

¿Necesito un agente inmobiliario para vender mi propiedad?

¿Tengo acceso a precios de compraventa reales para poder fijar el precio correcto de mi propiedad sin caer en el error de valorarlo según los inmuebles que están por vender?



¿Soy capaz de posicionar mi inmueble y que no sea uno más a la venta?



¿Soy capaz de resolver conflictos y estoy al día en documentación y legislación de modo que me evite problemas presentes o futuros?



¿Tengo herramientas diferenciadoras que me ayuden a vender?



¿Cuento con una bolsa de compradores reales y colaboradores a los que ofrecer mi inmueble?



¿Soy capaz de negociar de manera efectiva incluso con comentarios negativos del comprador?



¿Tengo conocimientos fiscales para analizar que gastos va a suponerme la venta de mi inmueble?



¿Estoy dispuesto a abrirle las puertas a un desconocido ?



Si no ha respondido Sí a todas las preguntas anteriores cuente con un profesional inmobiliario de confianza, cuente con **OLK GESTIÓN**



Permita que nos presentemos

Soy Verónica Olcoz, Agente inmobiliaria, , Diplomada en Arquitectura técnica, Graduada en Ingeniería de la Edificación. y me gustaría presentaros nuestra empresa

Somos un equipo dinámico y profesional, con más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario y de arquitectura.

Nuestras oficinas en Tafalla presentan una ubicación estratégica para ofrecer nuestros servicios en la zona media de Navarra

Ofrecemos a nuestros clientes un **servicio integral** y adaptado a sus necesidades, desde **la honestidad, la cercanía y la profesionalidad** con el objetivo de que el proceso de venta sea una experiencia sencilla y ágil que cumpla sus expectativas como vendedor.

Usted podrá elegir entre nuestros servicios :

- Gestión integral OLK
- Gestión entre particulares OLK

Además disponemos de nuestro propio departamento de arquitectura con amplia y dilatada experiencia tanto en obra nueva como en rehabilitación, de modo que aportamos un valor añadido a la gestión



Lo que necesita saber para vender su casa

Póngase en contacto con nosotros

Plaza Franciscos de Navarra 7 bajo. Tafalla (Navarra)
948700285 / 659709919 info@olkgestion.com

WWW.OLKGESTION.COM

OLK
GESTIÓN

Un camino por delante

1. Análisis objetivo del mercado
2. Puesta a punto de la vivienda (revisión, home staging, etc..)
3. Análisis de los gastos de la compra venta para ambas partes
4. Verificación del estado de cargas y situación legal del inmueble
5. Establecer precio
6. Realización de reportaje de calidad y planos esquemáticos
7. Definir tu plan de marketing
8. Obtención de certificado de eficiencia energética
9. Gestión de cédula de habitabilidad
10. Lanzamiento de la vivienda al mercado
11. Análisis financiero de posibles compradores
12. Negociación con posible comprador
13. Contrato de reserva y/o arras
14. Entrega de documentos a entidad bancaria y asistencia a tasador
15. Coordinación con entidad bancaria
16. Gestión documental y cita notarial
17. Asistencia post venta

Las claves que todo vendedor debe saber

1 Toma de decisión

- Requiere tiempo y meditación. Es importante analizar con claridad el motivo por el cual se toma esa decisión.
- Los motivos pueden ser variados :
 - Económicos
 - Laborales
 - Familiares.
- Estos factores condicionarán tus decisiones y expectativas futuras e incluso el precio que estás dispuesto a aceptar por ella.

2 La importancia del valor

- El precio de tu vivienda debe ser el justo, de modo que tendrás que eliminar el "filtro emocional".
- Valora tu vivienda en base a ventas reales, no en base a publicaciones que puedas ver en portales inmobiliarios ya que estos inmuebles no se han vendido todavía y su valor de cierre de venta puede ser inferior.
- Este paso es vital para evitar que tu vivienda se "queme" en el mercado y pierda el interés de los posibles compradores

La venta de un inmueble, requiere de un proceso en el que se recorre un largo camino. Conviene tener en cuenta los pasos que se han de dar para avanzar y llegar a un acuerdo satisfactorio.

3

Muestra la mejor cara de tu casa

- Revisa tu vivienda para realizar pequeñas reparaciones de pusta a punto.
- Realiza una limpieza profunda para que todo reluzca.
- Despeja los espacios de muebles innecesarios, y cualquier elemento que entorpezca la armonía visual.
- Aumenta la luz abriendo cortinas y cambiando textiles por colores ligeros y neutros.
- Elimina fotografías y elementos personales.
- Puedes amueblar con elementos sencillos habitaciones que no tengan amueblamiento para recrear un espacio.
- Utiliza ambientador para crear una ambiente agradable.
- Realiza un reportaje fotográfico de calidad

4

Prepara toda la documentación

- Para evitar agobios de última hora, prepara todos los documentos necesarios para comercializar tu vivienda:
 - DNI de los titulares. Acreditación de estado civil en caso de divorcios
 - Escritura de constitución en caso de persona jurídica
 - Nota simple y cédula parcelaria
 - Copia escritura compraventa
 - Recibo de contribución urbana
 - Certificado de comunidad de propietarios
 - Certificado municipal
 - Certificado de eficiencia energética
 - Cédula de habitabilidad
 - Facturas de suministros
 - Otros documentos locales/ provinciales
 - Previsión de gastos (Plusvalía municipal, Incremento de valor patrimonial...)
 - Revisión de cargas de la vivienda
 - Gastos por cancelación de hipoteca si la hubiera

Podemos hacer muchas cosas por ti

En un mercado tan complicado como el inmobiliario, no se trata simplemente de vender tu inmueble, sino de saber gestionar bien la venta de tu inmueble, o lo que es lo mismo, gestionar tu patrimonio de manera efectiva. Nuestro trabajo es global, ya que nos encargamos de : Asesorarte, comercializar, negociar y cerrar las operaciones.

5

Encuentra al comprador ideal

- Esta fase va mucho más allá de recibir llamadas y atenderlas. Es necesario detectar las ofertas más solventes y conocer los procedimientos de negociación de forma correnta y conveniente para cerrar la venta:
 - Atiende a todas las llamadas
 - Dedicar tiempo a cada interesado
 - Responde a sus dudas con precisión ya sean referidas al inmueble, al proceso de venta, a la financiación...
 - Ten en cuenta la disponibilidad de los interesados para realizar la visita
 - Repasa tu vivienda antes de cada visita
 - Acompaña a los interesados durante las visitas y déjales el tiempo que necesiten y espacio para que pueda ver lo que les interesa
 - No mientas nunca
 - No transmitas sensación de tener prisa por vender ni necesidad de hacerlo

6

Prepara los documentos para la venta

- Este paso es vital para la correcta formalización de la venta .
- Previamente a la escritura es necesario preparar un contrato de arras en el que comprador y vendedor se comprometen a formalizar la operación en escritura pública en un plazo concreto y se determinan las condiciones exactas de la venta.
- A partir de este momento se prepararán todos los documentos necesarios para la notaría que ya has ido recopilando y tendrás que coordinarte con la entidad bancaria del comprador para que la operación de compraventa e hipoteca se realice de manera simultánea.
- En caso de que tengas una hipoteca activa, tendrás que coordinarte con tu entidad bancaria para realizar el levantamiento.
- Ten en cuenta los usufructos en caso de que los haya, así como las condiciones exigidas para vivienda de VPO.



Nuestros valores, nuestra seña de identidad



COMPROMISO



PROFESIONALIDAD



HONESTIDAD



GESTIÓN