



ATRIBUTO JBM		BENEFICIOS PARA EL PROPIETARIO
PLAN DE MARKETING		<p>Elaboramos un plan de marketing personalizado para vender tu propiedad con éxito.</p> <p>Tras analizar las características particulares de tu propiedad y su entorno, ponemos a tu disposición nuestros recursos de marketing y experiencia para diseñar el mejor plan escogiendo las acciones más apropiadas y así conseguir retorno en las posibilidades de venta.</p>
VALORACIÓN DE MERCADO		<p>Herramientas de última generación y nuestra experiencia nos permiten rastrear el mercado, tanto propiedades a la venta como transacciones reales a partir del Registro de la Propiedad, y así poder establecer el valor de mercado, es decir, el precio más alto que un comprador preparado está dispuesto a pagar en este momento por tu propiedad. Evitamos que te equivoques en la fijación del precio.</p>
CARTERA REDUCIDA		<p>Cada agente trabaja con un máximo de 10-15 propiedades al mismo tiempo, por lo que el grado de compromiso y motivación son muy altos, invierten todos sus recursos para conseguir la venta de tu propiedad.</p> <p>Este trato exclusivo hace que el agente se convierta en tu persona de confianza, tu representante y único interlocutor. Ganarás tiempo y seguridad, al definir contigo la mejor estrategia de venta junto al debido plan de comunicación.</p>
FOTOGRAFÍA PROFESIONAL		<p>El reportaje fotográfico es determinante para enamorar a primera vista con imágenes impresionantes de tu propiedad, ya que los compradores hacen su primer filtro basándose en las fotos. Encuadrar correctamente y aprovechar la luz del inmueble aumentará su valor y conseguirá más visitas.</p> <p>Contar con fotografías profesionales hará que tu propiedad sea más atractiva, se seleccione como favorita y más personas deseen verla.</p>
REALIDAD VIRTUAL		<p>La visita virtual es una herramienta que permite simular una visita a un lugar diferente al que nos encontramos. Lo más avanzado es hacerlo mediante un proceso de inmersión donde el usuario utiliza unas gafas VR de visión 360°, provocando la sensación de estar dentro de tu propiedad. Con esta técnica conseguimos evitar desplazamientos y poder preseleccionar con toda la información necesaria las propiedades a visitar, aumentando la eficiencia.</p>
EL PUNTO DE VENTA		<p>Tu propiedad tendrá la máxima visibilidad gracias a la excelente ubicación de nuestros puntos de venta.</p> <p>No solo será visible a través de Internet, además estará expuesta en un escaparate físico situado en una de las principales calles de la ciudad y con mayor tránsito peatonal.</p> <p>Multiplicamos los canales de entrada para favorecer la atracción de interesados en la compra de un inmueble.</p>

<p>WEB CORPORATIVA</p> 	<p>Disponemos de nuestra propia página web, donde publicar tu propiedad con todo lujo de detalle. Mediante el uso de técnicas avanzadas de marketing digital conseguimos un buen posicionamiento SEO gracias a la constante difusión en redes sociales. Además del reportaje fotográfico y la descripción pormenorizada, incluimos la geolocalización exacta de la propiedad y en su caso el tour virtual o video comercial.</p>
<p>PORTALES INMOBILIARIOS</p> 	<p>Tu propiedad estará publicada en los principales portales inmobiliarios profesionales. En base al plan de marketing desarrollado destacaremos el anuncio y aplicaremos técnicas avanzadas para mejorar su aspecto, posicionamiento y visibilidad. Además, nuestro sistema garantiza que todas las solicitudes de información sean gestionadas en un máximo de 24 horas.</p>
<p>BASE DE DATOS</p> 	<p>Valiéndonos de nuestra experiencia y el software adecuado contamos con una amplia base de datos de clientes demandantes cualificados, que ponemos a disposición de la propiedad desde el primer momento. En el mismo instante en que la propiedad sale al mercado, todos los clientes cuyas preferencias son coincidentes están informados y procedemos a su seguimiento.</p>
<p>SERVICIO MLS</p> 	<p>Lograrás la mayor difusión posible, ya que con un solo interlocutor un gran número de agentes ofrecerán y podrán vender tu propiedad sin que eso suponga un aumento de los honorarios, con total transparencia y responsabilidad. Tendrás un representante que coordinará el trabajo de un gran equipo con acceso a la información de manera uniforme.</p>
<p>FILTRADO DE VISITAS</p> 	<p>Sólo visitarán tu propiedad interesados que hayan pasado por la cualificación y evaluación previa de un profesional. Evitamos la interferencia de curiosos, seleccionando sólo a potenciales compradores. Además, asesoramos en la obtención del préstamo hipotecario tras analizar su capacidad financiera. Tu propiedad está en nuestras manos, no pierdes tu tiempo.</p>
<p>NEGOCIACIÓN</p> 	<p>La vinculación personal con una propiedad no es positiva para vender, lo mejor es confiar este cometido a un profesional con experiencia, nosotros representamos tus intereses y negociamos por ti. Estamos preparados para resolver cualquier duda, manteniendo muy alto el interés del comprador y conseguir un acuerdo final lo más rápido y eficiente posible. Trasladamos todas las ofertas razonables, respondiendo a las objeciones, siendo sensibles y flexibles a las preocupaciones legítimas del comprador.</p>
<p>PLAN DE COMUNICACIÓN</p> 	<p>Estarás puntualmente informado durante todo el proceso de comercialización. A través de nuestro CRM de gestión programaremos una secuencia de mensajes informándote sobre las diferentes acciones que llevemos a cabo cumpliendo el plan trazado. Además, serás informado de cada visita a la propiedad, incluyendo el correspondiente reporte con el resultado obtenido en la misma.</p>

ASESORAMIENTO JURÍDICO	<p>Ponemos a tu disposición los contratos adecuados para prever los conflictos, ya que conocemos la legislación en materia de compraventa y las obligaciones que surgen de los diferentes negocios jurídicos que pueden utilizarse para vender tu propiedad.</p> <p>De esta forma evitas tareas que consumen mucho tiempo, ganando seguridad y los beneficios de la experiencia añadida de un profesional, que te ayudará a vender tu propiedad con total tranquilidad.</p>
	<p>Al vender una propiedad existen una serie de gastos que debes tener en cuenta y que servirán para hacerte una idea más concreta del beneficio neto que obtendrás.</p> <p>Notario, impuestos municipales, cancelación de hipoteca y ganancia patrimonial en IRPF son los principales gastos que se devengan a cargo del propietario en una compraventa.</p> <p>Como expertos en operaciones inmobiliarias, te informamos desde el primer momento de todos los detalles.</p>
ASESORAMIENTO FISCAL	<p>El asesoramiento financiero a compradores es un servicio más al propietario, ya que aumenta las posibilidades de llevar a éxito la operación. Mediante un asesoramiento personalizado, se evalúa la capacidad de endeudamiento del comprador, se ofrecen alternativas comparando diferentes ofertas gracias al conocimiento del mercado, se consiguen las mejores condiciones y, en resumen, se optimiza el proceso, ahorrando tiempo y esfuerzo.</p>
	<p>Todo empieza antes, por lo que ya tenemos toda la documentación necesaria para la firma de la escritura de compraventa relativa a la propiedad desde el momento en que cerramos el acuerdo de comercialización.</p> <p>También nos encargamos de supervisar la documentación relativa al comprador para evitar incidencias en el acto.</p> <p>Te acompañamos en todo momento haciendo que el trámite sea más fácil y sobre todo sin sorpresas.</p>
CONSULTORÍA FINANCIERA	<p>Trabajaremos para cumplir con el mandato desde el primer momento, pero nuestro derecho al cobro de los honorarios coincidirá con la firma de la escritura de compraventa, es decir, sólo cuando hemos conseguido el éxito del encargo.</p> <p>La inversión durante el proceso de comercialización para llevar a cabo todas las acciones planificadas es por cuenta y riesgo de la agencia.</p>
