



CABILDO 500

EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Desde 1976

NUMERO 1
OCTUBRE / 2008

BUENOS AIRES
DISTRIBUCION GRATUITA

AV CABILDO 500 CABA | 4777.5000 | WWW.CABILDO500.COM | INFO@CABILDO500.COM



CONOZCA LA VERDAD

¿Por qué **no se vende** mi propiedad?

¿Por qué los avisos terminan por **no tener respuestas**? ¿El inmueble está **sobretasado**? ¿El estado de **presentación** es el adecuado? ¿Dónde está el problema? ¿Qué se debe hacer? **Los interrogantes son muchos; para todo existe una respuesta profesional. PAG. 3**

VISITE WWW.CABILDO500.COM Y CONOZCA LAS FOTOS DE SU NUEVA VIVIENDA



Belgrano Un barrio con historia y gran futuro

¿Sabía Ud. que **Belgrano fue Capital del país**? La importante **Av. Cabildo** convertida hoy en **estrella comercial**. **Conozca más de su Barrio. PAG. 2**



EXCELENTE INVERSION

Sempisos 2 ambientes a estrenar desde u\$s 65.000. PAG. 4



ASESORESE ANTES DE CONFIAR SU PROPIEDAD PARA LA VENTA O ALQUILER. CONOZCA COMO CONCRETAR UNA OPERACION EXITOSA. LLAMENOS AL 4777-5000.





NUESTRO PRIMER LANZAMIENTO



Este es nuestro primer número y quizás adolezca de algunos errores. Pero valía la pena el intento y aquí está el primer resultado. Esperamos firmemente continuar con este proyecto, superándonos en el día a día, y ampliar su contenido y su alcance.

De la misma forma comenzamos nuestro camino hace ya más de treinta años, con firmeza, esperanzas y muchas ganas de realizarnos profesionalmente, tratando de resultar útiles a la comunidad a partir de nuestro servicio.

Y como fruto de esos esfuerzos, todavía estamos aquí, en el mismo lugar, y con el mismo entusiasmo...sintiendo cada día la satisfacción de crecer junto y gracias a ustedes.

Después de tantos años, esta sencilla y humilde entrega, es una muestra de agradecimiento al barrio y a nuestros clientes. En el proyecto no sólo convivirán temas inmobiliarios, sino que también se incorporarán en forma paulatina, notas de interés general redactadas por profesionales y amigos de Belgrano, Palermo y Colegiales. De este modo, procuraremos desarrollar un interesante y útil puente de comunicación barrial.

Esperamos que lo realizado resulte de vuestro agrado. Sus comentarios nos serán de utilidad, como asimismo el aporte de ideas y notas de interés.

Con mucho cariño los saludamos hasta la próxima.

Dr. Juan Carlos Mazzei
Titular de Cabildo 500

Belgrano Un barrio con historia y gran futuro

Belgrano tiene la virtud de combinar tradición y progreso: histórico y coqueto por un lado, verde y futbolero por otro. El alto y el bajo, museos y galerías, exclusivos colegios, señoriales casonas, y modernos condominios, y un gran eje comercial representado por la Avenida Cabildo. Curiosamente, fue capital provisoria del país durante 1880.

Es un **barrio residencial y distinguido**, y su nombre evoca la figura de **Manuel Belgrano**. Sus calles son silenciosas y arboladas, conglomeran comercios, restaurantes, reliquias arquitectónicas y grandes espacios verdes, bautizadas con los nombres de Arribeños, Artilleros, Miñones y Dragones. Algunas de ellas tenían aceras de tosco ladrillo; otras eran de tierra con grandes charcos y bordeadas por una pequeña porción de pasto. **Las Barrancas de Belgrano** constituyen uno de los lugares mas destacados del barrio. Desde su formación, esta zona tuvo un uso residencial e institucional, y los habitantes pertenecían a un grupo social ligado a las clases dirigentes e intelectuales de Buenos Aires. **Belgrano es un barrio cargado de cultura, tradición e historia, y caminando por sus calles podemos apreciar monumentos, museos, bibliotecas y magníficas plazas.**

El **23 de noviembre de 1855**, mediante una resolución dictada por el gobernador de la provincia de Buenos Aires, el **Dr. Valentín Alsina**, quedó dispuesta la fundación de un pueblo. El proyecto fue preparado por don Saturnino Salas, y se aprobó por **decreto el día**

6 de diciembre de 1855. Recibió el nombre de Belgrano en homenaje al creador de nuestra Bandera. Podría decirse que ese fue **el día de la fundación jurídica.**

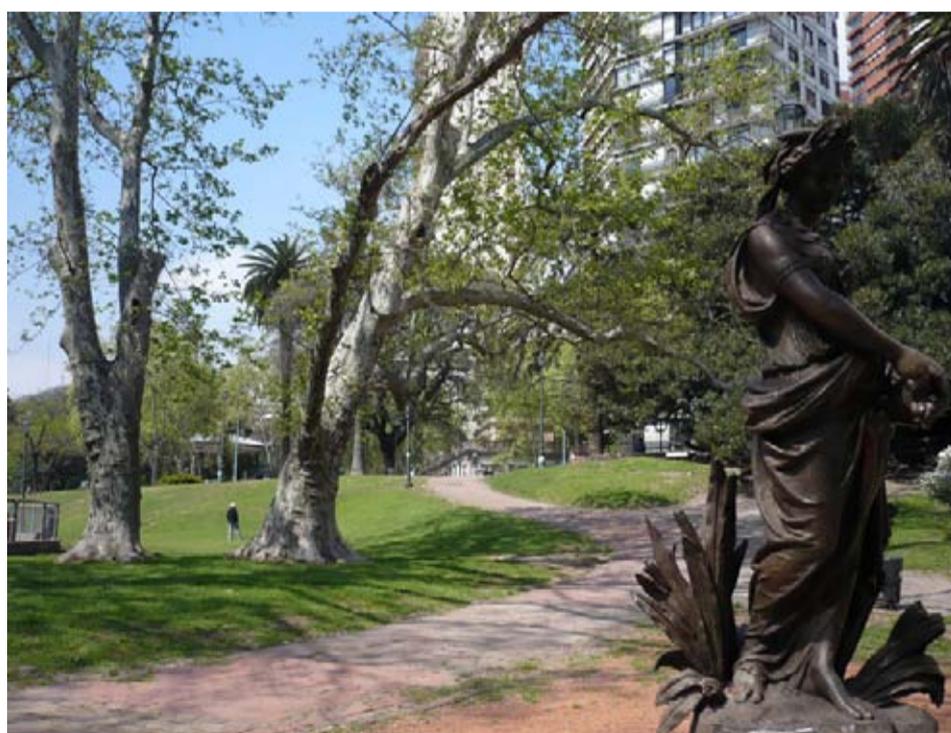
LA AVENIDA CABILDO

Por ordenanza municipal dictada el 27 de diciembre de 1893, se la llamó **25 de Mayo**. En principio no estaba empedrada y esto hacía que se formaran pantanos. Por el centro corrían las dos vías del tranvía Lacroze, llamado "Tranvía Rural", tirado por caballos. **Ayer como hoy, es la calle de mayor movimiento comercial**, donde los negocios se suceden sin interrupción en ambas aceras. Su delineación se confió al agrimensor portugués don José Custodio de Sa y Faría. La apertura total se realizó a fines del siglo XIX, al venderse las tierras de Medrano, desde Juramento a la Avenida General Paz. A partir de 1855, desde la fundación del pueblo, se llamó **Calle Real** y tuvo luego tres nombres oficiales: **25 de Mayo, el inicial, lo sucedió Santa Fe y, por último, desde 1893 y hasta el presente, Cabildo**. El nombre fue elegido en homenaje al Cabildo como institución.

BELGRANO: CAPITAL DEL PAIS

Sin lugar a dudas, el acontecimiento más importante ocurrido en Belgrano tuvo lugar en el año 1880, cuando el pueblo vio afectada notablemente su tranquilidad al convertirse abruptamente en sede del gobierno nacional, ya que la modesta localidad pasó a ser así la capital provisoria de la República. El presidente Avellaneda prefirió que las autoridades se instalaran en un lugar más apropiado, ya que **en el centro de la ciudad se desarrollaba la revolución del gobernador de Buenos Aires, Carlos Tejedor**. Por esta razón, el 4 de junio de ese mismo año se dicta el decreto que fija el pueblo de Belgrano para residencia de las autoridades nacionales. El Congreso Nacional se instaló en la municipalidad, actualmente **Museo Histórico Sarmiento**.

El gobierno nacional le regaló al Barrio de Belgrano, por haber "hospedado" de alguna forma a las autoridades, un reloj que se encuentra emplazado en la torre de aquel mismo Museo Histórico Sarmiento.



PAUTAS A TENER EN CUENTA PREVIO A LA MUESTRA DE SU INMUEBLE



EXHIBA TODOS LOS AMBIENTES LIMPIOS Y ORDENADOS.



QUITE EL VOLUMEN AL TELEVISOR Y/O APAGUE EL RECEPTOR DE RADIO.



EVITE QUE SU MASCOTA DISTRAIGA O PERTURBE AL VISITANTE.



LEVANTE LAS PERSIANAS Y CORRA LAS CORTINAS, BUSQUE LA LUZ Y EL SOL.



TRATE EN LO POSIBLE DE MANTENER LOS AMBIENTES AROMATIZADOS.



NO PARTICIPE EN LA CONVERSACION DEL VENDEDOR, NI ALTERE SU ESTRATEGIA.



CONOZCA LA VERDAD

¿Por qué **no se vende** mi propiedad?

A la hora de vender su propiedad, las dudas y preguntas se multiplican. Las falsas promesas y la publicidad normalmente desorientan. Es necesario asesorarse antes de decidir cuándo, cómo y con quién. Evite problemas y desagradables experiencias.

UNA DECISION MUY IMPORTANTE

Decidir la venta de un inmueble requiere la búsqueda de inmobiliarias, conociendo a través de las manifestaciones de sus tasadores profesionales la **cultura operativa de cada firma**, las cuales revelarán el modelo utilizado y la conducta de sus componentes. Desestimar estos aspectos y atender tan sólo el monto de la tasación, probablemente determine una experiencia negativa.

Una vez que ha sido confiada la propiedad para la venta y ha transcurrido un plazo prudencial sin recibir información ni propuestas concretas, es el momento oportuno para actuar, retomando el camino de las consultas y pensando en la toma de algún tipo de decisión.

Si ante la ausencia de respuestas, el inmobiliario utiliza la clásica excusa de adjudicar la culpa al mercado, simplificando y justificando de esa forma el magro resultado de su accionar, debemos pensar: **¿por qué realmente no se vende mi propiedad...?** Es probable que, al realizar un análisis de la gestión realizada por el corredor inmobiliario, el resultado le indique el porqué. Las respuestas se encontrarán con seguridad en el valor asignado inicialmente al inmueble, su presentación y las formas y métodos de comercialización, entre otras. Ante la certeza de verificar desaciertos y mala praxis, nunca es tarde para corregir lo actuado, remover al corredor, y corregir el rumbo con una alternativa superadora.

Decidido el cambio, en esta nueva etapa deberá acentuarse la atención sobre

las **características y la calidad del gyf!** **vicio** ofrecido por el corredor inmobiliario que reencauzará la campaña comercial.

La exigencia por asumir la decisión correcta hará comprender la trascendencia de lo difícil e importante de esta elección, por lo tanto **deberá prevalecer en la búsqueda el perfil de un verdadero dfcZgjcBU inmobiliario**, dotado de la capacidad necesaria para aportar métodos y herramientas de un nivel superior. Deberá analizar si la filosofía aplicada por la nueva inmobiliaria comulga con la fidelidad y la lealtad, cerciorándose de que valore la política de cultivar y proyectar "clientes amigos" y no tan sólo "clientes esporádicos o circunstanciales".

Finalmente, el profesional inmobiliario deberá manifestar una conducta enmarcada por la seriedad y el equilibrio, generando propuestas no proclives a crear falsas y desmedidas expectativas. Deberá además, exhibir una voluntad orientada a identificarse rápidamente con el emprendimiento y con los intereses del cliente.

LA TASACION RESPONSABLE POR SOBRE TODAS LAS COSAS

Tasación y venta son términos y etapas muy vinculadas en la actividad inmobiliaria; su cercanía medida en tiempo dependerá de la calidad de análisis impuesta a la primera. Que no se extienda la exposición de un inmueble en el mercado es importante para no desmerecerlo sólo por el hecho de permanecer en una cartelera. **Todo aquello que durante un largo lapso se publica, se ofrece, se exhibe y no se vende, el común de la gente sobreentiende por lo bajo que "por algo será..."**, descartando el producto como opción válida. No permita que su inmueble sea menoscabado exponiéndolo a una aventurada comercialización. Es fundamental contar desde el inicio con el servicio de una **TASACION RESPONSABLE**. Caso contrario, estará sujeto a una falsa promesa de venta, y perderá tiempo, dinero y valiosas oportunidades.



PRESENTACION DEL INMUEBLE

Recuerde el adagio: **"Nunca existe una segunda oportunidad para una primera mala impresión..."**. Las condiciones competitivas del mercado requieren que un inmueble no sólo ostente una adecuada justipreciación, sino que además exhiba las características exigidas y buscadas por el segmento al cual está dirigido. Por tal motivo, deben contemplarse en la muestra del producto, detalles que no demandan gran inversión y que mejorarán su imagen y posibilidades de venta.

Entre otros, **se recomienda:**

- Retirar cables sueltos o colocados fuera de la instalación tradicional.
- Ordenar y limpiar el inmueble.
- Reparar el goteo de griferías.
- No mostrar cortinas de enrollar rotas o con cintas cortadas.
- Verificar el correcto funcionamiento de los artefactos de iluminación.

CLAVE

FORMAS Y METODOS DE COMERCIALIZACION DE UN INMUEBLE

Aunque el cartel sigue constituyendo un medio idóneo para publicitar una venta inmobiliaria, depender sólo de esta herramienta e incluir algún esporádico aviso en los diarios Clarín o La Nación, no resultan hoy suficientes a la hora de planificar una seria campaña de comercialización inmobiliaria. **Antes de confiar su inmueble, es importante verificar los medios que utilizará la inmobiliaria para lograr la venta.**

A continuación se detallan los principales medios utilizados por **Cabildo 500** en cada emprendimiento:

- Publicación en diarios Clarín y/o La Nación.
- Fotos, características y plano del inmueble en 4 portales de Internet.
- Colocación de carteles en el frente del inmueble.
- Base de datos de potenciales compradores.
- Amplia Red de Prestigiosas Inmobiliarias que comparten los inmuebles.

- Diseño de un folleto exclusivo del inmueble, para entregar a interesados.
- Publicación en Revistas Zonales.
- Exhibición del inmueble con planos y fotos en la cartelera del Estudio.
- Fotos proyectadas en una gran pantalla de 1,50 x 1,10 mts ubicada en una de las vidrieras sobre Av. Cabildo.

El éxito de la venta pasa por brindarle al comprador dinámicos canales de búsqueda para obtener su vivienda.

INTEGRANTE



CABILDO 500

EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Desde 1976



CABILDO 500

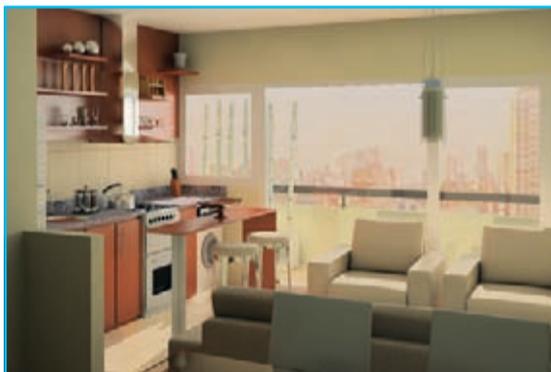
EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

4777-5000

www.cabildo500.com

EXCELENTE INVERSION

LANZAMIENTO FIDEICOMISO AL COSTO
1ERA. PREVENTA



VILLA URQUIZA RESIDENCIAL

EDIFICIO LA PAMPA 5890

Semipisos de 2 ambientes a estrenar
Oportunidad única desde u\$s 65.000
Anticipo 40% - Saldo 15 cuotas en pesos

- Moderno y atractivo diseño.
- Amplitud espacial y calidad constructiva.
- Superficie Planta Tipo: 50 m2 propios.
- Gran vista abierta al frente y contrafrente.
- Todas las unidades plenas de luz y sol.
- Amplio balcón aterrazado al frente.
- Solarium con hidromasaje y parrillas.
- Aptos uso profesional.

PROYECTO Y DIRECCION
www.arquitectonika.com.ar



PLANTA TIPO



10 RAZONES PARA ELEGIRNOS

- ▶ **TASACION Y ANALISIS COMPARATIVO DE PRECIOS**
Aportando serias estadísticas con precios confiables, tanto actuales como históricos.
- ▶ **EQUIPO DE VENTAS**
Con capacitación permanente y amplia experiencia inmobiliaria.
- ▶ **STAFF DE PROFESIONALES**
Acceso a consultas, sin cargos adicionales, con abogados, escribanos, arquitectos y contadores.
- ▶ **OPERACIONES SIMULTANEAS**
Servicio dirigido a satisfacer la eventual necesidad de vender y comprar en el mismo acto.
- ▶ **PRESTAMOS BANCARIOS Y PRIVADOS**
Proveen fondos destinados a complementar el pago de saldos de precio de compra.
- ▶ **TOMA DE PROPIEDADES EN PARTE DE PAGO**
Operatoria que facilita la venta. El vendedor siempre percibe el precio de venta de contado.
- ▶ **ADMINISTRACION DE MAS DE 350 ALQUILERES**
Con la seguridad de canalizar los cobros y pagos sólo a través de entidades bancarias.
- ▶ **EXCLUSIVO FOLLETO DEL INMUEBLE**
Incluyendo características y planos de cada propiedad para su entrega a interesados.
- ▶ **EXPOSICION EN 4 PORTALES DE INTERNET**
Clarín, Argenprop, Buscainmuebles y Cabildo500.com
- ▶ **UNICA PANTALLA GIGANTE**
Un verdadero show room inmobiliario expuesto en nuestra vidriera, (dimensiones aproximadas: 1,50 x 1,10 mts).