

PRESENTACIÓN DE SERVICIOS





- Objetivos
- Nuestros valores
- Cifras del grupo iad
- Nivel de satisfacción
- Nuestros servicios
- Vender tu inmueble
 - La comunicación
 - El precio
- Tu proyecto inmobiliario



Tu objetivo



Vender al
mejor precio

Nuestra misión



Hacerlo en el menor
tiempo posible

Los 8 valores de iad

Profesionalidad

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

Confianza

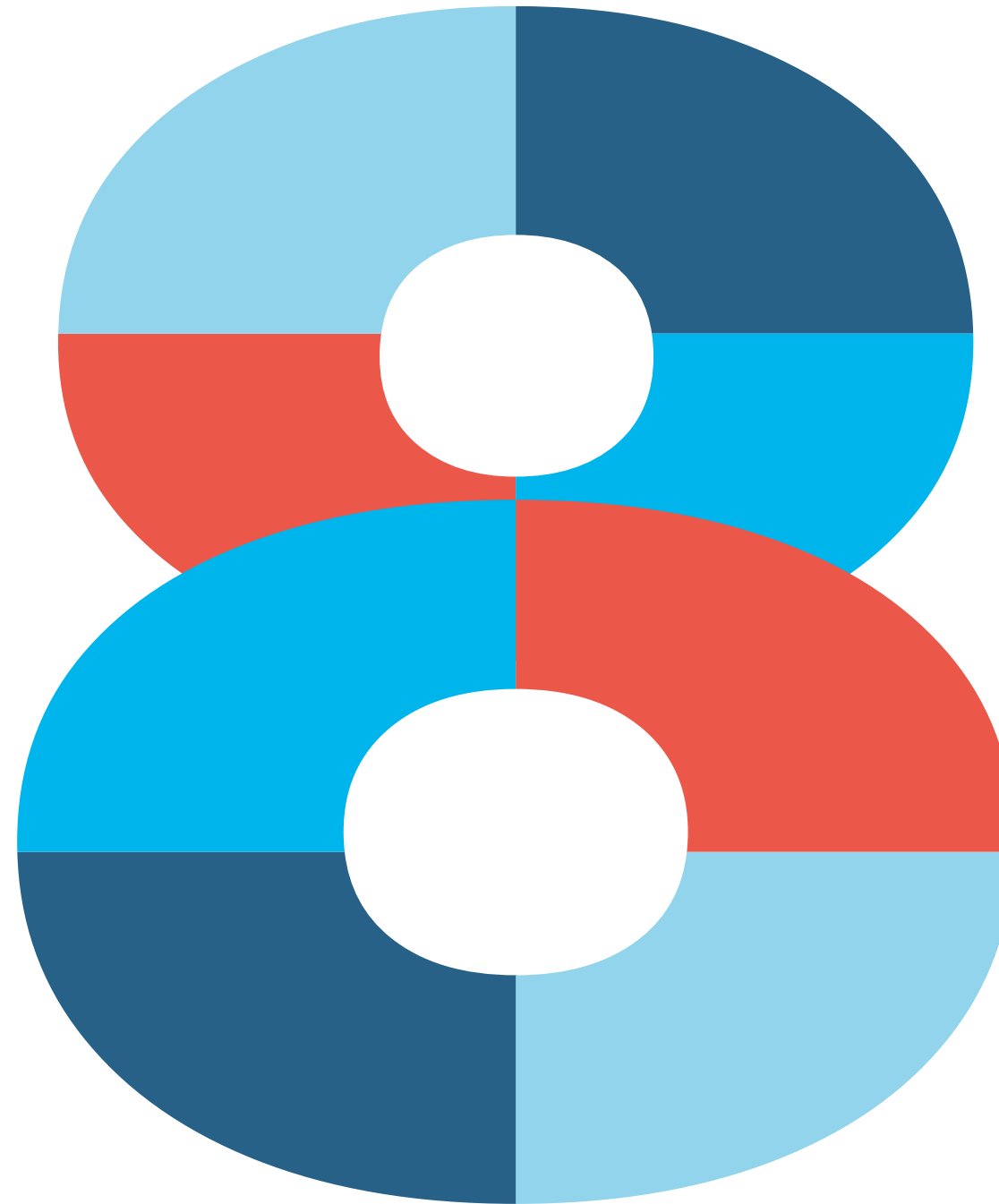
Es la base del «ecosistema iad».

Humildad

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

Unidad

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



Coraje

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

Sabiduría

Siempre anteponeamos el diálogo frente al conflicto.

Lealtad

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

Cooperación

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

Cifras del grupo iad



+470.000

Familias que han
confiado en iad



+900.000

Proyectos
inmobiliarios hechos
realidad



Nivel de satisfacción

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

4,9/5



De clientes satisfechos

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





NUESTROS SERVICIOS



Nuestros servicios

Compraventa residencial



Alquiler residencial



Obra nueva



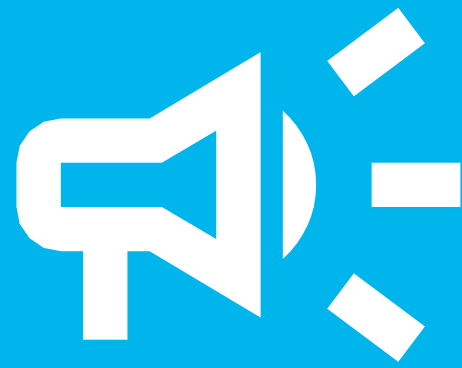
Inmueble comercial



¡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

Preparación del inmueble

- ✓ Home-staging
- ✓ Home Staging virtual
- ✓ Ajuste fotográfico
- ✓ Tour virtual
- ✓ Vuelo de dron
- ✓ Distribución y planimetría

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



PREPARACIÓN DEL INMUEBLE



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 el hecho de simplificar la decoración, despersonalizar los espacios y presentar espacios cálidos y atractivos **contribuyen a generar conexión entre la vivienda y el comprador.**



Home staging virtual

Home staging virtual es la técnica que permite **amueblar y decorar digitalmente una vivienda a través de herramientas de edición o renderizado 3D**, sin intervenir físicamente en el inmueble.

En lugar de incorporar mobiliario real, se crea una puesta en escena digital que transforma espacios vacíos o desactualizados en ambientes atractivos, modernos y emocionalmente conectados con el comprador ideal.

Especialmente útil en caso de viviendas antiguas o que necesitan reforma ya que ayuda al comprador a visualizar el potencial del espacio.



Antes



Después

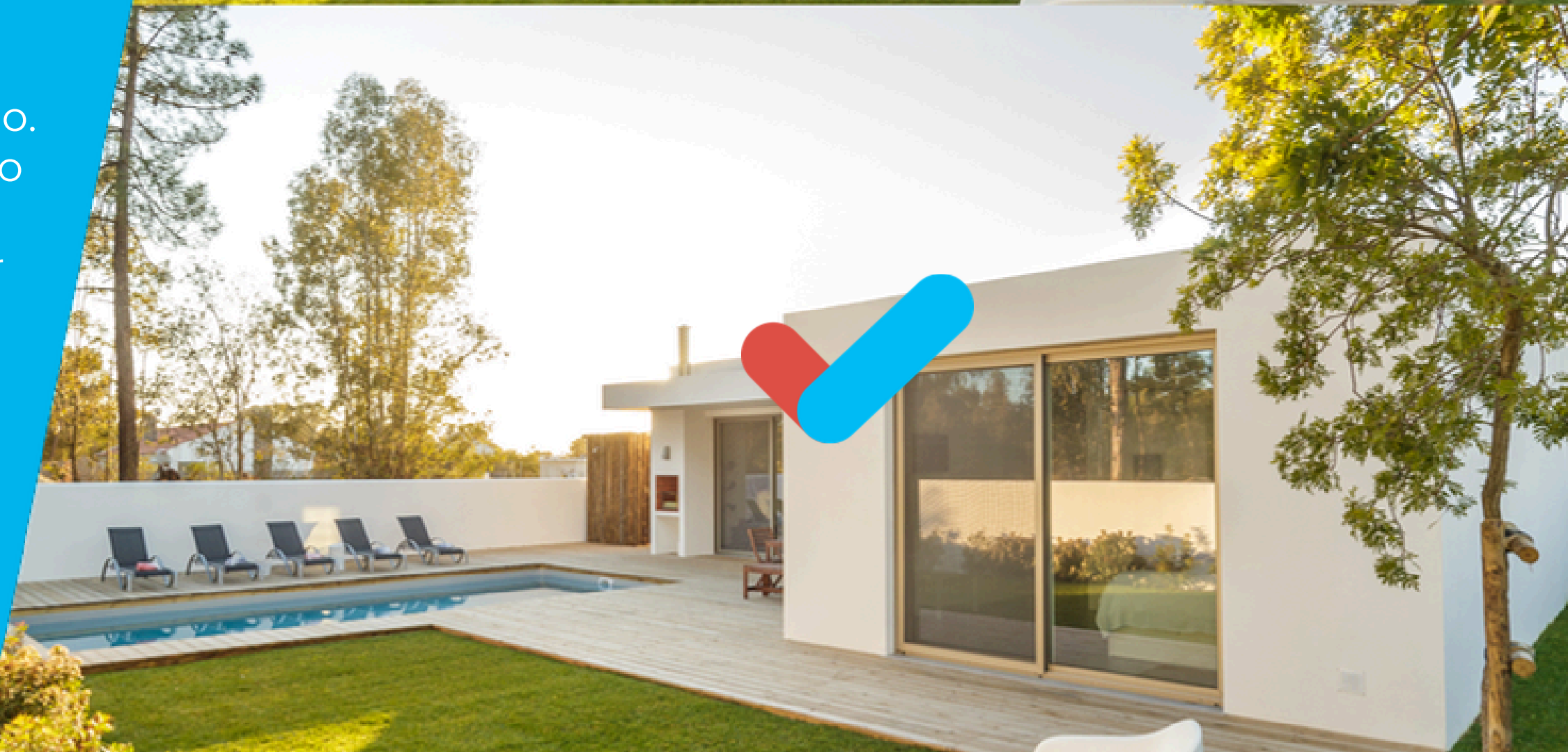
Ajuste fotográfico

El ajuste fotográfico es el proceso de edición profesional que permite optimizar una imagen inmobiliaria respetando la realidad del inmueble, pero mejorando su percepción visual.

No se trata de alterar la propiedad. Se trata de **corregir limitaciones técnicas de la cámara y de la luz del momento**. La cámara no ve como el ojo humano. El ajuste fotográfico devuelve a la imagen lo que el ojo sí percibe cuando visita la vivienda.

Esto implica:

- Iluminar estancias que la cámara ha oscurecido.
- Sustituir un cielo gris por uno luminoso cuando la climatología no acompaña.
- Ajustar balance de blancos y color para reflejar fielmente los tonos reales.
- Corregir verticales y perspectiva para evitar distorsiones.
- Mejorar nitidez y contraste para aportar sensación de amplitud.



Tour virtual

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

- ✓ **Mejor posicionamiento y más visitas** en los portales inmobiliarios, en RR.SS y en internet en general.
- ✓ **Generan más confianza** porque los usuarios pueden familiarizarse con el espacio y ver cómo son realmente sin retoques o efectos.
- ✓ **Representan una ventaja competitiva** y permiten ahorrar tiempo y desplazamientos innecesarios.
- ✓ **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.



Vuelo de dron

El vuelo de dron es una herramienta audiovisual estratégica que permite presentar una propiedad desde una perspectiva aérea, ofreciendo contexto, amplitud y una visión diferencial imposible de captar desde el suelo. Siempre que el tipo de propiedad, su ubicación y la normativa vigente lo permiten incorporar imágenes eleva la calidad de la presentación del inmueble.

Un vuelo de dron aporta grandes ventajas en la comercialización de fincas y casas a cuatro viento con grandes terrenos:

- Perspectiva global de la propiedad
- Valor dell entorno
- Visión real del terreno
- Impacto visual premium en portales y redes



Distribución y planimetría

Una buena comercialización no solo se consigue a través de las imágenes. Se consolida con información clara, estructurada y profesional.

- **Distribución del inmueble**

Explicación clara de cómo se organiza la vivienda. Dato que se intenta también en la forma en la que se capturan las imágenes.

- **Planimetría**

Incorporamos planos detallados que permiten al comprador visualizar proporciones, recorridos y posibilidades.

- **Certificado de Eficiencia Energética (CEE)**

Informamos de la calificación energética del inmueble, cumpliendo con la normativa vigente y aportando transparencia desde el primer momento.

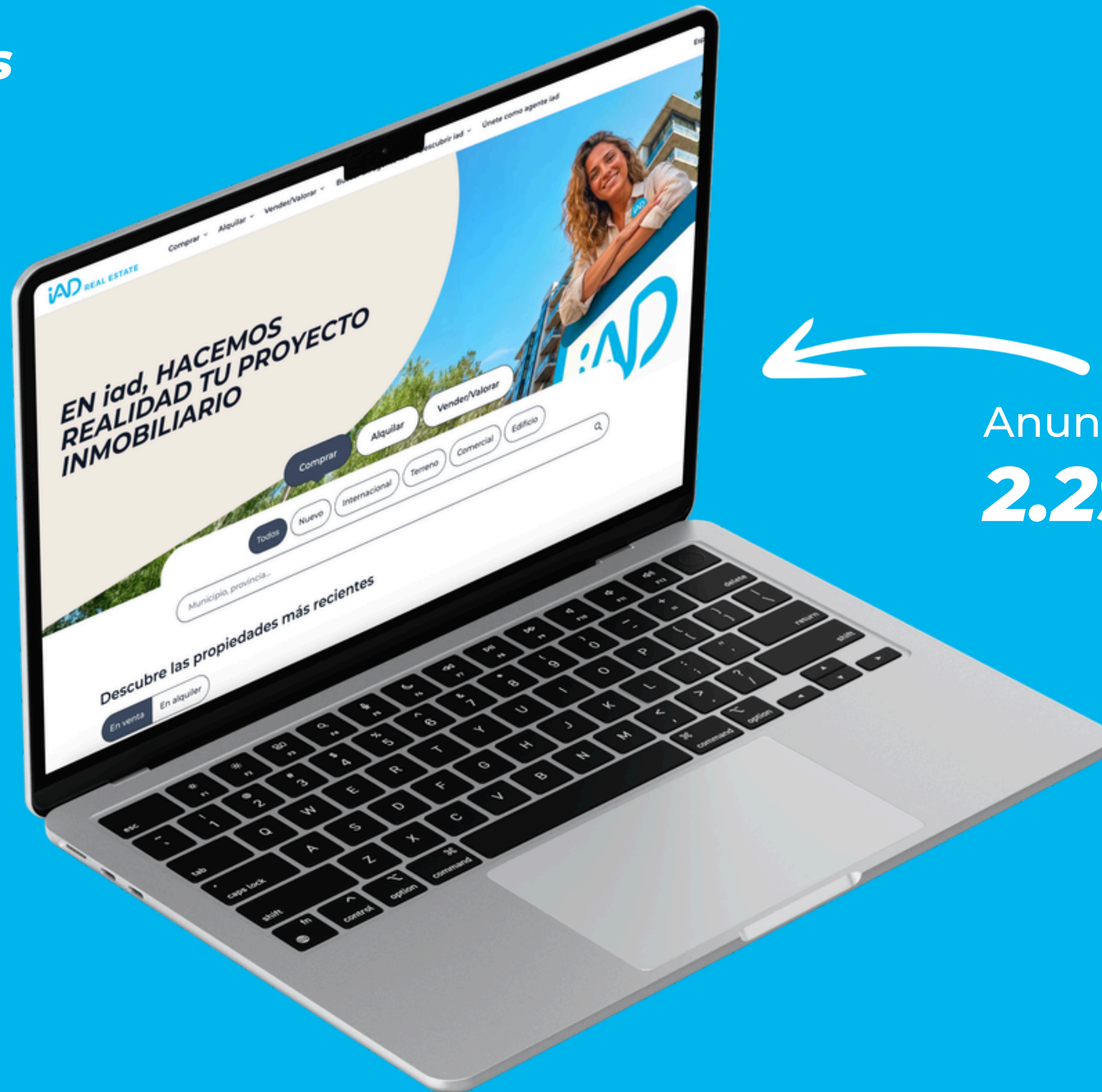
Toda esta información junto con las imágenes permite generar una **descripción estratégica del inmueble** que posiciona el inmueble no en base a un listado de características sino en base al estilo de vida de los potenciales compradores.



La web iadespana.es

Usuarios/mes
25.661

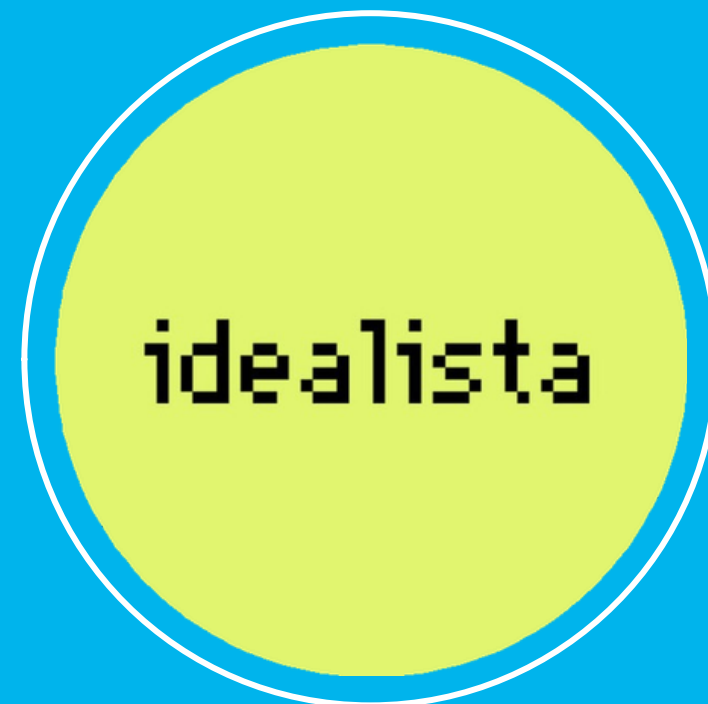
Visitas/mes
46.625



Anuncios
2.291

*Promedio mensual web iadespana.es

Portales inmobiliarios



12.499.302



2.154.509



891.840



229.916

Visitas únicas al mes



Green-Acres es el Portal de referencia para francófonos que buscan oferta inmobiliaria en el extranjero, centrado en la compraventa inmobiliaria internacional



Rightmove: Portal inmobiliario numero 1 en el reino unido. Ofrece la mayor visibilidad y calidad entre el publico anglosajón



Kyero: es el portal de referencia para compradores internacionales interesados en el mercado inmobiliario español.



Portales nacionales principales

idealista

pisos
.com

habitaclia



fotocasa

iindomio



yaencontre

Immo

Scout24

Portales nacionales secundarios

milanuncios

Portal de lujo

JAMES EDITION

Difusión masiva

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



Portales internacionales

Green
acres

Green-Acres es la página de anuncios
inmobiliarios de origen francés líder en la
venta de segundas residencias en Europa.

rightmove

Rightmove es un portal inmobiliario de
origen inglés especializado en la compra-
venta de segundas residencias.

Vizzit

Vizzit es un portal inmobiliario que permite
buscar viviendas para alquiler o compra,
recogiendo anuncios de más de 10.000
sitios inmobiliarios distintos.

Properstar

Properstar es un portal internacional que
permite conectar compradores, vendedores
y agentes inmobiliarios en más de 60 países.

Aprendizaje continuo

Todos los asesores inmobiliarios de la red **iad** están 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 ofrece diferentes módulos de formación dedicado al mercado inmobiliario.



Sinergias entre agentes y clientes

+20.000

***Agentes iad
en el mundo***

+1.000.000

***Prescriptores
pr**Q**pertips
by iad***

1/3

***Ventas en
colaboración***



***Presencia
internacional***

Los prescriptores

El boca oreja 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.

Ayuda a tus amigos y familiares a comprar o vender una propiedad con un agente iad y ¡recibe 500€!*

¿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.

*promedio de comisión propertips por transacción finalizada



La promoción



*Conocimiento del
mercado local*



*Especialistas en
tu localidad*

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.



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.



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.





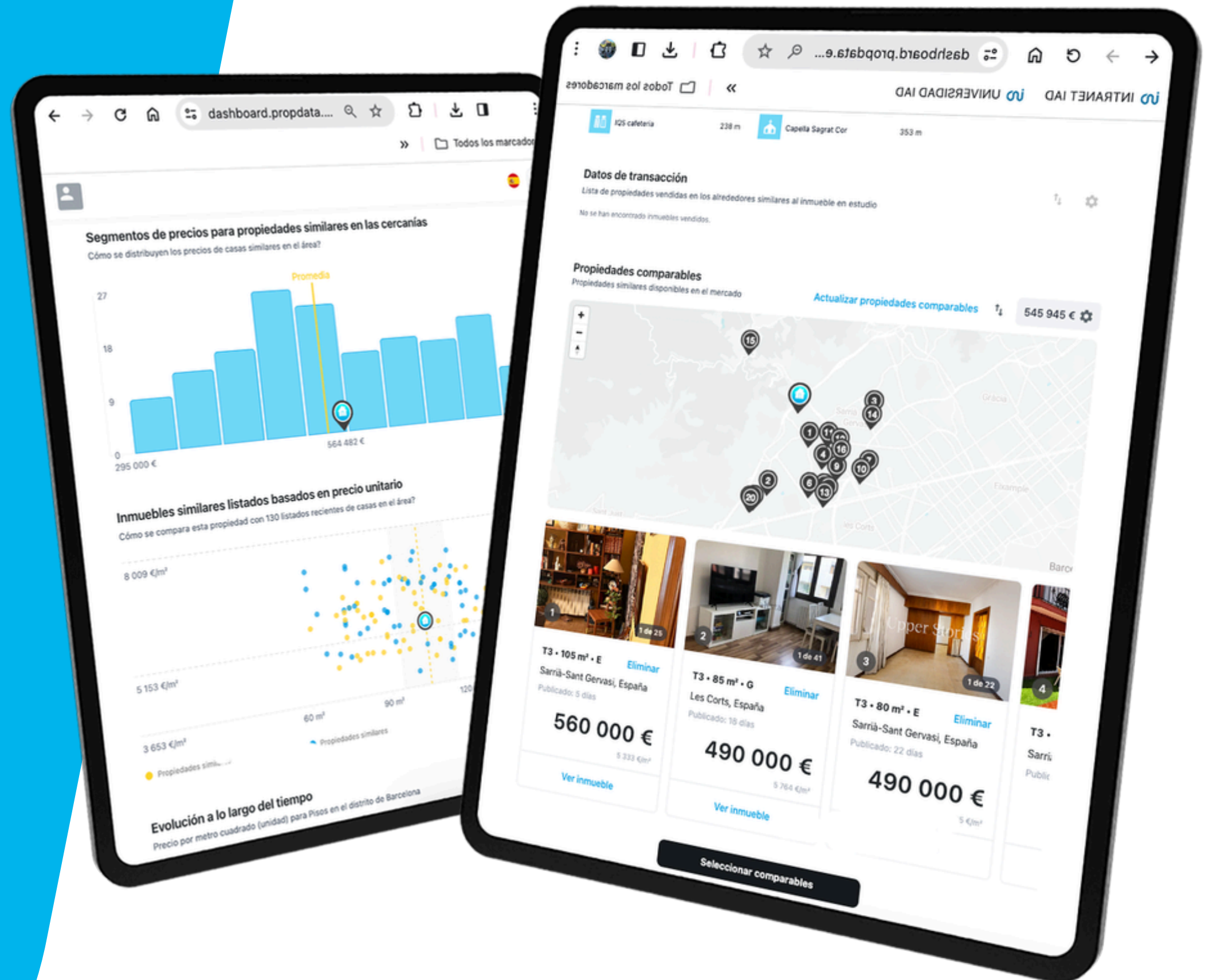
EL PRECIO



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 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**.



¿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.

El mandato en exclusiva



Ceñidos a la legalidad

Nos
comprometemos
por escrito



10 servicios exclusivos

preparados al
momento para tu
inmueble



**POR QUÉ
CONFIAR EN MI**

Me presento



Hola, soy Fede.

Soy asesor inmobiliario en **Gijón** y en toda **Asturias**, dentro de la red **iad España**. Lo que eso significa para ti se resume en una frase: detrás tienes una red internacional, con miles de asesores, un proceso ordenado y todas las garantías legales. Y delante, a una sola persona ocupándose de tu caso de principio a fin.

Vender, comprar o alquilar una propiedad casi nunca es "**solo una operación**". Es una de las decisiones grandes — con su papeleo, sus plazos y sus momentos en los que conviene tener al lado a alguien que ya ha pasado por ahí varias veces. **Mi trabajo es justo ese**: quitarte de encima la parte complicada y que tú decidas siempre con información clara y sin sorpresas.

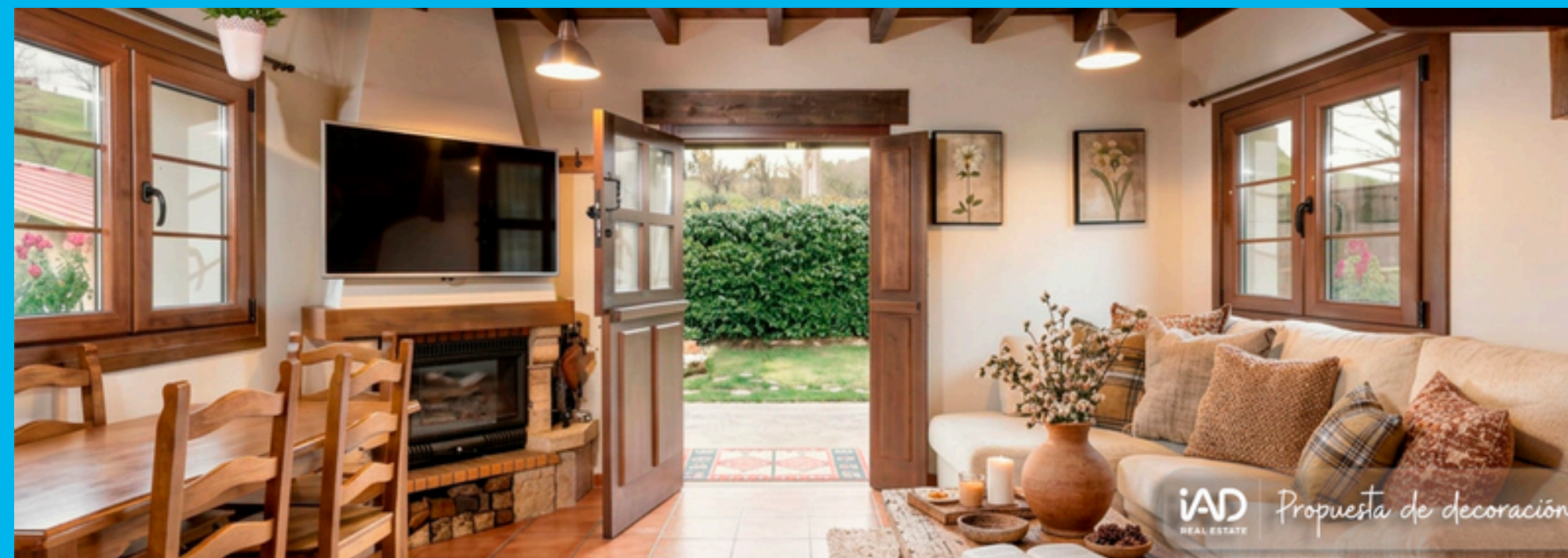
Vengo del diseño gráfico. Y de ahí me traje una manía que en este oficio vale oro: *cuidar cómo se presenta cada cosa y fijarme en detalles que normalmente pasan desapercibidos*.

Una red sólida detrás. Criterio y una sola persona delante. Esa combinación es la que marca la diferencia — y estaré encantado de acompañarte



Fede Pastur

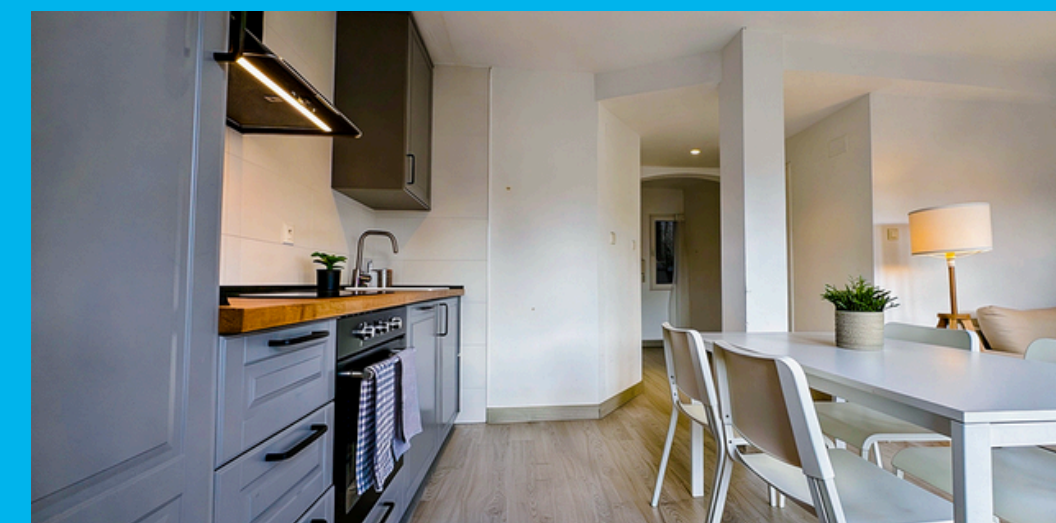
MI CARTERA DE PRODUCTOS



CASA RURAL EN SARIEGO (ASTURIAS)



LOCAL COMERCIAL (GIJÓN)



PISO EN CIMADEVILLA (GIJÓN)



FINCAS EN POLADURA (SIERO)



8 MOTIVOS PARA VENDER CON UN 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.



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***



Fede Pastur

(+34) 684 66 58 40

fede.pastur@iadespana.es

Gijón (Asturias)

