

## **Análisis de las necesidades del Propietario**

En nuestra primera entrevista escucharé cuáles son sus necesidades para entender sus razones para vender y el plazo que se propone, por mi parte le explicaré cuales son los servicios que ofrezco, de esta manera usted tendrá un claro panorama de mi propuesta.

## **Presentación de la estrategia de precios**

El precio de oferta de su inmueble tiene una importancia fundamental, por lo tanto, armaré una TASACIÓN en base a ventas realizadas y a ofertas que están hace mucho tiempo sin vender, para que usted analice cual es el precio de salida al mercado y logre su objetivo en un plazo razonable.

## **Obtener un contrato de representación en exclusiva**

Ambos firmaremos un Compromiso de Calidad de Servicios, donde detallo todas las actividades que haré para comercializar su inmueble y usted se compromete a darme la exclusividad de su representación y el pago de los honorarios estipulados por el Colegio Profesional.

## **Desarrollo un Plan de Marketing para vender el inmueble**

- Fotografías y video realizado por un profesional
- Publicación en los portales más visto en Internet
- Compartiré la venta con otras inmobiliarias para acelerar el proceso
- Más todos los detalles necesarios para vender en el plazo previsto.

## **Preparar el inmueble para vender**

Lo asesoraré de cuál es la mejor forma de preparar su inmueble para vender, esto le permitirá mostrar su vivienda en la mejor versión para el comprador y disminuir así los ataques al precio. Esto mejora el manejo de las objeciones que aparecen en el proceso de comercialización.

## **Difusión de su inmueble para vender**

Publicaré en los portales más visitados de internet, realizare una campaña de difusión en el barrio, en las redes sociales y a otros inmobiliarios ofreciendo su propiedad. Esto acelerará el tiempo para vender.

## **Recibir visitas y manejar objeciones**

Nos pondremos de acuerdo en el día apropiado para visitar el inmueble y concentraré las visitas ese día. Tengo un protocolo de seguridad para elegir a los visitantes y proteger sus intereses. Me hare cargo del manejo de las objeciones.

## **Mantenerlo informado de cómo evoluciona el proceso**

Durante la oferta de su inmueble en el mercado, le informaré semanalmente las novedades que se produzcan y una vez por mes nos reuniremos para analizar la estrategia de venta, de esta manera Ud tendrá el control del proceso.

## **Obtener una reserva y Negociar un acuerdo**

A cada interesado que visite el inmueble se le propondrá la compra del mismo. A quien acepte le confeccionaremos una reserva "ad referéndum del propietario" para que usted determine si está de acuerdo. Si surgieran diferencias con el precio lo asesoraré de cuál es la situación del mercado en ese momento para que tome la decisión más adecuada a sus intereses.

## **Lista de tareas camino a la escritura**

Logrado un acuerdo con el comprador le indicaré los pasos hasta llegar a la escritura. Me haré cargo de agilizar el trabajo con el escribano interviente y ayudarlo en lo que necesite en la preparación de su mudanza.

### **Asistir a la escritura**

Lo acompañaré al acto de escritura para actuar como asesor respaldando su actuación en el mismo. Le preparare una carpeta con toda la documentación del proceso de ventas para que le quede a usted como respaldo y recuerdo de este momento tan importante.

### **Actividad de Post Venta**

Mi relación con usted no termina con la venta. Aplico el concepto de clientes para toda la vida, por lo tanto, estaré “siempre listo” para ayudarlo en cualquier necesidad relacionada al mercado inmobiliario, para usted, su familia o sus amigos.