

# Guía gratuita del vendedor

Creada desde nuestra  
experiencia



# Bienvenido a la guía del vendedor

Si has llegado hasta aquí es porque estás interesado en vender una propiedad o bien te interesa conocer la información referente a la venta de un inmueble. Pues bien, en Bahía Home te vamos a explicar paso por paso qué es lo que tienes que hacer para que la venta de tu casa sea un éxito.

## CONTENIDO DE LA GUÍA

1. Poner un precio adecuado.
2. Pon tu casa a punto (Home Staging).
3. Fotos y vídeos.
4. Documentación que necesitas.

# 1. Poner un precio adecuado

Cuando tomamos la decisión de poner en venta una casa siempre aspiramos a sacar el mayor rendimiento económico por ella.

Después de haber vivido en ella hay ciertos **vínculos afectivos** que nos hacen elevar su precio, sin embargo, esto debemos conseguirlo dentro de unos límites de precio, que marca el propio mercado inmobiliario.

De esta manera, para fijar el precio adecuado del inmueble, podemos hacerlo de dos maneras: o por nuestra cuenta o con la ayuda de un agente inmobiliario experto en la materia.

En el primer caso, podemos hacerlo por nuestra cuenta siempre y cuando tengamos todos los conocimientos necesarios para poder acertar con el precio de nuestra vivienda y que se ajuste lo máximo posible al precio de mercado. También **es importante disponer de bastante tiempo para realizar un estudio de la zona para estimar el precio exacto del inmueble.**

Por el contrario, siempre puedes recurrir a un experto inmobiliario que haga todo ese trabajo por ti. Si bien es cierto que este servicio tiene un coste, generalmente merece la pena invertir en ello para, además de ahorrarnos tiempo y trabajo, acertar de la manera más exacta posible en el precio de nuestra casa.



Poner un **precio elevado** a nuestra casa puede tener las siguientes consecuencias:

- » **Favorecer que tus vecinos vendan su casa antes que tú.** Poner un precio alto ayudará evidentemente a que las casas cercanas a la tuya se vendan mucho antes, ya que el comprador que esté interesado en la zona se fijará antes en los inmuebles de precios más bajos.
- » **Perder a posibles compradores** interesados en la propiedad. El hecho de poner un precio muy alto, hará que usuarios interesados en comprar en la zona se fijen únicamente en los inmuebles que encajen con su presupuesto.
- » **El inmueble corre el riesgo de quemarse en el mercado.** Cuando una vivienda lleva tiempo anunciada y no se vende, esto lleva al cliente a desconfiar de esta propiedad y, en ocasiones, termina por no venderse.

#### PRECIO ADECUADO

Para fijar el precio adecuado del inmueble, podemos hacerlo de dos maneras: por nuestra cuenta o con la ayuda de un agente inmobiliario experto en la materia.

## 2. Pon tu casa a punto (Home Staging)

Seguro que te preguntas a qué nos referimos en este punto. Y no es otra cosa que convertir tu casa en su mejor versión para que estéticamente llame la atención.

Se trata de cuidar la experiencia de compra, de manera que se genere una predisposición positiva en el usuario a comprar. Además de las características generales de la vivienda, es fundamental cuidar detalles como el orden, la iluminación, la ventilación, los olores o la presencia de objetos personales. Esto, que quizás te parezca innecesario, supone una técnica de venta muy poderosa que acelera la venta de tu vivienda hasta en 8 veces.

A través de la técnica de Home Staging, conseguimos que tu casa esté a punto para todos los sentidos a la hora de ser visitada por un cliente interesado. Se estima que los primeros 90 segundos son determinantes a la hora de descartar o quedarse con un inmueble, por eso, preparar una vivienda para su venta es fundamental. Además, puede elevar el precio de la misma considerablemente.



### HOME STAGING

Se estima que los primeros 90 segundos son determinantes a la hora de descartar o quedarse con un inmueble.

## 3. Fotos y vídeos

Las fotos deben mostrar, de la forma más atractiva y fiel a la realidad posible, la vivienda y todas sus estancias.

Cuando se toma la decisión de vender una propiedad es imprescindible contar con una buena colección de material gráfico y visual que permita al comprador interesado hacerse una idea de cómo es su posible futura casa.

Las fotos deben mostrar, de la forma más atractiva y fiel a la realidad posible, la vivienda y todas sus estancias. Es decir, las imágenes son la primera carta de presentación del inmueble, y deben ser lo suficientemente atractivas como para captar la atención del cliente interesado en comprar.

Otro de los ganchos a la hora de captar el interés de los posibles compradores son las visitas virtuales. Éstas son posibles gracias a la tecnología Matterport, que hace una visita completamente realista por la casa en cuestión.

Para un particular puede que esta herramienta sea considerablemente cara, sin embargo, un buen número de inmobiliarias disponen de él, y ayudan enormemente, no solo a la venta rápida del inmueble, sino también para evitar el número abundante de visitas a la vivienda, lo cual puede suponer un gran inconveniente para dueño de la casa.

### VISITAS VIRTUALES

La tecnología Matterport hace una visita completamente realista por la casa en cuestión.

Vende tu casa  
en tiempo récord con  
todas las garantías  
de seguridad y  
comodidad.



## 4. Documentación que necesitas

Puedes hacerlo por tu cuenta, pero si te falta tiempo, ganas y conocimientos, Bahía Home puede hacerlo por ti.

A la hora de vender tu casa, hay una serie de documentación que debes tener controlada, para demostrar, entre otras cosas, que eres el titular de la propiedad o que el inmueble está libre de cargas.

¿Qué documentación es la que necesitas? Toma nota:

- » **Título de la propiedad:** documento en el que figura la ubicación del inmueble y se encuentra en el Registro de la Propiedad.
- » **Documento de Identidad:** es obligatorio presentar el DNI, para demostrar la titularidad.
- » **Nota Simple del Registro de la Propiedad:** este documento aporta toda la información del inmueble, es decir, el nombre del titular, tipos de carga como hipotecas, afecciones....
- » **Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI):** debe aportarse el último recibo de pago del IBI.
- » **Hipoteca y posibles cargas con las que cuente la vivienda:** Se debe certificar el importe de cada una de las deudas que tenga la vivienda a fecha de escrituración. No deben quedar pendientes cargas de ningún tipo en el Registro de la Propiedad y, en caso de que las hubiera, el comprador retendrá una provisión de fondos para eliminar dichas cargas del Registro.





- » **Inspección técnica de edificios:** indica la eficiencia de tu vivienda, así como el nivel de CO2 en relación con las dimensiones del edificio.

Además de todos estos, dependiendo de la comunidad, pueden exigirse otra serie de documentos como: **Cédula de habitabilidad** o **Estatutos de la Comunidad de Propietarios**.

Otros aspectos a tener en cuenta:

**Negociación:** Una vez encontrado un interesado en la compra de tu vivienda entramos en la difícil labor de negociar lo mejor posible la venta de la propiedad. Nos encontramos con intereses contrapuestos entre comprador y vendedor.

En Bahía Home somos expertos en negociación. Defenderemos tus intereses para conseguir las mejores condiciones de venta de tu inmueble.

**Financiación:** Ayudamos al comprador a conseguir financiación con las mejores condiciones del mercado, facilitando la venta de tu inmueble.

#### **Contratos:**

Contrato de Oferta y Reserva  
Contrato de Arras o Compra-Venta  
Presentación de documentación necesaria en Notaría  
Elevación a Escritura Pública de la Compra-Venta

Como puedes ver, vender una casa es una tarea que supone mucho tiempo, esfuerzo y, por supuesto, conocimientos. Si no dispones de estos requisitos, entonces es aconsejable que cuentes con la ayuda de una agencia inmobiliaria, que hará por ti todo el trabajo.



---

**DELEGACIÓN CIRUELOS**

C/ Los Ciruelos, 6 Bajo  
Santander — Cantabria  
Teléfono 942 324 514

[ciruelos@pisos-santander.com](mailto:ciruelos@pisos-santander.com)

---

**DELEGACIÓN DÁVILA**

C/ General Dávila, 32  
Santander — Cantabria  
Teléfono 942 275 876

[davila@pisos-santander.com](mailto:davila@pisos-santander.com)

---

**DELEGACIÓN SAUTUOLA**

C/ Marcelino Sanz de Sautuola, 17  
Santander — Cantabria  
Teléfono 942 303 222

[sautuola@pisos-santander.com](mailto:sautuola@pisos-santander.com)

