

Cómo es trabajar conmigo

Más que generar ventas, quiero crear sonrisas: descubre por qué mis clientes compradores están tan satisfechos con su experiencia.





¿Quién es Gloria García Salinas?

Asesora y Perito Judicial Inmobiliario.

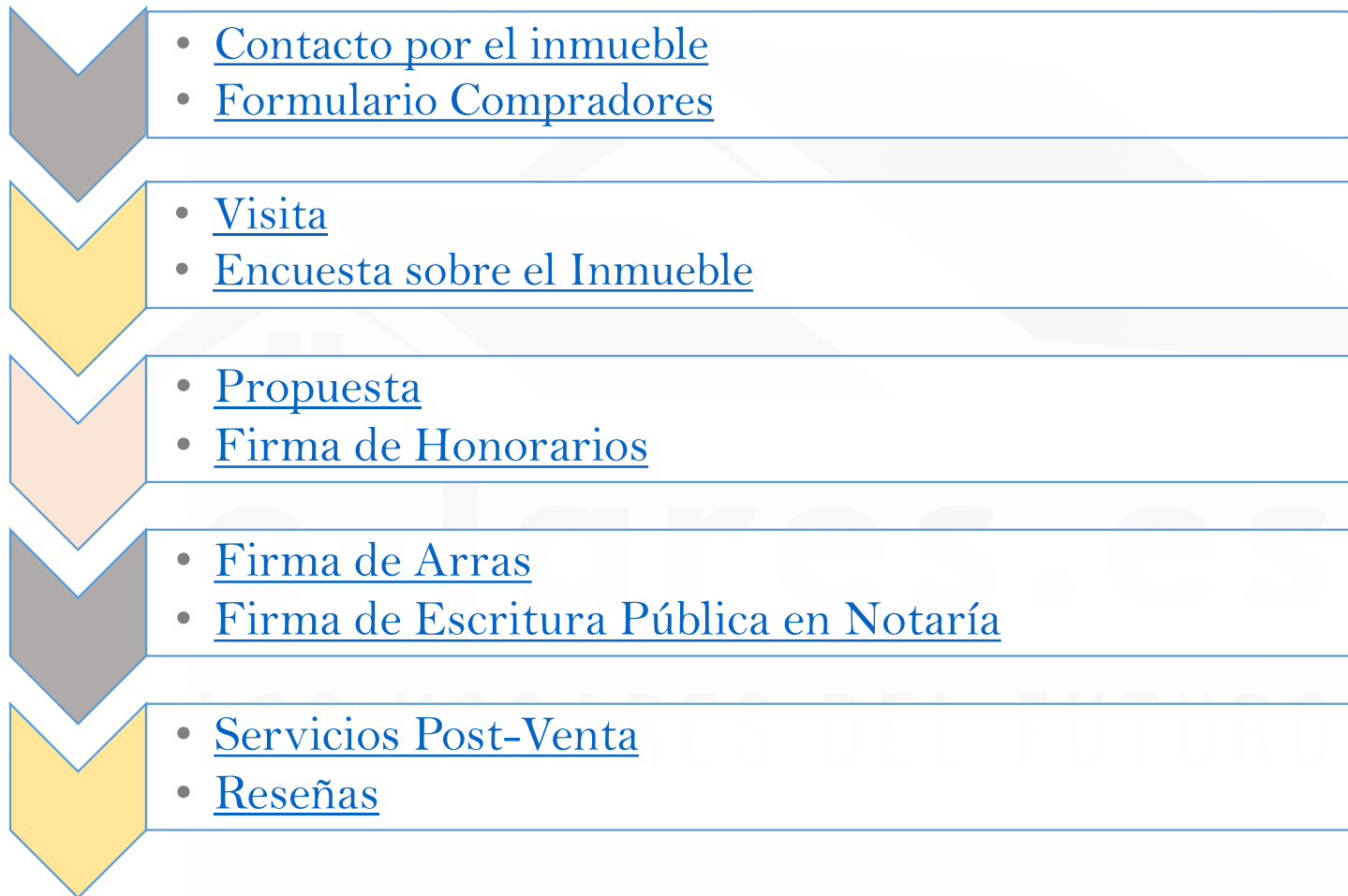
Tras más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario, trabajando en los municipios de la Sierra de Madrid, me decido a iniciar este proyecto con el fin de poder ofrecer el mejor servicio a quienes confían en mí.

Trato de construir relaciones sólidas con mis clientes, siempre basadas en la credibilidad, transparencia y confianza para que, a lo largo del proceso de compraventa, pueda responder con eficacia a sus demandas.

Me considero una compañera de andadura capaz de orientar, guiar y disipar dudas. Si me lo permites, estaré a tu lado desde el primer momento para ayudarte a tomar una buena decisión sobre tu propiedad.



Proceso de Compra



Contacto por el Inmueble

Seguramente has sido tú quien ha contactado conmigo, interesad@ en una de las propiedades que comercializo.

Debes saber que antes de publicar cualquier inmueble, realizo un estudio de mercado personalizado y recomiendo al propietario una horquilla de precios de mercado.



Lógicamente, es el vendedor quien decide el precio por su propiedad.

Si consideras que el inmueble está fuera de mercado, no continúes.

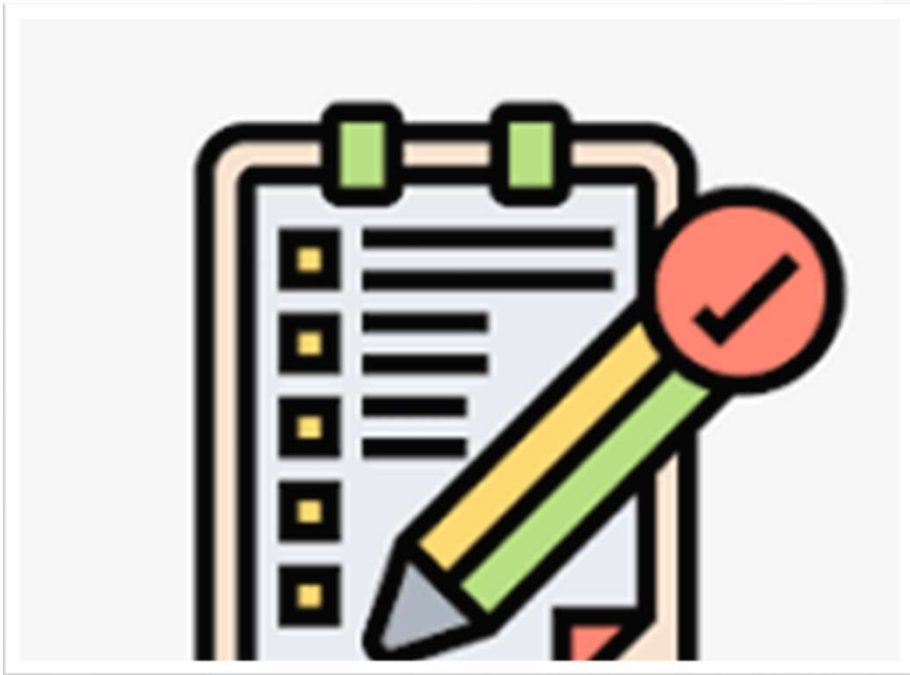
El mercado actual no permite grandes ajustes del precio.



Formulario Compradores



Es uno de los compromisos adquiridos con el vendedor: filtrar los potenciales compradores.



Para ello, te enviaré un formulario con algunas cuestiones:

- 🔑 ¿Qué estás buscando?
- 🔑 Presupuesto que tienes
- 🔑 ¿Tienes que vender para comprar?
- 🔑 ¿Necesitas financiación?

Son datos que necesito para hacer ese filtro y sin las respuestas, no podemos hacer la visita.

En este mismo formulario, se te informará de los honorarios de la operación.

Ten en cuenta que en cualquier momento puedes indicar que se den de baja tus datos.

Visita

Una vez recibidas las respuestas al formulario y si realmente la propiedad encaja con tu búsqueda, organizaremos la visita:

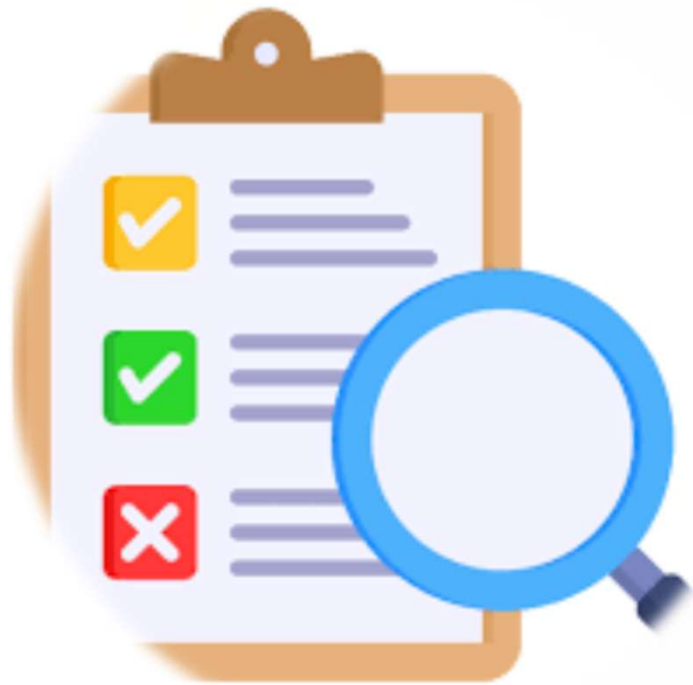
- ☞ Fijada la cita, recibirás la confirmación por escrito junto con los detalles de fecha y hora.
- ☞ Necesitaré tus datos personales para firmar la ficha de visita, nombre completo, número de DNI, email, teléfono de contacto y domicilio.
- ☞ El mismo día de la visita, confirmaré por whatsapp tu asistencia.



Sin tus datos personales, no podremos realizar la visita.



Encuesta sobre el Inmueble



Al finalizar la visita, te pediré que rellenes una encuesta para valorar algunos aspectos de la propiedad, pidiendo que los puntues del 0 al 10.

Esta información se le traslada al vendedor y con ella se va realizando un estudio encaminado a mostrar la percepción que del inmueble tienen los potenciales compradores.

A la hora de presentar una propuesta por la propiedad, es información muy valiosa que ayuda al vendedor a tomar una decisión.

Ten en cuenta que si eres TÚ quien realiza la propuesta, la información recogida en todo el proceso comercial puede resultarte muy beneficiosa para defender tu oferta.

Propuesta

Aunque la oferta sea en el precio publicado, es importante dejar claros otros aspectos de la operación desde el principio como son, el plazo de la compraventa, posible financiación o derramas, IBI del ejercicio...

La propuesta se presenta al vendedor formalizada por escrito y señalizada con el 1% del precio (3.000€ mínimo), que se quedan en la cuenta de depósitos de la agencia.

Una vez firmada la propuesta, se le hace llegar al vendedor junto con el justificante del depósito, y en el plazo de 3 días debe aceptarla o rechazarla, también por escrito.

Si el vendedor lanzara una contrapropuesta, tenemos plazo para intentar llegar a una “zona de confort” para ambas partes.

Si la propuesta NO se aceptara, se te devolverá inmediatamente el importe del depósito realizado.

Necesitaré copia del DNI de los compradores, vuestro estado civil y dirección actual.



Firma de Honorarios

A la vez que preparamos tu propuesta, firmaremos el Reconocimiento de Honorarios reflejando las condiciones de pago.



Las condiciones estándar son:

- ✎ Honorarios del 3% sobre el precio de venta cerrado (mínimo 6.000€)
- ✎ Se considerará como pago a cuenta el importe depositado en la formalización de la propuesta.
- ✎ Cobro del 50% de los honorarios a la firma del contrato de arras, mediante transferencia bancaria. Se presentará factura incluyendo el IVA (21%) y descontando el importe depositado con anterioridad.
- ✎ El otro 50% se pagará mediante cheque nominativo en la firma de la Escritura de Compraventa ante Notario, entregándose factura por dicho importe, más IVA.

Recuerda que desde el inicio de nuestra relación comercial has sido informado sobre nuestros honorarios.



Firma de Arras

Aceptada la propuesta, el siguiente paso será la firma del Contrato de Arras, que se facilita redactado, trasladando las condiciones aceptadas en la oferta.

Si necesitas financiación, se realizará previamente la tasación del inmueble para asegurar la viabilidad de la operación.

© Abonarás directamente al vendedor el 10% del valor del inmueble.

© El Asesor inmobiliario cobrará el 50% de los honorarios más IVA.



Firma en Notaría



La elección de Notaría, por Ley, corresponde al comprador.

- ✓ Contacto desde el inicio con el oficial de la Notaría.
- ✓ Contacto con el responsable de la financiación (si la hubiera).
- ✓ Recopilación y entrega de toda la documentación necesaria.
- ✓ Confección del detalle de pagos de la operación, incluyendo usufructos (si los hubiera).
- ✓ Borrador de la escritura de compraventa para revisión.
- ✓ Autorización para el cambio de titularidad y domiciliación de los suministros contratados.

© Abonaras al vendedor el resto del precio del inmueble.

© El Asesor inmobiliario cobrará el otro 50% de los honorarios más IVA.



Servicios Postventa



- 🏠 Gestión del cambio de titularidad y domiciliación bancaria de los suministros del inmueble.
- 🏠 Contactos de servicios varios como Mudanzas, Reformas, Mantenimiento de inmuebles, Alarmas, etc
- 🏠 Cálculo de la Plusvalía Municipal por los dos métodos actuales.
- 🏠 Seguimiento de la operación hasta la liquidación del IBI según lo pactado en el contrato de arras.



Aunque ya se ha firmado la operación, no desaparezco.

Reseñas



¿Dedicarías un minuto para valorar tu experiencia trabajando conmigo?

Procuro ofrecer un trato personalizado a cada uno de mis clientes, y gracias a que ellos confiaron en mi, tu puedes leer sus reseñas antes de trabajar conmigo.

Cada nueva opinión, me ayuda a seguir mejorando y creciendo profesionalmente.



Conclusión

- ☞ Cada situación es única, por lo que me tomo el tiempo necesario para entender tus necesidades y ofrecerte soluciones a medida.
- ☞ Además, entiendo que el presupuesto es una parte importante de cualquier decisión. Por eso, trabajo arduamente para mantener tarifas ajustadas y competitivas, sin comprometer la calidad del servicio.
- ☞ Mi objetivo es brindarte la mejor experiencia posible, asegurándome de que sientas que estás recibiendo un gran servicio.



✨ ¡Es hora de dar el siguiente paso! ✨