

VENDER
ES ARTE



EL

éxito

lo

defines

TÚ

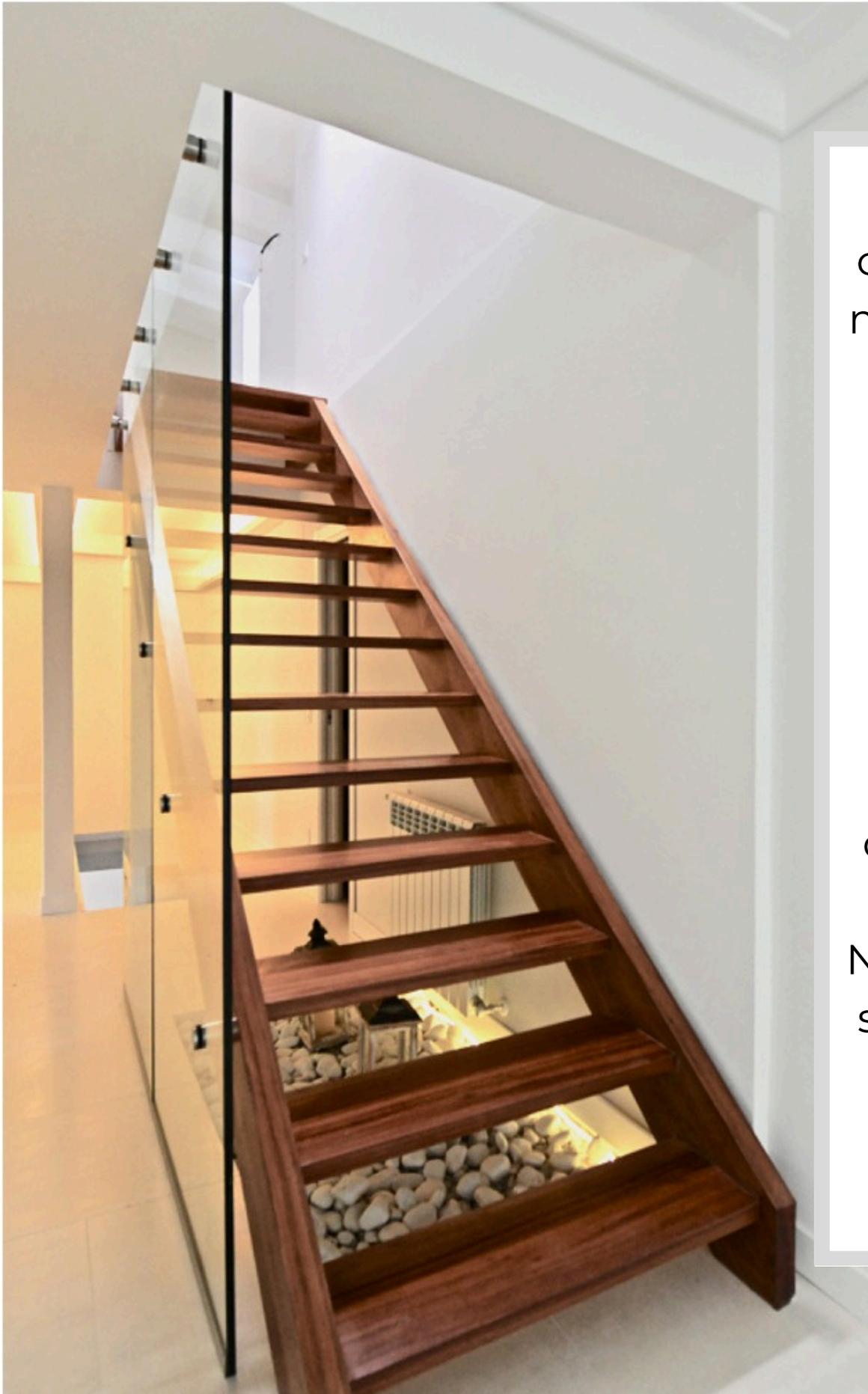
EL arte de

Vender

radica en

COMO

Vender



Tenga en cuenta que su casa probablemente sea la mayor inversión de su vida.

Usted no necesita 20.000 clientes, necesita **1 COMPRADOR**.

Usted no necesita 5.000 agentes, necesita **1 AGENTE** comprometido con usted y su propiedad.

Necesita alguien que venda su propiedad, no cualquier propiedad de una lista infinita de opciones inmobiliarias.

¿Dejaría en manos
de cualquiera esa
tarea?

¡Porque sabemos lo que
de verdad importa
y sabemos lo que
espera de nosotros!

CONFÍA EN
NUESTRO EQUIPO



VISIÓN

El proceso de compra y venta de una casa es un acontecimiento importante en la vida de las personas, y para hacer el proceso único y especial **JAP Realty** pretende ser el agente inmobiliario personal en el que confíen sus clientes para emprender el proceso de compra, venta, alquiler, o reforma de una propiedad inmobiliaria.

MISIÓN

Sumar valor añadido a las propiedades de los clientes, satisfaciendo sus necesidades a corto plazo, de una forma eficiente e innovadora, promoviendo la rentabilidad de la que probablemente sea la mayor inversión de sus vidas.

OBJETIVOS

Ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

Escuchar y entender las necesidades reales de los clientes.

Ofrecer opciones de calidad que satisfagan los deseos y necesidades de los vendedores y compradores.

Desarrollar una red de trabajo para crear una mayor oferta que beneficie a todos.

Ser un agente eficaz, innovador, productivo y comprometido que marque la diferencia en la negociación, maximizando el rendimiento a sus clientes.

Aprender de los resultados, manteniendo lo bueno y mejorando lo que no funcionó.

CONOCIMIENTO

COMPROMISO

INTEGRIDAD

EXCELENCIA

SERVICIO AL CLIENTE

SOSTENIBILIDAD

¿CÓMO LO HACEMOS?



SIENDO UNA GUÍA EXCLUSIVA

Orientándolo en la preparación del inmueble para la venta o alquiler, definiendo la estrategia a seguir y diseñando un plan de marketing específico para cada propiedad, haciendo énfasis en la negociación con el propósito de llevar a buen término la operación.



**HACIENDO
SU CASA ÚNICA**



ESTRATEGIA DE
VENTA

ESTRATEGIA DE
IMAGEN

ESTRATEGIA DE
PUBLICIDAD

ESTRATEGIA DE
NEGOCIACIÓN



LA ESTRATEGIA
CREANDO EL CAMINO



En JAP Realty se establece un plan general de venta que se divide en 2 propuestas, venta tradicional u open house (jornada de puertas abiertas); esto se definirá con los propietarios de acuerdo a la disponibilidad y número de clientes potenciales.

Para ello es importante realizar un análisis tanto de la propiedad (documentación) como de la situación del propietario (¿por qué vende?). Una vez que se dispone de la información se define el tipo de venta que se utilizará y se define el precio de salida.

El precio será estipulado por el propietario, sin embargo, se entregará una valoración tomando como referencia las propiedades similares publicadas en los principales portales locales y vendidas en las últimas semanas, lo que permitirá establecer el mejor precio para alcanzar el objetivo propuesto en corto plazo.

DESCUBRIENDO



El pilar fundamental de una buena estrategia de marketing se basa en **identificar a la perfección quién es el cliente potencial**, y concentrar todo el esfuerzo y energía en captar su atención... y

¿Cómo se consigue captar la atención de un cliente?

DESCUBRIENDO ¿Cuáles son sus necesidades inmediatas?

Y esto sólo lo puede descubrir un buen agente inmobiliario. Los clientes interesados no serán sinceros con los propietarios, pero si le dirán al agente lo que no les gusta.



Una imagen dice más
que mil palabras.

Debe ser impecable.

Las imágenes de su
casa deben despertar
el interés del cliente
potencial, deben
conseguir que se
proyecte
en el espacio y lo
visualice como su
futuro hogar.

EL
MISTERIO
DE LA

IMAGEN



El primer contacto que tiene un cliente con una propiedad inmobiliaria es la imagen. Por tanto, las fotografías que se utilicen para publicitar su casa deben ser imágenes que capten y despierten el interés del cliente potencial.

Son el instrumento que capta la atención del interesado y hacer que se visualice en ese espacio y lo perciba como su futuro hogar.

Por eso hacemos énfasis en el reportaje fotográfico, cuidamos cada detalle y procuramos potenciar los atributos de la propiedad.



CUALQUIER ESPACIO PUEDE SER UN LUGAR IDEAL

HOME STAGING

Nuestro equipo de Home Staging estará a disposición del vendedor para potenciar aquellos atributos escondidos de su propiedad, pero que con pequeños cambios conseguirán que su casa se convierta en la mejor opción del mercado.

“You never get a second chance to make a first impression” Oscar Wilde

¡Quiero esta CASA!

Nuestros arquitectos convierten sus sueños en HOGAR.



Nuestro equipo de arquitectos estará a disposición del cliente comprador para abrir su camino, ayudarlo a descubrir el potencial de la propiedad y lo más importante, en caso de ser necesario, hacer el presupuesto de la reforma que requiera la propiedad para que el cliente diga ... ¡La encontré!



LA CLAVE DE **VENDER**
ES AYUDAR A **COMPRAR**

SINCERIDAD

Es el motor de la negociación.
Las partes deben ser sinceras para poder lograr las mejores condiciones.

La propiedad debe mostrarse en días y horarios donde se perciba en su máxima expresión.

Siempre, siempre, siempre se debe responder a las consultas, inquietudes o miedos que tenga la parte interesada, y si no se tiene la certeza sobre determinado asunto, mejor no decir nada y comprometerse a averiguarlo con el ente responsable.

Se debe incentivar a los clientes interesados a realizar segundas visitas, procurando contar con la presencia de alguno de los arquitectos, y así aportar las soluciones que el cliente necesita para tomar la decisión de comprar la propiedad.



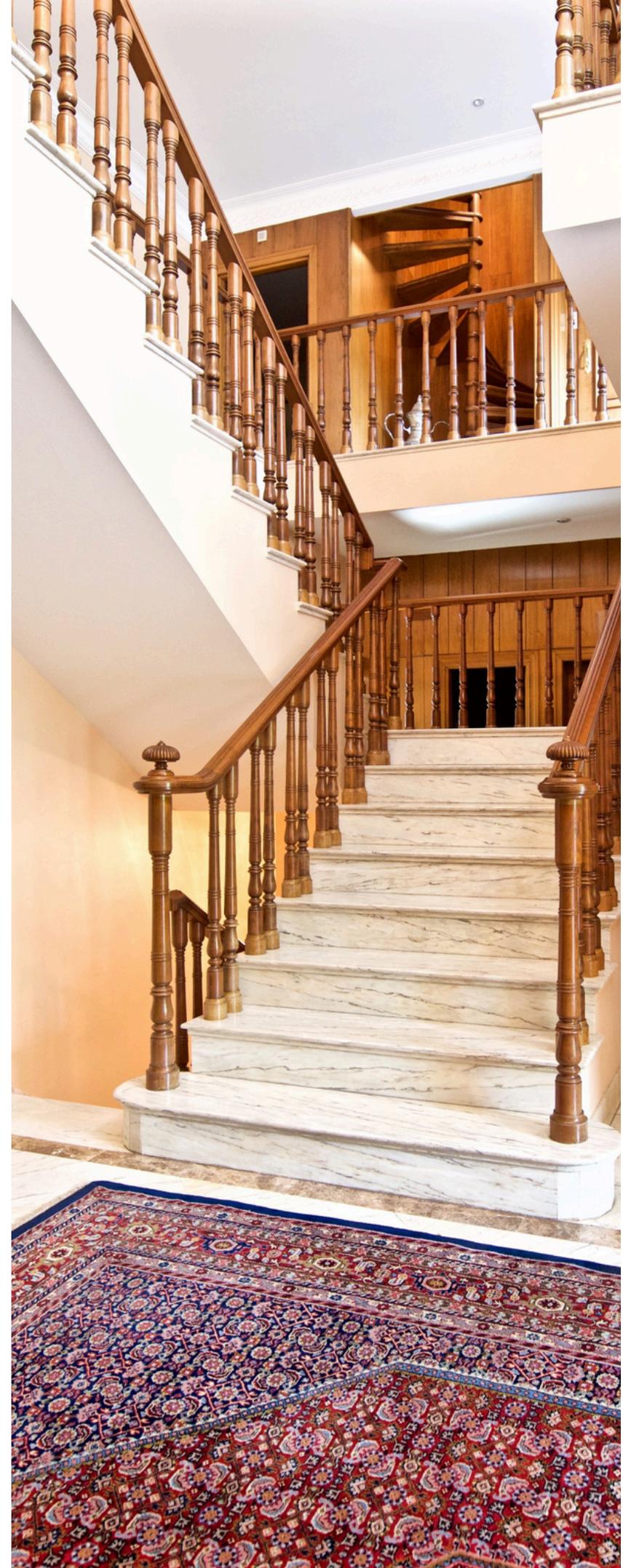


Promovemos OPORTUNIDADES.

¿Cómo? Facilitando las opciones de crédito.

Todos sabemos que la mayoría de las operaciones se realizan gracias a que el cliente potencial dispone de la aprobación de un préstamo bancario.

Y esto es lo que hacemos, poner a disposición de nuestros clientes compradores una amplia gama de opciones financieras para que puedan alcanzar el sueño de comprar una CASA.





La Colaboración entre agentes inmobiliarios es el hilo conductor que mantiene el negocio de los bienes raíces en el mundo, por ello es vital fomentar alianzas y rodearse con agentes que SÍ colaboran con otras agencias y agentes inmobiliarios, ya que esto multiplicará las opciones de lograr el mejor precio y las mejores condiciones.

Nuestra perspectiva del negocio es alcanzar el mejor resultado, por ello apostamos por el trabajo en equipo y conjunto entre agentes inmobiliarios. Si todos trabajamos por un mercado inmobiliario estable, alcanzaremos el bienestar general.

Vendedores
GANAN

WIN TO WIN

Compradores e
inversionistas
GANAN

La unión hace la fuerza...
La colaboración y el trabajo en
equipo logra cosas maravillosas.
(Mattie Stepanek)



La clave de **NEGOCIAR**

Es saber **ESCUCHAR**

Escuchamos a las partes.
Entendemos su posición.
Transformamos lo negativo en positivo.
Canalizamos emociones.
Aportamos soluciones.



¿Qué necesitamos?

Su confianza
y una OPORTUNIDAD

El resto lo hacemos nosotros



+34 672 355305 / +34 697 248882

www.japbienesraices.com

info@japbienesraices.com