



Tu Real Estate

www.ture.es

INMOBILIARIA - SEGUROS
REAL ESTATE - INSURANCES

.El.
viaje_{del}
vendedor

EL VIAJE DEL VENDEDOR

Gracias por elegir Tu Real Estate como acompañante en tu viaje para la venta de tu casa. En este folleto vamos a explicar cómo vamos a trabajar para vender tu casa. Primero una corta presentación de Tu Real Estate

TU REAL ESTATE

La empresa nació en agosto 2021 y desde entonces hemos ayudado a mucha gente, tanto a vender su casa como a comprar la casa de sus sueños. Yo me llamo Niklas Löfroth, soy de origen sueco, pero llevo en España más de 25 años. He trabajado en un poco de todo, desde fregar platos hasta abrir una oficina para banca privada. Mis últimos empleos fueron como encargado de alquileres vacacionales en Alfaz del Sol durante 8 años, trabajando después para Fastighetsbyrå, donde me formé como agente inmobiliario. He seguido continuando con mi formación, soy agente registrado con número 882, con todos los permisos y seguros en regla. Nuestra filosofía de trabajo es la transparencia, cercanía y profesionalidad. Estamos orgullosos de poder decir que estamos con nuestros clientes hasta que no nos necesiten más.

PRIMER PASO

Para que podamos realizar nuestro trabajo adecuadamente, y aconsejar de manera correcta no solo a ti, sino también a los compradores, es importante que recibamos la siguiente documentación;

- Número de identificación de los propietarios (DNI, NIE, Pasaporte...)
- Escritura completa o al menos las 10 primeras páginas, para aclarar propietarios, descripción oficial, referencia catastral...
- IBI, Basura
- Recibo de la comunidad (si corresponde), nombre del administrador y si hay alguna derrama aprobada
- Si hay Certificado energético y cédula de habilidad
- Si hay hipoteca
- Durante el proceso necesitamos tener facturas de suministros (luz, gas, internet etc)

Estos documentos no los compartimos con nadie, sin autorización previa.

Finalmente, nuestra comisión es 5 % +IVA, mínimo 5000 euros+IVA

NUESTRA MANERA DE TRABAJAR

Para nosotros es importante que TU sientas que estás informado a lo largo de todos los pasos del proceso. Por eso, la empresa se llama Tu Real Estate, porque TU eres el protagonista. Nuestros reportajes de la vivienda los hace un fotógrafo profesional y no publicamos antes de tener tu aprobación. En los reportajes que hacemos no se trata únicamente de fotos, sino también un tour VR (es decir que el cliente puede ver la propiedad como si estuviera andando por tu casa) y en algunos casos fotos con dron. Nosotros informamos antes de las visitas con clientes, y tras la misma informamos sobre las impresiones, tanto negativas como positivas. De esta manera podemos trabajar juntos para detectar si hay algo que se pueda cambiar para que sea más fácil vender la vivienda.

Cuando recibimos una oferta, independientemente de la cantidad, te informaremos e indicaremos cuánto recibirás después de la comisión y gastos varios. De esta manera será más fácil para ti tomar la decisión adecuada.

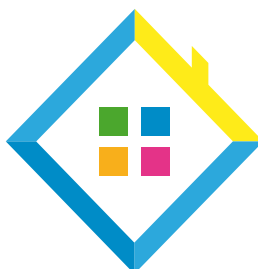
Las viviendas que tenemos a la venta las compartimos con todos nuestros colaboradores. Lo más importante es vender tu casa a un precio con el que estés satisfecho y en un tiempo adecuado.

Finalmente quiero mencionar la opción de exclusiva compartida, que entiendo que hará tu etapa como vendedor más fácil. Estas con las características más importantes:

- Únicamente una persona de contacto
- Colaboramos con todas las agencias
- En los portales aparecerá sólo un anuncio, con fotos profesionales, lo que da una impresión más seria a los clientes y evita que haya múltiples anuncios y precios.
- Una persona controla las visitas y sabe si hay más de un interesado. Esto puede resultar en rondas de ofertas y que finalmente vendamos la casa por un precio más alto
- Tiempo limitado de la exclusiva; 6 meses o un año
- Para las viviendas que tenemos en exclusiva hacemos de manera gratuita una tasación bancaria, lo que es un valor añadido importante. El valor de tasación lo incluimos en los anuncios, para subir la calidad de las visitas, y facilitando una información muy valiosa al comprador que necesita hipoteca
- Si tenemos exclusiva compartida, podemos invertir más dinero en publicidad y posicionamiento

EL VIAJE

- Acordamos las condiciones para la venta de la vivienda
- Reportaje fotográfico
- Recoger la documentación de la vivienda
- Firmar mandato de venta
- Hacer anuncio y aprobación
- Publicar
- Visitas
- Oferta, y si aceptada:
- Reserva para que el comprador pueda comprobar la situación legal y física de la vivienda
- Contrato de arras y acordar fechas de Notaría
- Solicitud para certificado energético y cedula de habitabilidad
- Notaría
- El viaje ha terminado, pero es importante recordar que estamos hasta que no nos necesites más.



Tu Real Estate

Avda. País Valencia 43 · 03580 Alfaz del Pi · Tlf: +34 654 62 84 52

www.ture.es

Nº Registro RAICV 0882