MÉTODO DE VENTA INTEGRAL

Mr. House 360º plus

Tu propiedad.
Nuestro compromiso.

Estrategia, presencia y cuidado.
De principio a fin.

By Mr. House Real Estate



Cada propiedad merece su propia estrategia.

Escuchamos tus objetivos, estudiamos tu inmueble y definimos cómo presentarlo, a quién dirigirnos y cómo acompañarte durante la venta.

Un método integral.
Una relación personal.



El valor de hacerlo bien.

01

Precio con criterio

Comercializamos con expectativas alineadas con el mercado. La primera decisión debe tener una base sólida.

02

Compradores válidos

Filtramos capacidad e intención real de compra a corto plazo, con un horizonte de 45 días.

03

Inversión en la venta

Publicidad, tecnología y acciones comerciales orientadas a conectar con la demanda adecuada.

04

Privacidad y control

Centralizamos la información y las visitas, con el nivel de exposición acordado contigo.



El precio también es estrategia.

Estudio de mercado gratuito y sin compromiso para contrastar tus expectativas con la demanda real.

01

Máximo comercializable

Una referencia de salida coherente para explorar las oportunidades del mercado.

02

Comercialización eficiente

La referencia recomendada para orientar la estrategia y la negociación.



26

PORTALES

04

IDIOMAS

Visibilidad con intención.

Fotografía profesional, vídeo, visita virtual y plano 3D. Una presentación cuidada para despertar interés.

Anuncios de pago, mejorados y destacados. Español, chino, ruso e inglés.

Web y redes sociales, publicidad digital, medios escritos y buzoneo.



El comprador adecuado. El siguiente paso.

Primero, la cartera.

Activamos compradores conocidos antes de ampliar la difusión.

Después, el alcance.

Demanda nacional e internacional, colaboradores y gestorías asociadas.

Siempre, el criterio.

Valoramos capacidad y motivación para dedicar las visitas a candidatos reales.

Más de 18 años de relación
con clientes chinos.



Estar.

De verdad.

Un equipo que se implica y un interlocutor para la estrategia. Cercanía en las decisiones que importan.

Nos reunimos contigo, acompañamos a los compradores en las visitas y te asesoramos durante la negociación.

Hasta la firma en notaría.



Hay detalles que lo cambian todo.

Tu tranquilidad forma parte del método. Acordamos qué información publicar y coordinamos la gestión para proteger la privacidad de tu propiedad.

Documentación

Asesoramiento legal, redacción de contratos y certificado de eficiencia energética incluidos.

Financiación

Posible búsqueda para el comprador, sin coste por esta gestión.

Un método.
Todo un equipo.

01 ## Valoración y estrategia

Estudio de mercado gratuito, precio recomendado y asesoramiento comercial durante toda la venta.

02 ## Presentación profesional

Fotografía, vídeo, visita virtual y plano 3D para mostrar el potencial de tu propiedad.

03 ## Difusión y publicidad

26 portales con anuncios TOP de pago, cuatro idiomas, web, redes, publicidad digital, medios escritos y buzoneo.

04 ## Compradores y visitas

Selección de candidatos, coordinación y acompañamiento a las visitas. Asesoramiento y negociación.

05 ## Gestión legal y documental

Asesoramiento legal, redacción de contratos y certificado de eficiencia energética.

06 ## Apoyo a la financiación

Posible búsqueda de financiación para el comprador, sin coste por esta gestión.

07 ## Presencia de principio a fin

Reuniones presenciales, oficinas para reuniones y firmas, gestión centralizada y acompañamiento a notaría.



A éxito.
Con claridad.

Se perciben si se vende el inmueble, una vez firmado en notaría.

4% + IVA

Desde 500.000 €

5% + IVA

Por debajo de 500.000 €

Honorarios contemplados dentro del importe de compraventa.



El tiempo también forma parte del plan.

Un encargo en exclusiva para coordinar inversión, mensaje y visitas con un único criterio.

3	MESES	Pisos y apartamentos	Zonas de alta rotación
6	MESES	Viviendas unifamiliares	Zonas de alta rotación
6-8	MESES	Locales y naves	Zonas de alta rotación
8-12	MESES	Resto de inmuebles y zonas	Según la estrategia acordada

Duraciones orientativas del encargo, concretadas al formalizarlo. Son periodos de comercialización, no una garantía de plazo de venta.

Si aportas comprador durante el encargo

Compensación del 50% de los honorarios pactados para cubrir gastos y trabajos realizados, conforme a las condiciones del encargo.



Más allá de Madrid.

Gestionamos inmuebles en la Comunidad de Madrid y zonas limítrofes.

Y cualquier inmueble premium, en cualquier zona de España.



Mr. House® real estate

Tu próximo capítulo.

Hablemos de tu propiedad.
Definamos cómo acompañarte.

Comunidad de Madrid
y zonas limítrofes.

Prevaloración gratuita
y sin compromiso.

Miguel Ángel Castellanos

Director de Ventas

605 391 749

Llamada o WhatsApp