



TOTAL
TRANSPARENCIA

TODO LO QUE USTED DESEA SABER SOBRE
LA VENTA DE SU PROPIEDAD.



Joaquín López De La Reina



Estimado Propietario:

En primer lugar, deseo que la información contenida en este dossier responda algunas de las preguntas que usted pueda tener sobre la venta de su propiedad.

Mi objetivo es ser el punto de referencia para poder vender su inmueble. Si hago un buen trabajo, Vd. me recomendará a sus conocidos que necesiten realizar alguna operación de compra-venta de inmuebles. No hay nada mejor que un Cliente satisfecho.

Usted está contratando a un profesional del sector inmobiliario, con un compromiso total en vender su propiedad al mejor valor del mercado.

Mi objetivo es que cada cliente lo sea para siempre, para ello es esencial que el proceso de venta se lleve a cabo con el mínimo de inconveniencia para usted...; mi éxito en esta profesión depende y siempre ha dependido de la completa satisfacción de mis clientes.

Atentamente,

Joaquín López De La Reina



INMOBILIARIA
HIPO
WWW.ALFA

Desde 1997



¿Piensa usted vender su propiedad?

El proceso de vender una propiedad es más difícil de lo que parece, y a razón de que es algo complejo, la venta de una propiedad requiere determinados requisitos inherentes a esta complejidad... requisitos como disponibilidad, dedicación de tiempo, profundo conocimiento de mercado, formación específica, etc.

Como profesional, siento que tengo el deber de alertarle sobre los factores más importantes a considerar cuando tome la importante decisión de vender su propiedad.

Una vez que su propiedad esté en venta, ésta va a competir con todas las otras propiedades que están en venta... Quisiera dejarle con algunas preguntas importantes y merecedoras de reflexión:

¿Es usted consciente de la ardua labor que se propone?

¿Cómo determinó el precio de su propiedad?, ¿Preparó previamente un estudio de mercado?

¿Cuánto tiempo está usted dispuesto a dedicar cada día a la venta de su propiedad?

¿Ya pensó en cómo va a darle la máxima divulgación?, ¿Ya preparó un cuidadoso plan de marketing específico para su propiedad?

¿Está usted familiarizado con el proceso de calificación de compra-dores potenciales?

¿Está usted dispuesto a ayudar al comprador en el proceso de financiación?

¿Está usted dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que involucra la venta de una propiedad?

¿Es su seguridad personal, y la de su familia, algo importante para usted?... ¿Ya pensó a quien va usted a abrir la puerta de su casa?

¿Cómo sabrá usted que el precio que le ofrece el comprador es el máximo que usted puede obtener por su propiedad?

¿Está usted preparado para vender su propiedad con éxito?

¿SABÍA USTED QUE...?

- Alfa lleva desde 1.997 ayudando en la compra y venta de inmuebles.
- Alfa está formada por los mejores y más productivos profesionales de la industria inmobiliaria.
- Alfa tiene asesores Profesionalizados y adaptados a las normativas vigentes, con grandes conocimientos del mercado en la zona.
- Alfa tiene en España más de 200 oficinas ubicadas en todo el territorio nacional, de las cuales alrededor de 80 están ubicadas en Madrid.
- Alfa tiene acuerdos con los principales portales inmobiliarios nacionales e internacionales para que sus propiedades aparezcan en primer lugar.
- Alfa cuenta con gran presencia Internacional



“Toda persona debe tener derecho a comprar o vender un inmueble en las mejores condiciones de mercado, con sus intereses perfectamente protegidos, y siendo tratado como alguien especial, con un servicio profesional óptimo”

¿Por qué vender a través de Alfa Reina?

- Más de 10 años de experiencia
- Amplios conocimientos del mercado local.
- Equipo Profesional con dedicación completa.
- Red nacional de oficinas (200 en España)
- Colaboración con otras agencias.
- Reputación de servicio.
- Utilizar técnicas de negociación estratégicas.
- Efectuar un seguimiento a fondo.
- Determinar adecuadamente el precio.
- Asesoramiento legal y fiscal.
- Ayuda con la financiación al comprador.
- Las soluciones inmobiliarias que propone **Alfa Reina** suponen un concepto totalmente nuevo en el sector inmobiliario. Una compañía experta trabajando por un objetivo común: **USTED, EL CLIENTE.**
- Estamos seguros de que este nuevo concepto de equipo beneficiará a los clientes propietarios y compradores del sector inmobiliario.

¿Cómo va a ayudarle Alfa Reina en la venta de su propiedad?

A través de su plan personal de acción de venta en el cual se detalla lo siguiente:

ANALISIS DE MERCADO

Cómo Alfa Reina va a preparar un detallado análisis de mercado 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 ayudará en determinar un precio competitivo para su propiedad.

PRECIO A PEDIR

Cómo Alfa Reina va a asesorarle en fijar un precio competitivo y de mercado. Si el precio es demasiado bajo (o demasiado alto), usted no obtendrá el beneficio económico que su propiedad le puede dar.

ASESORAMIENTO

Cómo Alfa Reina le asistirá en la toma de decisiones (si usted lo desea), sobre la venta de su propiedad... sin presión alguna, y nunca olvidando que usted es el dueño de la propiedad.

PRIMERA IMPRESIÓN

Cómo Alfa Reina le asesorará en preparar su propiedad para causar la mejor impresión a posibles compradores. "Nunca hay una segunda oportunidad de causar una buena impresión".

FINANCIACION

Cómo Alfa Reina va a ayudar a los posibles compradores de su propiedad a obtener la financiación necesaria a través de diversas instituciones financieras.

PROMOCION Y PUBLICIDAD

Dónde, cuándo y cómo se anunciará su propiedad con el fin de encontrar al comprador apropiado.

FOLLETOS Y POSTALES

Cómo folletos o postales exclusivamente diseñados para su propiedad se van a distribuir al público y otros agentes inmobiliarios para así optimizar las posibilidades de encontrar al comprador adecuado para su propiedad.

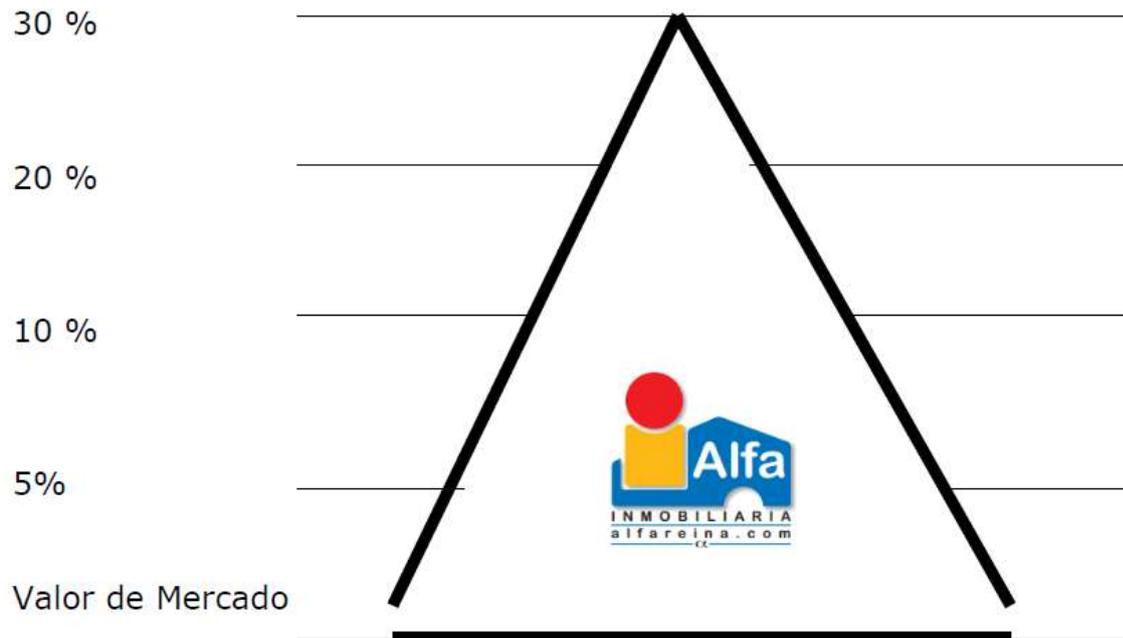
DOSSIER DE VENTA

Cómo se van a producir hojas de características realzando los atributos más favorables de su propiedad.

ENCONTRAR COMPRADOR

Cómo Alfa Reina va a encontrar un comprador para su propiedad, no sólo a través de sus contactos personales y extensa lista de compradores.

LA PIRÁMIDE DE PRECIO



El precio equivocado atrae al comprador equivocado

De las viviendas que están en precio de mercado se venden un 90%.

De las que su precio está un 5% por encima se venden un 30%.

De las que su precio está un 10% por encima de mercado solo un 5%.

EL PRECIO QUE VENDE

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO:

El precio de una casa es el factor más importante durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo máximo posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es 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.

He aquí algunas consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:

- **Una casa cara ayudará a los competidores a vender la suya.**
Tu casa servirá para que otros en tu barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad. Tu objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.
- **El vendedor perderá posibles compradores interesados.**
Los posibles compradores solo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades, que en ocasiones son estrechas. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.
- **La propiedad se quemará en el mercado.**
La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que sucede algo malo con ellas, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 60 días, pero solo si el precio es correcto desde el principio.
- **La propiedad tendrá problemas con la tasación.**
Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que realmente vale y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación.

¿HAS DECIDIDO PONER EL PRECIO A TU CASA?

Si es demasiado bajo perderás dinero; si es demasiado alto también perderás dinero. Parece una tarea imposible.

Pero nosotros tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto. Hacemos un análisis exhaustivo de tu casa y la comparamos con ventas recientes en la zona, y con esta información nos sentamos contigo y decidimos el mejor punto de partida.

Decimos “punto de partida” porque los mercados pueden cambiar rápidamente y tenemos que ser capaces de estar atentos y ajustarnos a ellos.

¿En qué se basa el valor de tu casa?

- En el mercado actual.
- En la competencia actual.
- En la financiación actual.
- En el estado de la vivienda.
- En la percepción del comprador.
- En la situación.

¿En qué no se basa el valor de tu casa?

- En lo que necesitas.
- En lo que te has gastado en ella.
- En lo que quieres.
- En lo que vale la que vas a comprar.
- En lo que dice tu vecino.
- En tus sentimientos hacia ella.

GUÍA RÁPIDA PARA REVISAR EL PRECIO CORRECTO:

Actividad compradores

No hay visitas

1-2 al mes sin oferta

3-4 al mes y algunas ofertas

5-6 al mes y muchas ofertas

Tu precio

> 9% demasiado alto

6%-8% demasiado alto

3%-5% demasiado alto

En la diana

PREPARA TU CASA... PARA LA VENTA

Puedes ayudar a conseguir los resultados deseados manteniendo tu casa en las mejores condiciones. No se trata de decorar toda su casa, se trata de reordenar lo que tienes, despersonalizarla y hacer algunas mejoras para dar mejor impresión a los compradores.

“En un estudio realizado se comprobó que las casas preparadas para la venta se venden en la mitad de tiempo que las que no lo están”.

A continuación te mostramos algunas ideas para facilitar este proceso:

Despersonaliza: La regla número 1 en la preparación de una casa es despersonalizar. Quitar las fotografías personales y reliquias familiares.

Reordena: Casi todos los hogares muestran mejor cara con menos muebles. Deja solo los muebles esenciales. Quita todo exceso de adornos. Quita todo lo que esté sobre la encimera de la cocina. Retira los artículos personales del baño.

Reorganiza los armarios: Los compradores abrirán los armarios de la ropa y de la cocina. Organiza la despensa. Reduce el contenido de los armarios a la mitad y organízalos. Pon los medicamentos y artículos personales fuera de la vista.

Quitar de la vista tus objetos preferidos: Si tienes objetos que quieres llevarte y que llaman la atención, es hora de quitarlos de en medio. Si el posible comprador los ve, los querrá como parte de la casa.

Hacer reparaciones menores: Reemplaza las bombillas fundidas. Sustituye los azulejos o suelos agrietados. Rellena los agujeros en las paredes. Fija los grifos que gotean y las puertas que no cierran correctamente. Considera la posibilidad de pintar las paredes en colores neutros.

Adecantar las zonas exteriores: Si los posibles compradores no ven necesario bajarse del coche porque no les gusta lo que ven fuera, nunca podrás enseñarles el interior de la casa.

Haz que brille tu casa: Limpia las ventanas por dentro y por fuera. Retoca con masilla ducha y fregaderos si es necesario. Limpia y pule espejos y grifos. Limpia la nevera. Pasa el aspirador regularmente. Quita el polvo en muebles, aspas del ventilador de techo y accesorios de luz. Sustituye las alfombras gastadas. Cuelga las toallas limpias. Sustituye la vieja cortina de la ducha.

NUESTRO COMPROMISO DE SERVICIO

- Valorar el inmueble en función de un estudio que tendrá en cuenta: las características precisas del mismo, las ventas de propiedades similares en la zona, así como el entorno urbanístico, con el fin de fijar, con ellos, un precio acorde con el mercado inmobiliario local.
- Análisis situación jurídica y registral del inmueble objeto del encargo. Asesoramiento si fuese necesario por nuestro departamento legal (Acción Legal)
- Realizar un plan de Marketing para su inmueble:
- Realizar publicidad de su inmueble en los medios de comunicación más adecuados (portales inmobiliarios, prensa, buzono flyers, ferias inmobiliarias, comercios amigos, etc) para facilitar su puesta a la venta y su presentación a los compradores en nuestra oficina y en otras oficinas de la Red.
- Ofrecer su inmueble a compradores potenciales que figuren en la base de datos de todas nuestras oficinas en España.
- Difundir a través del sistema "Intranet" de la Red de Oficinas ALFA y sus colaboradores que es la bolsa de propiedades inmobiliarias donde se cruza información sobre las ofertas y demandas de los clientes y su inclusión en la web corporativa.
- Establecer un control de las personas que visiten su inmueble por medio de hojas de visita, así como la realización de una encuesta a estos compradores potenciales para que sepan su opinión sobre el mismo y su entorno.
- Seleccionar entre los compradores más interesados los que tiene intención y posibilidades reales de comprar, antes de invitarles a visitar su inmueble.
- Ayudar a los posibles compradores en la financiación si fueses necesario, aconsejándoles en la búsqueda de la financiación necesaria de forma totalmente gratuita.
- Mantenerles informados regularmente sobre las gestiones realizadas con su inmueble, resultado de visitas, publicidad, llamadas y seguimiento de los contactos.
- Asesoramiento y gestión de contrato y escritura, desde la señalización de inmueble les asesoramos para organizar y dirigir la firma del contrato de Compra-Venta y de la Escritura Pública con nuestros mejores asesores.
- Asistencia a la firma de la Escritura Pública y seguimiento en Notaria y Registro de la Propiedad.

“Su hogar es nuestro compromiso”

NUESTRO PLAN DE MARKETING

- ANÁLISIS LEGAL DEL INMUEBLE. ¿SE PUEDE VENDER?
- TOMA DE DATOS (UBICACIÓN, ESTADO, METROS, ILUMINACIÓN, ETC)
- VALORACIÓN PROFESIONAL → TESTIGOS DE VENTA

VENDIDOS	EN VENTA
1	1
2	2
3	3

PRECIO COMPETITIVO

- REPORTAJE FOTOGRÁFICO INMOBILIARIO

- LUZ
- ENCUADRE
- ORDEN
- DESPERSONALIZAR PARA PERSONALIZAR

- CERTIFICADO ENERGÉTICO. OBLIGATORIO Y MEJOR POSICIONAMIENTO EN INTERNET

- PROMOCIÓN:

- TEXTO ESPECÍFICO CON PALABRAS CLAVE + FOTOGRAFÍAS = ANUNCIO
- VISITA VIRTUAL
- PORTALES INMOBILIARIOS
- BASE DE DATOS
- WEB ALFA INMOBILIARIA
- WEB ALFA REINA
- FLYERS BARRIO
- BUSCADORES Y ANUNCIOS EN GOOGLE
- REDES SOCIALES (SEGMENTACIÓN DE ANUNCIOS SEGÚN INTERESES)
- RED AGENCIAS ALFA EN MADRID: 70 OFICINAS X 3 AGENTES= 210 AGENTES
- COLABORACIONES CON OTRAS AGENCIAS

➤ GESTIÓN DE LLAMADAS, CORREOS Y VISITAS

- FILTRO INTERESADOS → AHORRO DE TIEMPO
- PREPARAR LA PROPIEDAD PARA LA VISITA → ORDEN, LIMPIEZA, OLOR...
- “Sólo hay una oportunidad para causar una buena primera impresión”
- VISITAS SEGURAS → NOMBRE, APELLIDOS, DNI...
- ENTREGA DOSSIER DEL INMUEBLE Y ZONA (TRANSPORTE, SERVICIOS, INFRAESTRUCTURAS...)

➤ GESTIÓN DE DOCUMENTOS

- OFERTA
- RESERVA
- ARRAS

➤ FINANCIACIÓN COMPRADOR

➤ NOTARÍA

- COORDINACIÓN Y GESTIÓN DOCUMENTACIÓN
- BANCO
- NOTARÍA
- PROPIETARIO
- COMPRADOR
- DEPARTAMENTO LEGAL (ACCIÓN LEGAL)



¡VENDIDO!

EL PRIMER PASO PARA CONSEGUIR UNA BUENA VENTA, **CONTAR CON LOS SERVICIOS DEL**

ASESOR INMOBILIARIO IDEAL

Los mejores profesionales, **son aquellos que le ofrecen la información que necesita en cada momento**

Antes de confiar la venta de su propiedad a un AGENTE INMOBILIARIO, hágase estas preguntas:

1. ¿**Conoce el mercado inmobiliario** de la zona o de la localidad en la que yo tengo mi propiedad? ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en esta área?
2. ¿Cuál es su **formación** inmobiliaria específica?
3. ¿Qué pasos va a dar y qué **Plan de Ventas** va a desarrollar, una vez conocidas las características de la propiedad a vender y mis expectativas de venta?
4. Aparte de los típicos anuncios en la prensa y los carteles en sus escaparates, ¿con qué otros **medios de promoción** cuenta para realizar la venta.
5. ¿El **resto de sus compañeros** tiene información suficiente para intervenir en la venta? ¿Cuántos?
6. ¿Se dedican a **tiempo completo** a la gestión inmobiliaria?
7. ¿Tendré una **única persona de contacto**?
8. ¿Cada cuánto tiempo recibiré **información** acerca de cómo va la venta de mi propiedad?
9. ¿Cuáles son mis derechos y obligaciones como vendedor y los suyos como gestor de la venta? ¿Cuentan con un **Código Deontológico**?
10. ¿Cuentan con **Seguro de Responsabilidad Civil Profesional**?

Si se le acumulan las respuestas negativas, no lo dude, no está frente a su mejor AGENTE INMOBILIARIO.

Piénselo, antes de tener que arrepentirse.

**EL ASESORAMIENTO INMOBILIARIO
PROFESIONAL Y PERSONALIZADO**



LE GARANTIZAMOS UNA GESTIÓN INMOBILIARIA IDEAL Y UN TRATO PERSONALIZADO

Los profesionales de **Alfa Reina**:

LOS ASESORES INMOBILIARIOS MÁS ADECUADOS PARA VENDER SU PROPIEDAD

- Perfectos conocedores del mercado inmobiliario local
Inmersos en un proceso de Formación Continua, tomamos parte en cursos y seminarios anuales, a fin de mantenernos al día de la legislación y ordenamiento público, de las tecnologías, herramientas y procedimientos que afectan a la Industria Inmobiliaria y a su ámbito de actuación.
- Conocidas las características y expectativas de la venta, procederemos a contrastar y valorar las mismas, fijar nuestros honorarios de una manera justa y equitativa, dibujar el perfil del posible comprador, y estudiar las diferentes ofertas de compra en cartera y que se nos planteen.
- Realizaremos con usted el Plan de Ventas más adecuado para lograr el éxito en la gestión de venta.
- Todos los Agentes de Alfa tenemos perfecto conocimiento de las propiedades en venta y de los posibles compradores.
- Todos nos dedicamos al ciento por ciento a la venta inmobiliaria.
Le trasladaremos todas las ofertas de compra tan pronto como nos sea posible, y de forma objetiva e imparcial.
- Aunque todos participemos de alguna manera en la promoción y venta de su propiedad, usted contará con un único interlocutor.
- Contamos con una amplia cobertura de Responsabilidad Civil Profesional y de Explotación de Negocio.

