



INMOBILIARIA ESPARDILA, C.A

TU SATISFACCIÓN, NUESTRA MAYOR RECOMPENSA.

● COMPRA

● VENTA

● ALQUILER

 +58 (412) 594-5897

 @InmobiliariaEspardila

 CCCT, Pirámide Invertida, Piso 3, Ofic. 326

MISIÓN

Ser la empresa inmobiliaria líder en la región, brindando soluciones integrales a nuestros clientes con un servicio personalizado, eficiente y confiable, satisfaciendo sus necesidades de compra, venta, alquiler y administración de propiedades.



INMOBILIARIA
ESPARDILA, C.A

Consolidarnos como la empresa inmobiliaria de referencia en el mercado, reconocida por nuestra excelencia en el servicio, la innovación constante y nuestro compromiso con la satisfacción de nuestros clientes, el desarrollo del sector y la comunidad.

VISIÓN

NUESTROS VALORES



HONESTIDAD

Actuamos con transparencia y ética en todas nuestras relaciones.



PROFESIONALISMO

Ofrecemos un servicio de alta calidad con un equipo altamente capacitado y experimentado.



COMPROMISO

Nos dedicamos a cumplir con las expectativas de nuestros clientes y colaboradores.



INNOVACIÓN

Buscamos constantemente nuevas soluciones para mejorar nuestros servicios y adaptarnos a las necesidades del mercado.



RESPONSABILIDAD SOCIAL

Nos involucramos en el desarrollo de la comunidad y promovemos prácticas sostenibles.



INMOBILIARIA

- **Compra**
Busqueda de propiedades.
Negociación de precios.
Transacción.
- **Venta**
Busqueda de compradores.
Negociación de precios.
Transacción.
- **Alquiler**
Busqueda de inquilinos.
Gestión de cobros/negociación de precios.
Transacción.
Desalojo.

De Casas, Locales, Galpones y Departamentos



LEGALES

- Revisión de documentos legales ante registros y notarías.
- Gestión de cédulas catastrales, solvencia derecho de frente y/o inmuebles urbanos.
- Trámites de autenticación y registro de documentos legales.
- Redacción de documentos.
- Carga y gestión de formas 33 relativas al impuesto por Enajenación de Inmuebles.
- Apoyo en trámites ante el Seniat.
- Certificación de gravámenes.
- Registro de extranjeros.
- Cierre de titularidad.



Incrementar la participación de mercado en un 20% en los próximos 3 años.

01



Ampliar la cartera de propiedades en un 15% anual.

02



Fidelizar al 90% de los clientes actuales.

03



Desarrollar nuevos productos y servicios inmobiliarios.

04



Ser reconocidos como una de las mejores empresas para trabajar en el sector.

05

1

MARKETING DIGITAL

Implementar un plan de marketing digital para aumentar la visibilidad de la empresa.

2

SERVICIO PERSONALIZADO

Ofrecer un servicio personalizado y de alta calidad a los clientes.

3

COLABORADORES Y PROVEEDORES

Fortalecer la relación con los colaboradores y proveedores.

4

TECNOLOGÍA/CAPACITACIÓN

Invertir en tecnología y capacitación para mejorar la eficiencia de la empresa.

5

RESPONSABILIDAD

Participar en proyectos de responsabilidad social que beneficien a la comunidad.

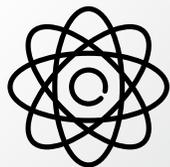
ESTRATEGIAS

PLAN DE ACCIÓN

REDES

MARKETING DIGITAL

Desarrollar un plan de marketing digital que incluya redes sociales, SEO y SEM.



CLIENTES

CRM

Implementar un CRM para gestionar la relación con los clientes.



EQUIPO

CAPACITACIÓN

Capacitar al equipo en técnicas de venta y atención al cliente.



PLAN DE ACCIÓN

SERVICIO

DESARROLLO

Desarrollar nuevos productos y servicios inmobiliarios.



EVENTOS

PARTICIPACIÓN

Participar en eventos y asociaciones del sector inmobiliario.



APOYOS

PROYECTOS

Apoyar proyectos de responsabilidad social.



RECURSOS

Recursos Humanos:

Equipo de agentes inmobiliarios, personal administrativo y de marketing.

Recursos Financieros:

Capital propio, préstamos bancarios y líneas de crédito.

Recursos Tecnológicos:

Sitio web, CRM, software de gestión de propiedades y herramientas de marketing digital.

RIESGOS

Competencia en el sector inmobiliario.

Fluctuaciones en el mercado inmobiliario.

Cambios en la legislación.

Riesgos financieros.

OPORTUNIDADES

Crecimiento del mercado inmobiliario.

Demanda de nuevos productos y servicios inmobiliarios.

Desarrollo de nuevas tecnologías para el sector inmobiliario.

OBJETIVOS Y PLANIFICACIÓN

Captación de Propiedades

Esta etapa puede incluir actividades como la identificación de oportunidades de compra, evaluación de la propiedad, y negociación con propietarios.

Marketing y Publicidad

Aquí se detallan las acciones relacionadas con la promoción de propiedades en la página web inmobiliaria, la creación de anuncios, la difusión en plataformas digitales y la organización de visitas.

ATENCIÓN

Atención al Cliente

Esta sección muestra cómo se manejan las consultas de clientes a través de un CRM inmobiliario, la gestión de citas para visitas, y la comunicación con potenciales compradores.

Comercialización de Inmuebles

Publicación (en web, redes sociales, carteles), mostrar el inmueble, seguimiento y negociación.

Cierre de Venta

Es el proceso de cierre de contratos, la gestión de documentos legales y los pasos para formalizar una venta.

CONTROL DE ESTRATEGIAS

Formalización de la Operación

Análisis crediticio de los clientes, análisis de documentación, acuerdo con el propietario, firma del contrato.

Gestión de Propiedades

Aquí se detalla cómo se administran las propiedades en cartera, incluyendo el mantenimiento, las inspecciones, y la gestión de alquileres.

Reportes y Seguimientos

Esta área se muestra los informes de rendimiento y se realiza el seguimiento de actividades para tomar decisiones informadas.

DESARROLLO

Mejora Continua

Se destaca la importancia de la mejora continua, identificando áreas de optimización y eficiencia.

Auto-Evaluación

Seguimiento de los procesos anteriores con una mirada crítica ante ellos, para conocer las fortalezas y debilidades.

Testimonio de Clientes

Conocer la opinión de nuestros clientes a lo largo del proceso de venta, alquiler o compra nos ayudará a mantener una mejora continua.