



6 TIPS PARA VENDER UN INMUEBLE EN TIEMPO RECORD

NEXTESTATE.

www.hugoroyo.com



Los **6 trucos**
que a mi me han servido
para **vender propiedades**,
algunas sin terminar de reformarlas.



01. UTILIZA RENDERS PARA ADELANTARTE AL MERCADO

Con los renders logramos adelantarnos en el tiempo, ¿cómo?

Publicando fotos realistas del inmueble como si ya estuviese reformado y eso incluso antes de nosotros empezar con la reforma. De este modo lo que obtenemos es un feedback del mercado real, vamos acumulando un listado de potenciales clientes interesados en ese inmueble que posteriormente tendremos disponible a la venta. Para que este truco funcione a la perfección los renders deben cumplir una serie de requisitos:

Deben ser estrictos en cuanto a la vivienda que representan:

- **Distribución** de la vivienda, número correcto de habitaciones, m2, balcones y terraza, las características deben ser las mismas.

- **Vistas**, la vivienda está en medio de la ciudad? Que vistas tiene, un parque? está en la montaña? Esto se debe reflejar a los renders, si no idéntico, algún paisaje similar para que el potencial comprador entienda lo máximo posible las características del inmueble. Nosotros incluso hacemos fotos de lo que se muestra en las ventanas para incluirlo en los renders.

ponemos de ejemplo los renders que hicimos en este proyecto en Amposta que hemos comentado anteriormente.

- **Acabados** reales, pavimentos, tipos de ventanas, cocina, pondremos parquet?

OJO: No vale añadir elementos extra en el render que luego por cuestiones de presupuesto o por cuestiones técnicas no tenemos previsto hacer en la reforma, esto puede ocasionar algún disgusto a los clientes que se interesen y crear un efecto contradictorio.

Existe otra forma de enseñar la vivienda a parte de los renders, esos son **TOUR VIRTUALES 360°**, si quieres ir un paso más allá de los renders estáticos, como por ejemplo hemos hecho nosotros con este ático que recientemente tendremos a la venta. (Tour Canovas 28)

El tour virtual 360° lo que te permite es una máxima interpretación del espacio y una completa libertad de movimiento por el espacio, tienes una sensación inmersiva de esta propiedad con solo un click, estas dos herramientas ayudan al futuro comprador entender cómo será su futuro hogar.



02. PRECIO DE VENTA CORRECTO

NO QUIERAS GANAR EL ÚLTIMO €,
PORQUE ESO SOLO OCASIONA UNA SERIE DE SITUACIONES NEGATIVAS.

Se quema el inmueble,

no de forma literal dios mio, sino que el anuncio está muy visto por potenciales compradores y crea desconfianza, (algo pasa si esta tanto tiempo y no se vende...)

Coste de oportunidad,

el tiempo que tienes empleado el dinero en ese inmueble hace que pierdas la oportunidad de adquirir otras propiedades y en estas sacarles otro 25/30/40%.

REFLEXIÓN, hay que aprender a pensar a largo plazo el beneficio es mucho mayor que querer ganarle 5.000€ o 7.000€ de más a esta operación. Es mejor vender siempre y cuando entre en tus parámetros como inversión y seguir con el ciclo.

Hay que pensar en el largo plazo para avanzar a por otras.

Analiza el mercado y pon un precio acorde al tipo de inmueble que tienes a la venta.

03. ANALIZA LA COMPETENCIA Y DIFERENCIATE

¿Cómo son las propiedades similares a la nuestra en cuanto a características, m2, habitaciones, baños, ubicación en el mapa...

Lo que aprendí es hacer una reforma óptima (no ideal) pensando en la rentabilidad pero también en darle un toque de diseño, vivimos en un mundo en que en un click tenemos mil referencias de tendencias de interiorismo, pinterest, instagram...

El usuario agradece un buen diseño para su vivienda, si piensas en este aspecto es probable que te desmarques de la competencia y con unos pocos € de más.

Un buen diseño no tiene porque ser caro, hay que **pensar en los puntos fuertes de la vivienda y destacarlos**, al igual que pensar en los colores idóneos para potenciar la identidad del inmueble al igual que minimizar sus puntos flacos.

(más adelante hablaremos del tipo de reformas que hay que hacer a las inversiones reforma óptima vs reforma ideal)





04. DISEÑA EL ANUNCIO PERFECTO

El principal método que tendrán para contactar contigo será mediante el anuncio que puedas colgar a los portales inmobiliarios habituales, como pueden ser idealista, fotocasa, habitacalia, etc. Estos son los más conocidos, trabajate los siguientes puntos:

📋 Descripción Detallada y Atractiva

Escribe descripciones detalladas y atractivas del inmueble. Resalta las características únicas, la historia de la propiedad, y cualquier detalle que pueda interesar a los compradores.

📷 Fotografía de Alta Calidad

Sean renders o imagen real, el impacto visual que le llegue al espectador es lo que hará que el cliente haga el contacto contigo o no. Aprende a capturar la esencia de la propiedad. Las buenas fotos aumentan significativamente el interés de los compradores potenciales, analiza la mejor hora del día para hacer las fotos, aprovecha la luz natural, ten en cuenta la perspectiva y la composición fotográfica, todos estos elementos suman a la hora de ver una fotografía y ver que es cómoda para los ojos y no sabes el porqué, es porque cumplen una serie de normas básicas de la fotografía que hacen que sea atractivo lo que ves.

05. LA PRESENTACIÓN DEL INMUEBLE

A la hora de hacer visitas de clientes potenciales para enseñar la propiedad intenta a medida de lo posible que sea el horario adecuado para mostrar la vivienda en todo su potencial.

✧✧ **Preparación del Espacio:** Asegúrate de que la propiedad esté limpia y ordenada. Incluso pequeños detalles como un aroma agradable o una temperatura confortable pueden hacer una gran diferencia.

☀ **Orientación al sol,** analiza cuál es el mejor momento del día donde se aprovecha mejor la luz solar, la luz natural crea un ambiente acogedor.

🪴 **Respire tranquilidad,** elige una hora donde no haya mucha concurrencia en el edificio.

🅑 **Fácil aparcamiento.** Si está cerca de un colegio que no sea la hora punta de tráfico en la zona.

Un elemento clave, organizar las visitas con todos los interesados el mismo día en horas consecutivas, de este modo el posible comprador vea que tiene competencia a la hora de decidirse por la compra puede ayudar a que den el paso de manera más eficiente.

Y sobre todo en la visita con el posible cliente comprador, ten la actitud correcta, esto es un hilo que nos conecta con el último punto.



06. TU ACTITUD ES LO QUE MÁS VENDE O SER LA **PERSONA ADECUADA**

**¿Cómo he logrado que me reserven un inmueble en medio de una reforma?
¿Incluso antes de pintarlo y sin poner las puertas?**

Porque hablo de corazón, este es el mejor truco.

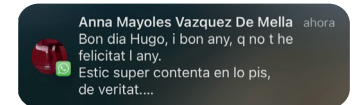
La persona cuando me contacta habla con Hugo conmigo como persona, me encanta hablarle a la gente y poder enseñarles lo que puede llegar a ser su próxima vivienda. Hablamos de algo serio, normalmente las personas durante su trayectoria de vida compran 1 ó 2 propiedades de media, imagínate lo importante que es para ellos esa búsqueda de vivienda.

En esa operación decidí vender yo la vivienda en lugar de dárselo a una inmobiliaria, como he comentado en el primer consejo, puse un anuncio con renders de la vivienda reformada y empecé a recibir llamadas, una de ellas fue Anna, me llamó y ese mismo día se presentó a la vivienda con su familia para visitarla, me sentí fatal por enseñar la vivienda en ese estado, pensaba que al ver los renders y luego la

vivienda en ese estado de la reforma se disgustara, pero le expliqué que yo mismo me encargo de hacer todo lo que puedo en la reforma y me comprometo en que la reforma quedaría perfecta. (eso es cierto que lo hacía en mis inicios ahora intento delegar lo máximo posible para escalar y tener tiempo para otras cosas)

Le explique cómo serían los acabados de la cocina, de las puertas etc. estaba muy contenta y ese mismo día, por la tarde ya estábamos firmando el contrato de reserva, fue increíble, literalmente cuando recibí ese documento firmado y me hizo la reserva se me puso la carne de gallina. No por el importe ni por el éxito de la operación en cuanto a rapidez y sentí que estaba haciendo bien las cosas.

Esta vivienda me dió muchos aprendizajes en cuanto a reformas, lo explicaré más adelante en otro video solo para esta operación. Pero lo que me llevo es la felicidad de esta persona cuando unos meses después viviendo en el piso me manda un mensaje por whatsapp explicandome que está feliz viviendo en su nueva vivienda.



Esta es la mejor forma de vender rapido un inmueble y darte a conocer en el sector, que el cliente esté contento contigo y todo fluye de forma positiva, de forma desinteresada Anna hablo bien de mi a su círculo de confianza y me hablaron personas de su círculo preguntándome si tengo mas propiedades a la venta.

Empatía y Comprensión: Muestra empatía por las necesidades y preocupaciones de tus clientes. Comprender sus motivaciones puede ayudarte a presentar la propiedad de una manera que resuene con ellos.

Comunicación Clara y Abierta: Mantén una comunicación transparente y abierta. Esto incluye ser honesto sobre cualquier desafío o limitación de la propiedad.

Al final es un negocio entre personas, y tienes que tener la actitud adecuada en todo momento.



www.hugoroyo.com

Mucho éxito
en tu próxima
gran inversión