

¿QUÉ SERVICIOS VAMOS A DARTE SI COMPRAS CON NOSOTROS?

- Visitas a la propiedad [Gratis]
- Información básica del inmueble [Gratis]
(plano, memoria básica calidades,
estudio de financiación)
- Informe completo propiedad
(división horizontal + acta, información IEE,
situación urbanística)
- Solicitud Nota Simple
- Redacción de contrato de compraventa/adendas
- Asesoramiento comprador en negociación
- Gestión tasación
- Gestiones con entidad financiera parte compradora
- Gestiones con notaría parte compradora

1.500 € [IVA incluido]

SERVICIOS AL COMPRADOR PREGUNTAS FRECUENTES



¿Tengo que pagar algo por hacer visitas a propiedades?

¡No! Ese servicio es completamente gratuito. Pagarás únicamente si reservas una propiedad que comercializamos nosotros, por los servicios que desarrollaremos exclusivamente para ti a partir del momento de esa reserva.

Pero otras agencias no me nacen pagar nada como comprador ¿por qué con vosotros tengo que pagar esos 1.500 €?

Lo cierto es que aunque no lo sepas ¡ya lo estás pagando! La mayoría de las agencias cobran unos honorarios mínimos del 3 % al vendedor por la venta de su propiedad, pero ¿adivinas de dónde sale el dinero con el que vendedor paga los honorarios de la agencia inmobiliaria? ¡Exacto, del bolsillo del comprador! Además, cobrar al comprador por los servicios que le prestamos de forma exclusiva a él **nos permite bajar los honorarios que cobramos al propietario por debajo de ese 3%**, y eso repercute también en un precio más ajustado para la propiedad.

¿Que ventaja supone para mí el contar con esos servicios?

La información que te vamos a proporcionar sobre las propiedades que visites con nosotros (plano, información de la comunidad, estudio de financiación) va mucho más allá de la que vas a recibir en una agencia tradicional, ayudándote a tomar mejor las decisiones. Pero no sólo eso, al convertirte también en nuestro cliente, **contarás con nuestra asesoría en la negociación**, resolviendo todas tus dudas y garantizando que tus intereses también sean representados.

¿Por qué 1.500 € y no un porcentaje sobre el precio de la propiedad, como hacéis con el vendedor?

Cobrar una cantidad fija evita un conflicto de intereses: si fuera un porcentaje, a mayor precio de cierre de la venta, mayor sería la cantidad que cobraríamos al comprador. Estableciendo una cantidad fija calculada en relación a los servicios que damos al comprador, nos aseguramos no sólo de que sea el beneficiario de esos servicios el que asuma su coste, sino que este no se vea incrementado en función de un mayor precio de cierre de la venta.

¿Puedo contar esos gastos de la compra de cara a efectos fiscales, etc.?

¡Por supuesto! Cuando reserves la propiedad firmarás con nosotros el documento de gestión de esos servicios, y en el momento de la formalización del **contrato de compraventa** te trasladaremos la **factura correspondiente, que computará por tanto a todos los efectos como gasto de la compra.**

¿Y que pasa si finalmente desisto de la compra de una propiedad que había reservado?

En ese caso, evidentemente estarás obligado a asumir los compromisos que hayas adquirido con el vendedor, pero nosotros no te facturaríamos nada.