

¿CÓMO VENDER MI CASA EN TIEMPO RÉCORD?

Guía gratis.



¿CÓMO VENDER MI CASA RÁPIDO Y EN TIEMPO RÉCORD?

Vender una casa puede ser un proceso complejo y estresante. Afortunadamente, hay ciertos factores que pueden acelerar el proceso y hacerlo más eficiente. En este artículo, te presentamos cinco elementos determinantes que te ayudarán a vender tu casa rápidamente, e incluso en tiempo récord.

«Para vender tu casa o cualquier propiedad rápidamente, es importante comprender estos cinco elementos. Puedes hacer clic en cualquiera de ellos y acceder directamente al contenido que sea de tu interés:»

Índice

1. [Cómo preparar la documentación y que revisar primero para evitar perder hasta 6 meses más de retraso en la venta.](#)
2. [La importancia de regularizar las ampliaciones, para no verte obligado a bajar el precio.](#)
3. [Cómo mejorar el aspecto de la propiedad, para aumentar el valor de la tasación.](#)
4. [Cuáles son los procedimientos que se utilizan para establecer el precio correcto de la propiedad.](#)
5. [Cómo promocionar la propiedad, para que sea ampliamente visible por compradores en internet.](#)

Comprender estos 5 elementos, hará posible acelerar tu proceso de venta, como no te imaginas, y lograrlo en tiempo récord.

¡Comencemos!



01

Cómo preparar la documentación para una venta rápida

Un factor que puede contribuir a demorar o incluso fallar la venta de tu propiedad es no revisar cuidadosamente la documentación con antelación. Hacerlo te permitirá conocer el estado legal de la propiedad y comenzar a trabajar en soluciones a cualquier problema que pueda existir en la documentación, ahorrando tiempo desde el principio. A continuación, te explicaremos como hacerlo.

¿Qué documentos debo revisar primero, para acelerar la venta de mi casa?

Antes de empezar, es crucial revisar detenidamente los documentos que podrían requerir más tiempo para resolverse en caso de surgir problemas.

Hablamos de gestiones que pueden llevar aproximadamente cuatro meses o incluso más. Imagina encontrarte con un comprador interesado en una compra al contado, solo para descubrir que debes esperar cuatro meses adicionales para concretar la venta debido a problemas como la falta de levantamiento de la hipoteca o la existencia de trabas de embargo debido a otras deudas pendientes.

Es fundamental anticiparse y solventar estos asuntos para evitar posibles inconvenientes en el proceso de venta.

Por ello, debes comenzar revisando los certificados recién emitidos por el conservador de bienes raíces, que son la prioridad y son los siguientes:

1. Certificado de Hipotecas y Gravámenes / Interdicciones y Prohibiciones:

Este certificado, por lo general, es donde encontramos los problemas que requieren más tiempo para ser solucionados, e imposibilita la venta, por lo general, los problemas más recurrentes son **alzamiento de hipotecas pendientes, como también procesos de embargos**, prohibiciones de vender, usufructos, Etc.

2. Certificado Dominio vigente:

Con este puedes saber quién es él o los dueños de la propiedad.

3. Certificado de litigios:

Con el certificado de litigios podemos saber si existe o ha existido una disputa legal por la propiedad (juicio).

Para los casos de propiedades que aún no tengan alzada la hipoteca, **es de extrema importancia saber si la hipoteca es con garantía general o garantía específica**. A continuación lo explicamos:

Hipotecario con garantía general: Esto significa que al momento de solicitar el alzamiento, el banco revisará si tiene alguna deuda con morosidad asociada a tarjetas de créditos o créditos de consumos con la misma entidad. Será requisito el pago total de cualquier deuda, para que el banco acceda al alzamiento de la hipoteca.

Hipotecario con garantía específica: Esto significa que el alzamiento de la hipoteca tiene, como única condición, no tener morosidad en el pago de los dividendos.

Nota: No está de más decir que debes ser capaz de identificar e interpretar los problemas que puedan presentar tales certificados, en caso contrario debes asesorarte con un corredor de propiedades o un abogado para que te ayuden con el análisis de tales certificados.

Documentos que debes reunir para vender tu casa rápido

01 Certificado de los Registros de Hipotecas, Gravámenes y Prohibiciones (GP):

Este documento incluye los gravámenes como hipotecas, usufructos, servidumbres, Etc. y prohibiciones como embargos, impedimentos bancarios o del Serviu para vender, entre otros.

Tiene vigencia de 60 días.

02 Dominio Vigente:

Es una copia autorizada de una inscripción, que indica quién es el actual dueño de una propiedad. (Se solicita en el Conservador de Bienes Raíces), tendrá una vigencia de 60 días.

03 Certificado de Avalúo Fiscal:

Este documento contiene, el avalúo fiscal del bien raíz, como dirección del predio, nombre y Rut de la persona registrada. (Se puede solicitar en la página www.sii.cl)

04 Certificado de Número:

Este documento identifica una propiedad dentro de la comuna, con un dígito único dentro de la calle donde se emplaza. (Se solicita en la Dirección de Obras Municipales, correspondiente al lugar del inmueble).

05 Certificado de Afectación a utilidad pública (No Expropiación Municipal):

Este documento informa si una propiedad está o no afecta a expropiación debido a obras de la Dirección de Vialidad municipal. (Se solicita en la Dirección de Obras Municipales, correspondiente al lugar del inmueble).

06 Certificado de No Expropiación SERVIU:

Este documento informa si la propiedad está o no afecta a expropiación debido a obras de la Dirección de Vialidad SERVIU. (Se puede solicitar vía internet en la página www.minvu.cl).

07 Escritura de Compraventa:

Este documento legal es uno de los más importantes dentro del estudio de títulos, debido a que es un documento mediante el cual se transfiere el dominio de una propiedad. Una escritura individualiza a las partes vendedora y compradora, y/o Bancos o Mutuarias. En ella se describe detalladamente el motivo y materia de la compraventa, fijando su precio, forma de pago y otras consideraciones. (Generalmente, se encuentra en poder del propietario. En caso de que no cuente con la escritura de compraventa de su inmueble, siempre podrá solicitar las copias en la misma Notaria en que se otorgó la escritura, siempre y cuando no haya transcurrido más de un año. En caso contrario se deberá solicitar una copia en Archivos Judiciales).

08 Fotocopia Cédula de Identidad (vendedor y comprador):

Se deberá adjuntar la fotocopia de las cédulas de identidad tanto del vendedor como del comprador. La cédula deberá estar vigente.

09 Fotocopia Cédula de identidad Cónyuge Vendedor:

Siempre y cuando corresponda, también se deberá adjuntar la fotocopia de la cédula de identidad del cónyuge del vendedor. Cédula deberá estar vigente.

10 Certificado de Matrimonio o Declaración jurada de soltería:

En caso de que corresponda se deberá adjuntar el certificado de matrimonio del vendedor como también del comprador. Si la persona es soltera, se deberá adjuntar una declaración jurada de soltería.

11 Certificado de deuda de Contribuciones:

Este documento se solicita en la Tesorería General de la República y certifica las deudas vigentes y morosas de una propiedad, registrando un detalle de las contribuciones impagas, o bien certifica que no hay deudas para el rol consultado. (Se puede solicitar vía internet en la página de www.tgr.cl).

Cabe mencionar que los abogados realizan un análisis de los títulos actuales y anteriores de la propiedad hasta completar 10 años, pero pueden existir excepciones y se podrían solicitar nuevos antecedentes del inmueble que exceden el periodo mencionado.

No dudes en contactarnos en caso de alguna interrogante, te atenderemos de forma gratuita.



02

La importancia de regularizar las ampliaciones, para lograr vender una propiedad de forma rápida y a al mejor precio de mercado.

En este artículo se discute la relevancia de gestionar la regularización de las ampliaciones de una propiedad al momento de venderla. Es crucial comprender cómo este proceso puede afectar la velocidad de venta y el precio de la propiedad. Por tanto, a continuación te brindaremos consejos y recomendaciones para regularizar las ampliaciones y asegurar una transacción exitosa.

LA IMPORTANCIA DE REGULARIZAR LAS AMPLIACIONES

En este ejemplo hipotético, presentamos el caso de un propietario que desea vender su casa en Chile. Para mejorar la propiedad ha construido un dormitorio y otro baño, ampliaciones que aún no han sido regularizadas. Ahora bien, ¿cómo afectará esta situación a la velocidad de venta? Analicemos este caso:

La situación es la siguiente:

1. El dueño quiere vender su propiedad por \$100.000.000.
2. El comprador solo tiene \$20.000.000 para dar de pie, lo que representa el 20% del valor total.
3. La regularización de la ampliación no está hecha, lo que significa que el banco tasaré la casa en \$85.000.000 y otorgará un financiamiento del 80% de la tasación, es decir, \$68.000.000.
4. En consecuencia, el comprador necesitará tener de pie \$32.000.000 para comprar la propiedad.

En tal escenario, hay tres posibles desenlaces:

1. Que el comprador reúna los \$35.000.000. Es poco probable, ya que en sus planes cuenta con un pie de \$20.000.000.
2. Que el propietario decida vender al precio de la tasación bancaria. Estaría perdiendo dinero.
3. La tercera opción es que la compraventa no se concrete, lo cual es más probable. Esta situación se mantendrá hasta que el propietario regularice la ampliación de la propiedad para aumentar el valor de la tasación bancaria o decida reducir el precio de venta y vender de acuerdo a la tasación bancaria.

¿Qué debería hacer el propietario para solucionar el problema?

La solución para esta situación es solicitar la visita de un profesional que evalúe la factibilidad de regularizar las ampliaciones, ya que estas deben cumplir con ciertas normas técnicas para ser autorizadas. Una vez revisadas las ampliaciones, el profesional informará si es posible o no realizar la regularización inmediata, resultando las siguientes dos alternativas:

A) Si las ampliaciones se construyeron respetando las normas exigidas por la ley, estaríamos a un paso de realizar el proceso de regularización, lo que podría tardar alrededor de dos meses.

B) Si las ampliaciones no se construyeron respetando las normas exigidas por la ley, el profesional indicará qué partes de la construcción no cumplen con dichas normas. Con esta información, el propietario podrá determinar si cuenta con los recursos necesarios para realizar las modificaciones necesarias a la construcción, con el objetivo de regularizar las ampliaciones.

Una vez regularizar las ampliaciones, la tasación de la propiedad aumentará, lo que permitirá al banco otorgar un financiamiento mayor al comprador y facilitará la venta de la casa.

Si no se toman medidas para regularizar las ampliaciones, se entrará en un círculo vicioso de muchas visitas a la propiedad, pero sin que nadie la pueda comprar, debido a que el banco, con base a la tasación, financiará menos de lo que los compradores necesitan para adquirir la casa. Por

lo tanto, es importante tomar medidas para regularizar las ampliaciones desde un comienzo, y aumentar el valor de tasación.

Es importante destacar que para el vendedor, realizar el trámite de regularización de la ampliación es la mejor opción, ya que esto aumentará el valor de la propiedad y acelerará de manera considerable el tiempo de venta. Además, una propiedad regularizada es más atractiva para los compradores y se venderá más fácilmente.

El propietario debe tener en cuenta que los compradores que cuentan con créditos hipotecarios aprobados, están informados y saben que para comprar una casa que tenga una ampliación sin regularizar, necesitarán un pie considerablemente mayor a lo que habían presupuestado, por lo tanto, en la mayoría de los casos no tendrán otra opción que descartar la compra de esta propiedad, por muy atractiva que les parezca.

Si el propietario desea vender su casa por el precio que tiene en mente, es necesario tomar en cuenta que la regularización de la ampliación es un requisito indispensable para poder obtener un precio justo. No hacerlo puede llevar a una situación donde la propiedad no se venda durante un largo periodo de tiempo, o bien, que definitivamente deba bajar el precio, lo que implicará una pérdida de dinero para el vendedor.

En conclusión, regularizar las ampliaciones de una casa es una necesidad para poder obtener el mejor precio de venta y vender la propiedad de manera más rápida. Por lo tanto, es importante que el propietario tome las medidas necesarias para llevar a cabo este trámite en lugar de esperar encontrar un comprador que esté dispuesto a pagar un precio considerablemente mayor al que están presupuestando la mayoría de los potenciales compradores.



03

Mejorar el aspecto de la casa para una venta rápida

El aspecto y estado de la casa, es uno de los factores más importante que influirá en la velocidad de venta de tu propiedad. Está comprobado que con una mínima inversión en pequeñas reparaciones y algo de pintura, sin olvidar el orden y aseo, puede cambiar drásticamente las reglas del juego en la velocidad de venta y el precio de tu propiedad.

¿Cómo influye el aspecto de la propiedad en el comprador?

Como en todo orden de cosas, la primera impresión es el momento en que el comprador decide considerar o descartar la propiedad, la mayoría de las personas al visitar una casa se proyectarán basándose en la apariencia actual del inmueble y no como podría verse, por eso debe estar limpia, iluminada y reparada.

Por experiencia hemos observado que aunque la propiedad esté a precio de mercado, las casas con apariencia descuidadas suelen requerir mucho tiempo para su venta en comparación con las propiedades que poseen un atractivo estético.

¿Mentalidad en la preparación de la casa para una venta rápida?

Si estás esperando vender tu casa con unas fotos simples y listo, lamento decirte que tardarás meses y hasta años, si bien son cinco elementos los que hacen posible que tu casa se venda de forma rápida, su apariencia es uno de los elementos que más influye en el tiempo de venta.

Nunca pienses que invertir recursos en mejorar una propiedad es tirar el dinero a la basura, de ninguna manera. Debes mirarlo como una inversión que tendrá como resultado acelerar el tiempo de venta y aumentar el valor de la propiedad. Si no posees los recursos, también es un buen negocio solicitar un crédito, para realizar trabajos de pintura como mínimo.

¿Cinco consejos para mejorar tu casa antes de promocionarla?

01 Despersonalizar la casa:

Retirar las fotografías y objetos personales, construye el escenario para que los potenciales compradores puedan imaginar su vida en este nuevo lugar.

También está probado de que las casas con menos muebles se venden antes, ya que es más fácil para los visitantes proyectarse con su propio mobiliario, y un lugar con menos muebles se percibe como más espacioso y cómodo.

02 Pintura:

La pintura es el rey de la restauración, todos sabemos que con algo pintura, podemos obtener cambios espectaculares que impresionan, por eso la pintura en la preparación de una casa es un aliado clave, recuerda que lo que buscamos es tener un ambiente neutro, no recargado y despersonalizado, por lo cual el color que deberías elegir, en caso de que decidas pintar el interior de tu casa, es el blanco, el cual dará un aire de limpieza, hará que los espacios se perciban más grandes e iluminados, la casa se verá más nueva y los nuevos dueños podrán pintar encima, con mayor facilidad sus colores favoritos.

03 Orden y limpieza:

Estos son otros factores que marcan la diferencia, ¿quién quiere estar en un lugar sucio y desordenado?, la verdad es que nadie. Se debe tener ordenado, en especial cuando se tomen las fotografías, recuerda que primero verán tu casa en internet, y ahí decidirán si consideran o no una visita.

Interior: Preocúpate de que no haya juguetes en el suelo, ropa tirada o chaquetas colgadas a simple vista, el baño y la cocina deben estar muy ordenadas y limpias, retira los objetos personales de los lavamanos como cepillos de dientes, jabones, máquinas de afeitar etc., la idea es tener la menor cantidad de objetos personales visibles, idealmente todo guardado en sus cajones.

Patio: Tira a la basura todo lo que no sea esencial, sin basura a la vista, elimina elementos inútiles e inservibles. El pasto debe mantenerse corto y las plantas arregladas y regadas, un jardín bien cuidado transmite mucha vida y alegría a tu hogar.

04 Iluminación:

Programa, en lo posible, las visitas antes de las 14 horas, ya que la casa estará mejor iluminada, lo cual mejorará la experiencia por la iluminación natural, Si tienes un árbol que está bloqueando la entrada de luz a alguna parte de la casa, considera podarlo, la luz natural es demasiado importante

05 Ventilación:

Procura que al momento de la visita el aire se sienta limpio, sin olor a guardado ni olores desagradables, como también si el día está caluroso y tienes aire acondicionado enciéndelo, por el contrario, si es un día frío pon la calefacción, haz que la experiencia de del visitante sea lo más agradable posible.

Nota:

Es tan importante preparar una casa antes de promocionarla, que incluso existe un nuevo servicio llamado «HOME STAGING» (Puesta en escena de la casa), y consiste en preparar la propiedad de manera atractiva y emocionalmente persuasiva, utilizando técnicas de diseño y decoración, para ayudar a los compradores a visualizar el potencial de la propiedad y despertar su interés, lo que puede acelerar considerablemente la velocidad de venta.

Sabemos que no siempre están los recursos para contratar este tipo de servicios, pero con algo de investigación sobre la técnica «Home Staging», un poco de pintura, y algunos arreglos, seguro que podrás mejorar bastante tu propiedad y acelerar la velocidad de venta.



04

Definir el precio de la propiedad

Si el precio de tu casa está por debajo del precio de mercado, estarás perdiendo dinero, si el precio está sobre el valor de mercado, simplemente tu casa no se venderá, ya que los potenciales compradores están a un par de clics para saber cuáles son los precios del barrio y estarás perdiendo tiempo, a continuación te explicamos:

- ¿Por qué una propiedad sobrevalorada, no se vende?
- ¿Como definir el precio de mi propiedad?

¿Por qué una propiedad sobrevalorada no se vende?

Los siguientes cuatro motivos hacen que sea difícil vender una casa con un precio no competitivo en el mercado:

Problemas con el crédito hipotecario:

La gran mayoría de las personas compran con crédito hipotecario, por lo general el comprador deben tener el 20% del pie, y el 80%, será financiado por el banco. La entidad financiera solo otorgará el crédito si la tasación bancaria coincide con el valor de venta que ha definido el dueño, si esto no se cumple el banco no financiará la compra y el comprador difícilmente querrá aumentar el pie sabiendo que el banco ha tasado la propiedad en un valor menor que el precio que pide el dueño.

Negociación drástica del comprador:

Si la propiedad está por encima del precio de mercado, los escasos y únicos compradores potenciales que puedan existir querrán negociar duramente el precio. Además, entre más tiempo pasa, los compradores serán conscientes de que no eres capaz de vender tu propiedad y querrán negociar aún más.

La casa se quema en internet:

Si pasan los meses y la casa no se vende, las personas empiezan a sospechar que hay algo mal, imaginando una serie de problemas, haciéndose cada día más difícil conseguir interesados en la propiedad. No olvides que los compradores tienen la tendencia de preferir las propiedades que acaban de salir al mercado.

Será más difícil encontrar corredor:

Todos los agentes inmobiliarios sabe que una casa sobrevalorada no se vende, por lo cual, si has pensado en contratar los servicios de un corredor será difícil que consideren la venta de tal propiedad como un negocio serio, ningún agente quiere invertir tiempo y recursos en algo que no se puede vender.

¿Como definir el precio de tu propiedad para venderla rápido?

Tienes tres alternativas para definir un precio y son las siguientes:

01. Definir el precio por el dueño:

Esta es la forma más económica y también la menos acertada, ya que el dueño tiene una mirada en la que considera factores emocionales de la propiedad, que no tienen una relación real del precio de mercado, y su referencia es el precio de los anuncios de propiedades similares que encuentra en internet.

Con base en nuestra experiencia, hemos constatado, en términos generales, que las propiedades están sobrevaloradas en los anuncios de internet desde un 8% a un 20%, por sobre los valores reales de tasaciones bancarias, no olvides considerar esto al momento de definir el precio final, ya que tarde o temprano deberás bajarlo, y para mejorar la velocidad de venta es mejor hacerlo en un principio.

Si quieres probar y definir el precio tú mismo (no es lo recomendado para una venta rápida) aplica la siguiente fórmula básica:

1. Busca en las portales a lo menos 5 propiedades similares a la tuya que hayan salido recientemente al mercado.

2 De las cinco, descarta las tres que tienen los precios más elevados por m², ya que esas propiedades, mientras se mantengan sobre el precio de mercado, no se venderán.

3. Calcula el valor por metro cuadrado de las dos restantes y réstale un 5%

Obviamente que hay factores que analizar, como es el estado de la propiedad, ubicación, Etc., pero como tú no estás en el negocio de vender todos los meses, no puedes dominar todas las variantes. Aclaro que es una fórmula básica, que te ayudará a pensar en un precio de mercado más realista y no en un precio sobrevalorado que mantenga tu propiedad por años sin venderse...

02 Definir el precio por un corredor de propiedades (Recomendado):

Si cuentas con un corredor de propiedades conocido y experimentado, que trabaje con profesionalismo y que conozca el sector, él podrá realizar un cálculo sobre la base de su experiencia fundado en ventas reales, en lugar de basarse en publicaciones de portales con precios sobrevalorados. De esta manera, podrás establecer un valor mucho más cercano al precio de mercado.

03 Definir el precio por un tasador(Recomendado):

Esta es la vía más efectiva para definir el precio de una propiedad, pero cuidado, hay diferentes métodos de tasación, está la tasación online que puedes encontrar en internet, la cual es menos precisa que la que realiza un arquitecto tasador en domicilio, ya que hay factores que no puede considerar la tasación online.

Nota: Para solucionar esta problemática, en CASACENTRO, trabajamos con arquitectos tasadores, los cuales se encuentran activamente tasando para bancos y consultoras. Nosotros asumimos el costo de la tasación y brindamos este servicio de forma gratuita a los clientes que han decidido trabajar con nosotros. También, en forma directa, realizamos valorizaciones gratuitas a cualquier propietario que se encuentre dentro de nuestra zona de cobertura en Valdivia.

Estos clientes han comprendido que la forma más eficiente de vender su propiedad es fijando el precio de acuerdo a una tasación, lo cual es lo más cercano al valor real de mercado.



05

Cómo promocionar la casa para una venta rápida

Si ya has definido previamente el precio real de mercado, también se ha realizado el mejoramiento de la propiedad, pintura, reparaciones, etc., y has revisado la documentación, ya es hora de comenzar a planear la publicidad, a continuación te contamos como debes promocionar tu propiedad y como debes coordinar las visitas.

Publica tu propiedad y véndela rápido

«En el mundo actual, la publicidad tradicional, como diarios y folletos, está obsoleta. La dependencia cada vez mayor de internet nos lleva a recurrir a medios tecnológicos para obtener información. Por ejemplo, al buscar una casa, las personas confían en los resultados de búsqueda de Google, donde se encuentran cientos de portales con propiedades para elegir.

Si deseas publicar tu propiedad y destacar entre la competencia, es fundamental tomar fotografías de calidad que transmitan las mejores vistas y hagan que tu casa enamore a los posibles compradores.

Cuando describas la propiedad, enfócate en resaltar los beneficios que ofrece a los compradores. Vende la proyección de una vida mejor que pueden tener al adquirir esa propiedad. Luego, menciona las características específicas, como el tamaño en metros cuadrados, etc.

Por ejemplo, en lugar de solo mencionar que la propiedad cuenta con una plaza en la esquina, destaca el beneficio de poder disfrutar de un entorno fresco con una vista encantadora junto a la familia. Además, los niños tendrán un espacio seguro para jugar, montar bicicleta y pasear al perro.

Para asegurar que tus anuncios se posicionen en los primeros lugares de Google, es vital tener una descripción atractiva y no básica. Para ello, te propongo usar la IA de chatGPT. Haz una lista con todas las características de la propiedad y los beneficios que ofrecen. Luego, proporciona esta información a chatGPT y pídele que redacte el texto del anuncio como si fuera un experto en copywriting y SEO.

La palabra clave para el título del anuncio será crucial para atraer a los potenciales compradores. El resultado será una hermosa descripción profesional y efectiva que no solo interesará al lector, sino que también ayudará a posicionar el anuncio en los motores de búsqueda.

¡Capichi! Sigue estos consejos y verás cómo tu anuncio se destaca y atrae a más personas interesadas en la propiedad que estás ofreciendo.»

¿Dónde publicar mi casa para venderla rápido?

Promocionar en portales:

Si piensas que publicando algunas fotos en un par de portales estarás listo y puedes sentarte a esperar a que suene el teléfono, lamento decirte que no es suficiente, los mejores portales mostrarán medio día tu propiedad, debido a que son cientos de propiedades las que se suben diariamente ¿Entonces como solucionar esto? La publicidad efectiva tiene un precio, por lo que deberás invertir algo de dinero en algún portal por un tiempo determinado, para que tu propiedad se mantenga visible, ya que los anuncios gratis en los portales quedan atrás rápidamente, volviéndose casi invisibles tu casa.

Publicar en redes sociales:

Esta es una de las mejores plataformas para publicar una propiedad, puedes llegar a miles de personas en un solo día, pero no estamos hablando de colocar tu propiedad en algún grupo o

perfil que nadie ve, puesto que no lograrás el alcance necesario y tu propiedad tendrá muy pocas visualizaciones, entonces ¿qué hacer?, la respuesta es que hay que invertir recursos.

Necesitarás destinar un monto, podría ser 5 dólares diarios 2 veces por semana en redes sociales como Facebook e Instagram, dado que se puede promocionar de forma simultánea en ambas redes sociales, de esta forma tu casa será vista por miles de personas, debes configurar tu anuncio con una segmentación detallada que apunte a un público correcto, no queremos tirar nuestro dinero mostrando anuncio a niños, o personas que estén interesadas en comprar artículos electrónicos, (por poner un ejemplo), si configuras bien el anuncio, puedes elegir características de tu público como edad, sexo, zona geográfica, personas que han visitado buscadores de propiedades Etc. , es muy efectivo, y no puedes olvidar monitorear las métricas, para detectar si el anuncio está fatigado, en tal caso hay que pararlo un par de semanas y reactivarlo posteriormente.

Publicar en Google:

Si cuentas con presupuesto y la propiedad cumple los requisitos para invertir, puedes hacer una publicidad en Google, dos días por semana, la gracia de publicar en Google es que clasifica tu anuncio por las palabras clave que tú eliges, es decir, le dices a Google quiero que las personas que están escribiendo «CASA EN VENTA EN VALDIVIA» vean mi publicidad, así apuntas a las personas que están buscando casa en tu ciudad, la publicidad acá es más cara que en redes sociales, pero en Google el público es más calificado, porque estamos llegando a las personas que están buscando exactamente lo que estamos vendiendo.

Letrero en la propiedad:

El tradicional letrero también atraerá potenciales compradores, sobre todo si la casa se encuentra en una calle con buen tráfico, idealmente que sea con fondo rojo y letras blancas para que sea llamativo. Pero tendrás que estar siempre disponible para entender cuando golpeen a la puerta.

Corre la voz:

Nada se pierde en comentar a los conocidos que tienes en venta tu propiedad.

Asesoría con un corredor:

También puede ser útil considerar otros medios, como la colaboración con un corredor de propiedades, ya que este tiene el financiamiento para realizar la publicidad en diferentes medios...

Realizar una buena coordinación de visitas, para una venta rápida

Después de trabajar en estos puntos:

1. La propiedad está realmente a precio de mercado.
2. Se ha hecho un buen marketing digital.
3. Las imágenes muestran una casa limpia, ordenada, iluminada y en general tu casa es una propiedad que vende calidad de vida.
4. Se ha realizado la regularización de las ampliaciones.

Es entonces cuando comenzarás a recibir muchas llamadas y mensajes de potenciales compradores, **no antes**. (Y no olvides el 5° elemento que es analizar la documentación desde el comienzo).

En esta etapa es cuando deberás armarte de paciencia, este trabajo te demandará tiempo, ya que muchas personas se interesarán en tu casa, tendrás que atender todas las llamadas, responder todos los mensajes, reunir la documentación y coordinar de forma eficiente.

Muestra profesionalismo y confianza a los posibles compradores de tu casa en cada interacción. Mantén una actitud positiva y amable, y siempre brinda información precisa y transparente. Al hacerlo, estarás construyendo una imagen positiva de ti mismo y de tu propiedad, lo que aumentará las posibilidades de una venta rápida y exitosa.

Optimiza tu tiempo y eficiencia coordinando visitas con múltiples interesados en la propiedad en un solo día. Programa las visitas con un intervalo de 20 a 30 minutos entre ellas, lo que te permitirá gestionar de manera eficiente el tiempo y ahorrar esfuerzos valiosos.

Conclusión:

Vender una propiedad en tiempo récord, es posible si se tienen en cuenta estos cinco elementos clave:

1. Definir el precio real de mercado, de la propiedad.
2. Preparar la propiedad para la venta.
3. Revisar primero los aspectos fundamentales de la documentación para vender tu propiedad en tiempo récord.
4. Regularizar las ampliaciones (recepción municipal)
5. Y promocionarla de forma efectiva.

Esta guía se ha construido con toda la información necesaria para que puedas comenzar a vender tu casa o cualquier propiedad ahora mismo, con o sin corredor. Hemos volcado a esta guía, experiencia e investigación sin guardarnos nada.

No obstante a lo anterior, en el caso de que no cuentes con el tiempo o los conocimientos necesarios para vender tu propiedad por tu cuenta, no te preocupes, en Casacentro podemos ayudarte a vender tu casa lo más rápido posible. Nos encargamos del trabajo por ti y comenzamos a trabajar de inmediato en los puntos clave que harán posible una venta exitosa.

Nuestro equipo de corretaje de propiedades sabe cómo preparar una propiedad para la venta y cómo presentarla de la mejor manera posible para atraer a los compradores potenciales. Nos aseguramos de que todos los detalles importantes estén cubiertos, desde la fijación del precio adecuado hasta la asesoría para realizar mejoras en la propiedad, si es necesario.

Al confiar en nosotros para vender tu propiedad, puedes estar seguro de que obtendrás un servicio personalizado y una atención cuidadosa a cada detalle del proceso de venta.

No olvides que ofrecemos un servicio gratuito de respuesta a preguntas relacionadas con la compraventa, para ayudar a los propietarios a tener éxito con la venta de su casa o cualquier propiedad en tiempo récord.

Y no olvides que para lograr tu objetivo, lo que debes vender es expectativa de una vida mejor.

Contáctanos, estaremos felices de responder... Estamos seguros de que esta guía, te será de gran utilidad.

Contáctanos

Estamos en Valdivia

Dana Muñoz

Estoy para ayudarte...

Áreas: Corredora de propiedades, zona de Valdivia

Contactar

+ 569 2253 1953

danamunoz@casacentro.cl



Oficina

Estamos acá para ayudarte...

Áreas: Administración y coordinación.

Contactar

+ 56 9 8555 6172

contacto@casacentro.cl



Solicito que me contacten:

ENVIAR

