

lfcantabria.com

*Le damos la bienvenida a
nuestra empresa.*


*Estamos encantados de
presentarles los servicios
que pueden ayudarle a
hacer un buen negocio.*



¿Quiénes somos?

Somos una empresa creada en el año 1990, y en el sector inmobiliario llevamos desde 1992, con 18 años de experiencia.

Antes de llamarnos  pertenecemos a la franquicia . Fuimos una de las primeras oficinas inmobiliarias trabajando en red, en Santander y en España.

Actualmente pertenecemos a , una asociación formada por un grupo de empresas inmobiliarias más representativas de Cantabria, cuya misión es facilitar una operativa de colaboración entre oficinas, siendo un beneficio para su inmueble, ya que está siendo comercializado simultáneamente por todas las inmobiliarias que forman la asociación.

“Un inmueble que vende **LF CANTABRIA** puede ser ofrecido con la garantía de que su calidad y precio están acordes con los mejores del mercado”

Profesionales y Formación

Contamos con una gran equipo humano, profesionales que llevan muchos años dedicándose al mundo comercial y especialmente al mundo inmobiliario.


Contamos con los siguientes departamentos:

- **Captación y venta** de viviendas de segunda mano. 
- **Captación y venta** de suelo para construcción de vivienda. 
- **Responsable de comercialización** de productos rurales, como posadas, casonas, suelos rústicos, parcelas para construcción de viviendas, etc. 
- **Responsable de producto industrial**, como oficinas, locales comerciales, naves, suelo industrial, etc 
- **Alquileres de viviendas.** 
- **Administración e informática.** 

La formación del personal de la empresa es continua, haciendo especial hincapié en los aspectos jurídicos y profesionales de su trabajo.

Publicidad y Tecnología

A través de nuestro sistema informático promocionamos su inmueble. Posicionamos nuestra página en los primeros lugares de los buscadores más habituales, y a través de nuestro panel (buscador, inmuebles destacados, promociones destacadas...), su inmueble será visto multitud de veces.

Además al pertenecer a , a través de su panel conjunto que comparten todas las agencias de la asociación, su inmueble estará siendo vendido simultáneamente por todas las oficinas.



www.lfcantabria.com



www.afiliainmobiliarias.com


Con el paso del tiempo nos dimos cuenta de la importancia de las nuevas tecnologías, y además de nuestro buscador, contamos con acuerdos con diversos portales inmobiliarios.

idealista.com

fotocasa.es

El portal inmobiliario líder en España



Y para ayudar aún más a la venta de su vivienda,  Lafilia ha creado la primera revista de colaboración inmobiliaria en Cantabria, en la que publicaremos su inmueble, además de consejos y artículos que acercan al cliente a la realidad de la vivienda en la región.



El Precio que Vende

Nuestro equipo se encargara de realizarle una valoración de mercado de inmuebles. Realizamos una tasación, que recoge significativamente el posible valor a obtener por un inmueble en el momento de mercado en que nos hacen el encargo.

Esta labor es previa a la comercialización de cualquier producto.

“Valoramos su propiedad a precio de mercado”



¿Cómo fijar el precio?

Todos queremos vender al mejor precio posible, pero perder de vista el valor de mercado, puede tener unas consecuencias muy desagradables.



Los resultados habituales del exceso de precio son los siguientes:

- **Menos ojos verán tu oferta:** La mayor parte de los compradores actuales miran primero en Internet, y sólo miran el rango de precio en el que piensan comprar.
- **Menos ofertas:** Hay gente que no le gusta regatear, y si ven un precio demasiado alto, seguramente ni irán a ver la casa. A otros les encanta regatear y sus ofertas le indignarán.
- **Ayudará a la competencia:** Los compradores se sienten atraídos por un precio moderado. Al poner el precio, usted elige con quién compite.
- **Su casa se quemará:** Estadísticamente, hoy las casas se venden en el primer mes... o tienen muchos problemas para venderse más tarde.

El precio más adecuado lo sabe el agente, que es el que está todo el tiempo viendo unos inmuebles u otros.

Su agente le podrá decir cuál es el precio más razonable pero recuerde que será el mercado quien tendrá la última palabra.



En que se basa el valor de su casa

- ❖ En el mercado actual
- ❖ En la competencia actual
- ❖ En el estado de la vivienda
- ❖ En la situación
- ❖ En la percepción del comprador

En que no se basa el valor de su casa

- ❖ En lo que te has gastado en ella
- ❖ En lo que necesitas
- ❖ En lo que quieres
- ❖ En lo que vale la que te vas a comprar

Consejos a la hora de una visita

Puedes ayudar a obtener los resultados deseados manteniendo tu casa en las mejores condiciones. Se trata de reordenar lo que tienes y hacer algunas mejoras para atraer más compradores.

- Despersonaliza tu vivienda.
- Reordena y reorganiza
- Hacer reparaciones menores.
- Adecentar las zonas exteriores.
- Haz que brille tu casa.
- Ventilación e iluminación.

Nuestro compromiso

- Le entregaremos una valoración completa de su inmueble atendiendo a las características, situación, estado, oferta del mercado.
- Le asesoraremos a la hora de fijar un precio, de acuerdo a las ventas actuales.
- Realizaremos un plan de marketing y publicidad para su inmueble: difusión a través de nuestra página web www.lfcantabria.com; en la red MLS de *SHZafilia*; insertaremos su inmueble en los principales portales; situaremos carteles en el exterior.
- Reportaje fotográfico para facilitar la venta.
- Control de las visitas realizadas a su inmueble.
- Le informaremos periódicamente de las gestiones realizadas, visitas, publicidad y estado del mercado.
- Asesoramiento y gestión del contrato de compra-venta y escrituración.
- Asistiremos con usted a la firma de Escritura Pública, y seguimiento en Notario y en el Registro.

Son muchas las cosas que podemos hacer por ti dentro de tan amplio mercado. Nuestra profesión es ayudar a los que buscan, informar a los que nos preguntan. Nuestro negocio es que **TÚ** hagas un buen negocio.