¡**Muchas gracias** por descargar nuestra guía!

Por favor contáctenos si tiene cualquier duda.

Suscríbase a nuestra newsletter mensual para obtener más contenido de interés, incluyendo nuestros artículos y propiedades más recientes.

Saludos cordiales
Carolina García Chagrin
Gerente

Cárdenas
Since 1980

Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán

FACEBOOK INSTAGRAM YOUTUBE

+34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com

P.V.P: €24,50

Cárdenas
Since 1980

INMOBILIARIA
REAL ESTATE
IMMOBILIEN
EIENDOMSMEGLER

CÓMO VENDER SU PROPIEDAD EN GRAN CANARIA

Una guía completa por la agencia más recomendada en Gran Canaria

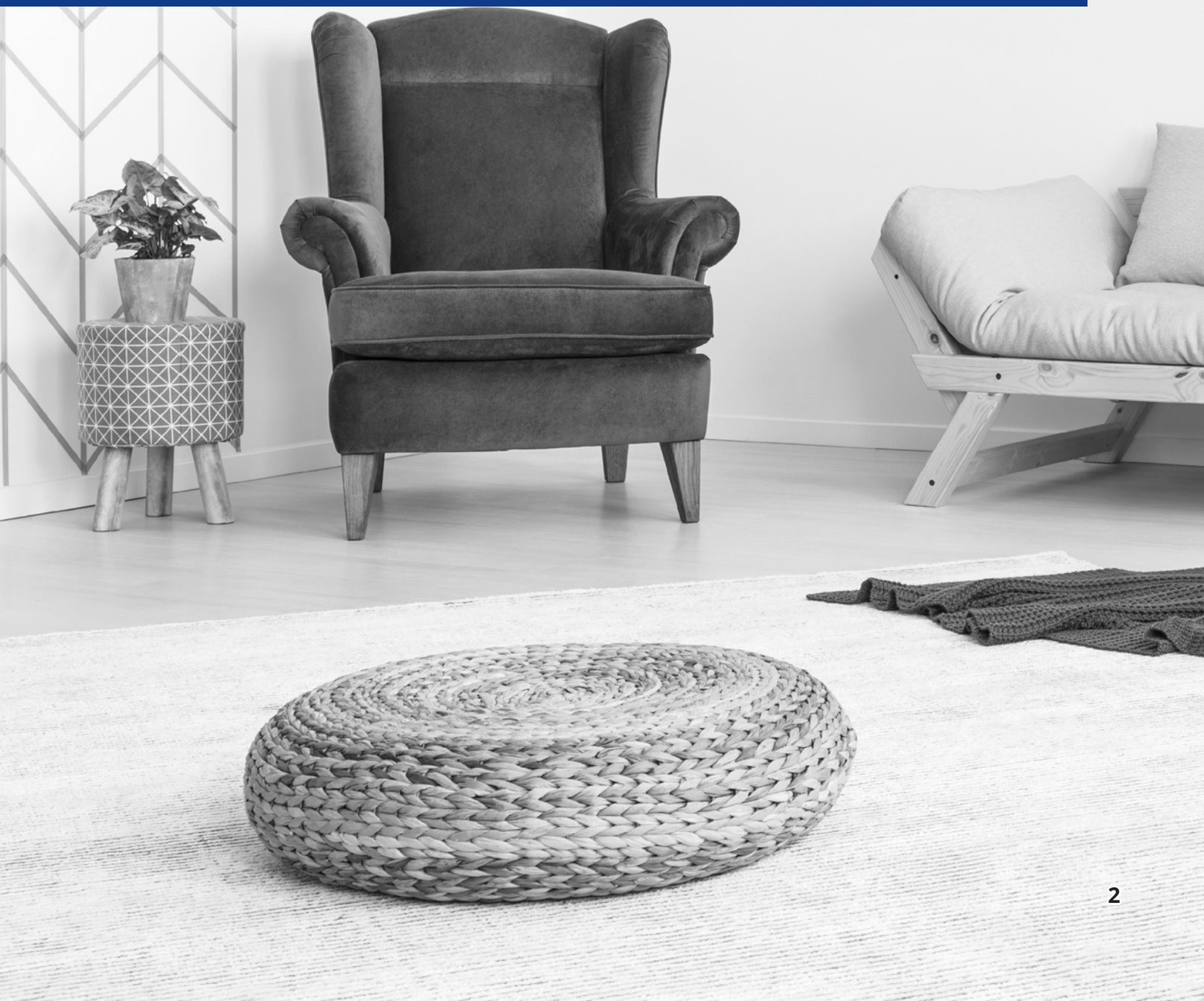
BELLEVUE BEST PROPERTY AGENTS 2019

ASOCIACIÓN PROFESIONAL de EXPERTOS INMOBILIARIOS

ACEGI Bolsa de Inmuebles de Canarias BOICAN

GUÍA DEL VENDEDOR

1. La decisión 04
2. Cinco errores en la elección de la agencia inmobiliaria 05
3. Cinco factores fundamentales para vender su casa 06
4. La agencia inmobiliaria adecuada 07
5. Prepare su casa para la venta 14
6. ¿Home staging? 16
7. El precio correcto 18
8. Venta pasiva vs venta activa ¡usted elige! 21
9. La documentación 23
10. Presentan una oferta por la casa ¿qué hacer? 24
11. Quiere vender, quiere Cárdenas 28



QUIERO VENDER MI CASA ¿QUÉ DEBO HACER?

1. Identifique el motivo de venta y el plazo para conseguirla.

2. Lea este dossier. Le ayudará a tomar las decisiones adecuadas para vender su casa

3. Elija una agencia inmobiliaria profesional y de confianza. En esta guía le contaremos cómo elegir la apropiada

4. Una buena agencia le presentará un Plan de Marketing de máxima difusión entre los potenciales compradores. Le contaremos qué debe incluir el plan.

5. Fije el precio basándose en un estudio de mercado y déjese asesorar por la agencia en la que ha depositado su confianza.

6. Ponga su casa a punto para la venta. En esta guía encontrará 10 consejos que aumentarán su valor.

7. Una buena agencia le informará regularmente de todos los aspectos de la venta de su casa y le acompañará durante todo el proceso.

1. LA DECISIÓN

¿Quiere vender su casa?
¿Cuándo?
Si la respuesta no es "¡ahora!" es que no lo tiene muy claro. Lo mejor en ese caso será no vender hasta que así sea.

En esta guía encontrará los puntos básicos para vender su casa en un plazo razonable, en función del tipo de propiedad, su ubicación y segmento de precio. Como expertos en el mercado residencial del Sur de Gran Canaria, sabemos cuáles son los pasos correctos a seguir para lograrlo. Estas páginas recogen el know how de 38 años de experiencia y de más de 1.900 propiedades vendidas (datos de mayo de 2017).

Para que esto último se cumpla, además de tener claro el motivo de venta, se debe establecer un plazo límite para hacerla efectiva. Aunque al comienzo pueda parecer una fecha lejana, el tiempo pasa, las semanas se van consumiendo y, al final, con las prisas puede terminar vendiendo su casa por un precio mucho menor. En definitiva, haciendo un mal negocio.

Existen varios motivos para vender una casa ¿Cuál es el suyo?

- **"Se nos ha quedado la casa pequeña"**
- **"Es demasiado grande"**
- **"La he heredado y prefiero venderla"**
- **"Quiero una casa más cómoda"**
- **"La carga económica es demasiado elevada"**
- **"Nos gustaría mudarnos a otra zona"**
- **"Tenemos que volver a nuestros países de origen por razones de empleo o salud"**

Sabemos que vender su casa es una decisión importante y es normal que le cueste hacerlo. Forma parte de experiencias vividas y momentos compartidos que seguramente quedarán guardados en su memoria. Siempre es difícil dejar atrás un hogar, por esa razón es fundamental tener claro los motivos. Mientras más definidos estén, se sentirá más motivado y el camino hacia su objetivo final, la venta, resultará mucho más fácil. Ahora ya lo sabe, antes de empezar el proceso de venta tiene que tener un motivo claro para vender y un plazo límite de tiempo en el que hacerlo.

"No tengo prisa en vender mi casa" = "No quiero vender ahora"
Si este es su caso, lo mejor será que abandone el proceso de venta

2. CINCO ERRORES EN LA ELECCIÓN DE LA AGENCIA INMOBILIARIA

1. Lo barato termina saliendo caro.
Una agencia con unos honorarios bajos hará lo mínimo para vender su casa.

No espere de ella nada más allá de que pegue el cartel de "se vende", cuelgue un anuncio en internet y se siente a esperar a que pasen las horas. Dos ejemplos para que lo vea un poco más claro: ¿Pondría su salud en manos de un médico sin titulación? ¿Le confiaría un caso al abogado más económico? Seguro que en estas situaciones se guiaría por la buena reputación y experiencia con la que cuentan en sus áreas. Cuando una agencia cobra honorarios completos, éstos se suelen invertir en mejoras de marketing, tecnología y formación. De esta forma la venta se suele conseguir en menos tiempo y a mejor precio.

2. Perro ladrador poco mordedor.
Contratar a un agente considerado un 'vendedor agresivo' no es una buena idea.

A todos nos resulta pesado cuando algún vendedor, sea del sector que sea, nos insiste demasiado o notamos sus ansias por 'colarnos' algo. Lo que realmente debe buscar es un asesor inmobiliario que sepa escuchar sus necesidades y que se comprometa con el objetivo que se ha propuesto. Para ello, es fundamental que su asesor cuente con un equipo de expertos en diferentes áreas como la asesoría fiscal y legal, marketing o administración, además de pertenecer a una marca reconocida en el sector inmobiliario de la zona en la que se encuentra el inmueble.

3. Exagerar y mentir, por el mismo camino suelen ir.
Elegir a una agencia que infla el valor de su vivienda es un error.

Este tipo de asesor inmobiliario va a lo fácil y suele deberse a su falta de experiencia o, directamente, de profesionalidad. Su modo de actuar se basa en asegurar que el precio del inmueble es muy alto y usted como vendedor se siente atraído creyendo que realmente puede obtener esa cantidad. Pero no es verdad. Una vez ponga la vivienda en sus manos, descubrirá que pasa el tiempo y no solo no consigue vender sino que la cifra inicial irá bajando progresivamente. Usted decide, ¿se queda con los datos objetivos o con lo que le gustaría escuchar?

4. Pinto, pinto, gorgorito.
Escoger una agencia al azar porque piensa que todas son iguales.

Queda demostrado en los puntos anteriores que no es así y más adelante le daremos las claves para ayudarle en la elección.

5. ¿Are you...?
Confiar más en un agente porque comparte su país de procedencia que por sus aptitudes.

Es cierto que con nuestros compatriotas tenemos determinadas cosas en común que hace que nos sintamos cómodos, pero estamos hablando de poner una casa en venta. En este caso debe primar la experiencia y la formación que el asesor inmobiliario posea así como su dominio de distintos idiomas, incluido el español. El sur de Gran Canaria es un mercado muy internacional, los compradores proceden de muy diversas nacionalidades, la mayoría del norte, sur y este de Europa. Elija una agencia que domine y actúe en los distintos mercados, no sólo en una nacionalidad o región concreta.

3. CINCO FACTORES FUNDAMENTALES PARA VENDER SU CASA

1. Ubicación y tipología

La situación geográfica de la vivienda tiene un impacto definitivo sobre su valor. Este podrá variar dependiendo de la urbanización en la que se encuentre, las zonas verdes que tenga a su alrededor, la facilidad de acceso a servicios esenciales y de ocio así como la cercanía al mar. Además, en el área de Gran Canaria en la que nos encontramos, es un aspecto muy importante si la casa cuenta con espacio exterior o no, y su orientación. A más horas de sol, mayor espacio exterior y mejores vistas, el valor de su vivienda aumentará igual que el deseo de los compradores por hacerse con ella.

2. Precio

El precio de mercado es el que debe tomar como referencia para poner su casa a la venta. Si fija un precio superior se quedará esperando que alguien esté dispuesto a pagarlo. De esta forma, el tiempo pasará y al final terminará vendiendo incluso a un valor inferior al que podría haber conseguido.

3. Estado de la casa

Si la vivienda se encuentra en buenas condiciones tendrá más posibilidades de recibir visitas y, como consecuencia, mejores ofertas. Como se suele decir, nos dejamos llevar por las primeras impresiones y los compradores no serán menos. Si está dispuesto a vender, tiene que poner su casa a punto. La limpieza, una decoración neutra y cuidada así como cualquier arreglo que sea necesario pueden marcar la diferencia en los plazos de venta.

4. Situación urbanística

Es habitual que haya podido realizar ampliaciones de superficie a su vivienda unifamiliar sin la licencia correspondiente. Para garantizar la tranquilidad de los posibles compradores es necesario que las obras cuenten con más de 4 años de antigüedad y que usted obtenga un certificado municipal donde se acredite que no constan expedientes por infracciones urbanísticas sobre el inmueble. Este certificado puede tardar meses en emitirse, por lo que aconsejamos hacerlo lo antes posible para poder aportárselo al comprador y que éste no tenga impedimentos, por ejemplo en caso de solicitar una tasación hipotecaria.
Además, en el sur de Gran Canaria existen limitaciones de uso para los apartamentos situados en establecimientos turísticos en suelo turístico. Esto afecta al valor de tasación, suele ser inferior. El proceso de venta también puede complicarse debido a la gran confusión legislativa y mediática en lo referido a esta cuestión. Es imprescindible que la agencia esté formada en este campo para que sepa qué repercusiones tiene en la práctica dicha legislación y pueda enfocar el inmueble hacia el grupo de compradores adecuado.

5. Marketing

Su casa compite en el mercado con muchas otras. Para conseguir venderla en un área en la que la mayoría de los compradores son extranjeros, las acciones de marketing son absolutamente necesarias. Estas acciones deben contener entre otras cosas: fotografías profesionales, tours virtuales, técnicas de Home Staging, descripción en varios idiomas, difusión en diversos medios online y offline, etc.
No sólo en una nacionalidad o región concreta.

4. LA AGENCIA INMOBILIARIA ADECUADA

Contar con buenos asesores es siempre garantía de éxito en el mundo inmobiliario.
Por ello, elegir una agencia que defienda sus intereses y que le respalde en la gestión de los trámites necesarios para la venta de su casa es esencial.
Si quiere saber cómo elegir la agencia correcta, no pierda de vista los siguientes puntos.

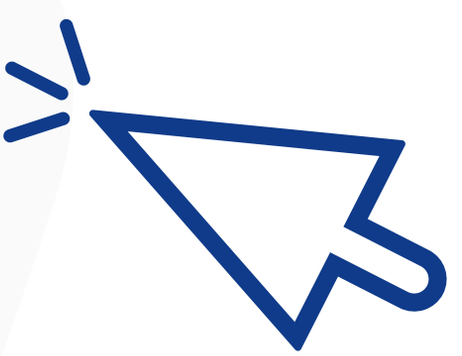
LA AGENCIA Y SU EQUIPO HUMANO

DÓNDE SE ENCUENTRA

Lo primero que debe hacer es indagar sobre la situación de la agencia en la que pretenda publicitar la venta de su casa. Si cuenta con varias oficinas en la zona donde se encuentra el inmueble y, además, si están bien ubicadas, quiere decir que la agencia controla el mercado inmobiliario de ese área y, por tanto, podrá asesorarle con mayor certeza.

PRESENCIA ONLINE

Actualmente prácticamente todos recurrimos a la búsqueda en Google, por ello es importante que la web de la agencia aparezca entre los primeros resultados cuando un potencial comprador busque en su idioma por propiedades en venta en Gran Canaria. Pruebe a buscar “property for sale in Gran Canaria” o “leilighet til salgs i Gran Canaria”. Si aparece entre los primeros resultados, es buena señal. Mejor aún, si al hacer clic en su web, puede observar que tiene presencia también a través de las distintas redes sociales y que cuenta con un blog actualizado con diferentes informaciones de interés de la zona.



BOICAN

Es un factor clave que la agencia sea miembro de BOICAN, La Bolsa de Inmuebles de Canarias. Es la base de datos en la que se comparten propiedades en venta entre todos sus miembros siguiendo un reglamento de colaboración.

LAS VENTAJAS SON CLARAS:

- El objetivo: llegar al máximo numero de compradores posible.
- Mayor difusión: su casa estará en la cartera de propiedades de todas las agencias miembros de BOICAN

(51 agencias en Gran canaria y 26 en el sur de la isla, datos de Agosto 2019).

- Menor plazo de venta.
- Sin sobrecoste: no pagará un extra por ello. La agencia del vendedor y la agencia del comprador compartirán los honorarios al 50%.

EQUIPO

El asesor inmobiliario no trabaja solo. Para obtener los mejores resultados posibles coordina sus acciones con el resto de profesionales de la agencia inmobiliaria. Para que ese respaldo sea efectivo, el equipo debe estar organizado en varios departamentos como el de marketing, el legal-fiscal, el de transacciones y, por supuesto, el de ventas.
También se debe tener en cuenta el número de asesores especializados en compradores que posee y los idiomas que dominen. En el sur de la isla de Gran Canaria es fundamental que el equipo humano de la agencia pueda desarrollar su actividad tanto en español como en el idioma de origen del comprador y vendedor, ya que, una comunicación fluida es la base para entender las necesidades y ganar en confianza.

FORMACIÓN

Una buena agencia tiene un presupuesto anual de formación para todo su equipo en materia de marketing, tecnología, ventas, legal y fiscal. Otro indicativo de una buena formación y profesionalidad de los asesores es su pertenencia a la organización internacional Council of Residential Specialists (CRS), creada hace 25 años en el seno de la National Association of Realtors (EEUU). Su objetivo es formar a los agentes inmobiliarios que desean distinguirse de la competencia a través de una formación y experiencia acreditadas, así como mantener un compromiso de calidad en el servicio que prestan a sus clientes compradores y vendedores de viviendas.

SERVICIOS AL VENDEDOR

ESTUDIO DE MERCADO

Gracias a él se podrá fijar el precio adecuado a su vivienda y no correrá peligro de venderla a un valor demasiado bajo — perderá dinero — o demasiado alto —no se venderá. Analizar exhaustivamente las características de su casa y compararla con ventas recientes en la zona, conocer a sus competidores, también a los potenciales compradores y establecer una estrategia de actuación, es un buen comienzo.

PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL

Es imprescindible para que su vivienda sea vista por el mayor número de posibles compradores. Una buena agencia deberá presentarle un Plan de Marketing Internacional completo y comprometerse a cumplirlo. Debe contener: Home Staging, folleto fotográfico profesional en varios idiomas, exposición de la vivienda en áreas visibles de las oficinas de la agencia, difusión online internacional a través de su página web y otros portales inmobiliarios especializados de diversos países, e-mail marketing y redes sociales, difusión offline en prensa local e internacional y acciones específicas como video, tours 3d, open house, buzoneo, etc. si la propiedad lo requiere. La agencia adecuada cuenta, además, con una base de datos compartida como BOICAN, de compradores potenciales y de colaboradores a los que informar sobre la venta de su casa.

COMUNICACIÓN CONTINUA

Su agente tiene que estar en constante comunicación con usted para informarle sobre el estado de la venta de su propiedad. Lo más frecuente es enviarle un resumen periódico con la actividad del inmueble y un informe con el resultado de las visitas que incluya las opiniones de los posibles compradores.

SERVICIO LEGAL Y FISCAL

La agencia perfecta debe incluir entre sus servicios, tanto para usted vendedor como para los compradores —locales o extranjeros—, la asistencia legal y fiscal necesaria en el proceso de compraventa de inmuebles, el cálculo de todos los gastos e impuestos de la venta de forma personalizada y la redacción de los contratos en varios idiomas.

EXPERIENCIA Y CALIDAD CONTRASTADA

EXPERIENCIA

Los años en este caso no pesan, cuentan. La experiencia en la venta de inmuebles de la zona quiere decir que la agencia controla el mercado y los cambios que se han producido en él a lo largo del tiempo. También que conoce la psicología de los potenciales compradores y cuenta con los agentes y estos con las herramientas necesarias para llevar a cabo el proceso de venta de su casa.

REPUTACIÓN

Si los años que una agencia lleve en el mercado pueden ofrecer una pista del por qué se ha mantenido a lo largo del tiempo realizando esta actividad, la reputación no es menos clave.Una agencia buena en su campo cuenta con numerosos testimonios de clientes satisfechos. Preste atención a la sección de "opiniones" en su perfil oficial de Facebook. Si se encuentra deshablitado puede ser por miedo a reseñas negativas. El reconocimiento del trabajo bien hecho también puede verse reflejado en premios del sector que le hayan sido otorgados a la agencia.
Indague, lea y decida si es esa agencia la que busca.

ASOCIACIONES INMOBILIARIAS

Recalcamos lo importante que es la difusión de venta de su propiedad y lo que ayuda pertenecer a diversas asociaciones del sector inmobiliario para ello. En el archipiélago canario contamos con la Asociación Canaria de Empresas de Gestión Inmobiliaria (ACEGI) de la que depende la Bolsa de Inmuebles de Canarias (BOICAN). También la agencia debería ser miembro de otros organismos nacionales o internacionales.

Muy importante: toda asociación inmobiliaria cuenta con un código de conducta. En caso de incumplimiento, usted como consumidor puede dirigirse a dicha asociación.

CIFRAS DE VENTAS

Conocer el número de propiedades que la agencia ha conseguido vender durante el último año puede servir de guía a la hora confiarle la venta de su casa. Si el número de operaciones de este tipo es muy bajo, algo está fallando.

"SU CASA ES UNO DE SUS MAYORES PATRIMONIOS ¡USTED ELIGE!"

"NO SE DEJE ACONSEJAR POR QUIEN NO SEA EXPERTO EN EL SECTOR INMOBILIARIO"

"ESCOJA UN AGENTE Y UNA AGENCIA EN LA QUE PUEDA CONFIAR"

5. PREPARE SU CASA PARA LA VENTA

¿Tiene su casa un aspecto atractivo?
Para vender su casa el comprador tiene que poder imaginarla como el hogar en el que le gustaría vivir.

1

BUENA PRIMERA IMPRESIÓN

Como para todo en la vida, también existe una primera vez en la que el comprador visite su casa y tiene que causar la mejor impresión posible.

Ojo al dato: "El 80 % de los compradores saben si una casa es la que están buscando tras su primera visita. "

2

LUZ Y TEMPERATURA AGRADABLE

Aproveche la luz natural de Gran Canaria y deje que los compradores puedan ver lo luminosa que es su casa. Recoja las cortinas, abra las ventanas y, si fuera necesario, encienda el aire acondicionado hasta conseguir la temperatura adecuada. No se olvide de comprobar que todas las bombillas encienden.

3

PAREDES LIMPIAS, PUERTAS Y VENTANAS PERFECTAS

Pinte las paredes de su casa con colores neutros para que el comprador se lleve una imagen más positiva. Si alguna humedad se interpone en su camino, es mejor arreglarla en su origen y no solo ocultarla con pintura porque tarde o temprano volverá a aparecer. Compruebe también que todas las puertas y ventanas cumplen su función perfectamente y ¡revise el timbre!

4

BAÑOS Y COCINA IMPECABLES

Son dos de las estancias de la casa en las que más se fijan los compradores. Por esta razón es imprescindible realizar una buena limpieza. La grifería tiene que brillar, la cortina de ducha mejor si es nueva, compruebe las juntas, elimine las siliconas oscurecidas y mantenga las superficies lo más despejadas posibles

5

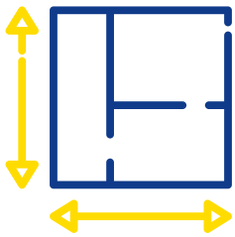
NEUTRALIDAD

El comprador tiene que poder imaginarse en su nueva casa. Objetos demasiado personales como fotos y otras decoraciones harán que se sienta como invasor de un espacio ajeno y le costará mucho más imaginarse que es suyo. Lo ideal es lograr algo parecido a las habitaciones de hotel

6

PEQUEÑOS CAMBIOS, GRANDES RESULTADOS

Realizar pequeñas inversiones para reparar o renovar algunos detalles de su casa hará que el valor de la vivienda pueda incrementarse en miles de euros a los ojos del comprador.



7
ORDEN, ESPACIO Y AMPLITUD

Los compradores buscan un hogar en el que poder guardar todas sus pertenencias. Una casa en la que reine el orden y que cuente con armarios y trasteros despejados ayudará a que puedan imaginar el espacio real de la vivienda. También es aconsejable retirar todos aquellos muebles innecesarios y los objetos de decoración que puedan recargar el espacio. Lo mismo sucede con las zonas exteriores de la vivienda como pueden ser el jardín o la piscina

8
OLORES AGRADABLES

Ayudan a crear una imagen positiva de la vivienda así que hay que evitar a toda costa los olores fuertes provenientes de desagües o mascotas. Pruebe a ventilar su casa, usar un ambientador suave, poner un bizcocho en el horno o hacer café. Debemos crear sensación de hogar.

9
LAS MASCOTAS

No podemos adivinar si los posibles compradores tienen alergia o miedo a alguna de nuestras mascotas o si se van a sentir incómodos por su presencia. Lo mejor en estos casos es mantenerlas fuera de casa durante la visita. Aproveche para pasear con ellas durante ese rato.

10
EL AGENTE SABRÁ QUÉ HACER

Como buen profesional, el agente mostrará las fortalezas de la vivienda lo mejor posible. Además, si el comprador encuentra a varias personas en la casa, esta parecerá más pequeña y la visita puede terminar siendo incómoda. Lo mejor en estos casos es mantenerse al margen, confiar en el agente y aprovechar el tiempo para otros quehaceres

6. ¿HOME STAGING?

Si quiere poner su casa a punto para la venta y necesita ayuda para conseguirlo, el Home Staging es la solución

El Home Staging significa, literalmente, 'poner en escena' la vivienda. ¿Cómo? Un profesional en este campo preparará su casa para realzar todo su potencial y así resulte más atractiva a los potenciales compradores. Pintar, ordenar, reparar y redecorar para que la vivienda tenga un aspecto lo más neutro posible y sea acogedora a todo aquel que la visite mejorará indiscutiblemente las condiciones de venta.

VENTAJAS DEL HOME STAGING

Aumenta el valor percibido por el comprador

Reduce las negociaciones a la baja

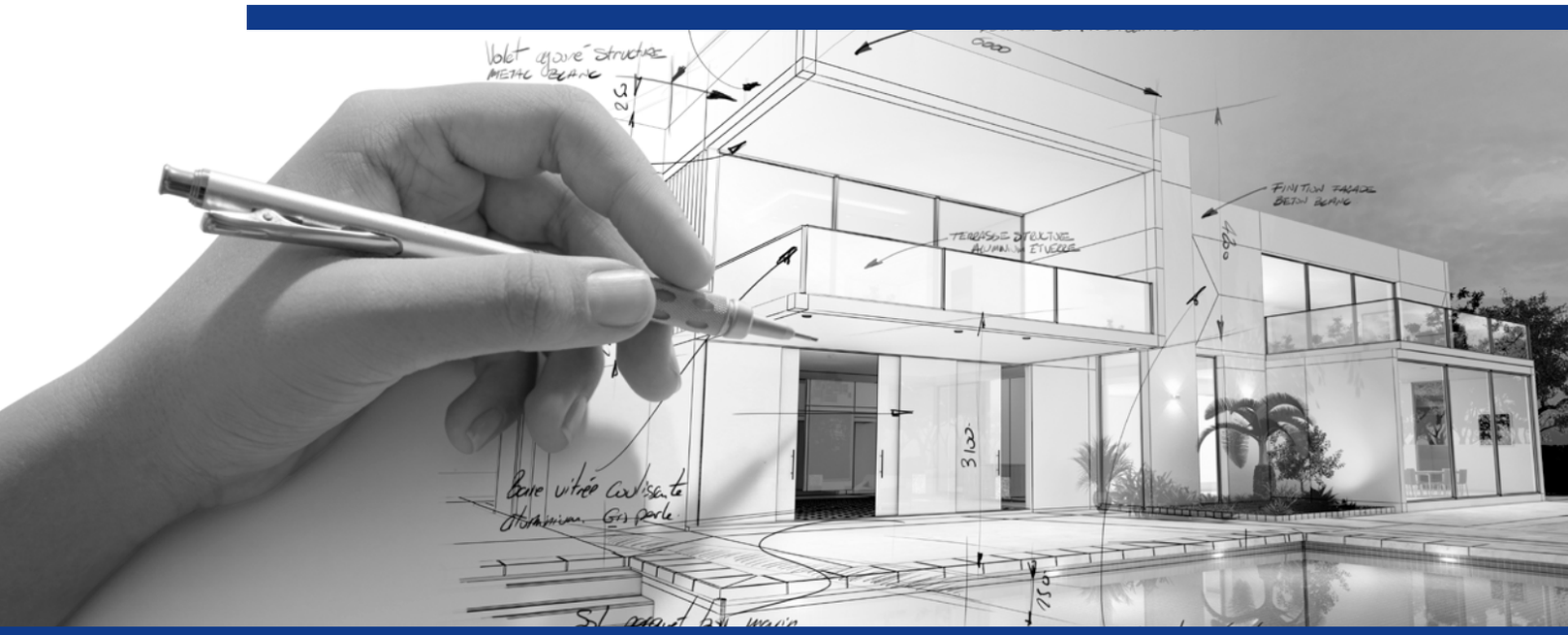
Reduce el tiempo de venta

Mejores fotos = más visitas = más ofertas

Mejor impresión, buen recuerdo de la visita

Mayor facilidad para imaginarse viviendo en la casa

Diferenciación de otras viviendas similares



El Home Staging se puede llevar a cabo con una inversión baja, de entre el 0,5% y el 1,5% del precio de la vivienda, que sin ninguna duda se amortiza con un mejor precio de venta en un plazo inferior.

7. EL PRECIO CORRECTO

PRECIO

Lo que usted como vendedor pedirá por su casa

COSTE

Lo que pagó por su casa cuando la compró y lo que ha invertido en ella

VALOR DE MERCADO

Lo que los compradores están dispuestos a pagar por su casa

No es una tarea fácil y seguramente se estará preguntando cómo hacerlo. Tanto si fija un precio muy bajo o demasiado alto perderá dinero.

Una buen agente realizará un Análisis Comparativo de Mercado en el que se emplearán datos de propiedades similares vendidas y ofertadas en la zona. Mientras mayor sea la experiencia de la agencia, más serán los datos y mejor la precisión a la hora de obtener el precio de mercado. Si lo hace basándose en el valor que como propietario cree que tiene el que hasta ahora ha sido su hogar, seguramente estará por encima del adecuado. Recuerde que el valor de mercado no se basa en lo que ha costado la vivienda, lo que ha invertido en ella o lo que necesita para comprar otra.

Cárdenas
Since 1980

★★★★★ Teresa y Manuel, España

Nos sentimos gratamente satisfechos, ya no solo por la gestión profesional, sino también por el trato personal recibido, manteniéndonos constantemente informados del desarrollo del proceso y descargándonos de los trámites más engorrosos...

Teresa y Manuel

¿QUÉ SUCEDERÁ SI FIJA UN PRECIO DEMASIADO ALTO?

1. No recibirá visitas

Su casa compite con otras similares en su zona y los compradores están al tanto. Si el precio es demasiado elevado con respecto a las otras viviendas, su casa no recibirá las visitas suficientes para recibir ofertas de compra. Los interesados terminarán decantándose por las de mejor precio. Además, en la zona sur de Gran Canaria, una gran parte de compradores son extranjeros que vienen a la isla solo por unas semanas a ver propiedades. La mayoría son pensionistas que buscan invertir sus ahorros en un hogar, así que no perderán el tiempo visitando una casa que no se encuentre ajustada al mercado.

2. Ayudará a vender las casa que compitan con la suya

Si su casa sale a un precio por encima del mercado servirá para que los compradores vean otras propiedades similares como oportunidades. Su objetivo debe ser salir al mercado con un precio que atraiga la demanda a su vivienda y no a la de sus competidores.

3. La casa se quemará en el mercado

Si su vivienda lleva mucho tiempo en venta, el interés que pudo generar cuando se lanzó por primera vez al mercado ya no será para nada el mismo (probablemente su casa se "haya quemado" en el mercado). Los compradores saben perfectamente qué casas están a la venta, desde hace cuánto y las veces que el precio de éstas ha ido bajando. Cuando esto último suceda, su vivienda sólo despertará el interés de compradores que harán ofertas más agresivas. Un comprador necesita sentir que ha encontrado una novedad. No se mostrará interesado por algo que lleva mucho tiempo en el mercado y que muchos otros han rechazado.

SI FIJA EL PRECIO CORRECTO

- ¡Venderá mucho más rápido!
- Su casa recibirá más visitas y ofertas
- Evitará las contraofertas a un precio más bajo del valor de la vivienda

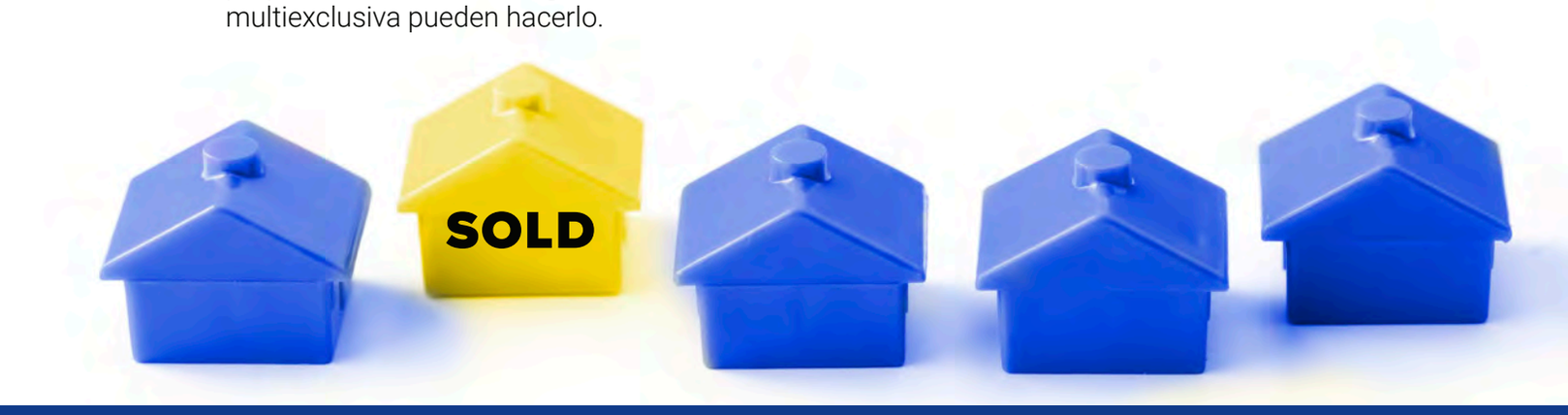
Cada vez hay más servicios de valoración gratuita en Internet. Aún no son lo suficientemente fiables, los precios recomendados difieren en hasta un 40% para la misma propiedad. La agencia con más experiencia en la zona tendrá muchos datos de propiedades vendidas. Conocerla muy bien es imprescindible ya que los precios pueden varias incluso entre dos edificios colindantes al por ejemplo ser uno de ellos mucho más demandado.

8. VENTA PASIVA VS VENTA ACTIVA ¡USTED ELIGE!

Como propietario se va a encontrar ante los conceptos "encargo en abierto" y "encargo multiexclusiva o exclusiva compartida", también conocidos como "casa en venta indefinidamente" y "casa vendida".

ENCARGO EN ABIERTO: CASA EN VENTA INDEFINIDAMENTE

- La venta de su casa estará en manos de varios agentes de diversas agencias, así que ni uno ni otro trabajarán activamente para vender su casa ya que no se sentirán responsables de ella ni de sus intereses como vendedor. A usted solo le quedará esperar que la suerte esté de su lado para que aparezca un posible comprador con una oferta.
- Su casa no podrá ser adherida a una MLS —sistema de propiedades compartidas como, por ejemplo, BOICAN— Solo las propiedades con un encargo de venta en multiexclusiva pueden hacerlo.
- Las agencias no podrán indicar la posición exacta de la vivienda en Internet ya que temerán que compradores o competidores acudan a usted directamente. Además empeorará el posicionamiento de su casa en los portales.
- Su casa permanecerá en el mercado por mucho tiempo y terminará quemándose ya que cada agencia puede ofrecerla con unos precios y comisiones distintos. El precio final obtenido que usted obtendrá será menor.



Si usted contrata a varias agencias sin compromiso no crea que emplearán todos los recursos para lograr vender la propiedad. Emplearán algunos, pero no todos los que tienen a su alcance porque no les resulta rentable. Pregunte qué acciones concretas realizan para vender su propiedad y compárelas con las de una buena agencia que trabaja en multiexclusiva.

ENCARGO MULTIEXCLUSIVA: CASA VENDIDA

- Con esta modalidad la agencia inmobiliaria se compromete a realizar una serie de acciones que conducirán a la venta del inmueble, en el menor tiempo y al mejor precio posible. Diseñará un Plan de Marketing exclusivo que le garantice que su casa se encuentre dentro del mayor número alcanzable de circuitos comerciales. Por ejemplo: compartirá su vivienda con otras agencias en una MLS. Estas casas son las que mayor número de visitas tienen y, por tanto, se venden en un plazo de tiempo mucho más corto y a un mejor precio.
- La agencia, igual que usted, está interesada en la venta de su casa. Sólo con su total confianza invertirá el tiempo y los recursos que sean necesarios para incrementar el valor que puedan percibir los posibles compradores y vender su propiedad al mejor precio posible.
- El asesor le representará en las negociaciones, nunca le dejará solo y le mantendrá informado en todo momento del progreso de la venta. Confíe en su asesor inmobiliario cuando llegue el momento de la negociación, él tiene formación y experiencia en este ámbito para defender sus intereses.

Si usted se decanta por la captación multiexclusiva tendrá un representante único que vele por sus intereses, que dé máxima difusión a su propiedad ante los compradores. Las posibilidades de venta se dispararán y usted obtendrá un mejor precio

9. LA DOCUMENTACIÓN

Si desea ahorrar tiempo, antes de acudir a su agencia inmobiliaria, es aconsejable que reúna los datos que a continuación le detallaremos.

1. La escritura de la compraventa
Debe aparecer su nombre y el número de finca registral. Si usted no tiene la nota simple referente a su vivienda, la agencia podrá pedirla al Registro de la Propiedad que le corresponda.

2. El último recibo del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)
Emitido por el ayuntamiento.

3. Un recibo de la Comunidad de Propietarios

4. Última acta de la Junta de Propietarios
Servirá para generar confianza en los potenciales compradores.

5. Los últimos recibos de agua y luz.

6. Certificado de Eficiencia Energética.
Si aún no dispone de él, su agencia le ayudará a obtenerlo.

7. Contrato de explotación turística
Sólo en caso de que tenga la propiedad en explotación, será necesario acreditar las condiciones establecidas en el contrato y los ingresos que recibe por ello.

8. Escrito con las fortalezas de la propiedad
Quien mejor que usted para ayudar a otro comprador a entender los beneficios que obtendrá al adquirir el que hasta ahora ha sido su hogar. Será suficiente con destacar los hechos que le motivaron a comprar, los aspectos que pueden diferenciar su casa de cualquier otro inmueble y las cosas que ha ido descubriendo durante su estancia.

¡No se asuste con el papeleo! Con esta documentación la agencia podrá gestionar la venta de forma profesional. Será el empujoncito que dará confianza al comprador para decidirse por su casa. Además, si el interesado es extranjero, la documentación le ayudará a establecer una estimación de los gastos que tendrá que asumir.

10. PRESENTAN UNA OFERTA POR LA CASA ¿QUÉ HACER?

Una buena agencia le acompañará en todo el proceso de venta para que sea una experiencia agradable y exitosa.

NEGOCIAR

Una buena agencia le dirá si la oferta es adecuada o no. Al valorarla se tendrá en cuenta además del precio los siguientes factores:

- El volumen de visitas existentes y la probabilidad de que se reciba o no una oferta mejor
- El importe de la reserva u opción de compra
- Cuándo se pagaría el resto del precio junto a la firma de la escritura pública de compraventa
- Qué incluye el inventario de la propiedad
- Si el plazo de firma de la escritura, recibir el precio y la entrega de la propiedad le es conveniente
- Cómo de seguro es que el comprador pueda perfeccionar la compra.
- Si tiene o no la financiación aprobada

Es necesario analizar la oferta en conjunto, valorarla y, si es factible, realizar una contraoferta. Además, es aconsejable que usted como vendedor deje de lado el aspecto emocional. Sabemos que puede resultarle complicado porque se trata del hasta ahora ha sido su hogar pero, si el potencial comprador pone alguna objeción o dice algo que no sea de su agrado, en ningún caso debe tomarlo como algo personal. La negociación será así más sencilla.

Si el comprador es extranjero, la confianza y seguridad adquieren una importancia aun mayor porque la operación se realiza en un país que no es el suyo. Por ello, la agencia inmobiliaria tiene que desenvolverse a la perfección en el idioma del comprador y poseer experiencia en el ámbito de la negociación.

CERRAR LA VENTA

- **El documento de reserva y contrato de opción de compra**

Cuando existe un acuerdo en las condiciones de compraventa, se suele plasmar en un documento de reserva. De esta forma el comprador paga una determinada cantidad a cuenta y reserva la propiedad. A continuación, se redacta un contrato de opción de compra o un contrato de arras en el que debe aparecer el vendedor y el comprador, la propiedad —sus cargas si las hubiera — y las condiciones de compra —pagos, plazos y condiciones legales—. Un contrato de opción de compra redactado correctamente le garantizará la venta de su casa.

Usted, como vendedor, y el comprador, deben firmar el mismo contrato. La cantidad que este último suele abonar a la firma del contrato de opción de compra es del 10% del precio.

Una buena agencia inmobiliaria volverá a comprobar todos los aspectos del inmueble y de la operación al redactar el contrato de opción de compra.
Con este paso se puede solventar a tiempo cualquier anomalía que, más tarde, pueda poner en peligro una venta prácticamente cerrada.

- **Trasmitir la propiedad libre de cargas y gastos**

Las cargas, si existieran, deben cancelarse cuanto antes, a más tardar en el mismo momento de la transmisión de la propiedad ante notario. Con cargas nos referimos a hipotecas, impuestos pendientes, cuotas ordinarias o extraordinarias con la comunidad de propietarios…

- **Transmisión de la propiedad**

La propiedad se ha de transmitir oficialmente al comprador firmando ante notario la escritura pública de compraventa, abonando el comprador la totalidad del precio. El Registro de la Propiedad ofrece al notario información de las circunstancias registrales de la finca y este las hace constar en la escritura. Además, el notario debe asesorarlos como vendedor y también al comprador, informándoles de sus derechos y deberes. El siguiente paso será presentar la escritura en el Registro de la Propiedad para su inscripción, proceso que suele tardar entre 1 y 3 meses.

- **Documentación y factura**

Una buena agencia inmobiliaria debe coordinar con Notaría y bancos la firma de la escritura de compraventa de forma que sea un trámite sencillo y corto para usted. La agencia le entregará una copia simple de la escritura de compraventa así como la factura de sus honorarios.

IMPUESTOS RELACIONADOS CON LA VENTA

1. GANANCIA PATRIMONIAL

El impuesto de incremento de patrimonio grava la diferencia entre el valor de compra y el valor de venta. Dependerá de si usted es residente fiscal o no, es decir, si tiene su domicilio fiscal y realiza su declaración de la renta en España o en el extranjero:

- **Si usted es residente fiscal en España**

La ganancia patrimonial obtenida por la venta del inmueble deberá ser incluida en su declaración del IRPF del año siguiente. El tipo se determina según tramos, siendo progresivo entre el 19%, 21% y 23% (ejercicio 2017). La venta de una vivienda habitual tiene supuestos de exención, por ejemplo, si usted reinvierte la ganancia en la compra de otra vivienda o si es mayor de 65 años y se trata de su vivienda habitual.

- **Si no es residente fiscal en España**

La ganancia patrimonial tributa al tipo del 19% (ejercicio 2017). Usted debe realizar un pago a cuenta de este impuesto del 3% del precio de venta. La Ley obliga al comprador a retener este importe e ingresarlo en Hacienda. En los 4 meses siguientes deberá presentar una declaración tributaria especial en la que conste la ganancia real obtenida y el impuesto resultante. Si el resultado es inferior al pago a cuenta, podrá solicitar la devolución total o parcial del mismo; y si es superior deberá ingresar la diferencia.

En Cárdenas estamos especializados en este tipo de servicios y estaremos encantados de ayudarle.

- **Gastos deducibles**

Puede deducir de su ganancia patrimonial los gastos e impuestos de la compra inicial – impuesto, notario, Registro de la Propiedad etc—. También puede deducir los gastos de la actual venta.

Por ejemplo: honorarios de la agencia inmobiliaria e impuesto municipal de plusvalía. De igual forma, podrá deducir las inversiones que haya realizado en el inmueble que constituyan una mejora. No se consideran como tal la sustitución de elementos constructivos ni el mobiliario.

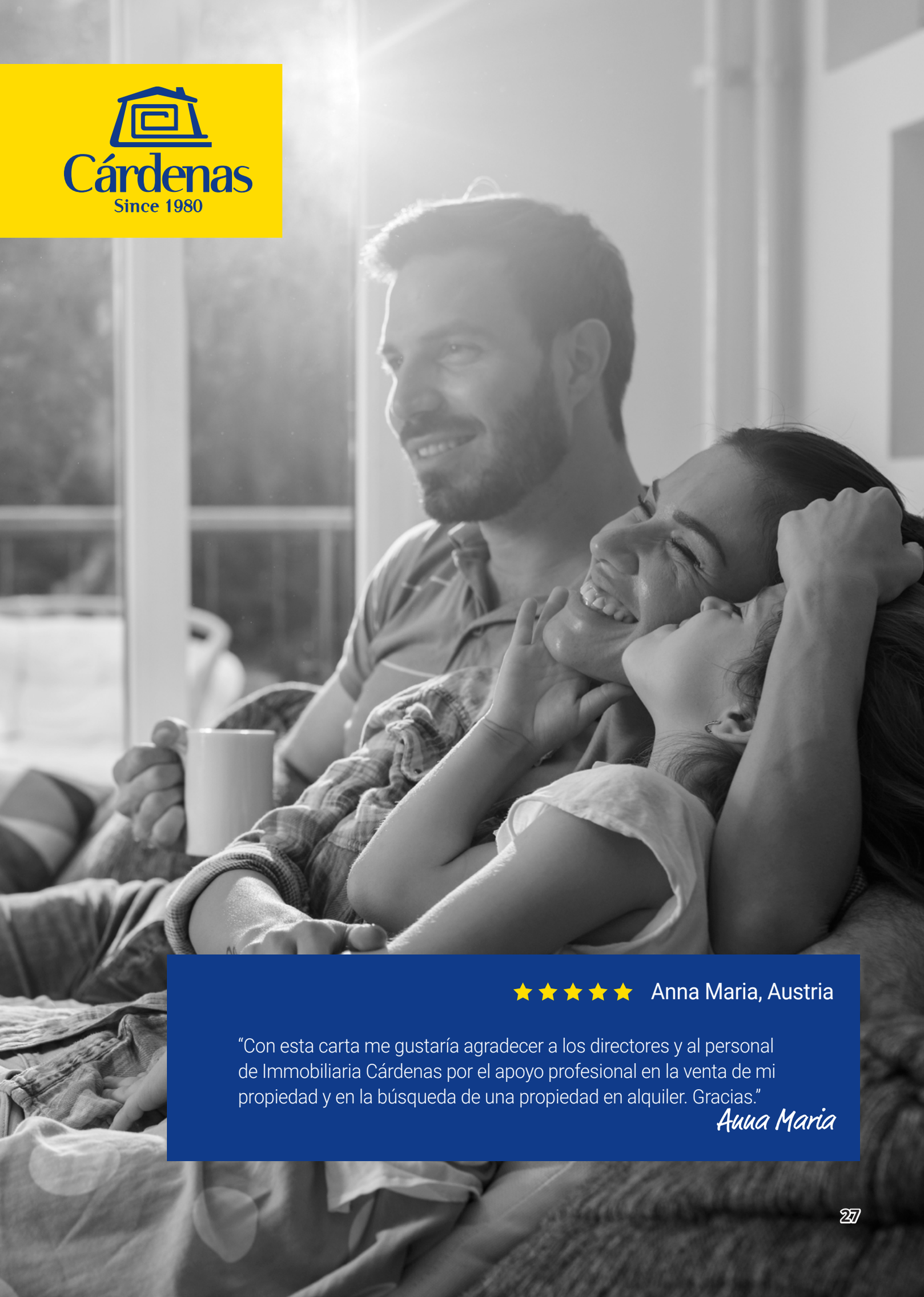
2. PLUSVALÍA MUNICIPAL

El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana —plusvalía municipal— grava el incremento del valor del suelo desde que usted compró la vivienda. Su importe debe pagarse al Ayuntamiento, y dependerá de los años transcurridos desde la adquisición del inmueble y del valor catastral del suelo. Sentencias recientes dictaminan que este impuesto no es aplicable cuando no existe una ganancia patrimonial. Solicite asesoramiento a su agencia si es su caso.

- **Informe detallado de los gastos**

Si así lo desea, la agencia le puede preparar un informe excel en el que se incluya el importe neto que le quedará al vender su propiedad.

Lo que está claro es que para que la negociación llegue a buen puerto, el equipo de la agencia tiene que estar cualificado y debe existir plena confianza en la relación que usted como vendedor mantenga con ellos.



Cárdenas
Since 1980

★★★★★ Anna Maria, Austria

"Con esta carta me gustaría agradecer a los directores y al personal de Immobiliaria Cárdenas por el apoyo profesional en la venta de mi propiedad y en la búsqueda de una propiedad en alquiler. Gracias."

Anna Maria

11. QUIERE VENDER, QUIERE CÁRDENAS

EN CÁRDENAS USTED ES LO PRIMERO

- Nuestro propósito es ayudarle
- Le escuchamos y lo hacemos en su idioma
- Le ofrecemos un estudio de mercado objetivo.
- Usted decide el precio de venta de su casa

5 EN 1: TODOS LOS SERVICIOS EN UNA SOLA INMOBILIARIA

1. Incrementamos el valor de su propiedad
2. Efectivo y moderno así es el plan de marketing que creamos para usted
3. Máxima difusión en el mercado internacional.
4. Colaboración con otras entidades inmobiliarias para aumentar las posibilidades de venta
5. Asesoramiento legal-fiscal

SOMOS TRANSPARENTES

- Le informamos del proceso de forma detallada, incluidos los gastos
- Seguridad jurídica en todas nuestras transacciones
- Seguro Responsabilidad Civil Profesional y Seguro de Caución, muy pocas agencias del Sur de Gran canaria lo tienen.

SOMOS UN GRAN EQUIPO

1. Cada miembro pertenece a un departamento según su campo de especialización:

- Marketing & it
- Venta
- Alquiler
- Captación
- Transacciones
- Legal-fiscal
- Administración
- Contabilidad

2. En Cárdenas el asesoramiento a vendedores es una especialidad que no se mezcla con la del asesoramiento a compradores: parte de nuestro equipo se dedica plenamente a este área.

3. Disponemos de un departamento legal-fiscal que cuenta con Licenciado en Derecho con Master en Fiscalidad.

4. Equipo directivo multilingüe y con formación universitaria

5. Formación continua con una inversión anual de aprox. 7.500€

SOMOS COMPROMETIDOS

1. Nos apasiona lo que hacemos

2. Nos entregamos por completo

3. Nos comprometemos y lo hacemos por escrito.

ESTAMOS RESPALDADOS

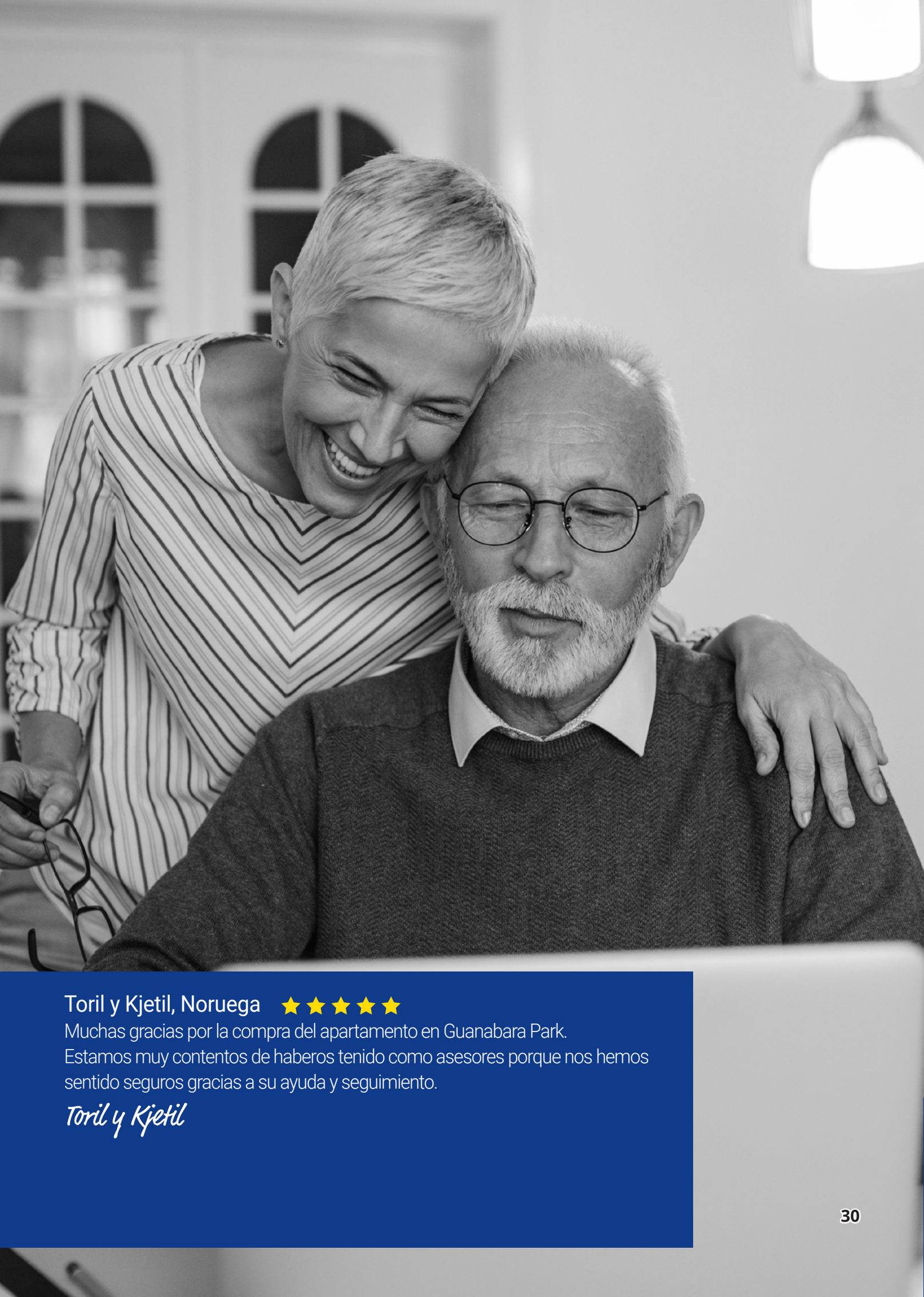
Somos miembros de las siguientes Asociaciones Inmobiliarias de Prestigio:

- ACEGI (Asociación Canaria de Empresas de Gestión Inmobiliaria)
- BOICAN (Bolsa de Inmuebles de Canarias)
- APEI (Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios)
- El equipo directivo cuenta con la designación CRS (Certified Residential Specialists). La designación CRS es la máxima acreditación a agentes y directivos en el mercado residencial, otorgada por la NAR (National Association of REALTORS®, USA)

Cárdenas
Since 1980

¡CONFÍE EN NOSOTROS!

Nuestro equipo de profesionales le informará sobre los servicios que pondremos a su disposición para vender su casa al mejor precio y en el menor plazo posible.



Toril y Kjetil, Noruega ★★★★★

Muchas gracias por la compra del apartamento en Guanabara Park.
Estamos muy contentos de haberos tenido como asesores porque nos hemos sentido seguros gracias a su ayuda y seguimiento.

Toril y Kjetil

LA AGENCIA NÚMERO 1 DEL SUR DE GRAN CANARIA

12 IDIOMAS

39 AÑOS DE EXPERIENCIA

28 PROFESIONALES DEL SECTOR INMOBILIARIO

13 BELLEVUE BEST PROPERTY AGENT

31,5 K DE VISITAS WEB MENSUALES

5 K FANS EN FACEBOOK

616 TESTIMONIOS DE CLIENTES EN LA WEB

4,8 ★ 196 RESEÑAS EN FACEBOOK

2.175 PROPIEDADES VENDIDAS 110 EN 2018

981 CLIENTES DEL DEPARTAMENTO TRIBUTARIO

2.609 VIVIENDAS ALQUILADAS 158 EN 2018

NUESTRAS OFICINAS

- Mogán
- Puerto Rico
- Main Office
- Legal, tax & after-sales
- Maspalomas

CONTÁCTENOS HOY PARA UN ASESORAMIENTO Y VALORACIÓN INICIAL GRATUITA

CÁRDENAS, LA MANERA MÁS SEGURA E INTELIGENTE
DE COMPRAR Y VENDER UNA PROPIEDAD

La agencia más recomendada de Gran Canaria

WWW.CARDENAS-GRANCANARIA.COM

info@cardenas-grancanaria.com · +34 928 150 650

COPYRIGHT: CÁRDENAS Y CHAGRIN S.L. C/LA LAJILLA 2 – 35120 ARGUINEGUÍN, GRAN CANARIA, SPAIN (OFICINA PRINCIPAL)