



Garlan Selection
Personal Real Estate

Plan de Marketing y Comunicación Integral

Gran conocimiento del mercado y de su competencia.



1. Verificar la información de tu propiedad:

- Valorar tu propiedad.
- Conocemos tu competencia.
- Determinar el precio de venta.
- Definir el mercado objetivo de tu propiedad.



2. Home staging - Asesoramiento para la presentación de tu propiedad:

- Consejos para que tenga su vivienda adecuada para la venta, evitándole pérdidas de dinero en la negociación.



3. En la propiedad

- Reportaje fotográfico de alta calidad
- Cartel.
- Buzoneo vecinos.
- Open House.



4. En Internet

- Buscadores (+90)
- Redes sociales (Facebook, twitter y YouTube)
- En portales inmobiliarios y especializados.



5. Otros profesionales:

- Envío de información a profesionales de MLS.
- Red de 20 Oficinas en Zaragoza
- 800 agencias en España.



6. En el Sistema informático:

- Envío de información a personas que buscan productos similares
- Base de datos con más de 5000 clientes.



7. Compradores:

- Calificar necesidades vs. La propiedad
- Verificar solvencia.
- Entregar hoja de características.
- Destacar sus beneficios y necesidades
- Ayudar con la financiación
- Ofertas de compra serán en firme.



8. Comunicación constante:

- Mantenerle informado de las acciones comerciales, visitas y todo lo que pasa en su propiedad.



9. Asesoramiento y gestión del contrato y escritura, etc.

- Nos ocupamos de todos los trámites hasta el momento de la firma ante Notario.



Nuestros profesionales están preparados y cuenta con una experiencia de 22 años en el sector inmobiliario.

**Tu satisfacción es nuestro objetivo.
¡Gracias por tus recomendaciones!**