

DOSSIER PROFESIONAL 2021



EUGENIO PIÑA ASESOR INMOBILIARIO

SE TRATA DE PERSONAS...

TODO EMPIEZA AQUI

www.quierovendermicasa.net

**HOLA, DEJA
QUE TE
CUENTE UN
POCO DE MI**

En constante cambio y formación para dar el mejor servicio a mis clientes y gracias a ellos, llegan los resultados y reconocimientos.

Después de 25 años de cara al público en distintos sectores de los cuales 12 han sido como comercial, en el año 2012 comienzo mi carrera el sector inmobiliario en RE/MAX Urbe, he trabajado en diferentes oficinas y en otras marcas, como asesor y manager.

Estudios y formación

Formado como auxiliar técnico de electrónica. Agente Comercial Colegiado, Fotógrafo profesional y con formación específica para el sector:

- 2018: Perito Judicial Inmobiliario
- 2018: Mentorizando a agentes
- 2017: Especialista Jurídico en compraventa y arrendamientos
- 2017: Curso avanzado de valoración y tasación inmobiliaria.
- 2016: Commercial Agent (terciario, industrial)
- 2014: Especialización sobre Social Media aplicado al sector inmobiliario.
- 2014: Curso Comercialización y Cierre
- 2014: Curso Succeed
- 2013: Marketing 2.0 y marca personal
- 2013: Agente Rentable (B2)
- 2013: Agente Productivo (B1)
- 2008-2021: Fotografía profesional residencial y edición de video.

Premios y reconocimientos

- 2020: Premio Club Ejecutivo
- 2019: Premio Club Ejecutivo
- 2018: Premio Club 100%
- 2017: Premio Club Ejecutivo
- 2017: RE/MAX CERTIFIED Agent
- 2015: Número 1 en Madrid por transacciones 2015
- 2015: Premio Club Ejecutivo
- 2015: Premio 100% Club
- 2015: Agente Asociado del año por captaciones en exclusiva y conversión a ventas (RE/MAX Avalon).
- 2015: Reconocimiento por colaboración en Gestión y Gerencia en RE/MAX Avalon por aportación de clientes compradores
- 2013: Equipo número 1 en España por ingresos

RE/MAX Urbe: Oficina número 1 por resultados años 2008-2009-2010-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018-2019-2021,



Agente inmobiliario
inscrito en el **RAIN**
Nº 000080/18



ASÍ TRABAJARÉ PARA TI



Vender tu casa es uno de los muchos asuntos que tienes en la mente...afortunadamente, yo sólo pienso en ello..

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”

Tengo a la mayor red inmobiliaria del mundo, uno de los mejores sistemas de colaboración entre agencias y una gran 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.

Si me das una oportunidad, te demostraré cómo todas estas herramientas me ayudarán a vender tu casa.

Se trata de ayudarte y acompañarte en todo el proceso, para que puedas vender tu casa en el menor tiempo posible, al mejor precio de mercado y sin molestias para ti o tu familia.

**PREOCÚPATE
POR NADA**

ANTES DE PONER TU CASA EN VENTA...

S.A.P.

Servicio de asesoría personal. este es inicio de todo, antes de nada podemos establecer un primer contacto que puede ser telefónico o por video llamada.

ESTUDIO VIABILIDAD DE VENTA

Estudio detallado y realista del mercado donde esté ubicado el inmueble, estableciendo un punto de partida en el precio de comercialización.

SERV

COMERCIALIZACIÓN Y POST-VENTA

COMERCIALIZACIÓN

Elaboramos un plan de marketing a medida del inmueble, de la zona y el perfil del comprador potencial, para atraer al mayor número de interesados reales y al comprador final.

POST-VENTA

Tramitación de la Plusvalía Municipal, cambio de titularidad de suministros, gestión de llaves y acondicionamiento de los inquilinos y cualquier otra cuestión que se pueda presentar.

ICLOS

1

Visita presencial a tu propiedad para ver su estado actual, mediciones para cotejarlas con el catastro y registro de la propiedad, fotos de referencia.

2

Realizaré un Estudio de Viabilidad de Venta con el fin de obtener un punto de partida y que puedas establecer un precio de salida que sea atractivo para los posibles compradores.

3

Realizar un plan de Marketing para tu inmueble, cada casa es diferente aún estando en la misma urbanización, comunidad, etc.

4

Publicidad de tu inmueble en los portales más adecuados, más de 50 portales.

5

Ofrecer tu propiedad a clientes potenciales que figuren en la base de datos de nuestras oficinas en España.

6

Exposición periódica de tu inmueble en nuestro escaparate.

7

Hacer un fotorreportaje, video y plano de tu propiedad para facilitar su puesta a la venta y su presentación a los compradores en nuestra oficina.

8

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

**CO
PR
M
SO**

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 www.mls.es

9

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.

10

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

11

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

12

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

13

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.

14

Asistencia a la firma de la Escritura Pública y seguimiento en Notaria y Registro.

15

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

16

**COM
RO
MI
O**

¡Enhorabuena!

Has decidido vender tu casa RE/MAX



¿Preparado? *te voy a contar cómo será nuestro camino juntos*

Realizaré un **plan de marketing personalizado** de tu propiedad, con **fotografías y video profesional, plano**, junto con un **plan de posicionamiento** online y offline.

Es el momento de recopilar toda la **documentación necesaria para la venta**, Nota simple, IBI, escrituras, ITE, etc.

3 PLAN DE MARKETING Y DOCUMENTACIÓN

Haré un filtro de los **compradores interesados** en tu propiedad, llevando visitas realmente interesadas **cuálidas financieramente**, dandote **reporte** de cada visita a través del portal del propietario para que estés **informado en todo momento**

4 COMERCIALIZACION Y VENTA

EL PROCESO

Acudiré a tu vivienda para **conocer tus necesidades**, ofrecerte **información de la zona**. También tomaré **datos** de la vivienda

1 1ª VISITA

Te presentaré un **Estudio de Viabilidad de Venta**

realista para que puedas **decidir** donde situarte en el mercado y así establecer el **punto de partida** para vender tu casa

2 2ª VISITA

DE VENTA

CONTIGO EN CADA PASO DEL CAMINO



Hemos llegado al final del proceso

Te enviaré una **encuesta de calidad** para conocer tu opinión sobre mis servicios y si quieres puedes **recomendarme** a tus conocidos, familiares o amigos.

También te ayudaré en todos los **procesos siguientes a la venta** de la casa, como la mudanzas, encontrar una nueva vivienda, cambio de suministros, tramite de plusvalía municipal

7

POST VENTA

Cuando haya un **comprador interesado** en tu vivienda, te presentaré la **oferta** y si la acepta, comenzaré con el **proceso de cierre**. Si no la aceptas, seguiré con las labores de posicionamiento y representación

5

OFERTA /
NEGOCIACIÓN

Firmaréis el **Contrato de Arras**, y en el caso de que el comprador lo necesite, previamente le ayudare a encontrar la financiación para la compra.

El siguiente paso es ir a **Notaría**, donde tendré todo preparado para que el día de la firma sea un día festivo

6

CIERRE (VENTA)

EUGENIO PIÑA
ASESOR INMOBILIARIO ASOCIADO A RE/MAX URBE
PERITO JUDICIAL INMOBILIARIO

Tel: 677 409 542
eugenio.pina@remax.es
www.quierovendermicasa.net

Plaza de Olavide, 10
28010 MADRID

