

GRUPO CENTRAL



Gestión Integral de la vivienda.

Marta Usabiaga
Asesora Inmobiliaria
Directora de Ventas y Cierres
666 427 201
marta.usabiaga@grupocentral.eu



Pablo Cabrero
Asesor Inmobiliario, Perito Judicial
Consultor Inmobiliario
684 034 993
pablo.cabrero@centralinmobiliaria.eu

info@grupocentral.eu

www.grupocentral.eu





Permítanos que nos presentemos.

Tras varios años de éxitos comerciales en  damos el paso para dedicarnos de forma independiente a la gestión integral de inmuebles.

Nuestro trabajo consiste en gestionar la venta, alquiler o compra de inmuebles, estudios de viabilidad, rentabilidad, tratamiento de impuestos, herencias, reformas, gestión de servicios, mudanzas, financiación etc, desde un marco de calidad, responsabilidad y compromiso propio. Con experiencia de cerca de 25 años en el sector de la construcción, compra venta de terrenos y promoción de obra nueva, combinada con una formación técnica y profesional enfocada en el sector inmobiliario, nuestra labor viene avalada por cursos tales como;

- ✓ Ingeniería Técnica Industrial.
- ✓ Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales.
- ✓ Peritación Judicial por Aespemi.
- ✓ Maduración de Contactos
- ✓ La captación en exclusiva
- ✓ Produce en el menor tiempo posible
- ✓ Captación Inmobiliaria (AEGI)
- ✓ Formación Jurídica enfocado al Agente Inmobiliario.
- ✓ Valoraciones, tasaciones y Peritación por AEGI.
- ✓ Marketing inmobiliario.
- ✓ Fotografía profesional enfocada al mundo inmobiliario.
- ✓ Acreditación AEV (agentes especialistas en ventas) acreditado por la MLS.
- ✓ Actualmente nos encontramos gestionando el ingreso en el Registro oficial de Asesores Inmobiliarios de la CAM, (RAIN) a través de el Colegio Oficial de Apis de Madrid.

Nuestra profesionalidad es la razón más importante de porqué los clientes depositan su confianza en nosotros a la hora de la gestión integral de un inmueble, consiguiendo el éxito requerido y la satisfacción plena del que vende y del que compra un inmueble.

Nuestra condición de **Asesor Inmobiliario Independiente** (Autónomo) hacen que nuestro trabajo sea más profesional, así como eficaz, puesto que en nuestro éxito de ventas radica nuestro beneficio personal y profesional.





¿Cuánto tardará en venderse?

Nadie puede predecir cuánto tiempo tardará en realizarse una venta.
Depende del propietario, del agente y del comprador.

Una vez que su casa esté en el Mercado, pueden pasar 5 cosas

1. MUCHAS OFERTAS

- Muchas visitas a los pocos días de ponerse a la venta
- Se vende a ese precio, o más alto

2. UNA OFERTA BUENA

- Muchas visitas en los primeros 30 días
- Se vende muy cerca de ese precio

3. LO "NORMAL"

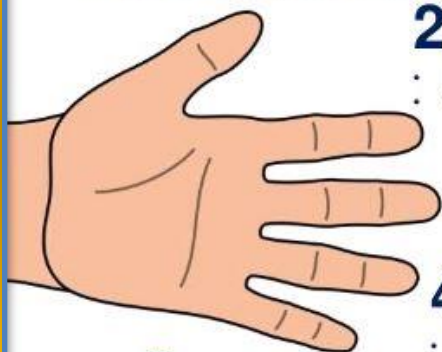
- 8 a 12 visitas en los primeros 45 días
- Ofertas por debajo de lo esperado
- Se venderá entre el 95% y el 97%

4. POR DEBAJO DE "LO NORMAL"

- Pocas visitas
- No hay ofertas
- ARREGLAR la casa o el precio

5. ¡PESADILLA!

- Sin visitas
- Problemas de precio
- Bajar precios un 10% o más



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 al precio correcto

Actividad compradores	Tu precio
No hay visitas	> 9% demasiado alto
1-2 al mes sin ofertas	6%-8% demasiado alto
3-4 al mes y algunas ofertas	3%-5% demasiado alto
5-6 al mes y muchas ofertas	En la diana

Intentemos por todos los medios no llegar al punto cinco, para evitar “quemar” el inmueble.





Compromiso de un Asesor Inmobiliario durante el proceso de venta de un inmueble

Una vez realizado el encargo, el Asesor Inmobiliario se compromete a dar unos pasos a lo largo del proceso que van desde la búsqueda activa de un cliente comprador, preparación y acompañamiento en todo momento del comprador hasta el cierre de la operación, preparación de todo tipo de documentación, acompañar a ambas partes a Notaría y posterior seguimiento al cliente comprador para su correcto proceso de cambio, mudanzas, reformas, cambio de servicios, gestión de impuestos, etc, así como búsqueda de una nueva vivienda al antiguo vendedor si así lo precisara.





Por qué tenemos el éxito que otros no tienen....

- * Porque colaboramos y compartimos con cualquier Agencia o Agente Inmobiliario que nos traiga un cliente comprador.
 - * Porque colaboramos con Departamentos Financieros que trabajan con los principales bancos, buscando y encontrando la mejor de las financiaciones.
 - * Porque colaboramos con empresas de construcción avaladas por su experiencia, por sus clientes y buen servicio, ofreciendo la reforma que usted necesita con presupuestos, planos, asesoramiento e ideas.
 - * Porque ofrecemos al cliente el servicio de las mejores aseguradoras del mercado.
 - * Porque colaboramos con empresas de servicios para que usted no tenga que hacer nada, salvo pensar en la fiesta de inauguración de su nueva vivienda o en que invertir el dinero obtenido por la venta. tramitación de servicios, agua, luz, gas, internet. Tramitación de impuestos. Servicios de mudanzas. Alarmas.
-
- Porque cubrimos cualquier necesidad que se le presenten a nuestros clientes colaborando con muchas empresas en todos los ámbitos del sector.
 - Porque si hubiera algo que necesitase y en ese momento no tenemos la solución, la buscamos y le ofrecemos diferentes alternativas, ya que ese es nuestro trabajo **ASESORARLE OFRECIENDO SIEMPRE EL MEJOR TRATO A NUESTROS CLIENTES.**





Consideraciones Finales:

- Este documento sólo pretende dar una idea de cómo trabajamos en Grupo Central, y sobre todo, de nuestro trabajo como Asesores Inmobiliarios.
- Para que una vivienda se venda es necesario, principalmente, que la misma se ofrezca en el precio al que el mercado está dispuesto a comprar, y que la propiedad se exhiba por todos los canales posibles en forma constante y amplia, de manera que cualquier comprador la pueda conocer.
- Nuestra fortaleza está en nuestra organización, en el trabajo, en la confianza que usted deposita sobre nosotros.

Trabajando bajo la exclusiva de gestión compartida (exclusiva abierta) garantizamos que:

- * Usted tendrá un solo interlocutor.
- * Evaluación apropiada de visitas: Dando total importancia a la evaluación de los posibles compradores. Registro de cada una de las visitas que se realicen, pidiéndoles a cada uno de los visitantes compradores fotocopia del DNI. Los posibles compradores serán informados de este registro, de esta forma eliminamos las visitas indeseables.
- * Visitas coordinadas: Cualquier visita será siempre acordada previamente con la propiedad. En todos los casos, habrá una previa y una posterior reunión con el comprador para recopilar impresiones sobre la vivienda.
- * Feedback con usted tras la visita para intercambiar pareceres sobre ésta.
- * Resumen quincenal sobre como va la gestión de venta, si ha habido ofertas comentarlas, apreciaciones generales sobre los pros y contras del inmueble según las visitas y sobre todo aconsejarle sobre los pasos a seguir si no está funcionando la venta como se desea.
- * Nos encargaremos de negociar en su nombre, **siguiendo las pautas que usted indique.**

Aclaremos que sólo usted como propietario decidirá a quién y por cuánto se vende su vivienda.

- **Trabajamos a éxito. Solo percibimos nuestros honorarios cuando el encargo de venta se lleve a buen fin, de tal manera que al cliente si no se llega a vender el inmueble por las razones que sean, no le supone ningún desembolso económico, todos los gastos de la operación corren por nuestra cuenta.**

