



# 5

Errores que  
pueden  
costarte hasta  
un 20% del  
valor de tu  
casa antes de  
vender

**RAKKU HOMES**



# **VENDER UNA VIVIENDA: LO QUE NADIE TE CUENTA**

**VENDER TU CASA NO ES SOLO UNA TRANSACCIÓN.**

**ES CERRAR UNA ETAPA DE TU VIDA Y ABRIR OTRA NUEVA.**

**EL ERROR QUE COMETE LA MAYORÍA DE PROPIETARIOS ES CREER QUE BASTA CON PONER UN PRECIO Y SUBIRLA A UN PORTAL. PERO EL MERCADO ACTUAL NO FUNCIONA ASÍ: LOS COMPRADORES COMPARAN, ANALIZAN Y EXIGEN CADA VEZ MÁS.**

**UN DETALLE MAL CUIDADO PUEDE SER LA DIFERENCIA ENTRE VENDER EN SEMANAS O VER CÓMO TU CASA SE ESTANCA DURANTE MESES, PERDIENDO VALOR DÍA TRAS DÍA.**

**LA VERDAD ES CLARA: VENDER BIEN NO ES CUESTIÓN DE SUERTE, ES CUESTIÓN DE ESTRATEGIA.**

**PREPARAR EL INMUEBLE, CONOCER EL MERCADO Y PRESENTAR CADA ESPACIO CON INTENCIÓN ES LO QUE HACE QUE TU CASA DESTAQUE FRENTE A LA COMPETENCIA Y ATRAIGA AL COMPRADOR IDEAL.**

**POR ESO HEMOS CREADO ESTA GUÍA PRÁCTICA: PARA QUE NO CAIGAS EN LOS ERRORES MÁS COMUNES Y CONSIGAS VENDER RÁPIDO, CON TRANQUILIDAD Y AL MEJOR PRECIO POSIBLE.**

# Error 01.

**Fijar un precio emocional en lugar de un precio de mercado.**

El mayor error es confundir el valor sentimental con el valor de mercado.

Los recuerdos, las reformas hechas "a tu gusto" o el hecho de que tu casa "sea mejor que la de al lado" no determinan el precio.

El mercado es soberano: son los compradores quienes deciden cuánto están dispuestos a pagar.

@RAKKUHOMES

# Error 02.

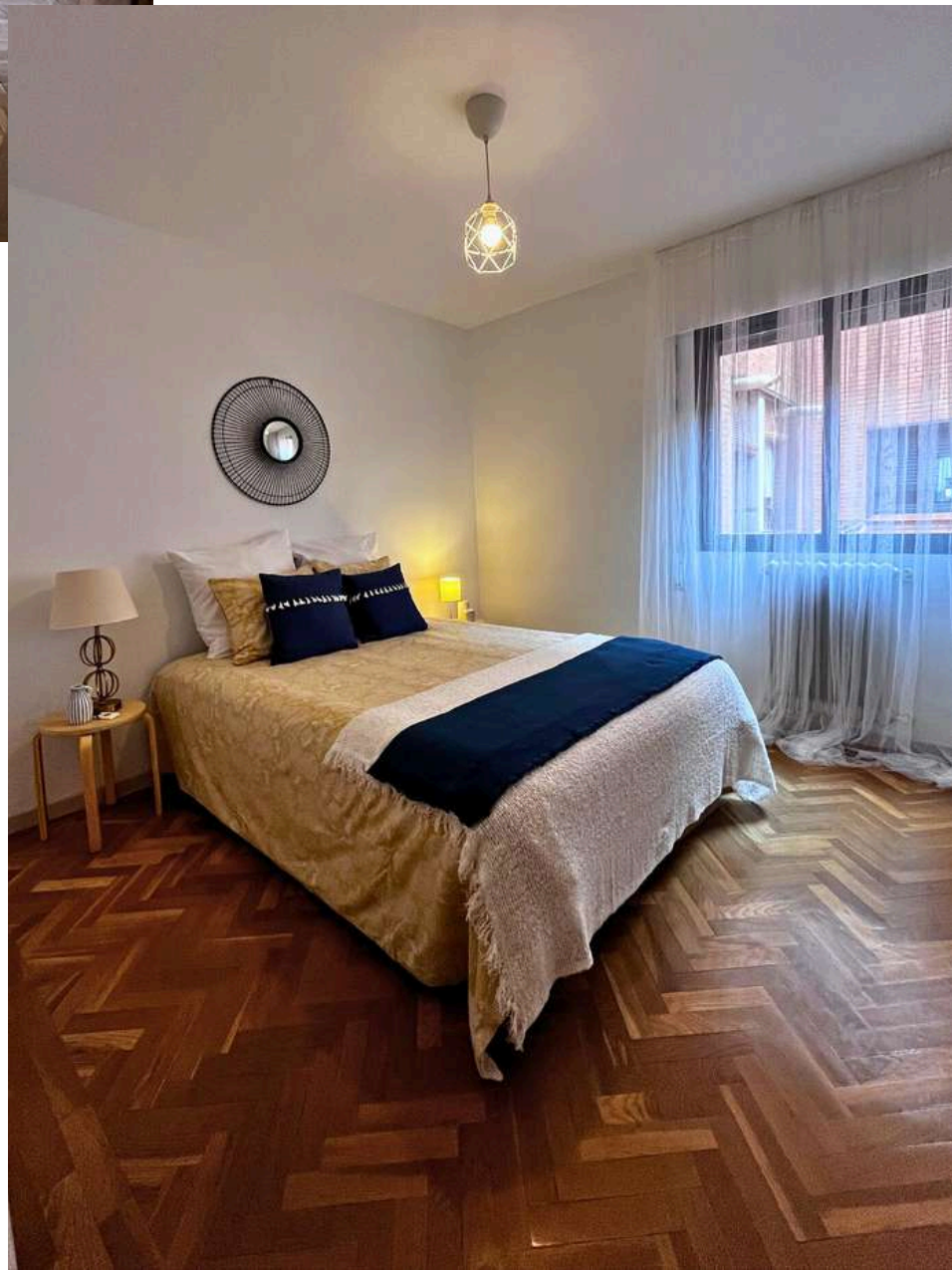
## **Publicar fotos improvisadas.**

Las primeras impresiones cuentan, y mucho.

Nuestro cerebro decide si algo nos gusta o no, antes de que seamos conscientes.

Unas fotos oscuras, desordenadas o hechas con el móvil pueden hacer que los compradores pasen de largo sin siquiera leer la descripción.

Hoy en día, la presentación visual lo es todo.



# Error 03.

**No preparar la vivienda antes de ponerla a la venta.**

Una vivienda en venta no se enseña igual que una vivienda en la que se vive.

Pequeños detalles como orden, limpieza, decoración neutra, una buena iluminación y un ambientador adecuado, cambian radicalmente la percepción de valor.

Aquí es donde el home staging marca una gran diferencia.



# Error 04.

**Creer que “cuanto más alto de precio empiece, mejor negocio hago”.**

Muchos piensan que pedir un precio inflado les permitirá negociar a la baja.

La realidad es la contraria: un precio desajustado provoca que la vivienda se “queme” en el mercado, reciba pocas visitas y, al final, se acabe vendiendo más barata de lo que hubiera sido posible desde el inicio.



Piso en Entrevías, Madrid

**99.990 €** ~~149.990 €~~ ↓ 33%

1 hab. 64 m<sup>2</sup> Bajo exterior sin ascensor

oportunidad solo para inversores, venta sin posesión! ocupada sin justo título. La foto no identifica la propiedad exacta de ven



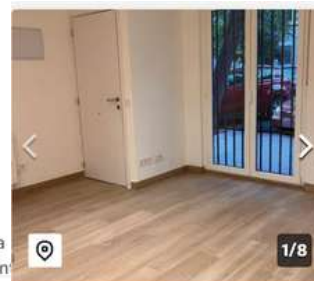
Piso en Campamento, Madrid

**229.000 €** ~~299.000 €~~ ↓ 23%

3 hab. 70 m<sup>2</sup> Bajo exterior sin ascensor

CASA ADOSADA en una sola planta, casa baja, con jardín privado y trastero. La parcela en esquina con 3 linderos a calle. Vivienda...

Contactar



Piso en Calle de Álava, Ventas, Madrid

**195.000 €** ~~240.000 €~~ ↓ 19%

1 hab. 36 m<sup>2</sup> Bajo exterior con ascensor

Inmobiliarias Encuentro vende en exclusiva magnífico piso exterior en el castizo barrio de Ventas, Madrid. El inmueble, de 3...

Contactar Ver teléfono



# Error 05.

**Creer que vender es “publicar un anuncio y esperar”**

La venta de una vivienda no es subir un anuncio y esperar.

Requiere un plan: valoración real, preparación del inmueble, estrategia de marketing y capacidad de negociación.

Un profesional especializado no es un coste: es la inversión que asegura una venta más rápida y rentable.

**EVITAR ESTOS ERRORES PUEDE PARECER SENCILLO, PERO EN LA PRÁCTICA CADA DETALLE CUENTA Y PUEDE MARCAR LA DIFERENCIA ENTRE VENDER RÁPIDO AL MEJOR PRECIO... O VER TU VIVIENDA ESTANCADA DURANTE MESES.**

**ALGUNAS SUGERENCIAS RÁPIDAS PARA EMPEZAR:**

- CONFÍA EN UNA VALORACIÓN OBJETIVA BASADA EN DATOS REALES, NO EN EMOCIONES.**
- CUIDA LA PRESENTACIÓN DE TU VIVIENDA: FOTOS PROFESIONALES, ORDEN Y LIMPIEZA HACEN QUE DESTAQUE.**
- PREPARA CADA ESPACIO ANTES DE MOSTRARLO; PEQUEÑOS CAMBIOS PUEDEN AUMENTAR EL VALOR PERCIBIDO.**
- SÉ REALISTA CON EL PRECIO Y ENTIENDE QUE FIJARLO DEMASIADO ALTO PUEDE ALARGAR LA VENTA Y RESTARTE DINERO.**
- RECUERDA QUE PUBLICAR UN ANUNCIO ES SOLO EL PRIMER PASO; LA ESTRATEGIA DETRÁS ES LO QUE REALMENTE VENDE.**

**SI QUIERES ASEGURARTE DE QUE TU CASA SE VENDA RÁPIDO Y AL MEJOR PRECIO, NUESTRA EXPERIENCIA EN HOME STAGING Y ESTRATEGIA DE VENTA PERSONALIZADA PUEDE MARCAR LA DIFERENCIA.**

**☎ RESERVA TU LLAMADA CON NOSOTROS Y DESCUBRE CÓMO PODEMOS AYUDARTE A VENDER TU VIVIENDA SIN ESTRÉS Y AL PRECIO QUE MERECE.**



quiero vender mi casa

**RAKKU HOMES**