Vende

4 **_____** 5 **_____** 6 **_____**

MLS

- +1500 Inmobiliarias locales, nacionales e internacionales

Portales

- HHomes.es
- Portales internacionales
- Portales nacionales

Campañas

- Marketing digital segmentado y geolocalizado

7 **_____** 8 **_____** 9 **_____**

Base de datos

- Envío de alertas a clientes del CRM y llamadas a inversores

Networking

- Mailing a agentes, llamadas y visitas

Atención comercial

- Filtrado y cualificación de clientes
- Visitas 7 días a la semana



ES UNA EXPERIENCIA VISUAL

Ten en cuenta que los compradores se preparan mentalmente a perder descuentos basados en imperfecciones del inmueble.

LA PRESENTACIÓN ES CLAVE

No todos los compradores tienen la capacidad de visualizar la casa como a ellos le gustaría. Por eso el Home Staging es clave en la venta de tu casa, nos ayudará a generar más clientes y conseguir una mejor oferta



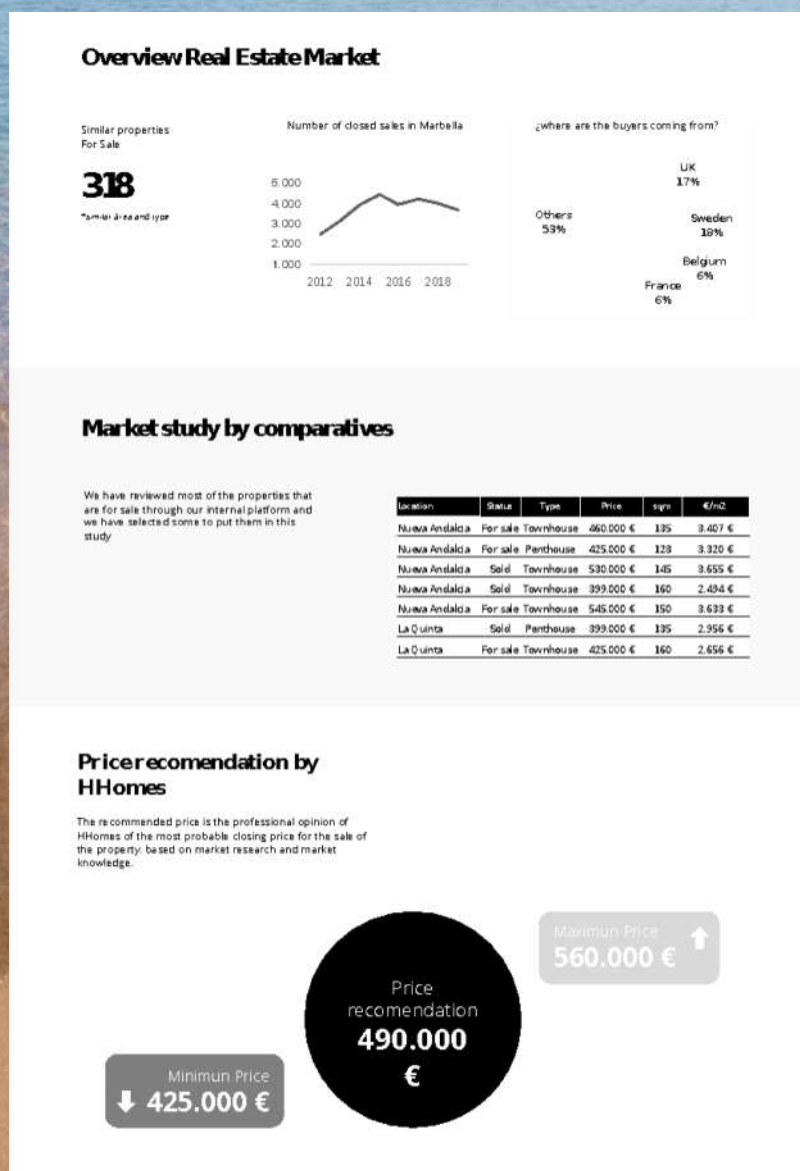
LA PRIMERA IMPRESIÓN

Es muy importante crear un "WOW" en el momento que el comprador entra en tu casa. Crear un ambiente confortable a nivel visual, despejado y ordenado nos ayuda a conseguir que el cliente quiera sentir y disfrutar de tu casa.

¿CÓMO CALCULAMOS EL PRECIO DE TÚ CASA?

Como cada casa es un mundo, es importante que un agente experto visite tu casa.

- Analizamos la **zona, el entorno y la posición** de tu casa: servicios, accesos, vecindario, vistas, orientación, luminosidad, privacidad, etc.
- Tenemos en cuenta todas las **características**: tamaño interior, exterior, jardín, piscina, sótano, garaje, trastero, etc.
- Otro factor fundamental son las **calidades**: ventanas, carpintería, suelo, cocina, baños, instalaciones, mobiliario, etc.
- Y por último analizamos la **oferta, la demanda y las últimas ventas cerradas en la zona**, además del **perfil del posible comprador**.



ESTRATEGIA DE PRECIO

La estrategia de precio es crucial para tener éxito en la venta. Por eso en HHomes siempre tenemos en cuenta el precio y el tiempo antes de valorar tu casa para conseguir el máximo impacto

Aspiracional

Cuando el precio es alto, tu propiedad compite con otras propiedades que valen mucho más. Esta estrategia tiende a tardar mucho para vender, suele haber varias bajadas de precio antes de la venta, y depende mucho de la evolución del mercado.

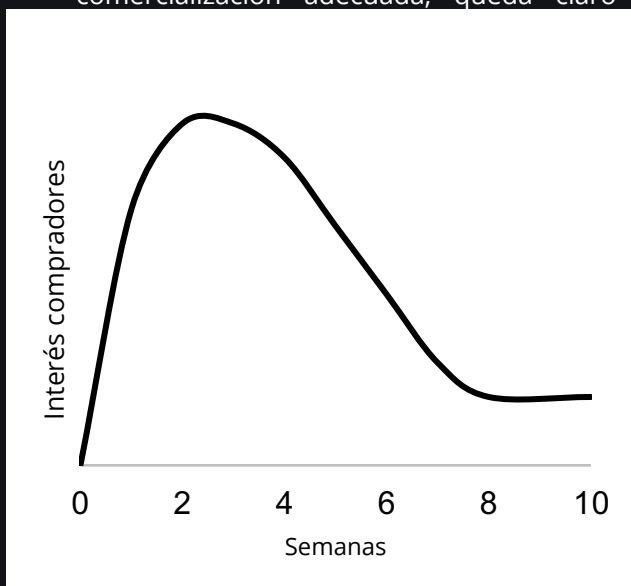
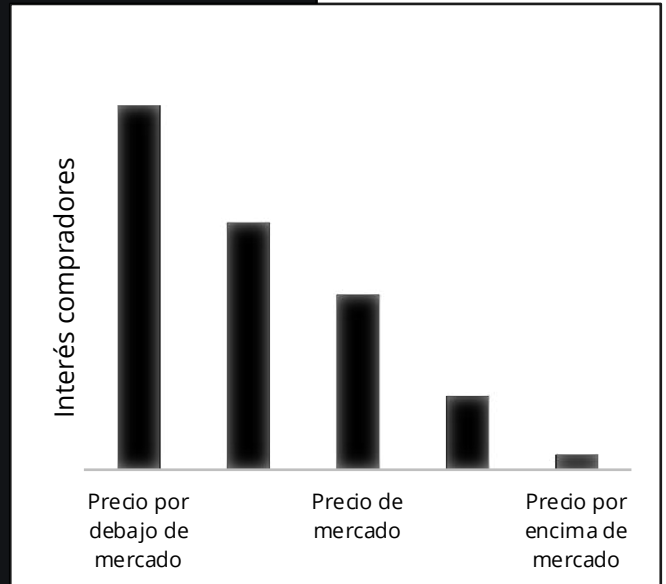
Precio de mercado

Este nos da una buena visibilidad para muchos de compradores.

Además moviliza a agentes colaboradores, ya que somos realistas y competitivos en el mercado, y nos tomamos en serio la venta de tu casa. Y si fijamos el precio en el extremo inferior de la horquilla tu casa se presenta como un "buen negocio", en relación con las demás, lo que a su vez puede genera interés en inversores.

Venta rápida

Con un precio del 15% por debajo del valor de mercado y con una puesta en escena y comercialización adecuada, queda claro que esta



30 días

El tiempo en el que tu casa recibe la máxima atención del Mercado

El tiempo en el que tu casa recibe la máxima atención del Mercado

45 días

El tiempo en el que tu propiedad recibe mayor número de visitas

20 visitas

Es la media de visitas que necesita una casa para conseguir una venta

NECESITAS SABER...

Consejos
para las
visitas

1. Antes de cada visita abre las ventanas para ventilar la casa
 2. Limpieza y orden son fundamentales para la primera impresión del posible comprador
 3. Enciende todas las luces, la iluminación hace que todo sea más acogedor
 4. Guardar todos los objetos personales ayuda a despersonalizar la casa para que el cliente pueda imaginarse viviendo como a él le gustaría.
 5. Eliminar cualquier olor que haya en la casa (comida, mascotas...)
-

¿cuánto tiempo
voy a tardar en
vender mi casa?

Esto va a depender mucho de la zona, el tipo de propiedad y la estrategia de precio. De media se tarda en vender una casa entre 5 y 8 meses.

¿cuál es la
mejor época
para poner mi
casa a la venta?

Nosotros podemos encontrar compradores para una buena propiedad en cualquier época del año. En cualquier caso, en general los mejores meses para vender son Marzo, Abril, Mayo y Junio

GASTOS ASOCIADOS A LA VENTA

Ganancia patrimonial e IRPF	<p>Ganancias hasta 6.000 €, se paga el 19% (hasta un máximo de 1.140 €).</p> <p>Para ganancias entre 6.000 y 50.000 €, se paga el 21% (hasta un máximo de 10.500 €).</p> <p>En ganancias superiores a los 50.000 euros, se paga el 23% (un mínimo de 11.500 €).</p>
Retención vendedor no residente	3% (reembolsable)
Plusvalía municipal	A calcular en cada caso
Cancelación de hipoteca	Entre el 0 y el 1% aprox sobre la deuda pendiente (depende de cada banco/hipoteca)
Cancelación registral	700 - 900€ aprox
Gastos gestoría	300 - 400 € aprox
Escritura de compraventa	En la mayoría de ocasiones los paga íntegramente el comprador. Sin embargo, la ley establece que esta escritura la pague el vendedor y que el comprador se ocupe de la primera copia y de las posteriores a la venta.
Certificado energético	100 - 150 €
Certificado comunidad de propietarios	30 - 50 €
Impuesto Bienes Inmuebles (IBI)	IBI del año en curso
Abogado	1% + IVA del precio de venta
Comisión inmobiliaria.	5% + IVA del precio de venta

**Las cantidades son meramente orientativas y no vinculantes, dado que es necesario remitir la información completa de cada compraventa a las entidades y administraciones para su calculo exacto.*



We are elevating the real estate experience

in Marbella and top Costa del Sol locations

(+34) 951 453 462

hhomes.es

info@hhomes.es