OSGIAL
SERVICIOS INMOBILIARIOS

¿VAS A VENDER TU CASA?

6 errores que pueden salirte muy caros

La guía que deberías leer antes de poner tu vivienda a la venta.



¡Hola!

Vender tu casa parece fácil... hasta que empiezas.

Pones un anuncio, recibes algunas llamadas, enseñas la vivienda y firmas en notaría.

Fácil, ¿verdad?

Pues... depende.

Entre el “voy a vender mi casa” y el “ya está vendida” pueden pasar muchas cosas: compradores que desaparecen, ofertas que se caen, documentación que falta, visitas que no llevan a ninguna parte y negociaciones que parecen una partida de póker.

Hemos preparado esta guía con 6 errores muy habituales para que sepas a qué te enfrentas y cómo puedes evitarlos.

¿Preparado? Vamos al lío.

ERROR 1

El precio que espanta compradores

Tu casa es especial. Lo sabemos. Pero el mercado puede no estar de acuerdo con el precio que tienes en mente.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Pocas llamadas.
- ✗ Visitas que no se concretan.
- ✗ Tu vivienda lleva demasiado tiempo en el mercado y genera desconfianza.

¿Cómo evitarlo?

- ✓ Compara viviendas realmente similares.
- ✓ Ten en cuenta ubicación, estado y características.
- ✓ Define un precio con una estrategia, no con una corazonada.

Pregunta incómoda:
¿Sabes cuánto vale realmente tu vivienda o cuánto te gustaría que valiera?

ERROR 2

Una casa sin preparar también se nota

Para ti es tu hogar. Para un comprador es una vivienda que tiene que imaginar como su futuro hogar.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Una vivienda oscura, desordenada o con desperfectos visibles puede causar una impresión peor de la que merece.
- ✗ Las primeras impresiones son difíciles de corregir.

¿Cómo evitarlo?

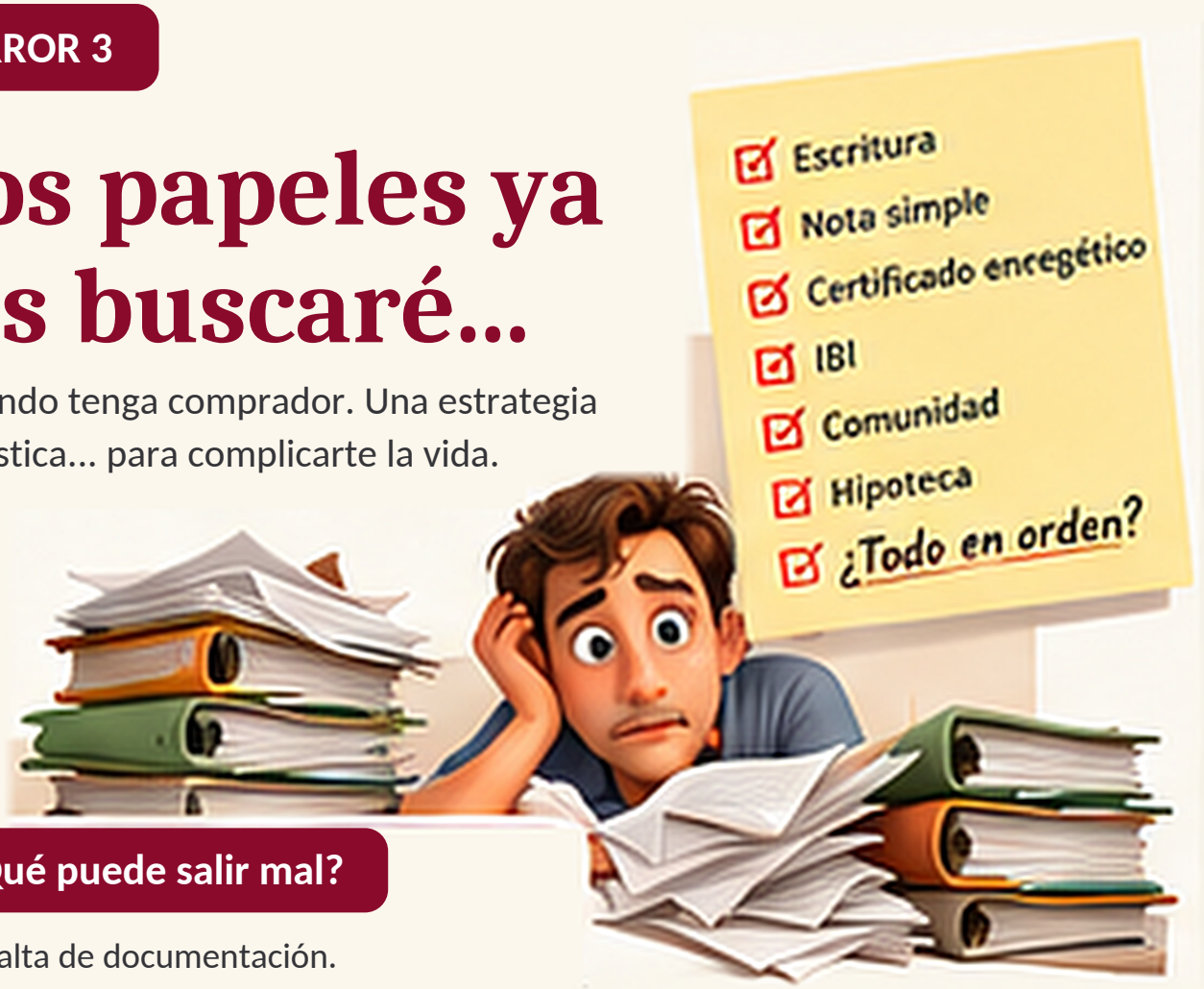
- ✓ Ordena y despeja los espacios.
- ✓ Aprovecha la luz natural.
- ✓ Repara pequeños desperfectos.
- ✓ Cuida la limpieza y la ventilación.
- ✓ Utiliza fotografías que muestren su potencial.

Haz la prueba:
Entra en tu vivienda como si fueras un desconocido. ¿Qué tres cosas cambiarías antes de pagar por ella?

ERROR 3

Los papeles ya los buscaré...

...cuando tenga comprador. Una estrategia fantástica... para complicarte la vida.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Falta de documentación.
- ✗ Cargas o hipotecas pendientes.
- ✗ Problemas registrales o urbanísticos.
- ✗ Y todo puede retrasar —o incluso poner en riesgo— la venta.

¿Cómo evitarlo?

- ✓ Revisa la escritura de propiedad.
- ✓ Solicita una nota simple actualizada.
- ✓ Comprueba hipotecas, cargas y situación urbanística.
- ✓ Ten a mano certificados, IBI y comunidad.

Pregunta incómoda:
Si mañana apareciera un comprador dispuesto a firmar, ¿tendrías todo preparado?

ERROR 4



Publicar no es lo mismo que vender

Hacer un anuncio es fácil. Conseguir que destaque entre miles de viviendas, no tanto.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Un anuncio poco atractivo puede pasar desapercibido.
- ✗ Información insuficiente.
- ✗ Estrategia de difusión inadecuada.

¿Cómo evitarlo?

- ✓ Utiliza fotografías de calidad.
- ✓ Describe la vivienda con claridad y honestidad.
- ✓ Destaca lo que la hace especial.
- ✓ Publica en los canales adecuados.
- ✓ Revisa los resultados y ajusta la estrategia.

Un pequeño ejercicio:
Mira cinco anuncios de viviendas parecidas a la tuya. ¿Por qué elegirías uno y descartarías los otros cuatro?

ERROR 5

Turistas inmobiliarios

No todos los que quieren ver tu casa pueden comprarla.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Muchas visitas sin una mínima cualificación.
- ✗ Pérdida de tiempo y falsas expectativas.
- ✗ Riesgos al permitir el acceso de desconocidos.

¿Cómo evitarlo?

- ✓ Averigua qué tipo de vivienda busca el interesado.
- ✓ Pregunta por su situación de financiación.
- ✓ Asegúrate de que tu vivienda encaja con sus necesidades.
- ✓ Organiza las visitas de forma segura y eficiente.

Pregunta incómoda:
¿Quieres muchas visitas o quieres encontrar un comprador?

ERROR 6

Una oferta no es el final (aún)

Te ofrecen 5.000 € menos. Llevas semanas de visitas. Y **solo** quieres que termine.



¿Qué puede salir mal?

- ✗ Una buena oferta puede depender de una financiación incierta.
- ✗ Puede incluir plazos o condiciones que no te convienen.
- ✗ Un acuerdo mal documentado puede generar conflictos.

¿Cómo evitarlo?

- ✓ Revisa el precio, la forma de pago y la financiación.
- ✓ Comprueba los plazos y condiciones.
- ✓ Infórmate de los gastos e impuestos que te corresponden.
- ✓ Asesórate antes de aceptar.

Y recuerda:
Lo importante no es solo por cuánto vendes, sino cuánto dinero te queda y en qué condiciones.

¡Enhorabuena!

Ahora ya conoces los 6 errores.

Y probablemente también has visto que vender una casa implica mucho más que poner un anuncio.

Puedes hacerlo por tu cuenta. Pero ahora sabes qué puede salir mal... y cómo evitarlo.

La pregunta es:
¿quién se ocupa de todo esto?



Precio adecuado



Vivienda preparada



Documentación en orden



Anuncio estratégico



Visitas cualificadas



Negociación segura

Tú eliges cómo seguir

En **Osgial** te ofrecemos dos opciones, para que encuentres la **que mejor** se adapte a ti.



1 Consultoría Inmobiliaria Estratégica

Si quieres vender por tu cuenta, pero no hacerlo a ciegas.



Una sesión personalizada de aproximadamente 90 minutos en la que podrás plantearnos todas tus dudas sobre:

- ✓ Proceso de compraventa
- ✓ Documentación
- ✓ Gastos e impuestos
- ✓ Cómo preparar tu vivienda
- ✓ Qué revisar antes de aceptar una oferta
- ✓ Y cualquier otra cuestión relacionada con tu situación.

Precio de la consultoría:

299 €

IVA incluido

Sin obligación de contratar posteriormente nuestros servicios de comercialización.

2 Método Zero Estrés

Si prefieres vender tu vivienda sin complicarte la vida.



Un servicio de comercialización inmobiliaria para que no tengas que gestionar personalmente cada paso.

- Estrategia comercial
- Preparación y promoción de la vivienda
- Gestión de interesados
- Visitas con compradores cualificados
- Negociación
- Acompañamiento durante todo el proceso

Tú tomas las decisiones.
Nosotros nos ocupamos del trabajo.

OSGIAL

SERVICIOS INMOBILIARIOS

Tu próxima etapa merece empezar con *tranquilidad.*

Vende tu casa.
No tu tranquilidad.



Inmobiliaria de Alcàsser · Conocemos tu zona calle a calle

¿Hablamos?

Escríbenos «ASESORÍA» por WhatsApp
y te contamos cómo sería tu caso.

610 027 736

info@osgial.com

www.osgial.com

Alcàsser, Valencia

¡Escanea y escribe «ASESORÍA» por WhatsApp!


Detrás de cada casa
hay una historia.
Y detrás de cada venta,
una nueva oportunidad.
OSGIAL
SERVICIOS INMOBILIARIOS