

GUÍA PARA COMPRADORES DE PROPIEDADES



¿Por qué quiero comprar una propiedad?

Entender tus motivaciones es esencial para alinear tus estrategias de compra, ya sea que busques una primera vivienda, una inversión o un cambio de residencia.

TU PROPIEDAD IDEAL

Hacé tu lista de deseos.

¿Casa con jardín o departamento en el centro?

¿Qué es imprescindible para vos?

Zona de confort vs. zona de aventura.

¿Te animás a explorar nuevos barrios?

LAS VARIABLES QUE INFLUYEN

- **Ubicación:** La localización afecta la comodidad y el valor a largo plazo.
- **Características del inmueble:** Tamaño, diseño y características especiales influyen en la elección.
- **Presupuesto:** Determinar un rango de precios adecuado es crucial para ajustar la búsqueda.
- **Condiciones del mercado:** Las tendencias del mercado pueden afectar la oferta y la demanda.
- **Tiempo de compra:** La urgencia puede influir en las decisiones y en la negociación.

IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA VENTA

- ✘ • **Esperar al Momento Perfecto:** El mercado puede fluctuar, y esperar demasiado puede hacerte perder oportunidades.
- ✘ • **No necesito una inmobiliaria:** La experiencia y el conocimiento de una inmobiliaria pueden hacer una gran diferencia (personal shopper).
- ✘ • **Una propiedad necesita estar en perfectas condiciones** Algunas propiedades pueden necesitar renovaciones o reparaciones, pero esto no significa que no sean una buena compra.

GRANDES MITOS ACERCA DE LA COMPRA DE PROPIEDADES

- **La propiedad perfecta existe:** Es raro encontrar una propiedad que cumpla con el 100% de tus deseos. Es importante ser flexible y priorizar tus necesidades frente a tus deseos. Es importante encontrar el equilibrio
- **El mercado siempre está igual:** Las condiciones del mercado pueden variar.

GRANDES MITOS ACERCA DE LA COMPRA DE PROPIEDADES

- **Si me gusta la propiedad, debo hacer una oferta de inmediato:**
Aunque es importante actuar con rapidez en un mercado competitivo, es igual de importante no tomes decisiones apresuradas. Realizar una inspección y consultar a un experto son pasos esenciales antes de hacer una oferta.
- **Comprar es siempre mejor que alquilar:** Depende de tus circunstancias personales y financieras.

CONSEJOS PARA VER PROPIEDADES

- **Hacé una lista de prioridades:** Identificá las características imprescindibles y las deseables de la propiedad. Llevá esa lista con vos para verificar si la casa cumple con lo que necesitás.
- **Probá todo:** Abrí y cerrá puertas y ventanas, probá los grifos, y encendé luces. Asegurate de que todo funcione correctamente, y no tengas miedo de revisar detalles como el estado de los electrodomésticos si están incluidos..
- **Explorá el barrio:** No solo veas la casa, recorré la zona para entender qué tan accesible es el transporte, los servicios, y áreas recreativas. Observá si te sentís seguro y cómodo en el entorno.

PROPUESTA DE VALOR PARA VENDEDORES EN DOM

1. Análisis de las necesidades del comprador.
2. Contrato de representación en exclusiva.
3. Confección de la lista de deseos.
4. Recomendación sobre lo que quiere y lo que puede.
5. Implementación de la búsqueda de su futuro hogar.
6. Manejo de las visitas.
7. Preparación de la oferta.
8. Negociación para comprar.
9. Lista de tareas camino a la escritura.
10. Asistencia a la escritura.
11. Actividad de Post Venta.

**¡HACER EL BIEN
SIEMPRE ES BUEN NEGOCIO!**

