



M A R Í A R O L D Á N
R E A L E S T A T E

CÓMO PUEDE AYUDARTE
UN AGENTE DEL
COMPRADOR

GUÍA DEL COMPRADOR

www.mariaroldanrealestate.com



¿Estas buscando una vivienda para comprar?

Si ya empezáste con tu búsqueda probablemente te has dado cuenta de que “no es oro todo lo que reluce”, en el mercado inmobiliario existe una oferta abrumadora pero la información no siempre se ajusta a la realidad.

Si valoras tu tiempo y no te vas a conformar con lo primero que encuentres...

¡Enhorabuena!

Esta guía te ayudará a entender las ventajas que encontrarás si contratas un experto inmobiliario que trabaje para ti cómo Agente del Comprador.



Soy María Roldán,
consultora inmobiliaria,
experta en Compradores e
Inversión.

Más de 10 años en el sector
inmobiliario avalan mi
trayectoria.

Estoy aquí para ayudarte a
que consigas tus objetivos,
mientras continuas con tu
vida y rutina.

Te lo explico todo en esta
guía.

1


MARÍA ROLDÁN
REAL ESTATE

AGENTE DEL COMPRADOR

Contar con el apoyo de un agente del comprador facilita la búsqueda y adquisición de una propiedad, asegurando que el proceso sea seguro y beneficioso.

Este profesional representa los intereses del comprador en cada etapa, desde la búsqueda hasta el cierre de la transacción.



2

VENTAJAS

Tener el respaldo de un agente del comprador ofrece múltiples ventajas, entre ellas:

2.1. Acceso a una selección amplia de propiedades: Se exploran listados públicos y opciones fuera del mercado (off-market), utilizando herramientas avanzadas con inteligencia artificial para identificar oportunidades que pueden no estar disponibles para el público en general.



2

VENTAJAS

2.2. Análisis y asesoramiento profesional:
Se evalúa el valor real de cada propiedad
para evitar pagar de más.

2.3. Negociación a favor del comprador:
La experiencia en el mercado permite
negociar mejores condiciones en precio y
términos de compra.

2.4. Acompañamiento en todo el
proceso: Desde la búsqueda hasta la
firma, el agente guía y asesora para
garantizar una compra segura y eficiente.



2

VENTAJAS

2.5. Ahorro de tiempo y dinero: Mientras el comprador continúa con su rutina diaria, el agente se encarga de buscar, filtrar, estudiar y seleccionar las propiedades más adecuadas. Además, se realiza un estudio comparativo de mercado para presentar ofertas coherentes con la zona y evitar sobrepagar.

2.6. Mayor seguridad en la transacción: Se minimizan los riesgos legales y financieros al contar con asesoramiento experto en cada paso del proceso.



2

VENTAJAS

2.7. Acceso a financiamiento y contactos clave: El agente puede recomendar instituciones financieras, abogados, notarios y otros profesionales clave en la compra.

2.8. Protección ante tácticas de venta agresivas: El comprador tiene un intermediario que protege sus intereses y evita decisiones impulsivas.



2

VENTAJAS

2.9. Personalización en la búsqueda: Se priorizan propiedades que realmente cumplen con las necesidades y presupuesto del comprador.



PROCESO DE BÚSQUEDA Y SELECCIÓN

Para garantizar la mejor elección, se sigue un proceso estructurado:

Identificación de necesidades: Se definen los requisitos esenciales, presupuesto y preferencias del comprador.

Búsqueda personalizada: Se accede a bases de datos exclusivas y opciones fuera del mercado para encontrar las mejores alternativas.



PROCESO DE BÚSQUEDA Y SELECCIÓN

Evaluación de propiedades: Se analizan las opciones según ubicación, estado, precio y potencial de revalorización.

Coordinación de visitas: Se organizan recorridos eficientes para comparar las mejores propiedades disponibles.



4

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE PROPIEDADES

Antes de tomar una decisión, se realiza un análisis detallado de cada propiedad.

Análisis de mercado: Se comparan precios y tendencias para garantizar que la compra sea justa.

Revisión legal y técnica: Se recopila toda la información disponible sobre la propiedad para proporcionar el mayor conocimiento antes de la compra.



4

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE PROPIEDADES

Estimación de costos adicionales: Se calculan posibles gastos en mejoras o remodelaciones.

Estudio de la inversión: En el caso de una compra con fines de inversión, se elabora un análisis considerando distintos escenarios de rentabilidad.



NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA COMPRA

El agente del comprador se encarga de asegurar que la transacción sea lo más favorable posible:

Presentación de ofertas estratégicas: Se elaboran propuestas atractivas y competitivas.

Intermediación en la negociación: Se buscan mejores condiciones en precio, plazos y beneficios adicionales.



NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE LA COMPRA



Gestión del cierre: Se coordinan todos los documentos y procedimientos necesarios para finalizar la compra sin contratiempos.

.

6

SERVICIO POST - COMPRA


MARÍA ROLDÁN
REAL ESTATE

El servicio del agente del comprador no finaliza con la compra, ya que también brinda apoyo en la adaptación al nuevo hogar:

Asesoramiento para remodelaciones y decoración: Se facilita el contacto con profesionales confiables.

Apoyo en trámites legales y administrativos: Se proporciona asistencia con gestiones como cambios de titularidad y servicios públicos.

Contar con un agente del comprador garantiza seguridad, tranquilidad y la certeza de tomar la mejor decisión en la adquisición de una propiedad.



INVERSORES: ESTUDIO DE INVERSIÓN

Un estudio de la inversión es un análisis detallado que se realiza antes de llevar a cabo una inversión, con el objetivo de evaluar su viabilidad, rentabilidad y riesgos asociados.

Se plantean diferentes escenarios en función al riesgo asociado.

Este estudio es fundamental para tomar decisiones informadas y minimizar los posibles riesgos financieros.



8

MARÍA ROLDÁN
REAL ESTATE

TECNOLOGÍA: CRM INMOBILIARIO

Y ¿Cómo conseguimos gestionar esta cantidad de trabajo con eficiencia?

Contamos con diferentes CRM de última tecnología con apoyo de IA, para gestión, búsqueda, valoración de propiedades, estudios de mercados y redes de contacto profesionales, que nos permiten cruce de demandas con diferentes carteras de activos.





Agente del Comprador vs Agente del Vendedor

Un profesional con los conocimientos adecuados puede desempeñar ambos roles: puede trabajar tanto como Agente del Comprador como Agente del Vendedor, dependiendo en cada caso de a quién represente.

¿Y si surge una Doble Representación?

Si un comprador se interesa por una propiedad que también está representada por su agente, el agente debe actuar con transparencia y neutralidad:

Si ambas partes están de acuerdo, el agente puede mediar de forma equitativa, facilitando la negociación.

Si alguna parte no está conforme, puede optar por otro agente que represente exclusivamente sus intereses.

La ética profesional y la transparencia son clave en cualquier transacción inmobiliaria.

15


MARÍA ROLDÁN
REAL ESTATE

CONSEJO PROFESIONAL

Los mejores resultados son consecuencia de un trabajo correcto y profesional.

Elije un profesional que te ofrezca confianza y garantía, con formación y experiencia demostrada en el sector.

¡Estarás acompañado en todo momento y conseguirás los mejores resultados!

¡No lo dudes, estoy aquí para ayudarte!





M A R Í A R O L D Á N
R E A L E S T A T E



+34 625 99 72 44

info@mariaroldanrealestate.com
www.mariaroldanrealestate.com