

# LA GUÍA DEL BUEN VENDEDOR



**MR BY MÓNICA RESINO**  
Expertos en Gestión Inmobiliaria Exclusiva

La venta de tu inmueble es un momento y una decisión de vital importancia para ti, y también para nosotros.

Al confiar en MR by MÓNICA RESINO te aseguramos el asesoramiento a lo largo de todo un proceso tan complejo como es la venta de un inmueble.

Ponemos a tu disposición todas las herramientas y tecnologías más avanzadas del sector así como nuestro conocimiento y profesionalidad para que sepas que tu inmueble **“está en las mejores manos”**. Permitiéndote estar tranquilo en las distintas fases que conllevará la operación.

# ¿CUÁLES SON LOS MOTIVOS QUE TE LLEVAN A VENDER?

---

*La vida está llena de cambios y las mudanzas siempre suponen un nuevo comienzo. ¿Estás pensando en vender tu vivienda, pero no sabes ni por donde empezar?*

Para facilitarte el proceso un poco, hemos recopilado algunas de las claves para vender.

## ¡COMENZAMOS!

A lo largo de nuestra vida puede que necesitemos cambiar de vivienda por diferentes motivos.

Por eso mismo, en MR by MÓNICA RESINO vamos a estar a vuestro lado cualesquiera que sean las motivaciones principales para vender una vivienda en Madrid:

- **Viviendas con mejores prestaciones.**
- **Motivos económicos.**
- **Mudarse a otra ciudad.**
- **La familia crece**
- **Los hijos se independizan**

# FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VENTA DE TU CASA

---

Cuando decides dar el paso de vender tienes que tener en cuenta los factores que influyen en la venta.

## EL PRECIO

Uno de los puntos claves para vender un inmueble es el precio.

Cuando uno pone su vivienda a la venta debe fijarse en el precio real del mercado, realizando un análisis de la zona y siempre fijándose en los pisos que hay a la venta alrededor del nuestro, averigua qué precios se están ofertando.

## UBICACIÓN

Este es el factor que más afecta al valor de tu vivienda.

Dentro de un mismo barrio existen zonas con diferentes valoraciones para los compradores.

También influyen la orientación, la altura y la planta.

## CONSERVACIÓN

Las condiciones en las que se encuentre la propiedad afectará directamente al precio y a la velocidad de venta.

Por lo tanto, el estado de conservación, su presentación, el estado de limpieza, la eliminación de olores y su despersonalización y otros cambios pueden suponer la frontera entre recibir ofertas desde el primer día y quedarse de brazos cruzados esperando a que llame alguien.

## MARKETING

La primera decisión de marketing que debes tomar es la elección de la agencia inmobiliaria adecuada. Confía en inmobiliarias con mucha experiencia en el mercado y dentro de ellas, elige la que mejor se adapte a tus necesidades.



## ACUDIR A LA AGENCIA INMOBILIARIA ADECUADA

---

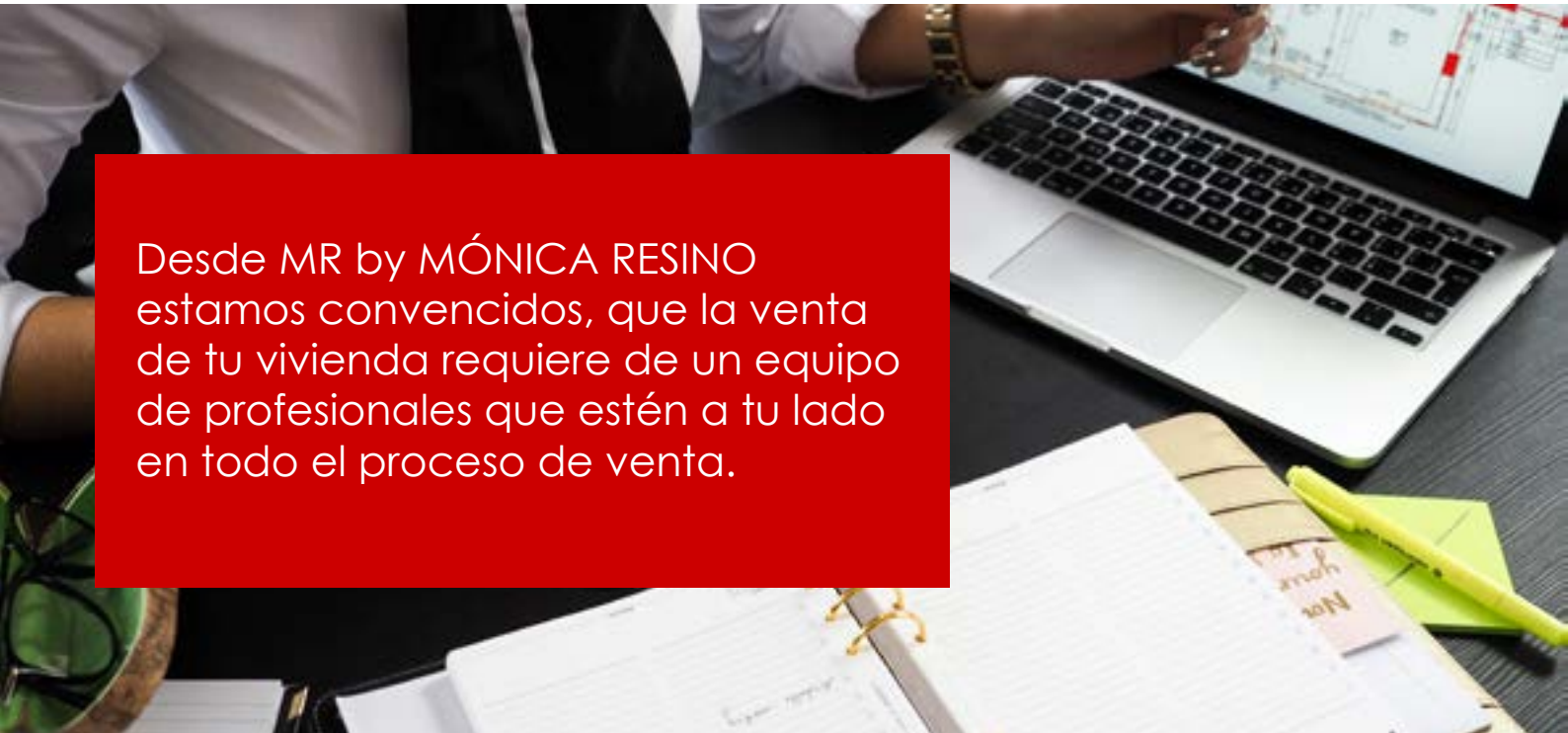
Si estás pensando en vender tu piso probablemente te has planteado con qué inmobiliaria hacerlo. Conseguir un buen agente inmobiliario, es sin duda, una de las decisiones más importantes para tener éxito a la hora de vender tu vivienda.

En MR by MÓNICA RÉSINO llevamos trabajando 20 años en el sector, y conocemos todas las herramientas disponibles en el mercado para llevar a cabo la venta de tu vivienda con éxito.



# ¿POR QUÉ ACUDIR A UN AGENTE INMOBILIARIO?

---



Desde MR by MÓNICA RESINO estamos convencidos, que la venta de tu vivienda requiere de un equipo de profesionales que estén a tu lado en todo el proceso de venta.

–Alto conocimiento y entendimiento del sector.

–Conoce las zonas mejor que la palma de su mano.

–Además de ofrecerte todo el asesoramiento que necesites, elaboran un plan personalizado para ti.

–Actúan siempre bajo la ley, con conocimiento de la normativa legislativa vigente.

–Realización de todos los contratos.

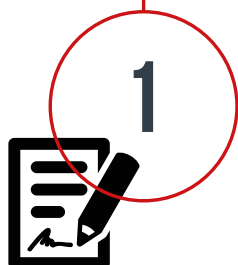
–Consigue la venta en el menor tiempo posible al mejor precio de mercado.

# EL PROCESO DE VENTA CON MR by MÓNICA RESINO

---

## PRIMERA VISITA Y ASESORÍA GRATUITA

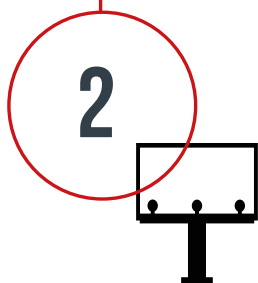
---



Valoración Comercial y en su caso, firma de Exclusiva de Gestión.

## PROMOCIÓN

---



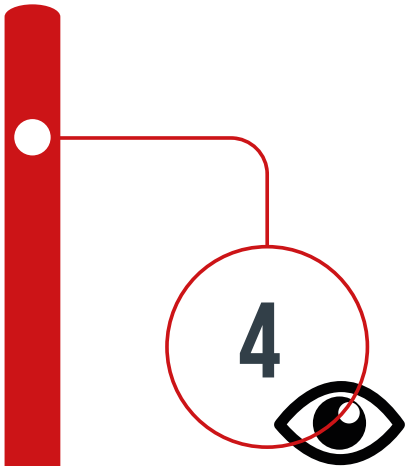
Carteles, 138 portales nacionales e internacionales, 2 redes MLS, +100 colaboradores, nuestra web, redes sociales y nuestra cartera de clientes e inversores.

## GESTIÓN DE CONTACTOS

---



Presentación de clientes interesados.



## VISITAS

---

Programación de visitas profesionales y acompañamiento a clientes.



## NEGOCIACIÓN

---

Asesoramiento en la negociación para conseguir el éxito de la operación.



## DOCUMENTACIÓN

---

Verificación de la documentación necesaria para la consecución de la operación.



# FACTORES MR by MÓNICA RESINO DETERMINANTES A LA HORA DE VENDER UN INMUEBLE

---

1

**DETERMINACIÓN DEL PRECIO CORRECTO.** Fijar el precio correcto es una decisión fundamental a la hora de vender una casa de la forma más rápida y el precio óptimo de mercado.



Es importante recordar que el precio de mercado no lo fija la voluntad de una sola parte si no el propio mercado, por lo que para no perder tiempo ni dinero es esencial tener el conocimiento y las herramientas para encontrar el importe adecuado.

–Si el precio en el que se pone a la venta el inmueble es **demasiado alto**, no habrá interés ni visitas.

–**Si está por encima del mercado:** tendremos alguna visita, pero no ofertas.

Los compradores preguntan: ¿Cuánto lleva la casa en venta?

Conforme pasa el tiempo, la vivienda se va devaluando y termina vendiéndose por debajo del precio de mercado.

–Si el **precio está ajustado al mercado:** habrá muchas visitas. Los compradores estarán muy motivados y se producirá una venta rápida y en su precio.

En cualquier caso, el precio al que se pone en venta una casa es una decisión que, tras haber recibido la asesoría de MR by MÓNICA RESINO, solo puede tomar el propietario.

2

## ADECUACIÓN DE LA VIVIENDA/HOME STAGING.

La correcta presentación de una vivienda hace que los posibles interesados se sientan enamorados de la vivienda en el primer contacto que tienen con el inmueble.

En MR by MÓNICA RÉSINO, contamos con distintas empresas y profesionales que con recursos encajados a distintos presupuestos pueden facilitar esta labor.



3

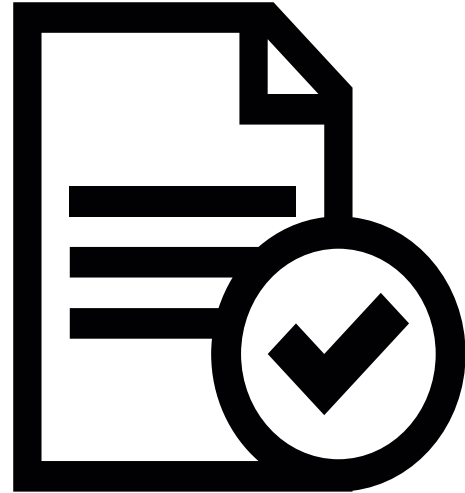
**ZONA.** La zona donde se encuentra el inmueble que queremos vender no se puede modificar.

Por lo tanto, es fundamental conocerla perfectamente, saber los pros y los contras, conocer la competencia de otros inmuebles y aprovechar esa información a la hora de poner en venta nuestra casa, tanto para fijar el precio correcto como con el propósito de adecuarla para que sea la más atractiva.



4

**DOCUMENTACIÓN DE LA VIVIENDA AL DÍA.** Los compradores agradecerán la máxima cantidad de información y documentación acreditativa de la vivienda. Ten preparado cómo mínimo, facturas de la luz y agua, recibos de IBI y de comunidad de propietarios, escrituras de la vivienda y facturas de obras que hayan mejorado la vivienda.

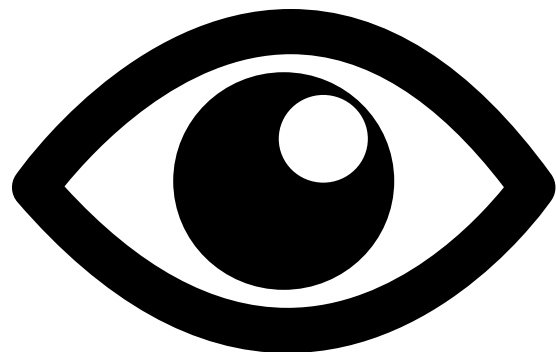


Además, tener esta documentación preparada y analizada nos ayuda a una correcta viabilidad de la operación, sin errores y conflictos de última hora.

5

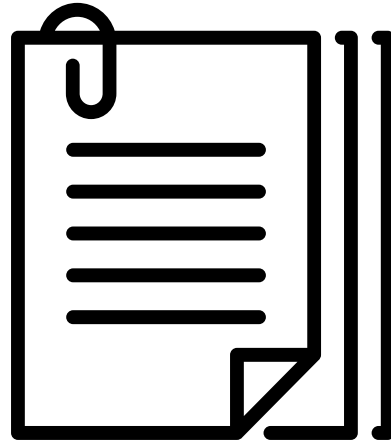
**FACILITAR LAS VISITAS.** Es muy importante que cada vez que surja la posibilidad de realizar una visita, ésta se realice.

En MR by MÓNICA RESINO contamos con un servicio 7/24 que permite dar cobertura ininterrumpida a cualquier posible interesado en la compra de nuestras viviendas en gestión.



6

**PLAN DE MARKETING.** Este último, es labor fundamental del profesional inmobiliario, del experto en la materia que ha de diseñar un correcto y elaborado plan de marketing, una publicidad adecuada a las características de cada vivienda o inmueble que se quiera vender.



En MR by MÓNICA RESINO llevamos trabajando 20 años en el sector, y conocemos todas las herramientas disponibles en el mercado para llevar a cabo un perfecto plan de marketing y publicidad, siempre con la ayuda y consentimiento de nuestros clientes.

# Plan de Marketing MR

1 Valorar el inmueble asesorándote del mejor precio en función a un estudio realizado por uno de nuestros expertos inmobiliarios.

2 Hacer un reportaje fotográfico profesional de la propiedad y visita virtual para facilitar su puesta a la venta y su presentación a los posibles compradores.

3 Realización profesional de un plano de la vivienda, incluyendo si fuera necesario posibles opciones de distribución.

7 Emitir un informe mensual resumen de las gestiones realizadas durante el periodo junto con sugerencias de posibles acciones a tomar.

6 Establecer un control de las personas que visiten su vivienda por medio de hojas de visita, informándote de los resultados cada vez que se realicen las mismas.

5 Seleccionar entre los interesados, aquellos que tienen intención y posibilidades reales de compra, antes de invitarles a visitar su inmueble.

- 4
- Alta en nuestra web en el apartado de destacados.
  - Alta en portales inmobiliarios líderes como Idealista y Fotocasa y además en otros 136 portales inmobiliarios a nivel nacional e internacional, en 61 países diferentes. A través de ellos, promocionamos la venta o el alquiler de los inmuebles de nuestros clientes. Contratando **MR by MÓNICA RESINO**, llegarás más lejos en menos tiempo y siempre respaldado por los mejores asesores.
  - Alta del inmueble para su venta en la red de agencias inmobiliarias de Colabora y MLS (Multiple Listing Service).
  - Notificación de la oferta del inmueble a nuestra cartera de clientes segmentada por tipo de demanda.
  - Notificación de la oferta a nuestra red +100 de colaboradores inmobiliarios.



# SERVICIOS ADICIONALES DE MR by MÓNICA RESINO

---



Folleto flyer donde únicamente aparece publicidad de tu vivienda en venta



Visita virtual realizada por un fotógrafo profesional del portal Idealista.com, para así aumentar posicionamiento.



Certificado Energético.





Cartelería instalada en la propiedad.



Posibilidad de realizar Home Staging por nuestros expertos más adecuados dependiendo de la tipología del inmueble.



Si fuera necesario, facilitar los servicios de expertos en reformas, arquitectura de interiores y presentación del proyecto en 3D.





Si fuera necesario, ayudar al comprador en la búsqueda de la financiación.



Asesoramiento y gestión del contrato y escritura. Te asesoramos para realizar el contrato de arras y la escritura pública de compra-venta.



Y por último, asistencia a la firma de la Escritura Pública y seguimiento en Notaría y Registro.



**¿QUIERES QUE TU CASA SE VENDA EN EL MENOS TIEMPO POSIBLE?**

Contacta con nosotros



**MR BY MÓNICA RESINO**

Expertos en Gestión Inmobiliaria Exclusiva

Paseo de la Castellana 182 Planta 9  
28046 Madrid (Spain)

Email: [mr@mrlujourbano.com](mailto:mr@mrlujourbano.com)

91 266 46 32

[www.mrlujourbano.com](http://www.mrlujourbano.com)