

# RE/MAX

## ANTARES



VERÓNICA IUNGMAN

+34 610 711728

[www.iungman.es](http://www.iungman.es)



# Checklist para Vender tu Vivienda:

## 1. Estado General y Puesta a Punto del Inmueble.

---

- **Limpieza profunda:** El inmueble debe estar limpio, ventilado y en perfecto estado para causar una buena primera impresión.
- **Pintura y paredes:** Revisa si las paredes necesitan una mano de pintura, idealmente en tonos neutros.
- **Orden y despersonalización:** Elimina objetos personales (fotos, recuerdos, papeles). El comprador debe imaginarse viviendo allí.
- **Reparaciones pendientes:** Arregla pequeños desperfectos como grifos que gotean, enchufes sueltos, puertas que chirrían o persianas atascadas.
- **Iluminación y mobiliario:** Potencia la luz natural, revisa bombillas y crea espacios despejados, colores claros.

## 2. Documentación Técnica y Legal Necesaria.

---

- **Escritura de propiedad:** Documento que acredita la titularidad del inmueble.
- **Nota Simple Registral actualizada:** Verifica titularidad, cargas o hipotecas. *(a tramitar por RE/MAX).*
- **Certificado de Eficiencia Energética (CEE):** Obligatorio para publicar el inmueble en venta.
- **Cédula de Habitabilidad (si aplica en tu comunidad):** Confirma que la vivienda cumple con los requisitos mínimos.
- **Últimos recibos pagados:** Suministros (luz, agua, gas) e IBI al día.
- **Certificado de la comunidad:** Acredita estar al corriente en pagos de comunidad.
- **DNI del propietario:** Identificación válida del titular o autorización legal si actúas en su nombre.
- **ITE (Inspección Técnica del Edificio):** Obligatoria si el edificio supera la antigüedad que marca la normativa local (habitualmente 30-50 años).

## 3. Preparación para la Comercialización.

---

- **Autorización para promoción:** Firma del documento que nos permite promocionar tu vivienda.
- **Consentimiento para reportaje fotográfico y video profesional:** La presentación visual es clave para destacar frente a otras propiedades.
- **Home Staging opcional:** En algunos casos se recomienda mejorar visualmente la vivienda con técnicas de decoración para realizar las fotos y videos.
- **Plano actualizado:** Facilita la comprensión de la distribución. Ideal si se incluye un plano con medidas.
- **Inventario detallado** si se vende con mobiliario o electrodomésticos.
- **Valoración de mercado realista** basada en propiedades comparables

## 4. Preparación para Visitas.

---

- **Disponibilidad flexible:** Acuerda horarios cómodos para mostrar el inmueble sin perder oportunidades.
- **Ambiente acogedor:** Luz natural, temperatura agradable, aromas neutros.
- **Llaves disponibles:** Un juego completo para el agente que facilite las visitas.

## 5. Aspectos Económicos y de Cierre de Operación.

---

- **Asistencia jurídica:** Te acompañamos en cada paso: reservas, arras y firma notarial.
- **Gestión de documentos:** Coordinamos con notaría, comprador, bancos y otros actores para un proceso fluido.
- **Plusvalía municipal (IIVTNU) y gastos de venta:** Te orientamos sobre impuestos y costes asociados a la venta.
- **Honorarios inmobiliarios:** Se pactan previamente con REMAX.

## Pasos hacia el éxito

- **Asesoramiento personalizado y una valoración precisa.**
- **Marketing individual y una exposición convincente.**
- **Compradores potenciales y visitas.**
- **Proceso de venta transparente.**
- **Negociación y cierre del contrato.**

Vender una vivienda con éxito implica lograr un equilibrio entre precio, tiempo y satisfacción.

Nos basamos en un exhaustivo análisis del mercado inmobiliario local y en el público objetivo, se determina contigo el precio de venta poniendo de relieve todo el potencial del inmueble. Cada propiedad es única e irrepetible, con una historia y un valor especial, por eso, se resaltan las características extraordinarias de cada una. Se verifica la información registral y situación legal.

Se desarrolla una estrategia de marketing personalizada para destacar la exclusividad de tu propiedad y se planifican acciones para todo tipo de formato. El enfoque de marketing garantiza que tu propiedad reciba la ubicación y la atención necesaria.

Se presenta tu inmueble en exclusiva en el sistema de intranet **MLS, la bolsa inmobiliaria común española**, donde se cruza información sobre las ofertas y demandas inmobiliarias permitiendo la cooperación entre profesionales inmobiliarios.



El inmueble se publica también en portales inmobiliarios con los que se ha desarrollado diferentes acuerdos.

El objetivo es llegar por diferentes medios a la mayor cantidad de clientes compradores y que estos se imaginen en su hogar desde la primera visita.

Se necesita mucha confianza para permitir que alguien venda tu propiedad. Por eso es clave que juntos recorramos todo el proceso, incluidos los informes de visitas, la coordinación de las iniciativas de marketing y la información relacionada con el contrato. Se trabaja con rapidez, eficiencia y transparencia, transmitiendo las ofertas de compra durante las negociaciones del precio, las últimas novedades y la toda información para la mejor toma de decisiones.

**Con la venta del inmueble y la firma del contrato, ya será parte de tu historia, y si en un futuro deseas comprar, vender o alquilar de nuevo, también estaré encantada de que vuelvas a contar conmigo y toda esta red maravillosa que me acompaña.**



## Vender en Exclusiva - Compartida

**Elegir un contrato de exclusiva compartida tiene muchos beneficios:**

### **Tendrás un único interlocutor:**

Tu propiedad la pueden vender varias agencias, pero tu interlocutor y el responsable va a ser uno y siempre el mismo.

### **Se incrementan las posibilidades de venta:**

Conseguirás un incremento de la visibilidad de tu propiedad y, con ello, multiplicar las probabilidades de venta.

Tu vivienda aparecerá en todas las agencias de la MLS, por tanto, conseguirás una mayor exposición a posibles compradores. Encontrar al comprador ideal será mucho más fácil.

### **Ventas más rápidas:**

Con la exclusiva compartida, aceleras el proceso de venta de tu vivienda. Al incluir tu casa en la MLS tendrás una mayor exposición a clientes potenciales y conseguirás venderla más rápido.

Al estar disponible en varias agencias inmobiliarias, cualquier posible cliente de los asociados a la MLS puede interesarse por tu casa. Una MLS tiene mucho más alcance que cualquier otro medio de anuncio de viviendas en venta.



### **Obtendrás un mayor precio de venta:**

Cuando una vivienda se encuentra en el mercado únicamente en una agencia, el precio de venta es único, lo que supone mayor transparencia para el comprador sin pujas entre inmobiliarias.

El hecho de tener mayor visibilidad ante compradores potenciales se traduce en poder encontrar al mejor, el que te ofrece un mayor valor por tu vivienda.

### **Mayor inversión en marketing:**

Las propiedades con exclusiva compartida se anuncian más y mejor. Se invertirán más recursos, medios y tiempo en su gestión, porque la venta está garantizada. Además tu propiedad entrará en los procesos de marketing de todas las agencias de la MLS, otra herramienta que incrementa las probabilidades de venta al mayor precio.



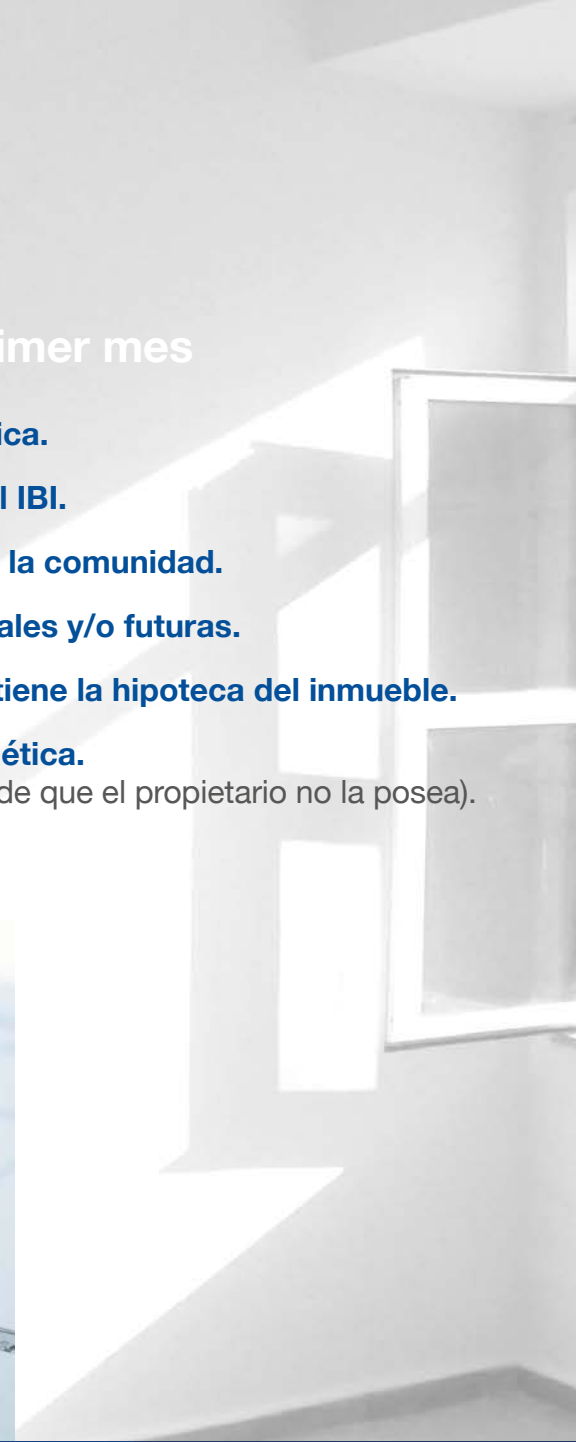
# ¿Qué documentación se necesita?

## Para iniciar la venta

- Encargo de venta e inserción en el Sistema de Exclusivas MLS, firmado por los propietarios.
- Fotocopia del DNI de los propietarios o CIF si es sociedad.
- Fotocopia del plano.
- Nota simple del registro de la propiedad.  
(a tramitar por RE/MAX).

## En el transcurso del primer mes

- Fotocopia de la Escritura Pública.
- Fotocopia del último recibo del IBI.
- Fotocopia del último recibo de la comunidad.
- Información de derramas actuales y/o futuras.
- Información sobre banco que tiene la hipoteca del inmueble.
- Certificado de eficiencia energética.  
(a tramitar por RE/MAX en el caso de que el propietario no la posea).



# Organización líder en el mundo en servicios inmobiliarios.



**Presente en +110 países.**

**+9.100 oficinas en todo el mundo.**

**+144.000 Agentes asociados.**

**Presente en España desde 1995.**


**+160 oficinas.**

**+2.500 profesionales independientes.**

**Un concepto innovador de gestión.**

*Dave y Gail Liniger (dos profesionales del sector inmobiliario) fundaron RE/MAX en 1973, con la idea de que las mejores organizaciones inmobiliarias se construyen gracias a sus Agentes.*

**Hoy en día RE/MAX permanece fiel a la misma filosofía y se ha convertido en la red inmobiliaria más productiva del mundo.**

 | [www.remaxespaña.com.es](http://www.remaxespaña.com.es)  | +34 610 711728  | [veronica.iungman@remax.es](mailto:veronica.iungman@remax.es)



## Una marca sin fronteras. Miles de agentes trabajando para tí en todo el mundo.

La inversión en formación continua es fundamental para mantener y ampliar los conocimientos y especialización de todo nuestro equipo.

Periódicamente realizamos jornadas formativas para cumplir dicho objetivo con el que además aseguramos que el servicio que prestamos sea de calidad y se adapte a la evolución del sector y del mercado inmobiliario actual.

Mientras nosotros hacemos nuestras acciones de marketing y trabajamos con toda una red de agentes para atraer el mayor número de clientes potenciales, tu trabajo será asegurarte de mantener tu casa en condiciones perfectas. Te guiaremos como hacerlo.

**Trabajamos contigo, en equipo, porque tenemos el mismo objetivo.**



## Designaciones de nuestro equipo



El certificado CRS (Certified Residential Specialist) en el ámbito inmobiliario es una certificación otorgada por el **Residential Real Estate Council (RRC)** que reconoce la experiencia y conocimientos avanzados de un agente inmobiliario en el sector residencial.



El término REALTOR® es una marca registrada que identifica al profesional inmobiliario que es miembro de la **National Association of REALTORS®** mediante el cual se comprometen a cumplir un estricto Código Ético y normas de práctica profesional.



- **Club de las Estrellas:** Reconocimiento a los agentes que alcanzan un nivel destacado de producción y servicio al cliente.
- **100%:** Agentes que han alcanzado un alto rendimiento y forman parte de un grupo selecto que cumplen con los estándares más altos de REMAX.
- **Executive:** Liderazgo y gestión destacada en la industria inmobiliaria.
- **Collection:** Excelencia en propiedades de alta gama
- **Commercial:** Destacada labor en venta y gestión de propiedades comerciales.
- **Certified Broker:** Certificación avanzada en habilidades de brokerage.
- **Certified Manager:** Gerentes con habilidades y conocimientos avanzados en gestión inmobiliaria.
- **Certified Collection Specialist:** Especialista en propiedades de alta gama.
- **Certified Transaction Coordinator:** Coordinadores de transacciones con habilidades y conocimientos avanzados en gestión de procesos.

**Estos premios y designaciones demuestran el compromiso de los agentes y brokers de REMAX con la excelencia y la calidad en el servicio al cliente.**





# Así será nuestro camino juntos:

1



## 1ª VISITA

Haré una primera visita para conocer tus necesidades, objetivos, expectativas e inquietudes y ofrecerte información de la zona.

Me presentarás tu vivienda y tomaré datos de ella.

2



## VALORACIÓN

Te presentaré la valoración de tu vivienda y los testigos en los que se ha basado el valor. Te mostraré la situación del mercado y te presentaré todo lo que haremos por vender tu vivienda en el menor tiempo y al precio óptimo de venta obteniendo la mayor rentabilidad posible.

3



## PLAN DE MARKETING Y DOCUMENTACIÓN

Te presentaré un plan de marketing personalizado de tu propiedad, con fotografías profesionales y las más novedosas herramientas de promoción junto con un plan de posicionamiento online y offline.

Además recopilaré toda la documentación necesaria para la venta: Nota simple, IBI, escrituras, ITE...

4



## COMERCIALIZACIÓN Y VENTA

Te presentaré a los compradores interesados en tu vivienda, realizaré las visitas y te informaré semanal y mensualmente del proceso de venta.

5



## OFERTA / NEGOCIACIÓN

Cuando haya un comprador interesado, te presentaré la oferta y si la aceptas, comenzará todo el proceso de cierre, en el caso contrario continuaré con las labores de posicionamiento y representación.

6



## CIERRE DE VENTA

Firmaréis el Contrato de Arras, y en el caso de que el comprador lo necesite, te ayudaré a encontrar la financiación para la compra.

Iremos juntos a la Notaría, y presentaremos todo lo necesario para que la operación se cierre satisfactoriamente.

7



## POST VENTA

Podrás hacer una encuesta de calidad para dar a conocer tu opinión sobre mis servicios.

También te ayudaré en todos los procesos siguientes a la venta de la casa, como mudanzas y/o encontrar una nueva vivienda.



## Somos un equipo que aporta:

Experiencia y conocimiento del mercado.  
Ahorro de tiempo.  
Acceso a una gran red de contactos.  
Negociación experta.  
Asesoramiento profesional.  
Protección legal y financiera.  
Evaluación objetiva.  
Manejo de la documentación.  
Resolución de problemas.  
Tranquilidad y confianza.

## Queremos ser parte de tu:

**HISTORIA**  
**SOLUCIÓN**  
**SEGURIDAD**  
**COMIENZO**  
**LIBERTAD**  
**CAMBIO**  
**CRECIMIENTO**  
**LOGRO**  
**INVERSIÓN**  
**SUEÑO**  
**FUTURO**  
**EXPERIENCIA**  
**OPORTUNIDAD**



Agénda una llamada  
y te contamos más.



**VERÓNICA IUNGMAN**

ASESORÍA Y GESTIÓN INMOBILIARIA

 **+34 610 711728**



CLICK AQUÍ

