

#NERJAWITHSANNA

la Guía del
VENDEDOR

**CÓMO VENDER TU
PROPIEDAD EN NERJA**

(2025 Edición)

Introducción

¡Hola y bienvenidos a mi Guía del Vendedor para Nerja! Soy Sanna, y sé que vender una propiedad puede parecer una tarea difícil, pero con el enfoque correcto, también puede ser un proceso emocionante y gratificante.

En esta guía, te guiaré por todo lo que necesitas saber para vender tu propiedad con éxito en 2025 en Nerja, desde preparar tu hogar hasta elegir el mejor agente inmobiliario, el precio de venta adecuado y la estrategia de marketing correcta. Mi objetivo es ayudarte a obtener el mejor valor mientras hago que todo el proceso sea lo menos estresante posible.

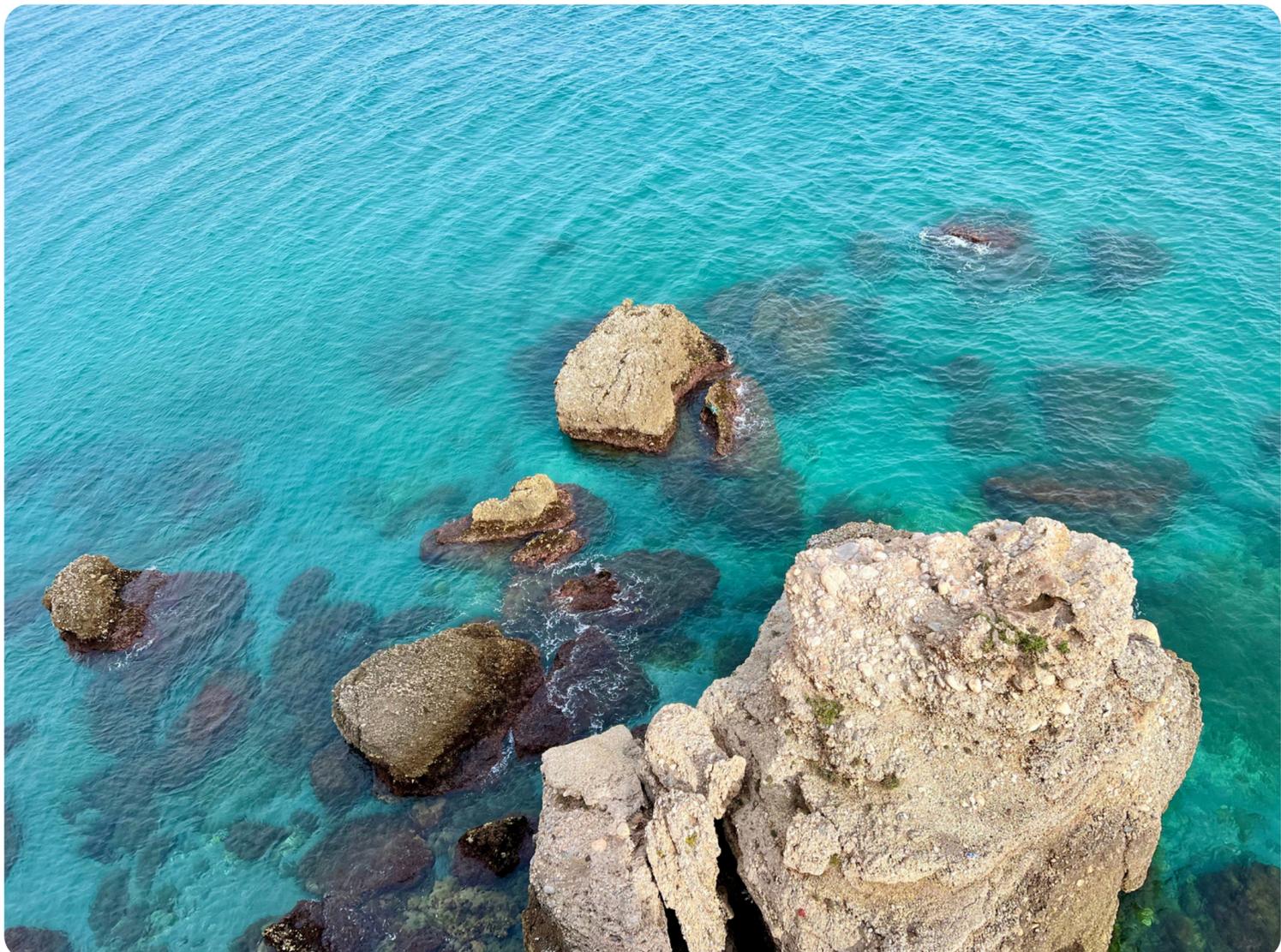
Como alguien con mucha experiencia en el sector inmobiliario en Nerja, ofrezco más que simples consejos. Si necesitas ayuda práctica con la presentación de tu propiedad para la venta, asesoramiento sobre pequeñas renovaciones para aumentar el valor y reducir el tiempo de venta, o gestionar todo el proceso de venta, estoy aquí para ayudarte. También ofrezco servicios de consultoría para propietarios, incluyendo renovaciones y gestión, especialmente si estás pensando en hacer algunas mejoras antes de vender. Esas mejoras pueden aumentar significativamente el precio y también hacer el proceso de venta mucho más eficiente.

Para más guías y consejos, no olvides visitar mi página web, www.nerjawithsanna.com

¡Espero poder ayudarte a vender tu propiedad con confianza!

Sanna

Correo electrónico: nerjawithsanna@gmail.com



Las aguas de Nerja son cristalinas

¡Bienvenido a la Guía del Vendedor para Nerja en 2025!

Vender tu propiedad puede parecer abrumador al principio, pero con el enfoque adecuado, puede ser un proceso fluido y gratificante. Ya sea que busques el mejor precio o simplemente quieras vender rápido, esta guía cubre todos los pasos esenciales, desde preparar tu propiedad hasta encontrar el agente adecuado y cerrar la venta. ¡Hagamos de este un viaje emocionante!

Prepara Tu Propiedad para la Venta

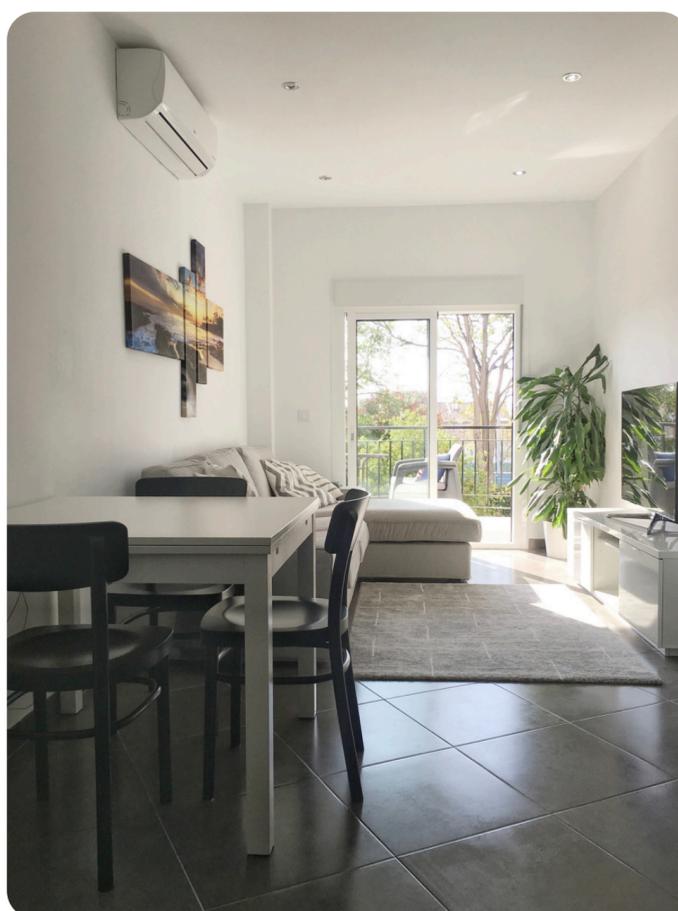
Una nueva capa de pintura, muebles modernos y un espacio limpio y ordenado pueden hacer maravillas.

Antes de pensar en poner tu propiedad a la venta, échale un vistazo y evalúa su estado. Pequeñas actualizaciones pueden hacer una gran diferencia. Incluso pequeñas renovaciones pueden marcar una gran diferencia. Renovaciones mayores, como actualizar la cocina o los baños, pueden aumentar significativamente el valor de tu propiedad. Estas son las áreas que los compradores observan más.

Si no sabes por dónde empezar, considera una consulta gratuita. Estoy aquí para ayudarte a evaluar tu casa y ofrecerte consejos sobre pequeños cambios que podrían aumentar su atractivo y precio. El objetivo es asegurarte de obtener el mejor valor con el menor esfuerzo.

Presentación de Tu Hogar

Cuando se trata de la presentación, menos es más. Despejar el espacio permite que los posibles compradores se imaginen viviendo en la casa. La mayoría de las propiedades en Nerja se venden con los muebles incluidos, pero eliminar piezas innecesarias o anticuadas puede crear un ambiente más espacioso y acogedor. Si no sabes cómo presentar mejor tu espacio, la presentación profesional puede hacer toda la diferencia. Estoy disponible para ayudarte con eso, desde la disposición de los muebles hasta crear un ambiente acogedor que atraiga a los compradores. A continuación, hay una foto de uno de nuestros apartamentos en Nerja que compramos, renovamos por completo y **vendimos a un precio récord en solo 11 días.**



Cuando la reforma y los muebles están bien pensados, el apartamento se vende rápidamente a buen precio.

Ten Los Documentos en Orden

Ahora que tu casa está lista para presentarse a posibles agentes, es hora de asegurarte de que todos los documentos necesarios estén en orden. Estos incluyen, por ejemplo, la nota simple, la escritura de la propiedad, el certificado energético (si tiene más de 10 años, necesitarás uno nuevo) y las actas de las reuniones de la comunidad de propietarios de los últimos tres años. También debes tener preparados los estatutos de la urbanización si aplican, y los últimos recibos del IBI, tasa de basura y electricidad.

Tener estos documentos listos hará que el proceso de venta sea más fluido y eficiente una vez que empieces a trabajar con un agente. Así que es bueno tenerlos preparados de antemano.

Elegir al Agente y la Agencia Correcta

Primero de todo, ¿no son lo mismo? No. El agente es la persona que se encargará de vender tu propiedad, la agencia es la marca, la empresa, la red, las herramientas y el apoyo detrás del agente.

Déjame explicarte. En muchas agencias inmobiliarias, los agentes son emprendedores, lo que significa que no tienen un salario base y trabajan por comisión. Esto ya genera la situación en la que el agente no necesariamente está pensando en tu mejor interés, sino que solo quiere conseguir su comisión rápidamente. Pero eso no es todo, en muchas agencias hay varios agentes, por lo que cuando contactas con una agencia, presta atención a las referencias del agente, su experiencia, formación, habilidades, conocimientos y reputación, y no tanto a la agencia, porque eso es una historia completamente diferente.

Elegir un agente inmobiliario correcto para ti, es clave para una venta exitosa. Aunque Nerja tiene muchos agentes, no todos ofrecen el mismo nivel de servicio. Algunos agentes tienen un enfoque más pasivo, simplemente listando tu propiedad y esperando que los compradores vengan a ellos. Sin embargo, un buen agente será proactivo: se encargará de las visitas, te dará actualizaciones regulares y promocionará activamente tu propiedad en diferentes canales, tanto online como offline.

Busca un agente con buenas referencias, que se comunique claramente y con quien te sientas cómodo trabajando. Esta persona será tu socio en el proceso de venta antes, durante y después, por lo que la confianza y la transparencia son clave.

Cuando sientas que has encontrado a tu agente, es importante también prestar atención a la agencia y su capacidad para comercializar bien la propiedad (fotos, tours virtuales, etc.), difundir palabra y ofrecer ayuda legal durante el proceso. Sí, en España siempre incluimos a los abogados en el proceso, pero aún así, hay grandes diferencias entre las agencias y cuánto saben realmente sobre la ley inmobiliaria y los procedimientos aquí en Nerja y Andalucía. Este conocimiento será muy útil durante el proceso.



Playa Burriana, Nerja

Exclusividad: Por Qué Es Importante

Una de las decisiones más importantes que tomarás es si listar tu propiedad exclusivamente con un agente o con varias agencias. **Según mi experiencia, la exclusividad siempre es la mejor opción.** Cuando un agente tiene derechos exclusivos sobre tu propiedad, está motivado para venderla rápidamente y al mejor precio porque es su única responsabilidad. Además, trabajar en exclusiva a menudo permite negociar las comisiones, lo que te ahorra dinero.

Con varias agencias, a menudo hay confusión sobre quién tiene acceso a la propiedad, y los agentes pueden no sentirse incentivados a priorizar tu casa. Si decides trabajar con varias agencias, asegúrate de tener tiempo para involucrarte mucho en el proceso de venta, abriendo puertas y controlando las visitas. Esa es la única manera de que funcione y, aun así, es mucho lío, estrés, confusión, y el proceso puede parecer poco profesional para los compradores potenciales, lo que puede alejarlos. Todo lo que puedo decir es que he estado allí y he visto suficiente.



WWW.NERJAWITHSANNA.COM

Guías gratuitas

¿Estás pensando en comprar, vender o reformar?
Descargue mis guías GRATUITAS en www.nerjawithsanna.com

Marketing: Fotos, Videos y Más

Una vez que hayas elegido a tu agente (espero que de manera exclusiva), es hora de enfocarse en el marketing. Fotos y videos de alta calidad son esenciales en el mercado inmobiliario actual, especialmente aquí en Nerja donde hay muchos compradores internacionales. Asegúrate de que tu agente ofrezca fotografía profesional, recorridos virtuales de 360 grados, e incluso tomas con drones si estás vendiendo una casa con buenos espacios exteriores.

Buena iluminación y edición profesional pueden hacer una gran diferencia en cómo se presenta tu propiedad en internet y canales digitales. Por eso es tan importante tomarse el tiempo para preparar tu casa y, potencialmente, invertir en pequeñas renovaciones de antemano.

Establecer el Precio Correcto

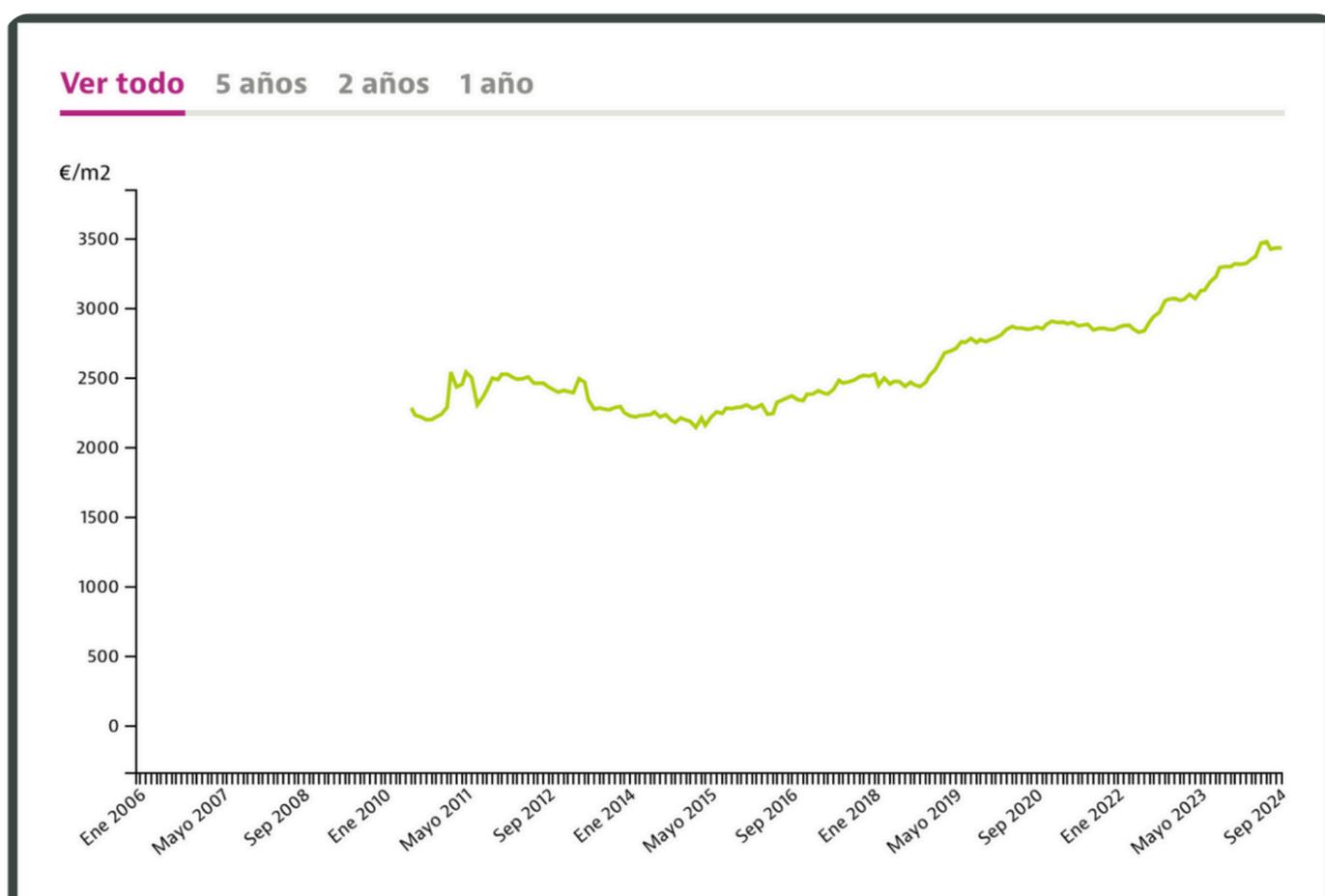
Poner precio a tu propiedad es tanto un arte como una ciencia. Aunque puedas tener un precio en mente, es crucial obtener asesoramiento profesional sobre lo que el mercado puede soportar. Poner un precio demasiado alto puede hacer que tu propiedad esté sin vender durante meses, o incluso más, mientras que un precio demasiado bajo puede dejar dinero sobre la mesa.

Pero esto también es algo que veo demasiado a menudo. El vendedor se reúne con varios agentes y luego elige a uno que da la valoración más alta. Muchas veces, esta situación solo lleva a una propiedad sin vender.

Un precio competitivo, basado en los datos más recientes del mercado, es clave para atraer a compradores. Pero hay mucho más que eso. Por ejemplo, el estado de la propiedad, posibles renovaciones recientes, la micro-localización, las vistas, el tamaño de la terraza, y si la propiedad es orientada al sur, pueden afectar muy positivamente el precio de venta. Y la diferencia puede ser muy grande entre dos casas o apartamentos del mismo tamaño en la misma urbanización.

También es importante tener en cuenta que los compradores de hoy suelen estar bien informados, por lo que ser realista desde el principio es crucial. El mercado nunca miente: si una propiedad está sobrevalorada, simplemente no se venderá.

A continuación, encontrarás un gráfico que muestra el precio de venta promedio por metro cuadrado en Nerja. En los últimos 14 años, los precios de las propiedades en Nerja han crecido significativamente. En julio de 2010, el precio promedio era de 2.229 € por m², mientras que hoy en día es de 3.433 € por m². Algunas zonas ya están viendo precios promedios que superan los 4.000 € por m². Si bien estos son solo promedios, dan una imagen clara del mercado. **Pero si un agente sugiere listar tu propiedad por 5.000 € por m² o más, procede con precaución, y pide buenas justificaciones por el precio.**



Precio promedio por m² en Nerja entre julio de 2010 y septiembre de 2024 (Fuente: Idealista.com)

Listar la Propiedad

Una vez que todo esté en orden, es hora de listar tu propiedad. Si no lo has hecho ya, este es el momento de confirmar los canales de marketing y la estrategia que utilizará tu agencia. El sitio web y el boletín de la agencia son, por supuesto, esenciales, pero igualmente importantes son los portales de propiedad españoles como Idealista y Fotocasa. Tampoco no olvidemos los portales internacionales, ya que pueden ayudar a llegar a un público más amplio. Además, los diferentes grupos en redes sociales pueden ser muy efectivos para atraer compradores internacionales cuando se manejan adecuadamente.

Y también hay una gran diferencia si eliges ir con exclusividad. Entonces puedes estar seguro de que el agente y, a menudo, la agencia difundirán la palabra de todas las maneras posibles para llegar a los compradores potenciales. Si hay varios agentes y agencias involucradas, eso no será el caso.

Visitas

Una vez que las visitas comiencen y las ofertas empiecen a llegar, tu agente negociará los mejores términos. El agente está obligado a informarte sobre cada comprador potencial que visitará tu propiedad para que tengas una idea clara del progreso.

Esta es también un área donde muchos propietarios y agentes podrían hacerlo mucho mejor. Es tu propiedad y tú conoces sus mejores características. Tal vez el sol de la mañana sea impresionante o las tardes ofrezcan vistas al atardecer impresionantes. Los pequeños detalles marcan una gran diferencia: entrar en un apartamento con las persianas bajadas es mucho menos atractivo que uno donde las ventanas están abiertas, la puerta de la terraza está entreabierta y una fresca brisa marina saluda a los compradores al entrar. Y, por supuesto, asegúrate de que el espacio esté limpio y libre de olores persistentes de comida, ¡especialmente de pescado! Estos pequeños toques pueden hacer toda la diferencia en la venta rápida de tu propiedad.

Comprar una casa es una decisión emocional para muchos, y como en muchos aspectos de la vida, **la primera impresión es crucial y solo tienes una oportunidad de hacerla**. Si la impresión inicial es negativa, puede llevar mucho tiempo y esfuerzo cambiarla.



Una capa de pintura fresca, muebles modernos, buena iluminación y un espacio limpio y sin desorden pueden hacer maravillas al vender tu propiedad.

Negociar y Cerrar el Trato

Ya sea que manejes los aspectos legales tú mismo o trabajes con un abogado (que es lo usual, y estaría encantada de ayudarte a encontrar uno si es necesario), tener toda la documentación en orden hará que esta etapa sea mucho menos estresante.

Si prefieres una experiencia sin complicaciones, muchas agencias inmobiliarias ofrecen paquetes que incluyen servicios legales, para que no tengas que preocuparte por contratar a un abogado por separado. Aunque estos paquetes pueden tener una comisión ligeramente más alta, a menudo te ahorran tiempo y esfuerzo, y el costo total suele ser similar, ya que un abogado normalmente cobra entre el uno y dos por ciento.

Pensamientos Finales

Vender una propiedad en Nerja puede ser un proceso sencillo si estás bien preparado. Desde pequeñas renovaciones hasta seleccionar al agente correcto y establecer el precio adecuado, cada paso juega un papel importante en lograr el mejor resultado. Con el apoyo y la estrategia adecuada, no solo venderás más rápido, sino también a un mejor precio.

Si necesitas ayuda en el camino, siempre estoy aquí para asistirte, ya sea con la presentación de la casa, asesoramiento sobre precios o gestionando toda la venta.

¡Buena suerte con tu venta, y recuerda que con el enfoque correcto, vender tu propiedad puede ser una experiencia emocionante y gratificante!

Sanna

Email: nerjawithsanna@gmail.com

¿Te ha gustado? Si es así, consulta mis otras guías y consejos GRATIS en mi sitio web:

www.nerjawithsanna.com

Guía del comprador de Nerja

Guía de reformas en Nerja

Guía de Golf de Nerja

Guía de Playas de Nerja

Guía de Compras de Nerja

Guía Airbnb para Propietarios en Nerja

Guía de alquiler a largo plazo en Nerja