

Vendedores Particulares

CONVIERTA SU VIVIENDA HEREDADA

EN UNA JOYA
INMOBILIARIA





HELLO HOUSE SEVILLA

COMO CONVERTIR TU VIVIENDA HEREDADA EN UNA JOYA INMOBILIARIA

Introduccion:

Si ha heredado una propiedad, es posible que se pregunte cómo puede aumentar su valor y obtener el mejor precio posible al venderla. En esta guía, le proporcionaremos los consejos y estrategias necesarios para convertir su propiedad heredada en una joya inmobiliaria, que atraerá a los compradores y aumentará su valor. Desde hacer mejoras estéticas hasta crear una estrategia de marketing efectiva, encontrará todo lo que necesita para obtener el mejor precio por su propiedad heredada.

Indice:

- MIEDOS Y PRECUPACIONES
- QUE HACER CON LA PROPIEDAD
- NO ACERTAR CON EL PRECIO DE VENTA
- QUEDARSE CON LA PROPIEDAD
- TARDARÁ MUCHO EN VENDERSE
- EVITAR DISPUTAS FAMILIARES
- 10 CONSEJOS PRACTICOS PARA SOLUCIONARLO
- CONVIERTALA EN UNA JOYA
- 7 PASOS PARA CONSEGUIRLO.

LAS PREOCUPACIONES HABITUALES DE LOS HEREDEROS



Cuando se hereda una propiedad, puede ser un momento emocionante y una vez transcurridos los malos momentos, también puede venir acompañado de miedos y frustraciones. Desde preocuparse por el mantenimiento de la propiedad hasta la incertidumbre de cómo venderla y obtener el mejor precio, los propietarios de propiedades heredadas pueden enfrentar una serie de desafíos. En esta parte, exploraremos algunos de los miedos y frustraciones comunes de los propietarios de propiedades heredadas y cómo superarlos.

No saber qué hacer con la propiedad

Una de las mayores preocupaciones que enfrentan los propietarios de propiedades heredadas es no saber qué hacer con la propiedad. Puede ser abrumador pensar en el mantenimiento y la gestión de una propiedad, especialmente si no se vive cerca de ella. Además, puede haber incertidumbre sobre si se debe vender, alquilar o mantener la propiedad en la familia.



CONTACTANOS. EMAIL:
HELLOHOUSE.ES@GMAIL.COM



NO ACERTAR CON EL PRECIO DE VENTA



Solución:

La clave para superar este miedo es hacer una evaluación realista de la situación. Considere el valor de la propiedad, el coste del mantenimiento y las opciones de mercado disponibles. Si la propiedad necesita reparaciones o actualizaciones, evalúe si es más beneficioso hacerlas antes de venderla. También puede ser útil hablar con un agente experto de hello house o un asesor financiero para obtener una perspectiva experta y ayudar a tomar una decisión informada.



No obtener el mejor precio posible

Cuando se trata de vender una propiedad heredada, el miedo más común es no obtener el mejor precio posible. Muchos propietarios pueden sentirse presionados para vender rápidamente y no obtener el precio justo por su propiedad.

Su solución al igual que en el anterior apartado es tomarlo con detenimiento y evaluar el valor solicitando informes de valoración a profesionales, que en su mayoría son gratuitas. Como la valoración hello house, totalmente gratis y sin compromisos

¿NECESITAS AYUDA CON ESTO?

693 226 996

QUEDARSE CON LA PROPIEDAD



Quedarse con la propiedad

La propiedad heredada puede venir con gastos adicionales y cargas fiscales que pueden ser abrumadores. Los propietarios pueden sentirse preocupados por los costes asociados con la propiedad, incluido el mantenimiento, comunidad de propietarios, los impuestos y las tarifas legales.



Solución:

Es importante tener una comprensión clara de los costes asociados con la propiedad. Determine los gastos regulares, como el mantenimiento y los impuestos, y evalúe cómo puede manejarlos financieramente. También es importante consultar a un asesor financiero para obtener una perspectiva experta sobre las posibles cargas fiscales y cómo mitigarlas.



¿TARDARÁ MUCHO EN VENDERSE?



La propiedad no se vende rápidamente

Uno de los mayores desafíos al vender una propiedad heredada es el tiempo que puede tomar. Los propietarios pueden sentirse frustrados si la propiedad no se vende rápidamente. Esto es debido a un error en la estrategia. No haber acertado con el valor, no haber preparado la vivienda, no ser flexible con los horarios, o incluso con una posible negociación, esta detrás del tiempo que se tarda en vender.

Solucion:

Para que una propiedad se venda mas rápido, es necesario esperar para ponerla oficialmente en venta. Es necesario acudir a la propiedad, despersonalizarla, y prepararla para su venta. Concretar cual será el mejor precio alcanzable y contratar los servicios de un fotógrafo profesional.

Permitenos recomendarte que cualquiera de los planes de trabajo que disponemos en hello house cubren todos estos campos. Con unas tarifas justas que podemos asegurar que no influirán en tu valor de venta.



EVITAR DISPUTAS FAMILIARES



Otro de los mayores desafíos que conlleva una propiedad heredada en el que intervienen mas de dos herederos, es sin duda; poner de acuerdo a todo el mundo. Opiniones de todo tipo, sobre que hacer con la vivienda puede hacer perder tiempo y dinero. Mientras uno piensa en quedarse con la propiedad otros opinan que es mejor venderla. Viejas rencillas sobre cuidados, el ajuar domestico o repartos, están detrás de los mayores disputas entre herederos.

En definitiva: SUS PREOCUPACIONES

No encontrar compradores interesados.

Obtener un precio inferior al valor de mercado.

Enfrentar problemas legales.

Tener que enfrentar impuestos o multas

Evitar disputas familiares.

10 CONSEJOS PRÁCTICOS

- 1#.- Contratar a un agente con experiencia en ventas de propiedades heredadas: Un agente experimentado puede ayudar a evaluar la propiedad, determinar un precio justo y garantizar que se cumplan todos los requisitos legales y fiscales.
- 2#.- Realizar una inspección detallada de la propiedad: Esto puede ayudar a identificar cualquier problema o reparación que deba hacerse antes de poner la propiedad en venta.
- 3#.- Obtener una tasación de la propiedad: Una valoración profesional puede ayudar a determinar el valor de mercado de la propiedad.
- 4#.- Investigar los precios de venta recientes de propiedades similares en la zona: Esto puede ayudar a establecer un precio justo y competitivo para la propiedad.
- 5#.- Considerar la realización de reparaciones o renovaciones menores: Pequeñas mejoras pueden hacer que la propiedad sea más atractiva para los compradores y aumentar su valor.
- 6#.- Realizar una limpieza profunda y despersonalizar la propiedad: Al eliminar elementos personales y limpiar a fondo la propiedad, se puede hacer que la propiedad parezca más atractiva para los compradores.

10 CONSEJOS PRÁCTICOS

7#.- Hacer un esfuerzo en la presentación de la propiedad: La presentación de la propiedad es importante para atraer a los compradores y obtener el mejor precio posible. Considerar contratar a un home stager para ayudar a preparar la propiedad.

8#.- Considerar la posibilidad de ofrecer incentivos: Ofrecer incentivos como la opción de negociar el precio puede atraer a los compradores y aumentar la rentabilidad de la propiedad.

9#.- Tener paciencia: La venta de una propiedad heredada puede llevar más tiempo que una venta típica, así que es importante tener paciencia y no apresurarse en una venta.

10#.- Trabajar con un equipo de profesionales de confianza: Trabajar con un abogado, un asesor experto de hello house y un asesor fiscal puede ayudar a garantizar que todo el proceso de venta se realice correctamente y con éxito.

Al evitar los errores comunes que los propietarios cometen al vender una propiedad heredada, puede asegurarse de obtener el mejor precio posible y evitar gastos adicionales en el futuro. Desde hacer mejoras necesarias hasta obtener la documentación adecuada, hay muchas maneras de evitar errores costosos al vender su propiedad heredada. Asegúrese de seguir los consejos y estrategias de esta guía para evitar errores costosos y obtener el mejor retorno de inversión para su propiedad heredada.



HELLO HOUSE SEVILLA

CONVIERTALA EN UNA JOYA EN 7 PASOS

Estrategia para vender la propiedad

En este apartado veremos como realizar la venta directamente sin necesidad de inmobiliarias. En hello house nos gusta ayudar a los particulares a conseguir vender y ahorrar las altas comisiones de las agencias. A hacer mas rentables sus viviendas. Sigue estos consejos que te damos a continuación como estrategia básica de ventas y si ves que te resulta muy complicado siempre puedes tener en cuenta a los profesionales que te ayudarán a conseguirlo



ANÁLISIS DE TU VIVIENDA



El primer paso para convertirla en una joya en el mercado, es analizar tu propiedad es a fondo. Conoce sus características principales, como su ubicación, tamaño, distribución y estado de conservación. También es importante tener en cuenta si la propiedad cuenta con extras como terrazas, garaje o jardín.

¿Dónde esta?

Es importante que tengas en cuenta las necesidades del mercado actual. Por ejemplo, si tu propiedad se encuentra en una zona con alta demanda de alquileres, podrías enfocarte en ofrecerla como inversión para alquilar. Por otro lado, si la zona es más residencial, podrías enfocarte en destacar sus características familiares.



SIGUENOS EN REDES SOCIALES



ANALIZAR Y ENCAJAR EN EL MERCADO ACTUAL

2

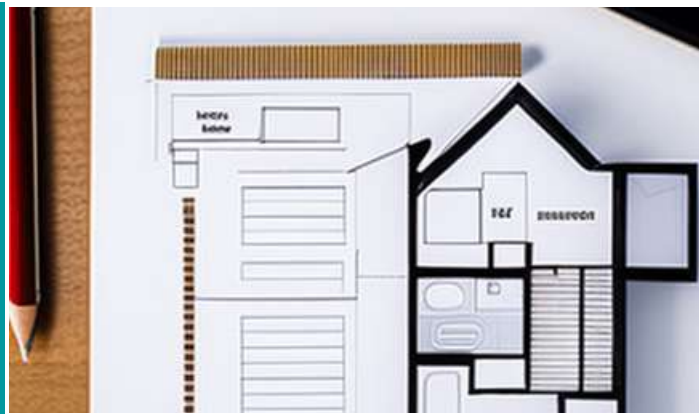


Una vez que conozcas las características de tu propiedad, es importante analizar el mercado actual para poder ofrecerla al precio adecuado. Investiga el valor de las propiedades similares en tu zona y ten en cuenta el estado general del mercado inmobiliario.



Se realista

Si el mercado está a la baja, es posible que debas ofrecer un precio más bajo para poder vender rápidamente. En cambio, si el mercado está en auge, podrías enfocarte en obtener un precio más alto



SE REALISTA

SIGUENOS EN REDES SOCIALES



VALORA TU CASA



Aunque sabemos que tu casa es la mejor del mundo para ti, tienes que hacerte la pregunta correcta ¿comparada con cual?. Así que usa esta pregunta para concretar el valor de tu casa.



Compara

Realizar una comparación de precios de las propiedades similares a la tuya en la misma zona. De esta manera, podrás tener una idea más clara del precio que podrías pedir.

Otra opción es acudir a algún portal inmobiliario como idealista o trovimap o bancario como bbva. Estos disponen de herramientas rápidas. Aunque algunas no muy fiables.

Te recomendamos solicitar una valoración gratuita a hello house a través de su portal inmobiliario.

SIGUENOS EN REDES SOCIALES



AMPLIAR SU VALOR: HOME STAGING



El Home Staging es una técnica que busca realzar los aspectos positivos de la propiedad, destacar su potencial y mejorar su apariencia. Para ello, se utiliza la decoración, la iluminación y el mobiliario.



DESPUES



ANTES

Limpia ordenada

Es importante que la propiedad esté siempre ordenada y limpia. Además, si es necesario, se podrían hacer pequeñas reparaciones y renovaciones. Todo esto contribuirá a que la propiedad tenga un aspecto más atractivo para los potenciales compradores.

En definitiva es conseguir que tu comprador se imagine viviendo en tu casa, para que finalmente decida comprarla. En el home staging encontraras la respuesta.

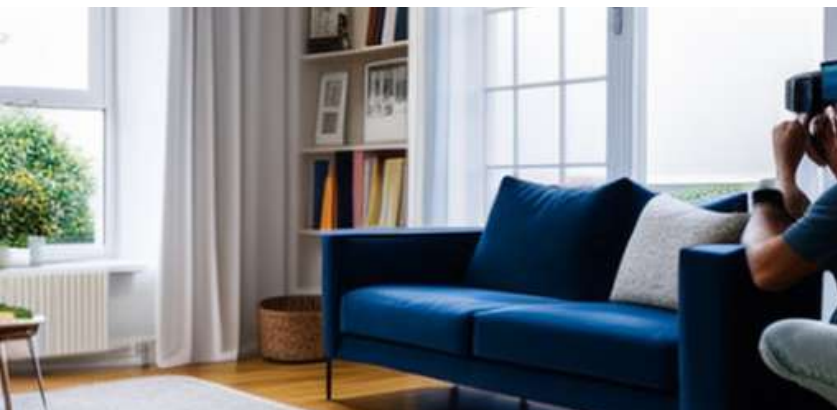
SIGUENOS EN REDES SOCIALES



OFRECERLA AL MERCADO



Las fotografías son una parte fundamental en la publicidad de una propiedad en portales inmobiliarios. Es importante que las imágenes sean de alta calidad y muestren la propiedad desde diferentes ángulos.



Aprovecha los ángulos

Si no puedes contratar los servicios de un profesional, puedes realizarlas tu también. Aprovecha la iluminación natural, en el horario mejor para tu casa. Fotos rectas y encuadradas. Busca mostrar la profundidad de la estancia, colocandote en las esquinas de la habitación.

SIGUENOS EN REDES SOCIALES



PORTALES INMOBILIARIOS: ELIGE LOS ADECUADOS



Los portales inmobiliarios son una excelente opción para dar a conocer tu propiedad. Es importante que el anuncio sea claro, detallado y atractivo para los potenciales compradores.



¿Cual elegir?

Existen gran variedad de portales del sector. Pero si no queremos invertir mucho dinero y tener resultados, tendremos que ir a portales de anuncios gratis. Ojo no hay nada gratis al 100%, así que tus datos pasarán, pasado un tiempo si no has vendido, a la agencia inmobiliaria que haya contratado este servicio al portal web. No te extrañes si pasado un mes o dos, te llaman sólo agencias inmobiliarias.



SIGUENOS EN REDES SOCIALES



ORGANIZAR VISITAS



Una vez que hayas recibido una solicitud de visita, es importante que te prepares adecuadamente. Asegúrate de que la propiedad esté en perfectas condiciones, limpia y ordenada. Además, es importante que sepas cuáles son los puntos fuertes de tu casa. Aquí subiras el interes por ella



SE FLEXIBLE AL HORARIO

Se flexible al comprador con los horarios de las visitas. Intenta siempre que sea a horas de más luz natural y muestra con todo detalle las maravillas de vivir en tu casa.

Establecer un recorrido previo también es importante y no dar excesiva información, es decir, hablar solo de la casa.



SIGUENOS EN REDES SOCIALES





HELLO HOUSE SEVILLA

ESPERAMOS QUE TENGAS SUERTE CON TU VENTA



Esperamos que estos consejos se sirvan para aumentar el valor de tu casa heredada y que puedas vender sin intermediarios, mas rápido y de forma eficiente.

La mayoría de ventas se producen por la capacidad de resolver posibles dudas , que le surjan a tu comprador



Tener conocimientos financieros, respecto al mercado hipotecario, conocer la fiscalidad en la compra de viviendas, y responder a las cuestiones legales te serán de gran utilidad extra. Un 87% de las ventas se cierran gracias a estos conocimientos. Por eso si se te hace un mundo y no consigues vender tu piso o casa, es que necesitas ayuda profesional.