

GUÍA PARA VENDEDORES DE PROPIEDADES



DOCUMENTACION NECESARIA

- Escritura traslativa de dominio
- Plano de mensura
- Pago de impuestos municipales y provinciales
- DNI de los propietarios
- Reglamento de copropiedad

LAS VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA VENTA DE TU CASA:

- **Ubicación:** La localización de la propiedad afecta su valor.
- **Condición del Inmueble:** El estado de mantenimiento influye en la percepción del valor.
- **Precio de Mercado:** Comparar con propiedades similares en la zona.
- **Tiempo en el Mercado:** La duración en que la propiedad ha estado disponible puede afectar su atractivo.
- **Demandas del Comprador:** La oferta y demanda local pueden influir en la venta.

IDEAS ERRÓNEAS SOBRE LA VENTA

- ✘ • **El precio puede ser negociable:** Un precio inicial demasiado alto puede desalentar a los compradores.
- ✘ • **No necesito una inmobiliaria:** La experiencia y el conocimiento de una inmobiliaria pueden hacer una gran diferencia.
- ✘ • **No necesitás preparar tu casa para la venta:** Preparar y presentar bien tu casa puede marcar la diferencia en cómo se percibe y el precio final de venta.

GRANDES MITOS ACERCA DE LA VENTA DE TU CASA

- **El precio es fijo:** La flexibilidad puede ser clave en la venta.
- **El Valor de tu casa siempre aumentará:** El valor de una propiedad puede fluctuar según el mercado y las condiciones económicas.
- **El mercado siempre está igual:** Las condiciones del mercado pueden variar.

GRANDES MITOS ACERCA DE LA VENTA DE TU CASA

- **Es mejor evitar la negociación:** Negociar puede ayudarte a obtener mejores condiciones y un precio más justo.
- **Publicar en más portales siempre atrae a más compradores:** La calidad de la presentación y la estrategia de marketing son igual de importantes que la cantidad de portales en los que publiques.

CÓMO MOSTRAR TU CASA

- **Prepará el hogar:** Asegurate de que la casa esté limpia y ordenada.
- **Horario flexible:** Permití visitas en horarios que sean convenientes para los compradores.
- **Aromas agradables:** Ventilá bien la casa antes de las visitas y evitá olores fuertes como los de las mascotas o alimentos. Considerá usar aromas suaves y frescos, como el de velas o café.

CONSEJOS PARA QUE TU CASA SE VEA MÁS ATRACTIVA

- **Despersonalizá:** Sacá objetos personales para que los compradores puedan imaginarse en el espacio.
- **Iluminá:** Asegurate de que cada habitación esté bien iluminada.
- **Ordená:** Mantene el hogar limpio y ordenado.
- **Repará:** Realiza pequeñas reparaciones que puedan mejorar la apariencia.

PROPUESTA DE VALOR PARA VENDEDORES EN DOM

- Análisis de las necesidades del propietario .
- Presentación de la estrategia de precios
- Obtener un contrato de representación en exclusiva.
- Desarrollo de un plan de marketing para vender el inmueble
- Fotografías y video:
- Publicación en portales de internet:
- Colaboración con otras inmobiliarias:

PROPUESTA DE VALOR PARA VENEDORES EN DOM

- Preparar el inmueble para vender
- Recibir visitas y manejar objeciones
- Mantenerse informado de cómo evoluciona el proceso
- Obtener una reserva y negociar un acuerdo
- Lista de tareas camino a la escritura.
- Asistencia a la escritura.
- Actividad de Post Venta.

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

