

¿QUÉ NOS DIFERENCIA DEL RESTO?



Nombre del Agente AGENTE Nº: AGENCIA Nº:

Merca Service
AGENCIA

Teléfono del Agente
agencia@mercaservice.com
www.agencia.mercaservice.com

NUESTROS AGENTES SIEMPRE VAN CORRECTAMENTE IDENTIFICADOS

Ud. podrá consultar a la Central de Merca Service por un Agente para comprobar su acreditación.

902 07 08 78

DISPONEMOS DE UNA DE LAS CENTRALES INMOBILIARIAS MÁS GRANDES DE ESPAÑA.

CON AGENTES REPARTIDOS A SU SERVICIO TRABAJANDO EN TODO EL PAÍS.





¿Que nos diferencia del resto?

1º Valoramos el mercado de alquiler de inmuebles en su zona.

Para que Ud. vea que lo último que queremos es que baje el precio le enviamos un informe por correo de enlaces a anuncios de inmuebles publicados por sus competidores. (vecinos de la zona, otras Agencias Inmobiliarias y sobre todo de entidades bancarias como Cajas de Ahorros y Bancos), y por supuesto con las mismas características que el suyo.

Para que tenga datos DEMOSTRABLES que le permitan "RECALCULAR" el precio por el que alquila su inmueble, dado que si el suyo es igual que los demás pero tiene un precio más alto UD. AYUDARÁ A ALQUILAR el inmueble de sus competidores y verá pasar los días, semanas o meses hasta recibir una oferta por supuesto de inferior precio al que UD. solicita.

Es ahí donde valorará nuestra eficacia en la valoración por comparación y ahorrará tiempo pero lo más importante es que alquilará más rápido y en mejores condiciones.

EJEMPLO DE INFORME DE VALORACIÓN DE UNA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE VALENCIA.

EL PROPIETARIO SOLICITABA 550 € POR EL ALQUILER DE SU INMUEBLE.

 <p>Precio: 450 € Ver anuncio</p>	 <p>Precio: 440 € Ver anuncio</p>	 <p>Precio: 440 € Ver anuncio</p>
<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 7 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, avenida perez galdós. ...</p>	<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 9 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, calle calixto iii. ...</p>	<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 9 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, calle calixto iii. ...</p>
 <p>Precio: 450 € Ver anuncio</p>	 <p>Precio: 400 € Ver anuncio</p>	 <p>Precio: 495 € Ver anuncio</p>
<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 5 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, calle doctor zamenhoff. ...</p>	<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 6 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, calle palleter. ...</p>	<p>Visto en: enalquiler.com Zona: Extramurs - Población: valencia Piso 1 - Sup: 0 m² - Habit. 3 dorm, calle albacete. ...</p>

Tras ver los anuncios REALES de los particulares que alquilaban en la misma zona que la del inmueble que el propietario quería alquilar en 550 €, considero que debía rebajar el precio a 495 € para que estuviera dentro del valor MEDIO de mercado.

Si NO lo hubiera hecho, las personas que hubieran visitado un piso como el suyo, compuesto de 3 dormitorios 1 baño, comedor y cocina equipada con electrodomésticos, finca con ascensor y amueblado.

Pues el mantener el precio HUBIERA AYUDADO A ALQUILAR CUALQUIER INMUEBLE DE LA ZONA QUE ESTUVIESE DISPONIBLE MENOS EL SUYO.

Es decir que al RECALCULAR el precio por el alquiler de su inmueble "DE SALIDA" tuvo las mismas oportunidades que los demás inmuebles de alrededor de ser visitado y por supuesto LO ALQUILÓ SIN PROBLEMAS.

RECUERDE QUE SU INMUEBLE ESTÁ COMPITIENDO EN EL MERCADO CON:

INMUEBLES DE VECINOS SUYOS QUE LLEVAN MÁS TIEMPO ALQUILANDO QUE UD. POR LO QUE YA HAN RECALCULADO EL PRECIO DE SALIDA AL PÚBLICO Y ESTÁN APUNTO DE ALQUILAR SU INMUEBLE

INMUEBLES GESTIONADOS POR OTRAS AGENCIAS DE LA ZONA QUE HAN CALCULADO EL PRECIO MEDIO PARA "PUBLICITAR EL INMUEBLE" REBAJADO CON LO QUE SERÁ VISITADO RÁPIDAMENTE POR DEMANDANTES DE UN PISO DE ALQUILER DE SU MISMA ZONA.

INMUEBLES DE LAS ENTIDADES BANCARIAS, (Cajas de ahorros y Bancos) QUE OFRECEN LOS INMUEBLES QUE HAN EMBARGADO A LAS FAMILIAS DE SU ZONA POR DEBAJO DEL PRECIO MEDIO Y ADEMÁS REGALAN DE 3 A 6 MESES DE ALQUILER PARA ATRAER A LOS MEJORES INQUILINOS POSIBLES, (Los que tienen nómina)

¿PORQUÉ BAJAN TANTO LOS PRECIOS Y REGALAN MESES DE ALQUILER LOS BANCOS A LA HORA DE ALQUILAR LOS INMUEBLES QUE HAN EMBARGADO?

PARA ATRAER A INQUILINOS QUE DESPUÉS SE TRANSFORMEN EN COMPRADORES.

PORQUE AL CABO DE UNOS MESES QUE EL INQUILINO PAGUE BIEN LE LLAMAN Y LE DICEN, "PÁGAME LO MISMO" PERO EL INMUEBLE LO TIENES A TU NOMBRE.

Y ¿QUIÉN PUEDE RESISTIRSE?



¿Que nos diferencia del resto?

2º Le hablaremos claro.

Para decirle la realidad y ahorrarle tiempo en darse cuenta de la situación por eso realizamos un seguimiento a todos los inmuebles que tenemos en cartera para ver por qué exactamente no se alquila y cambiar el rumbo de acción comercial inmediatamente.

SABEMOS QUE UN PROPIETARIO NO QUIERE PAGAR POR ALQUILAR SU INMUEBLE

TAMBIÉN SABEMOS QUE NO QUIERE FIRMAR NADA, Y MUCHO MENOS EXCLUSIVAS.

POR SUPUESTO SABEMOS QUE ANTES ALQUILAR UN PISO ERA MUY FACIL PORQUE HABÍA MUCHA DEMANDA Y POCOS INMUEBLES EN ALQUILER.

LÓGICAMENTE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL PAIS ES MUY DURA, SOLO TIENE QUE PONER CUALQUIER CANAL DE TELEVISIÓN PARA VER EL PARO QUE HAY LAS TRAGEDIAS FAMILIARES Y LOS DESHAUCIOS.

POR LO TANTO EL ALQUILAR UN INMUEBLE HOY EN DÍA ES MUCHO MÁS DIFICIL Y SOBRE TODO MÁS ARRIESGADO PORQUE LAS PERSONAS DISPONEN DE MENOS MEDIOS ECONÓMICOS Y POR LO TANTO MENOS PRESUPUESTO A LA HORA DE ALQUILAR.

TAMBIÉN SABEMOS QUE HAY PERSONAS QUE TIENEN TRABAJO Y NÓMINA PERO NO POR ELLO SON PAGADORAS, NUNCA SABE UNO LO QUE PUEDE PASARLE A LA HORA DE ALQUILAR SU INMUEBLE.

PERO POR NUESTRA EXPERIENCIA SABEMOS LOS SÍNTOMAS DE UN MOROSO.

ES DECIR CONOCEMOS UN MÉTODO QUE NOS PERMITE SABER SI UNA PERSONA ES PAGADORA O NO LO ES, ADEMÁS DE LAS COMPROBACIONES QUE REALIZAMOS DE LA PERSONA Y SOBRETUDO DE LA EMPRESA QUE LE PAGA LA NÓMINA AL DEMANDANTE.

TAMBIÉN DISPONEMOS DE TÉCNICAS DE VENTA PORQUE NUESTROS AGENTES HAN RECIBIDO UNA ESTUPENDA FORMACIÓN.

Y CLIENTES, SOBRETUDO DE LO QUE DISPONEMOS EN NUESTRAS BASES DE DATOS ES DE CLIENTES DEMANDANDO UN INMUEBLE COMO EL SUYO EN ESTA MISMA ZONA Y PARA ENTRAR A VIVIR CUANTO ANTES.

TODOS NUESTROS CLIENTES HAN SIDO CUIDADÓSAMENTE ENTREVISTADOS, FILTRADOS Y CATALOGADOS POR ORDEN DE SOLVENCIA Y DE URGENCIA.

NOSOTROS CREEMOS EN LA CALIDAD Y NO EN LA CANTIDAD.

POR ESO NO LE DECIMOS QUE TENEMOS VISITAS YA.

NI QUE ALQUILAREMOS SU INMUEBLE EN MENOS DE 48 H.

O QUE SOMOS UNA ONG QUE NO COBRA POR SUS SERVICIOS.

LO QUE SI LE DIREMOS ES QUE ALQUILAREMOS SU INMUEBLE CON EFICACIA, PROFESIONALIDAD, RAPIDAMENTE Y CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS.

DESPUÉS DE QUE LE PRENTAMOS NUESTROS SERVICIOS DECIDA SI LE INTERESA QUE NOSOTROS LE GESTIONEMOS EL ALQUILER DE SU INMUEBLE A NIVEL NACIONAL Y SEGURO QUE LLEGAREMOS A UN ACUERDO.

DENOS 10 MINUTOS PARA PODER EXPLICARLE TODO Y SEGURO QUE VERÁ QUE POR FIN SE HA TERMINADO EL STRES QUE CONLLEVA ALQUILAR SU INMUEBLE.



¿Que nos diferencia del resto?

3º Creamos un anuncio profesional muy completo.

Con fotografías y video que llama mucho la atención del inquilino porque sabemos que para encontrar un inmueble la mayoría de los clientes realizan sus búsquedas a través de Google y por lo tanto hay que incluir palabras especiales en el texto de descripción de su inmueble que permitan que sea encontrado por más inquilinos.

Normalmente los particulares escriben como piensan las personas normales pero eso es inútil en Internet porque hay que utilizar un lenguaje específico que por supuesto nosotros dominamos.

PARA PODER REALIZAR UN ANUNCIO PROFESIONAL UTILIZAMOS ESTA FICHA DE INMUEBLE


FICHA DE INMUEBLE. (Para rellenar en la aplicación informática).
 

AGENTE: **REFERENCIA:**

FECHA:

Pág 5

1  **DISPONIBILIDAD DEL INMUEBLE**

Inmueble Captado SI NO

4  **DATOS DEL PROPIETARIO**

Nombre: CF / NIF:
 Telefono: E-Mail:
 Enviar Mail de presentación PENDIENTE SI NO

6  **TIPO DE INMUEBLE**

7  **TIPO DE OPERACIÓN**

8  **DISTRIBUCIÓN, SUPERFICIE, OTROS...**

Habitaciones: M.Utiles:
 Nº Baños:
 Nº Aseos:
 Cocina:
 Salón:

9  **ESTADO DE LA PROPIEDAD**

Estado: Carpintería Exterior: Carpintería Interior: Tipo de suelo: Orientación: Vistas:

10  **MEMORIA DE CALIDADES**

Ascensor Terraza Balcon Aire Acondicionado Calefacción Luz
 Agua Gas Ciudad Gas Butano Garaje Trastero Piscina

14  **DESCRIPCIÓN PUBLICADA**

15  **OBSERVACIONES DEL INMUEBLE**

16  **PRECIO**

Precio publico de alquiler: €/MES.

19  **LOCALIZACIÓN DEL INMUEBLE**

Provincia: Poblacion: Zona: SubZona: Via pública: Direccion: C.P.:

20  **FOTOS DEL INMUEBLE**

Fotos realizadas SI NO

26  **PUBLICACIÓN EN INTERNET**

Publicación en internet



Publicamos su vivienda en MÁS DE CIENTO PORTALES y se lo podemos demostrar. (Estos son los portales)

- PÁGINA WEB DE AGENCIA MERCA SERVICE.
- PÁGINA WEB DE BOLSA INMOBILIARIA COMPARTIDA
- PÁGINA WEB ESPECIALIZADA EN ENTIDADES BANCARIAS

PORTALES CONTRATADOS DONDE PUBLICARÁS AUTOMÁTICAMENTE ILIMITADOS ANUNCIOS INMOBILIARIOS.

en Alquiler **venta de pisos** **mas profesional**

Especialistas en pisos en alquiler Especialistas en pisos en venta Especialistas en locales y oficinas.

PORTALES CONTRATADOS DONDE PUBLICARÁS AUTOMÁTICAMENTE ILIMITADOS ANUNCIOS DE TODO TIPO.

- PUBLICACION EN REDES SOCIALES
- FACEBOOK TWITTER +DE 300 REDES SOCIALES

HASTA AQUÍ TODAS LAS AGENCIAS MERCA SERVICE IVA PUBLICAN EN MAS DE 100 PORTALES DE INTERNET. ALGUNAS AGENCIAS PUBLICAN EN MÁS PORTALES. PORQUE EXISTEN MÁS PORTALES ESPECIALIZADOS EN ANUNCIAR INMUEBLES MUY BIEN POSICIONADOS. LO PAGAN A PARTE DE SU CUOTA MENSUAL DE FRANQUICIA. SI QUIERES CONTRATAR ALGUNO PUEDES LLAMAR DIRECTAMENTE AL PORTAL. TE DEJAMOS LA LISTA DE PORTALES QUE HEMOS RECOPILOADO Y NOS PARECEN INTERESANTES. SI QUIERES PUBLICAR AUTOMÁTICAMENTE Y ADEMÁS AHORRARTE DINERO CONTACTA CON CENTRAL.

ESTOS SON PORTALES DONDE ALGUNAS AGENCIAS PUBLICAN ADEMÁS DE EN LOS 100 MENCIONADOS ANTERIORMENTE

- | | | |
|---|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> fc FOTOCASA.ES | <input type="checkbox"/> H HABITANIA | <input type="checkbox"/> ah ATRAPAHOGAR |
| <input type="checkbox"/> SEGUNDAMANO | <input type="checkbox"/> TUCASA | <input type="checkbox"/> PISOSOCASAS |
| <input type="checkbox"/> id IDEALISTA | <input type="checkbox"/> INZOCCO | <input type="checkbox"/> iVIVE |
| <input type="checkbox"/> P PISOS | <input type="checkbox"/> DONKIZ | <input type="checkbox"/> NESTORIA |
| <input type="checkbox"/> YAENCONTRE | | |
| DONDE REPUBLICA YAENCONTRE | | |
| <input type="checkbox"/> NESTORIA | <input type="checkbox"/> ENORMO | <input type="checkbox"/> NUROA |
| <input type="checkbox"/> TROVIT | <input type="checkbox"/> YAKAZ | <input type="checkbox"/> MITULA |
| <input type="checkbox"/> DIVENDO | <input type="checkbox"/> ONE KIT | <input type="checkbox"/> SUMAVISOS |
| | <input type="checkbox"/> OLX | |
| <input type="checkbox"/> GLOBALIZA | | |
| DONDE REPUBLICA GLOBALIZA | | |
| <input type="checkbox"/> TABLÓNDEPISOS | <input type="checkbox"/> CASASOPISOS | |



¿Que nos diferencia del resto?

5º Publicaremos también su inmueble en la página Web de la Agencia.

Nuestras páginas Web están bien posicionadas en Google, disponen de un buscador de inmuebles rápido, uno muy avanzado buscador de servicios, donde estamos, y nuestra sección SERVICIOS INMOBILIARIOS le amplía información de nuestra empresa



Ultimos anuncios publicados



MERCA SERVICE
@mercaservice.com
Valencia

Tel:
[Solicita presupuesto](#)

EMPRESA

Merca Service Valencia está formada por un equipo profesional joven y Dinámico con un objetivo común: Satisfacer las demandas de nuestros Clientes.

La sociedad tiene por objeto el ofrecerte múltiples servicios en su localidad a través de una sola empresa mediante acuerdos con las mejores Pymes, que siempre serán vecinas tuyas.

Gracias a nuestro innovador sistema de colaboración con empresas locales a las que les proporcionamos clientes a cambio de descuentos económicos en la factura por sus gestiones y a nuestra expansión mediante el sistema de Franquicia personal para autónomos o PYMES, nos hemos convertido en el primer centro comercial de servicios de España

Con Merca Service Valencia, Mercado de Servicios, TENDRÁ LA VENTAJA DE QUE AHORRARÁ TIEMPO, ADEMÁS DE MUCHO DINERO Y SIEMPRE SERÁ ATENDIDO POR LA MISMA PERSONA.

En nuestros Agentes encontraréis profesionales expertos y dinámicos.

Disponemos de una amplia oferta de servicios económicos que siempre estamos ampliando.

Los presupuestos que te enviaremos serán SIEMPRE SIN COMPROMISO para que UD. los pueda comparar y comprobar el ahorro que le proporcionamos



Y además en todas las páginas web del resto de Agencias Merca Service que actualmente son más de 40
(A fecha 5 de Marzo del año 2014)

BUSCADOR DE OFICINAS MERCA SERVICE

Ciudad:

Actualmente hay 44 Agencia(s) e Agente(s) Mercaservice en España

	<p>MERCA SERVICE ESPAÑA Agente: Informática Dirección: gran vía ramon y cajal 33 Valencia Teléfono: 902 07 00 27 E-Mail: info-venta@gmail.com</p> <p>Merca Service España está formada por un equipo profesional joven y Dinámico con un objetivo común: Satisfacer las demandas de nuestros Clientes.</p> <p>VISITAR WEB ENVIAR MAIL</p>		<p>MERCA SERVICE CENTRAL Agente: Jose A Valls Dirección: España Valencia Teléfono: 621 991 825 E-Mail: central@mercaservice.com</p> <p>Merca Service Central está formada por un equipo profesional joven y Dinámico con un objetivo común.</p> <p>VISITAR WEB ENVIAR MAIL</p>
	<p>MERCA SERVICE NAVARRA Agente: Liria Dirección: Navarra Navarra Teléfono: 930 274 100 E-Mail: navarra@mercaservice.com</p> <p>Merca Service Navarra está formada por un equipo profesional joven y Dinámico con un objetivo común: Satisfacer las demandas de nuestros Clientes.</p> <p>VISITAR WEB ENVIAR MAIL</p>		<p>MERCA SERVICE MUCHANET Agente: Jesús Dirección: Muchanet Alzate Teléfono: 903 790 330 E-Mail: muchanet@mercaservice.com</p> <p>Merca Service Muchanet está formada por un equipo profesional joven y Dinámico con un objetivo común.</p> <p>VISITAR WEB ENVIAR MAIL</p>





¿Que nos diferencia del resto?

6º Publicaremos su inmueble en la BOLSA INMOBILIARIA.

Para alquilar todavía más rápido, publicaremos su inmueble en una M. L. S. (Multi List Service) en la que colaboradores externos a Merca Service podrán llevarle visitas al inmueble por un acuerdo que tenemos para ello.

Merca Service BOLSA INMOBILIARIA

EMPRESA | SERVICIOS INMOBILIARIOS | BUSCADOR DE OFICINAS | BUSCADOR DE SERVICIOS | BUSCADOR DE INMUEBLES | DONDE ESTAMOS | MONTE SU FRANQUICIA MS

Buscador de servicios.
SELECCIONAR: [▼]
Buscador de propiedades.
TODOS [▼] POBLACION [▼]
 Alquiler Venta Ref: [____]
Precio desde [____] Precio hasta [____] Buscar

Ciudad: Valencia Zona: TODAS Sub-Zona: Sub-Zona [▼] Precio desde [____] Precio hasta [____] Referencia [____] Buscar

Hay 8.436 inmuebles en alquiler en nuestra bolsa inmobiliaria

RESULTADOS

 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR 600 EUROS.C Merca Service Central Se alquila piso muy luminoso por 600 euros. Consta de 70 m ² y esta amueblado para entrar a vivir. Esta distribuido en 2 dormitorios, 1 WC, comedor y cocina equipada. Excelente situación, cerca de colegio. Precio: 600 €.	 SE ALQUILA PISO DUPLEX MUY LUMINOSO POR 450 Merca Service Central Se alquila PISO DUPLEX muy luminoso por 450 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Tiene 82 m ² y estan distribuidos en 2 dormitorios, 2 WC, comedor y cocina equipada. Excelente situación, cerca de Precio: 450 €.
 ALQUILA ESTUDIO CON BUHARDILLA EN CENTRO CI Merca Service Central alquila estudio con buhardilla en CENTRO CIUDAD, JUNTO PLAZA AYUNTAMIENTO, por 450 euros. SE ALQUILA PARA TODO EL AÑO, SEMESTRES, MESES O FALLAS, ocupación max 6 personas. Esta amueblado con dormitorio Precio: 450 €.	 SE ALQUILA DUPLEX MUY LUMINOSO POR 590 EUROS Merca Service Central Se alquila duplex muy luminoso por 590 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Tiene 74 m ² y estan distribuidos en 2 dormitorios, 2 WC, comedor y cocina equipada y dispone de electrodomesticos. Pare Precio: 590 €.
 SE ALQUILA 6º PISO CON ASCENSOR MUY LUMINOS Merca Service Patraix Se alquila 6º Piso con ascensor muy luminoso por 425 €. En la zona de AVENIDA DEL C.D. Esta amueblado para entrar a vivir. Tiene una superficie de 65 m ² distribuidos en 3 dormitorios, 2 WC, comedo Precio: 425 €.	 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR 500 EUROS. Merca Service A S Se alquila piso muy luminoso por 500 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Esta distribuidos en 1 dormitorio, 1 WC, comedor y cocina equipada con: nevera, lavadora, horno, encimera y termo. Exce Precio: 500 €.
 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR X EUROS. ES Merca Service A S Se alquila piso muy luminoso por X euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Esta distribuidos en X dormitorios, X WC, comedor y cocina equipada con: nevera, lavadora, horno, encimera y termo. Exce Precio: 550 €.	 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR 600 EUROS. Merca Service A S Se alquila piso muy luminoso por 600 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Esta distribuidos en X dormitorios, 2WC, comedor y cocina equipada con: nevera, lavadora, horno, encimera y termo. Exce Precio: 600 €.
 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR 550 EUROS. Merca Service Central Se alquila piso muy luminoso por 550 euros. Esta SIN amueblar para entrar a vivir. Tiene 90 m ² y estan distribuidos en 2 dormitorios, 1 WC, comedor y cocina equipada y dispone de electrodomesticos basi Precio: 550 €.	 SE ALQUILA PISO MUY LUMINOSO POR 450 EUROS. Merca Service Central Se alquila piso muy luminoso por 450 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Tiene 75 m ² y estan distribuidos en 2 dormitorios, 1 WC, comedor y cocina equipada y dispone de electrodomesticos. Exce Precio: 450 €.

Me gusta 0

BUSCADOR DE SERVICIOS · BUSCADOR DE INMUEBLES · ¿DONDE ESTAMOS? · SOLICITE PRESUPUESTO · MONTE SU FRANQUICIA MS · AVISO LEGAL · POLITICA DE PRIVACIDAD · INMOBILIARIA · SEGUROS · REFORMAS · INFORMATICA · EMPLEO · ABOGADOS · LOPO · FORMACION · SOFTWARE · PUBLICIDAD · BUSCADORES VERTICALES · GESTION · LIMPIEZA · ASISTENCIA · FRANQUICIAS ·

valencia@mercaservicio.com | Valencia | Telf: 651 448 866 AVISO LEGAL · POLITICA DE PRIVACIDAD

EN MERCA SERVICE PENSAMOS QUE MÁS VALE EL 50 % DE ALGO QUE EL 100 % DE NADA POR ESE MOTIVO COLABORAMOS ENTRE AGENCIAS PARA ALQUILAR INMUEBLES CAPTADOS POR TODOS LOS AGENTES DE LA RED.

ESTO LE SUPONE A NUESTROS PROPIETARIOS QUE TENGAN A MUCHAS PERSONAS TRABAJANDO EN EL OBJETIVO COMÚN DE ALQUILAR SU INMUEBLE Y SE TRADUCE EN UN MENOR TIEMPO PARAD CONSEGUIRLO.



¿Que nos diferencia del resto?

7º Publicaremos su inmueble en las páginas oficiales que Merca Service tiene en Facebook y Twitter.
 Hemos estudiado el comportamiento actual de los clientes y sabemos que la mayoría utilizan actualmente redes sociales por lo que publicaremos su inmueble en las dos redes sociales más utilizadas por el consumidor final, el inquilino.

www.facebook.com/mercaservice

www.twitter.com/mercaservice



¿Que nos diferencia del resto?

8º Publicaremos su inmueble en el portal Youtube.com.

Para destacar su inmueble de los demás Foto - anuncios que también publican sus competidores, (vecinos de la zona, otras agencias inmobiliarias y sobretodo de los bancos y cajas de ahorros), grabaremos un reportaje de su inmueble en video y lo publicaremos en el portal Youtube.com dentro de nuestro canal dedicado a publicidad segmentada por localidades, ya que sabemos que los usuarios también buscan inmuebles visionando videos en este gran portal de Internet que pertenece a Google.

<http://www.youtube.com/user/mercaservice>



PUBLICAREMOS UN VIDEO DE SU INMUEBLE.



PROPORCIONANDO MÁS VISIBILIDAD PARA QUE AUMENTE EL NÚMERO DE PERSONAS INTERESADAS

¡PARA ALQUILAR MÁS RÁPIDO SU INMUEBLE!

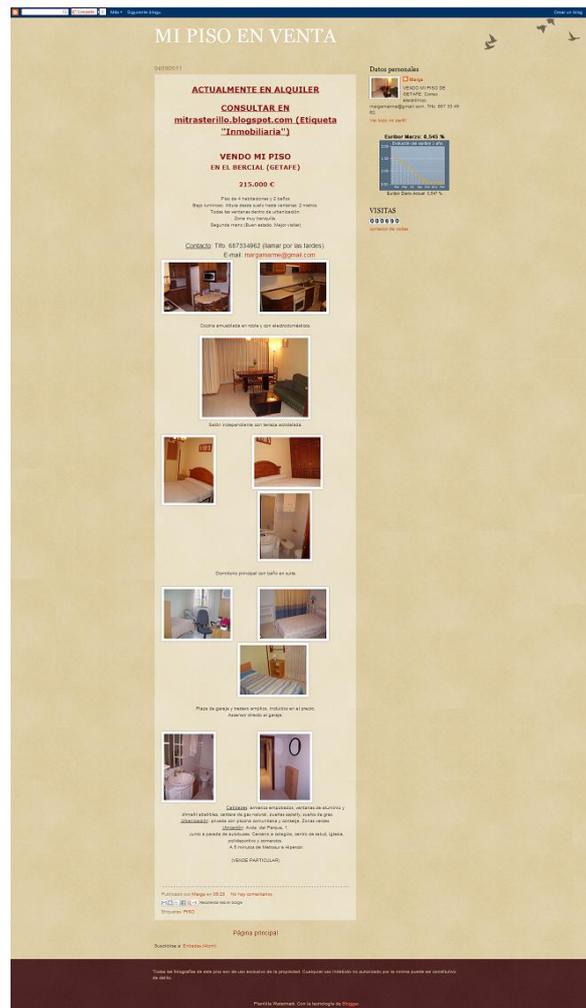


¿Que nos diferencia del resto?

9º Crearemos un Blog de su Inmueble.

En el que su inmueble será el ÚNICO que salga publicado para AUMENTAR SU VISIBILIDAD y le enviaremos un E-Mail con la dirección de su blog a nuestros clientes que nos dirán sus opiniones y será de gran ayuda para alquilar su vivienda más rápido.

[http://mipisoenventa.blogspot.com/es/](http://mipisoenventa.blogspot.com.es/)



LA DIFERENCIA ESTÁ EN EL DETALLE.

UTILIZAMOS LAS TÉCNICAS MÁS MODERNAS
PARA QUE UD. ALQUILE MÁS RÁPIDO
Y MEJOR SU INMUEBLE.



¿Que nos diferencia del resto?

10º Crearemos una Página Web de su inmueble.

En el que su inmueble será también el ÚNICO que salga publicado y definitivamente será visto por toda nuestra cartera de clientes a los que les enviaremos la dirección de la página de su inmueble para que amplien la información y todo ello con el fin de que se decidan a visitarlo y por supuesto a alquilarlo.

www.oficina.mercaservice/inmueble-12345



MERCASERVICE VALENCIA alquila APARTAMENTO

Referencia:12345

Precio de Alquiler 390 €

CARACTERÍSTICAS

Tipo Operación	Alquiler
Tipo de Propiedad	Estudio
Ciudad	Valencia
Zona	Benicalap
Superficie Util	57 m ²
Planta	6
Conservación	Buen estado
Habitaciones	1
Baños	1

DESCRIPCIÓN

MERCASERVICE VALENCIA alquila APARTAMENTO muy luminoso por 390 euros. Esta amueblado para entrar a vivir. Esta distribuido en 1 dormitorio, 1 WC, comedor y cocina equipada con: nevera, lavadora, horno, encimera y termo. Dispone de balcón, aire acondicionado frío-calor. EL PRECIO INCLUYE GARAJE Y TRASTERO OPCIONAL (440) Excelente situación, cerca de colegio, CC. ARENA, MC DONALD'S farmacia, ambulatorio, parques, parada de bus. Interesados preguntar por DOLORES al Tel:96 185 25 49 - 651 448 686 en horario comercial. Llámenos SIN COMPROMISO.

EXTRAS

- ✓ Ascensor
- ✓ Garaje
- ✓ No Llaves
- ✓ Agua
- ✓ Amueblado
- ✓ Luz
- ✓ Fianza : Consultar



OFICINA

MERCA SERVICE VALENCIA
 valencia@mercaservice.com
 Valencia
 Telf: 651 448 686



FOTOGRAFÍAS

>>Volver<< Contactar Enviar Propiedad Imprimir



>>Volver<< Contactar Enviar Propiedad Imprimir

Datos de Contacto

Nombre

Teléfono

Móvil

E-mail

Ciudad

País

Descripción

Enviar Consulta

Acepto Política Privacidad



¿Que nos diferencia del resto?

11º Entrevistaremos filtraremos y catalogaremos profesionalmente a los interesados en su inmueble antes de la visita.

Cuando contacte un cliente con nosotros será entrevistado profesionalmente, filtrado y catalogado por GRADO DE SOLVENCIA Y URGENCIA, para evitar llevarle visitas de personas que no tienen medios para poder garantizarle el pago de la renta que solicita por el alquiler de su inmueble o personas que quieran alquilar en fechas muy lejanas.

ESTA ES LA ENTREVISTA QUE REALIZAMOS A TODOS NUESTROS CLIENTES



AGENCIA

AGENTE:

REFERENCIA:

FECHA:



ENTREVISTA AL INQUILINO

Hola.
Le llamo de la empresa MERCA SERVICE.
Nos ha dejado un pedido acerca de una de las viviendas que tenemos publicadas.
Como es habitual, los propietarios quieren conocer las personas que van a visitar sus viviendas, por eso si es tan amable de responderme unas preguntas podré prepararle una visita al inmueble rápidamente para que lo vea sin compromiso.

1º ¿Me puede decir su Nombre y un Apellido?

2º ¿En qué trabaja?

3º ¿Cuántos adultos van a vivir en la vivienda? ¿Y cuantos niños? ¿van a vivir también animales? SI NO

4º ¿Cuántos ingresos ganan entre todos los adultos que van a vivir en el piso?

Recuerde que no le hago estas preguntas por indiscreción sino porque nos lo solicitan los propietarios, piense cual es la información que usted preguntaría si fuera usted un propietario que alquila una vivienda.

5º ¿Qué tipo de contrato tiene?

INDEFINIDO DURACIÓN DETERMINADA FUNCIONARIO
 FIN DE OBRA Y SERVICIOS PENSIÓN (AUTÓNOMO) OTROS

6º ¿Cuál es el PRECIO MÁXIMO que quiere gastar en el alquiler de su piso?

7º ¿Dispone de las 3 mensualidades normales para alquilar con una Agencia?, un mes de fianza que la devolverá el propietario cuando termine el contrato, el mes corriente para entrar a vivir y los honorarios de Agencia, que solo pagará cuando reciba las llaves de su piso. SI NO

8º ¿Cuál es el motivo por el que busque piso? De todos los que le voy a decir ahora dígame el que más se ajusta a su situación:

POR CERCANÍA AL TRABAJO o CENTRO DE ESTUDIOS PARA AHORRAR DINERO PARA INDEPENDIZARSE OTROS

¿Hace cuanto tiempo ha empezado a buscar piso? Esto se lo pregunto por si le urge y quiere que le enseñemos más pisos ya mismo.

HACE 1 MES HACE 15 DÍAS HACE 1 SEMANA EMPIEZA AHORA

9º ¿Para qué fecha necesita entrar a vivir y disponer de las llaves del piso?

10º Si ha visto pisos antes, ¿Por qué no alquiló alguno de los que vio? De todas las opciones que le voy a decir, dígame cual se adapta a su situación:

PORQUE EL PRECIO LE PARECIÓ CARO PORQUE LE PARECIÓ PEQUEÑO PORQUE NO TENÍA ASCENSOR
 PORQUE LA ZONA NO LE GUSTÓ PORQUE EL PATIO NO LE GUSTÓ PORQUE NO TENÍA TERRAZA
 OTROS

11º ¿Cómo necesita que sea el piso, por ejemplo ¿Cuántos dormitorios necesita que tenga MÍNIMOS? 1 2 3 4 + de 4 o le es INDIFERENTE

12º ¿Y cuantos baños MÍNIMOS necesita? 1 2 + de 2 o le es INDIFERENTE, ¿y el baño tiene que tener OBLIGADO? ¿BANERA o PLATO DE DUCHA?

13º ¿Necesita que el piso esté amueblado? SI NO. ¿Qué muebles son IMPRESCINDIBLES que tenga en la vivienda?

14º ¿Lo necesita con electrodomésticos? SI NO. ¿Qué electrodomésticos son IMPRESCINDIBLES que tenga la cocina de la vivienda?

15º ¿Es IMPRESCINDIBLE QUE LA VIVIENDA que vaya a alquilar TENGA ASCENSOR por el precio que busca? SI NO, o es INDIFERENTE.

16º Si no tuviera ascensor ¿Cuál es la altura máxima por la que alquilaría? Planta baja 1º 2º 3º 4º 5º INDIFERENTE.

17º La zona es fundamental a la hora de escoger piso porque la gente prefiere vivir en un barrio antes que en otro, ¿EN QUÉ BARRIO LO QUIERE?

18º Si es tan amable, ¿a que horas puede visitar los pisos que le vamos a enseñar?

19º Siempre quedáramos en el portal de la finca donde está el piso que vamos a ver, por eso nos gusta enviar un SMS para que Ud. tenga la dirección, el día, la hora y nuestro número de teléfono para cancelar o retrasarla y así evitar pérdidas de tiempo. Estos datos se le quedarán grabados en el mensaje dentro de su móvil, por eso, si es tan amable ¿Me puede dar un teléfono móvil al que le pueda localizar directamente?

Teléfono móvil 1 Teléfono móvil 2 Teléfono fijo

20º Y para evitar desilusiones a la hora de ver un piso, si me facilita su E-MAIL nosotros le podemos enviar antes las fotos para que Ud. nos confirme que le interesa verlo.

OBSERVACIONES:

Pura hemos terminado, solo me queda recordarle que mi nombre es de MERCA SERVICE
 Y que solo le llamaremos si tenemos la vivienda que UD. busca para evitarle pérdidas de tiempo. (DESPEDIRSE)
 Recuerda que cuanto más información obtengas del cliente, MEJORES SERÁN TUS RESULTADOS.

EL SECRETO PARA ALQUILAR BIEN UN INMUEBLE ES ENCONTRAR UN BUEN INQUILINO.

POR ESO FILTRAMOS A TODOS NUESTROS CLIENTES

PERO NO SOLO NOS QUEDAMOS CON LOS QUE TIENEN UN CONTRATO DE TRABAJO ESTABLE E INGRESOS JUSTIFICABLES, (NÓMINAS), SINO QUE TAMBIÉN AVERIGUAMOS SU ESTADO DE SOLVENCIA SOLICITANDO UN INFORME A NUESTRAS EMPRESAS COLABORADORAS PARA QUE NOS DIGAN SI ES FIABLE O NO ESE CLIENTE.

ES MÁS...

... INCLUSO AVERIGUAMOS SI LA EMPRESA QUE PAGA LA NÓMINA A NUESTRO CLIENTE ES SOLVENTE, PORQUE ACTUALMENTE, NI SIQUIERA LOS PROPIOS TRABAJADORES DE UNA EMPRESA SABEN SI LA SITUACIÓN DE DONDE ESTÁN TRABAJANDO CORRE "PELIGRO"

¡MÁS VALE PREVENIR QUE CURAR!



¿Que nos diferencia del resto?

12º Le llevaremos visitas DE CALIDAD.

Nosotros le llevaremos un nº reducido de visitas pero con una alta efectividad, porque serán todas ellas, visitas de confirmación, en la que nuestro cliente solo comprobará el estado del interior de su inmueble, ya que nuestros clientes habrán visto con anterioridad a la visita, las fotografías o vídeo y sabrán de antemano no solo el precio, sino también las características de su inmueble y de la zona en la que encuentra situado. No nos gusta hacerle perder el tiempo visitando su inmueble con personas que no pueden pagarle o que buscan algo diferente, porque forzar las cosas no es eficaz en el sector del alquiler.

TENEMOS UN MÉTODO EFICAZ



- 1º CAPTAMOS INMUEBLES DE CALIDAD.**
- 2º PUBLICITAMOS AL MÁXIMO NUESTROS INMUEBLES.**
- 3º RECIBIMOS PETICIONES DE INFORMACIÓN.**
- 4º ENTREVISTAMOS A TODOS NUESTROS CLIENTES.**
- 5º FILTRAMOS Y CATALOGAMOS POR GRADO DE SOLVENCIA.**
- 6º LES ENVIAMOS LA FICHA COMPLETA DEL INMUEBLE.**
- 7º SI TODO LES PARECE BIEN PREPARAMOS LA VISITA.**
- 8º LE MOSTRAMOS EL INTERIOR DEL INMUEBLE.**
- 9º APLICAMOS NUESTRAS TÉCNICAS DE CIERRE.**
- 10º GESTIONAMOS LA RESERVA DEL INMUEBLE.**
- 11º SOLICITAMOS DOCUMENTOS QUE ACREDITEN SOLVENCIA.**
- 12º PRESENTAMOS LA OFERTA VINCULANTE AL PROPIETARIO.**
- 13º LE ENTREGAMOS LA SEÑAL PARA CERRAR EL ACUERDO.**
- 14º PREPARAMOS EL CONTRATO DE ALQUILER.**
- 15º ENVIAMOS EL BORRADOR DEL CONTRATO A LAS 2 PARTES.**
- 16º CONCERTAMOS Y CONFIRMAMOS FECHA DE FIRMA.**
- 17º ASISTIMOS A LA FIRMA.**
- 18º LEEMOS A LAS 2 PARTES EL CONTRATO.**



¿Que nos diferencia del resto?

13º Gestionamos PROFESIONALMENTE la reserva de su inmueble.

Mediante un documento específico para esta importante decisión en el que incluye un clara oferta vinculante en la que se explican TODAS las condiciones del contrato de alquiler que UD. nos ha marcado como objetivo, y SIEMPRE antes de firmar el contrato, así no hay sorpresas o malos entendidos NUNCA.

LE PRESENTAMOS EL MODELO DE RESERVA

		<small> A los efectos de lo previsto en la Ley Orgánica 33/2010, de 11 de diciembre, de Promoción de la Justicia y del Poder Judicial, el presente documento de Reserva de Inmueble tiene carácter de oferta vinculante para el propietario del inmueble reservado. El presente documento de Reserva de Inmueble tiene carácter de oferta vinculante para el propietario del inmueble reservado. El presente documento de Reserva de Inmueble tiene carácter de oferta vinculante para el propietario del inmueble reservado. </small>		PÁGINA WEB: www.mercaservicio.com Nº AGENCIA: 0000 Nº AGENTE: 0000 TELEFONO DIRECTO: 123 456 789 FRANQUICIA: Merca Service Oficina		RESERVA DEL INMUEBLE Y OFERTA DE ALQUILER Nº _____ E-MAIL: oficina@mercaservicio.com FRANQUICIA: Merca Service Oficina (2 COPIAS)	
En la localidad de _____ de _____ de _____ de 2013							
De una parte, como PART E OFERTANTE , quien actúa en representación propia, con los siguientes datos identificativos:							
TITULAR 1 D/Cª		1º APELLIDO		2º APELLIDO		DNI o NIE	
TITULAR 2 D/Cª		Nº AGENCIA		Nº AGENTE		FRANQUICIA	
E-MAIL		TELEFONO AGENCIA		FRANQUICIA		Nº AGENCIA	
y de otra parte como AGENTE colaborador de MERCA SERVICE, identificado oficialmente como:							
TITULAR 1 D/Cª		Nº AGENCIA		Nº AGENTE		FRANQUICIA	
E-MAIL		TELEFONO AGENCIA		FRANQUICIA		Nº AGENCIA	
Todas las partes, en las respectivas calidades con que actúan, se manifiestan con plena capacidad legal para firmar este documento y a tal efecto EXPONEN:							
Que ambas partes han convenido en el otorgamiento de esta OFERTA Y RESERVA de acuerdo a las siguientes CONDICIONES:							
I.- INMUEBLE A RESERVAR.							
DOMICILIO DEL INMUEBLE A RESERVAR		NÚMERO		PUERTA		ALTIMETRIA	
CÓDIGO POSTAL		LOCALIDAD		PROVINCIA		CÓDIGO POSTAL	
El inmueble, objeto del presente contrato consta de:							
RECIBIDOR		COMEDOR		COCINA		DORMITORIOS	
BAÑO		ASEO		BALCÓN		TERRAZA	
GARAJE							
II.- CONDICIONES PARA ALQUILAR EL INMUEBLE OFERTADO POR EL OFERTANTE.							
Las CONDICIONES ofrecidas por el OFERTANTE para firmar el contrato de arrendamiento con el PROPIETARIO son:							
1ª La renta ofrecida por el OFERTANTE, a pagar MENSUALMENTE al PROPIETARIO es de		_____ €		_____ €		_____ €	
2ª Los gastos de comunidad de serán de cuenta del		_____ €		_____ €		_____ €	
3ª Los recibos de luz, agua y gas, (si los hubiere), irán a cuenta del		_____ €		_____ €		_____ €	
4ª Los gastos del I. B. I. (precio de consumo), serán de cuenta del		_____ €		_____ €		_____ €	
5ª La fianza ofrecida por el OFERTANTE asciende al importe de		_____ €		_____ €		_____ €	
6ª La carencia de pago, solicitada por el OFERTANTE es de		_____ €		_____ €		_____ €	
7ª El periodo de estancia ofrecido por el OFERTANTE es de		_____ meses		_____ meses		_____ meses	
8ª El uso al que el OFERTANTE destinara el inmueble es de:		_____		_____		_____	
9ª La fecha de firma del contrato ofrecida es		_____ de _____ de 2013		_____ de _____ de 2013		_____ de _____ de 2013	
Condiciones adicionales presentadas por el OFERTANTE:							
III.- ENTREGA DE CANTIDADES PARA LA RESERVA Y RECONOCIMIENTO DE HONORARIOS DEL AGENTE.							
- El desglose del importe necesario para la firma es:		Del mes corriente _____ €		de fianza _____ €		de honorarios _____ €	
- En este acto el OFERTANTE entrega al AGENTE, en EFECTIVO, (Entrega en mano) y en concepto de RESERVA del inmueble.		_____ €		_____ €		_____ €	
- El OFERTANTE ingresará en la cuenta de la AGENCIA ENTIDAD 0000 OFICINA 0000 D.C. 00 CUENTA 00000000000000000000, en concepto de RESERVA:		_____ €		_____ €		_____ €	
- Cuando por abonar el OFERTANTE al PROPIETARIO, el día de la firma del contrato la cantidad de:		_____ €		_____ €		_____ €	
- (Si procede), En este acto el OFERTANTE entrega al AGENTE, en concepto de HONORARIOS por los servicios prestados HOY, la cantidad de:		_____ €		_____ €		_____ €	
- Cuando por abonar el OFERTANTE al AGENTE, el día de la firma del contrato la cantidad de:		_____ €		_____ €		_____ €	
- (Si procede), El OFERTANTE reconoce que queda pendiente de abonar al PROPIETARIO y al AGENTE, el día de la firma del contrato la suma total de:		_____ €		_____ €		_____ €	
IV.- AUTORIZACIÓN AL AGENTE PARA ENTREGAR LA RESERVA AL PROPIETARIO.							
La cantidad destinada a reserva, queda depositada en la razón social del AGENTE, hasta la aceptación de TODAS las condiciones por parte del PROPIETARIO.							
El OFERTANTE autoriza al AGENTE a entregar la cantidad de SENAL al PROPIETARIO si acepta las condiciones aquí pactadas, con un máximo de 2 días para firmar esta oferta.							
Si el PROPIETARIO SI aceptase todas las condiciones expuestas en el presente documento dentro del plazo estipulado, el AGENTE aportará al OFERTANTE una copia firmada por el PROPIETARIO de la SENAL, para constancia que ha entregado la y cobrará el primer pago de los honorarios pactados en esta oferta, quedando pendiente el pago del OFERTANTE al AGENTE del RESTO de las cantidades pactadas en la RESERVA el día de la firma del contrato de arrendamiento.							
Si el PROPIETARIO NO aceptase las condiciones expuestas en esta oferta dentro del plazo estipulado, el AGENTE devolverá al OFERTANTE la RESERVA recibidas, eximiendo al AGENTE y al AGENTE de reclamación o indemnización alguna por la negativa a firmar por parte del OFERTANTE.							
V.- INCUMPLIMIENTO POR ALGUNA DE LAS PARTES QUE ACEPTA EL OFERTANTE.							
Si después de haberse aceptado las condiciones por todas las partes, el OFERTANTE no firmase el contrato de arrendamiento en la fecha pactada en la 3ª CONDICIÓN del presente documento, el OFERTANTE perderá todas las cantidades entregadas, eximiendo al OFERTANTE al AGENTE y al PROPIETARIO de reclamación o indemnización alguna. Si el PROPIETARIO acepta las condiciones y posteriormente no firmase el contrato de arrendamiento en la fecha pactada en la 3ª CONDICIÓN con todas las cláusulas de esta oferta al OFERTANTE, el doble de la SENAL, recibida. Si no lo hiciera, el OFERTANTE exime al AGENTE de la reclamación de los honorarios cobrados HOY o indemnización alguna.							
VI.- DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA LA FIRMA Y REDACCIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.							
El OFERTANTE certifica que es conocedor de que para firmar el contrato de arrendamiento con el PROPIETARIO, ha de aportar al AGENTE para la verificación de solvencia y posterior redacción del contrato de arrendamiento, los datos de TODOS los titulares del contrato que van a residir en el inmueble incluyendo los hijos, especificados en las siguientes 3 cédulas:							
1º DNI o NIE, teléfono, domicilio y estado civil		2º Nº de cuenta del OFERTANTE para abonará la luz, agua y gas.		3º Contrato de trabajo y últimas nóminas.			
Si el OFERTANTE no presenta estos documentos al AGENTE y/o no justifica ingresos de _____ € mensuales, perderá las cantidades entregadas eximiendo al AGENTE de reclamación o indemnización alguna, teniendo de plazo para aportar la documentación hasta el día _____ de _____ de 2013.							
Léidas y comprendidas todas las cláusulas y para que así conste lo firman por duplicado en la localidad y fecha del encabezado.							
 NÚMERO DE AGENTE 000		FIRMA DEL OFERTANTE (FUTURO INQUILINO) _____					

LE ENTREGAMOS LA SEÑAL AL PROPIETARIO PARA FORMALIZAR LA OPERACIÓN SERIAMENTE, DADO QUE ES NUESTRO COMPROMISO HACERLO LO MEJOR POSIBLE PARA QUE TODAS LAS GESTIONES

¡SEAN TRANSPARENTES!



¿Que nos diferencia del resto?

14º Preparamos el contrato de alquiler ARREGLO A LEY.

De manera que cumple los estándares de calidad del O. C. U. y proporciona tranquilidad a las dos partes. Hacer bien las cosas desde un principio es fundamental a la hora de evitar o resolver problemas. "Mejor prevenir que curar".

**LE DAMOS UN EJEMPLO DE LO QUE ES "TRADICIONAL"
Y DE LO QUE ES LA LEGALIDAD.**

**¿CUANTOS MESES DE FIANZA PUEDE SOLICITAR UN PROPIETARIO
A LA HORA DE FIRMAR UN CONTRATO DE ARRENDAMIENTO
DE USO DESTINADO A VIVIENDA?**

1

AQUÍ LE DEJAMOS EL ARTÍCULO LEGAL QUE SE LO DEMUESTRA.

ARTICULO 36. Fianza

Índice de la L.A.U.

1. A la celebración del contrato será obligatoria la exigencia y prestación de fianza en metálico en cantidad equivalente a una mensualidad de renta en el arrendamiento de viviendas y de dos en el arrendamiento para uso distinto del de vivienda.
2. Durante los cinco primeros años de duración del contrato, la fianza no estará sujeta a actualización. Pero cada vez que el arrendamiento se prorrogue, el arrendador podrá exigir que la fianza sea incrementada, o el arrendatario que disminuya, hasta hacerse igual a una o dos mensualidades de la renta vigente, según proceda, al tiempo de la prórroga.
3. La actualización de la fianza durante el período de tiempo en que el plazo pactado para el arrendamiento exceda de cinco años, se regirá por lo estipulado al efecto por las partes. A falta de pacto específico, lo acordado sobre actualización de la renta se presumirá querido también para la actualización de la fianza.
4. El saldo de la fianza en metálico que deba ser restituido al arrendatario al final del arriendo, devengará el interés legal, transcurrido un mes desde la entrega de las llaves por el mismo sin que se hubiera hecho efectiva dicha restitución.
5. Las partes podrán pactar cualquier tipo de garantía del cumplimiento por el



¿Que nos diferencia del resto?

16º Elaboramos un Certificado del estado del inmueble.

Que sirve como documento y prueba de que su inmueble está listo para entrar a vivir y es así como se lo tiene que devolver el inquilino.

LE MOSTRAMOS UN EJEMPLO DE CERTIFICADO DEL ESTADO DEL INMUEBLE

Merca Service		NOMBRE DE FRANQUICIA		<small>A los efectos de lo previsto en la Ley de Defensa de Consumidores y Usuarios, se informa de que el presente documento es un modelo de formulario que no constituye un contrato ni garantiza el cumplimiento de las obligaciones de las partes. El presente documento es un modelo de formulario que no constituye un contrato ni garantiza el cumplimiento de las obligaciones de las partes. El presente documento es un modelo de formulario que no constituye un contrato ni garantiza el cumplimiento de las obligaciones de las partes.</small>		<small>Oficina web: www.mercaservicio.com Nº AGENTE: 8034 TELEFONO CONTACTO: 123 456 789 email: informacion@mercaservicio.com FRANQUICIA: Merca Service Oficial</small>		<small>ANEXO Certificado Nº (2 COPIAS)</small>																		
ANEXO:																										
INVENTARIO DEL CONTENIDO DEL INMUEBLE																										
de _____ de _____ del año 2013																										
<ul style="list-style-type: none"> Por una parte: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>TITULAR 1 DUEÑO</td> <td>APELLIDO 1</td> <td>APELLIDO 2</td> <td>DNI</td> <td>CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDATARIA</td> </tr> </table> actuando en representación propia como representante de la Parte ARRENDATARIA. Y por otra parte: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>TITULAR 2 DUEÑO</td> <td>APELLIDO 1</td> <td>APELLIDO 2</td> <td>DNI</td> <td>CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDADORA</td> </tr> </table> actuando en representación propia como representante de la Parte ARRENDADORA. 										TITULAR 1 DUEÑO	APELLIDO 1	APELLIDO 2	DNI	CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDATARIA	TITULAR 2 DUEÑO	APELLIDO 1	APELLIDO 2	DNI	CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDADORA							
TITULAR 1 DUEÑO	APELLIDO 1	APELLIDO 2	DNI	CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDATARIA																						
TITULAR 2 DUEÑO	APELLIDO 1	APELLIDO 2	DNI	CORREO ELECTRONICO DE LA PARTE ARRENDADORA																						
<ul style="list-style-type: none"> Antes de firmar y de reconocer mutuamente plena capacidad para el otorgamiento del presente certificado EXPONEN: Y que en virtud de la Parte ARRENDATARIA verificar que es cierto y para satisfacer su necesidad, ambas partes firman a cabo la presente INVENTARIO DEL CONTENIDO DEL INMUEBLE conforme a las siguientes: 																										
CLAUSULAS																										
<ul style="list-style-type: none"> PRIMERO.- Que la Parte ARRENDADORA aquí la vivienda describe a continuación a la Parte ARRENDATARIO CON CONTENIDO. 																										
<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>DIRECCION DEL INMUEBLE EN EL QUE SE HA REALIZADO EL SIGUIENTE INVENTARIO:</th> <th>NÚMERO</th> <th>Puerta</th> <th>Altura</th> <th>C.F.</th> <th>LOCALIDAD</th> <th>PROVINCIA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="7"> <ul style="list-style-type: none"> SEGUNDO.- Que se ha realizado un inventario: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> ESCRITO</td> <td><input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO</td> <td><input type="checkbox"/> EN VIDEO</td> </tr> </table> Que la Parte ARRENDATARIA accede a la custodia de los siguientes elementos, objetos, muebles y electrodomésticos descritos a continuación: </td> </tr> </tbody> </table>										DIRECCION DEL INMUEBLE EN EL QUE SE HA REALIZADO EL SIGUIENTE INVENTARIO:	NÚMERO	Puerta	Altura	C.F.	LOCALIDAD	PROVINCIA	<ul style="list-style-type: none"> SEGUNDO.- Que se ha realizado un inventario: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> ESCRITO</td> <td><input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO</td> <td><input type="checkbox"/> EN VIDEO</td> </tr> </table> Que la Parte ARRENDATARIA accede a la custodia de los siguientes elementos, objetos, muebles y electrodomésticos descritos a continuación: 							<input type="checkbox"/> ESCRITO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO	<input type="checkbox"/> EN VIDEO
DIRECCION DEL INMUEBLE EN EL QUE SE HA REALIZADO EL SIGUIENTE INVENTARIO:	NÚMERO	Puerta	Altura	C.F.	LOCALIDAD	PROVINCIA																				
<ul style="list-style-type: none"> SEGUNDO.- Que se ha realizado un inventario: <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> ESCRITO</td> <td><input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO</td> <td><input type="checkbox"/> EN VIDEO</td> </tr> </table> Que la Parte ARRENDATARIA accede a la custodia de los siguientes elementos, objetos, muebles y electrodomésticos descritos a continuación: 							<input type="checkbox"/> ESCRITO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO	<input type="checkbox"/> EN VIDEO																	
<input type="checkbox"/> ESCRITO	<input type="checkbox"/> FOTOGRAFICO	<input type="checkbox"/> EN VIDEO																								
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>EL RECIBIDOR (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL PASILLO CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>LA COCINA CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>LA SALIDA, DE LA PARTE DEL INMUEBLE, DE LA LLUVIA LUVIÓGENA:</td> </tr> <tr> <td>EL SALÓN COMEDOR CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL BAÑO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL DORMITORIO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL DORMITORIO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL DORMITORIO 3 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL DORMITORIO 4 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL BAÑO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL ALCOZ (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>LA TERRAZA (SI LA TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> <tr> <td>EL BALCÓN (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:</td> </tr> </table>										EL RECIBIDOR (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL PASILLO CONTIENE:	LA COCINA CONTIENE:	LA SALIDA, DE LA PARTE DEL INMUEBLE, DE LA LLUVIA LUVIÓGENA:	EL SALÓN COMEDOR CONTIENE:	EL BAÑO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL DORMITORIO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL DORMITORIO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL DORMITORIO 3 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL DORMITORIO 4 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL BAÑO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL ALCOZ (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	LA TERRAZA (SI LA TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:	EL BALCÓN (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:			
EL RECIBIDOR (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL PASILLO CONTIENE:																										
LA COCINA CONTIENE:																										
LA SALIDA, DE LA PARTE DEL INMUEBLE, DE LA LLUVIA LUVIÓGENA:																										
EL SALÓN COMEDOR CONTIENE:																										
EL BAÑO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL DORMITORIO 1 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL DORMITORIO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL DORMITORIO 3 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL DORMITORIO 4 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL BAÑO 2 (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL ALCOZ (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
LA TERRAZA (SI LA TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
EL BALCÓN (SI LO TIENE EL INMUEBLE), CONTIENE:																										
<ul style="list-style-type: none"> La Parte ARRENDATARIA devuelve todos los objetos descritos en este inventario en el mismo estado en el que los recibe. Para que no haya dudas posteriores se incorpora al contrato de arrendamiento este anexo denominado INVENTARIO DEL CONTENIDO DEL INMUEBLE, mediante el envío de un escrito en el que ambas partes en su respectivo campo electrónico comunicadas en este documento, con fecha y hora SUFICIENTE, a 7 DÍAS A CONTINÚO DESDE LA FIRMA DEL PRESENTE CONTRATO, y devolvieron a ambas partes que se constata con el número de arrendamiento y que quedará guardado por ambas partes por si las cosas se necesitan como prueba judicial. y para que así conste las partes se someten por irrogación de la Ley y los Juzgados y Tribunales del lugar donde radica la finca, y leído y comprendido el presente documento por ambas partes, y ambas partes con sus respectivos, se firmó en el lugar y fecha 08/09/2008 en el siguiente modo: 																										
FIRMA DEL PARTE ARRENDADORA					FIRMA DEL PARTE ARRENDATARIA																					

LE DEJAMOS EL ARTÍCULO 21 DE LA LEY DE ARRENDAMIENTOS URBANOS QUE LE EXPLICA QUIEN ESTÁ OBLIGADO A REPARAR LOS DAÑOS AL CONTENIDO DEL INMUEBLE.

El primer criterio es simple: "quien rompe, paga". Si se puede determinar al culpable no hay debate posible. Si el retrete se ha atascado, llega el fontanero y encuentra un objeto dentro que no debería estar ahí (por ejemplo compresas) la reparación la paga el arrendatario.

Segundo criterio: importancia del elemento y de la avería. El artículo 21 de la Ley de Arrendamientos dispone que "el arrendador está obligado a realizar, sin derecho a elevar por ello la renta, todas las reparaciones necesarias para conservar la vivienda en las condiciones de habitabilidad para servir al uso convenido, salvo cuando el deterioro de cuya reparación se trate sea imputable al arrendatario". Las pequeñas reparaciones que exija el desgaste por el uso ordinario de la vivienda serán de cargo del arrendatario. Por lo tanto la reparación de una bajante la paga el dueño, la reparación de persianas, grifos, enchufes, pomos de las puertas, manillares, cerraduras de puertas y ventanas y similares, las paga el arrendatario.

¿Y los electrodomésticos? Fuente inagotable de problemas en materia de arrendamientos. En principio siguen los criterios generales; si es culpa del arrendatario éste habrá de pagar la reparación; si la avería es pequeña paga el arrendatario y si es grande (si hubiera que sustituir el elemento) pagará el dueño. Aquí es recomendable enseñar a los arrendatarios el manejo de los electrodomésticos, de la caldera, de los aparatos de aire acondicionado, y que los arrendatarios usen de estos aparatos con cuidado y buen sentido. También se toman como criterios para determinar la culpabilidad la antigüedad del aparato y su coste.



¿Que nos diferencia del resto?

17º Revisamos los contadores de Luz, Agua y Gas, (si los tuviese dados de alta en su inmueble).

Para incorporar al contrato de arrendamiento el Anexo SUMINISTROS que permite declarar por escrito las lecturas por el consumo y NO DEJAR NADA AL AZAR.

Y también mediante este anexo, se firman las autorizaciones necesarias para la domiciliación de los recibos en la cuenta corriente del inquilino siempre que Ud. lo solicite.

LE MOSTRAMOS UN ANEXO PARA LOS "SUMINISTROS" DE SU INMUEBLE.

		<small>El presente documento es un Anexo al Contrato de Arrendamiento, de la Promoción de Casas de Ciudad Nueva, de la Empresa de Desarrollo Urbano de la Provincia de Santa Fe, que se encuentra en el Estado de Ejecución de la obra de construcción de las unidades de vivienda, y que se encuentra en el Estado de Ejecución de la obra de construcción de las unidades de vivienda, y que se encuentra en el Estado de Ejecución de la obra de construcción de las unidades de vivienda.</small>		<small>PÁGINA WEB: www.mercaservicio.com Nº LEGISLACIÓN: 0000 Nº LICENCIA: 0000 TELÉFONO DIRECTO: 123 456 789 E-MAIL: informacion@mercasservicio.com FRANQUICIA Merca Servicio Ciudad Nueva</small>		ANEXO SUMINISTROS Nº <small>(2 COPIAS)</small>	
ANEXO: AUTORIZACIÓN PARA LA DOMICILIACIÓN BANCARIA.							
- Por una parte: <input type="text"/> de <input type="text"/> del año 201 <input type="text"/>							
TITULAR D/C/A		APELLIDO		APELLIDO 2		DNI	
, actuando en representación propia como representante de la PARTE ARRENDATARIA y como TITULAR.							
- Y por otra parte:							
AUTORIZADA D/C/A		APELLIDO 1		APELLIDO 2		DNI	
, actuando en representación propia como representante de la parte ARRENDARORA y como AUTORIZADO:							
- Ambas partes tienen y se reconocen mutuamente plena capacidad para el otorgamiento del presente contrato, aportando respectivamente sus documentos de identidad.							
EXPONEN							
PRIMERO.- Que el AUTORIZADO es la Parte ARRENDARORA o que el TITULAR es la Parte ARRENDARARIA del inmueble sito en:							
DOMICILIO DEL INMUEBLE EN EL QUE ESTÁN INSTALADOS LOS CONTADORES:		NÚMERO		PUERTA		ALTIMETRA	
						C.P.	
						LOCALIDAD	
						PROVINCIA	
SEGUNDO.- Que habiéndose firmado el contrato de arrendamiento el TITULAR solicita domiciliar los recibos de los suministros:							
<input type="checkbox"/> ELÉCTRICOS		<input type="checkbox"/> AGUA POTABLES		<input type="checkbox"/> GAS CIUDAD			
- Y que interesando a la parte arrendadora, (EL AUTORIZADO), domiciliar en la cuenta corriente facilitada por la parte arrendataria, (EL TITULAR) para satisfacer su necesidad, ambas partes llevan a cabo la presente AUTORIZACIÓN PARA DOMICILIAR LOS SUMINISTROS, conforme a las siguientes:							
CLÁUSULAS							
- Que la parte arrendataria, (EL TITULAR) cede sus datos personales y bancarios a la parte arrendadora, (EL AUTORIZADO).							
- Los datos bancarios del titular de la cuenta corriente del TITULAR donde se domiciliarán los recibos son los siguientes:							
NOMBRE XXXX		ENTIDAD XXXX		OFICINA XXXX		DC XX Nº DE CUENTA XXXXXXXXXX	
CLÁUSULAS							
- Que la parte arrendadora, (EL AUTORIZADO), SOLO UTILIZARÁ LOS DATOS PERSONALES Y BANCARIOS PARA EL ÚNICO FIN DE DOMICILIAR LOS RECIBOS.							
- Que la parte arrendadora, (EL AUTORIZADO), demuestra estar al corriente del pago de las facturas de los suministros aportando copias de los recibos PAGADOS, a la parte arrendataria, (EL TITULAR) en este acto.							
- Que la parte arrendataria, (EL TITULAR) ha comprobado que hay contadores de cada suministro donde corresponde y ha tomado lecturas de los contadores para certificar en el futuro el consumo realizado y que la parte arrendadora, (EL AUTORIZADO), está de acuerdo con estas lecturas, (EL TITULAR) y los datos son los siguientes:							
LECTURA DEL CONTADOR DEL SUMINISTRO ELÉCTRICO:							
<input type="text"/>							
LECTURA DEL CONTADOR DEL SUMINISTRO DE AGUAS:							
<input type="text"/>							
LECTURA DEL CONTADOR DEL SUMINISTRO DE GAS:							
<input type="text"/>							
- Y para que así conste, las partes se someten por imperativo de la Ley a los Juzgados y Tribunales del lugar donde radica la finca, y leído y comprendido el presente documento por ambas partes, y estando conformes con su contenido, lo firman por DUPLICADO pero a un solo efecto en el lugar y fecha reseñadas en el encabezamiento.							
FIRM DEL TITULAR (PARTE ARRENDATARIA)				FIRM DEL AUTORIZADO (PARTE ARRENDARORA)			
<input type="text"/>				<input type="text"/>			

RECOMENDAMOS QUE NO CAMBIE DE NOMBRE LOS CONTRATOS DE SUMINISTROS PORQUE SI LOS PONE A NOMBRE DE SU INQUILINO Y NO PAGA, ES CIERTO QUE LA DEUDA LE PERSEGUIRÁ A ÉL, PERO SI DEJA DE PAGAR LO MÁS PROBABLE ES QUE UD. NO SE ENTERE, Y LAS COMPAÑÍAS ELÉCTRICA, DE AGUAS Y DEL GAS RETIREN LOS CONTADORES.

Y ENTONCES CUANDO UD. QUIERA DAR DE ALTA A SU NOMBRE LOS CONTRATOS DE LOS SUMINISTROS LE PEDIRÁN BOLETINES AUTORIZADOS POR PROFESIONALES HOMOLOGADOS POR LAS COMPAÑÍAS. ESTO SE TRADUCE EN UN ENORME GASTO PARA UD. PARA ADAPTAR LA INFRAESTRUCTURA DE SU INMUEBLE A LAS NORMATIVAS ACTUALES.



¿Que nos diferencia del resto?

18° Asistimos a la firma del contrato de alquiler **EN EL MISMO INMUEBLE, EN PERSONA**, (como nos gusta hacer las cosas)

Para corroborar su contenido y su estado y por supuesto resolvemos cualquier duda de las cláusulas incluidas en el contrato de alquiler, que **PREVIAMENTE FUE ENVIADO A CADA PARTE** para su lectura, así el trámite de la firma del contrato de alquiler es **SIMPLEMENTE ESO, UN MERO TRÁMITE** porque ya está todo aclarado con anterioridad a la fecha de firma.

NUESTRO TRABAJO NO TERMINARÁ HASTA QUE UD. COBRE LO PACTADO.



RESOLVEREMOS CUALQUIER DUDA ACERCA DEL CONTRATO DE ALQUILER



EL TRATO PERSONAL POR PARTE DE TODOS LOS AGENTES MERCA SERVICE PROPORCIONA TRANQUILIDAD A NUESTROS CLIENTES PROPIETARIOS.

**SIEMPRE ESTAREMOS A SU LADO
EN TODO EL PROCESO DE GESTIÓN DEL ALQUILER DE SU INMUEBLE**

Y RECUERDE QUE LA ÚLTIMA PALABRA A LA HORA DE ALQUILAS SU INMUEBLE

¡LA TIENE USTED!



¿Que nos diferencia del resto?

20º Garantizamos el COBRO DE SU RENTA.

Tramitamos una póliza de seguros de impago de rentas. AL PRECIO MÁS ECONÓMICO DEL MERCADO GRACIAS A NUESTROS DESCUENTOS POR SER MAYORISTAS Y SIN REBAJAR LA CALIDAD DE LA PÓLIZA. (Mismos servicios que su compañía de seguros pero a un precio más económico).

Para que se haga una idea del ahorro.

Para un alquiler de precio medio de 500 € la póliza le costará a nuestro propietario menos de 300 € y le garantiza 12 meses de impago de rentas, abogado y procurador. (De la A a la Z).

O si lo prefiere tramitamos una garantía jurídica que no cuesta más de 100 € y le incluye SOLO el abogado y procurador en caso de impago, y por este precio lo recomendamos a todos nuestros clientes propietarios.]

NO SOMOS AGENTES DE SEGUROS PERO COLABORAMOS CON LAS MEJORES COMPAÑÍAS DEL MERCADO NACIONAL.

Aquí te dejamos los datos y si lo crees conveniente pulsa sobre el enlace para acceder a su Web.



ARAG

Teléfono 902 10 82 30

Web <http://arag.es/contacto>

MAPFRE

MAPFRE

Teléfono 91 581 18 28 / 902 13 65 24

Web <http://www.mapfre.com/seguros/BuscadorOficinas.do>



MUTUA DE PROPIETARIOS

Teléfono 93 487 30 20

Web http://www.mutuadepropietarios.es/cas/empresa_donde_delegaciones.aspx



ARRENTA

Teléfono 91 431 97 96

Web http://arrenta.es/arrenta_basico.asp



DEPSA

Teléfono 933 014 300.

Web <http://www.depsa.es/contactar>



DAS

Teléfono 934 547 705

Web <http://www.das.es/das-espana/delegaciones-DAS.php>



GENERALI

Teléfono 902 400 300

Web <http://www.generali.es/RedOficinas>

TENEMOS DESCUENTOS EN LOS PRECIOS DE LAS PÓLIZAS POR NUESTROS ACUERDOS CON LAS COMPAÑÍAS A NIVEL NACIONAL

¡SOLICÍTE PRESUPUESTO SIN COMPROMISO!



¿Que nos diferencia del resto?

21° Le ofrecemos Servicio POST- VENTA a su medida.

Trámite de consecución de presupuestos para reparaciones domésticas.

(Comparamos precios de presupuestos que solicitamos nosotros como mayoristas y le entregamos el más económico.).

Trámite de la administración y cobro de la renta, (Entrega a domicilio y "en mano").

Si Ud. refleja en su cuenta corriente el cobro del alquiler de su inmueble PERO NO LO DECLARA ante la administración de hacienda se expone a pagar una indemnización. solicite información a su Agente de este maravilloso servicio que le ahorrará dinero.

Asesoramiento fiscal.

Si quiere declarar el cobro de la renta que cobra por su inmueble solicite información a su Agente para que elabore una estimación de los impuestos que deberá abonar a hacienda así como las gestiones PASO a PASO que deberá realizar.

Departamento Jurídico.

Trámite de consecución de abogado y procurador especialistas en desahucios rápidos.



**CUANDO HAYA FIRMADO EL
CONTRATO DE ALQUILER
PUEDE QUE NOS VUELVA A
NECESITAR
PARA CUALQUIER NUEVA
GESTIÓN.**

¡CUENTE CON NOSOTROS!



¿Que nos diferencia del resto?

TRANSPARENCIA, CLARIDAD Y TODO SIEMPRE SIN "LETRA PEQUEÑA"

Sin
letra pe **queña**

Y recuerde que nosotros, a diferencia de nuestros competidores, le diremos siempre la verdad de la situación del mercado (aunque sabemos que es duro escucharla), para que UD. sepa como reaccionar rápida y profesionalmente, dado que es la mayor causa de fracaso a la hora de alquilar un inmueble en España.

Por eso MERCA SERVICE, le explica todo lo que haremos por UD. y con anterioridad, porque creemos en el compromiso y preferimos tener menos clientes propietarios, (inmuebles en cartera) pero alquilarlos TODOS y CON GARANTÍAS.

Nosotros preferimos la calidad a la cantidad y por eso no le ofrecemos nuestros servicios a más propietarios de los que humanamente podemos ayudar, ya que cada vez más personas nos llaman para que les gestionemos profesionalmente el alquiler de su inmueble porque que acaban escarmentados por el trato de otra Agencia más joven e inexperta, o porque no consiguen alquilar su inmueble particularmente con sus propios medios, que como es normal es fruto de la agresividad de las campañas publicitarias de los bancos y cajas de ahorro, en Internet, T. V., radio, prensa y en la calle, porque queda claro que son ellos los que tienen medios para alquilar industrialmente al igual que UD. lo hará si contrata a MERCA SERVICE.

Por eso si confía en nosotros, podrá competir en el mercado , porque tendrá a su disposición a toda un Red nacional cuyo único objetivo será el mismo que el de UD.

**"EL DE ALQUILAR SU INMUEBLE
RÁPIDO PERO CON LAS MÁXIMAS GARANTÍAS ".**



**Lo que NO son cuentas SON cuentos...
... ¡CUENTE CON NOSOTROS!**



¡CONTACTE CON UN AGENTE! SOMOS MUCHOS

ESTRUCTURA DE MERCA SERVICE
CON OFICINA O LOCAL COMERCIAL A PIE CALLE.




ES LA POSEEDORA DE LA LICENCIA DE LA MARCA, Merca Service patentada en el Registro de Patentes y Marcas de España Solicitada el 12 de Febrero del año 2005 y concedida con el N° M 2721913 el 16 de Febrero del año 2013 al FUNDADOR DE MERCA SERVICE.

Situada en la Calle Rey Don Jaime N° 8 OFICINA 10 C.P. 46120 de localidad de ALBORAYA, en la provincia de VALENCIA del país ESPAÑA.




Es la oficina donde reside la razón social de MERCA SERVICE, que está comenzando a expandir la Marca por los E.E.U.U. mediante la réplica del modelo de la Franquicia Nacional (Central de MERCA SERVICE).

Situada en la Calle 1000 N West Street Oficina Suite 1200 con C.P. 19801 de la Ciudad de Wilmington Estado de Delaware.




Es la primera Franquicia NACIONAL encargada de la expansión de la MARCA en ESPAÑA.

Además también es la encargada de dar la formación a todos los demás Franquiciados.

Está situada en la Gran Vía Ramón y Cajal N° 33, OFICINA 3 con C.P. 46007 de la localidad de Valencia, provincia de Valencia, país ESPAÑA.




Es la Franquicia que permite trabajar a UNA PERSONA y además tener un GRUPO DE PERSONAS formando parte de su propia Red, (comisionando de las operaciones que firmen sus Franquiciados Profesionales).

PERO CON UN LOCAL A PIE DE CALLE QUE PERMITEN AL FRANQUICIADO REGIONAL ALQUILAR ESPACIOS DE TRABAJO A Franquiciados Profesionales!

Actualmente hay 2 Franquicias Regionales.

En la Calle de Carabanchel a Pozuelo Av. 8. 8. Edificio Foro de Sonaseque 1ª Oficina 8 de la localidad de Pozuelo de Alarcón de la provincia de MADRID, país ESPAÑA.

En la C/ Guadalupe Riva, 9, 9 con C.P. 46006 de la localidad de Valencia, provincia de Valencia país ESPAÑA.

(A fecha del 18 de Agosto del año 2013)

SIN OFICINA O LOCAL COMERCIAL, (TRABAJAN DESDE SUS DOMICILIOS)




Es la Franquicia que permite trabajar a UNA PERSONA y además tener un GRUPO DE PERSONAS formando parte de su propia Red, (comisionando de las operaciones que firmen sus Franquiciados Profesionales).

PERO SIN NECESIDAD DE LOCAL A PIE DE CALLE!

Actualmente hay 12 Franquicias Comerciales repartidas por varias localidades de España.

(A fecha del 18 de Agosto del año 2013)




Es el puesto que alcanza un Franquiciado Profesional que le permite "reclutar" a más Franquiciados Profesionales para introducirlos en la Red de su Franquicia Comercial, Regional o Nacional.

Actualmente hay 4 Delegados OFICIALES.

(A fecha 18 de Agosto de 2013)




Es la Franquicia más elegida por personas en paro, trabajadores que quieren ingresos extra o autónomos que comercian con varios productos para aumentar su cartera y posibilidades de ganancia.

Es para UNA SOLA PERSONA SIN NECESIDAD DE LOCAL.

Actualmente hay más de 75 Franquicias Profesionales repartidas de la siguiente manera: 23 en la provincia de Valencia y 52 en el resto de provincias de España.

(A fecha del 18 de Agosto de 2013)




Es la persona que colabora con una Franquicia Comercial o Regional, capta, visita los inmuebles y cierra tratos de alquileres o ventas.

¡Aprenden un oficio y ganan dinero!

Actualmente hay 23 Agentes oficiales.

(A fecha del 18 de Agosto del año 2013)



SERVICIO DE VISITAS LOS FINES DE SEMANA Y FESTIVOS.

*Medios de seguridad de custodio de llaves por un Agente Merca Service.

a) Nunca en el llavero aparecerá la dirección del inmueble, solo un código numérico que cuya contraseña solo la conoce el Agente.

b) El Agente Merca Service dejará completamente cerrado el inmueble tras la visita.

c) Con el fin de mantener informado al propietario que no acompaña al Agente a enseñar el inmueble porque para eso le deja las llaves, (Visitas por la noche, inesperadas, en fines de semana, etc...) EL AGENTE AVISARÁ AL PROPIETARIO DE CADA VISITA QUE REALICE.

d) Si el propietario alquila su inmueble a través de otra Agencia o particularmente el Agente le devolverá las llaves al propietario en un plazo máximo de 24 h desde que sea avisado de la finalización del servicio simplemente con una llamada telefónica o enviando un Mail al correo del Agente.

VENTAJAS DE DEJAR UNA COPIA DE LLAVES AL AGENTE



SI QUIERE ALQUILAR RÁPIDO

DÉJELE UN JUEGO DE LLAVES A SU AGENTE, ÉL LE ENTREGARÁ EL RECIBÍ JUNTO CON LA COPIA DE SU DNI PARA QUE VEA QUE SE RESPONSABILIZA DE ELLAS.

La dirección.



ARTÍCULOS RELACIONADOS CON EL SECTOR DEL ALQUILER.

EL ECONOMISTA

Prevé cuadruplicar los inmuebles alquilados a finales de 2012

Servihabitat saca 8.000 viviendas a alquiler y regala los dos primeros meses

Servihabitat, la compañía de servicios inmobiliarios del Grupo 'La Caixa', ha hecho una firme apuesta por el alquiler para sacar al mercado 8.000 nuevas viviendas con ventajas exclusivas. Entre ellas, regala los dos primeros meses de alquiler e incluye en el precio los gastos de la comunidad e IBI.

Recomendar 5 | Twittear 13 | Share 1 | +1 1 | 8

CINCODÍAS.COM - MADRID - 09/02/2012 - 11:10

Servihabitat ha decidido poner en el mercado, de manera progresiva durante este año, alrededor de 8.000 nuevos pisos en alquiler para facilitar el acceso a la vivienda a través del programa AlquilaFácil.

Los contratos de este nuevo programa, que serán de un año prorrogables hasta cinco, incluirán, como ventajas exclusivas, los dos primeros meses del alquiler gratis y la sustitución del aval por un seguro gratuito de cuotas para el arrendatario. En el precio final también están incorporados los gastos de la comunidad e IBI. Como ventaja adicional, los inmuebles comercializados en alquiler por la compañía podrán beneficiarse de un descuento del 5%, si el cliente es titular del programa multiEstrella de 'La Caixa'.

A finales de 2011, la compañía inmobiliaria del Grupo 'La Caixa' ya tenía alquilados 3.122 inmuebles en toda España (el 97% eran viviendas). Para este año, se añadirán alrededor de 8.000 nuevas viviendas que se comercializarán en varias fases, durante los próximos meses. En la primera fase, que empieza ahora, se ofrecerá en alquiler un volumen estimado de 800 nuevas viviendas y se irán incorporando, como media, unas 1.000 unidades por mes. Por tanto, la cartera total en alquiler que Servihabitat gestionará a finales del año 2012 se situará en alrededor de 11.000 inmuebles, casi el cuádruple, de los que la mayor parte serán viviendas.

+ ver más

publicidad

Calcula tu seguro con **Línea Directa** y ahorra.

Seguro de coche | Seguro de moto | Seguro de hogar

Selecciona tu seguro

902 123 305

Anuncios Google

Pisos Alquiler Barcelona
www.alquilando.com Entra, Busca Piso y Llámanos. Somos Administradores de Fincas y APis

Piso en Alquiler
Alquiler.com/Piso-alquiler Busca y Lee las Novedades sobre Piso en Alquiler!

Abogados On-Line Valencia
www.sindemocratico.com Todo tipo de indemnizaciones Consulta ahora sin compromiso

IBEX 35 7920 0,25% ↑

DIARIO ARAGÓN

viviendas de alquiler para jóvenes en Parque Goya
infórmate aquí

dossier febrero

visita nuestro foro



VIERNES, 17 DE AGOSTO DE 2012

Adicae considera competencia desleal que los bancos financien mejor sus pisos (Heraldo de Aragón 16/08/2012)

El presidente de la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros (Adicae), Manuel Pardos, ha asegurado este jueves que los bancos hacen "competencia desleal" al sector inmobiliario privado al ofrecer mejores condiciones de financiación para los pisos de su propiedad.

En un encuentro con los medios, Pardos ha criticado que las hipotecas que conceden los bancos para su propia cartera inmobiliaria tengan un interés del 1,5% adicional al Euribor, mientras que las que ofrecen para otros tienen un 2,3% más Euribor, tal y como revela el estudio del precio de la vivienda que ha presentado la asociación.

Pardos ha explicado que los compradores podrían ahorrarse hasta un 61% del coste de su vivienda si las entidades financieras dieran las mismas condiciones a los préstamos para la venta de casas entre particulares que a los créditos para los inmuebles de los propios bancos.

Además, ha resaltado que las hipotecas de las entidades financieras para sus inmuebles financian el 100% de su valor de tasación, mientras que la

el abogado tu abogado de vivienda responsable

pisosdealquiler

ideas y consejos

HZJ HIPOTECA ZARAGOZA JUVEN

legislación

EL MUNDO

Compartir

Recomendar 2 | Twittear 4 | Tuenti

Herramientas

- Enviar a un amigo
- Valorar
- Imprimir
- En tu móvil
- Rectificar

VIVIENDA | Por los recortes

La renta máxima de los pisos cedidos al Gobierno para alquilar baja a 450 euros

Las nuevas cuentas del Ejecutivo modifican la cantidad percibida por los propietarios, que hasta ahora era de 660 euros

Efe | Bilbao Actualizado sábado 16/03/2013 14:06 horas

La renta máxima que podrán cobrar los propietarios de pisos que los cedan al Gobierno vasco para ser alquilados **bajará a 450 euros, en vez de los 660 actuales**, según ha establecido el Ejecutivo en su proyecto de presupuestos para el 2013.

La bajada, que entrará en vigor cuando se aprueben los presupuestos, es una **consecuencia de los recortes en las cuentas públicas**, aunque el Gobierno vasco ha justificado el descenso porque se adecúa a la caída general de los precios de los alquileres, según la memoria que acompaña a las cuentas.

El programa para potenciar la vivienda en alquiler, llamado 'Bizgune', busca dar utilidad a las viviendas vacías existentes en Euskadi.

Consiste en que una persona propietaria de una vivienda vacía pone ésta a disposición del Gobierno vasco a cambio de una renta mensual de mercado, que ahora se ha quedado en los 450 euros.

El Gobierno garantiza al titular de la vivienda el pago puntual de la renta y la devolución de la vivienda en buenas condiciones al finalizar el contrato.

Cuenta NÓMINA

Dar mucho, pedir poco

Dar mucho

Participa en EL MUNDO.es Inicia sesión Regístrate

publicidad

Dar mucho, pedir poco

publicidad

Dar mucho, pedir poco

- Noticias más leídas | Blogs más leídos | Últimas noticias
- ¿La matrición de Bin Laden?
 - Don Juan dejó una herencia de más de mil millones
 - Condenado por plagiar a una alumna
 - Hallan cadáveres de un padre e hija en Campillos
 - Alguien que abofetea a Kim
 - Sueños rotos
 - En dos años, todos seremos chriptras
 - Paco González gana a la Ser en los tribunales
 - La publicidad divertida de los famosos
 - El fotógrafo Paco Elvira fallece en un accidente e

Ver lista completa

0 cent. entre simyos primeros 10 min/lamada

¡quiero ahorrar!

ON

simyo



Le ofrecemos dos ejemplos para que Ud. elija qué es lo que prefiere hacer.



Pepe y Paco

Pepe y Paco son dos propietarios que alquilan su inmueble en la misma zona. Las características son las mismas, 3 dormitorios, 1 baño, amueblado cocina equipada con electrodomésticos y las fincas donde están sus pisos tienen ascensor.

**NOSOTROS TE CONTAMOS SUS HISTORIAS
Y LUEGO ¡TÚ DECIDES!**

Pepe



Pepe alquila su vivienda por 500 €

La ha puesto en alquiler dándole un precio que él cree conveniente por lo que oye. Pasan 3 meses y casi no ha conseguido visitas para alquilar su piso.

Eso sí, le han llamado muchas Inmobiliarias para alquilárselo, (pero cobran 1 mes). Al fin a los 4 meses de haber puesto el piso en alquiler logra alquilarlo en 500 €.

Tras 5 meses de tener al inquilino empiezan los retrasos y el inquilino se marcha.

Le deja a deber meses de alquiler, la luz, el agua, etc...

Y se le quitan las ganas de volver a alquilar su piso.

No quiere saber nada de Inmobiliarias, ni de firmar nada y encima está disgustado porque no le paga nadie lo que pide de alquiler y encima tiene que seguir pagando el mantenimiento de la luz, agua, comunidad, impuesto de contribución.

Pepe no tiene un piso, TIENE UN PROBLEMA, porque antes era fácil alquilar y ahora no sabe que pasa pero no lo consigue hacer BIEN y siempre tiene problemas.

Paco



Paco alquila su vivienda por 400 €

El precio se lo ha recomendado su agente inmobiliario después de estudiar su zona. Lógicamente su agente cobra sus honorarios pero SOLO CUANDO ALQUILE EL PISO.

Por lo tanto el Agente se esfuerza y se toma muy en serio su objetivo.

Comparte el mismo objetivo que el propietario, ALQUILAR BIEN EL PISO.

El Agente, publicita el inmueble COSTEANDO LOS GASTOS DE PUBLICIDAD, (Arriesga su dinero porque el propietario ha puesto un precio de alquiler de salida RAZONABLE).

El Agente, selecciona posibles candidatos para alquilar el piso realizando una entrevista.

Lógicamente el Agente quiere alquilar el piso pero no le llevará visitas al inmueble que NO LE LLEVARÍA AL PISO DE SU MADRE SI LO ALQUILARA, porque quiere tener al propietario siempre en su cartera de clientes, ya que los inquilinos vienen y van.

Pasan 3 semanas y el Agente alquila el inmueble a una persona SOLVENTE.

Se encarga de TODO, es decir que el propietario solo tiene que firmar y COBRAR.

El Agente intermediará en problemas derivados del uso cotidiano del inmueble para despejar al propietario de STRESS.

El inquilino ve que hay un profesional que le atiende al teléfono SIEMPRE.

Ve que el precio está ajustado al mercado de la zona Y NO PIENSA EN MUDARSE.

Se acostumbra al piso, a la zona y permanece mínimo 12 meses o incluso AÑOS en el piso.

Y Paco consigue lo que quiere que es UNA RENTA FIJA, Y QUE LOS PROBLEMAS SE LOS RESUELVA UN PROFESIONAL.

HAY MUCHAS INMOBILIARIAS, PERO UD. TRATA CON UN AGENTE MERCA SERVICE, CUYA PROFESIÓN ES ALQUILAR PROFESIONALMENTE, SELECCIONAR CLIENTES Y GESTIONAR TODO LO RELACIONADO CON EL ALQUILER DE SU INMUEBLE... TRATA CON UNA PERSONA IGUAL QUE USTED.

¡PERO...!

SU AGENTE VIVE DE ELLO.

SU AGENTE VIVE PARA ELLO.

SU AGENTE DISFRUTA CON ELLO

SOBRETUDO GANA DINERO PORQUE ES EFECTIVO, RÁPIDO Y PROFESIONAL

Y AL IGUAL QUE UD, Y COMO TODOS A LA HORA DE REALIZAR SU TRABAJO.

MERECE UN PREMIO POR SU ESFUERZO. PIÉNSELO Y DECIDA QUE LE CONVIENE.



CONSEJOS PARA ALQUILAR SU INMUEBLE

- 1** Si el precio que solicita por el alquiler es de 500 € Rebájelo a 490 €, (No perderá nada y ganará visitas).
- 2** NUNCA intente alquilar por encima del valor medio de mercado, (Es decir si está en 470 € no alquile en 500 €)
- 3** Publique un MÍNIMO DE 25 FOTOS porque si no lo hace el usuario que busca por Internet no le llamará.
- 4** En el precio de alquiler INCLUYA LA COMUNIDAD, porque sino el decir 500 € mas X€ produce rechazo.
- 5** El secreto para alquilar un piso es ENCONTRAR UN BUEN INQUILINO, y NO EL PRIMERO QUE VENGA.



¡UD. DECIDE!



NUESTRAS OFICINAS CENTRALES DE MERCA SERVICE,

Merca Service tiene sus oficinas centrales en la provincia de Valencia, en pleno centro de la capital. Cerca de la Plaza del Ayuntamiento, de la estación de trenes, (AVE), de la central de metro, autobus en compañía de más empresas de ámbito nacional.

¡ ESTÁ UD. INVITADO A VISITARNOS CUANDO QUIERA !

Le dejamos nuestra razón social.

Gran Vía de Ramón y Cajal N° 33 1ª altura Oficina 3, 46007 Valencia

Le dejamos un plano.



Le dejamos fotografía de la Central.



Y nuestros datos de contacto.

Teléfono de atención al cliente (nacional) 902 07 08 27

Mail de atención al cliente (nacional) info@mercaservice.com

También le dejamos nuestros datos fiscales.

ARRENDARIA S.L. inscrita en Valencia, inscrita en el Registro Mercantil de Valencia, al Tomo 9266, Libro 6549, Folio 132, Hoja V-141 con C.I.F. B-98225832 representante de la marca comercial MERCA SERVICE con N M-2721913 Estado EN VIGOR.