HOUSITES

C/ Lagasca 19 de Castellón

CATÁLOGO DE SERVICIOS

Tu casa en **Facebook**

El vídeo de tu casa en **Yotube**

Nuestra web **HOUSITES**

Síguenos en Instagram

Gabriela

Elena

Manuel

Pulsa para contactarnos por whatsapp
Estaremos encantados de ayudarte

HOUSITES

C/ Lagasca 19 de Castellón

CATÁLOGO DE SERVICIOS

La venta de una vivienda es un proceso importante en el que deben darse los **pasos correctos** para conseguir el **resultado deseado**

En Housites conseguimos vender las propiedades mediante las siguientes acciones y servicios inmobiliarios:

Obtención de documentación y estudio. El primer paso antes de comercializar tu vivienda, es recopilar y estudiar toda la documentación para conocer sus posibles cargas o gravámenes, así como las características técnicas, equipamiento y dimensiones.

Valoración previa de la propiedad. Un agente de nuestro equipo hará una visita de inspección a tu casa, necesaria para conocer de primera mano cada detalle de importancia.

Posteriormente, elaborará un informe basado en el estudio de mercado de los inmuebles similares y en la misma zona. Estos datos estadísticos serán corregidos en función del estado de la vivienda, su altura, orientación, equipamiento, calidad de las zonas comunes y/o cualquier otro aspecto reseñable que deba ser tomado en cuenta para determinar el precio adecuado de la propiedad.

Certificado energético. Desde el año 2013 es obligatorio obtenerlo para la comercialización de una propiedad. Se trata de un servicio que proporciona la agencia a un precio de mercado competitivo.

Home staging. En las viviendas vacías o con muebles muy antiguos que el propietario no vaya a necesitar, procedemos a su destrasteo y lo redecoramos con mobiliario propio, colchas, flores, cojines, cuadros, lámparas, alfombras, vajillas de corte actual y neutro.

En las ocasiones en que se necesita, aconsejamos a los propietarios sobre la importancia de pintar la vivienda. Será una inversión mínima de alta rentabilidad, que acortará el plazo de venta y restará argumentos de ofertas a la baja.

De este modo, conseguimos que tu piso o tu casa se muestre de forma más atractiva a los interesados y que destaque entre otras viviendas de similares características. Es una técnica que procede de Estados Unidos y que realmente consigue excelentes resultados de venta.

Reportaje fotográfico profesional. Entre dos pisos de similares características, el interesado se fijará más en el que se presente con mejores fotografías, tomadas desde los ángulos correctos, con la iluminación adecuada y destacando los elementos más favorables del inmueble.

Además, los portales inmobiliarios posicionan los pisos mejor fotografiados por encima de los que no lo están. La vivienda bien fotografiada se verá antes, más veces y llamará más la atención.

Tour virtual 360º. Con el tour virtual elaborado con fotografías de 360º ofrecemos al interesado la posibilidad de desplazarse por tu casa y explorar cada estancia en todas las direcciones y ángulos posibles desde cualquier dispositivo informático

Al poder recorrer la vivienda mediante un recorrido virtual, se reducen las visitas innecesarias y se posibilita la reserva o incluso la venta de la propiedad sin que el interesado la visite físicamente

Vídeo promocional. Para optimizar la difusión de tu casa y aumentar el alcance a los posibles interesados, el vídeo se constituye en un elemento necesario en la comercialización de una propiedad inmobiliaria.

Mediante el vídeo se consigue transmitir un mensaje emocional efectivo al tiempo que se posibilitan las apariciones directas e indirectas en Google, Facebook, Instagram, Youtube y Linkedin, redundando en una difusión muy superior de la vivienda.

Texto y descripción. La descripción de la vivienda no debe ceñirse al número de habitaciones, baños y metros construidos o habitables.

El texto de promoción y venta debe orientarse a resaltar el beneficio de la ubicación, la utilidad que cada estancia puede proporcionar, el disfrute que puede obtenerse, tratando de conectar con los aspectos emotivos que puedan influir en la decisión de compra.

Publicación destacada en Idealista. Una buena promoción debe posicionar tu casa en la primera página del portal inmobiliario más consultado. Con ello se consigue que todos los interesados que estén buscando adquirir en una zona determinada la vean antes que las demás casas en venta.

Publicación en el Periódico Mediterráneo (on-line) y resto de diarios digitales del Grupo Z. El objetivo sigue siendo que tu casa llegue al mayor número de compradores posibles, tanto de la zona en la que se encuentra como de otros lugares donde haya interesados en adquirir una segunda residencia en Castellón o Benicassim. Tu casa se verá también en la prensa digital.

Publicación en nuestro canal de Youtube. Cada vez con mayor frecuencia se utilizan medios diferentes para que un producto llegue al mayor número de público. Youtube no es una excepción y un vídeo sobre un determinado inmueble puede visualizarse y llamar la atención tanto a nivel local como desde cualquier parte del mundo.

Con una buena estrategia de posicionamiento, conseguimos que Google muestre los vídeos de las viviendas que comercializamos al hacer el usuario la búsqueda por población, zona y características.

Publicación en web propia. Nuestra agencia posee su propia página web, posicionada entre las agencias más representativas de Castellón. Este dato posibilita que los inmuebles publicados se vean antes y más veces, lo que se traduce en mayor alcance y difusión de tu casa.

Cartel en escaparate. La ubicación de la oficina, en zona céntrica y con numerosos comercios en el entorno, se aprovecha con un escaparate moderno y novedoso, con pantallas retroiluminadas que llaman la atención de los viandantes.

En muchas ocasiones, se han vendido propiedades por estar expuestas de forma tan atractiva hacia la vía pública. Tu casa estará a la vista de mucha gente.

Vídeo en pantalla oficina. Disponemos de una pantalla de 50 pulgadas también en el escaparate, en la que ofrecemos los vídeos y las fichas de las viviendas que tenemos actualmente en promoción.

Se trata de un método más de atracción para potenciales compradores, y una invitación a interesarse por cada vivienda publicitada.

Facebook. El uso generalizado de las redes sociales y del teléfono móvil abre canales de difusión que proporcionan excelentes oportunidades de venta. Las publicaciones de nuestra agencia son seguidas por más de 3000 personas de Castellón.

Para cada vivienda se preparan publicaciones de diferente formato que se van presentando conforme se desarrolla el plan de venta. Desde vídeos en directo presentando la propiedad, compartición de los vídeos publicados en nuestro canal de Youtube, post compuestos de varias fotografías, video montajes con fotografías y carruseles de fotografía.

Instagram. Cada red social tiene su público usuario. Instagram es una red social muy visual enfocada a los sectores jóvenes de la población, que representan un porcentaje muy elevado de presentes y futuros compradores. A través de publicaciones de fotos, composiciones, historias, vídeo de IGTV y reels (vídeos muy cortos y dinámicos), se conseguirá que tu casa llegue a este público objetivo.

Compartición de la propiedad a nivel local El éxito del método de trabajo de nuestra agencia se basa en, tras una presentación óptima de tu casa y haberla hecho llegar al mayor número de interesados posibles, compartirla de forma que cualquier agencia inmobiliaria pueda promocionarla entre su cartera de clientes.

La compartición es el fundamento de una venta ágil y satisfactoria, con una doble ventaja: mientras que cualquier agencia inmobiliaria puede aportar clientes compradores, el cliente vendedor tiene un único representante e interlocutor de confianza, que además de mantenerle informado constantemente durante el proceso de venta, defenderá sus intereses

Compartición de la propiedad a nivel nacional Housites Servicios Inmobiliarios forma parte de Ágora MLS, la mayor agrupación inmobiliaria de España, formada por más de 500 agencias y más de 8.000 asesores inmobiliarios. Cada vivienda que gestiona nuestra agencia es puesta a disposición de toda la red, de forma que puede ser adquirida desde cualquier punto de España a través de cualquier colaborador.

Compartición de la propiedad a nivel internacional La adscripción en Ágora MLS hace posible que tu casa se publique para su venta en los portales internacionales. Esta ventaja es decisiva en la comercialización y venta de propiedades en Benicassim, cuyo atractivo turístico para el sector extranjero está perfectamente reconocido.

Selección y cualificación de interesados Una vez que se ha lanzado tu casa al mercado, generará interés. Pero no todo interesado es un comprador inmediato. Unas veces ni tan siquiera quiere comprar, y otras, no dispone de los recursos suficientes.

Dentro del trabajo de asesoría inmobiliaria se encuentra la selección y cualificación de los interesados, mediante el que se identificará el interés real y su capacidad de compra.

Se evitarán las visitas innecesarias que pueden llegar a molestar a los propietarios y producir frustración que haga rebajar las expectativas de venta y el precio

Asesoría financiera propia. Hay ocasiones en las que el cliente, pese a disponer de capacidad de compra, no consigue una financiación acorde a sus pretensiones. Otras veces, el excedente de viviendas bancarias, obliga a las entidades a priorizar la salida su producto por delante de la propiedad para la que el cliente solicita financiación.

Para evitar que se frustren algunas operaciones, nuestra agencia dispone de servicio de asesoría financiera, en unas condiciones muy competitivas y sin la necesidad de contratar productos adicionales, como sucede con las entidades bancarias tradicionales.

Preparación y realización de visitas. Tu casa debe ser revisada y preparada antes de cada visita. Se acude con antelación y se ventila e ilumina. Además, se crea un clima favorable con el comprador ayudándole en el proceso de decisión.

Negociación. La ventaja de tener un solo interlocutor entre los interesados y el vendedor, haber puesto la propiedad en el mercado en el precio adecuado y haber realizado acciones de marketing y venta excelentes, conduce a que las propuestas que se trasladen al propietario sean las más acordes al precio de salida.

No obstante, cambios de mercado posteriores pueden influir en la fortaleza de las posiciones de los compradores, por lo que el proceso de negociación para conseguir el mejor acuerdo entre las partes es necesario.

Señales y arras. Una vez alcanzado el acuerdo, nuestra agencia elabora un contrato de arras con arreglo a las disposiciones legales y con el seguro de responsabilidad civil del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Castellón.

Trámites y acompañamiento en Notaría. Desde la agencia, se gestiona el calendario de pagos y firmas, recogida de documentación, IBI, comunidad de vecinos, para que el día de la firma en la notaría, no surja un impedimento de última hora que retrase, posponga o desbarate la operación

Presentación de plusvalía. En el caso de las transmisiones de inmuebles de naturaleza urbana, presentamos los impresos de plusvalía en el Ayuntamiento, en el período indicado por ley, inferior a tres meses desde la fecha de escrituración.

De este modo, como vendedor podrás disponer de tu propio tiempo y liberarte de preocupaciones y errores en la cumplimentación y presentación de documentos, tener agendar citas on-line o que los plazos de presentación prescriban.

Cambio de titularidad de suministros. Un servicio de valor añadido de nuestra agencia es el cálculo de los consumos según corresponda a las partes de la compra-venta de la propiedad y el cambio de titularidad en los recibos de agua, gas y electricidad.

-Catálogo de servicios de Housites Servicios Inmobiliarios-

Gabriela

Elena

Manuel

Pulsa para contactarnos por whatsapp
Estaremos encantados de ayudarte