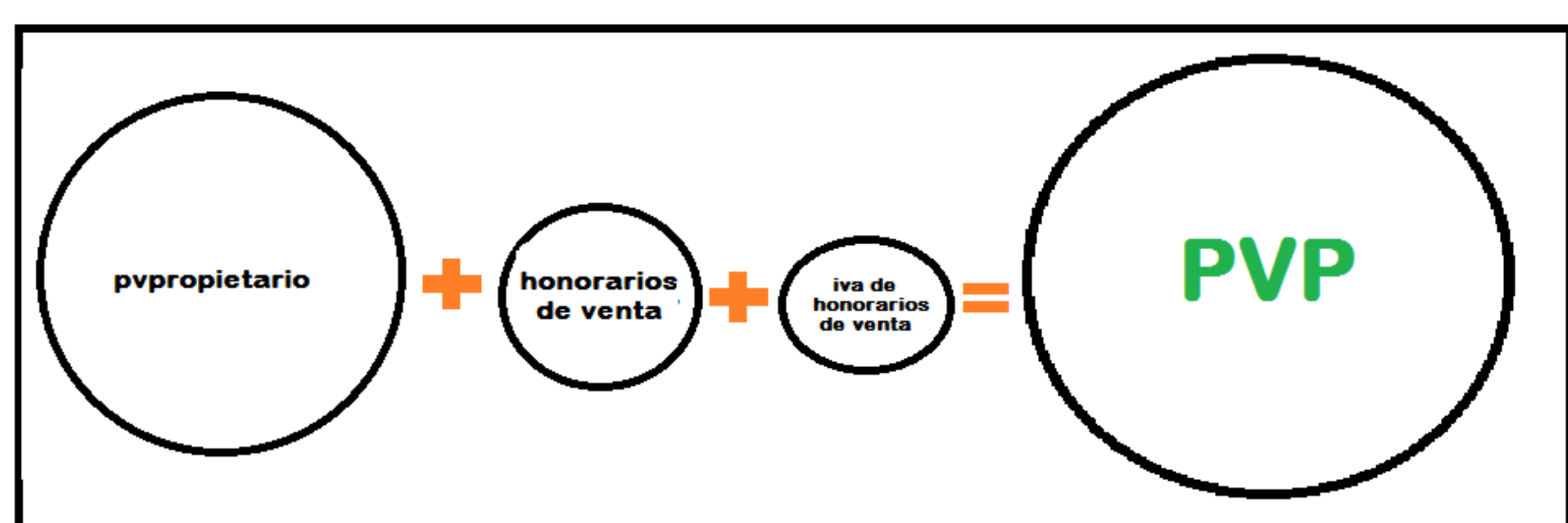


# 1

### OPCIÓN 1



### Ejemplo

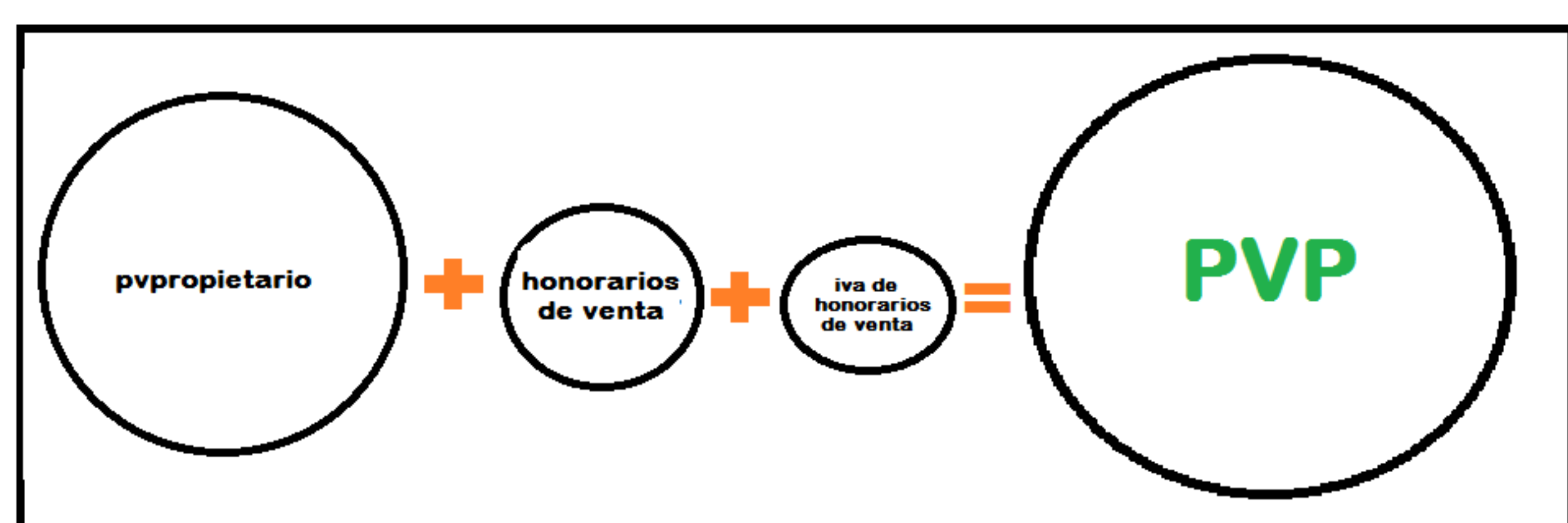
<b>Precio de venta del propietario = 100.000 €</b>	
<b>+ Honorarios de la venta = CERO= 0 €</b>	
<b>Iva de los honorarios de la venta = 0 € = 0 €</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>100.000 €</b>

**ESTA FÓRMULA LA PREFIERE EL PROPIETARIO PORQUE LE QUEDA NETO LO QUE ÉL QUIERE DESDE UN PRINCIPIO QUE SON LOS 100.000 € LIMPIOS. Y ES MÁS FACIL CAPTAR UN INMUEBLE CON ESTE SISTEMA. PERO POR CONTRA, LO QUE HACES ES ENCARECER EL PRECIO DE VENTA. Y SI NO TE DA LA EXCLUSIVA EL PROPIETARIO LO VENDE MÁS BARATO QUE TÚ.**

**¡Y LE COBRAS SOLO EL 3 % DEL PVP AL COMPRADOR + IVA!**

# 2

### OPCIÓN 2



### Ejemplo

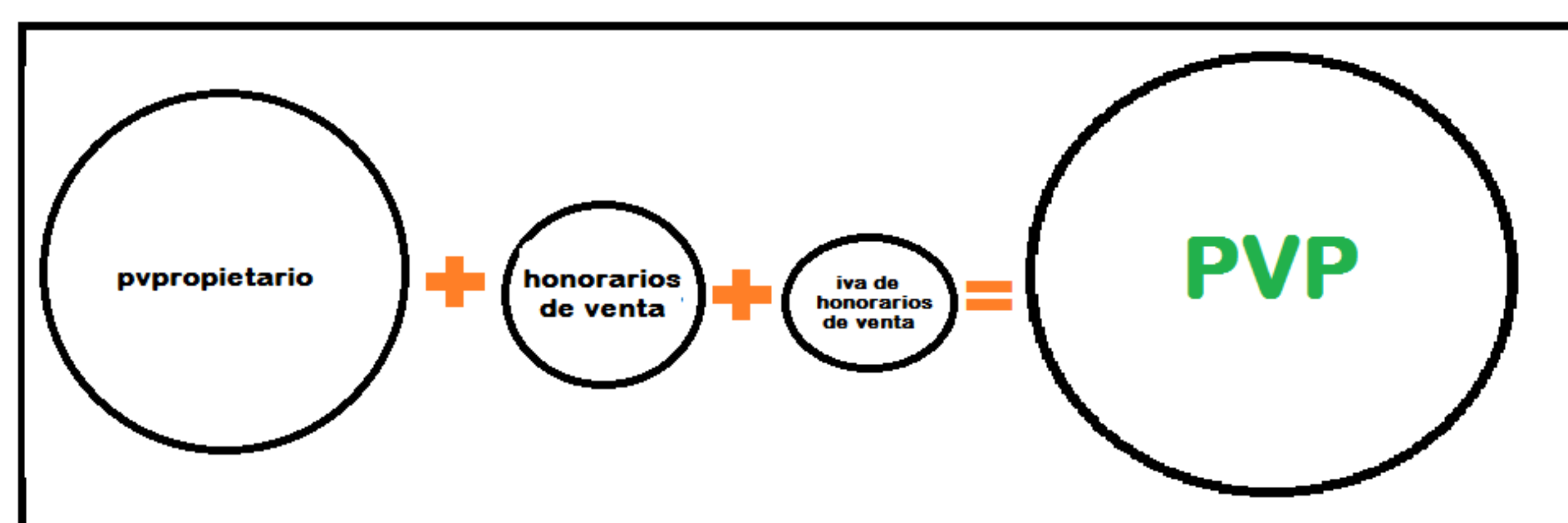
<b>Precio de venta del propietario = 100.000 €</b>	
<b>+ Honorarios de la venta = Tarifa = 1.000 €</b>	
<b>Iva de los honorarios de la venta = 21% = 210 €</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>101.210 €</b>

**ESTA FÓRMULA LA PREFIERE EL PROPIETARIO PORQUE LE QUEDA NETO LO QUE ÉL QUIERE DESDE UN PRINCIPIO QUE SON LOS 100.000 € LIMPIOS. Y ES MÁS FACIL CAPTAR UN INMUEBLE CON ESTE SISTEMA. PERO POR CONTRA, LO QUE HACES ES ENCARECER EL PRECIO DE VENTA. Y SI NO TE DA LA EXCLUSIVA EL PROPIETARIO LO VENDE MÁS BARATO QUE TÚ.**

**¡Y LE COBRAS LO QUE TE DE LA GANA AL COMPRADOR! (Pero menos que la competencia)**

# 3

### OPCIÓN 3



### Ejemplo

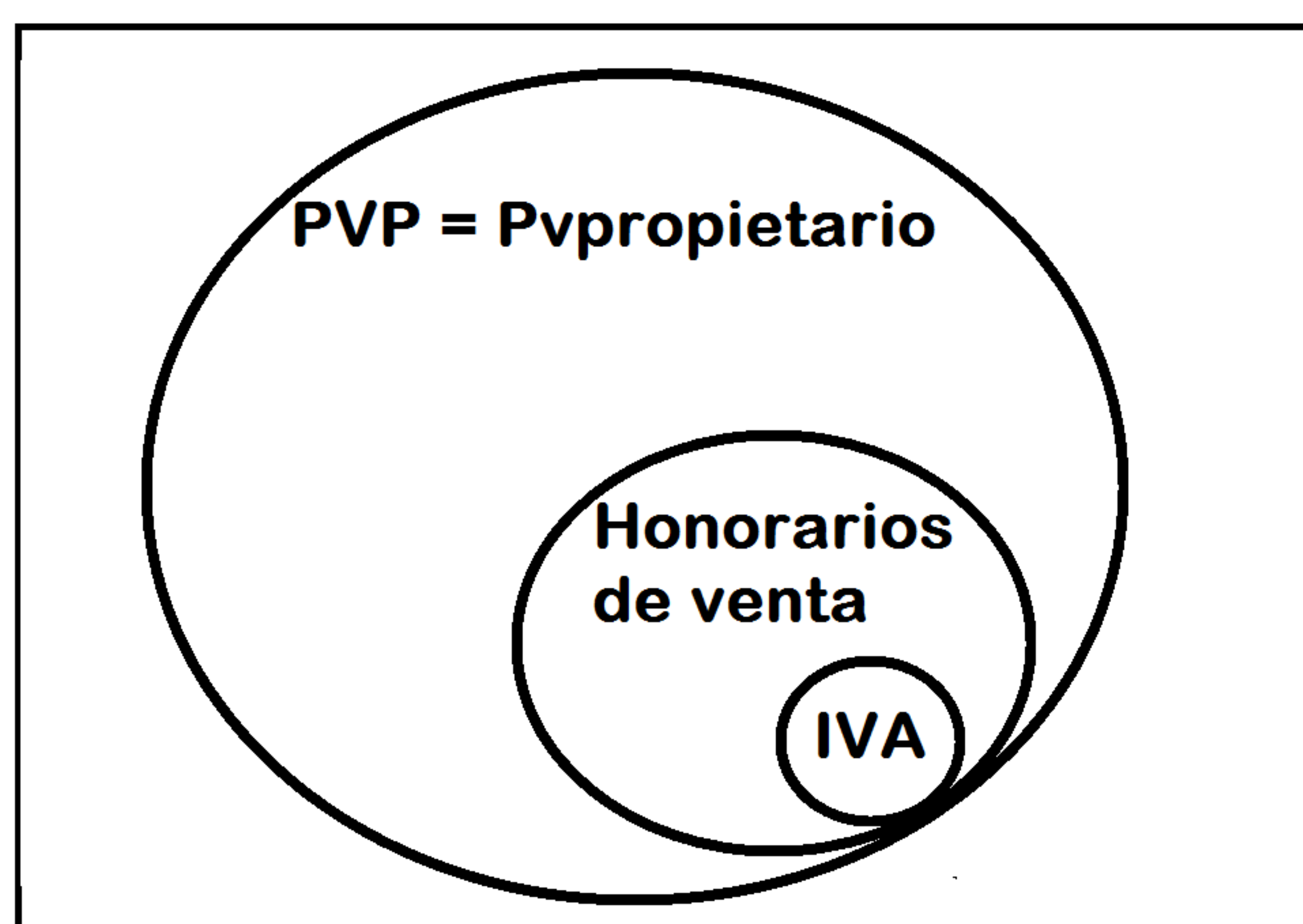
<b>Precio de venta del propietario = 100.000 €</b>	
<b>+ Honorarios de la venta = 3% = 3.000 €</b>	
<b>Iva de los honorarios de la venta = 21% = 630 €</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
<b>Precio de Venta al Público</b>	<b>103.630 €</b>

**ESTA FÓRMULA LA PREFIERE EL PROPIETARIO PORQUE LE QUEDA NETO LO QUE ÉL QUIERE DESDE UN PRINCIPIO QUE SON LOS 100.000 € LIMPIOS. Y ES MÁS FACIL CAPTAR UN INMUEBLE CON ESTE SISTEMA. PERO POR CONTRA, LO QUE HACES ES ENCARECER EL PRECIO DE VENTA. Y SI NO TE DA LA EXCLUSIVA EL PROPIETARIO LO VENDE MÁS BARATO QUE TÚ.**

**¡Y LE COBRAS OTRO 3 % DEL PVP AL COMPRADOR + IVA!**

# 4

### OPCIÓN 4



### Ejemplo

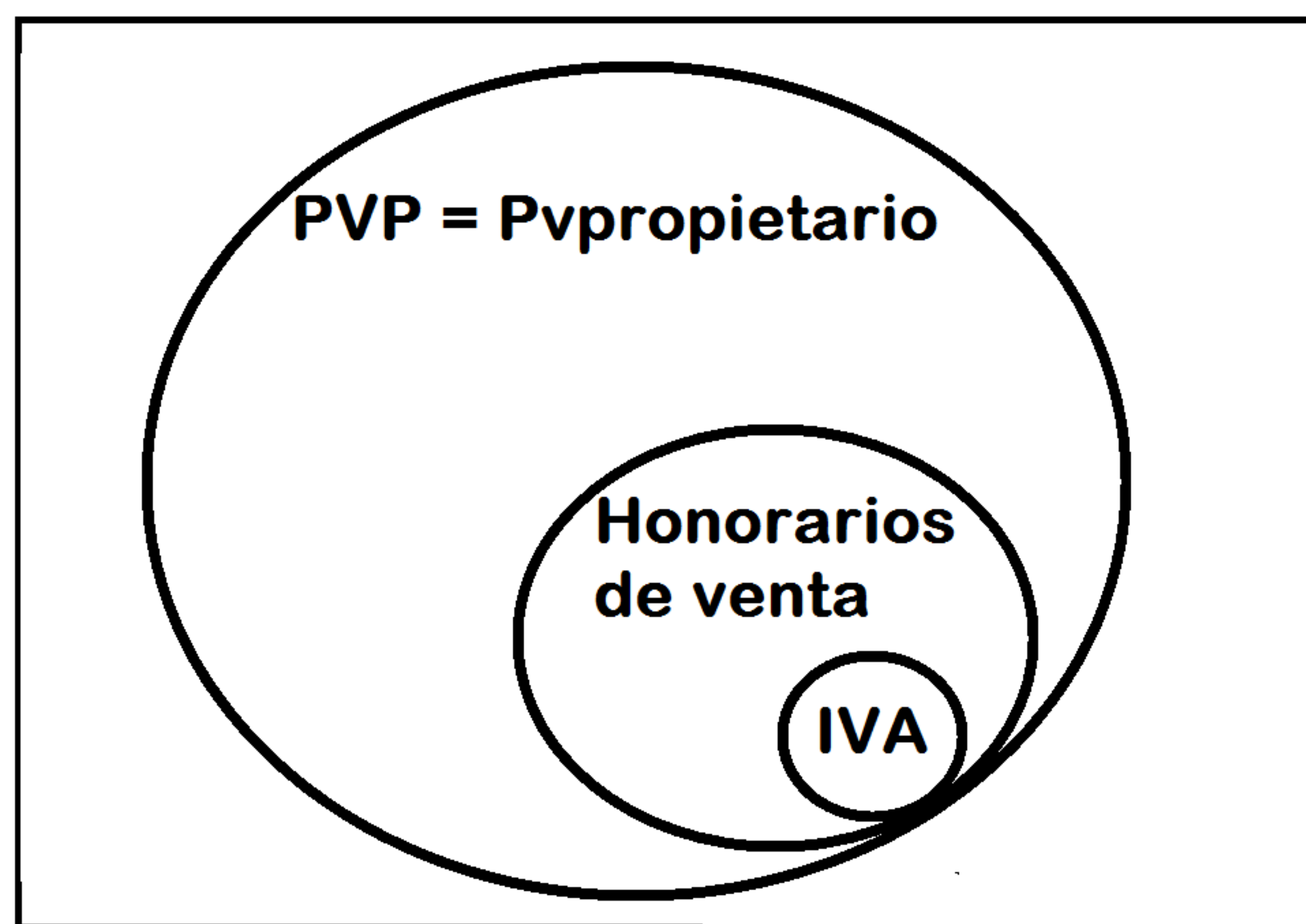
<b>Precio de venta del propietario = 100.000 €</b>	
<b>Precio de Venta al Público</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
	<b>100.000 €</b>
<b>- Honorarios de la venta = 3% = 3.000 €</b>	
<b>Iva de los honorarios de la venta = 21% = 630 €</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
<b>¿Cuánto le queda NETO al propietario? =</b>	<b>96.370 €</b>

**CON ESTA FÓRMULA ES MÁS DIFICIL QUE EL PROPIETARIO ACEPTÉ EL DARTE EL INMUEBLE PARA QUE LE GESTIONES LA VENTA PERO SI LO CONSIGUES TIENES LAS DE GANAR PORQUE EL PRECIO DE VENTA ES IGUAL QUE EL QUE OFRECE EL MISMO PROPIETARIO CON LO CUAL NO COMPITES CON ÉL. POR OTRO LADO NO ENCARECES EL PRECIO Y ESO HACE QUE VENDAS MÁS RÁPIDO EL INMUEBLE Y LO PRINCIPAL... SI EL PROPIETARIO VES QUE ACEPTA ESTA CONDICIÓN YA TE DAS CUENTA DE QUE VA NECESITADO POR LO QUE SABES QUE PROBABLEMENTE REBAJARÁ MÁS EL PRECIO**

**¡Y LE COBRAS OTRO 3 % DEL PVP AL COMPRADOR + IVA!**

# 5

### OPCIÓN 5



### Ejemplo

<b>Precio de venta del propietario = 100.000 €</b>	
<b>Precio de Venta al Público</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
	<b>100.000 €</b>
<b>- Honorarios de la venta = 6% = 6.000 €</b>	
<b>Iva de los honorarios de la venta = 21% = 1.260 €</b>	
<hr style="border: 1px solid orange;"/>	
<b>¿Cuánto le queda NETO al propietario? =</b>	<b>92.740 €</b>

**CON ESTA FÓRMULA ES MÁS DIFICIL QUE EL PROPIETARIO ACEPTÉ EL DARTE EL INMUEBLE PARA QUE LE GESTIONES LA VENTA PERO SI LO CONSIGUES TIENES LAS DE GANAR PORQUE EL PRECIO DE VENTA ES IGUAL QUE EL QUE OFRECE EL MISMO PROPIETARIO CON LO CUAL NO COMPITES CON ÉL. POR OTRO LADO NO ENCARECES EL PRECIO Y ESO HACE QUE VENDAS MÁS RÁPIDO EL INMUEBLE Y LO PRINCIPAL... SI EL PROPIETARIO VES QUE ACEPTA ESTA CONDICIÓN YA TE DAS CUENTA DE QUE VA NECESITADO POR LO QUE SABES QUE PROBABLEMENTE REBAJARÁ MÁS EL PRECIO**

**¡Y NO LE COBRAS HONORARIOS AL COMPRADOR!**