



Keller Williams Realty ahora también en España | Keller Williams Realty now also in Spain

MIS 8 HERRAMIENTAS PARA VENDER SU CASA

MY 8 TOOLS TO SELL YOUR HOME



Keller Williams One
Marqués del Riscal nº6 1ºB
28010 – Madrid (Spain)
Tel. (+34) 912 368 000
Email. chamberi@kwspain.es
www.kwspain.es



José Fidel Ramos
Tel. (+34) 672 296 292
josefidel.ramos@kwspain.es

Vender Su Casa en el Menor Tiempo y al Mayor Precio Posible: Mis 8 Herramientas:



1. VALORACIÓN DE SU VIVIENDA

¿Sabe cuál es el precio real de su casa? El mercado va cambiando constantemente y saber cual es el precio que un comprador está dispuesto a pagarle AHORA, puede ayudarle a tomar una acertada decisión. Para ayudarle a decidir, le entregaré un **Análisis Comparativo de Mercado** (ACM) con tres precios de venta, basados en nuestra continua observación de la evolución de las ventas.



2. PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

¿Sabe que a un potencial comprador le gusta una casa en los primeros segundos de su visita? Hay estudios que demuestran que un comprador le impacta una casa entre los primeros 9 segundos y 3 minutos de su visita. Por lo tanto, "No hay una segunda oportunidad para causar una buena primera impresión". Para ayudarle a conseguirlo, le entregaré **20 Pasos** para preparar su casa a la venta y podremos analizar opciones de **Home Staging**, posibles **mejoras y reparaciones**.



3. COMPLETAR LOS DOCUMENTOS

¿Sabe que muchos propietarios no tienen actualizados la documentación de su casa, a pesar de que está prohibido poner casas en venta cuyos documentos no están totalmente disponibles o actualizados? Le ayudaré a conseguir I) Identificación de existencia de la Licencia de 1ª Ocupación, II) Informe Catastral del inmueble, III) una Nota Simple actualizada, IV) Certificación Energética (recientemente establecida por la ley de calificación energética) V) Si se desea, la producción de nuevos planos de plantas.



4. MÁXIMA EXPOSICIÓN DE SU CASA EN EL MERCADO

¿Sabía que en Madrid hay más de 30.000 propiedades en venta? Hoy en día, el mundo ha cambiado gracias a Internet. Los compradores tienen acceso a todas las viviendas en venta incluso a través de internet desde sus teléfonos móviles. Para ayudarle a vender su casa, nuestro Plan de Marketing incluye **fotografías** de calidad, promocionar su casa en más de 30 **Portales** nacionales y extranjeros, realizar un **Open House** con cientos de invitaciones a clientes, vecinos y agentes, enviar información a los clientes de nuestra **base de datos**, etc.



5. COLABORACIÓN CON OTRAS AGENCIAS INMOBILIARIAS

¿Sabía que en Madrid más del 80% de las casas vendidas es en colaboración entre dos agencias? El mercado es muy activo y la colaboración entre agencias multiplica las posibilidades de vender una casa. Para ayudarle a vender su casa, enviaremos su casa a más de **190** inmobiliarias de Madrid y **700** en España, la incluiremos en Resales Online (con más de **680** agencias), la red KW a nivel internacional y colaboraremos con CRS, FIABCI, IRES, llegando a **miles de agentes** en el mundo.



6. COMUNICACIÓN

Saber continuamente lo que está ocurriendo con la venta de su casa es muy importante para usted. Me comprometo a mantenerle **semanalmente** informado del resultado de las acciones de marketing, **cada mes** le enviaré un Informe Mensual de Actividades y **cada dos meses** nos sentaremos a analizar los resultados para tomar las decisiones necesarias. Sólo con información real, podrá tomar la mejor decisión.



7. NEGOCIACIÓN

El momento de la negociación es cuando se lo juega todo. Una mala negociación le llevará a vender su casa a un precio inferior del que podría haberla vendido. Para ayudarle a **vender su casa en el menor tiempo y en el mayor precio " posible "**, estableceremos juntas estrategias, analizaremos los datos de las casas vendidas recientemente en la zona y las que están en venta que le hacen competencia. La información es la clave para tomar decisiones.



8. CIERRE Y ESCRITURA

Velaré por sus intereses en la preparación del contrato de reserva y el de la escritura notarial de compraventa. Por supuesto, voy a informarle sobre todos los impuestos aplicables para usted o le pondré en contacto con los profesionales legales y fiscales que mejor puedan ayudarle. Le acompañaré a el Notario, dejando ahí toda la documentación necesaria preparada para la firma de escritura sin sorpresas.

**To Sell Your Property in the Shortest Amount of Time and at the Highest possible Price :
My 8 Tools Are :**

1. ASSESSMENT OF YOUR PROPERTY



Do you know the true price of your property? The market is constantly changing and to know what price a buyer is willing to pay NOW , can help you make a wise decision. To help you decide , I shall convey to you a Comparative Market Analysis (CMA) with three possible sales prices, based on our continuous observation of the evolution of sales.

2. PREPARE YOUR PROPERTY FOR SALE



Did you know that a potential buyer will like a property in the first few seconds of his visit? Studies reveal that the greatest impression upon buyers is made within anywhere from the first 9 seconds to 3 minutes. Therefore , " There is no second chance to make a good first impression ." To assist you in achieving it , I'll present you with 20 steps to prepare your property for sale where we can also discuss options of Home Staging , possible improvements and repairs.

3. COMPLETING THE DOCUMENTS



Did you know that many owners do not have updated documentations of their property, even though it is prohibited to list properties for sale, where any of the required documents are not available or updated ? I'll help you get I) Identification of existence of the license on the 1st Occupation II) Cadastral Report of the Property , III) updated "Nota Simple" , IV) Energy Certification (recently established by the law of energy rating) V) And if desired , also the production of new floor plans .



4. MAXIMUM EXPOSURE OF YOUR PROPERTY ON THE MARKET

Did you know that there are over 30.000 properties for sale in Madrid? Today, the world has changed thanks to the Internet and buyers have ready access to all homes that are up for sale through their mobile phones. To help you sell yours, our marketing plan includes the use of quality pictures , the promotion of your home in over 30 domestic and foreign portals , performing an Open House with hundreds of invitations to customers, neighbours and agents while sending information with brochures or videos to all customers of our database, etc.



5. COLLABORATION WITH OTHER REAL ESTATE AGENCIES

Did you know that on the Costa del Sol over 80 % of homes are sold in a collaboration between two agencies? The market is very active and interagency collaboration multiplies the chances of selling a property. To help you sell yours, we will send your home to over 700 real estate agencies in Spain , while including it in Resales Online (with over 680 agencies), we collaborate with KW's network on an international level and in addition to CRS , FIABCI, IRES with thousands of agents in the world.



6. COMMUNICATION

It is very important to you to know what is continually taking place with the sale of your property. I commit myself to keep you informed of the marketing activity results on a weekly basis. Every month you will get a monthly activity report and every second month we will come together to analyse the results and take necessary decisions accordingly. Only with real information , will you be able to make the best decisión.



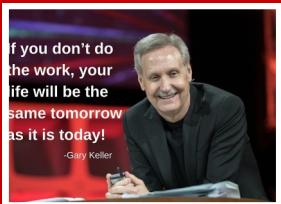
7. NEGOTIATION

The time of negotiation is when you risk it all . Poor negotiation will lead to a sale at a lower price than it could have fetched . To help you sell your home in the shortest time and at the highest "possible" price , we will establish strategies together , analyse the data of recently sold houses in the area and those that are left for sale that make out the competition. Information is the key to making decisions.



8. CLOSURE AND DEEDS

I will look after your interests in the preparation of the reservation contract as well as the notarial deed of sale . Of course , I will inform you of all applicable taxes and put you in touch with the legal and tax professionals who can best help you. I will accompany you to the notary , leaving there all the prepared and necessary documentations required for the signing so no surprises arise.



NUESTRA HISTORIA

Keller Williams Realty es una Compañía de Franquicias Inmobiliarias. Fundada por Gary Keller y Joe Williams en Austin (USA) en 1983, se ha convertido en 2015 en la Empresa Inmobiliaria que más Agentes tiene en el mundo (más de 130.000 agentes en todo el Mundo). KW está remodelando el paisaje de la industria inmobiliaria global con sus inigualables modelos de éxito.

En 1991, KW comenzó a franquiciar, en 1998 inauguró su primera franquicia internacional en Canadá. En 2012, KW comenzó su expansión global y llegó en 2014 a Europa.

La Clave del éxito de Keller Williams es ofrecer a los agentes Formación y Coaching constante para ayudarles a dar el mejor servicio posible a sus clientes. Entrenamiento regular en la Universidad KW, la tecnología de vanguardia, las últimas herramientas de marketing y la experiencia de miles de personas, proporcionan un valor incalculable a los clientes que quieren estar asesorados por un agente inmobiliario honesto, bien formado y que sabe que tiene que anteponer los intereses de su cliente a los suyos propios. Somos una marca que permanece detrás de nuestros agentes - no delante de ellos!

OUR HISTORY

Keller Williams Realty is a Real Estate Franchise Company. Founded by Gary Keller and Joe Williams in Austin (USA) in 1983, it has become in 2015 the Realestate Company with the most Real-estate Agents in the world (more than 130,000 agents around the globe). KW is reshaping the landscape of the global real estate industry with its unique modeles of success.

In 1991, KW began franchising, In 1998 it opened its first international franchise in Canada. In 2012, KW began its global expansion and in 2014 it reached Europe.

The key to success of Keller Williams is in providing agents with ongoing training and coaching to help them provide the best possible service to its customers. Regular train- ing at the KW University, cutting-edge technology, the latest marketing tools and the experience of thousands of people, provide invaluable to customers who want to be advised by an honest, well-trained real estate agent who knows to put the interests of his client before his own. We are a brand that stands behind our agents - not in front of them!