



GuzGuti

Gestión de Activos Inmobiliarios

Te ayudamos y guiamos en la compra,
venta o alquiler inmuebles

lucas@guzguti.com

+34 664 08 43 93

c/ Arquitecto José Gallego 1, 3-D, 23003 Jaén





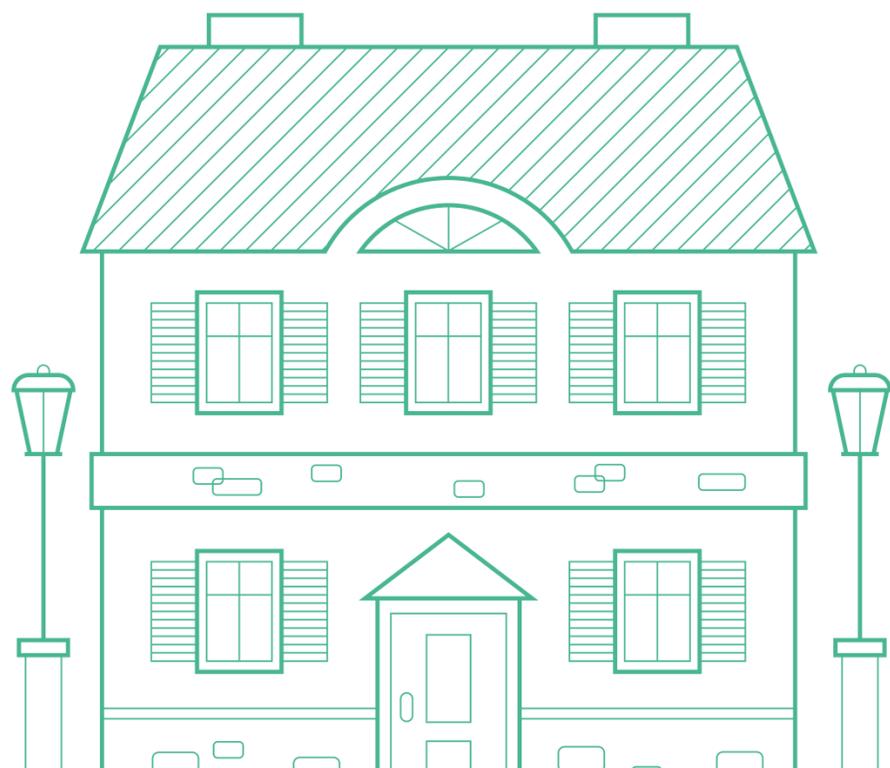
Los objetivos de la propuesta

- ¿Por qué confiar en nosotros?
- Visita al inmueble y planificación
- Valoración objetiva
- Identificar las necesidades y plantear estrategia
- Crear la oportunidad y fijar un precio. Situar la oferta donde se toman las decisiones
- Seguimiento continuo
- Gestión, negociación y cierre



¿Quiénes Somos?

¿Qué es GuzGuti?



Somos **experiencia**

GuzGuti es el resultado de años de trabajo para multinacionales expertas y pioneras en el sector del Real Estate y gestión de deuda con garantía, como el Grupo Blackstone, Lonestar o Cerberus, en compañías como Anticipa RE, Servihabitat y GCBE.

Tenemos **una visión**

Ser la Agencia de la Propiedad Inmobiliaria más valorada en la provincia de Jaén en cuanto a resultados y consecución de objetivos, dando valor añadido a los servicios demandados por nuestros clientes.

Tenemos **una misión**

Ser la Agencia de la Propiedad Inmobiliaria líder en Andalucía, tanto en número de operaciones como en satisfacción de nuestros clientes nacionales e internacionales, apoyando a la profesionalización de nuestra actividad en toda España.

Nos definen **nuestros valores**

- Trabajo y seriedad
- Experiencia
- Pasión por lo que hacemos
- Profesionalidad
- Confianza
- Objetivo - resultado
- Compromiso social

¿Empezamos?



Visita y planificación

No podemos gestionar algo que no hemos visto con nuestros propios ojos. Por eso lo primero es la visita.

En ella nos centraremos en analizar el inmueble, documentación y acciones necesarias.

- Reportaje fotográfico y videográfico
- Home staging o proyecto de reforma
- Análisis de escritura y registro de la propiedad
- Análisis de deuda (si la hubiera)
- Asesoramiento
- Exclusividad



¿Qué tenemos?

Valoración objetiva



Entender el mercado



Analizaremos el mercado objetivo en que nos movemos en base a datos estadísticos cuantificables

Entender el tipo de inmueble



No es lo mismo un bajo que una entreplanta, igual que un barrio que otro o una antigüedad u otra. Haremos un análisis de las características del activo y buscaremos los testigos

Testigos



Los inmuebles publicados, no se han vendido ¿no?
Es importante encontrar los testigos correctos. Los encontraremos analizando tanto testigos en plataformas en activo como testigos de escrituras de compraventa en los últimos años, de forma que encontremos los correctos para nuestro inmueble

Informe



Presentaremos un informe detallado de valoración final del inmueble de forma cuantitativa y cualitativa.

¿Prefieres cuentos, o cuentas?



Plantear la estrategia



Entender nuestras necesidades

Nuestras necesidades marcan nuestra forma de ver las cosas. Es importante tener claro nuestro objetivo. De ahí partirá nuestra estrategia

Entender a nuestro comprador objetivo

Es lo más importante. Tenemos que hacer un buyer de persona que defina lo más exactamente posible a nuestro comprador objetivo. El reto es detectarlo y hacer que nos conozca

Crear una oportunidad

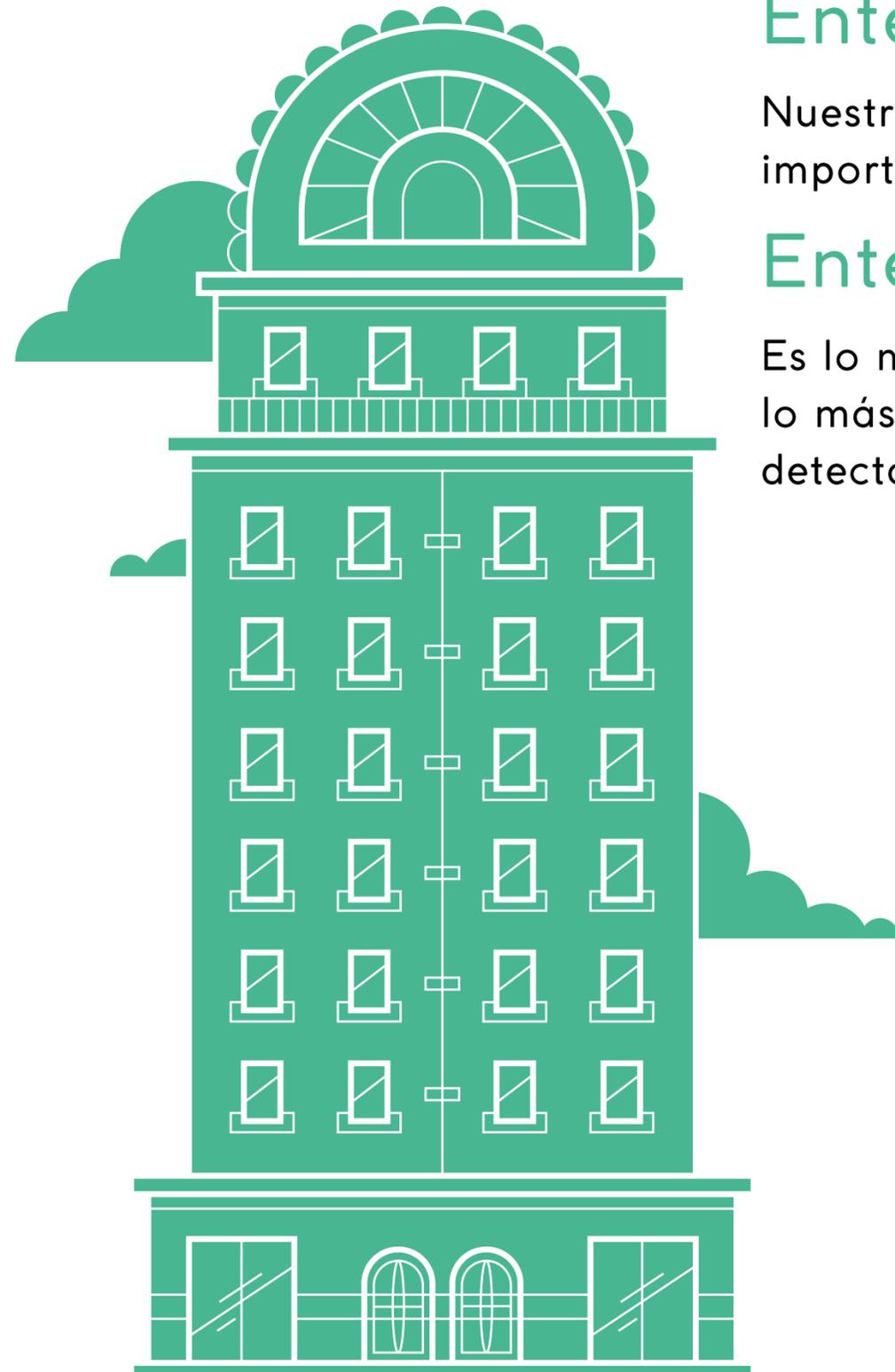
Decidir qué canales de venta necesitamos para estar en la mente del comprador objetivo. No solo existe internet. (COAPI, cartera de inversores, colectivos profesionales...)

Posicionamiento

Potenciar nuestra visibilidad, el tráfico en nuestros canales de venta, la calidad del tráfico, para mejorar la experiencia del comprador objetivo

Engagement

Potenciar el nivel de compromiso, entusiasmo y lealtad que tiene nuestro comprador objetivo con nuestro inmueble



La oportunidad



Crear la oportunidad

Posicionamiento



Compañeros del colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria



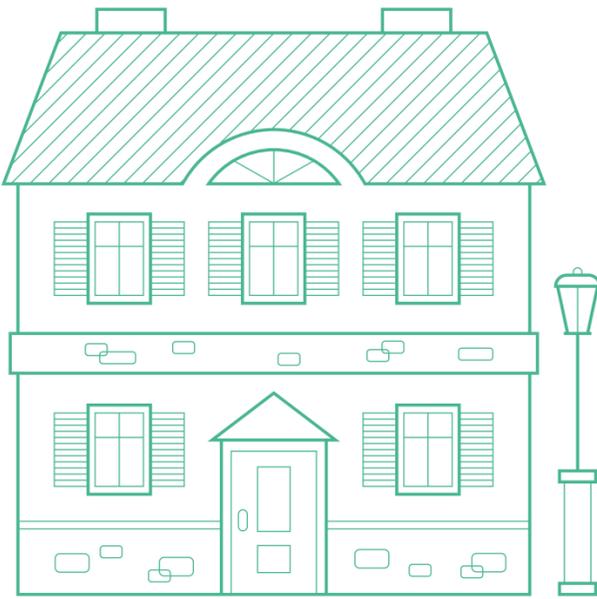
Estar en las plataformas donde nuestros compradores consultan



Comunidades y asociaciones (para parcelas, terrenos, fincas)



Promoción y publicidad en RR.SS.



Engagement (buyer persona)

SANDRA HARO

EDAD 25 años

SEXO Mujer

PAÍS Administrativa

EDUCACIÓN Universidad

OCUPACIÓN Administrativa

ESTADO CIVIL Soltera

PERSONALIDAD

Creativo	Metódico
Sentimental	Pensativo
extrovertido	Introverso

BIOGRAFÍA
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

MOTIVACIONES
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua ut enim.

OBJETIVOS
Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua ut enim.

GUSTOS Y AFICIONES
Ver películas
Leer
Viajar
Pasar tiempo con amigos
Dibujar

HABILIDAD

Internet	★★★★★
Viajar	★★★★★
Analíticas	★★★★★
Contabilidad	★★★★★

REDES SOCIALES
Iconos

MARCAS
Logotipos

Crear el perfil de nuestro comprador potencial y objetivo es fundamental para saber movernos en el mercado



El precio

- ✓ **Valoración objetiva**
- ✓ **Zona y ubicación**
- ✓ Ofertas de viviendas similares
- ✓ Percepción que transmite el inmueble
- ✓ Situación del mercado en ese preciso momento
- ✓ Estado real del inmueble

✗ Valor de lo que pagamos en el pasado

✗ Valor de lo que nos hemos gastado en el inmueble

✗ Valor emocional

Fijar el precio correcto es clave. Tenemos que basarnos en las ideas que el comprador objetivo va a valorar. El valor emocional, las reformas que hicimos en su momento o lo que nos costó en el pasado no serán parámetros a valorar el potencial comprador.

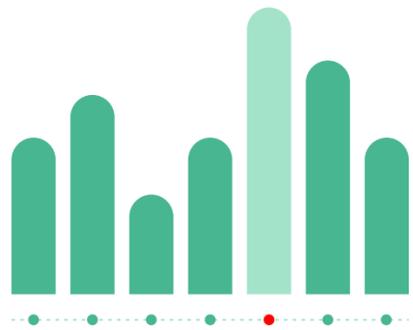




Fijar un precio incorrecto solo ayuda a vender la casa del vecino.



Gestión y negociación



Seguimiento continuo

Es importante hacer un seguimiento con el propietario de la evolución del inmueble para valorar posibles cambios en la estrategia de venta o alquiler



FASE 1



Captación y visitas

Captamos a los compradores potenciales y organizamos las visitas al inmueble. Custodia de llaves

FASE 2



Negociación

Mediamos entre propietarios y potenciales compradores

FASE 3



Acuerdo y cierre

Acordamos un precio de cierre y sus condiciones. Presentación de propietarios y compradores potenciales

FASE 4



Contrato

Redactamos y asesoramos en materia de contratos de arras y compraventa o alquiler. Organización con notaría y acompañamiento a las partes de la compraventa

Gracias por su confianza



GuzGuti
Gestión de Activos Inmobiliarios



lucas@guzguti.com



+34 664 084 393



[instagram.com/guzguti](https://www.instagram.com/guzguti)



[guzguti](https://www.facebook.com/guzguti)

