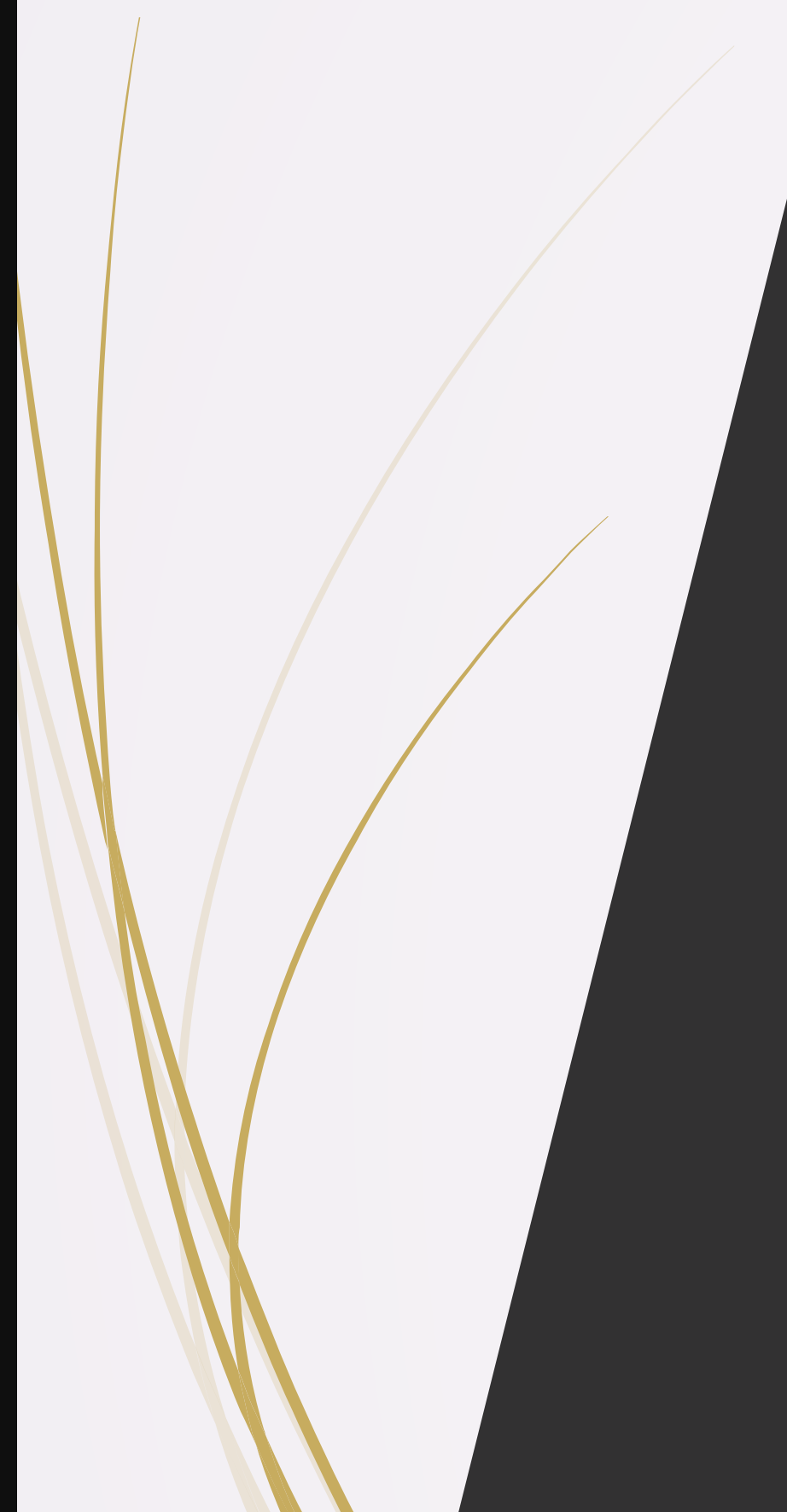




*La ilusión y el deseo de
hacer bien las cosas*

**PRESENTACIÓN
DE SERVICIOS AL
COMPRADOR**





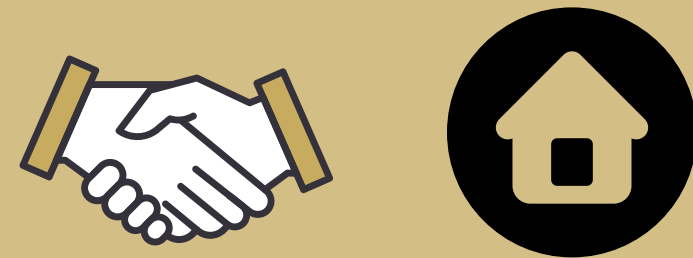
Estimado **Cliente**:

Desde nuestro departamento de Atención Personalizada A Compradores.

Queremos dar apoyo, asesoramiento e información de valor a los clientes que decidan comprar un inmueble a través de nuestra empresa.

Partiendo de **dos premisas** fundamentales:

SER NECESARIOS



Que usted entienda
que nos necesita

SER ÚTILES



Que contratándonos
le ayudemos a
conseguir su objetivo.

SEREMOS NECESARIOS SI USTED SE VE IDENTIFICADO CON ALGUNA DE ESTAS SITUACIONES



1. Si tiene pocos o nulos conocimientos técnicos sobre inmuebles.
2. Si tiene pocos o nulos conocimientos legales sobre inmuebles.
3. Si no tiene conocimientos sobre tendencias de mercado inmobiliario.
4. Si cree que no posee ciertas dotes para la negociación.
5. Si se plantea la compra sin tener en sus manos la información del inmueble, la zona y el entorno.
6. Si hace visitas a los inmuebles, solo por el visionado de unas cuantas fotografías.
7. Si se plantea la compra sin tener en sus manos todas las ofertas bancarias del posible préstamo que va a solicitar.
8. Si cree que las personas compran en la mayoría de los casos por sensaciones y no por datos objetivos

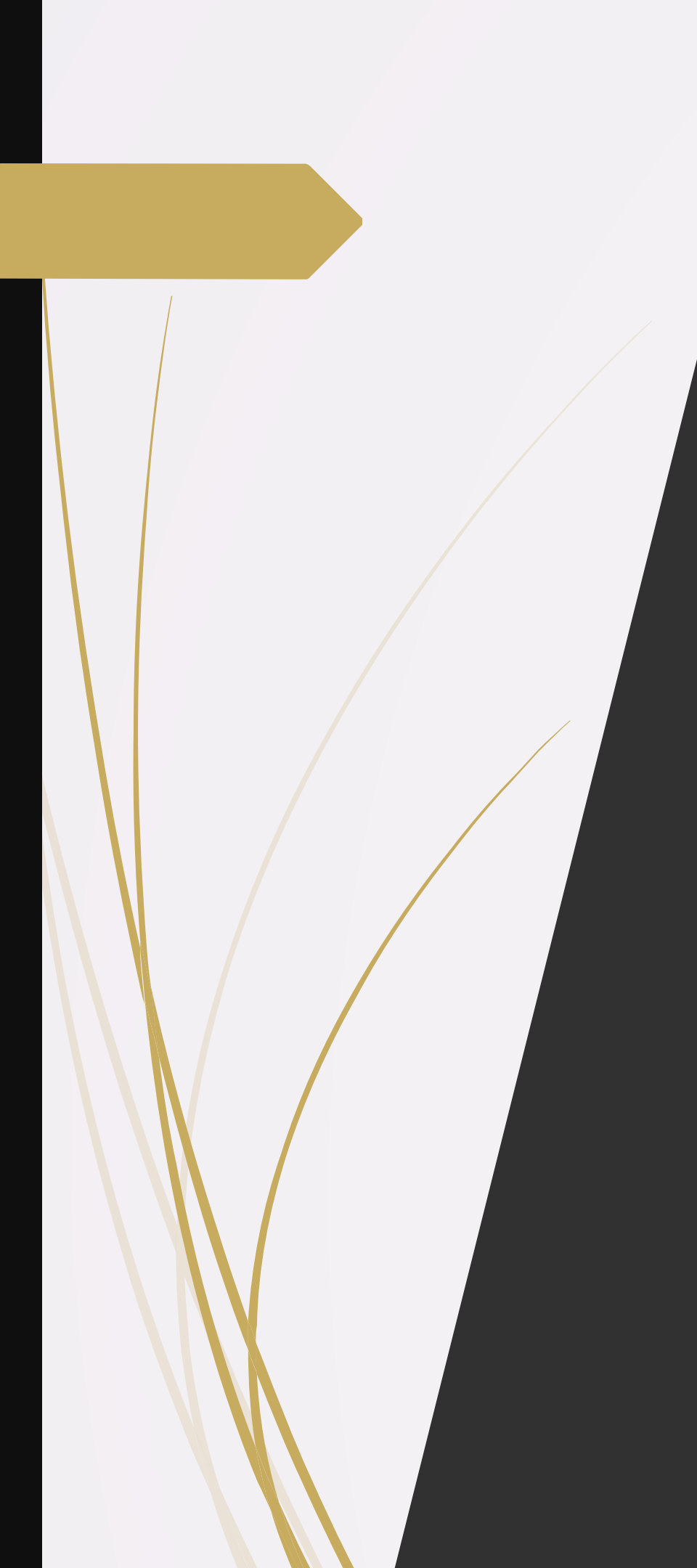
9. Sin saber realmente en que estado de uso está la propiedad, que cargas o servidumbres tiene.

10. Si se sientan en la mesa de una notaria porque lo han citado allí, teniéndose que “fiar” de todas y cada una de las personas que se relacionan en ese momento con él.

11. Si firman documentos, en muchas ocasiones, sin saber realmente, si se podría haber redactado de otra manera que beneficiara mas a sus intereses.

12. Si no sabe encargarse de todo el papeleo posterior de pagos de impuestos, cambios o altas de suministros, mudanzas, etc...

13. Y si cree que se toman decisiones sobre la compra de un inmueble, (positiva o negativa), por que no se dispone del tiempo suficiente para hacerlo.



Y seremos útiles si somos capaces de resolver todas las situaciones anteriormente planteadas y conseguimos el objetivo que usted y su familia se haya propuesto.

Por todo ello, hemos diseñado este Catálogo de Servicios para cubrir las expectativas del cliente mas exigente.

Juntos desde el Inicio hasta el Final

1

Análisis de Necesidades

2

Selección de Inmuebles

3

Visitas a los Inmuebles

4

Propuesta de compra

5

El Cierre

6

Preparación Escritura Pública de Compraventa

7

Firma Escritura Pública de Compraventa

8

Servicio Postventa

ANÁLISIS DE NECESIDADES

1. Análisis necesidades

- Características, dimensiones, calidades, entorno, zona, etc.

2. Análisis viabilidad económica

- Incluyéndole presupuesto detallado de gastos asociados a la compra.

3. Opciones financiación

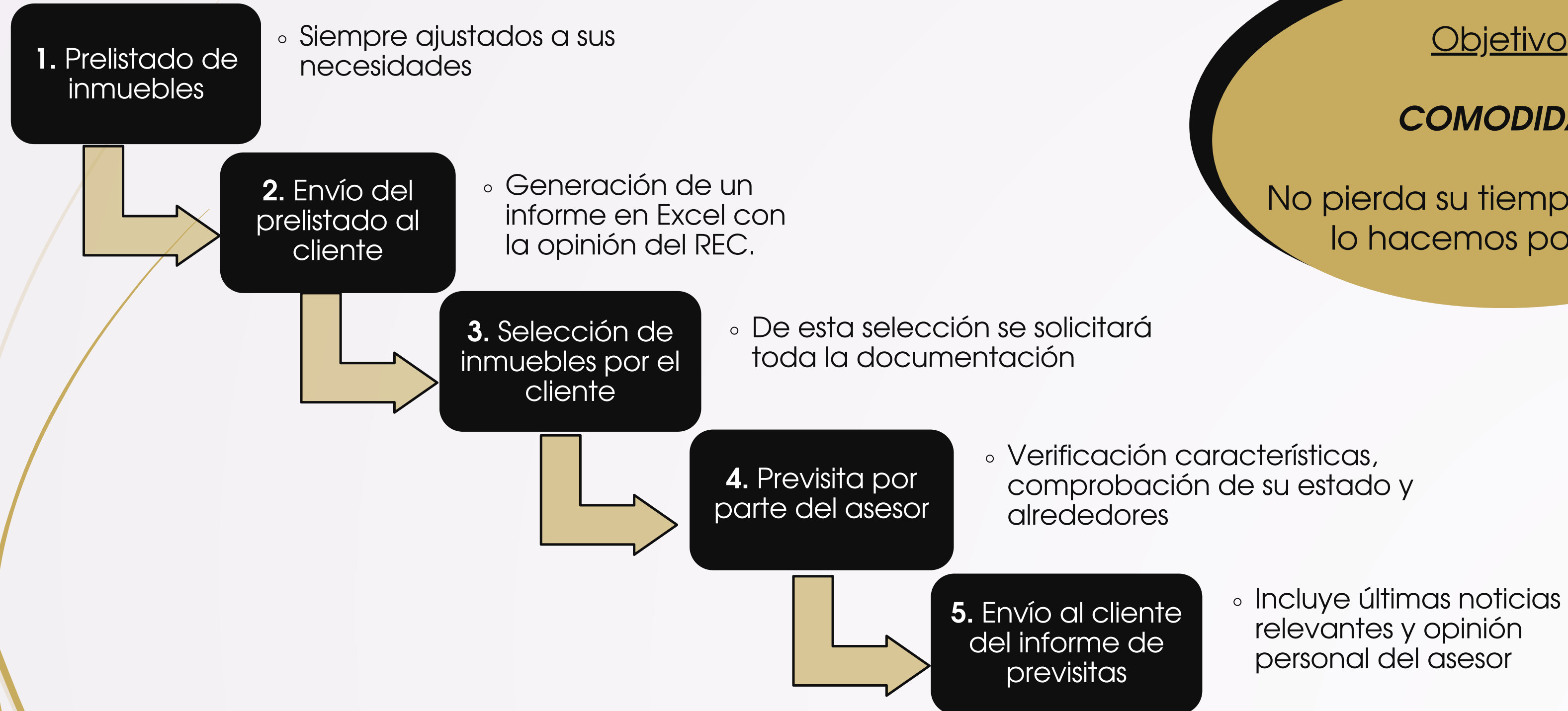
- Opciones y condiciones de cada entidad bancaria

Objetivo:

CLARIDAD

Que usted sepa qué puede comprar en función de sus necesidades.

SELECCIÓN DE INMUEBLES



Objetivo:

COMODIDAD

No pierda su tiempo, nosotros lo hacemos por usted

VISITAS A LOS INMUEBLES

1. Confirmación día y hora

- Con el propietario del inmueble, el asesor inmobiliario o la entidad bancaria

2. Acompañamiento de un representante en las visitas

- Asesoramiento sobre cualquier duda y análisis DAFO del inmueble

3. Descarte o elección de inmueble

- Si se descarta se vuelve a la fase 2, si se elige se continúa con el proceso y estudios posteriores

Objetivo:

COMODIDAD

No pierda su tiempo, nosotros lo hacemos por usted

PROPUESTA DE COMPRA



1. Cierre acuerdo de compra

- Redacción y revisión de los documentos y siempre velando por los intereses de nuestro cliente

2. Firma de Documentos

- Con absoluta garantía, seguridad y tranquilidad

Objetivo:

TRANQUILIDAD

Que todo esté en orden y con seguridad jurídica

PREPARACIÓN ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRAVENTA

1. Preparación de la firma ante notario

- Petición y revisión de todos los documentos necesarios

2. Solicitud a notaria de un BORRADOR de Escritura

- Para revisión un día antes de la fecha Firma

3. Revisión del inmueble antes de la firma

- Vamos a ir un día antes de para comprobar que todo está correctamente

Objetivo:

SEGURIDAD

Este día tiene que ser el más feliz para el cliente

FIRMA ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRAVENTA

1. Acompañamiento

- Acompañamiento con nuestro cliente a notaría

2. Comprobación métodos de pago

- Lectura Escritura, coordinación con oficial de notaría para que todo este correcto y se esté en la notaría el menos tiempo posible.

3. Celebración de la Adquisición

- Acompañamiento a bar, restaurante o similar para celebrar la compra. (Esto de obligado cumplimiento)

Objetivo:

NI UN SOLO IMPREVISTO
Ningún asunto pendiente sin resolver

SERVICIO POSTVENTA

1. Acompañamiento al inmueble

- Comprobación de lo pactado y reclamación en caso contrario

2. Preparación y presentación impuestos y tasas

- Siempre en tiempo y forma, para evitar el pago de infracciones y posibles disgustos, es decir más gastos

3. Cambio de titularidad

- De suministros y comunidad de propietarios (si hubiera)

4. Presentación de profesionales

- Si fuese necesario para reformas o ayuda en mudanza

5. Consultas telefónicas o presenciales de por vida

Objetivo:

CLIENTES PARA SIEMPRE
Que se sienta satisfecho de habernos contratado

BENEFICIOS PARA USTED

1.- AHORRO DE TIEMPO



Ahorramos más
del 70% en visitas
innecesarias

2.- NUNGUNA PREOCUPACIÓN



Ahorramos el 100%
de las sorpresas por
vicios ocultos, gastos
imprevistos, etc...

3.- AHORRO DE DINERO



Le garantizamos
que va a comprar
al mejor precio del
mercado

4.- ELIMINACIÓN DE CONFLICTOS



Eliminamos el 100%
de los conflictos que
se va a encontrar en
el camino



Si le parece interesante lo que le he contado, será un placer ampliarle la información y ponerme a trabajar para usted:

FRANCISCO SUÁREZ

☎ **619 03 53 16**

✉ **francisco.suarez@grupoilusiona.com**

📍 **C/ José Luis Pérez Pujadas, 14.
Edificio Fórum, B48. Módulos
B43 y B48. Granada, 18006.**

🌐 **www.grupoilusiona.com**

