

¡POR FAVOR, PIENSE!

Estimado cliente, le rogamos que lea detenidamente este documento si está pensando vender su inmueble, ya que actualmente **no solo es poner un cartel** en la ventana y esperar a que nos lleguen clientes compradores, como era antes, sino que se ha convertido en una tarea mucho más complicada y difícil de llevar a cabo. Aquí le trasladamos algunas de las acciones que son necesarias para tener **posibilidades reales de éxito**:

ANTES DE VENDER SU VIVIENDA

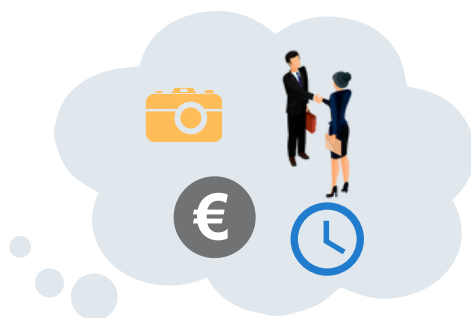
¿Ha tenido en cuenta los siguientes aspectos?



- ✓✓ Valoración de su vivienda
- ✓✓ Ponderación de ese estudio
- ✓✓ Coste de las posibles reformas
- ✓✓ Tendencias mercado en precios



- ✓✓ Los gastos de venta
- ✓✓ Las posibles limitaciones de venta
- ✓✓ Preparación de la vivienda para la venta
- ✓✓ Calidad de fotos, videos o visita virtual de la vivienda
- ✓✓ Por lógica, el tiempo de venta de una vivienda por un profesional inmobiliario va a ser menor que por su cuenta



VENDIENDO SU VIVIENDA

¿Sabría como...?

- ✓✓ Mostrar su vivienda de forma atractiva
- ✓✓ Promocionarla en los medios
- ✓✓ Llegar a compradores potenciales
- ✓✓ Filtrar a clientes en función de sus necesidades y capacidades



- ✓✓ Captar la atención de los mejores profesionales inmobiliarios
- ✓✓ Cerrar operaciones comerciales
- ✓✓ Buscar opciones de financiación a clientes compradores
- ✓✓ Preparar toda la documentación necesaria por ley
- ✓✓ Negociar las condiciones de venta

UNA VEZ VENDIDA SU VIVIENDA

¿Sabría como...?

- ✓✓ Redactar un documento de reserva
- ✓✓ Redactar las condiciones para que no le perjudiquen
- ✓✓ Confeccionar un contrato de compraventa



¿Sabría qué...?

- ✓✓ Impuestos, gastos y plazos tiene la obligación de asumir
- ✓✓ Repercusiones fiscales y plazos tiene al vender su vivienda



ANALIZÁNDOLO TODO EN SU CONJUNTO:



¿Cuánto vale su vivienda?
¿Y su tiempo?
¿Y su dinero?
¿Cuánto está dispuesto a “perder”
por no apoyarse en un profesional
inmobiliario?

Si usted está capacitado para realizar todo lo que le hemos expuesto, entonces le animamos a que lo haga usted mismo.

Si no es así, le recomendamos que se ponga en manos de un profesional inmobiliario.



Contrate un Profesional Inmobiliario que esté capacitado para llevar a cabo con diligencia todas las funciones imprescindibles para vender inmuebles de particulares hoy.

Que domine de todos los aspectos legales, fiscales, tributarios y técnicos para finalizar operaciones de compraventa sin errores, y sobre todo sin costes añadidos, o gastos imprevistos.

¡VALÓRENOS Y LUEGO DECIDA!

En **REALTY ONE GROUP ILUSIONA** le garantizamos un trabajo serio, seguro y responsable.

Somos expertos en todos los temas que hoy son necesarios para vender su inmueble. Vamos a analizar sus necesidades reales de venta y le asesoraremos sobre cuál es la mejor estrategia a seguir para conseguir el objetivo propuesto.



Vendemos al **MEJOR PRECIO**, en el **MENOR TIEMPO POSIBLE**
y con las **MENORES MOLESTIAS** para usted y su familia



No trabajamos con inmuebles, **TRABAJAMOS CON PERSONAS** y nos gustaría contar con usted en nuestra **SELECTA CARTERA DE CLIENTES**.

Por todo lo expuesto, volvemos a decirle:



¡POR FAVOR, PIENSE!



Francisco Suárez



619 03 53 16



francisco.suarez@grupoilusiona.com

C/ Jose Luis Pérez Pujadas,
14. Planta 4, Módulos B43
y B48, 18006, Granada



www.grupoilusiona.com

