



**DILMUN**  
P R O P E R T Y

---

## **GUÍA PARA VENDER TU CASA**



*Disfruta  
de tu tiempo*

**DE TU VIVIENDA NOS ENCARGAMOS NOSOTROS**



**DILMUN**  
P R O P E R T Y

# ¿QUIENES SOMOS?

## ¿CÓMO NACIÓ DILMUN PROPERTY?

*Pues bien, en el año 2005 nos encontramos con la idea de querer montar una Agencia inmobiliaria para ayudar a comprar o vender su casa a las personas que depositaran su confianza en nosotros, pero no podíamos abrir las puertas sin un nombre que nos identificara...no era fácil buscar una palabra o frase que definiera la ilusión de nuestro proyecto...*

## ¿POR QUÉ LLAMARSE DILMUN UNA AGENCIA INMOBILIARIA? ¿QUÉ SIGNIFICA ESA PALABRA?

*De repente nos preguntamos ¿qué nos gustaría ofrecer a nuestros clientes cuando nos pidan nuestros servicios? Pues nos gustaría encontrarles SU HOGAR, SU PARAÍSO... y así surgió la palabra que nos define desde ese momento.*

*La palabra DILMUN viene sustraída de las antiguas civilizaciones, mas concretamente de la civilización Babilónica. Se trata de un lugar real que se encuentra cerca del mar Mediterráneo, denominada la isla de Dilmun y que era llamada la Residencia de los Dioses, una especie de jardín del Edén. Lugar donde desaparecía el sufrimiento y eras feliz. Cuando llegabas a la isla de Dilmun, llegabas a TU HOGAR (los libros identifican a la isla de Dilmun con la actual isla de Bahrein).*

*Y eso es lo que buscábamos para nuestros clientes, ayudarles a conseguir SU HOGAR, por eso DILMUN va encadenado al lugar al que todos queremos llegar al finalizar el día, a TU HOGAR, TU PARAISO...*



*La empresa nació de un matrimonio con necesidad de compaginar vida laboral y familiar, y es por ello que tras el nacimiento de nuestra segunda hija, abre sus puertas a finales de 2005.*

Hasta ese momento en España se vivían los años de mayor bonanza en nuestro país, pero todo empezaba a frenarse y entramos en la peor crisis que hemos sufrido. Los siguientes años (2008 y 2009) fueron muy duros, donde la mayoría de oficinas cerraban. Sin embargo nosotros, sin perder nuestra esencia, nos mantuvimos al frente basando nuestro negocio en el alquiler y venta de producto bancario, compaginado con formación continua y profesionalidad.

Actualmente, tras muchos años de experiencia y más de 400 operaciones a nuestras espaldas, tenemos un equipo de personas completamente comprometido, todos ellos con una gran capacidad de trabajo que comparten los mismos valores iniciales de nuestra empresa. TODOS formamos DILMUN.

# TODO LO QUE DEBES SABER PARA VENDER TU CASA

INFORMACIÓN OFRECIDA POR DILMUN PROPERTY

Tomar la decisión de vender tu casa no es fácil, sobre todo si ha sido tu hogar durante los últimos años. Son muchos los motivos que pueden llevarte a tomar esa decisión (familiares, económicos, laborales, etc). Estas necesidades pueden conllevar a que tengas que vender tu casa en un tiempo determinado o no, pero lo que es seguro es que es una de las decisiones más importantes de nuestra vida y requiere de una gran reflexión.

Antes de nada, debes conocer cuales son los factores que influyen en la venta de tu casa. Influyen en mayor o menor medida en función de que dependan de nosotros o no. En algunos de ellos no podemos influir, como por ejemplo la ubicación, la financiación, la competencia, etc.

QUIZÁS NO CONOZCAS ESTOS FACTORES....

**¡PERO NOSOTROS SÍ!**

ASÍ QUE VAMOS A CENTRARNOS EN LOS QUE SÍ PODEMOS INFLUIR, SIENDO LOS MAS IMPORTANTES LOS SIGUIENTES:



## LA CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA

DEPENDE DEL PROPIETARIO

Cuanto mejor conservada este la vivienda, mayor será su valor, por lo que podrás conseguir un mejor precio. En nuestra sección "Prepara tu casa" te damos las pautas para hacer tu casa mucho mas atractiva.

## LA DIFUSIÓN Y EL MARKETING

DEPENDE DEL AGENTE INMOBILIARIO

Tienes que llegar al mayor número de potenciales clientes. Hoy en día, con poner un cartel y un anuncio en internet no es suficiente. ¡HAY MUCHO MÁS! Debes difundir la venta de tu casa al máximo, pues no sabes dónde puede estar el comprador que esté dispuesto a pagar más por tu casa. Para ello busca a un Agente experto que SE COMPROMETA contigo.

## EL PRECIO

DEPENDE DEL MERCADO

Si tu casa no tiene un precio adecuado, la venta puede retrasarse e incluso no producirse nunca. Es fundamental hacer un análisis comparativo de mercado que te ayude a determinar cual es el mejor precio posible. En nuestra sección "El precio" te explicamos que debes hacer para valorar tu casa de una forma correcta.

# EL PRECIO

## LOS EFECTOS DE UN PRECIO INADECUADO

Además de la conservación y del plan de marketing, el precio de la vivienda es uno de los factores fundamentales para conseguir que su casa se venda. Esta claro que todos queremos ganar lo más posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es lo habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado.

A continuación exponemos algunas de los efectos de un precio inadecuado desde el principio:



### 1-AYUDARÁS A TU VECINO A VENDER LA SUYA

Una casa sobrevalorada ayudará a que los otros vendedores vendan la suya antes. Tu casa servirá para que tus vecinos demuestren que la suya es una buena oportunidad. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores y que no se vayan a ver otras.

### 2-PERDERÁS A POSIBLES COMPRADORES INTERESADOS

Los compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades. Aunque estés dispuesto a escuchar ofertas más bajas, no vas a recibirlas porque los posibles compradores ni siquiera van a interesarse por la propiedad. La mayor parte de los compradores actuales miran primero en internet y acotan su búsqueda en un rango de precios. Si tu casa esta fuera del rango, no la verán y si la ven, el precio provocará tal rechazo que muchas veces ni se plantean visitarla.



### 3-TU CASA SE "QUEMA"

A veces pensamos que si no vendemos, podremos ajustar el precio mas adelante. Lo cierto es que muchos compradores no volverán a preguntar por tu casa si lo hicieron al ver un cartel, y si ven en otros medios que has bajado de precio esperarán a que sigas bajando o te harán una oferta mucho más baja.

Por otro lado, la gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algún vicio oculto, o que el vendedor no esta dispuesto a negociar.



Por último, un comprador necesita sentir que ha encontrado una oportunidad. No mostrará interés en una casa que otros compradores han rechazado ya porque lleva meses y meses en el mercado.

Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 30 días, pero solo si el precio es el correcto desde el principio.

# COMO FIJAR EL PRECIO CORRECTAMENTE

Si has decidido que quieres poner un precio adecuado a tu casa, lo mejor es hacer un estudio de mercado. En Dilmun Property tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto de su propiedad. Usamos varios métodos de valoración para poder estimar cuál es el valor más adecuado de su propiedad.

Estos métodos son los siguientes:



## 1-ESTUDIO DE LA COMPETENCIA

*Buscaremos testigos parecidos a su propiedad para conocer su precio y el tiempo que llevan en venta. Su competencia directa nos da indicios sobre cual es el valor de su propiedad.*

## 2-OBTENER EL PRECIO MEDIO M2 DE VENTA DE LA ZONA

*Nuestro software se encuentra conectado con otras inmobiliarias de la zona y compartimos información sobre las propiedades. Ello nos permite saber las viviendas que están en venta y las viviendas que ya se han vendido, por lo que podemos obtener el precio medio m2, tanto de las viviendas en venta como de las vendidas. Nos interesa saber sobre todo el precio m2 de las viviendas vendidas, pues indican realmente el precio al cual se esta vendiendo.*



## 3-APLICAR EL PER INMOBILIARIO (PRICE EARNINGS RATIO)

*Este dato equivale al numero de veces que el precio de alquiler está contenido en el precio de venta o al numero de años que se tardaría en pagar el precio de una vivienda mediante el alquiler en las condiciones actuales. Es un ratio universalmente aceptado para valorar activos y actualmente usado por los tasadores oficiales.*

*Este dato lo da el Banco de España. Aplicando el PER inmobiliario podemos saber si una vivienda es barata o cara.*



**GRACIAS A ESTOS TRES VALORES PODEMOS HACER UNA ESTIMACIÓN ACERTADA Y ESTABLECER UN RANGO DONDE ENMARCAR EL VALOR DE SU PROPIEDAD.**

# PREPARA TU CASA

## 11 CONSEJOS PARA PREPARAR TU CASA PARA LA VENTA

*Lee la siguiente lista de puntos fundamentales para hacer la puesta en escena y preparar tu casa para la venta.*

### AMOR A PRIMERA VISTA

Aprovecha al máximo la primera impresión. Cuida la imagen de la entrada de tu vivienda, ofreciendo además un olor a fresco. Ha de estar lo mas despejada y limpia posible.

### DEJA ENTRAR LA LUZ

¡Que la luz natural inunde la vivienda! Recoge las cortinas y sube las persianas para que los posibles compradores puedan ver lo luminosa y alegre que es su próximo hogar.

### RENUOVA TUS PAREDES

Una vivienda recién pintada aumenta el valor de tu propiedad. Los posibles compradores prefieren ver lo bonita que está, a escuchar lo bien que podría quedar. Utiliza colores neutros.

### NO PIERDAS MILES DE EUROS POR PEQUEÑOS DETALLES

Limpia a fondo el salón, los baños, la cocina y los dormitorios. Puede hacer falta realizar una pequeña redecoración. Una pequeña inversión puede incrementar el valor en varios miles de euros.



### BRILLA CON LUZ PROPIA

Las bombillas fundidas dejan a los compradores a oscuras y empequeñecen el espacio. El goteo de agua saca de quicio, ensucia los lavabos y sugiere deficiencias y problemas de fontanería. No dejes que estos pequeños problemas ensombrezcan todo lo que esta funcionando en la vivienda.

### HAZ BRILLAR BAÑOS Y COCINA

Baños y cocinas venden viviendas. En estos espacios debes ser mas exigente con la limpieza y el orden. En los baños haz brillar la grifería, saca tus mejores toallas, limpia a fondo las mamparas y ventila bien. En la cocina deja las superficies despejadas y limpias. Guarda los pequeños electrodomésticos.

### CREA ESPACIO

Recuerda que los compradores potenciales están buscando algo más que un sitio cómodo para vivir. Quieren espacio para guardar cosas. Asegúrate de que el interior de la vivienda, así como armarios y trasteros, están despejados y ordenados.

### OLORES EN EL HOGAR

Si detectas la presencia de un olor desagradable, ya sea de desagües o mascotas, intenta ventilar la casa antes de las visitas. Una buena forma de cambiar el olor es preparar café o colocar ambientadores suaves.

### MASCOTAS

Perros y gatos son maravillosos y hacen compañía, pero es mejor que no estén en las visitas. Hay gente alérgica o que, simplemente no quiere mascotas en su casa. Puede ser buena idea aprovechar para dar un paseo con tu perro o sacar al gato a jugar.

### EVITA ESTAR EN CASA

En general, los compradores sienten que molestan cuando entran en una vivienda llena de gente. Están incómodos, la visitan demasiado rápido y no hacen apenas comentarios. Trata de evitar esta situación, dales el tiempo y la tranquilidad que necesitan para imaginarse viviendo en tu casa.

### INTENTA NO INTERVENIR

Nadie conoce la vivienda mejor que tu, pero tu agente conoce la psicología y objeciones habituales de los compradores. Si estas presente durante la visita se cordial pero mantente al margen. Deja que sea tu Agente el que potencie las fortalezas de tu casa.



# ¿QUIÉRES VENDER TU CASA?

*En Dilmun Property nos comprometemos contigo.  
Descubre los beneficios de trabajar con nosotros.*



**COMPROMISO N°1:**  
Visitar su vivienda para poder elaborar una ficha completa de la misma.

*BENEFICIO: Conocer perfectamente el producto para ofrecerlo a los compradores.*

**COMPROMISO N°2:**  
Realizar un ACM (Análisis Comparativo de Mercado) de su vivienda.

*BENEFICIO: Conozca el valor que tiene su vivienda en el mercado para no equivocarse a la hora de ponerle un precio.*



**COMPROMISO N° 3:**  
Solicitar una Nota Simple actualizada de su vivienda.

*BENEFICIO: Confirmar la titularidad de la propiedad y las posibles cargas que puedan tener para solventarlas antes de la venta.*





**COMPROMISO N°4:**  
Recopilar la documentación necesaria de su vivienda  
(Escrituras, IBI, Recibo de Comunidad, Recibo de la Hipoteca, CEE, Etc)  
para verificar que todo esta correcto a la hora de realizar la venta.

***BENEFICIO:** Mayor seguridad para usted y evitar sorpresas de última hora que impidan la venta de la propiedad.*

**COMPROMISO N°5:**  
Arreglar la vivienda para su comercialización.

***BENEFICIO:** La puesta en escena o HOME STAGING es fundamental para poner la vivienda en el mercado y conseguir un mayor valor. De esa forma podremos conseguir un mejor precio por su vivienda*



**ANTES**



**DESPUÉS**



**COMPROMISO N° 6:**  
Realizar un reportaje de fotos profesionales.

***BENEFICIO:** Mejora la visualización de la vivienda a la hora de publicitarla. El impacto visual en marketing es fundamental y no habrá una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión.*

**COMPROMISO N° 7:**  
Dar de alta la vivienda en nuestro CRM (Base de datos) para que realice un cruce de datos con nuestra cartera de compradores.

***BENEFICIO:** Aviso inmediato a potenciales compradores de que hay una nueva propiedad a la venta que encaja en sus criterios de búsqueda.*





**COMPROMISO N°8:**  
Incluir su vivienda en nuestra MLS  
(Bolsa de inmuebles compartida)

***BENEFICIO:** Su vivienda es comercializada por más de 1000 agencias en España y más de 700 agencias en la Costa del Sol. Máxima difusión de su propiedad y cruce de datos con los potenciales clientes de las inmobiliarias asociadas.*

**COMPROMISO N°9:**  
Elaborar un plan de marketing personalizado para su vivienda

***BENEFICIO:** Elaborar el plan de marketing juntos para que se encuentre a gusto con las acciones comerciales a realizar con su vivienda. Usted manda.*



**COMPROMISO N° 10:**  
Colocar un cartel de "Se Vende" en la propiedad y anuncio en el escaparate de la inmobiliaria.



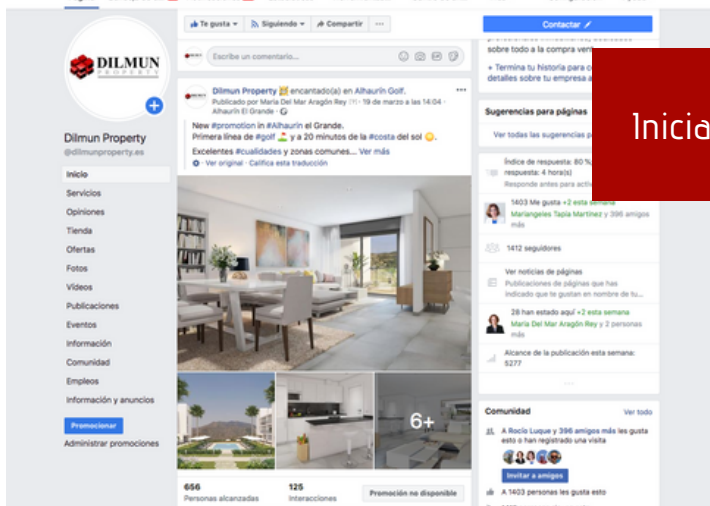
***BENEFICIO:** Atenderemos todas las llamadas recibidas para filtrarlas, ya sean de posibles compradores, de curiosos, de otras inmobiliarias, etc. Valore su tiempo!!! No lo pierda atendiendo a gente que no está interesada en comprar su vivienda o no tiene capacidad de compra.*

**COMPROMISO N°11**  
Publicar su propiedad en nuestra web y en los principales portales nacionales

***BENEFICIO:** Nuestra web y redes sociales reciben miles de visitas. Además tenemos contratos con los principales portales inmobiliarios, por lo que su vivienda tendrá mayor visibilidad al tratarse de anuncios de pago con mejor posicionamiento.*

The screenshot shows the DILMUN PROPERTY website interface. At the top, there is a navigation menu with links: INICIO, VENDER, COMERCIAR, ALQUILER, PROMOCIONES, EQUIPO, EMPRESA, BLOG, CONTACTO. Below the navigation is a search bar with fields for 'Comprar', 'Tipo de propiedad', 'Ciudad', 'Zonas', 'Precio desde', 'Precio hasta', and 'Buscar'. The search results show 175 results. Three property listings are visible:

- Piso en Fuengirola Los Pacos de Fuengirola**: 105m<sup>2</sup>, 3 Habitaciones, 2 Baños. Ref: D-LPC177. Price: 240.000 €. [Contactar](#)
- Casa con terreno en Mijas Las lagunas**: 80m<sup>2</sup>, 2 Habitaciones, 1 Baños. Ref: MJC643. Price: 280.000 €. [Contactar](#)
- Piso en Benalmádena Benalmádena Costa**: 66m<sup>2</sup>, 2 Habitaciones, 1 Baños. Ref: P-BND020-1. Price: 199.500 €. [Contactar](#)



**COMPROMISO N°12**  
 Iniciar una extensa campaña en Redes Sociales:  
 Facebook, Twitter, Instagram, etc.

***BENEFICIO:** De esta forma llegamos a otro tipo de potenciales compradores. Incrementamos las vías de difusión de su propiedad.*

**COMPROMISO N°13:**  
 Programar unas Jornadas de Puertas Abiertas

***BENEFICIO:** De esta manera, tanto los vecinos del barrio, los potenciales compradores de nuestra base de datos y los compañeros de la MLS (Asociación de Inmobiliarias) podrán conocer su vivienda. Y si hay, o tienen, algún comprador interesado, querrán reservarla lo antes posible porque saben que hay mas gente interesada en su propiedad.*



**COMPROMISO N° 14:**  
 Llevar a cabo un safari inmobiliario. Todo el equipo de la oficina visitará su vivienda.

***BENEFICIO:** Todo el equipo de la oficina une fuerzas para la venta de la casa. la visitarán para que la conozcan perfectamente y puedan vendérsela a su cartera de compradores.*



**COMPROMISO N°15**  
 Tendrás a tu disposición a un AGENTE ÚNICO, que te mantendrá informado de todo lo que ocurre en el transcurso de las visitas

***BENEFICIO:** No hables con extraños que no sabes ni conoces sus intenciones. Tu Agente está para defender solo tus intereses. Cada Agente lleva un máximo de 10-15 propiedades para poder dar un servicio de máxima calidad.*



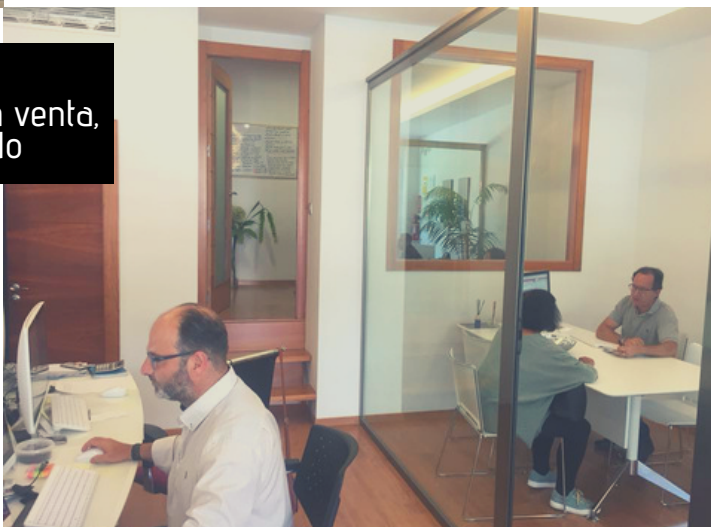


**COMPROMISO N°16**  
Mantener reuniones periódicas para analizar las acciones realizadas y evaluar los resultados.

***BENEFICIO:** En función de los datos obtenidos tomar las decisiones oportunas para agilizar la venta. Lo que no son cuentas son cuentos.*

**COMPROMISO N°17:**  
Estar a su lado durante todo el proceso de la venta, incluso después de que la hayas vendido

***BENEFICIO:** Usted tendrá, al igual que tiene a su peluquero, a su dentista o a su abogado, a su Agente inmobiliario de confianza para lo que necesite y siempre a su disposición. Queremos que se sienta orgulloso de haber trabajado con nosotros y que nos recomiende a sus amigos.*



**COMPROMISO N° 18:**  
Redactar los documentos necesarios para preparar la venta (Contrato de Arras, Contrato privado de compraventa, elevación a escritura pública, etc).

***BENEFICIO:** Tener la tranquilidad de que todo se esta haciendo correctamente para no llevarse ninguna sorpresa en el futuro.*



**COMPROMISO N°19**  
Estudio económico de la operación. Conozca de antemano los gastos que tiene la compraventa de su casa.

***BENEFICIO:** Saber de cuanto dinero dispondrá una vez deducido todos los gastos e impuestos. (Cancelación de la hipoteca, plusvalía municipal, ganancia patrimonial, etc.)*



# ¿NOS COMPROMETEMOS?



¿QUÉ ES MEJOR? ¿ELEGIR A VARIAS  
AGENCIAS O ELEGIR A LA MEJOR?

LA RESPUESTA ES SENCILLA:

¡ELIGE A LA MEJOR POR SUS COMPROMISOS!



**DILMUN**  
PROPERTY



## Contáctanos

952 59 34 64 / 696 88 61 14

Avda. Nuestro Padre Jesús Cautivo N° 34,  
Edificio Ofimar, Local 5  
29640 Fuengirola (Málaga)

info@dilmunproperty.es

www.dilmunproperty.es  
www.guiaparavendertucasa.es

Síguenos:

