



**MANOLOROOMS**

**NUEVAS TÉCNICAS DE HABITAT**

**Las 5 claves para  
alquilar tu casa  
por mas dinero sin  
intermediarios**



**[www.manolorooms.com](http://www.manolorooms.com)**

**#1.-** Las comisiones abusivas son cosas del pasado.

**#2.-** Tú casa es un producto y debe adaptarse a las necesidades del arrendatario.

**#3.-** El estado de conservación disminuye los tiempos.

**#4.-** Aumentar el valor de tu casa antes de alquilarla.

**#5.-** ¿Cómo hacerlo sin invertir tu dinero?

Déjanos adivinar:

Llevas mucho tiempo tratando de alquilar tu propiedad y no encuentras la manera de hacerlo.

Cada vez que alguien ha ido a conocer tu vivienda te ha propuesto una cantidad mucho más baja de lo que tú esperabas.

La situación empieza a ser muy frustrante y te estás planteando de verdad contratar a una agencia inmobiliaria y quitarte el marrón de encima.

Antes de que tomes esa decisión, dale una oportunidad a lo que te contaremos en este ebook.

Te prometemos que al acabar de leerlo tu concepción sobre el proceso de alquiler de tu vivienda no volverá a ser como antes.

Mira.

El escenario que te describíamos más arriba es en el que se encuentran la mayoría de los propietarios de este país.

¿Sabes por qué?

Porque desconocen cómo funciona el mercado inmobiliario. Piensan que con publicar su propiedad en un portal inmobiliario y colgar un cartel en la ventana es suficiente para recibir una gran oferta.

Pero nada más lejos de la realidad.

Después de publicar la propiedad y el cartel, el tiempo pasa y no se consigue el alquiler esperado:

- Se producen pocas visitas.

- Apenas hay ofertas.

- Las ofertas están muy por debajo de lo que pensábamos que conseguiríamos por el alquiler.

Así que llegados a este punto, se comete el mayor error posible: contratar a una agencia inmobiliaria para que eche una mano.

Como solemos decir en Manolorooms: el desconocimiento cuesta dinero. Mucho. Porque lo único que sucede cuando una persona pone en alquiler una vivienda sin haber realizado las investigaciones pertinentes es que llega alguna agencia inmobiliaria a aprovecharse de la situación.

Y sí. Has leído bien. Aprovecharse. Hoy en día las inmobiliarias tratan de aprovecharse de los propietarios que tienen menos claro cómo actuar.

Por eso en Manolorooms queremos ayudarte. Pero antes, déjanos presentarnos.

Somos una empresa especializada en acompañar a propietarios en el proceso de alquiler de su vivienda para ayudarles a conseguirlo por más dinero, más rápido y sin la presencia de ningún intermediario que se lleve comisiones abusivas sin aportar valor real al proceso.

En este ebook te daremos las 5 claves que necesitas para ponerte en marcha. Cambiarás la forma en la que estás ofreciendo tu propiedad a través de una metodología que está revolucionando el sector inmobiliario y que acaba de aterrizar desde Estados Unidos.

Además, también te contaremos por qué la peor decisión que puedes tomar es acudir a una agencia inmobiliaria. Allí solo tratarán de llevarse tu comisión lo más rápido posible. Por eso tratarán de convencerte

desde el principio de que debes bajar el precio para hacerla más atractiva.

Pero ¿y si hubiera caminos para aumentar el valor de tu propiedad e incluso alquilarla por más dinero?

Antes de continuar te pedimos que abras la mente. Estás a punto de encontrarte con un modelo que es distinto a todo lo que has visto y que nunca ha operado en España hasta ahora.

Por ello, antes de pensar que esto es imposible, léelo hasta el final y después juzga lo que estimes necesario.

¿Estás preparado? Vamos allá.

¿Preparado?

## **> Descubre las 5 **claves** para alquilar por más dinero tu vivienda.**

Queremos hacerte una advertencia: si sigues leyendo este ebook transformarás tu mente para siempre. Y cuando decimos para siempre, es para siempre.

Este ebook tiene el objetivo de ayudarte a comprender cuáles son las claves que te ayudarán a ver tu propiedad como un profesional de la inversión que solo

tiene un objetivo en mente: maximizar el beneficio que obtenga con su alquiler.

Pero ¿sabes cuál es el verdadero quid de la cuestión? Que todo lo que aprenderás en esta guía podrás aplicarlo más allá de tu vivienda. Una vez tu mente se transforma, todo cambia para bien.

Si estás dispuesto a salir de ese mundo de piruleta en el que vives y comenzar a ver la realidad como el mercado que es, sigue leyendo. Nada volverá a ser como antes.

- Te olvidarás de las emociones a la hora de alquilar.
- Dejarás a un lado el conformismo y tomarás acción.
- Comenzarás a trabajar con un objetivo muy claro en mente.

Mira.

Estos son los 5 puntos que trataremos en este ebook y que se convertirán en la base con la que conseguirás vender tu propiedad por más dinero en menos tiempo.

Sabemos que parece una promesa muy arriesgada, pero solo te la hacemos porque sabemos que podemos cumplirla.

- Las comisiones abusivas son cosa del pasado.
- Tu casa es un producto y debes adaptarla al comprador.
- El estado de conservación disminuye los tiempos de alquiler entre un 50 y un 70 %.
- Aumentar el valor de tu vivienda antes de alquilarla es una clave para ganar más.
- ¿Cómo puede ayudarte Manolorooms en este proceso?

¿Vamos al lío?

# #1 Las comisiones abusivas son cosas del pasado.

¿Alguna vez has tratado de alquilar tu propiedad con una agencia inmobiliaria? Si es así, ya te habrás dado cuenta de algo.

Su propuesta de valor era muy interesante hace unas décadas cuando tú como propietario carecías de herramientas para conseguir el mismo resultado.

Bueno, y sobre todo cuando querían ayudarte y no buscaban simplemente lucrarse a tu costa.

Escucha.

Cuando nacieron las agencias inmobiliarias, lo hicieron con un solo objetivo: ayudar a los propietarios a vender o alquilar sus viviendas sin que tuvieran que preocuparse por nada.

De hecho, su fin no era solo vender o alquilar, sino hacerlo por el mayor precio posible. De esta manera ambos ganaban: el propietario por la venta o alquiler y el agente por la comisión.

Era un trabajo en equipo.

El agente inmobiliario se implicaba de verdad con el propietario y le asesoraba durante todo el proceso. Realizaban juntos todos esos cambios que tuvieran como consecuencia vender o alquilar por más dinero.

Sin embargo, en los últimos 10 años todo esto ha cambiado. Ahora el objetivo ya no es conseguir el mejor trato para el cliente, sino vender o alquilar rápido para llevarse la comisión y poder centrarse en la siguiente vivienda para conseguir lo mismo. Aunque por ese camino el propietario pierda dinero.

Como siempre se suele decir, generalizar está mal. Sin embargo, nuestra experiencia es que este mal se ha

contagiado entre todos los profesionales del sector con más viralidad que el propio coronavirus.

Así es como trabajan ahora:

- Utilizan tácticas agresivas para captar propiedades.
- Lanzas estas propiedades al mercado sin asesorar lo más mínimo al cliente.
- Si algo falla, te piden que bajes el precio rápidamente para aprovechar una oportunidad.

Repiten este proceso una y otra vez.

¿Por qué?

Porque su único objetivo es ganar la comisión que conseguirán con la venta o alquiler. Así que lo harán lo más rápido posible para quitarse la propiedad de encima y poder pasar a la siguiente.

De hecho, si te das cuenta este proceso es ya de por sí incompatible con un servicio personalizado. Tan solo el hecho de querer tener cuantos más clientes mejor conlleva que están realizando un trabajo de pesca de arrastre.

Quieren conseguir a muchos clientes, bajar los precios de forma agresiva y guardarse las comisiones.

Algo rápido, pero muy mal hecho que solo tiene una víctima. Tú como propietario. Te están engañando y quitando su dinero para llenarse el suyo aprovechándose de tu desconocimiento.

Fíjate en un detalle.

En todo este apartado ni siquiera te hemos hablado de la cuantía de las comisiones porque en realidad no importan.

El verdadero problema no es cuánto se llevan por su trabajo. Si fueran de verdad un trabajo de calidad que te ayudara a vender o alquilar tu propiedad por más incluso de lo que pedías al principio, las pagarías encantado.

Pero no es así. Las agencias solo quieren captar rápido, vender o alquilar todavía más y si se tienen que llevar tu beneficio por delante, lo harán sin miedo.

Por eso en este ebook te queremos contar cuáles son las 5 claves reales para alquilar tu casa por más dinero y sin intermediarios que te chupen la sangre.

En Manolorooms pensamos que la labor de una agencia inmobiliaria no debería de ser nunca bajar el precio, sino ayudar al propietario a alquilarla por el mayor precio posible.

Pero claro, el verdadero problema está en que ahora muchas agencias inmobiliarias no cuentan con los

alicientes para intentarlo. Para ellos es mucho más rápido vender o alquilar rápido y si te he visto, no me acuerdo.

Un servicio que podría hacer cualquier persona. No hay asesoramiento. No hay nada. Esto ya no sirve.

Si eres propietario necesitas plantarte ante este tipo de conductas abusivas. Tu propiedad es el activo más caro que has comprado en toda tu vida. Ese por el que has estado tanto tiempo trabajando, dejándote la piel y sacrificándote.

La verdad es que no sabemos si te mereces más o menos precio, pero de lo que sí que estamos convencidos es de que te mereces a un profesional a tu lado que se deje la piel en conseguir el mejor resultado posible.

**#2 Tú casa es un producto y debe adaptarse a las necesidades de tu arrendatario.**

¿Te acuerdas de lo que hemos hablado al principio de este ebook? Tienes que empezara pensar como un inversor.

Pero ¿qué implica esto en realidad?

Mira.

El problema que tienen muchos propietarios es que piensan en su vivienda como si fuera el Palacio Real y nada más lejos de la realidad.

Por muy feliz que hayas sido en esa propiedad, tienes que empezar a verla de manera objetiva: con tanto lo bueno como con lo malo que tiene.

Si quieres alquilar por más dinero, en menos tiempo y encima sin que ningún intermediario quiera llevarse una parte del pastel, has de ver tu casa como un producto.

Sabemos que suena duro, pero es la realidad. En cuanto realices este proceso de transformación a nivel mental será todo mucho más sencillo.

¿Preparado?

Genial.

¿Cuál es el siguiente paso?

Convertirlo en un producto atractivo y adaptado a las necesidades del cliente que se encuentra en dicha zona.

¿Y cómo puedes saber esto?

Con una investigación de la zona para descubrir qué tipo de arrendatario existe y adaptar tu producto —la propiedad— a sus necesidades.

No te preocupes porque en un próximo punto te explicaremos mejor todos estos pormenores. Aun así, te queremos desvelar todo de lo que te vamos a hablar:

- Técnicas de marketing.
- Fotografías profesionales.
- Estrategias de home staging.
- Despersonalización.

Este es uno de los puntos más determinantes.

Escucha.

Queremos asegurarnos de que entiendes lo importante que es ese cambio de mentalidad.

Desde este momento tu casa ya no es tu casa, sino un producto que preparar para conseguir la mejor oferta posible.

Y como en cualquier otro tipo de mercado, cuanto más bonito sea el packaging, más posibilidades de alquilarlo tendrás.

Piensa que, para ti, tú casa siempre será la más bonita del mundo, pero cuando se la muestras a un nuevo cliente tendrás que adaptarte a su realidad.

## **#3 El estado de conservación disminuye los tiempos de venta y alquiler entre un 50% y 70%.**

Según un estudio desarrollado por los grandes *players* del sector como Housell, cuando la propiedad se encuentra en un estado de conservación óptimo se reducen los tiempos de alquiler entre un 50% y un 70 %.

Entre un 50% y un 70 %.

Esto significa que con una buena estrategia de alquiler basada en el home staging —del que te hablaremos más adelante— te puedes ahorrar hasta la mitad del aburridísimo tiempo de alquiler de tu propiedad.

De hecho, en ese mismo estudio, Housell afirma que si una propiedad fue construida hace 40 años o más, el hecho de no reformar la propiedad deriva siempre en dos escenarios:

- La imposibilidad de alquilarla al precio pensado en un primer momento.
- La necesidad de tirar los precios para conseguir que alguien acabe alquilando.

Otro estudio realizado por idealista afirma que durante la última década ha aumentado en un 33 % el plazo medio necesario para alquilar cualquier propiedad.

Todo esto son problemas de verdad para una persona como tú que está tratando de conseguir el mejor precio posible por el activo que más le ha costado adquirir en su vida.

Escúchanos.

La decisión de alquilar de una vivienda depende mucho de las primeras impresiones. Existe un factor emocional muy grande a la hora de dar el sí quiero.

Pero queremos darte un dato que también es vital. Si la media está en unos 6 meses y sabemos que hay propietarios que tardan años en conseguir una alquiler, esto implica que también hay otros que lo logran rápidamente.

Igual esto que te vamos a decir es políticamente incorrecto, pero es que hay tantas personas haciendo las cosas mal ahí fuera, que en el momento en el que tú tomas la decisión de hacerlo bien, se te abre un mundo de posibilidades.

La realidad es que nadie quiere alquilar una casa que sea fea o esté deteriorada. El cliente final quiere una propiedad donde pueda entrar a vivir directamente sin preocuparse demasiado.

El 90 %, según estudios, no quieren meterse en problemas de obra.

Además, cuando una persona visita una propiedad que a todas luces necesita una reforma, utilizará ese dato como un argumento de negociación con el propietario para bajar el precio.

En este ebook aprenderás cómo puede utilizar el factor enamoramiento para conquistar a tu arrendatario desde la primera vez que se encuentre la propiedad y piense que es hasta barata.

## **#4 Aumentar el valor de tu casa antes de alquilarla**

# es una de las claves más importantes.

Contar con una propiedad reformada, bonita y bien decorada te permitirá alquilar mucho más rápido y por mucho más dinero.

¿Hacemos un ejercicio?

Te pedimos que te pongas en la mente del arrendatario por un instante.

Ahora imagínate que te encuentras con una propiedad que es justo lo que estás buscando.

-Aunque sabes que no es nueva, está recién reformada y lista para estrenar.

-Cuenta con la distribución y las utilidades que has estado buscando.

-Y además podrías entrar a vivir hoy mismo si quisieras.

Seguro que por una vivienda así estarías dispuesto a pagar mucho más dinero que por una que:

-Te ha parecido muy antigua nada más entrar.

-Sabes que sí o sí necesita una obra para estar habitable.

-esto implica un desembolso de dinero y esperar mucho tiempo antes de poder vivir.

Parece poco apetecible, ¿verdad?

¿Sabes cuál es la diferencia entre ambos escenarios?

El efecto enamoramiento.

En el primer caso has entrado en una vivienda en la que te has imaginado viviendo desde el primer momento. La segunda es solo una propiedad que alquilarías si no tuvieras otra opción.

Sé que ahora te estás preguntado que si todo esto es tan fácil por qué no lo hacen más propietarios.

¿Te decimos la verdad?

Porque son unos perezosos que no tienen visión como inversores y solo ven su vivienda como un marrón que quitarse.

El verdadero problema es que cuando le planteas a un propietario la idea de que si reforma su propiedad

podrá alquilar su vivienda por mucho más dinero y recuperará con creces la cuantía de la inversión, no quiere saber nada.

Como te decíamos antes, solo quiere quitarse el marrón de encima.

Pero como te hemos dicho al principio, desde ahora tú no eres solo un arrendador. Eres un propietario con la mente de un inversor y estás dispuesto a dar los pasos adecuados para alquilar por más dinero, más rápido y sin que sabandijas se lleven una parte de tu pastel.

## **#5 ¿Cómo hacerlo **sin** **invertir tu dinero?****

La nueva solución se llama Manolorooms y estamos encantados de echarle una mano.

Pero claro, si has llegado hasta este ebook sin saber nada sobre nosotros, entonces queremos presentarnos.

Somos una empresa que llega desde Estados Unidos con una propuesta que ha triunfado más allá del charco.

¿Por qué?

Porque en lugar de centrarnos en sacarle hasta el último centavo a nuestros clientes, nos hemos esforzado en ayudarles a ganar mucho más dinero.

De hecho, estamos tan convencidos de que lo que hacemos merece la pena que somos nosotros quienes asumimos todo el riesgo de la operación y solo ganamos dinero en caso de que tú lo hagas.

¿Cómo lo hacemos?

Vamos a ver tu casa y te contamos cómo una reforma y una estrategia de Home Staging podría aumentar el valor de tu vivienda.

En ese momento, nosotros asumimos el riesgo completo de la inversión y de la estrategia de marketing decorativo.

Nos ponemos en marcha y le damos una nueva vida a tu vivienda sin que tú tengas que poner ni un solo céntimo.

Después de ello lanzamos la propiedad al mercado y nosotros solo ganamos dinero en el caso de que consigas aumentar el precio de de tu propiedad.

Para ti no hay gasto: solo existe la posibilidad de alquilar tu propiedad y hacerlo por más dinero.

El único riesgo que asumes es quedarte con una propiedad reformada por completo y preparada para entrar a vivir.

**> Infórmate sobre cómo podemos ayudarte en [Manolorooms](#) ¡sin compromiso!**

Si has leído hasta aquí abajo significa que te interesa lo que [Manolorooms](#) puede hacer por ti.

Por ello nos gustaría enviarte toda nuestra información sin compromiso y que tú valores si al final somos los candidatos idóneos para ayudarte a alquilar por más dinero sin que tú tengas que asumir ningún riesgo.

Tan solo rellena el formulario que encontrarás al pulsar en el botón y nos pondremos en contacto contigo lo antes posible.

**Infórmate sin compromiso**

*Quiero rellenar el formulario*



Las **5** claves  
para **alquilar**  
**tu casa por**  
**más dinero**  
sin  
intermediarios

**MANOLOROOMS S.L.**  
[www.manolorooms.com](http://www.manolorooms.com)  
WhatsApp: 641134232  
[manolorooms@gmail.com](mailto:manolorooms@gmail.com)