



Guía para vendedores

Vende tu propiedad más rápido



www.homeespana.com

Introducción

¿Vendes tu propiedad en España?

¡No busques más!

Sean cuales sean tus circunstancias, si has decidido que ahora es el momento de vender tu casa, HomeEspaña está aquí para ayudarte.

Nosotros somos conscientes que el proceso de venta de un inmueble puede asustar, pero no tiene porque ser así. Por esta razón hemos creado esta guía de seis pasos para ayudarte.

El guía contiene toda la información que necesitas saber para vender tu propiedad y te proporcionará los conocimientos necesarios para afrontar cada paso del proceso con confianza y la seguridad de saber navegar el proceso con éxito.



1º Paso

¿Estás seguro que quieres vender?

El primer paso, y el más importante para un propietario que se plantea poner su casa a la venta, es tomar la decisión de vender y comprometerse al 100%.

Por tanto, debes discutir los puntos a favor y en contra de vender la casa con familiares y amigos antes de hacer cualquier otra cosa para estar totalmente seguro.

Una vez tomada la decisión, hay algunas cosas que hacer antes de empezar a comercializar tu casa.

El proceso de venta puede tardar entre ocho y diez semanas desde el momento que aceptas una oferta de un comprador hasta recibir el cheque en la notaría.

Por tanto, si vives en la casa que quieres vender, deberás tener un plan para poder mudarte a tiempo.

También tendrás que decidir si vendes tu casa con los muebles incluidos o vacía.

Si no vives en España o en la zona donde está ubicada la casa, debes tener un plan para volver y recoger enseres personales y los muebles no incluidos en la venta de la casa, o al menos para firmar en notaría o ceder poderes a un abogado para que él o ella pueda firmar por ti si tú no puedes.

Por último, debes comprobar que tienes la escritura de compraventa de la casa, o al menos una copia simple, ya que HomeEspaña lo necesita como prueba que eres el propietario de la casa antes de empezar a comercializarla.



2º Paso

Contacta a HomeEspaña

El próximo paso es ponerse en contacto con HomeEspaña para que vayamos a ver tu casa. ¿Por qué a HomeEspaña?

¿Por qué elegir HomeEspaña?

Experiencia

HomeEspaña se estableció en el año 2002 y desde entonces hemos superado la crisis financiera del 2008, el Brexit en el 2016 y la Pandemia del Coronavirus en el 2020 para vender más de 5,000 viviendas en total.

Visibilidad

La página web de HomeEspaña, recibe más de 150.000 visitas al mes y tu casa también se vería en un lugar destacado en todos los principales portales inmobiliarios internacionales, entre los que se encuentran A Place in the Sun, Rightmove, Kyero, Zoopla y ThinkSpain.

El Equipo

HomeEspaña tiene un equipo de 50 profesionales del sector inmobiliario que estarán a tu disposición. Hablan varios idiomas y están formados para dar un servicio y una atención al cliente excelentes.

El Modelo

HomeEspaña es una agencia inmobiliaria internacional, pero con una presencia local importante, con cinco oficinas en La Zenia (Orihuela Costa), Los Dolses (Villamartín), Denia (Alicante), Benidoleig (Alicante) y Montserrat (Valencia).

Los Valores

Somos transparentes, éticos y profesionales y tú como cliente siempre serás nuestra prioridad.



3º Paso

La Visita – Cómo preparar tu casa

Recibirás una visita de un agente de HomeEspaña que hará fotos profesionales y un video para como parte del proceso de creación de un anuncio atractivo que se pueda publicar en nuestra página web y en todos los portales inmobiliarios internacionales principales. Es por tanto primordial que准备 tu casa para la visita para que podamos mostrar su mejor versión y así generar interés entre la enorme cantidad de compradores potenciales que tenemos en nuestra base de datos.

Algunos consejos

- **Limpieza** - Asegúrate que la casa esté limpia y recogida, que los trastos estén guardados en armarios y cajones y que todas las camas de las habitaciones estén hechas.
- **Reparaciones** - No le des a un comprador una excusa para negociar el precio de salida de casa. Arregla ese grifo que gotea, esa puerta que chirría y no cierra bien, retoca la pintura de las paredes y techos si está desconchada.
- **Despersonalización** - Cualquier comprador potencial necesita poder visualizar cómo sería la casa si viviera allí y esto resulta mucho más fácil si quitas de la vista los enseres personales como las fotos o recuerdos.
- **Exterior** - Asegúrate de barrer los patios y limpiar los muebles de exterior. Retira de la vista cualquier mueble roto u otros trastos y recoge la parcela tanto como sea posible.

Tu agente de HomeEspaña te recomendará un precio de mercado justo para tu casa, explicará el Acuerdo de Comercialización de HomeEspaña, los honorarios de la agencia y los otros gastos a los que te puedes enfrentar durante el proceso de venta y también te pedirá la escritura de compraventa de la casa (o una copia simple) como prueba de ser titular(es) de la misma.

Puedes también hablar con tu agente sobre la posibilidad de anunciarte exclusivamente a través de HomeEspaña y los beneficios de esta opción.

Conviene también considerar la posibilidad de trabajar de manera exclusiva con HomeEspaña...

Exclusividad con HomeEspaña

La comercialización de forma exclusiva con HomeEspaña ofrece muchos beneficios para ti como propietario.

- **Saldrá tu vivienda destacada en nuestras campañas de marketing y también en los portales internacionales inmobiliarios principales.**
- **Tu casa será como “primera de la fila” a los más de 20.000 clientes de HomeEspaña que están en el proceso de comprar una casa en la actualidad.**
- **Los clientes exclusivos de HomeEspaña pueden disfrutar de descuentos en nuestros honorarios, entre otros incentivos destacables.**

¿Vais a vender mi casa más rápido así?

Dato: El 80% de las viviendas de forma exclusiva se venden en menos de 30 días.

Como vendedor, solo tendrás que tratar con una agencia inmobiliaria, con HomeEspaña. Resulta mucho menos estresante la venta de tu casa cuando conoces quienes la venden y cómo trabajan. Además, es mucho más seguro dejar las llaves con una sola agencia.

Sabemos que es la decisión de vender es una de las más importantes y nuestro objetivo es recompensar tu confianza en nosotros con un servicio profesional y amable y con una venta rápida y sin sobresaltos.



4º Paso

Cómo prepararse para la visita de un cliente

Ante todo, es importante entender que el equipo de ventas de HomeEspaña son especialistas en la filtración de compradores potenciales. Hacemos las preguntas difíciles con el objetivo de organizar visitas sólo para aquellos clientes que están en disposición de comprar y tienen presupuesto suficiente para hacerlo.

Por tanto, cada visita que organiza HomeEspaña es una oportunidad real de vender tu casa. Aquí tienes algunos consejos más sobre cómo preparar tu casa para la visita de un comprador potencial y así aumentar tus posibilidades de vender.

- **La primera impresión** - Como dice el dicho, no existe segunda oportunidad de causar una buena primera impresión, así que asegúrate de tener la casa limpia y recogida cuando entra por la puerta un comprador potencial.
- **La luz** - Las ventanas deben estar limpias y las persianas subidas para las visitas que se realizan durante el día, y todas las luces de la casa encendidas para las visitas nocturnas.
- **Los olores** - Las flores frescas y los difusores de aromas pueden crear un ambiente muy agradable, aumentando así la probabilidad de que un comprador encuentre atractiva la casa desde el momento que entra por la puerta.
- **Relájate y deja que HomeEspaña venda tu casa** - Cuando recibes la visita de un comprador potencial, tan solo tienes que abrir la puerta y saludar al agente de HomeEspaña y a los compradores potenciales. El agente de HomeEspaña se encargará de todo lo demás, incluyendo la visita guiada por la casa. Y no te preocupes, HomeEspaña siempre se pondrá en contacto contigo después de una visita para darte el feedback del cliente.

Si no estás en España, puedes dejar las llaves con HomeEspaña y nuestro equipo se encargará de preparar tu casa para cada visita.



5º Paso

Proceso de venta

1. Las Ofertas

Si un comprador potencial hace una oferta de comprar tu casa, recibirás una llamada del Director Regional de HomeEspaña para tratarla.

La información que debes tener en cuenta es por supuesto el precio que se ofrece, si se incluyen muebles o no y cuándo quiere completar la compra el cliente.

2. El Contrato de Reserva

Una vez aceptes verbalmente una oferta, el cliente depositará una fianza con HomeEspaña para reservar tu casa, momento en el que tendrás que quitar cualquier anuncio que tengas publicado, tanto privado como a través de otras agencias.

Si te anuncias de forma exclusiva con HomeEspaña, no tendrás que preocuparte por esto.

Luego se te enviará un Contrato de Reserva con lo que se ha acordado verbalmente para firmar (el comprador ya lo habrá firmado) y se pondrá en contacto contigo el equipo de Postventa de HomeEspaña para pedirte la documentación de la casa que necesita el abogado del comprador para realizar su estudio del inmueble (véase el 6º Paso a continuación para una lista de la documentación que se suele necesitar).

3. Servicios Adicionales

HomeEspaña puede recomendar y presentarte a una selección de abogados independientes para defender tus intereses durante el proceso de venta de tu casa. Si no deseas contratar a un abogado, HomeEspaña defenderá tus intereses y te ayudará en la obtención de toda la documentación requerida por la parte compradora.

Y si quieres el dinero procedente de la venta en otra moneda que no sea el euro, HomeEspaña puede concertar una cita con una empresa de cambio de moneda con la que colaboramos que te puede ahorrar mucho dinero solamente en los gastos bancarios ligados a este tipo de operación.

HomeEspaña también puede recomendar a arquitectos y aparejadores si se requieren durante el proceso de venta.

4. El Contrato de Arras

Una vez se haya comprobado la documentación de la propiedad y el comprador está conforme en avanzar con la compra, firmarás un Contrato de Compraventa, también conocido como Contrato de Arras. Este contrato es legalmente vinculante y en el momento de su firma, el comprador transferirá el 10% del precio de venta de la casa a tu cuenta bancaria.

HomeEspaña transfiere la fianza inicial depositada por el comprador para completar esta cantidad.

PD: Esta parte del proceso puede cambiar o incluso omitirse en algunas zonas, por lo que conviene comprobarlo con tu agente de HomeEspaña.

5. La Notaría

El último paso es ir a la Notaría para firmar, cobrar tu cheque y entregar las llaves a los nuevos propietarios.

Esto normalmente ocurre un mes después de firmar el Contrato de Arras.



6º Paso

Documentación

¿Qué documentación necesito para vender mi casa? ¿Para qué es? ¿Cómo la obtengo? ¿Cuánto se suele tardar en conseguir? ¿Implica algún coste para mí?

Todas estas preguntas no hacen más que resaltar lo importante que es trabajar con una agencia de buena reputación como HomeEspaña.

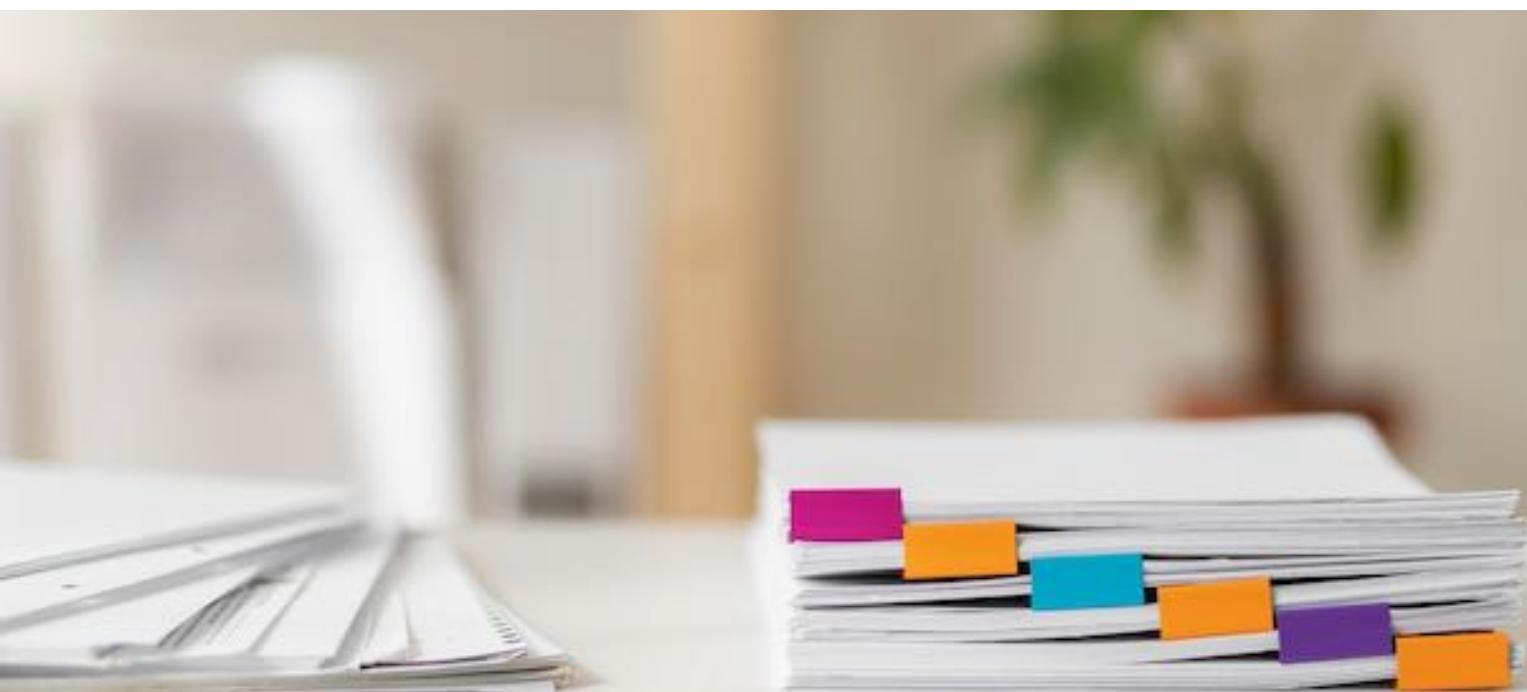
Sabemos lo que se necesita y podemos trabajar contigo o con tu representante legal para obtener, organizar y presentar toda la documentación requerida para que no tengas que preocuparte de nada.

A continuación, se presenta una lista de la documentación que normalmente se pide al propietario durante un proceso de venta y que HomeEspaña y/o tu representante legal puede ayudarte a obtener a tiempo para que no se retrase la venta de tu casa.

- **La Escritura de Compraventa (o una copia simple)**

Se trata de la Escritura oficial de su propiedad que el Registro de la Propiedad le envía por correo, normalmente dos o tres meses después de haber realizado la compra en el Notario.

Por lo general, usted recibe una copia de la escritura el día que completa su compra en el Notario, que sirve como prueba de propiedad hasta que el Registro de la Propiedad le envíe la escritura original.



- **Nota Simple**

Este es el primer documento que pedirá un banco en caso de que el comprador necesite hipoteca. Lo emite el Registro de la Propiedad en un plazo de 24 a 48 horas y tiene un coste de 10€.

- **Cédula de Habitabilidad** - (también llamado Licencia de 1^a o 2^a Ocupación)

Este documento lo emite tu ayuntamiento y tiene un periodo de validez de cinco a 10 años.

- **Recibo del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)**

- **Facturas y Recibos de Suministros**

- **Certificado de Deuda con la Comunidad de Propietarios**

- **Certificado de Eficiencia Energética (CEE)**

El CEE se requiere por ley y debe presentarse en la Notaría el día de la firma. El certificado tiene un periodo de validez de 10 años y cuesta unos 150€.

- **Certificate of Tax Residency in Spain or Certificado de Residencia Fiscal**

Documentación Adicional

Lo siguiente documentación no siempre se necesita para la venta de un inmueble y por tanto solo se aplica a casos muy específicos.

- **Declaración de Obra Nueva**

- **Certificado de No Infracción Urbanística** también llamado **Informe Urbanístico**

- **Certificado de Deuda Hipotecaria Pendiente (o de Deuda Cero)**

- **Acta de la última reunión de la comunidad de vecinos**

- **Certificado de Residencia Fiscal en España**

Testimonios

Lo que dicen nuestros propietarios

Por último, pero no por eso menos importante, ¿quién mejor que nuestros clientes para comentar su experiencia con HomeEspaña?

“Había probado con otras agencias españolas sin suerte, pero dos días después de contactar a HomeEspaña, trajeron a un cliente de visita ¡y decidió comprarla!”

Sonia Hobson, Belgium

“Jade nos hizo la tasación y luego tomó las riendas Helen, pero todo el equipo de HomeEspaña nos apoyó en todo momento. Nos dieron seguridad y sentimos que podríamos pedirles cualquier cosa.

Jeff & Susan Tree

“Desde el momento en que nos visitó el primer agente, pasando por la calidad de las fotos y el video que hizo hasta la puntualidad de las visitas y el mensaje de enhorabuena de la Directora Regional Nicky cuando vendimos la casa, fueron muy profesionales. Los recomendaríamos a cualquiera.”

Inge & Eric Gabriels

Alan & Fiona O’Neil, Ireland



“Alba de HomeEspaña fue increíble. Hizo un video promocional excepcional y su marketing excelente fue lo que nos encontró un comprador. Su comunicación fue impecable también – nos mandaba mensajes por WhatsApp cuando estábamos fuera y nos mantuvo informados.

Michelle del equipo de postventa también fue fantástica. Nos guio durante todo el proceso de venta y nos ayudó con todo. Cuando necesitábamos una cédula de habitabilidad, nos dijo que no nos preocupáramos y contactó directamente ella y la consiguió el día siguiente. Trabajó de manera brillante con nuestro abogado y nos ayudó con una empresa de cambio de moneda también.”

Mike Middleton

“Designamos a HomeEspaña nuestra agencia a finales de mayo y seis semanas después habíamos aceptado una oferta de 178.000€. Completamos la venta el 4 de agosto. No esperábamos que fuera a pasar tan rápidamente. Los compradores, que eran de Manchester, fue la tercera visita que habíamos tenido. Vendimos la casa amueblada ya que hoy en día es caro y difícil enviar cosas al Reino Unido.”

Raymond & Gill Magee

“Sólo puedo dar las gracias a HomeEspaña por su ayuda. También tengo que felicitarles por la comunicación que fue impecable, algo que yo considero esencial. También quiero darle las gracias a Julie del equipo de

Michael Wiseman





www.homeespana.com