

GUIJARRO & ASOCIADOS

NUESTRO OBJETIVO ES AYUDARTE





ÍNDICE

• Información de la empresa	1
• Equipo de Trabajo	1
• Evaluación de la empresa	2
• Nuestros productos	2
• Análisis Mercado inmobiliario 2023	3
• Plan de acción	4
• Cliente ideal	4
• Plan de Marketing	5
• Internet	5
• Crecimiento en Redes Sociales	6
• Definición de Estrategia	6
• Proceso de Ventas de una Propiedad	7



INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Inmobiliaria en Las Palmas de Gran Canaria, Te ayudamos en la compra o venta de casas o pisos. Empresa canaria con experiencia desde 2007.

Ponemos a su disposición múltiples departamentos especializados en Gestión de Herencias, Tramitación de Viviendas de Protección Oficial (VPO), Viabilidad de Venta inmobiliaria, Valoración Inmobiliaria, Promoción Inmobiliaria, Informe de Gestión de Ventas, Estudio Financiero, Post-Venta en Gestión de Compra y Venta, Marketing inmobiliario, etc...

Nombre de la empresa	Guijarro & Asociados, 13, SCP
CIF	J76166180
Web	guijarroyasociados.com
Dirección física	Calle Venegas, 9, 35003, Las Palmas de Gran Canaria
Teléfono	928 36 99 22
Email	grupo@guijarroyasociados.com



EQUIPO DE TRABAJO



ISRAEL GUIJARRO

CEO | Bróker
En el sector desde 2007



ORLANDO SÁNCHEZ

Marketing | Tecnología
En el sector desde 2006



LOLI BETANCOR

Operaciones | VPO | PostVenta
En el sector desde 2009



JOSÉ M^a CHECA

Coordinación | Gestión Partner
En el sector desde 2009



SUNIL SAINANI

Abogado Colegiado (66781CALPA)
En el sector desde 2006



ELENA MARRERO

Calidad | Telemarketing
En el sector desde 2015



SERVICIOS MÁS DEMANDADOS

GESTION DE HERENCIAS

Cuando se gestiona una Herencia **es importante** realizar todos los **tramites en tiempo y forma** para que usted **no pague más** de la cuenta, **no pierda el tiempo** y se le eternice todo el proceso, llegando a desesperar. El **Grupo Guijarro & Asociados puede gestionarle** o asesorarle en todo **el trámite de la aceptación de herencia**.

Al contratarnos **los gastos de la gestión** de la herencia **están incluidos en los honorarios** de la/s propiedad/es que desee vender.

Si desea saber información concreta sobre las herencias, cómo lo que es un heredero universal, nudo propietario, etc... [Pulsar aquí para saber más](#).

VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL (VPO)

Te **ayudamos en todos los trámites** relacionados con la compra o venta de tu vivienda de protección oficial, en el Instituto canario de la vivienda.

Te **asesoramos** en la solicitud de **Precio Máximo, Autorización de venta, descalificación, pagos de ayudas** y todo lo que necesites para realizar la venta de tu propiedad VPO, **inscripción como demandante**, etc...

Actualmente **estamos rebajando** en un alto porcentaje de las operaciones **los tiempos de respuesta** del Instituto canario de Vivienda.

POST-VENTA EN GESTIÓN DE COMPRA Y VENTA

Nuestro trabajo **no acaba con la notaría**, queremos ser su asesoría inmobiliaria de confianza. Es por ello que **disponemos de un servicio de post-venta**, que **le ayudará en todos los trámites** que hay que realizar después de vender, comprar o arrendar una propiedad.

Cambios de titulares en los distintos suministros, **trámites en vivienda, pagos de impuestos** como pueden ser las plusvalías, empadronamientos, etc...

VALORACIÓN INMOBILIARIA

Antes de vender su propiedad es **muy importante que haga sus números**, y vea con que **cantidad de dinero se queda** una vez realizada la venta. Para ello es muy recomendable que sea muy claro con todas sus deudas y con los gastos anuales que tiene su inmueble.

Uno de nuestros servicios es el de **darle esos números antes** de poner a la venta su propiedad, **para que** cuando reciba su talón en notaria **no se lleve sorpresas**.

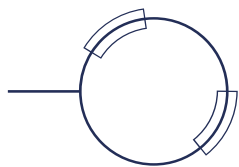
Puede solicitarnos una valoración de su casa, piso rellenando el formulario de [este enlace](#), quedamos con usted para presentarsela.

ESTUDIO FINANCIERO

Cuando está **interesado en comprar** una propiedad, lo primero que **recomendamos** es que tenga un **estudio financiero**, si necesita hipoteca, ya que con ese estudio tendremos nociones para saber en que precios movernos.

En nuestra oficina **podremos ayudarle con el estudio financiero**, ya que **dispondremos del personal** que, según la nueva ley hipotecaria, **podrá realizar esta función** homologada por el Banco de España.

Podemos buscar en distintas entidades bancarias siempre pensando en **lo mejor para usted**.



ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO PARA 2023

INTERESES BANCA

Las subidas de los tipos de interés en las hipotecas fijas y el aumento del Euribor, está haciendo que los compradores que estaban animados para comprar en el mercado actual, se estén replanteando esperar a que se aclare la situación del mercado.

↑ IVA ↑ PIB

El incremento del IVA y del PIB, hacen que el coste de la vida sea mayor, por lo que destinar dinero a ahorrar o invertir en una propiedad sean inferiores que lo que tenías habitualmente.

BAJA DEMANDA

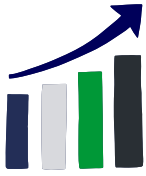
En los últimos meses se está notando la bajada de la demanda en todos nuestros productos, salvo en los arrendamientos.

Esta baja demanda está haciendo que la venta de una propiedad aumente en tiempo de comercialización.

COSTES SALARIALES

El aumento de los costes salariales está haciendo que las contrataciones se estén parando o incluso que algunas personas pierdan el trabajo.

Esta inestabilidad hace que los compradores desean esperar un poco más para comprar.



PLAN DE ACCIÓN

VISIBILIDAD

En Guijarro & Asociados invertimos en portales inmobiliarios y herramientas que nos ayuden a que su propiedad se difunda al máximo de compradores y agencias inmobiliarias, para conseguir un comprador que pague que lo que vale su propiedad.

CAPTACIÓN DE DEMANDAS

Con nuestras campañas de marketing, difusiones en redes sociales, publicaciones en portales inmobiliarios, etc..., nos ayudan a localizar a los interesados en su propiedad y luego filtramos los que mejor perfil tengan para garantizar la operación.

SEGUIMIENTO

Nuestros agentes están mentalizados en que informarle semanal o mensualmente de como va la gestión de la propiedad es algo vital para que la relación propietario - agente sea duradera.

VENTA

Conseguir el éxito de la operación es nuestra meta, es por ello que siempre tendrá toda la información para que en cada proceso de la venta tome las mejores decisiones, si en algún momento no sabe cual es el camino correcto, su agente de G&A siempre le ayudará a que la operación se cierre con las mejores condiciones para usted.

FIDELIZACIÓN

Los clientes felices son para siempre, es por ello que deseamos innovar y profesionalizarnos para que su confianza en nosotros sea plena, nosotros pensamos en las personas y son nuestro foco para conseguir el éxito.



CLIENTE IDEAL



Personas de más de 18 años

- Con solvencia económica
- Necesidades de venta
- Con tiempo de compra o venta limitado
- Falta de regulación documental
- Con o sin experiencia en el Sector
- Con Valores
- Realistas
- Otros



PLAN DE MARKETING

Desde que nos da la gestión de venta de su propiedad, si es en exclusiva, invertimos nuestra economía y esfuerzo en encontrar al mejor perfil de compradores para ella. Tanto en nuestra cartera de demandantes, como con las agencias inmobiliarias del sector y a los particulares que buscan por su cuenta. Tenemos un 72% de conversión de captaciones en ventas.

EMAIL

A través de esta herramienta contactamos con clientes y agencias inmobiliarias colaboradoras y son las primeras en enterarse que su propiedad está a la venta y cuales son las condiciones.

LANZAMIENTOS

Cuando comenzamos con la comercialización de su propiedad, llevamos a cabo un plan de marketing creado especialmente para usted, ya que la comercialización de cada vivienda es única, con acciones específicas y dirigidas a un público concreto

SEGUIMIENTO

Es importante en la comercialización el seguimiento de como está funcionando o no nuestro plan de marketing, para saber corregir en el momento oportuno, es por ello que le iremos informando de todos los avances que haya en la gestión de su propiedad, para tomar decisiones inmediatas.



INTERNET

Internet es la herramienta digital que más usamos para la difusión de su propiedad, ya que es la manera más rápida que tenemos para llegar al máximo público posible en todo el planeta.

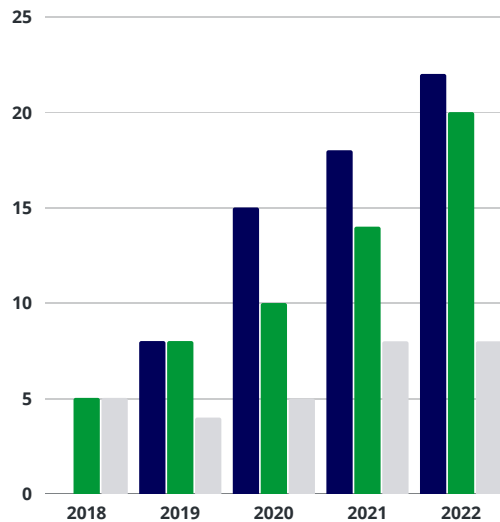
Pertenecemos a una agrupación inmobiliaria expertos en las modernas técnicas de compraventa y alquiler inmobiliario, a la vanguardia en formación, herramientas, servicios y tecnología en beneficio de los consumidores y profesionales, a nivel nacional e internacional, eso nos permite conseguirle el mayor stock de compradores posibles.



CRECIMIENTO EN REDES SOCIALES EN 2022

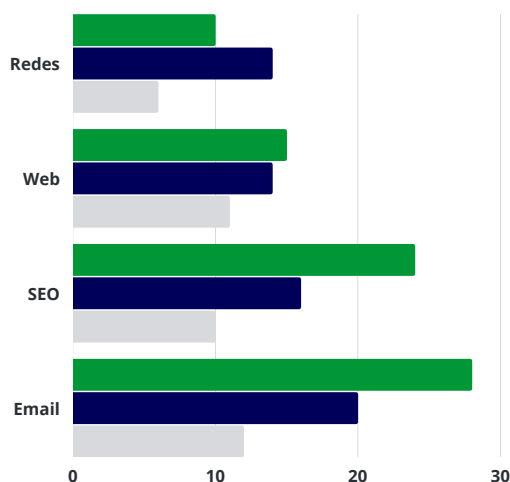
Nuestra empresa sigue creciendo en las redes sociales, las cuales están siendo de gran importancia en la actualidad en el sector inmobiliario. Cada día llegamos a más personas y usamos mejores contenidos, como videos con música que atraen a más clientes en las visualizaciones.

Con los "me gusta" y las comparticiones conseguimos llegar a un gran pública de los cuales podemos conseguir un comprador interesado en su propiedad.



DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS

Para el 2023 esperamos seguir con la tendencia alcista que estamos llevando en todo el marketing digital de la cual se beneficia indirectamente, ya que si nuestras publicaciones está posicionadas más arriba en las tablas de búsqueda, su propiedad aparecerá las primeras.



Con el contenido y publicaciones que generamos semanalmente, nuestro posicionamiento en internet va mejorando y llegando cada vez a más clientes finales.

Cada día intentamos modernizarnos y adaptarnos a mejores herramientas del sector inmobiliario. Haciendo más atractivas las publicaciones de las altas de propiedades par que el impacto sea mayor.



PROCESO DE VENTAS DE UNA PROPIEDAD

• LOS 5 ERRORES DEL VENDEDOR

1. NO PONER UN PRECIO ADECUADO

Normalmente sobrevaloramos nuestra vivienda porque hemos disfrutado de las ventajas de vivir en ella, nosotros o un ser querido, durante muchos años.

2. DESCUIDAR LA PUESTA EN ESCENA

La primera impresión es la única que cuenta. En los primeros 90 segundos el comprador descarta la vivienda que está visitando por primera vez, por eso es tan importante cuidar la primera impresión cuando ponen un pie en tu vivienda.

3. SEGMENTACIÓN ERRÓNEA

Otro error frecuente es pensar que, con un anuncio en los portales inmobiliarios y un cartel en el balcón o el portal, será suficiente para traer ofertas de compradores...

4. PONERTE A NEGOCIAR SIN UNA ESTRATEGIA 4 WIN TO WIN

Win to Win es aquella estrategia de marketing que tiene como objetivo que todas las partes salgan beneficiadas, entendiéndose como "partes" en este caso a comprador y a vendedor.

5. UTILIZAR DOCUMENTOS

Uno de los errores con mayor riesgo que puede cometer el propietario es no preocuparse suficientemente de toda la documentación sobre la propiedad o de la propia compraventa. Incluso, aunque cuente con una asesoría legal y fiscal competente y de confianza.

1. Reunión con nuestros asesor

- Presentación de Servicios
- Recopilaremos información
- Revisamos la documentación
- Buscamos soluciones

3. Firma de Contrato

- Como toda relación contractual
- Nos comprometemos con nuestros servicios
- Defendemos sus necesidades

5. Comienzo Comercialización

- Publicaciones en MLS
- Alta en Nuestra Web
- Publicar en Portales Inmobiliarios
- Difusión en Redes Sociales

7. Firma de Contrato de ARRAS

- Si llegamos a un acuerdo con la oferta realizada. Pasaremos a un contrato de arras para que todas las partes se comprometan por escrito, por el bien de la operación.

9. Servicio PostVenta

Con la firma en notaria no acaba el trabajo del Grupo G&A. Te ayudamos en los tramites engorrosos que hay después de vender.

2. Plan de Marketing y Precio de Venta

- Establecer un Precio de Venta
- Crear Plan de Marketing

4. Entrega de documentos

- Necesitamos documentación para vender su propiedad:
 - Escritura
 - IBI
 - DNI
 - Recibos Agua y Luz
 - CEE

6. Visitas y Ofertas

- Cuando comiencen las visitas:
 - Buscaremos el mejor perfil
 - Evitaremos visitas innecesarias
 - Defendemos sus intereses
- Cerrar una Oferta en firme

8. Ir a Notaria

- Si ha llegado a este punto es que el trabajo de su asesor ha sido excepcional