

eBook:  
**Cómo vender tu  
casa rápido**



Si vas a poner en venta tu vivienda, es normal que quieras hacerlo lo más rápido posible. De media, una vivienda tarda entre 2 meses y un año en venderse, de acuerdo con un estudio realizado por Fotocasa.

Aunque este tiempo podrá variar según diferentes parámetros como la zona donde está la vivienda, su estado o el momento económico que vivimos, existen algunas fórmulas que te ayudarán a que tu vivienda resulte más atractiva y, por lo tanto, se pueda vender más rápido.

Te contamos los trucos de Fotocasa para vender rápido tu vivienda:



## Índice

- Elige bien el precio de venta
- Utiliza Fotocasa para publicar tu anuncio
- Crea un anuncio completo
- Saca fotos atractivas de la vivienda
- Utiliza el Home Staging
- Cuida las visitas presenciales
- Haz reformas de lavado de cara
- Responde rápido a los compradores
- Pónselo fácil a los posibles compradores
- Ten preparada la documentación
- Ayúdate de profesionales

## Elige bien el precio de la vivienda

Aunque no es el único factor que importa, el precio de venta de una vivienda es una característica muy importante para que un posible comprador se decida a comprar.

Es importante adaptar el precio a factores como:

- El estado de la casa
- La oferta de la zona
- El momento del mercado

Es aconsejable acudir a un profesional para que te ayude a adaptar el precio de la vivienda al mercado.



### CONSEJO FOTOCASA

Con el **índice de precios de Fotocasa** puedes conocer el precio de venta o de alquiler de tu zona para ayudarte a fijar el precio de venta

## Utiliza Fotocasa para publicar tu anuncio

En Fotocasa hay más de 1 millón de pisos publicados y lo visitan 14 millones de personas cada mes. Además, gracias a nuestros filtros y demás herramientas, buscar el piso idóneo es muy fácil.

## Crea un anuncio con toda la información

Recuerda que tu anuncio debe tener toda la información necesaria para que posibles compradores tengan la máxima información y solo te contacten los más interesados.



### POR EJEMPLO

Recuerda resaltar los mejores aspectos de tu vivienda como la orientación, últimas reformas, si tiene ascensor...aunque debes ser sincero con la descripción

## Saca fotos atractivas de la vivienda

Las fotos que los posibles compradores verán en los portales inmobiliarios o en las agencias son la mejor herramienta de venta. Una vivienda con buenas fotos será percibida con mejores ojos.

Para sacar buenas fotos recuerda:

- Saca, al menos, **tres fotos de cada estancia**
- Saca fotos en horizontal y desde una esquina para tener una buena visión de la estancia
  - Saca fotos en vertical para que se vea bien desde el móvil
- Saca las fotos **en el momento que más luz reciba la estancia**
- Evita fotos borrosas o donde no se vea bien la estancia
- Quita muebles para que sea más espacioso, pero deja algunos para poder ver medidas

Puedes acudir a un profesional que haga las fotos para ayudarte a sacarle el máximo partido a tu casa

## Utiliza el Home Staging

Tanto para las fotos del anuncio como para las visitas utiliza técnicas del Home Staging, es decir, **arreglar la vivienda para sacar su mejor cara.**

- Ordena y limpia todo: cocina, balcón, trastero...
- Despersonaliza: elimina objetos como fotos, recuerdos, imanes de la nevera...
- Decora con elementos neutros
- Deshazte de muebles viejos
- Cuida los olores en las visitas presenciales

## Haz reformas de lavado de casa

Los usuarios quieren viviendas listas para entrar a vivir. Darle un lavado de cara puede ayudarles en esta decisión.

Entre las reformas más baratas y que más suman valor encontramos:

- Pintar
- Arreglar humedades
- Cambiar grifería
- Cambiar el suelo
- Poner nuevas ventanas
- Mejorar tuberías o tendido eléctrico



### CONSEJO FOTOCASA

Una reforma puede revalorizar tu casa, podrás venderla por más dinero y acortar el tiempo de la compraventa

## Cuida las visitas presenciales

Lo ideal es contratar a un profesional que te ayude a gestionar las visitas, para que la disponibilidad de visitar el piso no se reduzca a tus horas libres. Además, también es aconsejable que no estés cuando el profesional enseñe el piso.

## Responde rápido a los compradores

Si un posible comprador te contacta, es vital responder ese mismo día. A partir del día siguiente el interés decae o podría tener menos disponibilidad para visitar tu piso.

## Pónselo fácil a los potenciales compradores

Ayuda a los interesados en comprar el piso a decidirse dándoles la máxima información posible

- Ofrécele **información útil** como impuestos municipales, cuánto pagas de suministros al mes, últimas reformas realizadas...
- Con la **Guía de Barrios de Fotocasa** podrán conocer el barrio donde está la vivienda, así como los servicios que ofrece (hospitales, parques, colegios, transporte...)
- Con **Visita Express de Fotocasa** podrás ofrecer un tour 3D guiado por un profesional a tu vivienda con una videollamada para que los compradores puedan ver la vivienda

## Ten preparada toda la documentación

Tener los trámites necesarios para vender la vivienda listos podrá agilizar enormemente el proceso de compraventa, ya que muchos pueden tardar varias semanas en tramitarse. Prepara todos los documentos necesarios antes de tener a un comprador interesado.



**Ebook - Documentos e información que debes tener para poner tu piso en venta**

## Ayúdate de profesionales

Aunque tu objetivo sea vender la vivienda rápido, también debe ser venderla a un precio justo. Para ello ayúdate de profesionales que te ayuden a negociar el precio de la oferta o a realizar contraofertas a los posibles compradores sin perderlos.

## Otros Ebooks de Fotocasa



[Impuestos y gastos que deberás pagar al vender tu casa](#)



[Cómo vender un piso paso a paso](#)



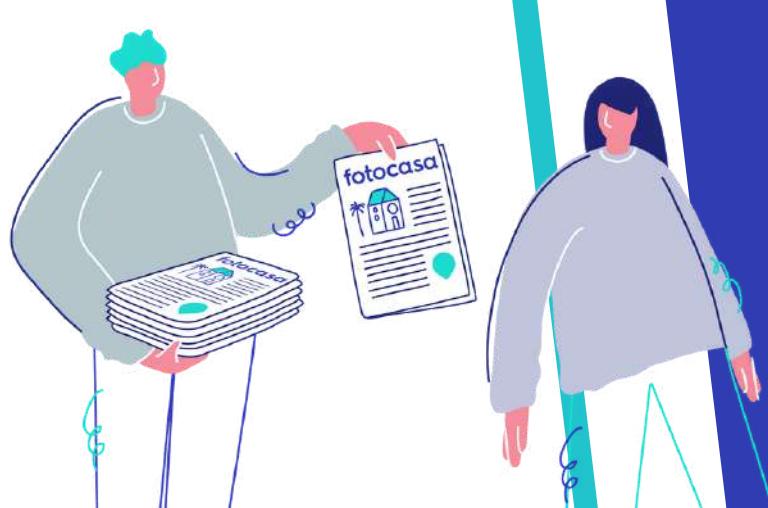
[Pasos para preparar mi piso para las visitas](#)



[Documentos que debes tener para poner tu piso en venta](#)

Más información sobre

**VENDER PISO**





eBook:  
Cómo vender  
tu casa rápido