Presentación de servicios

Teresa Méndez Seijas
Agente Inmobiliario Asociado
RE/MAX Urbe II
637 310 020
teresa.mendez@remax.es
https://www.facebook.com/TeresaMendezAgenteInmobiliaro/

¡Tu satisfacción es mi Misión!
Calle Joaquín Costa 4
46005 Valencia

RE/MAX Urbe oficina número 1 de RE/MAX España 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2014 , 2015 y 2018

Nuestro éxito se basa en hechos…

Tiempo promedio de venta 4 meses.

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

RE/MAX

C/Junta de Montes, 13
Bétera,Valencia
Vendido

C/San Vicente Mártir,
Valencia
Vendido

C/Valencia, 6
Moncada,Valencia
Vendido

C/Alfábega, 2
Valterna,Valencia
Vendido

C/Badía 100
Moncada,Valencia
Vendido

Paseo Nou D'Octubre
Canet d'Enberenguer
Vendido

C/Balien 66
Valencia
Vendido

C/ Poeta Ricardo Valero 12
Alfara del Patriarca, Valencia
Vendido

C/ Puerto Rico 41
Valencia
Alquilado

Tu satisfacción es mi Misión

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

Quiero darle la bienvenida a mi listado de servicios inmobiliarios

Me encantaría ser su asesora personal para cuestiones inmobiliarias que le surjan en cualquier momento.

El asesor inmobiliario que elija, puede cambiar la velocidad con que venda su casa y el precio que de ella obtenga.

Le invito a que lea este dossier y me llame o escriba preguntando sobre cualquier cuestión.

Estaré encantada de resolver todas sus dudas sobre la venta, alquiler o compra de una propiedad.

Mi idea es que cada cliente lo sea para siempre, por ello me esmero en hacer mejor las cosas, en formarme, en tener los mejores sistemas para poder cumplir con sus expectativas y sobretodo contar con todas las herramientas posibles que me ayuden a cumplir nuestro objetivo.

Trabajaremos juntos como equipo para lograr que su casa se venda o se alquile en el menor tiempo al mejor precio posible.

¡La cooperación y comunicación nos ayudará a conseguir el objetivo!

¿Quién es Teresa Méndez?

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

- Nací en Santiago de Chile. de padres Españoles, llegué a España en el 2005.
- Trabajo en el sector inmobiliario.
- Estudié Programación Informática en la Universidad Federico Santa María.
- En mi carrera profesional siempre he trabajado de cara al público, atendiendo clientes en diferentes negocios.
- A lo largo de mi vida profesional he aprendido a trabajar para los clientes, sobretodo enfocarme a entender y satisfacer sus necesidades .
- Cada cliente es único y quiere ser tratado como tal.
- Trabajo con pocos inmuebles porque considero que los clientes se merecen dedicación, estar informados y decidir las estrategias propuestas. “Saber qué pasa y qué estoy haciendo para vender tu casa”
- Pertenezco a la mayor red inmobiliaria del mundo, uno de los mejores en: Colaboración entre agencias, experiencia en marketing, posicionamiento en redes sociales que todo ello en conjunto hacen que tu propiedad esté controlada “a la vista” de todos los posibles compradores tanto nacionales como internacionales.
- Puedes seguirme en Facebook

https://www.facebook.com/TeresaMendezAgenteInmobiliaro/

Cada cliente es único

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

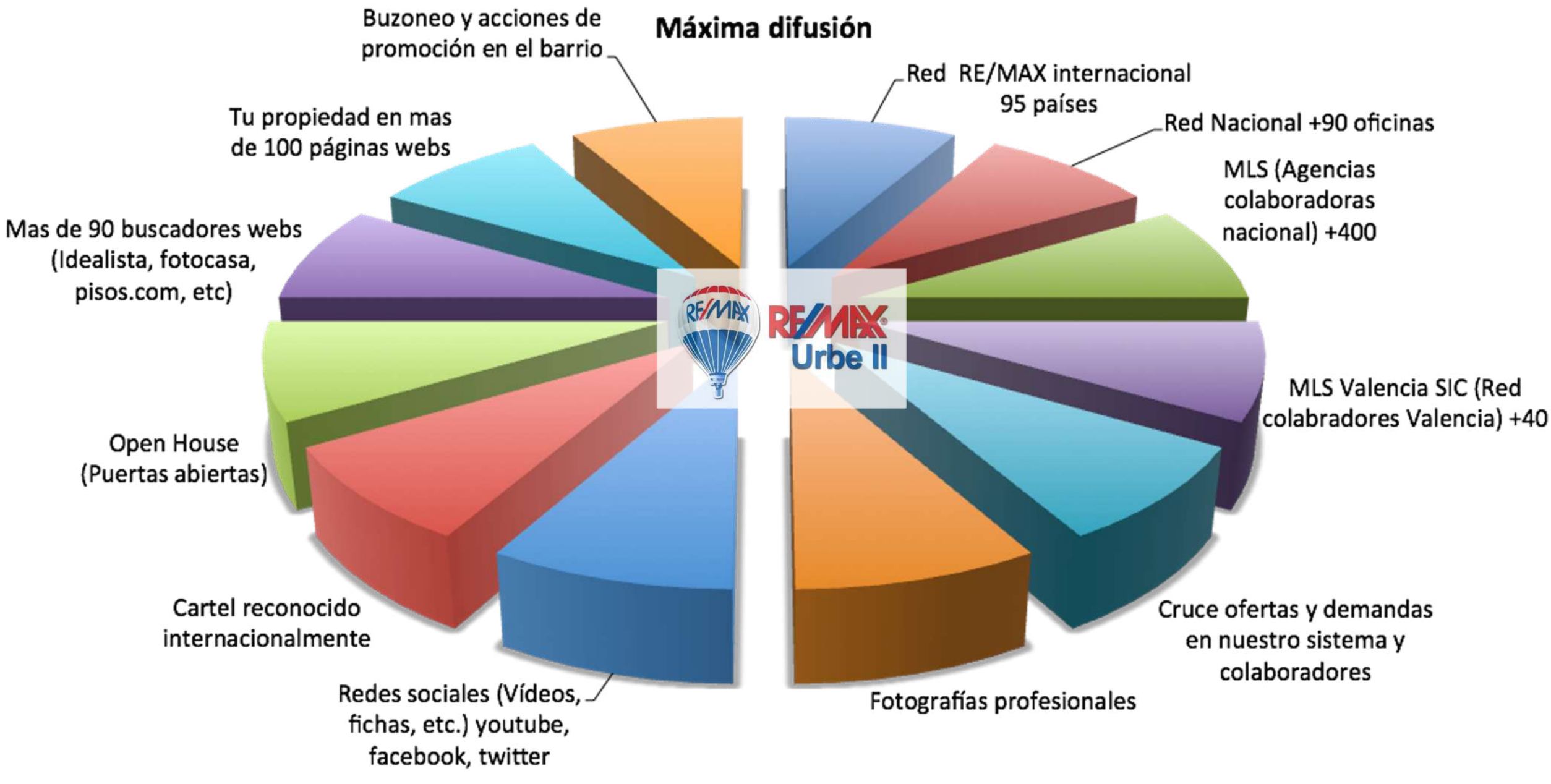
La formación continua y la utilización de las mejores herramientas de marketing son claves para ayudar a nuestros clientes.

RE/MAX URBE II

Tu satisfacción, nuestra misión
25 agentes a tu servicio

El día que ponemos tu casa a la venta:

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario



Plan estratégico

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

Plan de Marketing y Comunicación Integral

- Verificar la información de tu propiedad:
  - Valorar tu propiedad
  - Determinar el precio de venta
  - Definir el mercado objetivo de tu propiedad

- En la propiedad
  - Reportaje fotográfico de alta calidad
  - Cartel
  - Buzoneo vecinos
  - Open House

- Compradores
  - Calificar necesidades vs. La propiedad
  - Verificar solvencia
  - Entregar hoja de características.
  - Destacar beneficios y destacar sus necesidades
  - Ayudar con la financiación
- Asesoramiento y gestión del contrato y escritura, etc.

- Home staging - Asesoramiento para la presentación de tu propiedad:
  - Consejos para que pongas tu vivienda adecuada para la venta

- En Internet
  - Buscadores (+90)
  - Redes sociales (Facebook, twitter y youtube)

- Otros profesionales:
  - Envío de información a otros profesionales MLS
  - más de 150 agencias en Valencia y más de 250 agencias en España)

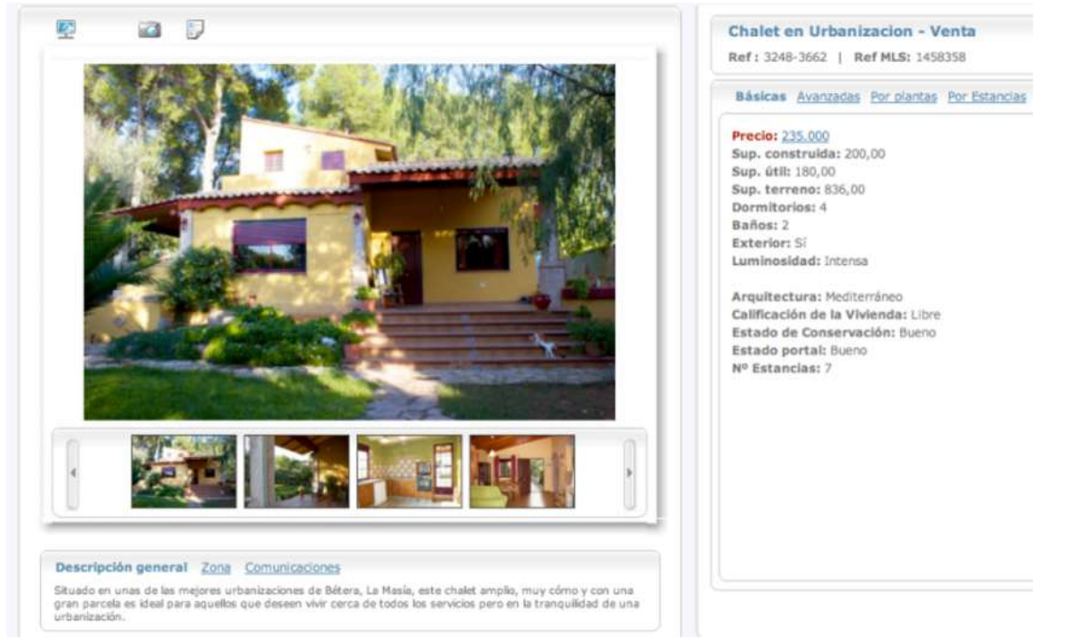
- En el Sistema informático:
  - Envío de información a personas que buscan productos similares

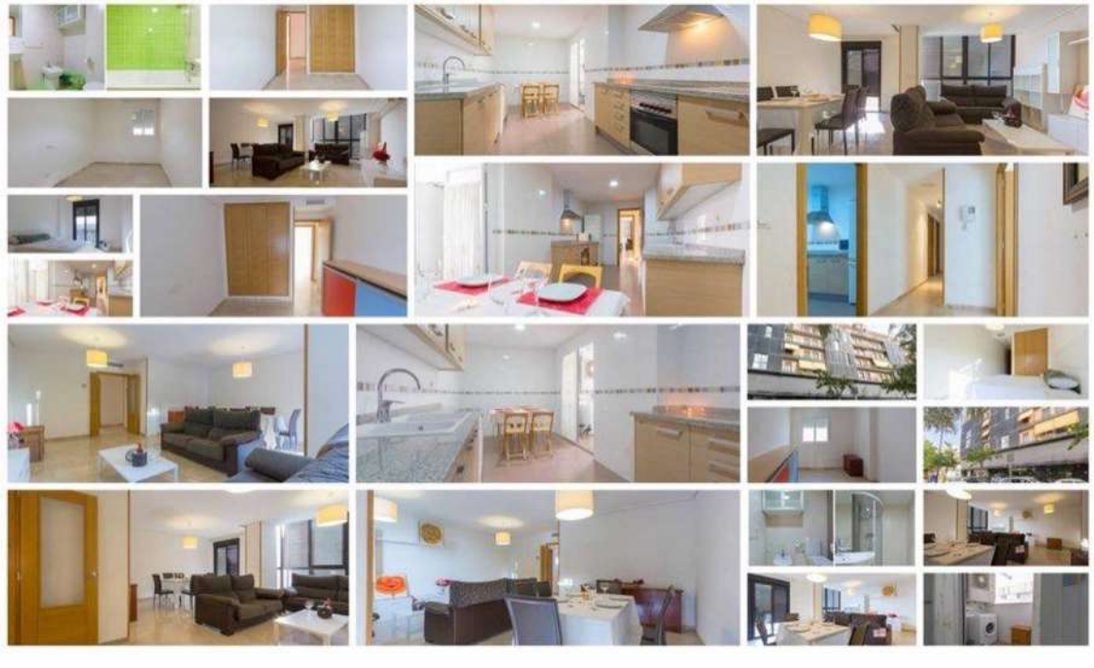
- Comunicación constante:
- Mantenerte informado de todo lo que pasa con tu propiedad

Presencia en Internet

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

- El día que ponemos tu casa a la venta…
  - **Tu Propiedad en +90 buscadores inmobiliarios especializados**
  - En la web de RE/MAX España
  - En la MLS SIC Valencia
  - En mi página personal https://www.facebook.com/TeresaMendezAgenteInmobiliaro/?ref=bookmarks
- Control de tu propiedad
  - Detalles, fotografías, planos, virtual tour, etc.
  - Informe de visitas y acciones
  - Envío de información automática
  - **Cruce de demandas!! (tenemos compradores registrados para tu vivienda)**





Redes Sociales

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

Tener una agencia es importante, pero mas lo es estar bien posicionado tanto en los principales portales inmobiliarios como en los menos conocidos.

- **Destacados en Portales**
- **Constante cambio orden de fotos**
- **Tour virtual**
- **Remarketing digital**
- **Video**

RE/MAX URBE II

Sitio web | Cómo llegar | Guardar | Llamar

4,8 ★★★★★ 26 reseñas de Google

Agencia inmobiliaria en Valencia

Dirección: Carrer de Joaquín Costa, 4, 46005 València, Valencia

Estuviste hace 3 años

Horario: Abierto · Cierra a las 18:00

Actualizado por la empresa hace 2 semanas

Teléfono: 963 53 13 44

Provincia: Valencia

Asesoramiento y Acuerdos

Ofrecer a nuestros clientes el máximo posible

UCI. //ABANCA BS L_bk cajamar CAJA RURAL

Acción legal

Asesoramiento Jurídico y Legal

Protección alquileres

Adelantamos su renta Plus Services

Colaboración con otros profesionales

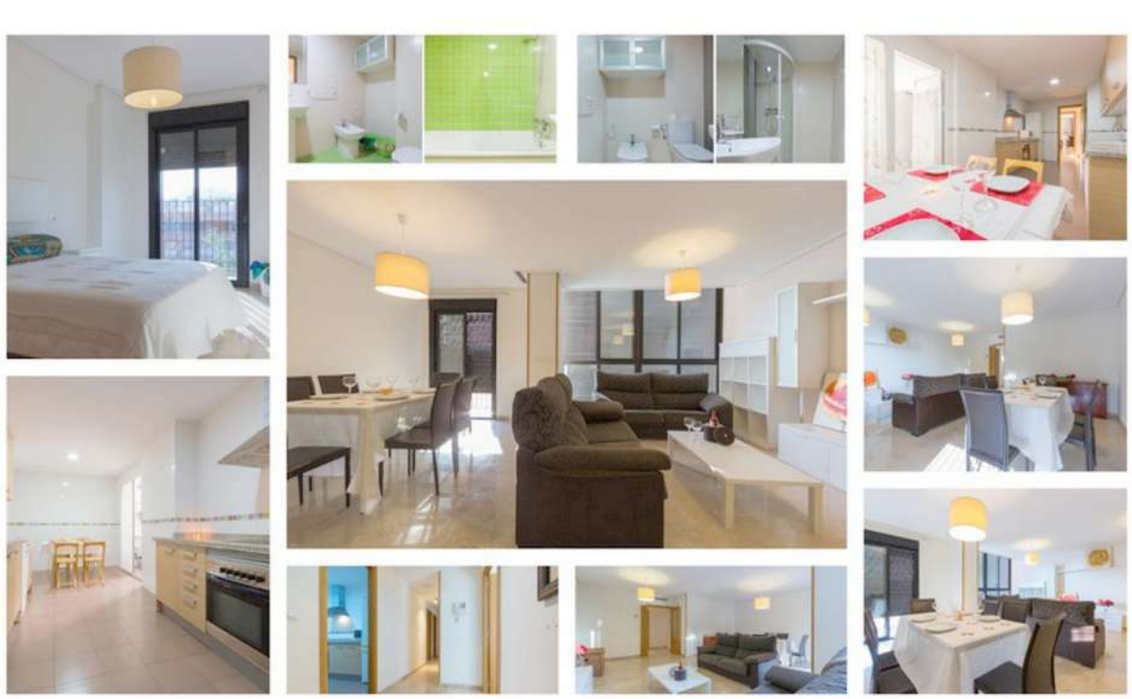
VALENCIA SIC
Servicio Profesional de
Inmuebles compartidos de Valencia

Prepara tu casa

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

- Aquí te mostramos algunas ideas para facilitar este proceso:
  - Despersonaliza: La regla número 1 en la preparación de una casa es despersonalizar. Quitar fotografías personales y reliquias familiares.
  - Reordena: Los hogares muestran mejor cara con menos muebles. Deja sólo lo esencial
- Quita los adornos.
- Quita todo de la encimera de la cocina
- Retira los artículos personales de baño.
- Reorganiza los armarios.
  - Los compradores abrirán los armarios de la ropa y de la cocina.
- Organiza la despensa.
- Pon los medicamentos y artículos personales fuera de la vista.

- Puedes ayudar a conseguir los resultados deseados manteniendo tu casa en las mejores condiciones. No se trata de decorar toda su casa, se trata de reordenar lo que tienes y hacer algunas mejoras para atraer a más compradores.
- ”En un estudio realizado, se comprobó que las casas preparadas para la venta se venden en la mitad de tiempo que las que no lo están.”



Compromiso de servicio

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

- **Valorar tu inmueble** en función de un estudio que tendrá en cuenta: las características precisas del inmueble, las ventas de casas similares en la zona, así como el entorno urbanístico, con el fin de fijar, contigo un precio acorde con el mercado inmobiliario local.

- **Asesorarte para la obtención del mejor precio posible.**

- **Realizar un plan de Marketing para tu inmueble:**
  - Realizar publicidad de tu inmueble en los portales más adecuados.
  - Ofrecer tu propiedad a clientes potenciales que figuren en la base de datos de nuestras oficinas en España.
  - Exposición periódica de tu inmueble en nuestro escaparate.

- **Hacer un foto reportaje y vídeo de tu propiedad** para facilitar su puesta a la venta y su presentación a los compradores en nuestra oficina.

- **Situar carteles en el exterior de tu propiedad** de máxima calidad, siempre que se consigan las autorizaciones necesarias.

- **Establecer un control de las personas que visiten tu vivienda** por medio de hojas de visita, así como la realización de una encuesta a estos compradores potenciales para que sepas su opinión sobre tu propiedad.

#somos RE/MAX URBE II

AGOSTO 2018
OFICINA Nº1
DE LEVANTE por ingresos

- **Asesoramiento para la presentación de tu propiedad** te recomendamos la mejor manera de presentar tu vivienda ante los posibles compradores.

- **Difundir a través del sistema Intranet-M.L.S de la red de oficinas RE/MAX** que es la bolsa de propiedades inmobiliarias donde se cruza información sobre las ofertas y demandas de la clientela y su inclusión en la web corporativa denominada https://asicval.es/

- **Seleccionar entre los compradores más interesados** los que tienen intención y posibilidades reales de compra, antes de invitarles a visitar tu casa.

- **Ayudar al posible comprador en la financiación** si fuese necesario, aconsejándole en la búsqueda de la financiación necesaria.

- **Mantenerte informado regularmente** sobre las gestiones realizadas con tu vivienda, resultado de visitas, publicidad, llamadas y seguimiento de los contactos.

- **Asesoramiento y gestión del contrato y escritura** desde la señalización de la propiedad te asesoramos para organizar y dirigir la firma del contrato de Compra-Venta y de las Escrituras Públicas con nuestros mejores asesores.

- **Asistencia a la firma de la Escritura Pública y seguimiento en Notaría y Registro.**

Estoy preparada

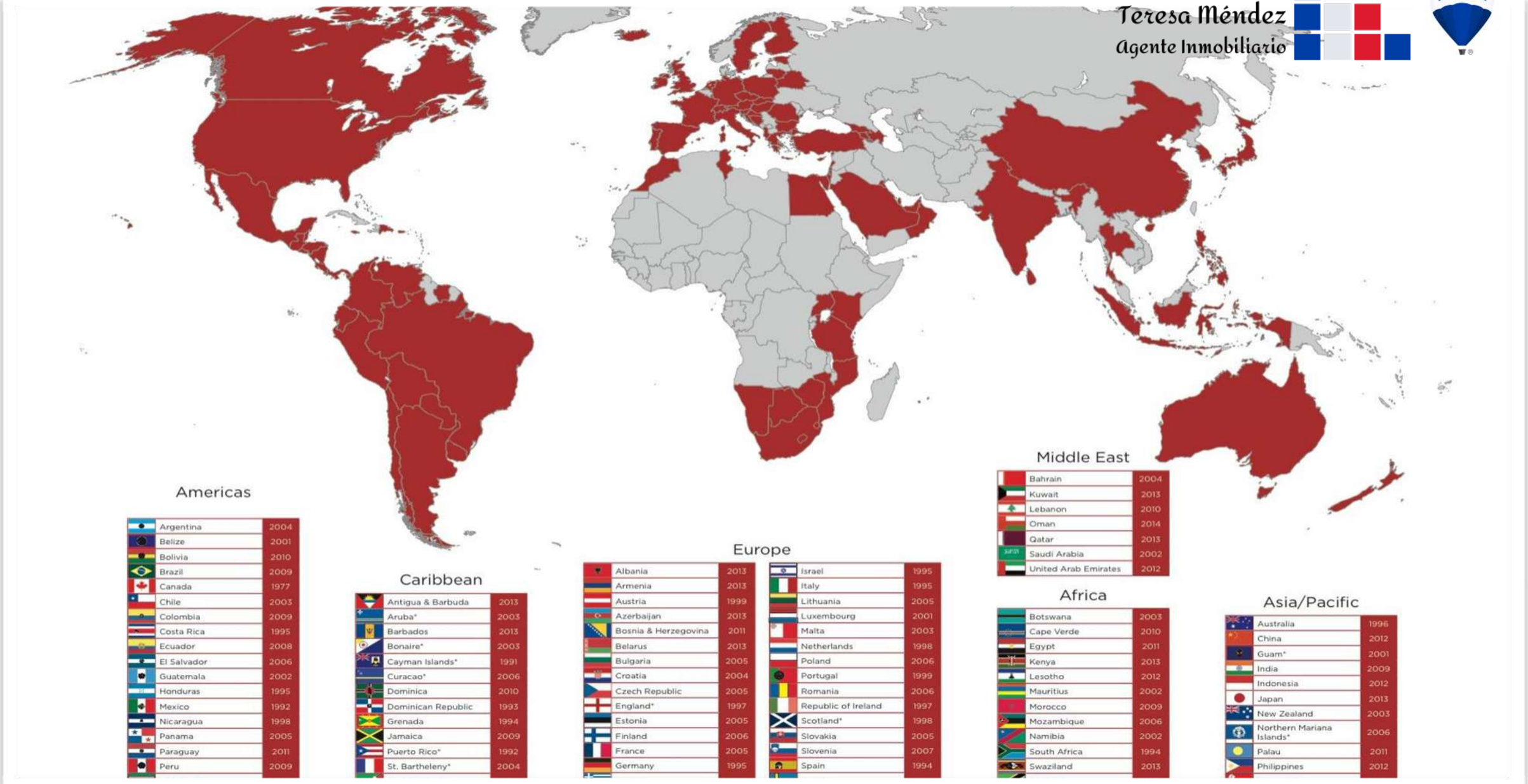
Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

Entiendo que la compra o la venta de tu propiedad te genera dudas, temores, preocupaciones y al mismo tiempo ansiedad. La persona que selecciones para la intermediación en la operación es muy importante para ti por eso, cuando piensas en comprar, vender o alquilar una propiedad debes buscar a un profesional en quien poder confiar.

Mi forma de trabajo se basa en referidos, es decir, gente que me recomienda con gente, es por esto que la satisfacción de mis clientes es mi mejor carta de presentación y esto se refleja en el negocio que recibo en términos de clientes que repiten y en los que me recomiendan.

¡Gracias por tus recomendaciones!

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario



Americas

Argentina	2004
Belize	2001
Bolivia	2010
Brazil	2009
Canada	1977
Chile	2003
Colombia	2009
Costa Rica	1995
Ecuador	2008
El Salvador	2006
Guatemala	2002
Honduras	1995
Mexico	1992
Nicaragua	1998
Panama	2005
Paraguay	2011
Peru	2009

Caribbean

Antigua & Barbuda	2013
Aruba*	2003
Barbados	2013
Bonaire*	2003
Cayman Islands*	1991
Curacao*	2006
Dominica	2010
Dominican Republic	1993
Grenada	1994
Jamaica	2009
Puerto Rico*	1992
St. Bartheleny*	2004

Europe

Albania	2013
Armenia	2013
Austria	1999
Azerbaijan	2013
Bosnia & Herzegovina	2011
Belarus	2013
Bulgaria	2005
Croatia	2004
Czech Republic	2005
England*	1997
Estonia	2005
Finland	2006
France	2005
Germany	1995
Israel	1995
Italy	1995
Lithuania	2005
Luxembourg	2001
Malta	2003
Netherlands	1998
Poland	2006
Portugal	1999
Romania	2006
Republic of Ireland	1997
Scotland*	1998
Slovakia	2005
Slovenia	2007
Spain	1994

Middle East

Bahrain	2004
Kuwait	2013
Lebanon	2010
Oman	2014
Qatar	2013
Saudi Arabia	2002
United Arab Emirates	2012

Africa

Botswana	2003
Cape Verde	2010
Egypt	2011
Kenya	2013
Lesotho	2012
Mauritius	2002
Morocco	2009
Mozambique	2006
Namibia	2002
South Africa	1994
Swaziland	2013

Asia/Pacific

Australia	1996
China	2012
Guam*	2001
India	2009
Indonesia	2012
Japan	2013
New Zealand	2003
Northern Mariana Islands*	2006
Palau	2011
Philippines	2012

RE/MAX Presencia Internacional

Documentos necesarios

Teresa Méndez
Agente Inmobiliario

- Para Iniciar la venta o el alquiler:
  - Encargo de venta e inserción en el Sistema de Exclusivas MLS, firmado por los propietarios (persona natural o sociedad).
  - Fotocopia del DNI de los propietarios o CIF si es sociedad (si actúa por poder, copia del poder).
  - Memoria de calidades (si es obra nueva).
  - Fotocopia del plano del piso.
  - Nota simple del registro de la propiedad (a tramitar por RE/MAX Urbe).
  - Certificado de Eficiencia energética (CEE)
- A entregar en el transcurso del primer mes:
  - Fotocopia de la Escritura Pública
  - Tasación bancaria (en caso de que el propietario tuviese una reciente
  - Fotocopia del último recibo del IBI
  - Fotocopia del último recibo de la comunidad
  - Información a cerca de derramas que se estén abonando y derramas a cometer a corto plazo.
  - Certificado de haber pasado el ITE (El propietario deberá solicitarlo al administrador de la finca).
  - Información sobre banco/oficina que tiene la hipoteca de la propiedad

¡Será un placer ayudarle a Vender o Alquilar su propiedad!