



Cómo es trabajar conmigo

Más que generar ventas, quiero crear sonrisas: descubre por qué mis clientes vendedores 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 Venta



- Estudio de Mercado
- Preparación para la Venta

- Estrategia de Venta
- Plan de Marketing

- Atención a Interesad@s
- Negociación: Formalización de Oferta

- Firma de Arras
- Firma de Escritura Pública en Notaría

- Servicios Post-Venta
- Reseñas

Estudio de Mercado

Es importante saber el valor de mercado de tu propiedad ahora. Sin este dato, puede resultar complicado establecer un precio competitivo.

Un precio demasiado alto puede alejar a los compradores, mientras que un precio demasiado bajo puede generar desconfianza: tendrá vicios ocultos¿?



Desconfía de los algoritmos disponibles para realizar este paso: confeccionaré un análisis comparativo de mercado personalizado, ponderando las ventajas e inconvenientes del inmueble.

Sin coste ni compromiso por tu parte



Preparación para la VENTA



Para conseguir el mejor escaparate, asegúrate de que tu casa esté en las mejores condiciones. Esto puede incluir reparaciones menores, actualizaciones en la cocina y el baño, pintura, jardinería... con todo esto conseguiremos hacerla más atractiva.

Despersonaliza en la medida de lo posible. Elimina objetos personales y reordena el resto: los compradores podrán imaginarse viviendo en este espacio.

Estrategia de Venta

Tendrás que elegir entre varias opciones: medita los “pros” y los “contras” de cada una.

- 📌 Vender por tu cuenta: asegúrate de estar preparado para manejar documentación, objeciones y negociaciones.
- 📌 Contactar con varias agencias y firmar una nota de encargo: defenderán el interés del comprador, puesto que depende de ello el que cobren sus honorarios.
- 📌 Contratar a un Asesor Inmobiliario que defienda tus intereses.



La clave para vender una casa no está en bajar el precio, está en elegir una buena estrategia



Plan de Marketing



Una vez que me hayas convertido en tu Asesor de Confianza, desarrollaré un plan de marketing, que puede incluir fotos profesionales, anuncios en web, portales y RRSS, certificado de eficiencia energética, jornadas de puertas abiertas, filtración de los posibles interesados, servicios de ayuda con la financiación, etc.

Frente al alcance limitado del particular, como profesional tengo acceso a múltiples plataformas y redes para promocionar propiedades.

No todos tenemos buenas habilidades en marketing: Crear anuncios atractivos requiere tiempo y conocimiento.

Atención a los Interesad@s

Sólo uno será el comprador, pero habrá muchos interesad@s.

Filtraré los interesados que contacten enviando un formulario donde reflejaran las características imprescindibles de la propiedad que buscan, su presupuesto, si tienen que vender para comprar, si necesitan financiación...

Al firmar la ficha de visita, pedimos nos valoren ciertos aspectos del inmueble, información que hacemos llegar al vendedor.

La venta de una casa puede ser emocionalmente agotadora y los propietarios suelen tener dificultades para tomar decisiones objetivas al estar involucrados emocionalmente, especialmente si surgen problemas inesperados.

Al hacer las visitas con los clientes realmente interesados, ocasionamos las mínimas molestias.



Formalización de Oferta



Llega el momento esperado, tenemos una oferta.

- ✎ Siempre pasará la propuesta formalizada y por escrito.
- ✎ En dicha propuesta, además del precio, figurarán otros datos importantes como el plazo de compra, prorrateo del IBI, quien asume los gastos de compraventa, etc.
- ✎ La propuesta estará señalizada con el 1% del precio (mínimo 3.000€) y se adjuntará el justificante de ingreso.
- ✎ Se acompañará de un informe realizado con los datos recogidos en las fichas de visita.
- ✎ Puedes aceptar, rechazar o hacer una contraoferta.
- ✎ Se pasarán documentos de aceptación y/o denegación de oferta para ser firmado por el vendedor

e-lares.es
LOS HOGARES DEL FUTURO

Sin todos los datos recogidos en el proceso, es fácil aceptar una oferta que no sea la mejor.



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 el comprador necesitara financiación, se realizará previamente la tasación del inmueble para asegurar la viabilidad de la operación.



- © El comprador abonará directamente al vendedor el 10% del valor del inmueble (incluyendo lo depositado anteriormente).
- © 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.

© El comprador abonará 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! ✨