DOSSIER COLABORADORES

BANCOS, AGENCIAS, ADMINISTRADORES DE FINCAS, ASESORÍAS, ABOGADOS, ACREEDORES, INVERSORES, ETC.

COLABORACIÓN GESTIÓN DE INMUEBLES

WEB
Facebook.com/remaxtandem
http://tandem.remax.es
www.vivedondequieras.com

TELÉFONOS
918270127 | 692829218

Mi nombre es Juan Carlos García García y mi intención es ser su Asesor RE/MAX para la gestión de propiedades de clientes suyos o conocidos.

Quizá tenga un cliente que esté pasando dificultades económicas y se vea en la necesidad de vender. O simplemente le ha manifestado su intención de venta o alquiler de su propiedad.

Como profesionales, estarán constantemente en contacto con propietarios y mi intención aquí es hacer una colaboración.

Me ofrezco como agente y agencia que puede gestionar la propiedad de su cliente con un muy buen resultado. Más adelante le indico cómo trabajamos y que hacemos por vender esa propiedad de la mejor y más rápida manera posible.

Imagino que a estas alturas habrá muchas agencias que se hayan puesto en contacto con usted para gestionar la **Venta/Alquiler** de las propiedades con las que tiene contacto. Bien, yo estoy aquí para explicarle claro y sencillo porqué trabajar conmigo

¿PORQUÉ TRABAJAR CONMIGO?

1. **Soy** una persona que me gusta establecer vínculo personal con mis clientes.
2. **Porque** le garantizo mi **compromiso por escrito y firmado.**
3. **NUNCA** tengo una cartera que supere las 10-15 propiedades, por dos simples motivos. NO puedo dedicarme al 100% en una propiedad si no es de esta manera y es la única manera de establecer ese vínculo personal que hará que la operación se lleve a cabo. (Trabajo con personas NO con propiedades).
4. **Mi** nivel de auto exigencia es máximo conmigo mismo. Soy el primero que si no estoy trabajando al 100%, NO llevaré la propiedad.
5. **Soy** una persona clara y sincera desde el minuto 1. Si viese que su propiedad no encaja dentro de mercado o está sobrevalorada, NO llevaré su propiedad.
6. **El** nivel de confianza conmigo es del 100%. Si no confía en mí como profesional, lo mejor es no colaborar.
7. **Estoy** aquí para ayudar a su cliente a vender/alquilar la propiedad. No lo olvide.
8. **Estamos** los dos en el mismo equipo, recuérdelo **SIEMPRE**.
9. **Voy** a dar la cara por Ud. **SIEMPRE**. No olvide que al colaborar, le represento.
10. **No** tengo ningún vínculo emocional con las propiedades, recuerde que como buen profesional, mi labor es vender la propiedad al mejor precio posible.
11. **Soy** un gran conocedor de la zona, recuerde que me muevo cada día por aquí. Me relaciono con propietarios, vecinos, porteros, comercios y clientes a diario.
12. **Soy** muy metódico y constant. UD. **SIEMPRE** estará ahí. **Yo también**.
13. **SIEMPRE** le tendré completamente informado sobre todo lo que haga.
14. **Porque** JUNTOS somos más fuertes.
15. **Porque** puede localizarme en cualquier momento en mi teléfono **692829218**.

¿Confiarías en mí? Vamos a conocer un poco mejor a RE/MAX

¿POR QUÉ TRABAJAR CON RE/MAX?

- **En** RE/MAX somos Agentes independientes, con una gran marca que nos respalda, cada agente gestiona sus propiedades como más le convenga e invertirá lo que él crea conveniente para llevar a buen puerto la operación.

RE/MAX Tandem

Calle López de Hoyos 352
28043 Madrid
Madrid
Tel. 918270127
tandem@remax.es

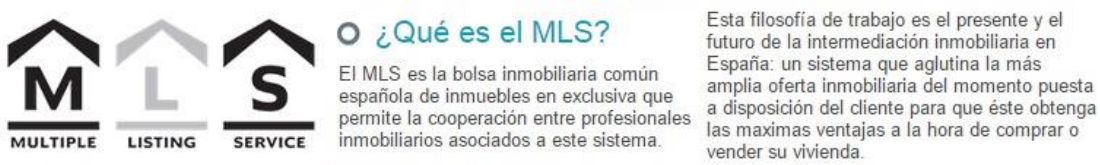
- **RE/MAX** es la compañía Inmobiliaria que más propiedades vende en el MUNDO.

- **Porque** en RE/MAX nos preocupamos de reunir TODA la documentación necesaria para las gestiones de su propiedad. Y así evitar sorpresas durante el proceso de Venta/alquiler.

- **Porque** en **2014** cerró con el mejor dato experimentado por la red en los últimos años logrando un total **de 5.894 transacciones** (incluidas venta y alquiler). Frente a las 4.238 de 2007 el último año del Boom.

- **Porque** somos más de **96** Oficinas con más de **1.500** agentes en todo el territorio Nacional.

- **Porque** pertenecemos a la **MLS.** Que es una base de datos entre agencias en las que estamos los profesionales del sector, para así hacer más fuerza a la hora de Vender/alquiler su propiedad. www.MLS.es



- **Porque** lanzamos una **Revista** con una tirada trimestral de **300.000** ejemplares solo en Madrid. En el que puede estar **SU** inmueble.

- **Porque** somos más de **100.000** Agentes en más de **7.000** oficinas en **95** Países.
- **Nuestra** red privada tiene una cartera con más de 200.000 potenciales compradores en España.

- **Porque** RE/MAX tiene una serie de herramientas a su alcance que pocas oficinas pueden ofrecer a sus clientes.

- **Conseguimos** el mejor precio para su Propiedad.

- **Vendemos** su casa al precio justo, evitando que se pague menos por su propiedad o no se venda por estar sobrevalorada.

- **Asesoramos** a nuestros clientes durante TODO el proceso. Temas legales, documentales, contratos, certificados, notas registrales, financiación, etc.

- **Buscamos** financiación a los posibles compradores.

- **Realizamos** estudio de solvencia a compradores e inquilinos.
- **Estudiamos** continuamente el mercado, el entorno, etc.

- **Asesoramos** en la venta, acondicionando su propiedad para que sea vistosa.

- **Realizamos** FOTO y VIDEO profesional para posicionar su propiedad en nuestro canal de Youtube y Redes sociales.

- **RE/MAX** colabora con **TODAS** las agencias y personas que puedan tener un comprador, facilitando un Dossier completo de la propiedad.

AL GRANO, ¿CÓMO TRABAJAMOS?

El proceso presencial estará dividido por fases:

1.- **Visita Inicial**, en donde conocemos las necesidades de su cliente, escuchamos sus expectativas, tomamos información para analizar su inmueble en términos de valoración, administrativos, legales y posibilidades. De igual forma tendrá nuestro resumen comercial.

2.- **Preparación** de la Valoración de su propiedad. En los 2-3 días posteriores elaboraré un completo estudio de la propiedad, Testigos de propiedades similares a la suya vendidas en los últimos 6 meses en su zona, precio, calidades, estudio de mercado, tasación, y elaboración del PLAN DE MARKETING. (Qué haré para vender su vivienda).

2.- **Segunda Visita**, en donde le presentaré mi propuesta de alianza con las informaciones recogidas para brindar la mejor opción de venta de su propiedad, conoceremos su apreciación, definiremos tiempos, expondremos las acciones comerciales que se llevarán a cabo. En general, negociaremos la alianza comercial.

3.- **En esta visita** también se recolectaran y verificaran documentos legales necesarios para presentar en la notaría el día de la venta. Para los que falten, se iniciará el proceso de obtención. Así como la obtención del Certificado Energético.

4**.- Si hasta aquí todo le parece bien**, le presento **MI** compromiso personal de servicio y lo que me comprometo a hacer por la venta de la vivienda por escrito. Para que tenga la seguridad de que voy a trabajar la propiedad tal y como le digo.

5.- **Firma del Mandato de exclusiva**. Sí, he dicho mandato de exclusiva, pero no se asuste, este documento simplemente formaliza nuestra alianza para trabajar la propiedad, ya que yo voy a llevar a cabo una inversión que sale de mi bolsillo para vender su propiedad, tal como campañas de Marketing, Flyers, Revistas, Dossiers profesionales para otras agencias, Reportaje fotográfico y video, documentación legal, Redacción de contratos, acompañamiento a Notario, desplazamientos constantes, Acondicionamiento de su vivienda y todo lo que considere oportuno para su venta, también pido un compromiso por su parte. Al fin y al cabo este documento sin su confianza NO vale nada.

A partir de la firma de acuerdo, seremos los **únicos responsables** de gestionar la venta o alquiler del inmueble, siguiendo nuestra estrategia en marketing, publicidad, redes propias y de terceros, y demás herramientas. De igual manera posterior a la firma de nuestro acuerdo de venta, cada semana y una vez al mes, le ofreceremos un estatus de lo que sucede con su inmueble hasta completarse la venta, en donde lo acompañaremos en la firma ante el notario y cerraremos esta alianza con un pequeño agasajo para celebrar la venta.

6.- **Comercialización de la propiedad**. Tal como le habré presentado ya en este punto un plan de Marketing para su vivienda en el que le explico paso a paso lo que haré para Venderla. Por su puesto, mi nivel de involucración es TOTAL. Sí, Siempre. NO olvide que si no me voy involucrar con Ud. NO cojo la propiedad para no trabajarla.

Aprovecho la ocasión para comentarle que yo personalmente pongo en marcha un plan de entre 45 días y 24 semanas para la comercialización de la vivienda en la que cada día realizo acciones para potenciar la venta de la misma en el menor tiempo posible. Entre ellas están:

* **Estudio de mercado y Valoración gratuita** de su propiedad y presentación de un plan de Marketing completo explicando las acciones a realizar para venderla.

* **Filtrado de visita**s y clientes a su propiedad, búsqueda de financiación al potencial comprador y estudio de solvencia por parte nuestra y de las entidades colaboradoras.

* **Compartir la propiedad con nuestra red interna MLS** en la que estamos en contacto más de 1500 oficinas y más de 15.000 agentes en los que es más probable que alguno de los agentes asociados tenga en cartera un potencial comprador para la misma. Este es uno de los puntos más fuertes.

* **Cartel en vivienda o en escaparate** de la propiedad. Formato y tamaño según lo requiera.

* **Subida a más de 80 portales**, páginas web, redes sociales y demás.

*** Acciones de comercialización** a través de Flyers, revista trimestral de Remax (300.000 Uds), etc.

*** Visita personalmente** de todas las agencias inmobiliarias de su zona presentando un dossier profesional de la propiedad para que tengas conocimiento de que se está vendiendo.

* **Open House** (Día de puertas abiertas para que visiten su propiedad potenciales clientes compradores)

* **Safari** (Reunión con otros agentes inmobiliarios para darles a concoer su propiedad y potenciar su venta)

* **Asesoramiento legal** desde el momento de la captación de la propiedad hasta el día de la firma en Notaría.

*** Redacción de contratos** legales, firmas de documentos, asesoría integral, custodia de llaves, etc.

* **Seremos su único interlocutor** de cara a todos los posibles compradores y ofertas que haya por la propiedad. Vengan de otras agencias, particulares, portero, etc. Así negociaremos el mejor precio SIEMPRE para Ud.

* **Presentación de OFERTA** por su propiedad únicamente en firme que nos hayan depositado previamente un **1%** del total en nuestra cuenta de depositos. Esto se hace para presentar únicamente ofertas en firme y evitar especulaciones.

Y muchas más ventajas a la hora de trabajar con, que si me permite, le comentaré personalmente con mucho gusto.

¿REACIO A FIRMAR UN MANDATO DE EXCLUSIVA?

Con todo lo que le he comentado hasta aquí, imagino que ya le habrá quedado bastante claro que no trabajamos en EXCLUSIVA como tal, sino una MULTIEXCLUSIVA. Ya que lo primero que hacemos al tener la propiedad es compartirla con todo el posible contacto que nos pueda traer SU comprador. No tenemos clausulas "asusta viejas" y somos muy transparentes en todos estos sentidos.

Por supuesto ya que trabajamos intensivamente su propiedad hasta que conseguimos nuestro objetivo, cobramos unos honorarios. Si no lo conseguimos, NO cobramos nada.

¿Qué cuáles son nuestros honorarios?

Nuestros honorarios para el alquiler, al propietario una vez alquilada la propiedad, cobramos una mensualidad + iva. Al inquilino, en el momento de realizarle las gestiones de la búsqueda del alquiler y contratos, cobramos una mensualidad + iva.

Para gestión de venta, nuestros honorarios son de un 5% (+iva) del precio pactado para su venta. No se olvide que nuestro deseo es vender la propiedad al igual que Ud. Y le ayudaremos a sacar el mejor precio por ella. También tenga en cuenta que como profesionales vamos a defender el precio propuesto a toda costa y al final verá recompensados con creces estos honorarios en el precio final de venta. Por lo que quedan más que amortizados y se asegura no perderle dinero a su propiedad.

Nosotros somos **PROFESIONALES** de la **NEGOCIACIÓN.**

Acuérdese de que nuestro sistema se basa en compartir con otras agencias las operaciones a base de enviar la propiedad a tantos agentes como sea posible para que su propiedad se venda. Y para incluir la propiedad a la MLS un requisito que nos ponen a todas las agencias es este. Si no, no se podrían compartir las operaciones. Con ello se aseguran una gestión eficaz para su venta y cientos de agentes trabajando para Ud.

Simplemente actuaré como su Agente único, buscaré, filtraré, hablaré y negociaré con todos los interesados siempre en beneficio para Ud. Sean otras agencias, particulares o cualquier persona interesada.

NO se olvide que nuestra relación se debe basar en la **confianza,** así que yo personalmente, trabajo únicamente con personas que confían en mí y en mi trabajo.

Así que la pregunta se la hago ahora a Ud.

A partir de ahora ¿Confía en mí para la gestión?

Si es así, NO le defraudaré y trabajaré su propiedad con todas las herramientas que me sea posible. Tenemos el mismo objetivo: VENDERLA.

Si no confía, no se preocupe, pruebe por su cuenta o con otras agencias, incluso pídame consejo, yo le guiaré igualmente sin ningún compromiso. En el momento que desee que trabaje con nosotros, Aquí estaré.

Pero ahora sí, confíe en mí, y por experiencia en el sector, sé que NADIE trabajará su propiedad bien ni invertirá dinero en ella si no hay un compromiso mutuo. Simplemente se almacenará en un cajón con otros cientos de propiedades. Por eso nosotros NO trabajamos así.

Adjunto en la última página la documentación que necesitaremos si hasta este momento tiene claro que comencemos con la gestión.

(Póngase por un momento en el lugar del comprador y valorará el afán que tenemos para tener toda la documentación preparada y al día para que en el momento de la firma en Notaría este todo correcto y no surja ningún imprevisto)

Gracias por haber llegado hasta aquí y al menos espero que con esta información podamos comenzar un acercamiento y estaré encantado de solucionarle cuantas dudas y preguntas tenga.

Le deseo que tenga un buen día y poder formar equipo junto con Ud.

Su futuro Asesor Inmobiliario:

Juan Carlos García García

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL INMUEBLE

Para Iniciar la venta:

- Encargo de venta e inserción en el Sistema de Exclusivas MLS, firmado por los propietarios (persona natural o sociedad).
- Fotocopia del DNI de los propietarios o CIF si es sociedad (si actúa por poder, copia del poder).
- Memoria de calidades (si es obra nueva).
- Fotocopia del plano del piso.
- Nota simple del registro de la propiedad (a tramitar por RE/MAX).
- Certificado Energético.
- Fotocopia de la Escritura Pública.
- Fotocopia del último recibo del IBI.
- Fotocopia del último recibo de la comunidad.
- Fotocopia del últimos recibos de suministros.

A entregar en el transcurso del primer mes:

- Tasación bancaria (en caso de que el propietario tuviese una reciente).
- Información acerca de derramas que se estén abonando y derramas a acometer a corto plazo.
- Certificado de haber pasado la ITE(El propietario deberá solicitarlo al administrador de la finca).
- Información sobre banco/oficina que tiene la hipoteca del inmueble, a efectos de posible subrogación.
- Estatutos de la comunidad.