



¿Cómo podemos ayudarle en la venta de su propiedad?

A través de un Plan de Marketing.

Análisis de Mercado

- Realizaremos un análisis comparativo de valoración de mercado, para así poder hacer una valoración de la propiedad y determinar un precio competitivo, mediante dos estudios de propiedades similares a la suya, uno relativo a propiedades en venta y otro referente a propiedades ya vendidas. Esta información le ayudara a determinar un precio competitivo para su propiedad. Es importante fijar el precio real dentro del mercado. Si el precio es demasiado alto (o demasiado bajo) no podrá obtener el beneficio que espera. (adjunto dossier informativo).

Home Staging:

- Disponemos de departamento especializado en Home Staging de hogares. Le asesoraremos en como acondicionar su propiedad para que guste al mayor número de posibles compradores. “Nunca hay una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión “.

Calificación y Seguimiento de Clientes Compradores:

- Buscamos el perfil de comprador, **profesionalmente calificado**, cuya realidad y necesidades coincidan plenamente con la compra de propiedades como la suya.

Financiación:

- Ofrecemos a nuestros clientes la gran ventaja de darles la mejor financiación y más adaptada a sus necesidades. Gracias a nuestra implantación internación conseguimos acuerdos ventajosos para nuestros clientes.

Home Demanda:

- Gracias a nuestro programa informático, en el momento que su propiedad sea registrada, se hará un cruce con nuestra cartera de clientes. Con este sistema conseguimos que todos los clientes que estén interesados en una vivienda de las características de la suya, estén informados en el mismo instante que entre en nuestro sistema.

-

Seguridad:

- ¿Se ha preguntado alguna vez con quién habla por teléfono? ¿a quién le está dando información detallada de su casa, de su vida personal? ¿Les comenta cuando están disponibles o no en casa? Mediante la solicitud y firma de la hoja de visita junto con los DNI. de todas las personas que visiten la vivienda.

Carteles:

- Colocaremos un cartel en la propiedad. Los carteles son importantes, ya que éstos atraen más del 35% de los primeros contactos directos como posibles compradores.

Folletos y Postales:

- Repartiremos exclusivos folletos y postales de su propiedad entre otros a todos los agentes inmobiliarios que colaboran con nosotros para encontrar el comprador adecuado

Hojas de Características:

- Prepararemos dossiers con fotos que realcen las mejores y más favorables características de la propiedad.

Atención telefónica 24 horas:

- El sistema de atención telefónica 24 horas permite atender a nuestros clientes personalmente durante todo el día, los 7 días de la semana. Al mismo tiempo evitaremos las habituales molestias de llamadas de simples curiosos (aproximadamente el 90%), filtrando y reduciendo así el círculo de verdaderos interesados.

Internet, aplicaciones y redes sociales:

- Introduciremos fotos de su propiedad en el banco de datos y en nuestra página web, aplicación exclusiva para móviles y tablets y en nuestras redes sociales con miles de visitas. Su vivienda estará en todos los portales contratados por David Vélez, Gestiones Inmobiliarias.
- La propiedad estará incluida en el **Multiple Listing Service** (Listado Múltiple de Inmuebles) o bolsa común de inmuebles entre agencias con compradores registrados en toda España.
El funcionamiento de este servicio se basa en el acuerdo entre un grupo de empresas para compartir propiedades en exclusiva y de ese modo gestionar los inmuebles de manera conjunta. Las propiedades que integran el MLS mantienen las mismas condiciones para el propietario, independientemente de la empresa con la que se trabaje, lo que significa una homogenización del mercado inmobiliario que favorece siempre al consumidor.

Gracias al MLS, el consumidor tiene a su disposición la mayor oferta inmobiliaria del mercado y a más de 3.000 agentes inmobiliarios, que comparten la misma información sobre todas las propiedades disponibles.

Información detallada y tramitación administrativa:

- Le estaremos informando periódicamente y con detalle de todas las acciones de marketing que se vayan realizando y de todas las ofertas que vayamos recibiendo.

- Nos reuniremos cuantas veces sean necesarias para “en equipo”, llevar a buen fin la venta de su propiedad.
- También nos encargaremos de todo el trámite administrativo y procedimientos necesarios hasta la firma de escritura en notaría.

Reportaje gráfico y tour virtuales de su propiedad:

Realizamos fotos, videos, y tour virtuales a su propiedad con el fin de posicionarlas mejor online y de que los clientes vean previamente la casa antes de visitarla. Con esto ahorramos tiempo, molestias y lo que es más importante, solo visitarán la propiedad los clientes que estén realmente interesados. Somos los únicos profesionales de la zona que utilizan tour virtual en sus reportajes gráficos.

¿Cómo podemos ayudarle en la venta de su Propiedad?

A través de un Plan de Marketing

Plan de marketing consensuado.

A continuación le expongo nuestro plan de marketing para propiedades como la suya, como es logico dicho plan tiene que estar consensuado con usted.

Análisis de Mercado:

- ? Realizaremos un análisis comparativo de valoración de mercado, para así poder hacer una valoración de la propiedad y determinar un precio competitivo, mediante dos estudios de propiedades similares a la suya, uno relativo a propiedades en venta y otro referente a propiedades ya vendidas. Esta información le ayudara ha determinar un precio competitivo para su propiedad. Es importante fijar el precio real dentro del mercado. Si el precio es demasiado alto (o demasiado bajo) no podrá obtener el beneficio que espera. (adjunto dossier informativo).

Home Staging:

- ? Le asesoraremos en como acondicionar su propiedad para que guste al mayor número de posibles compradores. “Nunca hay una segunda oportunidad de causar una primera buena impresión “.

Calificación y Seguimiento de Clientes Compradores:

- ? Buscamos el perfil de comprador, **profesionalmente calificado**, cuya realidad y necesidades coincidan plenamente con la compra de propiedades como la suya.

Financiación:

- ? Ofrecemos a nuestros clientes la gran ventaja de darles la mejor financiación y más adaptada a sus necesidades. Gracias a nuestra implantación internación conseguimos acuerdos ventajosos para nuestros clientes.

Home Demanda:

- ? Gracias a nuestro programa informático, en el momento que su propiedad sea registrada, se hará un cruce con nuestra cartera de clientes. Con este sistema conseguimos que todos los clientes que estén interesados en una vivienda de las características de la suya, estén informados en el mismo instante que entre en nuestro sistema.

Seguridad:

- ? ¿Se ha preguntado alguna vez con quién habla por teléfono? ¿a quién le está dando información detallada de su casa, de su vida personal? ¿Les comenta cuando están disponibles o no en casa? Mediante la solicitud y firma de la hoja de visita junto con los DNI. de todas las personas que visiten la vivienda.

Carteles:

- ? Colocaremos un cartel en la propiedad. Los carteles son importantes, ya que éstos atraen más del 35% de los primeros contactos directos como posibles compradores.

Folletos y Postales:

- ? Repartiremos exclusivos folletos y postales de su propiedad entre otros a todos los agentes inmobiliarios que colaboran con nosotros para encontrar el comprador adecuado.

Hojas de Características:

- ? Prepararemos dossiers con fotos que realcen las mejores y más favorables características de la propiedad.

Atención telefónica 24 horas:

- ? El sistema de atención telefónica 24 horas permite atender a nuestros clientes personalmente durante todo el día, los 7 días de la semana. Al mismo tiempo evitaremos las habituales molestias de llamadas de simples curiosos (aproximadamente el 90%), filtrando y reduciendo así el círculo de verdaderos interesados.

Internet:

- ? Introduciremos fotos de su propiedad en el banco de datos y en nuestra página Web: www.unidadinmobiliaria.com., www.inmonegocio.net, www.jalonso.es, etc. Su vivienda estará en todos los portales contratados por UNIDAD INMOBILIARIA y en los contratados por mí personalmente.

- ? La propiedad estará incluida en el **Multiple Listing Service** (Listado Múltiple de Inmuebles) o bolsa común de inmuebles.

El funcionamiento de este servicio se basa en el acuerdo entre un grupo de empresas para compartir propiedades en exclusiva y de ese modo gestionar los inmuebles de manera conjunta. Las propiedades que integran el MLS mantienen las mismas condiciones para el propietario, independientemente de la empresa con la que se trabaje, lo que significa una homogenización del mercado inmobiliario que favorece siempre al consumidor.

Gracias al MLS, el consumidor tiene a su disposición la mayor oferta inmobiliaria del mercado y a más de 3.000 agentes inmobiliarios, que comparten la misma información sobre todas las propiedades disponibles.

Información detallada y tramitación administrativa:

- ? Le estaremos informando periódicamente y con detalle de todas las acciones de marketing que se vayan realizando y de todas las ofertas que vayamos recibiendo.
- ? Nos reuniremos cuantas veces sean necesarias para “en equipo”, llevar a buen fin la venta de su propiedad.
- ? También nos encargaremos de todo el trámite administrativo y procedimientos necesarios hasta la firma de escritura en notaría.

Reportaje gráfico y tour virtuales de su propiedad:

Realizamos fotos, videos, y tour virtuales a su propiedad con el fin de posicionarlas mejor online y de que los clientes vean previamente la casa antes de visitarla. Con esto ahorramos tiempo, molestias y lo que es más importante, solo visitarán la propiedad los clientes que estén realmente interesados. Somos los únicos profesionales de la zona que utilizan tour virtual en sus reportajes gráficos.

Certificados energéticos:

Pondremos a su disposición un equipo de técnico al mejor precio de mercado para la elaboración del certificado de eficiencia energética obligatorio para vender o alquilar. Para las gestiones de alquiler en exclusiva DV gestiones Inmobiliarias regalará el certificado como premio a la confianza depositada en nosotros.

OTRAS ACCIONES:

- OPEN HOUSE:
Con el consenso y autorización del propietario y una vez puesta a punto la vivienda, realizaremos jornadas de puertas abiertas con clientes registrados y compañeros de sector para conocer la propiedad y ampliar las posibilidades de venta.

¿TIENE SENTIDO QUE DAVID VÉLEZ VENDA SU CASA?...