



PRESENTACIÓN DE SERVICIOS

Haz realidad tu proyecto
inmobiliario con tu agente **iad**

www.iadespana.es

iad
iad

ÍNDICE



- ▶ **OBJETIVOS**
- ▶ **NUESTROS VALORES**
- ▶ **CIFRAS DEL GRUPO iad**
- ▶ **NIVEL DE SATISFACCIÓN**
- ▶ **NUESTROS SERVICIOS**
- ▶ **VENDER TU INMUEBLE**
 - ▶ La comunicación
 - ▶ El precio
- ▶ **TU PROYECTO INMOBILIARIO**

OBJETIVOS



Tu objetivo

Vender al
mejor precio

Nuestra misión

Hacerlo en el
menor tiempo
posible



NUESTROS 8 VALORES

El modelo iad se construyó alrededor de **8 valores** compartidos por todos los asesores de la red. Estos son: *Profesionalidad, Coraje, Confianza, Sabiduría, Humildad, Lealtad, Unidad y Cooperación.*

Los 8 valores de iad

Profesionalidad

Nuestro objetivo es brindar a nuestros clientes un servicio de calidad.

Coraje

Por todos los emprendedores que decidieron cambiar su vida con iad y superarse a sí mismos.

Confianza

Es la base del «ecosistema iad».

Sabiduría

Siempre anteponeamos el diálogo frente al conflicto.

Humildad

Cada miembro de la organización, independientemente de su cargo, debe mostrarse humilde y accesible.

Lealtad

Nuestro objetivo es el éxito de los agentes iad, que a su vez trabajan para el éxito de su red.

Unidad

Todos formamos parte de la gran familia de iad, en la que actuamos para y con los demás.

Cooperación

Creemos en el intercambio de aptitudes y conocimientos para construir y revolucionar el sector inmobiliario. ¡Juntos llegamos más lejos!

CIFRAS DEL GRUPO



+470 000

Familias que han
confiado en iad

+900 000

Proyectos inmobiliarios
hechos realidad

NIVEL SATISFACCIÓN



El **Grupo iad**, presente en **8 países***, basa su éxito en la **satisfacción del cliente**.



4,8 / 5



De clientes
satisfechos

*Portugal, Francia, España, Italia, Alemania, México, Reino Unido y Florida (EE.UU).

iad
iad



1 de mayo
2008

iad
iad



NUESTROS

SERVICIOS



NUESTROS SERVICIOS



COMPRAVENTA
RESIDENCIAL



ALQUILER
RESIDENCIAL



OBRA
NUEVA



INMUEBLE
COMERCIAL

¡Te acompañamos en todas las etapas de tu **proyecto inmobiliario!**

VENDER TU INMUEBLE

Depende de dos factores:



La comunicación



El precio





LA COMUNICACIÓN



LA COMUNICACIÓN



La presentación del inmueble

Home-staging

La fotografía

Tour virtual

La comercialización del inmueble

La web de iad

Portales inmobiliarios

Difusión masiva

Aprendizaje continuo

Sinergias entre agentes y clientes

Prescriptores

La promoción

Potenciales compradores

Pack comercial

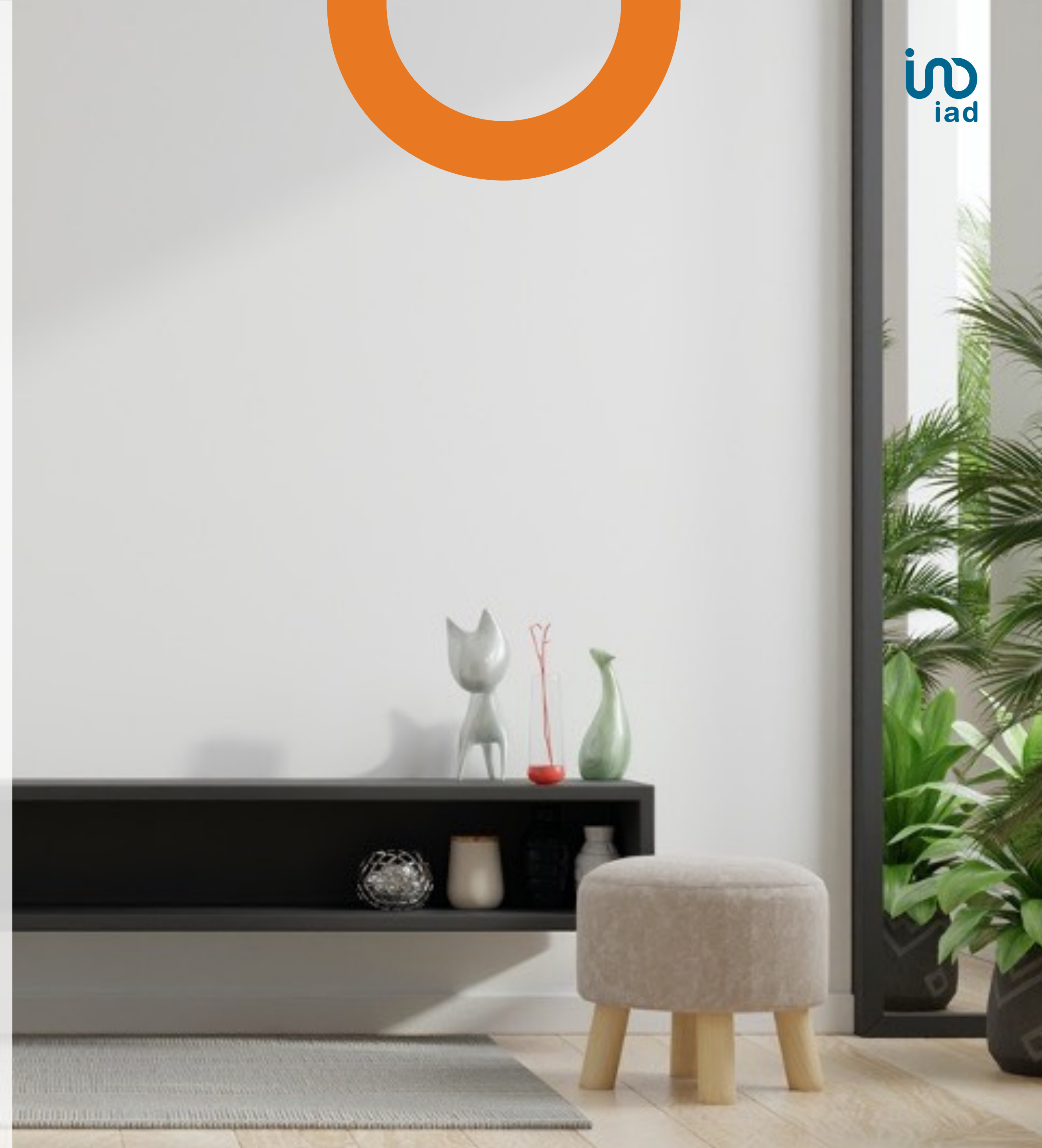
LA COMUNICACIÓN

Home-staging

El home staging es una herramienta de marketing inmobiliario con la que se busca **mejorar la imagen de las viviendas que tratamos de vender o alquilar**, sin necesidad de hacer una reforma profunda.

Su principal ventaja es que genera una sensación de atracción hacia los potenciales compradores a través de las fotografías.

Pero el home staging no solo sirve para tener mejores fotografías, sino que en las **visitas presenciales también ayuda a construir el storytelling** con el cliente comprador. De una forma gráfica les ayudamos a entender las posibilidades que tiene el inmueble.



LA COMUNICACIÓN

Las fotografías

Las fotografías son una manera de comunicarnos con el posible comprador y permiten:

- Atraer a **posibles clientes** interesados.
- Contextualizar sobre el **tipo y estado** del inmueble.
- Identificar **detalles importantes de la propiedad** que podrían llegar a ser factores decisivos.
- Exhibir y señalar las **características más relevantes** del inmueble.
- Permitir que las personas interesadas puedan dar un **primer vistazo a la propiedad antes de fijar una cita** para visitarlo.



LA COMUNICACIÓN

Tour virtual

La *visita virtual* tiene muchas ventajas.
¡Repasemos algunas de ellas!

- 1. Mejor posicionamiento y más visitas** en los portales inmobiliarios, en RR.SS y en internet en general.
- 2. Generan más confianza** porque los usuarios pueden familiarizarse con el espacio y ver cómo son realmente sin retoques o efectos.
- 3. Representan una ventaja competitiva y** permiten ahorrar tiempo y desplazamientos innecesarios.
- 4. Aumentan el tiempo medio de la visita** de los usuarios en nuestras páginas webs. No es lo mismo ver fotos en 2 dimensiones que poder ver un espacio tridimensional.



LA COMUNICACIÓN

La web iadespana.es

Usuarios/mes

25.661

Anuncios

2.291

Visitas/mes

46.625



*Promedio mensual web iadespana.es

LA COMUNICACIÓN

Portales inmobiliarios



LA COMUNICACIÓN

Difusión masiva

Pack de portales inmobiliarios para su difusión a nivel nacional e internacional



PORTALES NACIONALES PRINCIPALES

PORTALES INTERNACIONALES PRINCIPALES

Green-Acres es la página de anuncios inmobiliarios de origen francés líder en la venta de segundas residencias en Europa con más de 288.000 anuncios en 56 países.

Rightmove es una página inglesa de anuncios inmobiliarios especializada en la compra-venta de segundas residencias.

PORTALES LUXURY PRINCIPALES

JAMES EDITION

PORTALES INTERNACIONALES SECUNDARIOS

A través de la plataforma www.listglobally.com publicamos en 83 portales en 50 países.

África	5 portales
América del Norte	8 portales
América del Sur	6 portales
Asia	23 portales
Europa	33 portales
Oceanía	5 portales
Global	3 portales

PORTALES NACIONALES SECUNDARIOS

milanuncios

LA COMUNICACIÓN

Aprendizaje continuo

Todos los asesores inmobiliarios de la red **iad** está en **constante actualización** gracias a **programas de aprendizaje** centrados en el sector inmobiliario y el management de equipos

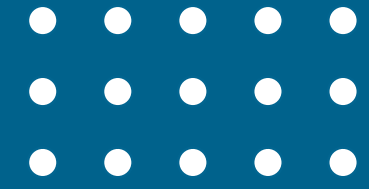
De esta forma, todos los agentes **iad** están al día de cualquier novedad dentro del sector para ofrecerte el mejor servicio adaptado a las exigencias del mercado y acorde a la legalidad.



La Universidad online

205 módulos de formación dedicado al mercado inmobiliario.





LA COMUNICACIÓN

Sinergias

ENTRE AGENTES Y CLIENTES

+20.000

Agentes **iad**
en el mundo

+800.000

Prescriptores
propertips
by iad

1/3

Ventas en
colaboración



Presencia
internacional

LA COMUNICACIÓN

Los prescriptores

El boca - boca es la primera fuente información y la más influyente en la decisión de compra.

propertips es una aplicación exclusiva de la red **iad** que permite a los particulares recomendar profesionales inmobiliarios desde su móvil y ser recompensados por ello.

En promedio, una recomendación en propertips que termine en transacción puede llegar hasta los 500€* de comisión.

¿Cómo funciona?

Un prescriptor, es decir, un particular que realiza una recomendación, pone en contacto a un asesor **iad** con alguien que conoce y que desea vender o comprar una propiedad. Si la transacción se lleva a cabo, el prescriptor recibe una comisión que le será remunerada directamente dentro de la aplicación.

* Remuneración media inferior constatada entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2022.



Recomendar a tu agente **iad**, tiene recompensa

¿Conoces a alguien que quiera comprar o vender una propiedad?



propertips
by **iad**

LA COMUNICACIÓN

La promoción



Conocimiento del
mercado local



Especialistas en tu
localidad



Encuentra tu agente iad más cercano



Por ubicación Por nombre

Por favor, introduce la zona a buscar

Mostrar resultados

4 razones para contactar a un agente iad



Porque son profesionales inmobiliarios independientes, **comprometidos** con el éxito de tu proyecto.



Porque tienen experiencia en el mercado local y colaboran con **una amplia red de agentes** en toda Europa.



Porque te ofrecen atención personalizada en todas las etapas: **estimación del precio del inmueble, publicidad, visitas, contratos, venta final...**



Porque gracias a un **modelo de negocio digital e innovador**, reducimos costes para darte un servicio simple y completo con honorarios competitivos.

LA COMUNICACIÓN

Potenciales compradores

Cada asesor dispone en su fichero de una lista de **clientes potenciales**



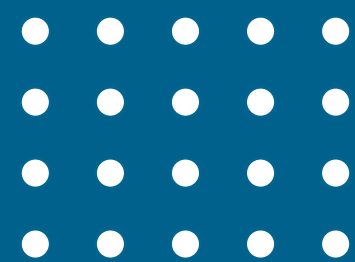
Gracias a nuestra red de asesores que trabajan en colaboración es más fácil y rápido encontrar **al comprador ideal.**



El primer paso será **contactar con ellos** por si les interesa el inmueble en venta.



Durante los primeros días habrá **múltiples visitas al inmueble** gracias a la promoción.



LA COMUNICACIÓN

Pack comercial

El cartel de "en venta" o "se vende" es una de las herramientas más útiles y eficaces de las que disponemos para vender un inmueble

Aspectos a valorar por parte del comprador:

1. El entorno; el barrio, los comercios, las zonas verdes, servicios....
2. El aspecto exterior del inmueble.
3. El interior: habitaciones, distribución...
4. El precio.

Gracias a la **cartelería** en el exterior de la vivienda, el comprador puede hacerse a la idea del punto 1 y 2 de los aspectos a valorar.



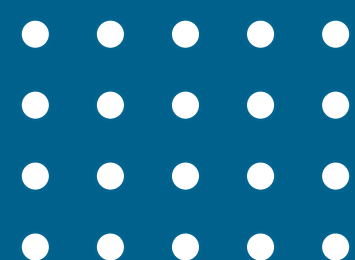
Con tu agente iad tienes a tu disposición todos los materiales comerciales necesarios para llegar a los potenciales compradores.

LA COMUNICACIÓN

Proveedores homologados

En **iad** trabajamos en estrecha colaboración con una **extensa red de partners y colaboradores** del sector para ofrecerte un **servicio de calidad** en todas las etapas de tu proyecto.

Gracias a nuestros **acuerdos exclusivos** podemos ofrecerte servicios de tasación, financiación, hipotecas, tours virtuales, servicios administrativos, apoyo legal, y un largo etcétera.





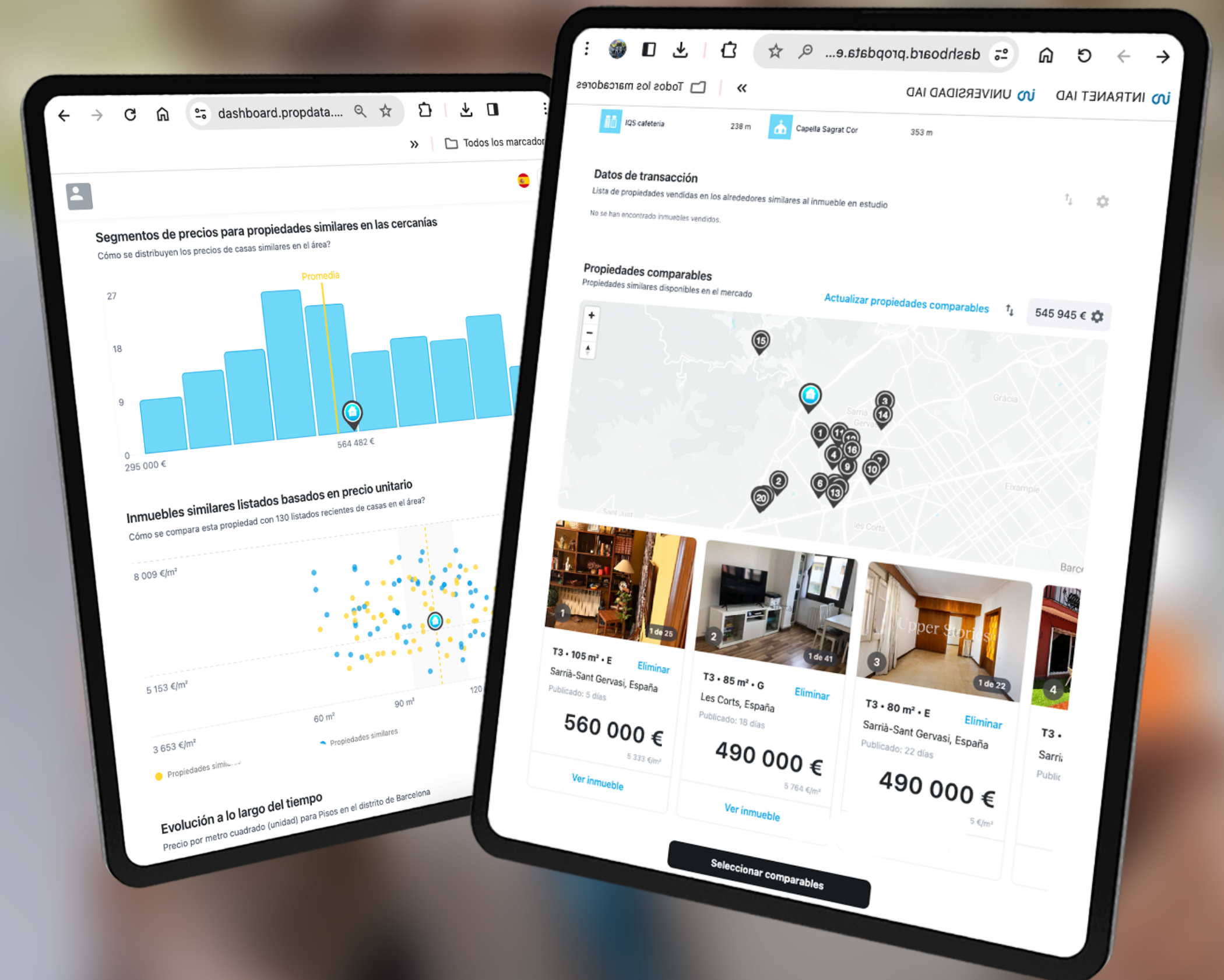
EL PRECIO

EL PRECIO

Herramientas de valoración

¿Qué precio tiene mi vivienda?

Todos los agentes **iad** disponen de herramientas de valoración de mercado para ayudarte poner un precio a tu inmueble en relación al mercado, características, demanda, prestaciones y ubicación.

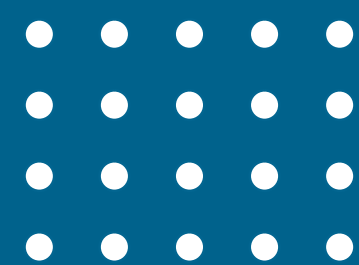


EL PRECIO

El mandato de venta

A la hora de **encargar la venta de un inmueble a un asesor inmobiliario**, los propietarios tienen la posibilidad de elegir si prefieren confiar la venta a una sola agencia inmobiliaria o a varias.

Para dejar constancia por escrito de la opción elegida por el vendedor de la vivienda y de las condiciones de la venta, **el asesor inmobiliario debe preparar un contrato de intermediación inmobiliaria para obtener la autorización de venta**. Este es conocido como **nota de encargo inmobiliaria o mandato de venta inmobiliaria**.



EL PRECIO

El mandato de venta



El mandato simple

El inmueble puede comercializarse por **más de un asesor o agencia** inmobiliaria.

La propiedad se muestra **varias veces en un mismo soporte publicitario a diferentes precios** de acuerdo a los honorarios de cada uno.



El mandato en exclusiva

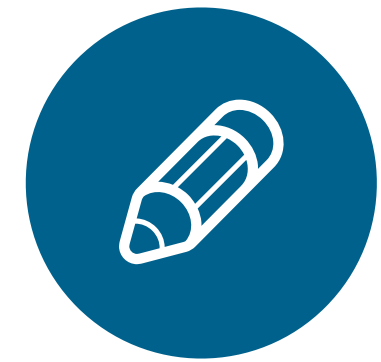
Un profesional inmobiliario lleva la **venta de forma individual** y, por lo tanto, **es el único contacto** para gestionar clientes, visitas, etc.

La propiedad tiene **el mismo precio en todos los portales y soportes.**

Es más fácil de **defender y justificar el precio y el valor del inmueble.**

EL PRECIO

El mandato en exclusiva



Ceñidos a la legalidad.
Nos comprometemos
por escrito

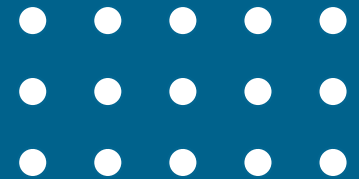


10 servicios exclusivos
preparados al momento
para tu inmueble

¿Qué es el mandato en exclusiva?

El **mandato de venta en exclusiva** recoge que el propietario de la vivienda confía su venta al asesor inmobiliario en cuestión.

Durante el tiempo que dure el contrato de exclusividad, el asesor inmobiliario es **la única persona que gestiona el inmueble y acompaña al cliente**, aún cuando sea este quien haya conseguido al cliente comprador.



8 MOTIVOS PARA CONFIAR LA VENTA DE TU INMUEBLE

a tu agente iad



8 MOTIVOS PARA CONFIAR

en tu agente iad

1. Es experto en la zona

Puedes encontrar agentes **iad** en tu propia ciudad usando el buscador de asesores por ubicación. El profesional que elijas conocerá muy bien el mercado y la zona en la que se encuentre tu propiedad.

2. Ofrece honorarios justos

Al gestionar la venta de tu casa con tu agente **iad** abonarás los honorarios más justos y competitivos, gracias a su modelo digital, que permite reducir costes y ofrecer un servicio completo.

3. Ayuda en la tramitación

Una operación de compraventa de vivienda implica la tramitación de distintos documentos obligatorios. Gracias a tu agente **iad** recibirás apoyo para obtener y tramitar el papeleo.

4. Prepara la vivienda para la venta

Para hacer que el inmueble sea más atractivo de cara a los potenciales compradores, el agente **iad** sabe cómo sacarlo a relucir y te ofrecerá unos consejos para acelerar la venta.

8 MOTIVOS PARA CONFIAR

en tu agente iad

5. Publicación masiva en portales

El anuncio de tu vivienda aparecerá masivamente en **portales inmobiliarios**, tanto nacionales como internacionales, que minimizará el tiempo de venta del inmueble y ayudará a encontrar un comprador en el menor tiempo posible.

6. Realiza acciones de marketing

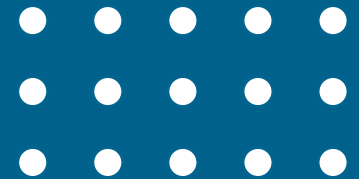
A la hora de difundir tu vivienda para la búsqueda de compradores, el agente **iad** diseñará una serie de acciones de marketing para asegurar la venta del inmueble.

7. Recibe las visitas al inmueble

Algunas agencias digitales te ofrecen precios más bajos si decides realizar tú mismo las visitas. En **iad**, no tendrás que preocuparte por la gestión de los interesados o las visitas al inmueble.

8. Te acompaña de principio a fin

Nuestro formato digital, sin horarios de oficina, permite que tu agente **iad** esté disponible para ti prácticamente las 24 horas del día los 7 días de la semana



HAZ REALIDAD TU PROYECTO INMOBILIARIO

con tu agente iad



ino
iad

SIENTA BIEN AL MUNDO INMOBILIARIO