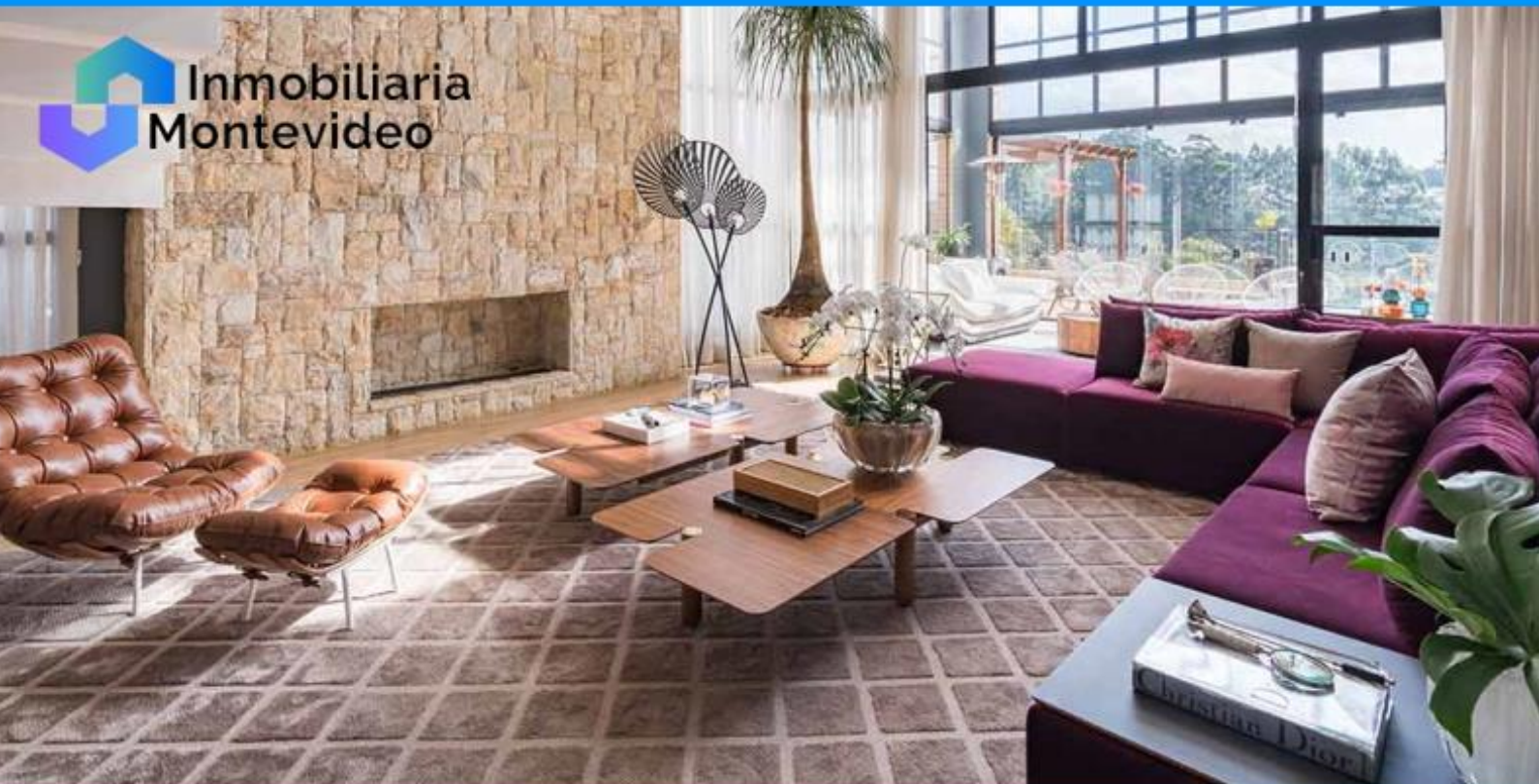


Los 3 Errores que Debes Evitar al Vender tu Casa en MONTEVIDEO

**"La Guía que necesita todo propietario
que desee vender"**



Florencia Acerenza

La Guía que necesita todo propietario en Montevideo, para vender su inmueble rápido y al mejor precio

Autor: Florencia Acerenza
Asesora Inmobiliaria
Montevideo, Uruguay
Tfno.: 091 550 000
www.casasenventamontevideo.uy

Contenido de esta Guía Informativa:

Por Qué esta Guía.....	05 pág.
Error nº1.- Poner un Precio Alto para Luego Negociar.....	13 pág.
Error nº2.- Poner su Propiedad Sobrevalorada en el Mercado.....	16 pág.
Error nº3.-Querer Vender la Vivienda Personalmente.....	19 pág.
ERRORES ADICIONALES QUE DEBES EVITAR	
Error nº4.- Elegir la Agencia Inmobiliaria Dispuesta Poner el Precio Más Alto a tu Propiedad.....	22 pág.
Error nº5.- Ocultar Detalles que no Favorecen a la Propiedad	24 pág.
Error nº6.-No Mejorar el Estado de la Propiedad antes de Ponerla a la Venta.	26 pág.
Error nº7.- No Poner Bien en Escena Su Propiedad.....	28 pág.
Documentos que Necesita para Vender su Propiedad.....	30 pág.
Por qué Somos una Buena Alternativa para Venderle su Propiedad	33 pág.



Copyright © Casas en Venta Montevideo

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición:

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.



¿Por Qué esta Guía?

En primer lugar, gracias por descargar esta guía. Mi equipo y yo en *Inmobiliarias Montevideo* se lo agradecemos de corazón.

Perdone que sea directo y un poco presuntuoso, si usted quiere vender o está vendiendo una propiedad en la ciudad de Montevideo **necesita esta guía**. Así de simple.

No he confeccionado esta guía para hablarle de lo estupendo que somos en *Inmobiliarias Montevideo* como asesores inmobiliarios. Mi intención es que a usted le llegue un mensaje que puede no le agrada y que es muy probable que no le hayan enviado antes. Sé que usted apreciará que **le digan la verdad**.

Me refiero a la realidad de su situación como propietario de una propiedad en la Ciudad De Montevideo que tiene a la venta o que desea vender.

No espere en esta guía mensajes promocionales para captar su vivienda, aunque al final de este Informe le exponemos **cómo trabajamos** y dónde nos puede encontrar.

Con esta guía queremos ayudar a que usted venda su propiedad rápidamente y al mejor precio, asesorándolo profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hacemos? Porque sentimos que es **nuestra obligación** como asesores inmobiliarios. Mejor que usted sepa la verdad de mano de unos asesores que “*conocemos bien la calle*” a que usted lea información poco fiable, incompleta, demasiado resumida y a veces totalmente falsa.

Mi equipo y yo somos conscientes que usted quiere que la venta de su propiedad no se tome a la ligera. También somos conscientes que usted está vendiendo un bien en el cual **ha invertido tiempo, cariño y sus ahorros**. Vender su propiedad puede ser una oportunidad de capitalizar su inversión y hacer un cambio que posiblemente haya estado planificando durante años. Pero tenga cuidado, porque también se puede convertir en una pesadilla.

Por tanto, usted se merece que le contemos los hechos **tal como ocurren** en el mercado. El conocerlos le ayudará tremendamente a la hora de vender su Propiedad.



Hablemos Claro, Aunque Duela.

En mi trayectoria como asesora inmobiliaria he comprobado en muchas ocasiones, que las personas que se ponen en contacto con mi inmobiliaria y conmigo tienen **bastantes dudas** e información sesgada o incompleta sobre cómo vender su casa o su apartamento. En ocasiones me indican algunos propietarios estar más que hartos de enseñar y enseñar su propiedad sin resultado alguno.

La venta de una propiedad de forma rápida y por el precio adecuado, (*adecuado; no a un precio barato*), es una labor **un poco compleja**, que no es para principiantes, aunque al principio parezca sencilla.

Muchos propietarios se sorprenden cuando descubren que el factor más importante en la venta de una vivienda **no es su precio**; sino un cúmulo de factores; donde se encuentran algunos pequeños detalles. El precio de un inmueble influye y es importante, pero no es el factor determinante a la hora de vender una propiedad con rapidez y por lo que vale.

Puede que le sorprenda, pero muchas propiedades se venden por debajo de su valor real, porque el propietario no ha sido bien asesorado o se ha negociado mal la venta. Y al contrario, otras muchas propiedades no se venden porque, al estar el propietario mal asesorado, se comercializan a un precio sobre valorado que no se puede negociar cuando hay que hacerlo.



Seamos claros. Usted no busca vender su propiedad. Usted lo que quiere es vender su propiedad **rápido y por el precio justo**. ¿Estamos de acuerdo? Bien, entonces definamos lo que significa “rápido” y “precio justo” para que nos entendamos claramente.

¿Qué Significa Vender Rápido?

“Rápido” significa normalmente **entre 3 y 12 semanas**. Puede que vendamos su vivienda en 2 semanas, pero no cuente con ello, porque puede fallar. Si tardamos más de 12 semanas en un mercado normal de demanda y de oferta como el de Montevideo es que tenemos un problema. No se puede **garantizar** la venta de un inmueble en un periodo determinado. Pero si se puede hacer la promesa de que antes de 12 semanas su propiedad puede venderse con un 80% de posibilidades.

En la vida no se pueden dar “garantías” de nada en el **sentido más estricto de la palabra**. Quienes dan este tipo de garantía tienden a ser unos sinvergüenzas y los propietarios que piden este tipo de garantía tienden a ser personas intransigentes que no quieren leer la realidad.

Puede suceder que su propiedad no se venda en 12 semanas; que se venda en 14. Bueno, en este caso la venta no es rápida, pero se ha conseguido el objetivo. Tenga en cuenta que está en nuestro propio interés venderla cuanto antes, porque estamos invertido nuestro dinero y tiempo en conseguirlo.

Ahora bien, si la vivienda no se vende en 14 semanas tenemos que tomar cartas en el asunto rápidamente, para resolver el problema cuanto antes.

En realidad, la mejor solución está en **evitar que aparezca el problema**. Un buen asesoramiento evita que su vivienda tarde en venderse en un 80% de los casos. Un buen asesoramiento no da garantías del 100%; porque no hay garantías al 100% en la vida. Darla significaría ser deshonesto.

Dicho lo anterior, con la demanda y oferta inmobiliaria que hay hoy en la ciudad de Montevideo; le puedo asegurar que el 80% de las propiedades se pueden vender en 12 semanas si se prepara su propiedad de forma adecuada y se oferta a un precio justo; que no es lo mismo que barato. **Aquí está la clave.**

¿Qué Significa Precio Justo?

“Precio justo” significa que su querida y estupenda vivienda y *digo esto con todo respeto*, vale lo que vale y usted debe considerar el mercado de la oferta y la demanda inmobiliaria **en perspectiva**.



Si su inmueble vale 280.000 dólares se tiene que vender por 280.000 dólares y no por 270.000 dólares, porque su agente inmobiliario no ha sabido **promocionarlo adecuadamente** en estos últimos 3 meses y ahora es mejor bajarle el precio para venderlo. Sí, al bajarle el precio puede terminar vendiéndolo, (*no está garantizado*); pero perderás 10.000 dólares e incluso puede que pienses que tu agente inmobiliario te ha ayudado a venderla.

Pero ojo, si tu inmueble vale 280.000 dólares olvídate de ofertarlo a 290.000 dólares porque ciertamente compradores despistados los hay, pero aquí en Uruguay cada vez hay menos. Si pones tu propiedad a la venta a un precio sobre valorado volverás a tener **otro problema**. Un problema que a todos nos va a costar tiempo, esfuerzo y dinero.

Si tu propiedad vale 280.000 dólares hay que saberla promocionar a ese precio atrayendo la clase de comprador que se la puede permitir y luego saber defender su precio. Una propiedad sobrevaluada es muy **difícil promocionarla** sin pisar la línea ética que debemos tener todos los agentes inmobiliarios y que algunos, pocos, no tienen escrúpulos en pisar e incluso traspasar.

Como puedes comenzar a sospechar, la venta de una propiedad no es una labor **para principiantes**, ni para especuladores, ni para pseudo profesionales. Ni ciertamente lo es para agentes inmobiliarios que sólo piensan en vender y no en “ayudar a vender”. En este sector inmobiliario quien trabaje sólo por dinero, tiene los días contados como agente inmobiliario.

Seamos Imparciales y Equitativos

¡Hey! Pero seamos ecuánimes. Pasemos a hablar también de aquellos propietarios que creen tener **las joyas de la corona** o fueron agentes inmobiliarios en su vida anterior.

Como se suele decir, “*hay de todo*” y esta clase de propietarios está proliferando. Proliferan en parte por culpa de nosotros mismos, los asesores inmobiliarios, que parece ser no hemos sabido informarles, **educarles** y ganarnos su confianza. De ahí la necesidad de una guía como esta, dicho sea de paso.

Algunos propietarios no entienden que colocar un cartel en el balcón o en la ventana NO es la mejor forma de vender su propiedad. Ciertamente ayuda, pero todo depende de cómo se **coloque el cartel**. Lo mismo pasa con Internet. El propietario puede anunciar su inmueble en 40 portales inmobiliarios y en 60 sitios de clasificados y no vender su propiedad; incluso después de bajarle el precio.

Que se vendan 10- 20 propiedades de entre 10.000 - 20.000 propiedades en el mercado con métodos comerciales desfasados, no significa que estos métodos sean efectivos; porque, le guste a usted o no:

“todo lo que usted haga para comercializar su vivienda, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve de la propiedad que está a la venta”.

Por favor, vuelva a leer la frase anterior. Aquí está la esencia que explica muchos de **los errores** que cometen los propietarios durante la venta de una casa o de un apartamento.

Debido a que esta frase es importante y estamos tratando conceptos que son contrarios a la sabiduría popular respecto a precios, ubicación, letreros, internet, etc... es necesario que le des la debida importancia a la diferencia existente entre el valor y el precio de tu propiedad.

Para exponerlo crudamente, (*lo digo con todo respeto y además usted ya cuenta con la madurez para encarar este golpe*), a veces el propietario de una vivienda **no quiere escuchar la verdad**, porque no quiere que sus ilusiones se vean destruidas.

En otras palabras más suaves:

- ❖ **El precio** de tu propiedad es lo que tú crees que vale en base a tu propia experiencia y la información que manejas.

- ❖ **El valor** de tu propiedad es el beneficio que el comprador percibe de ella cuando se interesa en comprarla. *“¿Cómo me beneficio comprando esta vivienda?” “¿Qué gano yo comprando esta vivienda?”*

El precio de una propiedad es algo tangible; pero el valor de una propiedad es algo intangible. Cuando lo tangible y lo intangible se enfrentan en el sector inmobiliario, lo intangible siempre gana.

El valor de una propiedad es algo totalmente diferente para cada persona, ya que cada persona asigna unos atributos distintos a la misma propiedad.

El precio de una propiedad es fijo; sin embargo, el valor de una propiedad nunca lo es. Cambia según la persona interesada en comprarla.

El Ejemplo del Jumbo

Pongamos un ejemplo. Un avión Jumbo con 10 años de vuelo que se vende por 10 millones de dólares, para mí es caro, ¡porque no me puedo imaginar lo que me puede aportar a mí un Jumbo estacionado en el Aeropuerto. Sin embargo, para un empresario del mundo aeronáutico el Jumbo de 10 millones de dólares podría ser **una oportunidad** e incluso una ganga.

Lo mismo sucede con una propiedad. Para mí una casa de 280.000 dólares puede ser cara; sin embargo, para otra persona puede ser una oportunidad; porque le da un valor diferente a la propiedad.

Aportar valor a una propiedad es parte del trabajo del asesor inmobiliario. Aportar valor significa saber cómo presentar esa propiedad sólo a los potenciales compradores adecuados.



¿Recuerdas la expresión: “*Aunque la mona se vista de seda, mona se queda*”? Bien; con las propiedades **pasa igual**. Un agente inmobiliario no puede presentar (= vestir), una vivienda ocultando la realidad. Tarde o temprano se verá “la mona” tal como es. Presentar así una propiedad, ocultando la verdad, no es aportar valor; es ser una chanta.

¿Quiere Ir a Punta del Este Caminado?

Una propiedad que tiene un precio de venta en consonancia con el mercado se puede vender sólo si el asesor inmobiliario **demuestra** al comprador cuál es su valor respecto a su precio. Por tanto, imagínese la situación de tener que demostrar el valor de una vivienda respecto a un precio sobrevaluado. Es como ir a Punta del Este caminado. La tienes bastante difícil.

Todo propietario quiere que su propiedad se venda ¡YA! Lo entiendo y es una expectativa razonable. Pero hay que ser consecuentes. Para vender ¡YA! amigo mío, hay que **saber vender**. Hay que saber asesorar al propietario; (*y que el propietario se deje asesorar*), hay que saber poner la propiedad a la venta, hay que saber publicitarla... y hay que saber defender el precio aportando valor.

Esto, con todos mis respetos, no lo saben hacer la mayoría de los propietarios.

Si como asesora inmobiliaria consigo crear valor en mi cliente, éste estará dispuesto a comprar la propiedad que le ofrezco y a **no discutir el precio**, ya que considera que la vivienda que le ofrezco es una solución para él o ella y justifica su precio.



He mencionado “no discutir el precio”, porque en realidad es así. Sin embargo, aclaremos la expresión. Pocos compradores van a discutir el precio de una propiedad que se ofrece a un **precio justo** de mercado; sobre todo cuando tienes otro comprador esperando.

Lo que no hacen los compradores es adquirir una propiedad a un valor superior del mercado; a no ser que el asesor inmobiliario es un genio de la persuasión.

Y también sucede lo contrario. Las propiedades que se anuncian como ofertas, gangas y grandes oportunidades son percibidas por los compradores como viviendas **potencialmente problemáticas**. Este tipo de propiedades tienden a atraer a más curiosos, que a compradores reales con el dinero en la mano.

¿Te sorprende que las ofertas y precios de “ganga” generen suspicacias? ¡Si yo te contara la cantidad de personas que compren una casa o un apartamento y se arrepienten a los 3 meses! ¿Qué no es problema tuyo? Lo es y mucho, porque sabes tan bien como yo que las noticias negativas se propagan antes y con mayor rapidez que las buenas.

Las malas experiencias en la compra de una propiedad se propagan como el fuego y hoy nadie se cree que tú **vendes barato**, porque vas a abandonar el país, necesitas dinero urgente o cualquier otra historia que muy bien puede ser cierta.

¿Sabes Crear Valor?

Usted necesita crear valor, ya sea vendiendo a precio de mercado o ligeramente por debajo del mercado para tener más posibilidades de vender rápido, porque por alguna circunstancia personal tiene prisa en vender.

El valor de su propiedad se crea desde **el instante cero**, desde que un potencial comprador encuentra tu propiedad por primera vez online o a través de un agente inmobiliario o amistad.

Las personas no compran una propiedad a primera vista. Se pueden enamorar de ella; pero enamorarse y decidir casarse, *(comprar la propiedad)*, son 2 cosas diferentes.

Lo que sí hacemos todos cuando buscamos una casa o departamento es crearnos una “*percepción inmediata*” de esa propiedad. Por esta razón es tan importante saber presentar tu propiedad desde el **ángulo adecuado** aportando diferentes valores, *(para diferentes tipos de compradores con el dinero para comprarla)*, desde el primer momento.

La percepción de valor de tu propiedad es lo que realmente influye en que tu casa o departamento se venda antes o después. ¿Quieres vender rápido? Escucha a un asesor inmobiliario profesional y luego decide.

Ten en cuenta que el valor de tu propiedad no sólo se refleja en cómo se presenta; también se crea valor a través de **nuestra forma de hablar** y de relacionarnos con el comprador, de las palabras que se utilizan y de expectativa de precio que el cliente espera.

He creído necesario exponerte esta diferencia entre el valor y el precio de tu propiedad antes de informarte de los **7 errores más comunes** que tienden a cometer los propietarios al vender su propiedad.

Que quede claro. Tú mismo puedes vender tu inmueble cometiendo algunos o todos estos errores. Ahora bien, te será difícil vender tu propiedad **rápido y al mejor precio** posible si cometes alguno de estos errores.

Recuerda: No Estás Solo. ¡Tienes que Competir!

Por favor, ten en cuenta lo siguiente. Hoy, en la ciudad hay a la venta más de 20.000 propiedades en todo momento. Tienes que competir con 20.000 propietarios y no precisamente **sólo en precio**. Créeme cuando te decimos que, por ofrecerla a un precio por debajo del mercado, no la vas a vender más rápido.

Hay suficiente demanda en Montevideo y en el resto del país para vender tu propiedad al precio “justo y de mercado”.

Una propiedad que se expone hoy en el mercado, pero que no se ha **preparado** para la venta y se promociona incorrectamente, dentro de 4 semanas puede aparecer olvidada en el puesto 894 de cualquier portal inmobiliario.

Recibir 3 o 4 llamadas en las primeras semanas, incluso un par de visitas a tu propiedad, no significa que vayas a vender rápido o que el precio de tu propiedad sea el adecuado.

Cuando un propietario no está bien asesorado, en un periodo de 6 semanas, este propietario puede experimentar **todo tipo de sentimientos** comenzando por la expectación y la seguridad, a para pasar poco a poco a la duda; de ahí a la desilusión; de ahí a sentirse engañado, de ahí al enfado, de ahí a no creerse nada... y puede que termine en desesperación.

Lo he visto en demasiadas ocasiones para comprender perfectamente cómo se sienten algunos propietarios que llaman a nuestra puerta.

¿Qué puedes hacer, como propietario interesado en vender tu inmueble para no tener que pasar por estos momentos? En primer lugar, evitar los siguientes 7 errores.

Pasemos, pues, a detallar brevemente cuales son:



Error nº1

Poner un Precio Alto para Luego Negociar

Este es el error **más común** que cometen los propietarios, más por ignorancia y por no haber sido bien asesorados, que por ambición.

“Como cuento con el regateo, pues le pongo un precio más alto para luego bajarlo”.

Con esta forma de actuar lo que un propietario consigue hoy en día es **lo contrario** de lo que quiere: vender rápido y al mejor precio. Analicemos brevemente por qué:

1.- Un precio alto no atrae a los compradores adecuados; porque los compradores de una propiedad ya han **comparado precios** online antes de contactar con un agente inmobiliario o un propietario directamente. ¿No lo harías vos como comprador?

2.- Aunque no lo creas, hay muchos compradores a los cuales no les gusta negociar y mucho menos regatear. Saben que tienen que negociar o regatear con usted y con su agente inmobiliario y que el agente inmobiliario va a estar más de su parte que de él o de ella como compradores. Aunque no sea verdad, esta es **la percepción** de la persona que tiene el “chip” de comprador. ¿No lo pensarías tú si fueras comparador?

3.-Y luego tenemos el pensamiento que pasa por la mente de muchos compradores y que no **le deja en buen lugar** ni a usted, ni a su agente inmobiliario. Este pensamiento lo podríamos resumir con estas palabras:

“¡Qué listo el amigo Fernández, (refiriéndose al propietario). Ayer el precio era de 280.000 y hoy es de 270.000. Ayer me vio la cara y eran 280.000 a ver si picaba. Hoy, ya son 270.000 ¿Me pregunto lo que vale la propiedad en realidad? Mejor me decido por la otra y me evito problemas que...”

Siento decírtelo, pero es así como reaccionan la mayoría de los clientes cuando un propietario quiere **negociar el precio** o rebaja el precio. Clientes que hubieran comprado la propiedad YA, hoy mismo, si el propietario hubiera salido al mercado con otra mentalidad.

Algunos propietarios dirán: es el comprador el que pide una rebaja de precio por lo que debo poner un precio alto para luego rebajarlo.

El problema con este enfoque es que ese precio esta online y debido a ello no vas a captar los mejores compradores. Clientes que podrían haberte contactado, visitar el inmueble y comprobar su valor, no lo harán. Por otra parte, es trabajo del agente

inmobiliario defender el precio que vale el inmueble y antes de eso captar a los clientes que pueden comprar “esa” casa o departamento, y no captar a todo el mundo. Esto se llama pericia inmobiliaria. En otra palabra: profesionalidad.

¿Qué tu agente inmobiliario te ha aconsejado este tipo de estrategia? Pues te recomendamos que busques otro agente y lo hagas rápido. Subir el precio de su vivienda un 5% o 10% para luego poder negociar es muy mala política.

Tu propiedad vale lo que vale. Si estás bien asesorado, la venta tu casa o apartamento no necesitará negociación. Y ten en cuenta lo siguiente: el 95% de los compradores de una vivienda **no están interesados** en negociar. El regateo retrasa y generalmente anula las posibilidades de compra y de venta.

No confunda este error con el error de poner un precio elevado a su vivienda **sin saberlo**. En el caso que tratamos aquí, tú eres consciente que el precio que estás poniendo a tu propiedad está por encima del mercado, porque crees que el regateo es una buena estrategia.



Este es un error que influirá directamente en alargar el tiempo en que un propietario va a vender su casa o departamento.

¿Y sabes qué? Es muy, muy posible que ese propietario termine vendiendo la vivienda por **un precio más bajo** del que pensaba obtener con el precio inflado. Lo hemos comprobado en **Inmobiliarias Montevideo** en muchas ocasiones.

Sin embargo, dicho todo lo anterior, como propietario de un inmueble a la venta, usted tiene que estar dispuesto a ser flexible y abierto a negociar en determinadas ocasiones. Sólo en determinadas ocasiones.

No, no me contradigo. Una cosa es salir al mercado con plan de “venta de alfombras en la salida ” y otra distinta es estar dispuesto a escuchar ofertas de ciertas personas.

Explicemos esto de otra forma. No es lo mismo “**negociar**” que “**regatear**” y en la mayoría de las ocasiones lo que buscan los clientes y propietarios mal asesorados es regatear; no negociar.

El “regateo” puede funcionar para vender y comprar alfombras en una feria. Comprar una vivienda es algo más serio.

Todos sabemos que la vida no es redonda y hay ocasiones en que un interesado puede darle alguna opción para comprar su propiedad que bien debería usted considerar. No

toda oferta de compra se basa en la reducción de precio. ¡Se sorprendería usted de lo que se puede negociar en la compra-venta de una vivienda!

En este caso, hay que **saber negociar**, porque la negociación es el arte de conseguir que todas las partes queden satisfechas con el negocio. Yo gano, tú ganas, él gana, nosotros ganamos... Algo que parece sencillo y obvio; pero no lo es en absoluto.



“Nosotros podemos vender tu casa en menos de 3 meses. Esto es lo que hacemos. El 95% de los inmuebles que nos dan los vendemos en 3 meses”.

¿**Cómo lo conseguimos?** Porque tenemos una estrategia de marketing digital que nos permite poner tu casa en frente de las personas que están buscando una casa similar a la tuya en esa zona.

Error nº.2

Poner la Vivienda Sobre valorada en el Mercado

Este es el segundo error que más cometen los propietarios y es **diferente al error anterior** en que, en este caso, el propietario NO sabe que su inmueble está sobre valorado.

Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, *(y lo hará él/ella solito/a, rindiéndose a la dura realidad)*, es muy posible que pase a cometer el error nº.1: *"ahora vamos a negociar (= regatear)"*.

Sí, ahora vamos a negociar y cualquiera negocia con un propietario que **no tiene las ideas claras** y piensa que su vivienda sigue siendo mejor que cualquier otra similar en la zona.

Poner una vivienda en el mercado con un precio alto indudablemente retrasará la venta. En realidad, esta táctica **retrasará mucho la venta** y además no se venderá por ese precio.

Déjeme que le comente un dato que pocos propietarios saben y algunos agentes inmobiliarios desconocen. El mejor momento para vender una vivienda son **las 4 primeras semanas** de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice bien, claro.

¿Por qué las 4 primeras semanas? Porque la mayoría de los compradores de una vivienda antes de contactar con un propietario o agente inmobiliario han pasado semanas, *(varias semanas y a veces un par de meses)*, en internet buscando, comparando y sobre todo aprendiendo.

No estoy diciendo que estén 3 horas diarias todos los días durante semanas o meses buscando, comparando y aprendiendo. El comprador de una propiedad antes de contactar por primera vez con alguien, propietario o agente, **se toma su tiempo** pensando y considerando la compra de una vivienda. Y comparando precios.

En otras palabras, el comprador compra cuando quiere él/ella, no cuando quiere el propietario o el agente inmobiliario.

Si el futuro comprador de una vivienda ha visto la suya online y le parece una buena oportunidad, entonces se **decidirá a contactar**. Si su vivienda tiene un precio alto, el comprador esperará a ver lo que surge en las próximas semanas, porque ahora no está apurado en comprar. Todavía no.

Si el precio de su propiedad es el adecuado y el agente inmobiliario sabe defender ese precio mostrando **el valor que tiene su vivienda** en su publicidad, entonces usted comenzará a recibir solicitudes de información y de ellas 2 o 3 clientes mostrarán interés real en comprar su inmueble.

Cualquier propiedad que tenga 2-3 compradores interesados al mismo tiempo, se vende con rapidez y al mejor precio posible. ¿O no?

Todo propietario necesita **un buen asesor inmobiliario** que le indique cual es el precio real de su propiedad. El mejor precio que puede conseguir ahora. A veces esperar 1 año o 2 para vender su inmueble es la mejor opción para algunos propietarios. Y a veces es todo lo contrario. Aquí es donde también entra en juego el asesoramiento profesional.

Entendiendo a los Propietarios

La mayoría de los propietarios, son incapaces de ver su propiedad **de forma objetiva**. En la venta de su inmueble se suman cuestiones subjetivas como el valor sentimental, la creencia de que su casa o departamento es mejor que la de su vecino... y cuestiones económicas como reformas, el precio que se pagó en la compra de la vivienda, etc.

Esta forma de pensar del propietario es comprensible. Nadie quiere liquidar o rematar lo que **tanto esfuerzo le ha costado**. No obstante, hay que ser consecuentes con el comportamiento del mercado en la Ciudad de Buenos Aires en el momento de poner su propiedad en el mercado.

Es fácil ver la compraventa desde un solo ángulo; el de la venta y no considerar algunos aspectos de la compra como las posibles reformas y decoración que se debe hacer; la compra de mueble; los gastos de mudanza o el 3º número de viviendas que hay a la venta en su zona.



Los propietarios que se dejan asesorar por profesionales son los únicos **que ganan** vendiendo sus viviendas rápido y por el mejor precio posible.

Todo propietario evitará colocar un precio alto a su propiedad y podrá fijar el mejor precio de venta, si considera lo que un asesor inmobiliario **le demuestra** sobre cómo está el mercado inmobiliario en su zona. Lo que le demuestra; no lo que le dice.

Salir al mercado con un precio alto también consigue que sea la competencia quien venda antes. Si en la zona hay una vivienda similar a un precio inferior, *(y generalmente la hay)*, el comprador la va a encontrar y no considerará los posible beneficios que le aporta “su vivienda” en particular.

En resumen, el propietario que permite que su vivienda se ajuste al precio de una valoración hecha por un asesor inmobiliario, o mejor aún, por una valoración oficial, tendrá **muchas más posibilidades** de vender su vivienda con rapidez y al mejor precio.

Y otro punto a considerar. Un asesor inmobiliario que sea profesional nunca venderá su vivienda por un precio inferior al que el mercado puede soportar en ese momento.



Error nº.3

Querer Vender la Propiedad Personalmente

Este es otro error muy común que **es comprensible** y a veces incluso, *(tristemente para nosotros los asesores inmobiliarios)*, inevitable.

No estamos en contra de que usted, como propietario, ejerzas su derecho a vender su propia vivienda como mejor lo estime oportuno. Sin embargo, le prevenimos: **no es tan fácil vender un Inmueble** como puede parecer a primera vista.

Sí, tenemos internet y sabemos que algunos propietarios son muy capaces de poner en práctica un plan de marketing online, que puede competir con el de algunas inmobiliarias y tienen el tiempo y el dinero para hacerlo.

Ahora bien, la venta de una propiedad no se reduce a una **exposición exhaustiva** en Internet. Hay que conocer el mercado y cómo los compradores tienden a solicitar información. Y luego tenemos la fase del servicio al cliente, de la visita a la propiedad y de la negociación de la compra-venta. No me refiero al precio; sino a saber **mostrar el valor** del inmueble que justifica muy bien el precio que se solicita por ella. Esto es la negociación.

No, no es tan fácil vender una propiedad como algunos propietarios creen y eso contando con que sepan al menos promocionar su vivienda en Internet. Los cuales, aunque los hay, son pocos.

Si como propietario **no dominas** el marketing online, lo tendrás pero te resultará muy difícil vender tu propiedad. Y si no, tiempo al tiempo.

Sinceramente, no me gustaría que formaras parte del grupo de propietarios que, una vez se han convencido que un cartel de “*Se Vende*” y unos cuantos anuncios online no le han funcionado, llaman a una inmobiliaria para que les venda su propiedad.

Cada mes recibimos en **Casas en venta Montevideo** llamadas de propietarios que han experimentado esta **desilusión** y ahora no saben qué hacer. A veces no te lo dicen y luego lo descubrimos nosotros, lo cual es peor, porque sus anuncios, *(que generalmente están enfocados al comprador equivocado)*, todavía siguen en internet y saltan cuando alguien busca una propiedad con esas características. Lo cual **no ayuda** en absoluto a la inmobiliaria.

No es mi intención aquí darte una lección magistral sobre la conveniencia de utilizar un buen asesor inmobiliario para vender tu propiedad. Sé que si ya has intentado venderla

directamente es porque, o bien querías intentarlo, *(con todo tu derecho)*, a ver cómo funcionaba o porque no confías mucho en el agente inmobiliario que vino a ver tu propiedad o simplemente no confías en ninguno de nosotros.

En cualquier caso, tu actitud es **perfectamente comprensible**. Un error que ha retrasado la venta de tu vivienda, pero un error que tiene solución.

La solución no pasa por elegir a un agente inmobiliario o inmobiliaria para que te ayude en la venta de tu propiedad; sino en seleccionar el asesor inmobiliario **que necesitas**. Por supuesto, quieres el mejor asesor o inmobiliaria en el mercado, pero eso tiene un costo que se traduce en:

- 1.- Saber buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 2.- Tiempo a invertir en buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 3.- Paciencia para que tu asesor inmobiliario haga su trabajo antes de poner tu vivienda en el mercado.

La pregunta obvia que posiblemente te estarás haciendo ahora es “*¿Y cómo distingo a un buen asesor, a un asesor profesional que me ayudará a vender mi casa o departamento rápido y por el mejor precio?*”.

La respuesta a esta pregunta es sencilla y no creas que la respuesta que te voy a dar es porque no quiero comprometerme. La respuesta es **así de sencilla**.

Respuesta: “*Lo sabrá tan pronto conozca al agente inmobiliario*”. Los asesores inmobiliarios profesionales actúan, hablan, se comportan y trabajan de forma diferente. ¿Cómo? Ya lo comprobarás cuando los conozcas.

Vender directamente tu propiedad es un **trabajo solitario** y limitado en recursos y medios.



Sin

saberlo, sólo con la descripción y fotos que tú has hecho de tu propiedad, puedes estar retrasando la venta. No hablemos ya del precio.

A veces algunos propietarios ponen en el mercado sus propiedades a un precio bajo y incluso a ese precio se tardan en vender. Este hecho es más común de lo que se cree. Un buen asesor inmobiliario puede conseguir vender esa propiedad a un precio superior y venderla más rápido.

Si pretendes vender tu inmueble personalmente, por favor, hazte primero estas preguntas:

- ✓ ¿Soy consciente de la ardua labor que me propongo?
- ✓ ¿Cómo determino el precio de mi propiedad?
- ✓ ¿He preparado un estudio de mercado?
- ✓ ¿Cuánto tiempo voy a dedicar cada día a la venta de mi casa o departamento?
- ✓ ¿Has pensado cómo vas a darle la mayor divulgación?
- ✓ ¿Has preparado un plan de acción de venta específico para tu casa o apartamento?

Y estas otras:

- ✓ ¿Estás familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?
- ✓ ¿Conoces el tipo de cliente que visita tu propiedad? ¿Es realmente un comprador o sólo un curioso?
- ✓ ¿Puedes ayudar al comprador en el proceso de financiación?
- ✓ ¿Estás dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que supone la compra de una propiedad?
- ✓ ¿Cómo sabrás que el precio que te ofrece el comprador es el máximo que puedes obtener por tu casa?
- ✓ ¿Quién va a realizar la parte burocrática de la gestión: contrato, documentación, Registro, solvencias, etc. ?

En resumen, no acudir a un asesor inmobiliario profesional **ralentizará** de manera significativa el proceso de venta de tu propiedad.



Error nº.4

Elegir la Inmobiliaria Dispuesta Poner el Precio Más Alto a Tu Propiedad.

Para explicar este error seré breve, porque en este caso **pocas palabras** son suficientes.

Hay agentes e inmobiliarias de todos los colores, gustos y sabores. Como en todos los sectores; en el sector inmobiliario hay agentes inmobiliarios más o menos profesionales; agentes inmobiliarios que son **muy profesionales**, agentes inmobiliarios no tan buenos profesionales y otros agentes inmobiliarios que simplemente han perdido **El Norte**. De estos últimos no hay muchos; pero todavía quedan unos pocos.

Teniendo esto en cuenta, algunos propietarios cometen el error de entregar su propiedad a aquel agente inmobiliario o inmobiliaria dispuesta a fijar el inmueble al **precio más alto**. Se entiende que este error se cometa, ya que es muy tentador sucumbir a los precios altos y a la expectativa de ganar lo máximo posible.

Este error de cálculo es muy común, ya que aquí se mezclan el error nº1 y el error nº 2 con el agravante de que son **errores apoyados** o fomentados por el agente o inmobiliaria poco profesional.

Este tipo de agente inmobiliario quiere conseguir tu vivienda **a toda costa y le interesa muy poco en jugar con tu desconocimiento del mercado** y con tus sentimientos.

Aunque sepa que tu propiedad está sobre valorada, su objetivo ahora es conseguir tu propiedad; ya habrá tiempo más tarde para **bajar el precio y justificarte por qué**. Esta forma de actuar retrasará mucho la venta de tu inmueble, sobre todo si la das en exclusiva y puede que termines vendiéndola por un precio inferior al que podría haberte conseguido un asesor inmobiliario profesional.

La forma de evitar este error es consultar a **varios agentes** o asesores inmobiliarios y solicitarles que te indiquen el valor de tu propiedad en base a datos que se puedan sustentar. Datos que se puedan sustentar; no apreciaciones personales de cómo se supone que está el mercado inmobiliario. Datos, necesitas datos por escrito.

Lo ideal sería que contrates los servicios de un **tasador inmobiliario**. Sin embargo, también puedes tener un estimado del precio que debe tener tu vivienda si tu asesor inmobiliario te presenta un análisis de diferentes precios de viviendas en tu zona; entre otros datos.

De todos estos 7 errores, este no es el más frecuente; pero si **es el más grave**, porque estarás cometiendo 2 errores al mismo tiempo.

Muchas propiedades en el mercado no se venden, porque el propietario ha cometido este error y generalmente el agente inmobiliario responsable de que lo haya cometido, **no entiende** cuál es la diferencia entre valor y precio de una propiedad.

El no saber esta diferencia influirá negativamente en la forma en que el agente inmobiliario **promocionará** tu propiedad online y offline. No sabrá redactar sus anuncios y no sabrá que fotos y enfoque son mejores para captar a los compradores ideales.

En resumen, déjate asesorar y tómate tu tiempo en elegir un asesor inmobiliario profesional. No por ofrecer tu propiedad antes, en el mercado, la venderás más rápido.



Error nº.5

Ocultar Detalles que No Favorecen a la Propiedad.

Este error generalmente no lo cometen algunos propietarios por malicia, *(que los hay)*, sino más bien **por estar apurado por vender** su propiedad y por ignorancia.

Muchas ventas no terminan por cerrarse debido a este error. Tarde o temprano los detalles que no favorecen a una propiedad van a conocerse y a **influir negativamente** en su precio. Una vivienda puede tener un precio justo de mercado; pero cuando el comprador descubre que todo lo que le han dicho no es totalmente cierto, comienza a dudar si la compra de esta vivienda es una buena oportunidad.

¿Qué detalles tienden a ocultar los propietarios, más por ignorancia que por mala fe? Generalmente son **detalles documentales** sobre su propiedad: pagos que no están al día, gastos adicionales de mantenimiento de la propiedad de los cuales no se informa al interesado; estado físico de alguna parte de la vivienda; problemas con el vecino por los límites de la propiedad; problemas urbanísticos que afectan a su vivienda, etc.

Toda vivienda, repito, **toda vivienda**, tiene detalles que no le favorecen. Toda vivienda tiene ventajas y desventajas y esto debe asumirlo el propietario. Ocultar estos detalles no le favorece en absoluto en la venta y van a influenciar posiblemente en que al final, y tras un largo periodo en el mercado, **obtenga un precio menor** del que podría haber obtenido si hubiera sido totalmente transparente al principio.

Esto me lleva a recordar a los propietarios que es necesario **preparar muy bien la propiedad** antes de ponerla en el mercado y esto lleva tiempo. Recopilar todos los datos legales de un inmueble e inspeccionarla detalladamente antes de ponerla en el mercado; no sólo lleva tiempo, sino que se necesita saber hacerlo.

Sólo cuando se tiene TODOS los datos y el asesor inmobiliario conoce tu propiedad como tú, es el momento apropiado para ponerla a la venta y comenzar a recibir llamadas. Buenas llamadas.

En resumen, piénsalo dos veces antes de poner tu propiedad a la venta sin repasar toda su documentación legal. Sé transparente con tu asesor inmobiliario y exige a este que prepare un Dossier de Venta con todas las características de tu inmueble.

Y por favor, recuerda lo siguiente: el no proporcionar ciertos datos de tu propiedad al comprador por no haberte dado cuenta, no se tiende a interpretar como un olvido; sino

como falta de honestidad y es lo que cancela una venta. ¿Qué pensaría usted si descubre cierta información que no te habían revelado de una propiedad en la que estas interesado/a y luego te dicen que no se te entregó por descuido?



“Nosotros no usamos los portales inmobiliarios
para promocionar tu vivienda”.

Con nuestra estrategia digital usamos las redes sociales y el
buscador de Google para atraer a las personas que tiene el perfil
ideal para comprar tu casa.

Que tienen el dinero para hacerlo y que no regatearán su precio
porque sabrán apreciar el valor que tiene tu casa.

Error nº.6

No Mejorar el Estado de la Propiedad Antes de Ponerla a la Venta.

Otro error que se comete muy a menudo es no **reparar aspectos físicos** de la propiedad, visibles o no, antes de ponerla a la venta.

El precio de mercado de una vivienda depende de muchos factores; no solo de su ubicación. Muchos propietarios pueden **aumentar el precio** de su vivienda, por ejemplo, en *10.000 dólares* con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar un pequeño porcentaje del valor de la inversión.

Por supuesto, podés vender tu propiedad sin hacer ningún tipo de reparaciones y algunos de nuestros clientes así decidieron hacerlo. Su enfoque de venta fue: *“esto es lo que hay y en consecuencia; esto es el precio”*.

Con este enfoque, el comprador puede **percibir mejor el valor** de la propiedad ya que él o ella saben cuál va a ser el costo adicional de las reparaciones o mejoras. Puede que el comprador sea carpintero o albañil o que conseguir a uno no le cueste nada.

Ahora bien, si deseas conseguir **el máximo** por tu propiedad, debes realizar reparaciones y mejoras antes de ponerla a la venta. Muchos propietarios no saben cómo pueden aumentar el precio de sus viviendas; y esto es algo que también incumbe al asesor inmobiliario: decirte cómo puedes obtener el mejor precio en el mercado.

Puede que un departamento en la cuarta planta de un edificio no tenga mucho margen de mejora y aumentar así su precio; sin embargo, una casa con jardín suele poder mejorarse mucho con una pequeña inversión antes de ponerla a la venta.

Seamos claros en esto. El error que cometen muchos propietarios no es *“NO reparar”* ciertos aspectos de la propiedad antes de ponerla a la venta; sino de fijar un precio determinado sin tener en cuenta las reparaciones necesarias para hacer **la propiedad más agradable** para vivir o incluso hacerla habitable.

En esta situación es donde el valor y el precio de tu propiedad juegan un papel determinante desde el punto de vista del comprador.

A veces **pequeños detalles** hacen que una casa luzca descuidada y tiene un impacto negativo en los posibles compradores. Goteras, grietas, basura, suciedad, paredes manchadas o mal pintadas, puertas de placards rotas..., son algunas de las cosas que puedes mejorar para que tu casa tenga una mejor apariencia ante los visitantes.

Todo esto, tiene un impacto en el comprador.

Y luego tenemos los posibles **problemas ocultos** que muchos compradores, *(cada vez más)*, quieren comprobar exigiendo una inspección o contratando ellos mismos una inspección. Sobre todo si vas vender tu propiedad por más de \$150.000 dólares.

Si la propiedad tiene vicios ocultos o problemas estructurales, no se verán a simple vista pero **un especialista puede** alertar a los compradores. No quiere decir que una casa o apartamento con problemas no se venda, pero lo usual es que el comprador si está interesado te pida negociar, *(que no es regatear)*, las condiciones de la venta, incluyendo disminución de precio o que usted haga las reparaciones.

Tené en cuenta que si comenzaste a **remodelar tu inmueble** y no quieres terminar con la remodelación, puede ser incluso peor. Si has comenzado a remodelar pero te quedaste a mitad de camino, habrá muchas personas que no deseen continuar con la obra, ni siquiera obteniendo una importante reducción en el precio.

En resumen, puedes perfectamente vender tu vivienda con rapidez sin hacer mejoras o reparaciones; pero el estado de tu vivienda **influirá** en el precio de mercado.



Error nº.7

No Aplicar Técnicas de “*Home Staging*” a tu Propiedad.

Este error tiene mucho que ver con el error anterior; pero se extiende a no mostrar tu propiedad desde **el mejor ángulo posible**. En otras palabras, contiene el error anterior y todavía va más lejos.

Te pongo un ejemplo.

Es como si **una mujer atractiva** saliera un día a la calle sin maquillaje y con un vestido normal; y a que esta misma mujer salga a la calle otro día bien maquillada y con un vestido de moda que cause sensación. La mujer sigue siendo atractiva ambos días y en ambas situaciones; pero en el segundo caso es mucho más atractiva.

Así es como tienes que **tratar a tu propiedad** para poder venderla con rapidez y al mayor precio posible. No basta con reparar y mejorar tu inmueble; hay que saber maquillarla y presentarla.

Aquí entra otra vez en juego el **concepto de valor y precio** de una propiedad y de la primera percepción que se lleva el posible comprador. Si querés que el valor que el comprador le dé a tu propiedad justifique su precio, entonces tendrás que poner en escena tu propiedad desde el mejor ángulo posible.

Muchos propietarios cometen el error de no poner bien en escena sus viviendas; porque **no lo creen importante**. Entienden que las reparaciones y mejoras influyan en el precio; pero no así la puesta en escena de su propiedad.

Solo tendrás una oportunidad para causar una buena impresión. Por eso la primera visita de un cliente a tu casa o departamento es vital para generar una segunda visita.

¿Cómo poner en escena tu casa o departamento?

Es fácil, todo se remite a 4 factores:

1. **Reparar** posibles desperfectos y mejorar el aspecto de tu propiedad.
2. **Limpieza** de tu casa o departamento. ¡Esto es importante!

3. **Decoración** de tu propiedad de forma neutra. No voy a entrar aquí en cómo hacerlo, ya que este es un tema amplio y va más allá del propósito de esta Guía Informativa.
4. **Tomar las fotografías** adecuadas y/o crear el vídeo adecuado. No se trata de sacar unas fotografías y grabar un vídeo con un móvil de última generación. Hay que saber cómo hacerlo y esta es una habilidad que debe aprenderse.

Los 2 primeros factores dependen de usted; pero los 2 últimos dependen de tu **asesor inmobiliario**. Si éste conoce las técnicas de “*home staging*” y las aplica a tu propiedad; sabe cómo sacar fotografías de cada parte de tu propiedad y sabe cómo grabar un buen vídeo, las posibilidades de vender tu vivienda con rapidez y al mejor precio posible, aumentarán en un 300% o más.

En resumen, la compra de una propiedad es también una decisión emocional y si presentas tu propiedad mostrando el máximo potencial que esta tiene, tendrás más posibilidades de vender por el precio que deseas.

Conclusión

Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen los propietarios al vender sus propiedades en Montevideo. Intentá **no cometerlos** y vas a vender tu propiedad rápido y al mayor precio posible.

Pensá que estás compitiendo en todo momento con más de 60.000 viviendas a la venta en Montevideo y no te queda más remedio que **diferenciarla** para alcanzar tu objetivo: venderla rápido y al mejor precio.

Hay demanda de viviendas de 2º ocupación en Montevideo. Para tu información, cada mes hay un promedio de 6.320 búsquedas en Google de personas buscando una casa o un departamento. (*datos de enero – julio 2023 proporcionado por Google Trends*)

Si conseguís que tu propiedad sea **una de las primeras** que aparezca cuando se realiza una búsqueda, entre estas 20.000 o más propiedades en oferta y que cuando se encuentre tu propiedad cause buena impresión en precio, características y presentación, te encontrarás entre **el 5% -10%** de los propietarios que todos los meses venden su propiedad en tiempo record y por un buen precio.

No me queda más que honestamente desearte suerte en la venta de tu propiedad.



Documentación Necesaria para Vender Tu Propiedad en MONTEVIDEO

Algunos propietarios desconocen que documentación deben aportar para poder vender su propiedad y así poder realizar todas las gestiones contractuales y trámites correspondientes con su inmueble.

Aquí le exponemos los **documentos imprescindibles** que usted necesita para facilitar la venta de su propiedad. Antes de poner una vivienda a la venta es importante contar con la documentación que va a permitir informar sobre cualquier aspecto técnico, legal y económico de la vivienda a los posibles interesados en comprarla.

Una sugerencia consulta con tu asesor inmobiliario puntualmente que documentación es necesaria para comercializar tu propiedad.

DOCUMENTACION REQUERIDA A LA PARTE VENDEDORA

- Título de propiedad (*)
- Documentos de identidad de los vendedores
- Certificado de saneamiento
- Certificado pago anual impuesto a primaria
- Seguro de incendios
- Libre deuda de gastos comunes
- Certificado de caracterización urbana
- Copia del Reglamento de Copropiedad y Administración.
- Última factura de pago de servicios (luz, agua, contribución, impuestos)

(*) El título original puede faltar cuando:

- o a) Exista una hipoteca vigente, con lo cual habrá que ponerse de inmediato en contacto con el acreedor hipotecario para convenir cancelación simultánea con la venta.- ó
- o b) Cuando se haya extraviado por lo cual deberá requerirse un segundo testimonio.- ó

- c) Cuando esté agregado a un expediente judicial (ej. Sucesión).
En esos casos puntuales consultar con el escribano.

COORDINACION DE FECHA Y LUGAR DE FIRMA DE ESCRITURA

- Normalmente es la parte compradora la que determina el lugar o banco en donde se firme la escritura, pues es la que se queda con el dinero en su poder. (por eso es importante dilucidar estos temas con anticipación para no tener problemas cerca de la fecha de escritura).-
- Idéntica situación se da en las ventas de departamentos a estrenar y se concurre a la entidad bancaria designada por la constructora.

GASTOS DE LA PARTE VENDEDORA

•ASPECTOS TRIBUTARIOS

- **I.T.P. (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales).** 2% del valor catastral de la propiedad.
- **I.R.P.F Impuesto a las Retribuciones de las Personas Físicas:** 1.8% del precio de venta o 12% de la ganancia entre la compra anterior y esta venta, dependiendo de cuando se haya adquirido el bien, según lo establecido por la ley.

•OTROS GASTOS

- **HONORARIOS DEL ASESOR INMOBILIARIO:** 3% + IVA (22%)



Por qué Somos una Buena Alternativa para Vender Tu Propiedad.

¿Desea vender su departamento o su casa en Montevideo? Cuando desee vender considere que **Casas en Venta Montevideo** es una buena alternativa para usted.

Por supuesto, no somos la única inmobiliaria, que puede ayudarle a vender su inmueble; pero sí somos una de las mejores.

Podemos decirlo con satisfacción, porque trabajamos duro para serlo y nuestros clientes **así lo reconocen**. Motivo por el cual nos recomiendan a sus amigos, conocidos y familiares.

En **Casas en Venta Montevideo** le ofrecemos un servicio de **asesoramiento profesional** y rápido. Generalmente conseguimos un comprador para los departamentos y casas que tenemos en cartera en menos de 90 días. Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 80% que usted venda su propiedad de forma rápida. Y a un buen precio.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que usted nos contacta. Tras una **conversación por teléfono** le informaremos si podemos ayudarle, *(no aceptamos cualquier tipo de apartamento o casa en nuestra cartera)*, y de ser factible, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar su inmueble, asesorarlo sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso es **preparar su propiedad** para la venta. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional. No espere que promocionemos su inmueble inmediatamente, porque preparar su inmueble nos llevará tiempo y es lo que nos garantiza que le consigamos el comprador adecuado rápidamente y usted lo venda al mejor precio posible.

El que preparemos su propiedad para una venta rápida no le cuesta a usted absolutamente nada y no le compromete a nada. Sabemos lo que hacemos, por lo que **invertimos tiempo, esfuerzo y dinero** en un trabajo preliminar; que sólo aportamos cuando estamos seguros que nos entendemos perfectamente con el propietario.

No damos falsas expectativas a los propietarios y decimos **las cosas como son y con respeto**. Asesoramos para que el propietario consiga el mejor precio posible en el mercado por su propiedad, pero no aceptamos inmuebles que consideramos **sobrevaluados** y tampoco entramos en el juego de **testear el mercado** con un precio alto que el propietario puede negociar más tarde.

Fijamos el precio justo y lo defendemos. No entramos en probar precios.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario; pero también a la persona que desea comprar su inmueble sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos guardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

En nuestra forma de trabajar incluimos, entre otras acciones:

- Estudio y asesoramiento del precio actual de su propiedad, casa o departamento para hacer rápida y efectiva la venta.
- Análisis y diseño de la estrategia publicitaria que mejor se acomode a las características de su propiedad.
- Disponibilidad para mostrar su propiedad a los interesados las veces que sea necesario.
- Acompañamiento a nuestros clientes en todos los trámites, hasta protocolizar la firma de la escritura.



Nos puedes contactar en:

Casas en Venta en Montevideo

Montevideo-Uruguay

Tfno.: 091 550 000

<https://casasenventamontevideo.uy>

