



TENEMOS EL MEJOR
PLAN PARA VENDER TU CASA

20 años de experiencia en el sector



WWW.GRUPOTORRES.COM

BIENVENIDO A GRUPO TORRES

En primer lugar, **gracias por darnos la oportunidad de que nos conozca**. Nuestra intención es que usted aprecie la diferencia con una inmobiliaria tradicional.

En **TORRES** nos dedicamos a ayudar a Personas en el proceso económico más importante de sus vidas, **la compra o venta de su vivienda, su hogar**, por eso estamos en el mejor grupo de Profesionales inmobiliarios dedicados a ayudar a sus clientes tanto compradores como vendedores. Somos profesionales en formación continua, con conocimiento del mercado, trabajando en unión de los mejores profesionales de Granada.

Contamos con herramientas de venta y acciones de marketing novedosas, como el Home Staging, Open House, CRM, Web de alcance, Planes de Marketing específicos, etc, aunque nuestra mayor herramienta es nuestra trayectoria de más de 20 años, que hace

que cada vez más gente nos recomiende. Durante todos estos años hemos sido la agencia líder en ventas de nuestras zonas, **especializándonos en su barrio y aportando valor añadido a nuestros servicios**. Con más de 300 operaciones inmobiliarias TORRES es un claro referente en el mercado inmobiliario local.

Trabajar como agente único representa para los propietarios vendedores la mejor opción, varias agencias de una misma zona trabajando unidas para vender el producto del cliente. Pertenecemos al grupo Pisos Centro Granada.

En definitiva, las Personas que formamos **TORRES** somos conscientes de que nuestra primera obligación es ganarnos la Confianza de nuestros clientes y amigos, por eso ponemos nuestros medios y nuestro empeño en este objetivo.

QUIENES SOMOS GRUPO TORRES NUESTRO EQUIPO



Javier López Santiago
Departamento de venta
667 324 540
javierlopez@grupotorres.com
Oficina Humilladero



Jorge Benítez Campos
Departamento de alquiler
645 893 560
jorge@grupotorres.com
Oficina San Juan de Dios



Carlos Gabriel Navarrete Salmeron
Departamento de venta
646 460 867
carlos@grupotorres.com
Oficina San Juan de Dios



Chema Martínez González
Departamento de venta
650 316 330
chemagrupotorres@gmail.com
Oficina Humilladero



Javier López Santiago
Departamento de venta
692 765 642
javierlopez@grupotorres.com
Oficina Humilladero



Curro Barranco Porcel
Departamento de venta
619 108 942
francisco@grupotorres@gmail.com
Oficina Humilladero



Manuel Muñoz Moreno-Torres
Departamento de venta
722 120 696
manuel@grupotorres.com
Oficina San Juan de Dios



Juan Miguel Domínguez González
Administración
654 896 949
juan@grupotorres.com
Oficina San Juan de Dios

LAS 4 CLAVES PARA VENDER SU CASA



1

PRECIO

Dan en el clavo desde el principio. Las estadísticas dicen que las casas que se venden antes son aquellas que tienen un precio adecuado desde el principio. Las que tienen un precio excesivo tardan más en venderse y, al final, se venden más baratas de lo que se debería. Te daremos la información necesaria para poner tu casa al precio más conveniente.



2

ESTADO DE CONSERVACIÓN

La primera impresión es la que cuenta. No importa lo antigua que sea tu vivienda, lo que importa es que el comprador perciba las mejores sensaciones cuando la visite. Algunos cambios puntuales pueden hacer que tu casa brille cuando sea visitada. Revisa los siguientes puntos: Pintura, iluminación, decoración, mobiliario, limpieza y orden...



3

SITUACIÓN DE LA VIVIENDA

La situación tiene un impacto muy importante sobre el valor final. Tener servicios próximos como jardines, escuelas, centros sanitarios o deportivos, aumentan el valor de su vivienda. Pero si no es así, no desespere, ¡"siempre hay un comprador para su vivienda"!



4

ELEGIR UN AGENTE DE ÉXITO

Este punto puede ser decisivo en la venta de tu casa. De igual forma que no velegimos al azar a un abogado o a un médico para velar por nuestros intereses, tampoco es conveniente poner tu casa en manos de cualquiera. El agente que elijas puede hacer que vendas tu casa de forma segura, rápida, sencilla y a buen precio. Para ello, es importante que te ofrezca un buen **PLAN DE MARKETING**, que te permita tener la máxima difusión posible.

SELECCIONE A SU AGENTE INMOBILIARIO

¡¡UN AGENTE DE ÉXITO LE LLEVARÁ AL ÉXITO!!

Test para valorar y elegir a tu agente inmobiliario

1. ¿Cuántos años lleva trabajando como inmobiliario?
2. ¿Está usted en alguna agrupación inmobiliaria o MSL?
3. ¿Se mantendrá en contacto para informarme? ¿Por qué medio? ¿Cada cuánto tiempo?
4. ¿Hará un seguimiento de todas las visitas y me mantendrá informado del estado de cada una?
5. ¿Hará un dossier de presentación? ¿Tiene un ejemplo?
6. ¿Hará una buena presentación con fotos o VIDEO?
7. ¿Qué sistema informático o software utiliza?
8. ¿Tiene un plan de marketing?

LO QUE EL VENDEDOR QUIERE

- Máxima Difusión
- Vender al mejor precio
- Confidencialidad
- Que sea una tarea sencilla
- Vender en poco tiempo
- Asesoramiento
- Trato personalizado y preferente
- Tiempo para él y su familia
- Compradores
- Que el agente sea honesto y ético

LO QUE EL VENDEDOR NO QUIERE

- Que la vivienda caiga en el olvido
- Malvender o "regalar" la propiedad
- Poca privacidad
- Tener problemas
- Eternizar la venta
- Dar palos de ciego e improvisar
- Se uno más
- Molestias (llamadas, visitas...)
- Curiosos
- Que le engañen

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

EL PRECIO QUE VENDE



Además del marketing, el precio de una casa es el otro factor más importante durante el proceso de venta. Está claro que todo el mundo quiere ganar lo más posible en la venta de su casa, así que la tentación de pedir demasiado es habitual. La verdad es que esto es lo que a menudo supone que las casas más caras acaben vendiéndose por debajo de su valor de mercado.

He aquí algunas de las consecuencias de no poner el precio correcto desde el principio:

UNA CASA CARA AYUDARÁ A LOS COMPETIDORES A VENDER LA SUYA

Su casa servirá para que otros en su barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad: Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras casas.

EL VENDEDOR PERDERÁ POSIBLES COMPRADORES INTERESADOS

Los posibles compradores sólo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades, que a menudo son estrechas. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

LA PROPIEDAD SE QUEMARÁ EN EL MERCADO

La gente evita las casas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo con ella, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 30 días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

LA PROPIEDAD TENDRÁ PROBLEMAS CON LA TASACIÓN

Aunque hiciera una oferta alguien no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale la casa en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación.

CÓMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO

¿Así que ha decidido que lo mejor es poner el precio adecuado a su casa? Si es demasiado bajo perderá dinero; si es alto también perderá dinero.

Parece una tarea imposible. Pero en **TORRES** tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto. Hacemos un análisis exhaustivo de su casa, y la comparamos con ventas recientes en la zona, y con esta información nos sentamos con usted y decidimos un buen punto de partida. Le entregamos gratuitamente un **ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO (ACM)** de su vivienda.

EN QUÉ SE BASA EN VALOR DE SU CASA:

- ✓ El mercado actual
- ✓ La competencia actual
- ✓ La financiación actual
- ✓ El estado de la vivienda
- ✓ La percepción del comprador
- ✓ La situación

EN QUÉ NO SE BASA EN VALOR DE SU CASA:

- ✗ Lo que Usted necesita
- ✗ Lo que se ha gastado en ella
- ✗ Lo que quiere
- ✗ Lo que vale la que va a comprar
- ✗ Lo que le dijo al vecino
- ✗ Sus sentimientos hacia ella



PUEDEN PASAR 5 COSAS UNA VEZ QUE SU CASA ESTÉ EN EL MERCADO

1

MUCHAS OFERTAS

Muchas visitas, a los pocos días de ponerse a la venta se vende a ese precio.

2

UNA BUENA OFERTA

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

8 a 12 visitas en los primeros 45 días. No hay ofertas. Arreglar la casa o el precio.

5

PESADILLA

Sin visitas. Problemas de precio. Bajar el precio un 15% o más.



LO QUE HACIAMOS ANTES



PONER CARTEL



SUBIRLO A LA WEB



ESPERAR A QUE LLAMEN

LO QUE HACEMOS HOY

SERVICIOS PREMUM AL VENDEDOR



PLAN DE MARKETING



VALORACIÓN



FOTOGRAFÍA Y VIDEO PROFESIONAL

fotocasa.es
idealista.com
pisos.com

INTERNET



CRM INMOBILIARIO



OPEN HOUSE



MULTIDIFUSIÓN



SAFARI INMOBILIARIO



REDES SOCIALES

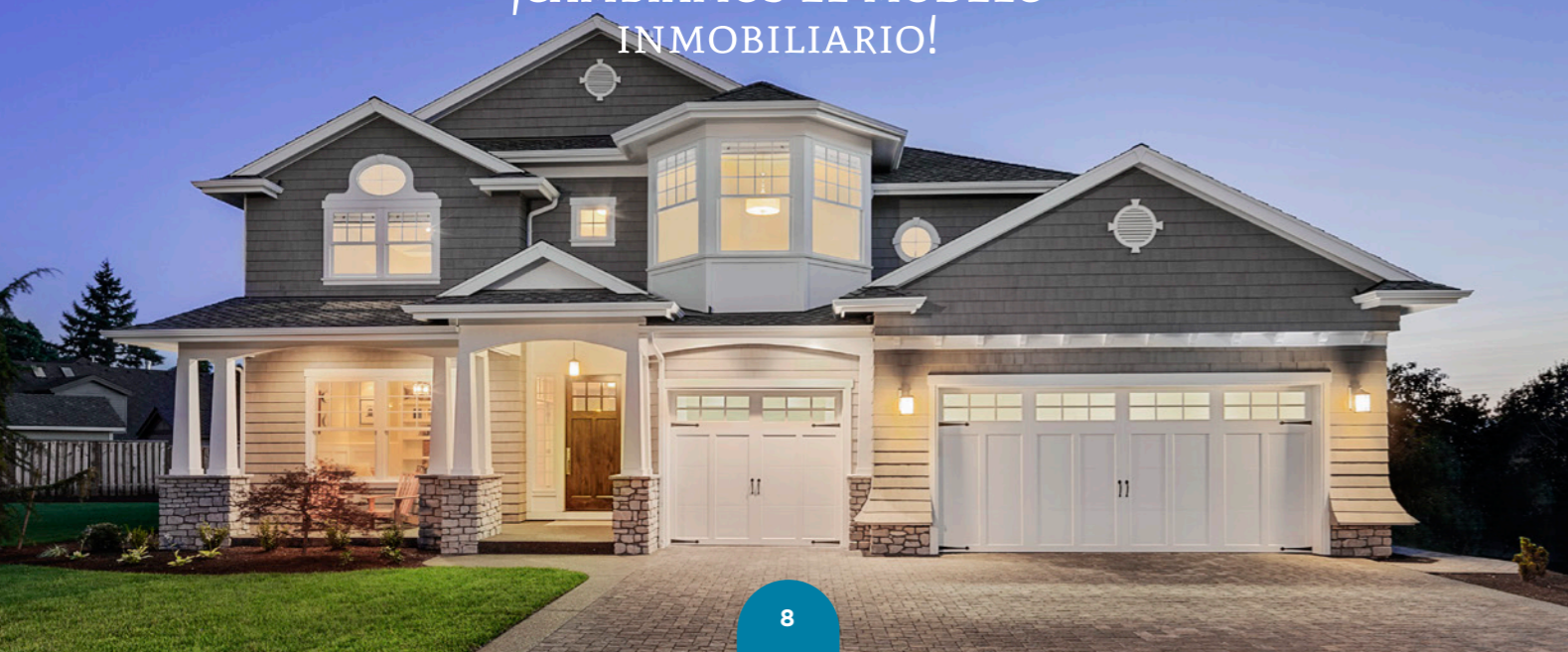


MLS



BUZONEO

¡CAMBIAMOS EL MODELO INMOBILIARIO!



ENCONTRAR O VENDER PISO EN GRANADA NUNCA HA SIDO TAN FÁCIL

Su red de agencias inmobiliarias especializadas en Granada Capital. "Somos muchos, vendemos todos." ¡Garantía de éxito!





- ✓ “Multiplique por diez sus posibilidades de venta”.
- ✓ Realizamos un plano certificado energético de la vivienda.
- ✓ Valoración del inmueble acorde al precio actual de mercado.
- ✓ Reportaje fotográfico profesional.
- ✓ Maxima difusión publicitaria.
- ✓ Visitas previamente filtradas por el agente responsable de su vivienda.
- ✓ Gestión integral (fiscal, jurídica y comercial) en la transacción inmobiliaria.
- ✓ Todas las agencias del grupo aportan su cartera de clientes. 5.000 clientes buscan actualmente vivienda con nosotros.

Se debe crear contenido para está página.
NO SE PUEDE ELIMINAR, YA QUE DESCUADRARÍA
LOS PLIEGOS DEL CUADERNILLO





TORRES

GRUPO INMOBILIARIO



WWW.GRUPOTORRES.COM

20 años de experiencia en el sector

TENEMOS EL MEJOR PLAN
PARA VENDER TU CASA



**iConéctate
con nosotros!**

Oficina 1

SAN JUAN DE DIOS, 35, 1º IZDA
18001 GRANADA
TEL: 958 208 507

Oficina 2

PLAZA DEL HUMILLADERO, 1 - BAJO
18005 - GRANADA
TEL: 958 222 830



MLS
PisosGranadaCentro
Socio fundador



**RED DE AGENCIAS
DE CONFIANZA DE GRANADA**