GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo vender un terreno?, el método de Francisco Javier

Actualidad Empresarial | 12/01/2024 | 00:00

Francisco Javier es un agente inmobiliario de Valencia que ha vendido en 4 meses un terreno edificable de 5.630 m² que había estado promocionado más de 10 meses en los portales inmobiliarios y en las redes sociales.

Un terreno que Javier se preguntaba por qué no se vendía. Su ubicación era inmejorable, su precio el adecuado, algunas llamadas y mensajes de WhatsApp con 5 visitas en todos estos 10 meses y solo 1 oferta por un 30 % menos del precio de venta.

El problema de Javier para vender un terreno es que, como agente inmobiliario, buen conocedor de cómo promocionar inmuebles residenciales y comerciales, le aplicó la misma estrategia promocional a la venta de un terreno edificable en un suelo urbano; pensando que, por sus ventajas, el venderlo era cuestión de tiempo.

Javier se equivocó. Costándole más de 700 € en publicidad online en redes y en los portales y 10 meses de espera.

Vender un terreno: lo que realmente importa

A la hora de vender un lote de terreno lo que importa son 3 factores: lo que gana quien compre terreno, fijar el precio de venta basándose en lo que se va a invertir en su desarrollo y facilitar toda la información de forma transparente.

De estos 3 factores, el 3º es el que menos comprenden los agentes inmobiliarios a la hora de vender un terreno. En el sector inmobiliario, la transparencia se puede definir como: “contestar todas las preguntas antes de que te las hagan y saber la respuesta a las preguntas cuando te las hagan”.

El perfil de cliente que compra un terreno para desarrollo está claro: una constructora o una promotora. Estas empresas saben de terrenos más que los agentes inmobiliarios, por lo cual estos deben preparar bien el terreno antes de darlo a conocer.

Vender un terreno: el proceso para vender rápido

La venta de un terreno sigue un proceso bien definido que pocos agentes inmobiliarios saben:

Fase 1

Reunir toda la información referente al terreno. Al decir toda es toda, no un 80 % de lo que se necesita saber. Se necesitan conocer sus características físicas, legales, financieras y comerciales.

Fase 2

Crear un dosier informativo con la información anterior. Este dosier no es precisamente una recopilación de los datos anteriores e incluirle algunas imágenes. El dosier sigue un diseño y estructura particular y es más un documento de marketing que otra cosa, donde se presenta al cliente la oportunidad de negocio.

Fase 3

Ahora es del momento de vender el terreno, de promocionarlo en los medios adecuados que no son precisamente ni los portales inmobiliarios ni las redes sociales.

Para vender un terreno rápido, se necesita recopilar datos, documentación, trabajo e invertir un poco de tiempo en crear el dosier.

Vender un terreno: el análisis de rentabilidad

La parte del dosier que lleva cierto conocimiento sobre suelos y construcción es completar las características comerciales; porque aquí se debe preparar un análisis de rentabilidad que sea fácil de entender.

Los promotores y constructores siempre se sienten atraídos por terrenos que están bien presentados; con toda la documentación y con una información bien estructurada. Ya sea un terreno urbano, urbanizable, un terreno en suelo consolidado o no consolidado o un terreno industrial.

Los terrenos bien preparados se venden y se venden rápido, porque hay demanda en España para este tipo de terrenos. Los grandes brokers inmobiliarios venden este tipo de terrenos cada mes. Saben cuál es el protocolo a seguir para vender un terreno y crean ese dosier informativo que los agentes inmobiliarios necesitan saber preparar.

Un ejemplo de venta de un terreno industrial

Siguiendo este protocolo, una asesora inmobiliaria vendió un terreno industrial de unos 4.300 m² en Bilbao en menos de 4 meses; por el cual percibió en honorarios más de 40.000 €.

En este caso, la asesora inmobiliaria, ya sabía a quienes iba a presentarle el dosier antes de terminarlo.

Quien conoce bien lo que vende, sabe bien a quien vendérselo. En el caso de Leire, hizo un listado de 3.255 empresas constructoras, promotoras y brokers del sector industrial en España, redactó una secuencia de 4 correos y se los envió a esta lista en un periodo de 1 mes.

Resultado: 17 llamadas de interesados, 4 visitas al terreno y la venta del terreno en menos de 4 meses, con la ventaja añadida de que uno de los interesados, le solicito otro similar en Bilbao.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/226456-como-vender-un-terreno-el-metodo-de-francisco-javier.htm