



## **GESTIÓN DE ALQUILERES**

**Actividad para Comercialización, Alquiler y Gestión de Inmuebles. Aportados para su arrendamiento a terceros.**

# GESTIÓN BÁSICA DE ALQUILERES

GESTION BASICA DE ALQUILERES





## CAPTACIÓN

*Equipo comercial*



## ENTRADA DE VIVIENDA / EVALUACIÓN

- *Análisis y Asesoramiento*
- *Dossier p/ Renta*



## FIRMA DOCUMENTO

- *Exclusiva*
- *Nota de Encargo*
- *Agente Único*



## COMERCIALIZACIÓN

- *Plan de Marketing*
- *Posicionamiento*



## VISITAS

- *Atención y Gestión al Cliente*



## VALIDACIÓN

- *Scoring*
- *Validación Gestión de Riesgo*



## GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- *Confección de contratos*
- *Entrega de llaves*





Es una de las principales tareas a realizar por el Equipo Comercial  
Es importante diferenciar los diversos medios de captación:

### **WEB CORPORATIVA** [www.tegeisa.com](http://www.tegeisa.com)

Muestras de interés de propietarios en nuestra propia Página Web

### **PORTALES INMOBILIARIOS EXTERNOS**

Contactos que realiza el Equipo Comercial con Propietarios que se anuncian en los diferentes escaparates.



idealista.com

enAlquiler

pisos.com

thinkSPAIN

 hogaria.eu

facilísimo.com

 properalia.com

 yaencontre.com

GLOBALIZA.com

masProfesional

venta de pisos

tucasa.com

 inzoco

Portalinmo.com



## **CALLE**

Método de captación más directo y a la vez más eficaz, principalmente cuando disponemos de Solicitudes de Demanda en zonas concretas. Es imprescindible acotar la zona Demandada, anotar los teléfonos expuestos en cartelera particular, a la vez que dejar en buzones información de nuestra compañía.

## **COLABORADORES**

Contactos que nos llegan de cooperantes externos.

## **PUBLICIDAD GRÁFICA**

Propietarios que se interesan por nuestro Producto a través de Trípticos, Folletos en las Campañas Corporativas realizadas.

## **OFICINAS**

Entrada de potenciales propietarios a nuestra tienda, en la que recibirán Información y se efectuará el Cierre de Visita.



# OBJETIVO

## Alcanzar Target

- \* Hombre/ Mujer
- \* 40/65 años
- \* Clase social alta / medio alta

Recordar las posibilidades de Arrendamiento que ofrece nuestra compañía

Generar peticiones por parte del ARRENDADOR





Una vez se accede a la Cita para la realización de la Evaluación del Inmueble, se deberán realizar las siguientes Gestiones:

### **CUMPLIMENTACIÓN DEL INFORME DE EVALUACIÓN**

En donde se reflejará el estado Actual del Inmueble, realizando un exhaustivo Reportaje Fotográfico, tanto para la Comercialización del Inmueble como para los posteriores Informes a realizar a la Finalización del Contrato de Arrendamiento.

### **RECEPCIÓN HONORARIOS**

Previamente el Propietario está informado del pago de los 30€ en este Acto. Se le facilitará documento de Recepción de dicho Importe junto con Anexo de la Documentación que deberá aportar, para que su Inmueble se incorpore en nuestra Base de Datos.

Este Importe le será reintegrado en el supuesto que el Inmueble sea Arrendado por nuestra Compañía, descontándose de los Honorarios a percibir.

Dicho Importe será íntegro para el Comercial que realice la Evaluación, ya que no es un importe que desembolsa la Compañía



## CONFECCIÓN DOSSIER EVALUACIÓN

Una vez recopilada toda la Información relativa al Inmueble se procederá a la realización de un Dossier Personalizado que incluirá un Análisis de Mercado en donde se reflejará la Renta de Mercado del Inmueble Evaluado

## 2ª CITA DE EVALUACIÓN (En un plazo máximo de 10 días)

Desplazamiento de la Propiedad a nuestras Oficinas para la entrega del Dossier de Evaluación, entrega de Documentación solicitada y firma de Documento (N/encargo, Exclusiva o Agente Único) para la inclusión del Inmueble en el Ciclo de Alquiler de nuestra Compañía.





# COMERCIALIZACIÓN

## COMERCIALIZACIÓN

Una vez firmado el Documento de Compromiso con la Propiedad, se inicia el Proceso de Comercialización y Publicación del Inmueble.

### OBJETIVO DE COMERCIALIZACIÓN

#### Alcanzar Target

- \* Hombre/ Mujer
- \* 40/65 años
- \* Clase social alta / medio alta

Recordar las posibilidades de Arrendamiento que ofrece nuestra compañía

Generar peticiones por parte del ARRENDADOR



# ESTRATEGIA DE MEDIOS



## INTERNET

Nos aporta afinidad, poder de segmentación e interactividad

. Posicionamiento de inmuebles en la Web

. Selección de los principales Sites de Tipología "Inmobiliaria" y Noticias. Formatos de Robapáginas y Megabanner



## PUBLICIDAD ESTÁTICA

Medio que nos permite captar la Atención del Transeúnte y Éxito por conocimiento de la Ubicación del Inmueble por parte del Arrendatario.



## PUBLICIDAD GRÁFICA

Mediante el emplazamiento de Material Publicitario (Trípticos, Folletos, Vinilos, Carteles de interior, Escaparates...) Campañas Corporativas.



## FERIAS INMOBILIARIAS

Grandes Eventos de exhibición que se llevan a cabo para facilitar encuentros de negocios de Expositores o Empresas, Generando nuevos Contactos, Potenciando la Marca, que nos permite a su vez Observar la Competencia.



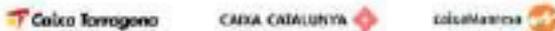
**OTROS MEDIOS:** Son Medios de Publicidad, que elevan los Costes de Producción, pero que a su vez nos ofrecen una mayor Notoriedad y que son Ideales para comunicar Imagen de Marca.



## ENTIDADES FINANCIERAS

Parece claro que la crisis del Sector Inmobiliario ha alcanzado de pleno al mundo bancario, que se encuentra desbordado por la cantidad y diversidad de sus Activos Inmobiliarios, es por ello que es el momento de aportar las mejores soluciones de Gestión, para la firma de acuerdos con Entidades Financieras que apuesten por nuestra Gestión de Alquiler.

En la actualidad hay en el Mercado infinidad de Entidades que disponen de Inmuebles en alquiler:,



Para poder evaluar la cartera de activos inmobiliarios y desarrollar una estrategia comercial, previamente hay que analizar y clasificar los diferentes activos inmobiliarios. A continuación se anexa un ejemplo de Inmuebles de **Servihabitat**



**Promoción en Madrid**  
C. Puerto De Arlaban

1 viviendas de 43 m<sup>2</sup>

SEGUNDA MANO ¡Vivienda con trastero!

Situada en el barrio de San Diego, bien comunicado con el resto de la ciudad a través de la Avenida de Entrevías. Entorno céntrico dotado de todo tipo de servicios y comercios y con buenas conexiones mediante ...

Desde **380 €**

**Alquila**  
*Fácil*



**Promoción en Madrid**  
C. Corral De Almaguer

1 viviendas de 39 m<sup>2</sup>

SEGUNDA MANO ¡Pisos con trastero incluido!

En el ensanche de Vallecas, en un entorno altamente consolidado y bien comunicado tanto por carreteras (Autovía del Este, M-50 y M-45) como por transporte público (metro y autobuses). Se trata de un conjunto ...

Desde **445 €**

**Alquila**  
*Fácil*



**Promoción en Madrid**  
C. Mar De Oman

1 viviendas de 70 m<sup>2</sup>

SEGUNDA MANO ¡Pisos y dúplex seminuevos!

En Madrid, se sitúan en la zona denominada Pinar del Rey, consolidada con todo tipo de servicios y comercios, cercana a la estación de metro San Lorenzo y de fácil acceso a la autopista de circunvalación ...

Desde **850 €**

**Alquila**  
*Fácil*

 Te ayudamos a encontrar tu inmueble. [Dinos qué buscas](#)



resultados encontrados 324 (632 inmuebles)

 [Recibe por e-mail inmuebles similares](#)

Fotos	Tipo de producto	Ubicación	Población	Tipo	m <sup>2</sup>	Hab.	Precio	
 	Segunda mano	c. burgos	MADRID	Piso	29 m <sup>2</sup>		40.830 €	
	Segunda mano	c. hornabajo	CADALSO DE LOS VIDRIOS	Piso	54 m <sup>2</sup>	2 hab.	41.350 €	<b>Precio Limite hasta 30/10</b>
	Segunda mano	travesia palomeras	MADRID	Piso	35 m <sup>2</sup>	1 hab.	43.700 €	
	Promoción con 5 viviendas Segunda mano	avda. generalísimo	VALDELAGUNA	Vivienda	Desde 61 m <sup>2</sup> Hasta 93 m <sup>2</sup>	2 hab.	Desde 44.300 € Hasta 62.300 €	
 	Segunda mano	c. las nieves	FUENLABRADA	Piso	66 m <sup>2</sup>		44.510 €	
	Promoción con 2 viviendas Segunda mano	c. oliva	VALDEMORILLO	Vivienda	Desde 34 m <sup>2</sup> Hasta 56 m <sup>2</sup>	2 hab.	Desde 45.100 € Hasta 67.100 €	
	Promoción con 3 viviendas Segunda mano	plaza palacio	VILLA DEL PRADO	Vivienda	Desde 51 m <sup>2</sup> Hasta 81 m <sup>2</sup>	3 hab.	Desde 45.200 € Hasta 78.100 €	
	Segunda mano	c. cuesta	VILLACONEJOS	Piso	82 m <sup>2</sup>	2 hab.	46.200 €	
 	Promoción con 1 vivienda Segunda mano	c. abapiés	CHINCHON	Vivienda	Desde 36 m <sup>2</sup>	1 hab.	Desde 46.900 €	
	Segunda mano	travesia emilio castelar	ROBLEDO DE CHAVELA	Piso	47 m <sup>2</sup>	2 hab.	48.900 €	

1 2 3 4 5 6 ... 33 [Siguientes >>](#)

 [Recibe por e-mail inmuebles similares](#)



## PROMOTORES INMOBILIARIOS CONSTRUCTORES

Propuesta que nos servirá para ampliar nuestro parque de Arrendamiento, ya que en la Actualidad los Promotores demandan la mediación de Compañías para la Gestión de su Stock, también en Régimen de Alquiler, ya que si no hay una demanda Operativa de Compraventa, sus Inmuebles tendrán que absorberse a través del Arrendamiento.



A continuación se anexa un ejemplo de Inmuebles disponibles en Madrid, de Testa (Compañía Patrimonialista de Sacyr Vallehermoso)

**Viviendas**

▣ **MADRID**

---

▣ **Alameda de Osuna** Vivienda de Régimen Especial [+ más info](#)

Alameda de Osuna, 48

Denom.	Nº dorm.	Superficie *	Amueblado	Renta / mes	
Portal A - 2ºB	2	89,59 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>
Portal C - 1ºB	2	89,55 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>
Portal C - 2ºB	2	89,55 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>
Portal C - 5ºB	2	89,55 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>
Portal D - 1ºB	2	89,55 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>
Portal D - 5ºB	2	89,55 m2	NO	775,00 €	<a href="#">+</a>

\* Superficie construida Lista de espera

Gastos incluidos  
Garaje y trastero incluido en el precio

---

▣ **Plaza de Castilla I** Vivienda libre [+ más info](#)

Pº. Castellana, 193

Denom.	Nº dorm.	Superficie *	Amueblado	Renta / mes	
205	1	54,94 m2	NO	630,00 €	<a href="#">+</a>
812	2	113,57 m2	NO	1.100,00 €	<a href="#">+</a>
1115	Estudio	56,09 m2	NO	660,00 €	<a href="#">+</a>

\* Superficie construida Lista de espera

Gastos incluidos  
Posibilidad de plaza de garaje en el mismo edificio



Una vez confirmada la Visita al Inmueble, el Comercial confeccionará y rellenará el Documento que confirma que la Visita se ha realizado, emitiendo los Comentarios y Resultados de la misma en la aplicación CRM.



**RESERVADO**

Debido a la Agilidad con la que hay que actuar en los Arrendamientos, es importante que el Candidato interesado, reserve la vivienda, para poder comenzar con los Trámites propios del Arrendamiento.

Mientras no hay una Reserva no se paralizarán la Comercialización del Inmueble.





Una vez reservado el Inmueble el Candidato tendrá un máximo (a estipular) para aportar toda la documentación requerida.

La validación de la Operación está sujeta a los parámetros que nos marquen los Arrendadores (Entidades Financieras / Promotores / Particulares).

No obstante debemos de concretar unos bases para el Asesoramiento:

## ESTUDIO DE SOLVENCIA ECONÓMICA

Solicitud de documentación (Nóminas, Contrato de trabajo, última Renta...)

Comprobación Ficheros Morosidad (ASNEF...)

Fianza: 1 mes de Renta

Garantías Adicionales (según endeudamiento y nivel de riesgo Inquilino)

- Seguro Impago Alquileres
- Aval Bancario (garantía a 1er. requerimiento) de X mensualidades (dependiendo del nivel de riesgo de la Operación)
- Deposito en metálico
- Fiador Solidario.





Se realizará desde las oficinas por personal Administrativo de la Compañía, para que los Equipos Comerciales sigan realizando sus Gestiones y puedan superar los Objetivos marcados.

- Seguimiento de Operaciones, Confección de Contratos y Firma.
- Entrega de las llaves del Inmueble Arrendado
- Facturación
- Confección de Informes mensuales sobre la Actividad Comercial.



# GESTIÓN INTEGRAL DE ALQUILERES

GESTION INTEGRAL DE ALQUILERES





## GESTIÓN FINANCIERA

- Cobros y Pagos
- Gestión de Garantías adicionales y finanzas



## ASISTENCIA JURÍDICA

*Durante la vida del Contrato de Arrendamiento.*



## ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

*Posibilidad de derivación del Arrendamiento a la Opción de Compra.*



## SEGUROS

- Tramitación de Seguros*
- Seguro de Impago
  - Seguro de Hogar



## INCIDENCIAS

- Gestión de Incidencias
- Intendencia Siniestros Aseguradoras
- Gestión de Suministros



## GESTIÓN POST-ALQUILER

- Informe técnico tras salida de inquilino
- Adecuación vivienda para nuevo Arrendamiento



## GESTIÓN INTEGRAL DE ALQUILERES



**Actualmente los Propietarios de los Inmuebles en Alquiler, reclaman cada vez más los Servicios de Profesionales para que Gestionen sus Viviendas ya que buscan Seguridad, Tranquilidad, Protección y Garantía de Cobro de las Rentas. Todo ello vamos a poder ofrecérselo en nuestra Compañía.**

Ofreciendo un Servicio Personalizado y un Asesoramiento Continuo que permitirá a la Propiedad rentabilizar y optimizar su Patrimonio Inmobiliario, con total Garantía y Seguridad, proponiendo siempre el Servicio que mejor se adapte a sus necesidades.





Si la Propiedad se decanta por nuestro Producto de Gestión Integral de Alquiler, será importantísima la función del equipo Administrativo/Financiero. Para asegurarnos el % que percibirá la Compañía mensualmente por dicho servicio, el Inquilino deberá abonarnos la mensualidad de Renta estipulada según contrato a primeros de mes 1 al 5. Posteriormente descontando el porcentaje de Gestión pactado con la Propiedad, del 10 al 15 de mes realizaremos el ingreso al Propietario. Previamente esta Operación está avalada por un Seguro de Protección de Pagos.





**IMPAGO DE RENTAS:** Esta póliza tiene por objeto resarcir los gastos y perjuicios económicos, materiales y de defensa jurídica del Asegurado, derivados del impago de la renta por parte del inquilino.

Las coberturas que asumen este tipo de Seguros, son principalmente las siguientes:

- Protección total hasta 12 mensualidades.
- Asesoramiento jurídico y defensa judicial en el desahucio, incluyendo todos los gastos judiciales hasta un máximo de 3.000,00€.
- Cobertura contra actos vandálicos causados por el inquilino hasta 3.000,00 €.

**SEGURO MULTIRIESGO:** Póliza por la cual el propietario o poseedor de una vivienda trata de cubrirse de los riesgos que de diversa índole pueda sufrir su Inmueble: derivados de cortocircuitos eléctricos, de rotura de cañerías, de averías diversas, accidentes domésticos, causados por temporales, robos, etc. También existen Seguros de Cobertura a Inquilinos, por lo cual es interesante disponer de toda el abanico de Coberturas, para poder dar a nuestros clientes el Servicio que buscan.



Servicio que se ofrece a aquellos Propietarios que desean liberarse de las Gestiones diarias de su Inmueble.

Gestionando con el Administrador o Presidente de la Comunidad de propietarios los recibos de suministros, y las posibles incidencias con los inquilinos, en definitiva atenderemos las incidencias y averías a lo largo de la vida del contrato de Arrendamiento.

A su vez, como profesionales experimentados que representan a las partes, nuestra labor es mediar en caso de discrepancias y conflictos.





Si el Propietario lo desea, también podemos ofrecerle nuestros Servicios confeccionando un Informe Técnico tras la Salida del Inquilino, que le servirá a la Propiedad para la Gestión y devolución de las Garantías Adicionales y/o Fianza.

Además le ofreceremos la Adecuación, si procede, de la vivienda para un nuevo Arrendamiento, contando con Expertos Profesionales del Sector y por supuesto la Entrada de nuevo en nuestra Base de Datos para un nuevo Ciclo de Alquiler.





## GESTIÓN DE ALQUILERES



## ¿Cómo se distinguen los agentes de TEGEISA?

**Conocimiento:** Los agentes de **TEGEISA** están a la vanguardia de las tendencias, herramientas y temas del sector inmobiliario a través del acceso al plan de formación continua de **TEGEISA**. El plan de capacitación integral líder en el sector prepara a nuestros agentes para que le brinden una atención de primer nivel.

**Trabajo en equipo:** A diferencia de otras compañías inmobiliarias, **TEGEISA** fue diseñada para recompensar a sus agentes por trabajar juntos. Esencialmente, creemos que tenemos más éxito al colaborar en una meta común, que trabajar en nuestros intereses individuales. Y esa meta es brindarle a usted, nuestro cliente, una atención del nivel más alto posible.

**Confiabilidad:** **TEGEISA** se fundó sobre la base de la confianza y la rectitud, dándole importancia a la integridad de hacer lo correcto, y poniendo siempre sus necesidades en primer lugar. Nuestros agentes saben que el éxito depende, en última instancia, **del legado que dejamos a cada cliente que ayudamos.**

**Velocidad:** Las soluciones de tecnología avanzada aceleran la eficiencia y productividad de nuestros agentes.



## Oficina Madrid

# TEGEISA

## Nuestras Oficinas



Ahora más fuertes nos  
unimos a **PISUR**

Dirección: Calle de Atocha, 89,

28012 Madrid

Teléfonos: 91 4 20 14 26 /

+34 608 095 242

Email: [viana@tegeisa.com](mailto:viana@tegeisa.com)



## Oficina Rivas Vaciamadrid



Dirección: Pza. José Celestino Mutis 24

CP: 28522 Rivas Vaciamadrid, Madrid

Teléfonos: 91 666 7559

91 666 76 03 / +34609363104

Email: [rivas@tegeisa.com](mailto:rivas@tegeisa.com)

ver c/Dalia junto al Opecor



## Oficina Guadalajara



Dirección: Avenida de la Paz, 6

Urb. Nueva Sierra Calle  
Nueva Sierra con Camilo José Cela

CP: 19117 Albalate de Zorita, España

Teléfonos: 949 37 70 42 / +34 629 514  
283

Email: [nuevasierra@tegeisa.com](mailto:nuevasierra@tegeisa.com)



[www.tegeisa.com](http://www.tegeisa.com)  
[www.inmobiliariategeisa.com](http://www.inmobiliariategeisa.com)  
[www.vivenuevasierra.com](http://www.vivenuevasierra.com)

