

# 20

# PASOS

Para Ayudarle A Vender Su Casa



+34 610 229 431



[Jose.alejandro.jimenez.h@gmail.com](mailto:Jose.alejandro.jimenez.h@gmail.com)



[www.linkedin.com/in/josealejimenez](https://www.linkedin.com/in/josealejimenez)



@joseale207



El esfuerzo no se mide por lo que uno dice que hace, si no por lo que de verdad hace.

Soy muy consciente que la percepción que tienen los clientes del trabajo que hace un Agente Inmobiliario para vender una propiedad a veces parece que es muy fácil o que hacen muy poco o prácticamente nada.

Por otro lado, me encuentro cada día con personas que necesitan vender sus propiedades desde hace un largo tiempo e incluso algunos años, lo han intentado todo, pero no lo han conseguido.

Lo que he aprendido durante estos últimos años, es que tengo que formarme constantemente para ayudar mejor a mis clientes a vender sus propiedades en el mayor precio y en el menor tiempo posible.

Mi intención es ayudarle a vender su propiedad, para lo que me estoy formando constantemente.

Somos un Equipo de personas que pretendemos que nuestros clientes reciban un Servicio de Alta Calidad, para que nos recomienden a sus Familiares y Amigos. Esta es nuestra mejor recompensa.

## Misión

Nuestra misión es asistir a nuestros clientes en la venta de sus propiedades en el menor tiempo posible, con honestidad, arduo trabajo y un servicio de la más alta calidad. Somos expertos en Marketing Inmobiliario Internacional, comprometidos a ofrecer soluciones innovadoras y efectivas.

## Visión

Nuestra visión es liderar el mercado inmobiliario en la provincia de Almería y ser reconocidos por nuestra excelencia en el servicio. Aspiramos a ser la primera elección de nuestros clientes, distinguiéndonos por nuestra dedicación y calidad inigualable.

## Valores

- **Honestidad:** Actuamos con transparencia y rectitud en todas nuestras operaciones.
- **Profesionalidad:** Mantenemos los más altos estándares en nuestro trabajo.
- **Compromiso:** Nos dedicamos plenamente a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

# Hoja de Visita

## ¿Cómo Lleva la Venta de Su Propiedad?

¿Nos Permite unas Preguntas acerca de la Venta de Su Propiedad?

1.- ¿Cuánto tiempo lleva intentando vender su propiedad? \_\_\_\_\_

2.- ¿Cuántas visitas de clientes ha recibido en su propiedad en los últimos dos meses? \_\_\_\_\_

3.- ¿Qué ha hecho hasta ahora para vender su propiedad?

- Cartel de Se Vende    SI    NO

- Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en España?    SI    NO

Cuales \_\_\_\_\_

¿Le llaman? \_\_\_\_\_ ¿Ha tenido visitas de clientes? \_\_\_\_\_

- Anuncios en Webs o Portales Inmobiliarios en otros Países    SI    NO

Cuales \_\_\_\_\_

¿Le llaman? \_\_\_\_\_ ¿Ha tenido visitas de clientes? \_\_\_\_\_

- ¿Ha contratado los Servicios de Agencias Inmobiliarias?    SI    NO

Cuales \_\_\_\_\_

¿Le llaman? \_\_\_\_\_ ¿Ha tenido visitas con clientes? \_\_\_\_\_

- ¿Sabe que han hecho estas Agencias Inmobiliarias hasta ahora para ayudarle a vender su casa?    SI    NO

- ¿Qué más ha hecho para vender su casa?

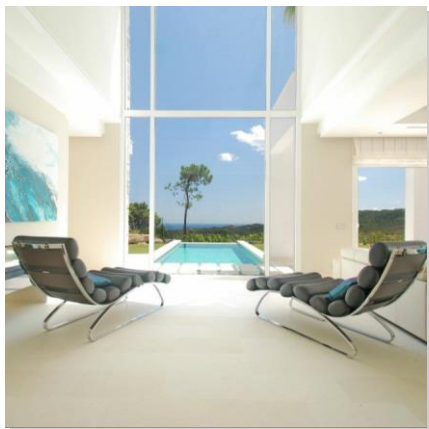
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4.- ¿Ha recibido alguna Oferta?    SI    NO    (en caso afirmativo Cuanto y Cuando?)

\_\_\_\_\_

5.- ¿Cuándo necesita que su propiedad esté vendida? \_\_\_\_\_

6.- ¿Ha pensado que haría si no ha vendido su propiedad en este plazo de tiempo?    SI    NO



# Como Propietario,

usted puede utilizar una importante cantidad de tiempo para vender su propiedad. Cuando siga estos pasos, usted ayudará a su Agente Asociado EXP Spain a vender su propiedad más rápido y al mejor precio posible.

1

## Haz lo Máximo para la Primera Impresión

Un césped bien cuidado, los arbustos y flores bien recortadas y el porche o terraza son bien apreciadas por los potenciales compradores. Lo mismo ocurre con la puerta de entrada, que debe estar bien pintada o limpiada recientemente. Tenga en cuenta si es Otoño o invierno, para que siempre estén recogidas las hojas de los árboles o la suciedad en los caminos. Cuantos menos obstáculos se encuentren entre los potenciales compradores y la verdadera apariencia, mejor.

2

## Invierta unas pocas horas en sus futuros dividendos

Aquí tiene su oportunidad de limpiar su propiedad. Limpie bien el salón, los baños, la cocina. Considere hacer pequeños arreglos de decoración. Tome en cuenta los pequeños detalles. Piense que los potenciales clientes pueden ver que genial es su casa, en vez de escuchar que bien puede quedar con unos pequeños "arreglillos".

3

## Comprobar los Grifos y Bombillas

Grifos goteando puede sacudir los nervios, manchar los fregaderos y sugiere que la fontanería puede estar en mal estado. Sustituir las bombillas fundidas hará que siempre los potenciales compradores estén en la luminosidad. No permita que pequeños problemas reduzcan lo mejor de su casa.

4

## No Excluya de la Venta

Si los armarios o las puertas del armario rozan en su casa, usted puede estar seguro de que también se quede en la mente de un cliente potencial. No trate de explicar situaciones difíciles cuando se puede fácilmente solucionar. Un poco de esfuerzo de su parte puede allanar el camino hacia un cierre en la venta de su casa.

5

## Piense en la Seguridad

Los propietarios aprenden a vivir con todo tipo de trampas que él mismo estableció: patines cerca de las escaleras, cables de extensión en mal estado, alfombras resbaladizas y luces de techo que cuelgan bajo. Haga su residencia como un lugar sin riesgo para los visitantes no iniciados.

6

## Deje espacio para el espacio

Recuerde, los potenciales compradores buscan algo más de espacio para vivir simplemente cómodos. También están buscando espacio de almacenamiento. Asegúrese de que su trastero y el sótano están limpios y libres de elementos innecesarios.

7

## Considere también sus armarios

Lo mejor organizado que esté un armario, mayor parecerá. Ahora es el momento de empaquetar toda esa ropa no deseada y donarla a alguna asociación de caridad.

8

## Haga que su Baño tenga Chispa

Los baños venden casas, así que hágalos brillar. Verifique y repare la masilla dañada o antiestética en las bañeras y duchas. Para añadirle atractivo, muestre sus mejores toallas, alfombras y cortinas de baño.

9

## Crear Habitaciones de ensueño

Despierte las perspectivas de las acogedoras comodidades de sus habitaciones. Para una mirada amplia, eliminar el exceso de muebles. Colchas y cortinas coloridas y frescas son necesarias.

## 10 Abrir durante el Día

Deje que el sol brille..! Recoja y abra las cortinas y persianas, así los potenciales compradores pueden ver lo brillante y alegre que es su casa.

## 11 Ilumine la Noche

Despierte el entusiasmo encendiendo todas las luces - tanto dentro como fuera - al mostrar su casa por la noche. Las luces añaden color y calidez y consigue que los potenciales compradores se sientan bienvenidos.

## 12 Evite Escenas con Multitudes

Los potenciales compradores a menudo se sienten como intrusos cuando entran en una casa llena de gente. En lugar de dar a su hogar la atención que se merece, es muy probable que quieran apresurarse a irse. Mantenga la casa sin personas.

## 13 Observe sus Macotas

Los perros y los gatos son grandes compañeros, pero no cuando usted está mostrando su casa. Los animales domésticos tienen un talento para conseguir estar siempre bajo los pies. Haga a todos un favor: mantenga su gatito y su perro en el exterior, o al menos fuera del camino.

## 14 Piense en el Volumen

El Rock-and-Roll nunca morirá. Pero puede matar una transacción inmobiliaria. Cuando sea el momento de enseñar su casa, es el momento de bajar el estéreo o la televisión.

## 15 Relájese

Sea amable, pero no trate de forzar la conversación. Los potenciales compradores quieren ver su casa con una distracción mínima.

## 16 No se Disculpe

Por muy humilde que su morada, nunca se disculpe por sus deficiencias. Si un potencial comprador hace un comentario despectivo sobre la apariencia de su casa, deje a su experimentado Agente Asociado EXP SPAIN Almería manejar la situación.

## 17 Mantenga un perfil bajo

Nadie sabe de su hogar como usted. Pero su Agente Asociado EXP SPAIN sabe lo que los compradores necesitan y lo que quieren. Su Agente EXP SPAIN tiene una manera más fácil de articular las virtudes de su casa si usted permanece en un segundo plano.

## 18 No convierta su Casa en una Tienda de Segunda Mano

Cuando los potenciales compradores vienen a ver su casa, no les distraiga con propuestas para vender los muebles que ya no necesita. Es posible que pierda la mayor venta de todas.

## 19 Derive a la Experiencia

Cuando los potenciales compradores quieran hablar de precio, de términos u otros asuntos inmobiliarios, déjelos hablar con un experto - su Agente Asociado EXP SPAIN.

## 20 Ayude a Su Agente

Su Agente Asociado EXP SPAIN tendrá más facilidad para vender su casa si las visitas están programadas a través de esta oficina. Usted podrá apreciar los resultados..!!

**Haz lo Máximo para la  
Primera Impresion**



# Plano