

HERGON

consulting inmobiliario



**DISPONEMOS DE LAS MEJORES HERRAMIENTAS
PARA VENDER SU VIVIENDA**

CREANDO FUTURO

20 años de experiencia en el sector

WEB



BIENVENIDO A HERGON



En primer lugar, gracias por darnos la oportunidad de que nos conozca. Nuestra intención es que usted aprecie la diferencia con una inmobiliaria tradicional.

En HERGON, nos dedicamos a ayudar a personas en el proceso económico más importante de sus vidas, la compra o venta de su vivienda, su hogar, por eso estamos en el mejor grupo de profesionales inmobiliarios dedicados a ayudar a sus clientes tanto compradores como vendedores.

Estamos en continua formación, para ofrecer los últimos conocimientos y herramientas que el mercado nos ofrece, trabajando conjuntamente con los mejores profesionales del sector inmobiliario.

Contamos con herramientas de venta y acciones de marketing novedosas, Web de alcance, Planes de Marketing específicos, etc., aunque nuestra mayor herramienta es nuestra trayectoria de más de 20 años, que hace que cada vez más gente nos recomiende.

Durante todos estos años hemos sido la agencia líder en ventas de nuestra zona, especializándonos en su barrio y aportando valor añadido a nuestros servicios. Con más de 900 operaciones inmobiliarias HERGON es un claro referente en el mercado inmobiliario.

En definitiva, las personas que formamos HERGON, somos conscientes de que nuestra primera obligación es ganarnos la Confianza de nuestros clientes y amigos, por eso ponemos nuestros medios y nuestro empeño en este objetivo.



Raúl González Caballero
Director de Operaciones

¿QUIENES SOMOS?



Jonathan González Caballero
Director de Marketing y Publicidad

HERGON



Única agencia inmobiliaria de la zona sur presente en SIMA 2018



HERGON Consulting Inmobiliario, ha sido la única agencia inmobiliaria de la zona sur de Madrid, presente en el Salón Internacional Inmobiliario de Madrid.

SIMA 2018



LAS 4 CLAVES PARA VENDER SU VIVIENDA

HERGON

consulting inmobiliario



ESTADO DE CONSERVACIÓN

La primera impresión es la que cuenta

No importa lo antigua que sea su vivienda, lo que importa es que el comprador perciba las mejores sensaciones cuando la visite.

Algunos cambios puntuales pueden hacer que su vivienda brille cuando sea visitada.

Revisa los siguientes puntos: Pintura, iluminación, decoración, mobiliario, limpieza y orden.

PRECIO

Las estadísticas dicen que las viviendas que se venden antes son aquellas que tienen un precio adecuado desde el principio.

Las que tienen un precio excesivo tardan más en venderse y, al final, se venden más baratas de lo que se debería.

Le daremos la información necesaria para poner su vivienda al precio más conveniente.



SITUACIÓN DE LA VIVIENDA

La situación tiene un impacto muy importante sobre el valor final.

Tener servicios próximos como jardines, escuelas, centros sanitarios o deportivos, aumentan el valor de su vivienda.

Pero si no es así, no desespere,

“siempre hay un comprador para su vivienda”



ELEGIR UN AGENTE DE ÉXITO

Este punto puede ser decisivo en la venta de su vivienda.

De igual forma que no elegimos al azar a un abogado o a un médico para velar por nuestros intereses, tampoco es conveniente poner su vivienda en manos de cualquiera.

El agente que elija puede hacer que venda su vivienda de forma segura, rápida, sencilla y a buen precio.

Para ello, es importante que le ofrezca un buen **PLAN DE MARKETING**, que le permita tener la máxima difusión posible.

SELECCIONE A SU AGENTE INMOBILIARIO

¡¡Un agente de éxito le llevará al éxito!!

Test para valorar y elegir a su agente inmobiliario

1. ¿Cuántos años lleva trabajando como inmobiliario?
2. ¿Son gestores de la propiedad inmobiliaria?
3. ¿Se mantendrá en contacto para informarme? ¿Por qué medio? ¿Cada cuánto tiempo?
4. ¿Hará un seguimiento de todas las visitas y me mantendrá informado del estado de cada una?
5. ¿Hará un dossier de presentación? ¿Tiene un ejemplo?
6. ¿Hará una buena presentación con fotos o VIDEO?
7. ¿Qué herramientas de trabajo utilizan?
8. ¿Tiene un plan de marketing?

EL VENDEDOR QUIERE

- Máxima Difusión
- Vender al mejor precio
- Confidencialidad
- Que sea una tarea sencilla
- Vender en poco tiempo
- Asesoramiento
- Trato personalizado y preferente
- Tiempo para él y su familia
- Compradores
- Que el agente sea honesto y ético

EL VENDEDOR NO QUIERE

- Que la vivienda caiga en el olvido
- Malvender o “regalar” la propiedad
- Poca privacidad
- Tener problemas
- Eternizar la venta
- Dar palos de ciego e improvisar
- Ser uno más
- Molestias (llamadas, visitas...)
- Curiosos
- Que le engañen

PELIGROS DE PEDIR DEMASIADO

- **UNA VIVIENDA CARA, AYUDARÁ A LOS COMPETIDORES A VENDER LA SUYA**

Su vivienda servirá para que otros en su barrio demuestren que la suya es una buena oportunidad: Su objetivo debe ser entrar en el mercado a un precio que atraiga a los compradores, no que les lleve a otras viviendas.

- **EL VENDEDOR PERDERÁ POSIBLES COMPRADORES INTERESADOS**

Los posibles compradores sólo visitan aquellas propiedades que están dentro de sus posibilidades, que a menudo son limitadas. Aunque el vendedor estuviera dispuesto a aceptar ofertas más bajas, no va a recibirlas porque los posibles compradores no llegarán siquiera a ver la propiedad.

- **LA PROPIEDAD SE QUEMARÁ EN EL MERCADO**

La gente evita las viviendas que llevan tiempo a la venta, porque suponen que habrá algo malo con ella, o que el vendedor no está dispuesto a negociar. Las mejores ofertas se reciben generalmente en los primeros 30 días, pero sólo si el precio es correcto desde el principio.

- **LA PROPIEDAD TENDRÁ PROBLEMAS CON LA TASACIÓN**

Aunque hiciera una oferta alguien que no conociera el mercado, el banco sabe lo que vale la vivienda en realidad y no dará un préstamo para ella. El vendedor tendrá que bajar el precio de todas maneras, o perder la operación.



COMO FIJAR EL PRECIO CORRECTO

¿Así que, ha decidido, que lo mejor es poner el precio adecuado a su vivienda?
Si es demasiado bajo perderá dinero; si es alto también perderá dinero.

Parece una tarea imposible. Pero en HERGON tenemos mucha experiencia ayudando a los vendedores a fijar el precio correcto.
Hacemos un análisis exhaustivo de su vivienda, y la comparamos con ventas recientes en la zona.

EN QUÉ **SE BASA** EL VALOR DE SU VIVIENDA:

- ✓ La competencia actual
- ✓ El mercado actual
- ✓ La financiación actual
- ✓ El estado de la vivienda
- ✓ La percepción del comprador
- ✓ La situación

EN QUÉ **NO SE BASA** EL VALOR DE SU VIVIENDA:

- x Lo que Usted necesita
- x Lo que se ha gastado en ella
- x Lo que quiere
- x Lo que vale la que va a comprar
- x Lo que le dijo al vecino
- x Sus sentimientos hacia ella

PUEDEN PASAR 5 COSAS UNA VEZ QUE SU VIVIENDA ESTÉ EN EL MERCADO

1. MUCHAS OFERTAS

Muchas visitas, a los pocos días de ponerse a la venta se vende a ese precio.

2. UNA BUENA OFERTA

Muchas visitas, en los primeros 30 días se vende muy cerca de ese precio.

3. LO NORMAL

8 a 12 visitas en los primeros 45 días. Ofertas por debajo de lo esperado. Se venderá entre el 95% y el 97%.

4. POR DEBAJO DE LO NORMAL

8 a 12 visitas en los primeros 45 días. No hay ofertas. Arreglar la vivienda o el precio.

5. PESADILLA

Sin visitas. Problemas de precio. Bajar el precio un 15% o más.



NUESTRAS HERRAMIENTAS PARA CAMBIAR EL MODELO INMOBILIARIO



OTRAS INMOBILIARIAS



PONER CARTEL



SUBIRLO A LA WEB



ESPERAR A QUE LLAMEN

HERGON Y SUS HERRAMIENTAS



PLAN DE MARKETING



VALORACIÓN



FOTOGRAFÍA
PROFESIONAL 360°



GARANTIA



FINANCIACIÓN 100 X 100
MAS GASTOS



BASE DE DATOS



SAFARI INMOBILIARIO



MULTIDIFUSIÓN



PRINCIPALES PORTALES
INMOBILIARIOS



RESULTADO DE VISITA



ESTUDIO JURIDICO
DE LA VIVIENDA



BUZONEO



INSTAGRAM



FACEBOOK



GESTOR DE LA PROPIEDAD
INMOBILIARIA N°970

NUESTRA GARANTIA

HERGON es la única inmobiliaria en Getafe, que ofrece en exclusiva, a sus clientes, la compra segura avalada por Caser.

20 años de tranquilidad, seguridad y cobertura legal.

Gracias al acuerdo firmado entre Caser (la aseguradora de las cajas de ahorro) y HERGON Consulting Inmobiliario, ahora puede disfrutar con tranquilidad de la inversión más importante de su vida.

Somos la única inmobiliaria en Getafe que garantiza todas las compraventas con un seguro individual, que emitimos y entregamos personalmente a cada comprador.

Se trata de un servicio exclusivo que HERGON proporciona a todos sus clientes con el fin de proteger legalmente la compra de su propiedad durante 20 años, siendo el coste de esta póliza totalmente asumido por nosotros.



GARANTIA



ALQUILE SU PROPIEDAD CON NOSOTROS SIN PREOCUPACIONES.

Al alquilar su vivienda, local, oficina, nave, etc. en nuestra inmobiliaria, podrás tener acceso a uno de los mejores seguros de alquiler del mercado.

SEGURO DE ALQUILER GARANTIZADO.

Ofrecemos un seguro para su alquiler, con **SEAG**, una de las mejores compañías de seguros de alquiler del país.

Coberturas

- Cobro garantizado
- Defensa jurídica.
- Daños por actos de vandalismo.
- También garantizamos, locales, oficinas, naves, garajes y parcelas.
- Contacte con nosotros, estaremos encantados de resolver sus dudas.



SERVICIOS



LO QUE OPINAN NUESTROS CLIENTES EN Google

- Estamos muy satisfechos con la opinión que tienen nuestros clientes sobre nosotros.
- Nos esforzamos día a día para ser la inmobiliaria mejor valoradas de Getafe.



HERGON Consulting Inmobiliario
5.0 ★★★★★
Based on 52 reviews
powered by Google

Ice 2001
hace un mes
★★★★★ Empecé poniendo el típico cartel en mi piso para venderlo y terminé vendiendo el piso a través de esta inmobiliaria... [leer más](#)

Miguel Ángel A F
hace 2 meses
★★★★★ Seriedad y educación. De lo más recomendable dentro de lo que es el sector. Aunque tienen pendiente una taza de... [leer más](#)

Candido Diaz
hace 3 meses
★★★★★ Excelentes profesionales. Nos llevaron la venta del piso y en todo momento están pendientes de publicarlo y... [leer más](#)

Tricy7 .
hace 3 meses
★★★★★ Nos han dado facilidades para todos los tramites y un trato muy agradable.
Recomendable 100%

¡¡Gracias por su confianza!!

OPINIONES



NUESTROS COLABORADORES



GESTORIA T.R.E



MARINA D'OR



CASER SEGUROS



ALQUILER GARANTIZADO



Cruz Roja Getafe



ELECTRODEPOT

NUESTRA SUCURSAL



C/ Gálvez, Nº2 Getafe – Madrid
Tel: 910 272 430 – 635 668 800
hergonconsultinginmobiliario@gmail.com

www.hergongetafe.com

Le informamos conforme a lo previsto en el RGPD de 27 de abril de 2016 que HERGÓN, S.C., recaba y trata sus datos de carácter personal, aplicando las medidas técnicas y organizativas que garantizan su confidencialidad, con la finalidad de gestionar la relación que le vincula. Usted da su consentimiento y autorización para dicho tratamiento. Conservaremos sus datos de carácter personal únicamente el tiempo imprescindible para gestionar nuestra relación. Podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación, portabilidad y oposición dirigiéndose a HERGÓN, S.C. con dirección C/ VILLAVERDE, 10, LOCAL 2, GETAFE, 28902, MADRID. Consiento expresamente el envío de comunicaciones comerciales