



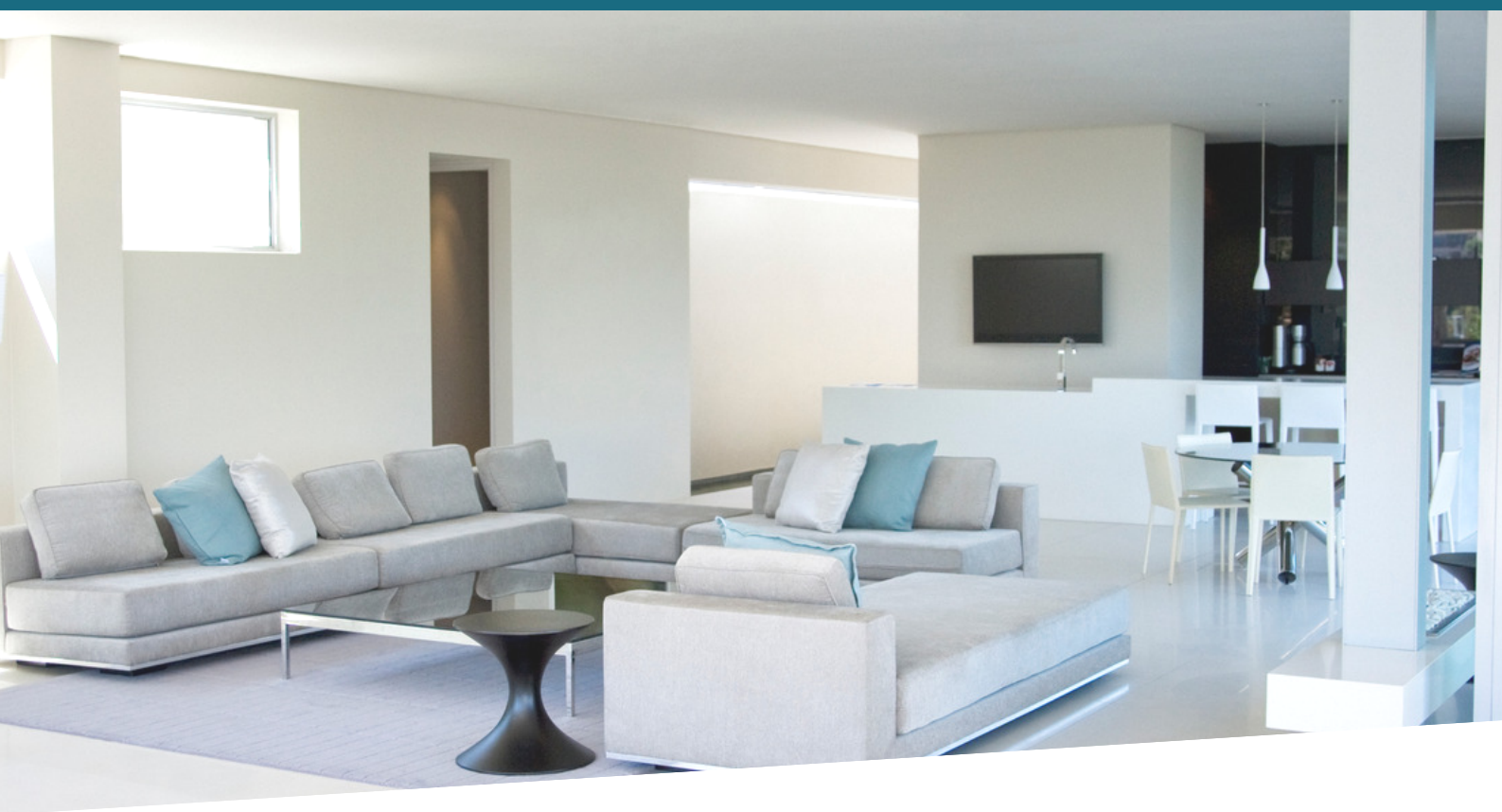
“Descubre los secretos que ningún Asesor Inmobiliario te va a contar para vender tu propiedad en 120 días”

Esta guía te dará las herramientas y conocimientos necesarios para vender tu casa de manera efectiva y ahorrarte las comisiones inmobiliarias

AUTOR: FLORENCIA ACERENZA

TEL; 091 550 000

WWW.INMOBILIARIADOMENICA.UY

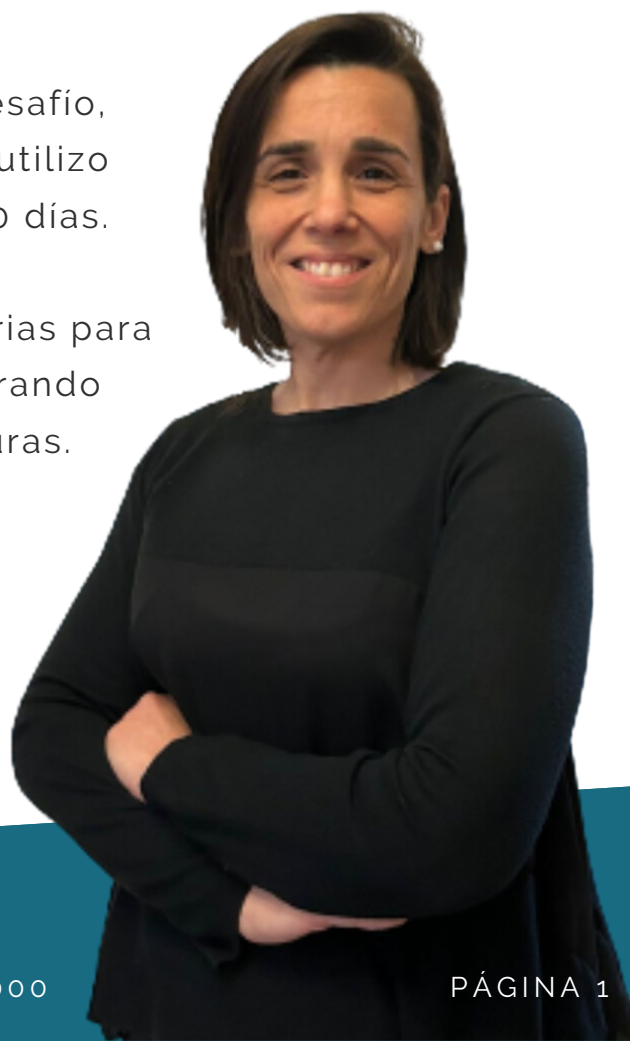


Soy Florencia Acerenza, asesora inmobiliaria en Inmobiliaria Domenica desde hace 6 años.

Sé que vender una propiedad puede ser un desafío, pero quiero compartir contigo el método que utilizo para vender propiedades en un máximo de 120 días.

Esta guía te brindará las herramientas necesarias para que puedas vender tu casa por ti mismo, ahorrando tiempo, dinero y evitando complicaciones futuras.

¡Si quieres que te lo cuente sigue leyendo!



CONTENIDO DE ESTA GUÍA

¿Por Qué se crea esta Guía?	03
Vende tu casa en 120 días	04
PASO 1: Prepara Tu Casa para el Mercado	05
PASO 2: Realiza un Estudio de Mercado de la Zona	07
PASO 3: Publicidad y Promoción Efectiva	09
PASO 4: Gestiona Visitas y Ofertas	11
PASO 5: ten en cuenta los Aspectos Legales y Cierre de Venta	12
Conclusiones y Recomendaciones	14

¿POR QUÉ SE CREA ESTA GUÍA?

¿Por qué la intención de crear esta guía, cuando toda la información se podría encontrar en internet?

Porque lo que Usted encontrará aquí, difícilmente lo encontrará en internet. Esta guía está dedicada específicamente para las personas que desean vender su propiedad en la ciudad de Montevideo.

Sabemos que vender una propiedad puede ser un proceso complejo y desafiante, especialmente sin la ayuda de un asesor inmobiliario. Sin embargo, con la información adecuada, es posible lograr una venta exitosa por cuenta propia.

Esta guía ha sido creada para proporcionarte las herramientas y conocimientos necesarios para que puedas vender tu casa de manera efectiva en un plazo máximo de 120 días, sin necesidad de contratar a un agente inmobiliario.

Al seguir los pasos y consejos aquí presentados, podrás ahorrar en comisiones, tener un control total sobre la transacción y evitar complicaciones futuras.

Entendemos que, en ocasiones, los propietarios prefieren manejar la venta de su propiedad por sí mismos, ya sea para ahorrar en comisiones o por el deseo de tener un control total sobre el proceso. Sin embargo, sin la orientación adecuada, este camino puede estar lleno de obstáculos y errores costosos.

Nuestra intención es brindarte una hoja de ruta clara y práctica que te permita navegar el proceso de venta con confianza y eficacia.

VENDE TU CASA EN 120 DÍAS

Vender una propiedad en un plazo de 120 días es un objetivo ambicioso pero alcanzable si se siguen estrategias efectivas y se comprende el mercado inmobiliario.

Esta guía está diseñada para proporcionarte un plan detallado que te ayudará a preparar, promocionar y vender tu casa de manera eficiente y exitosa.

Nuestra experiencia en el sector inmobiliario nos ha demostrado que, con una preparación adecuada, es posible vender una propiedad en un período de 120 días.

Implementando estrategias como la correcta presentación del inmueble, un análisis de mercado preciso y una promoción efectiva, hemos logrado ventas exitosas en este plazo de tiempo.

Con esta guía tendrás las herramientas necesarias para replicar estos resultados Por ti mismo.

¡Sigue estos pasos y verás como lograrás venderla!



PASO 1: PREPARA TU CASA PARA EL MERCADO

a) Acondiciona la Propiedad

Preparar tu casa es fundamental para atraer a los compradores. Aquí te explicamos cómo hacerlo paso a paso:

- **Reparaciones Menores:** Revisa y corrige todos los desperfectos visibles que puedan afectar la percepción del comprador. Incluye canillas que gotean, pintura descascarada (pinta si es necesario), puertas que no cierran bien y tomas de corriente defectuosos. No subestimes el impacto de los pequeños detalles.
- **Limpieza Profunda:** Realiza una limpieza exhaustiva en toda la casa, incluyendo zonas poco accesibles como ventanas, alfombras, detrás de electrodomésticos y dentro de armarios. La limpieza es la base de una buena primera impresión.
- **Despersonaliza:** Elimina objetos personales como fotos familiares, recuerdos y cualquier artículo que pueda hacer que los compradores se sientan como intrusos en tu hogar. Un espacio neutral ayuda a imaginar nuevas posibilidades.
- **Home Staging:** Considera agregar elementos decorativos que destaquen las fortalezas de cada espacio. Usa almohadones, cortinas modernas, plantas y lámparas para crear un ambiente acogedor y atractivo.



b) Mejora el Atractivo Exterior

La primera impresión comienza en el exterior de tu propiedad. Sigue estos consejos para mejorar el aspecto de tu casa:

- **Fachada y Jardín:** Pinta la fachada, repara grietas y asegúrate de que el césped esté bien cortado. Si tienes un jardín, planta flores frescas y mantén todo bien cuidado.
- **Entrada Principal:** Cambia el pomo de la puerta, instala una alfombra de bienvenida nueva y asegúrate de que la iluminación funcione correctamente. Una entrada acogedora genera una impresión positiva inmediata.

PASO 2: REALIZA UN ESTUDIO DE MERCADO DE LA ZONA

Un estudio de mercado sólido es esencial para establecer el precio adecuado y atraer compradores interesados. Aquí te explicamos cómo hacerlo de manera profesional:

a) Investiga el Mercado Local

- **Consulta Portales Inmobiliarios:** Revisa sitios web especializados para identificar propiedades similares en tu área. Compara características como el tamaño, el número de habitaciones y baños, el estado general y las comodidades ofrecidas.
- **Visita Propiedades en Venta:** Si es posible, asiste a visitas abiertas para observar de primera mano lo que otros propietarios están ofreciendo y cómo presentan sus propiedades.
- **Consulta a Expertos Locales:** Pregunta a agentes inmobiliarios de tu zona para obtener información sobre precios actuales, tendencias de mercado y expectativas de los compradores.

b) Analiza el Precio de Venta

- **Estudio Comparativo de Mercado (CMA):** Elabora una tabla comparativa con precios de propiedades vendidas recientemente y propiedades actualmente en venta. Considera factores como la ubicación, el estado y las características especiales.
- **Precios de Venta Real:** Asegúrate de verificar precios de venta reales a través de registros públicos o sitios web oficiales para evitar basarte solo en precios de oferta.

- Factores de Ajuste: Considera factores que puedan aumentar o disminuir el valor de tu propiedad, como renovaciones recientes, la calidad de los materiales utilizados y las mejoras realizadas.

c) Define un Precio Competitivo

- Establece un Rango de Precios: Define un precio base y un límite superior según tu investigación. Asegúrate de que el precio sea atractivo pero competitivo en comparación con otras propiedades.
- Margen de Negociación: Deja un pequeño margen para negociar, considerando que muchos compradores buscarán reducir el precio durante las conversaciones.
- Ajustes Periódicos: Monitorea el mercado durante el proceso de venta. Si notas que tu propiedad no genera suficiente interés, evalúa ajustar el precio para mantener la competitividad.

d) Identifica Oportunidades y Desafíos

- Demanda y Oferta: Analiza si hay más propiedades en venta que compradores activos. Si el mercado está saturado, debes ser aún más estratégico con tu precio y marketing.
- Condiciones Económicas: Considera factores económicos generales como tasas de interés, inflación y empleo, ya que afectan directamente el poder adquisitivo de los compradores.
- Época del Año: Elige una temporada adecuada para vender. La primavera y el verano suelen ser épocas activas en el mercado inmobiliario.

PASO 3: PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN EFECTIVA

Promocionar correctamente tu propiedad es crucial para alcanzar el éxito en la venta. Una estrategia de marketing efectiva asegura que más personas vean tu casa y consideren comprarla. Recuerda que una descripción detallada de tu propiedad y fotografías de alta calidad son dos requisitos fundamentales para atraer a los posibles compradores.

a) Fotos y Videos Profesionales

- Fotografía Profesional: Contrata a un fotógrafo o utiliza una cámara de alta calidad con buena iluminación.
- Video Tour: Crea un recorrido virtual mostrando lo mejor de tu casa, destacando características únicas y puntos fuertes.

b) Anuncios Online

- Portales Inmobiliarios: Publica tu propiedad en los principales sitios web inmobiliarios (infocasas, Gallito Luis)
- Facebook Ads: Crea campañas publicitarias en Facebook Ads para llegar a compradores específicos.
- Marketplace: Publica tu propiedad en Marketplace para aumentar su visibilidad.
- MercadoLibre: Publica un anuncio destacado en MercadoLibre para llegar a un público amplio y aumentar el alcance de tu propiedad.
- Redes Sociales: Utiliza anuncios pagados en plataformas como Instagram para mostrar imágenes y videos llamativos de tu propiedad.
- Página Web Propia: Si es posible, crea una web específica para tu casa, con fotos, descripciones y detalles de contacto.

c) Estrategia de Marketing Directo

- Volantes y Carteles: Distribuye folletos y coloca carteles visibles en la propiedad y en puntos estratégicos del barrio.
- Red de Contactos: Avisa a tus amigos, familiares y colegas para que recomienden tu propiedad.



PASO 4: GESTIONA VISITAS Y OFERTAS

Gestionar visitas y ofertas es un paso decisivo para cerrar una venta exitosa. Una presentación adecuada de la propiedad y una negociación inteligente pueden marcar la diferencia entre recibir ofertas atractivas o quedarse esperando.

a) Muestra la Casa Correctamente

- Visitas Organizadas: Programa visitas en horarios convenientes y agrúpalas para optimizar tu tiempo.
- Presentación Impecable: Asegúrate de que la casa esté limpia, iluminada y ventilada antes de cada visita. Agrega un aroma agradable como velas o ambientadores suaves. **Un secreto:** El aroma a café o pan recién horneado puede generar efectos positivos en los compradores

Y RECORDÁ:

Mostrar una Propiedad es una **"obra de teatro"** y vos sos el Director

¡A DIRIGIR!

b) Negocia con Inteligencia

- Evalúa las Ofertas: Considera factores como el financiamiento, plazos de pago y condiciones específicas que puedan afectar la transacción.
- Negociación Estratégica: Sé flexible, pero defiende tu precio justo. Conoce los mínimos aceptables para no ceder demasiado.



PASO 5: TEN EN CUENTA LOS ASPECTOS LEGALES Y CIERRE DE VENTA

El proceso de venta de una propiedad implica cumplir con ciertos requisitos legales y preparar documentación esencial. Asegurarte de tener todos los documentos necesarios listos evitará retrasos y complicaciones durante el cierre de la venta. Aquí te detallamos qué necesitas:

a) Documentación Necesaria

- Escritura de la Propiedad: Documento que certifica que eres el propietario legal de la casa. Debe estar actualizada y sin gravámenes.
- Planos de Mensura: Planos oficiales que describen la distribución y dimensiones exactas del terreno y la construcción. Estos son realizados por un agrimensor registrado.
- Declaración de Caracterización Urbana: Certificado emitido un arquitecto. Es la declaración de las obras existentes en el padrón. Nos da el Valor Real de las construcciones.
- Certificado de Saneamiento: Documento que certifica que la propiedad cumple con las conexiones debidas del acceso al agua potable. Este certificado se requiere en el momento en que tengas una reserva de un comprador.

b) Boleto de Reserva

- Elección del Escribano: El futuro comprador elegirá su escribano, quien se encargará de redactar un boleto de reserva para formalizar el acuerdo inicial.
- Señal del 10% del Precio de Venta: El comprador deberá entregar una señal equivalente al 10% del precio de venta de la propiedad al momento de firmar el boleto de reserva. Esto asegura su compromiso con la transacción. Esta señal será resguardada por el escribano hasta la firma de la compraventa definitiva.
- Contar con un escribano; No es necesario pero si lo deseas puedes contar con tu escribano para que se comuniquen directamente con el escribano del comprador y controle la documentación y la redacción de los documentos.

c) Compraventa Definitiva

- Firma y Transferencia: Comentale al escribano del comprador como prefieres que realicen el pago. Puede ser a través de letra de cambio o transferencia bancaria.
- Recuerda que al momento de la venta tendrás impuestos que pagar como ITP e IRPF. Comentale al escribano del comprador si prefieres que lo descuente del pago de la venta de la propiedad o tu se lo abones directamente.

Esperamos que esta guía te haya proporcionado las herramientas y conocimientos necesarios para vender tu casa de manera efectiva en un plazo máximo de 120 días. Entendemos que el proceso de venta puede presentar desafíos y, en ocasiones, es posible que surjan dudas o situaciones que requieran asesoramiento adicional.

Si en algún momento necesitas asistencia personalizada o deseas profundizar en algún aspecto específico de la venta de tu propiedad, no dudes en contactarnos. En Inmobiliaria Domenica, estamos comprometidos en brindarte el apoyo necesario para que tu experiencia sea lo más fluida y exitosa posible.

Puedes comunicarte con nosotros a través de los siguientes medios:

Teléfono: 091 55 00 00

Correo Electrónico: info@inmobiliariadomenica.uy

Nuestro equipo de profesionales está listo para asistirte en cada etapa del proceso de venta, ofreciendo soluciones adaptadas a tus necesidades y asegurando que alcances tus objetivos de manera efectiva.

No dudes en contactarnos; estamos aquí para ayudarte a lograr una venta exitosa y satisfactoria de tu propiedad.



TEL: 091 550 000

WWW.INMOBILIARIADOMENICA.UY