

#CALMA

Estado ideal de tranquilidad
que tendrás al **comprar** tu
casa con nosotros.

OPINIONES

★★★★★

Sin duda la agencia que mejor trato he recibido. En este mundo inmobiliario que te traten como a una persona y no como a una cartera es difícil. Con ellos he sentido que escuchan cuáles son mis necesidades que creo que es lo más importante. ¡ Súper recomendable!!

JESÚS RODRÍGUEZ

★★★★★

Grandes profesionales. Compramos una vivienda y quedamos muy agradecidos. Tienen un trato familiar y cercano que nos dió confianza en la compra. Sin dudarlo, si tuviéramos que adquirir otro inmueble a los primeros que llamaríamos sería a ellos. Gracias por cumplir nuestro sueño.

FERNANDO ZAFRA

★★★★★

Muy profesionales. Nos facilitaron un plano de la vivienda y más información que otras inmobiliarias no entregan. Durante el proceso de compra tuvimos un interlocutor que siempre nos atendió a todas las peticiones. No se dejaron nada por hacer. Muy recomendables.

ANA GABALDÓN

★★★★★

SOBRESALIENTE atención, trabajar.

AGSV CUMBIA

★★★★★

Nos ayudaron en todo el proceso de comprar nuestra casa y nos resolvieron todas las dudas. Volvería a comprar con ellos todas las veces. Muchas gracias por ser como sois.

BEA GARCÍA



**“Seguramente somos la
inmobiliaria que mejor trata a
sus clientes...y no lo decimos
nosotros”**

inmobiliarios con corazón





DISFRUTA DE TU NUEVO HOGAR.
DEL RESTO NOS OCUPAMOS NOSOTROS

Somos agentes inmobiliarios PROFESIONALES,
HUMANOS y muy COMPROMETIDOS. Nuestro
conocimiento se basa en la formación y el
marketing que nos convierten en un referente
del sector.

Hacemos las cosas de manera diferente porque
entendemos que nos entregas algo muy valioso:
tu confianza, tu futuro y TU ILUSIÓN.

**Y TEN ALGO POR SEGURO, VAMOS
A PELEAR POR TUS SUEÑOS.**

#GASTOS CON CALMA

Gracias a nuestros agentes conocerás desde el principio qué **gastos e impuestos** tendrás. Así podrás decidir con calma, no perderás el tiempo y lo tendrás **todo controlado**.



2 #ESTARÁS ACTUALIZADO

Tu agente forma parte de una asociación inmobiliaria. Cientos de inmobiliarios con una base de datos de miles de propiedades. Si una propiedad baja de precio, te enterarás inmediatamente.

3 #SIN SORPRESAS

Somos expertos, te acompañamos en las visitas y te informamos de todo antes de comprar. Tendrás total tranquilidad porque no te llevarás sorpresas y contarás con toda la información para tomar la mejor decisión. Te daremos respuestas:

¿NECESITAS REFORMAR?

¿EL PRECIO ES EXCESIVO?

¿QUÉ TAL ES ESTE BARRIO?

¿DERRAMAS O CARGOS PENDIENTES?

4 #SALDRÁS GANANDO

Nuestros agentes son profesionales formados y expertos en negociación. Esta será tu gran ventaja para salir ganando, pues estarás asesorado en todo momento.

5 #TE OLVIDARÁS DE PAPELEOS

Contamos con expertos en temas legales:

«SOLUCIONAMOS CUALQUIER CONTINGENCIA».

«REDACTAMOS LOS CONTRATOS
PROTEGIENDO TUS INTERESES».

«DEJAMOS TODO LISTO PARA FIRMAR EN
NOTARÍA SIN SORPRESAS».

«TE INFORMAMOS SOBRE LIQUIDACIONES DE
IMPUESTOS Y SI EXISTE ALGUNA BONIFICACIÓN
PARA TI».

6 #AHORRARÁS MUCHO DINERO

Te pondremos en contacto con las mejores entidades bancarias del momento, para que consigas **facilidades de pago** que te hagan la vida más fácil. Algunos de nuestros clientes ya se han ahorrado ***¡hasta 20.000 €!** Sé uno de ellos.

- **PODRÁS COMPARAR ENTRE MUCHOS BANCOS (INCLUIDO EL TUYO) Y CONSEGUIRÁS LA HIPOTECA MÁS BAJA DEL MERCADO.**
- **GRACIAS A NOSOTROS, LOGRARÁS QUE LOS BANCOS TE CONTESTEN MÁS RÁPIDO. ASÍ NO SE TE ADELANTARÁ OTRO COMPRADOR.**
- **PUEDEN FINANCIARTE INCLUSO AL 100% + GASTOS.**
- **AUNQUE NO TENGAS MUCHA CAPACIDAD DE PAGO O TU RENTA DISPONIBLE SEA BAJA, ES MUY PROBABLE QUE CONSIGAS QUE TE FINANCIEN.**

*CASO HABITUAL DE UNA HIPOTECA DE 200.000 € A 35 AÑOS, EN LA QUE SE LOGRÓ REDUCIR EL TIPO DE INTERÉS EN UN 0,5%.

ANTES DE COMPRAR NECESITO VENDER...

SI NECESITAS VENDER TU CASA ACTUAL PARA PODER
COMPRAR LA DE TUS SUEÑOS, NO TE PREOCUPES,
ESTÁS EN LAS MEJORES MANOS.

MULTIPLICAMOS TUS POSIBILIDADES DE VENDER

Diseñamos un **Plan de Marketing con más de 25 acciones** efectivas e innovadoras: Tour virtual 360°, reportaje fotográfico profesional, Home Staging, tecnología 3D para visitas virtuales, anuncio en principales portales, web de la marca, flyers, carteles, open house, etc. Una estrategia enfocada para que tu propiedad llegue a todo comprador potencial, esté donde esté, y que vendas en el menor tiempo posible.

DESPREOCÚPATE. NOS ENCARGAMOS DE TODO

Nos ocupamos de contratos, certificados y “papeleos” que te roban tiempo y tranquilidad. Además, con nuestro Plan de Comunicación, seguirás teniendo el control de tu casa, porque te mantendremos completamente informado de cómo va todo el proceso de venta.

INVERTIMOS EN TU PROPIEDAD

Trabajamos con técnicas de Home Staging, fotografía profesional, tecnología Matterport o visitas virtuales 360°, que consiguen que **el comprador antes de la visita se imagine viviendo** en ella o que la descarte evitando visitas innecesarias.

YA TENEMOS COMPRADORES PARA TU CASA

Disponemos de **la más amplia base de datos de compradores**, pues colaboramos con numerosas inmobiliarias de la zona. Además, **seleccionamos y cualificamos a tu comprador** y le hacemos seguimiento. Si lo necesita, le ponemos en contacto con las mejores entidades bancarias, para **que consiga la hipoteca** que le permita comprar tu casa.



¿VENDES TU CASA? ¡OJO CON LOS CONTRATOS!

Sacar un contrato de Internet es lo último que deberías hacer.

Si no tienes un agente en quien confíes, reúnete con tu asesor o tu abogado y hablad de esto. Es un aspecto muy importante y no debes firmar lo primero que te presenten.

6 PAUTAS PARA NO METER LA PATA:

- 1.** Ojo con el tipo de arras que decides pactar, puesto que las consecuencias de unas arras penitenciales, confirmatorias o penales son muy diferentes las unas de las otras.
- 2.** Desconfía de los contratos que circulan por Internet. Incluso si son plenamente legales, quizá no sirven a tus intereses.
- 3.** Presta especial atención a las cláusulas suspensivas y a las resolutorias. En ocasiones las aceptamos sin saber muy bien qué consecuencias pueden llegar a tener.
- 4.** Identifica bien el inmueble para no dejar cabos sueltos.
- 5.** Especifica su estado de cargas para evitar malentendidos.
- 6.** Acuerda una forma de pago adecuada. No te dejes liar. Si te proponen algo que te suena extraño, asesórate antes de aceptar nada.

Si te proponen algo que te suena raro, asesórate antes de firmar.

1. TUS DATOS:

Nombre y Apellidos: _____

Teléfono: _____ Email: _____

¿Cómo prefieres que contactemos contigo? ☐ Llamada ☐ Whatsapp ☐ Email

¿Mejor horario para contactarte? _____

LO QUE MÁS TE IMPORTA

¿Qué 3 cualidades valoras más en un Agente Inmobiliario?

- ☐ EFICIENTE
- ☐ TE ENSEÑE MUCHAS PROPIEDADES
- ☐ BUEN CONOCEDOR DEL PROCESO
- ☐ HONESTO
- ☐ BUEN NEGOCIADOR
- ☐ COMPRENDA TUS NECESIDADES
- ☐ BUEN DOMINIO HIPOTECARIO
- ☐ CERCANO
- ☐ BUEN DOMINIO CONTRATOS

¿Qué 3 cosas valoras más en el proceso de compra de tu vivienda?

- ☐ Ahorrar tiempo. Que el Agente se ocupe de todo.
- ☐ Despreocuparte de “papeleos” y trámites.
- ☐ Recibir la máxima información para decidir bien.
- ☐ Te ponga en contacto con las mejores entidades bancarias, para lograr la mejor hipoteca.

¿Qué te motiva a cambiar ahora de casa?

¿Cuánto tiempo llevas buscando casa?

En el tiempo que llevas buscando casa, ¿viste algo que te gustó? ☐ SÍ ☐ NO

¿Por qué no la compraste?

¿Cuándo te gustaría mudarte?

2. TU FUTURO HOGAR

PRESUPUESTO:

HABITACIONES:

BAÑOS:

OTRAS CUESTIONES:

CASA

¿Qué 3 cosas sí o sí debe tener tu futura casa?

¿Qué valorarías que tuviera también?

ZONA

¿En qué zona preferirías que se encontrara la casa?

¿Necesitas que la zona esté muy bien comunicada (bus, metro, etc.) o sueles ir en coche?

DECISIÓN

¿Te ayuda alguien más a tomar la decisión?

PRESUPUESTO

¿Necesitas vender tu casa actual para comprar la nueva?

¿Qué presupuesto mensual tienes para la hipoteca?

¿Ya has hablado con tu banco?

¿Tienes algo ahorrado?

home
sweet
home



¿QUIERES COMPRARTE UNA CASA? ANTES DE SALIR A VER CASAS...

Todos somos diferentes. Cada persona es única y por eso, es vital hacer una lista de todas las cosas que buscamos en una vivienda. Considera variables como precio, ubicación, tamaño, servicios (piscina, zonas comunes y/o comercios) y diseño (una o dos plantas, clásica, moderna, etc). Todos los edificios modernos tienen garajes integrados en los sótanos. En las instalaciones comunes puede haber piscina, jardines y otros servicios. Existen comunidades más numerosas y otras más pequeñas, con vistas a la calle o interiores, etc.

Haz una lista de todo lo importante en tu futura vivienda: ubicación, precio, tamaño, etc.

Lo siguiente a tener en cuenta son tus prioridades. Si no fuera posible conseguir todo lo que quieres por el precio que te has fijado como máximo, ¿qué cosas son las más importantes? Por ejemplo, ¿sacrificarías una habitación a cambio de una cocina mayor? ¿Aceptarías una mayor distancia al trabajo a cambio de más tamaño por el mismo precio?

Es fundamental que dediques unos minutos a reunirte con un experto antes de salir a ver casas. Ahorrarás muchísimo tiempo y acertarás. Además, tu agente te dirá hasta qué precio puedes llegar si necesitas solicitar una hipoteca. Nosotros somos expertos y podemos ayudarte. Analizaremos tus objetivos y tu rango de precio. Cuando tengamos una lista de propiedades para visitar, te aconsejamos dar una vuelta por cada zona y ver las casas que más te interesan, y de este modo reducir la lista hasta las dos o tres casas más deseables. De esta manera, puedes iniciar tu búsqueda sin presiones, y conocer cada zona en el proceso.

Gracias a que contamos con lo último en tecnología inmobiliaria, podrás visitar las viviendas que hayas preseleccionado, para finalmente descartarlas o dejarlas como favoritas. Así sólo visitarás las viviendas que realmente te hayan enamorado. De este modo evitarás desplazamientos y pérdidas de tiempo.

Una vez hayas realizado dicha selección final, nos coordinaremos para visitar juntos las mejores propiedades. Esto resulta divertido para muchos compradores, y es cuando realmente podrás empezar a comparar una casa con la otra. No te sorprendas si la primera o la segunda que visites acaba siendo tu favorita absoluta. De hecho, muchos compradores gracias a una excelente preselección, se enamoran de la primera casa que visitan en persona, se deciden a tiempo y no se les adelanta otro comprador. Por eso, es fundamental que sepas muy bien lo que buscas y una vez estés preparado, te decidas rápidamente.

Haz una lista con todas las cosas que buscas en una vivienda y ten en cuenta tus prioridades.

Si lo tienes claro desde el principio, no darás pasos en vano.



EL PROCESO DE COMPRA ¡A POR LA CASA DE TUS SUEÑOS!

Al poner su casa en el mercado, el propietario ha fijado un precio y unas condiciones. De hecho, se trata de una oferta de venta. En este punto dispones de tres alternativas:

- 1) Aceptar la oferta del propietario y firmar un contrato.
- 2) Rechazarlo y no hacer una oferta.
- 3) Sugerir distintas condiciones y precio haciendo una oferta. Si escoges esta última opción, el propietario puede aceptarla, rechazarla, o hacer una contra-oferta, incluso cabe la posibilidad de que acepte otra oferta que rechazó hace unos días al ver que la tuya no llega a la misma altura.

En el proceso de compraventa de una vivienda no hay nada más complejo, personal y variable que la negociación entre las partes vendedora y compradora. Este es el punto en el que el valor de nuestra experiencia es más evidente, ya que conocemos los hábitos de las personas y la psicología que subyace en cada negociación.

Se trata probablemente de la negociación más emocional que hace todo comprador en su vida.

En el caso del vendedor, el peso de los recuerdos también intensifica el proceso. Hemos visto muchas casas en venta, conocemos las posibilidades, las alternativas y hemos pasado años negociando compras de propiedades inmobiliarias.

Recuerda que los propietarios son personas como tú que, por motivos laborales, de estilo de vida u otras inquietudes y necesidades, han decidido vender su casa. En ocasiones, se trata de familias que requieren comprar una vivienda más pequeña o más grande; a veces, se trata de inversores que desean recuperar liquidez; en otros casos, se tratará de familias que necesitan mudarse a otro país o ciudad. En cualquier caso, no es momento de dejarse llevar por cuestiones personales. Es el momento de pactar condiciones, precio y plazo de la compraventa.

A partir de ese momento hay que:

- a) Comprobar las cargas en el registro de la propiedad antes de firmar nada.
- b) Revisar bien la titularidad del inmueble. ¿Seguro que estás entregando el dinero de las arras a quién toca?
- c) Redactar un contrato equilibrado, elegir el tipo (compraventa, arras...etc).
- d) Seleccionar la fecha y Notaría.
- e) ¿Están todos los documentos preparados? Certificados de hipoteca pendiente, Pagos del IBI realizados, Comunidad de propietarios al día, ¿quedan derramas pendientes?, etc.

No es momento de dejarse llevar por cuestiones personales. Hay que pactar condiciones, precio y plazo.

**Puedes ahorrar fácilmente
500 €/año entre una hipoteca
estándar y la mejor hipoteca
del mercado, si sabes cómo
hacerlo.**



3 SECRETOS PARA CONSEGUIR LA MEJOR HIPOTECA

1. BUSCA OPCIONES.

Tu entidad te ofrecerá su mejor hipoteca, pero hay muchas otras entidades que están compitiendo por conseguir nuevos clientes. ¿No crees que es demasiada casualidad que tu banco tenga la mejor hipoteca del mercado? Compara. No te la juegues.

CONSEJO: Pregunta en las entidades que están haciendo campaña por conseguir nuevos clientes, especialmente las que están abriendo mercado en tu ciudad.

2. COMPARA LAS DIFERENTES OPCIONES Y FOCALÍZATE EN LO MÁS IMPORTANTE.

No es fácil comparar dos hipotecas y saber cuál es la mejor, si tenemos 3 opciones mucho peor. Hay que comparar muchas cosas y saber qué encaja más según tu perfil.

Hay que comparar: la cuota inicial, el diferencial, las comisiones de apertura, la cancelación, los seguros, los productos vinculados (seguros, planes de pensiones, etc), elegir una hipoteca fija o variable... y un sinfín de posibilidades. Compara las diferentes opciones en una hoja de cálculo.

CONSEJO: Si comparas dos hipotecas variables la condición más importante no es la cuota inicial, sino la cuota a partir del 2º año y este dato lo representa "el diferencial". Si comparas dos hipotecas fijas la condición más importante es la cuota inicial. También debes tener muy en cuenta y vigilar las vinculaciones.

3. NEGOCIA CON ÉXITO.

Si has realizado correctamente los pasos anteriores, llega el momento de negociar con las entidades.

CONSEJOS:

- Comenta abiertamente con las entidades las opciones que tienes, la que más se esfuerce conseguirá la hipoteca.

- No pagues la tasación antes de que estudien tu préstamo. Aunque el banco de España obliga que cualquier tasación homologada es válida, en la práctica no es así. Si pagas la tasación antes de negociar, tu poder de negociación se limita.

- Y nuestro último consejo obvio, pero la experiencia nos dice que es habitual caer sin darnos cuenta en él: no te precipites, resérvate tiempo para comparar y decidir.

Desgasta mucho buscar la casa de tus sueños, y cuando por fin la encuentras, llegas agotado. Sin embargo, todavía te queda "pelear" por tu hipoteca. Si no sabes bien cómo hacerlo o careces de tiempo, nosotros podemos ponerte en contacto con las mejores entidades bancarias. De este modo, podrás ahorrar mucho dinero al año con tu hipoteca.

Te ponemos en contacto con las mejores entidades financieras.

SÍ. NECESITAS UN PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO

El Personal Shopper Inmobiliario es un experto que te acompaña, te guía y te asesora en el proceso de compra de una propiedad.

1. Te ahorra un 70% del tiempo

No tendrás que buscar información y visitar inmuebles innecesarios.

2. Escucha tus intereses

Escucha tus deseos, exigencias, inquietudes, sueños... Vela por ti.

3. Reduce tu gasto 10%

Te ahorra hasta un 10%. Rebaja el precio de venta, negocia por ti con particulares e inmobiliarias.

4. Certifica que no hayan obstáculos

Máxima información. Elabora informes detallados sobre cada inmueble para evitar sorpresas, derramas, vicios ocultos, y expedientes.

5. Negocia el mejor precio

Te ahorra mucho dinero, ya que negocia la compra de tu vivienda al mejor precio.

6. Se ajusta a tus necesidades

Selecciona, filtra y te evita conflictos. Te defiende ante todo, a ti y tus intereses. Además, visita previamente las viviendas.

¿Cómo trabaja?

1. Entrevista: Conocer necesidades y motivaciones

Lo primero es conocer las necesidades y motivaciones del cliente mediante una entrevista personal. Se detallan los criterios más valorados como: Barrio, dimensiones, antigüedad, estilo, nivel de conservación, distribución, precio, servicios comunitarios o equipamiento de la zona.

2. Exclusiva: Firma de contrato exclusivo

Una vez definido qué quiere el cliente, se firma un contrato de servicios donde se describe las características de la búsqueda, los servicios contratados.

3. Búsqueda y visitas:

El Personal Shopper realiza la búsqueda del inmueble por distintos métodos, prospectando en la totalidad de la oferta. Visita los inmuebles que cumplen las condiciones predeterminadas y presenta al cliente un documento con una selección de ellos, de entre los cuales se seleccionarán aquellos a los que se quiere realizar visita.

4. ¡Lo hemos encontrado!

Cuando se manifiesta interés por un inmueble en concreto, y tras investigar la situación legal y técnica del inmueble, se inicia el proceso de negociación de precio. Una vez alcanzado un acuerdo, el Personal Shopper prepara documentación para la firma de los diferentes documentos: documento de reserva, contrato de compraventa y escritura notarial.

5. Post-Venta

El servicio de Personal Shopper Inmobiliario no se acaba con la compra del inmueble; también se asesora en todos los trámites post venta: cambios de titularidad, entrega de documentos a organismos públicos, consultas técnicas a nuestro equipo, etc.

¿Cómo quieres que sea tu experiencia al comprar una vivienda?

DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA EL ESTUDIO DE UNA HIPOTECA

- DNI en vigor de los compradores.
- Si la persona trabaja por cuenta ajena:
 - 3 últimas nóminas
 - Última declaración de la renta / Certificado de retenciones.
 - Vida laboral
 - Contrato laboral
- En caso de vivir de alquiler, aportar contrato de arrendamiento y justificante de pagos de renta.
Nota: En caso de disponer de avalista, se solicitará la misma documentación para los mismos.
- Si la persona trabaja por cuenta propia (autónomos):
 - 3 últimos pagos fraccionados
 - 3 últimos trimestres de IVA
 - Resumen anual de IVA

DOCUMENTACIÓN ADICIONAL:

- Fotocopia de la escritura de la vivienda que desea adquirir.
- Contrato de compraventa.
- Recibo de contribución (IBI).
- Si tuviera alguna vivienda a su nombre, escritura y recibo del IBI.
- En el caso de que los intervinientes fueran titulares o avalistas de otros préstamos (hipotecarios, personales, etc.) el último recibo de cada uno de ellos con la constancia de capital pendiente y cuota mensual del mismo.
- Certificado de saldos en cuenta.
- Extracto de movimientos del último año de fecha a fecha (Ejemplo: febrero de 2017 a febrero 2018) y justificante de todos los fondos que posean en las Entidades Financieras con las que operen.
- En caso de divorcio o separación, aportar sentencia y convenio regulador.

DATOS A SABER:

- Dónde viven actualmente.
- Otros pagos: coche, préstamos personales, etc.

TABLA DE CALIFICACIÓN DE VIVIENDAS

Por favor puntúa usando: **“BIEN, MAL, REGULAR”** cada vivienda en función de las características y ventajas:

CARACTERÍSTICAS	CASA 1	CASA 2	CASA 3	CASA 4	CASA 5
Precio					
Estilo arquitectónico					
Salón					
Comedor					
Cocina					
Nº de dormitorios					
Baños					
Otras habitaciones					
Distribución					
Otras características					
Garaje					
Parcela / jardín					
Suministros					
Información					
Zona adecuada					
¿Cuánto se ajusta a tus necesidades?					

Otras observaciones:

Si tuvieras que comprar una de las casas hoy, ¿cuál sería y por qué?

TE AYUDAMOS A TOMAR UNA DECISIÓN INTELIGENTE

Pon en la **BALANZA** los **PROS** y los **CONTRAS** de la vivienda que te interesa rellenando el siguiente cuestionario.

VIVIENDA	SÍ	NO
¿Se ajusta la zona y el entorno a lo que buscas?		
¿Te complace la distribución?		
¿Cubre tus necesidades de espacio, nº dormitorios, baños, cocina, etc.?		
¿Te complace la luminosidad?		
¿Te complace el nivel acústico?		
¿Te complace el estado de conservación?		
¿Te complace la altura?		
¿Cubre tus expectativas?		

VECINDARIO	SÍ	NO
¿Te complace el edificio?		
¿Te complacen las zonas comunes del edificio?		
¿Te complace el vecindario?		
¿Está cerca de tu trabajo?		
¿Está bien conectado? (colegios, mercado, centros comerciales, etc.)?		
¿Es buena la ubicación?		

PRECIO	SÍ	NO
¿Está justificado el precio con el nivel de calidades?		
¿Es una buena inversión de futuro?		
¿Te complace la forma de pago?		
¿Está dentro de tus posibilidades?		



TUS IMPRESIONES	SÍ	NO
¿Sentiste en la visita que esa era tu vivienda?		
¿Te resulta fácil verte en dicha vivienda?		
¿Te puedes imaginar con tus cosas?		
¿Te puedes imaginar con tu gente?		

TU DECISIÓN	SÍ	NO
¿Has visto mejores ofertas (relación calidad-precio)?		
¿Es fácil mejorar esta oferta?		
¿Hay más ofertas de este tipo disponibles?		
¿Vale la pena arriesgarte a perderlo?		
Si la perdieras, ¿sería fácil de encontrar una similar?		



Carrer de Navarra, 18, bajo, 46008 València 960 71 64 63
www.rksmart.es