Desde 1976



CABILDO 500

EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS



4777-5000

www.cabildo500.com

TASACIONES REALIZADAS POR EL TITULAR DE LA INMOBILIARIA



NUMERO 3 MAYO / 2010 BUENOS AIRES

Desde 1976

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



Tasar bien para vender mejor

Al momento de tasar su propiedad, surgen dudas y preguntas: ¿Cuánto vale mi propiedad? ¿Por qué es conveniente un tasador profesional? ¿Si mi propiedad no se vende, el problema es el precio? Asesórese... PAG. 2

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



ARROJAR EN LA VIA PUBLICA.

Conozca nuestras exclusivas formas de comercialización PAG. 3

TASACIONES REALIZADAS POR EL TITULAR DE LA INMOBILIARIA

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

REALIZAMOS VIDEOS DE LOS INMUEBLES EN VENTA ANTES DE VISITAR LA PROPIEDAD QUE ESTA BUSCANDO, VEALA EN NUESTRA WEB WWW.CABILDO500.COM

Tasar bien para vender mejor

Expedirse sobre el monto de tasación de una propiedad a los efectos de lograr su futura venta, representa un objetivo importante, tanto para el destinatario de la misma, como para el intermediario, quien debe manifestar su dictamen con total responsabilidad y seriedad profesional.

La cercanía medida en tiempo de ambos acontecimientos (tasación y venta), dependerá de la experiencia del profesional y del análisis impuesto a la tarea del justiprecio y a la posterior calidad de la campaña de comercialización.

Extender innecesariamente en el tiempo la exposición y ofrecimiento de un inmueble en el mercado, **termina por desmerecerlo**, y no sólo por la simple permanencia en una cartelera.

Todo aquello que se publica, ofrece, exhibe durante un largo plazo y no termina por venderse, el común de la gente sobreentiende por lo bajo que: "por algo será...", y termina descartándolo sólo por preconcepto y como opción válida.

Es fundamental contar desde el inicio, con una tasación seria y responsable. Debe tenerse muy en cuenta que la persona que desea adquirir un inmueble, antes de tomar su decisión normalmente visita decenas de propiedades, y a través de esa amplia muestra genera un criterio propio para adjudicar valor y comparar precios de cada uno de los inmuebles visitados. Por lo expuesto, es natural que si ubica el inmueble requerido, y el

precio le resulta excesivo, lamentablemente no avanzará en la formulación de una propuesta firme de compra.

Cuando un agente inmobiliario tasa su propiedad, además de considerar sus características intrínsecas, compara el mismo con otros inmuebles similares de la zona. Al momento de fundamentar el precio, expondrá comparativamente inmuebles recientemente vendidos e inmuebles que actualmente se encuentren a la venta; y sin repetir la experiencia, es común que también tome en cuenta aún a aquellos que hace un largo período que no se venden por una simple razón de precio. No permita que su inmueble sea incluido en la consideración del público, y de los inmobiliarios de su barrio, como invendible por pertenecer al grupo de los "sobretasados". Lamentablemente terminará por afectar el importante y exclusivo patrimonio inmobiliario que posee, difiriendo por tiempo indeterminado el objetivo buscado.

No es conveniente "probar" durante un largo período sin obtener la respuesta deseada. No es útil ni recomendable comenzar por un valor significativamente superior para luego ir bajando y probando donde está la respuesta. Cuando esto ocurre y es advertido por un interesado, es probable que realice un seguimiento del precio, para esperar una mejor oportunidad de compra.

No permita que su inmueble sea menoscabado, aplicando sobre el mismo el negligente método de "**prueba y error**", exponiéndolo dócilmente a una aventura comercial. Es fundamental contar desde el inicio con el servicio de una **TASACION RESPONSABLE**. Caso contrario, estará sujeto a una falsa promesa de venta, y será defraudado con la **pérdida de tiempo, dinero y valiosas oportunidades**.

Saluda cordialmente,

Mariano Mazzei Gerente





De esta manera comercializamos su inmueble

- AVISOS EN LOS MEDIOS GRAFICOS MAS PRESTIGIOSOS Diarios Clarín y La Nación, revistas barriales, etc.
- PUBLICACION EN 19 SITIOS WEB
 Clarín, Argenprop, Buscainmueble, Zonaprop, Cabildo500.com y otros.
- EXHIBICION EN NUESTRAS 6 CARTELERAS
 Con fotos, planos y características del inmueble.
- CARTELES EN LA PROPIEDAD Destacados por dimensiones y diseño.
- BASE DE DATOS DE POTENCIALES COMPRADORES / INQUILINOS Contamos con un importante caudal de interesados.
- RED DE COLEGAS INMOBILIARIOS
 De esta manera multiplicamos las posibilidades de comercialización.
- UNICA PANTALLA GIGANTE EN NUESTRA CARTELERA Se exhiben fotos y videos de las propiedades (dimensiones aprox. 1,50 x 1,10 mts).
- EXCLUSIVO FOLLETO DEL INMUEBLE Con descripción, plano y ubicación geográfica, para entregar a interesados.
- VIDEOS DE LAS PROPIEDADES EN VENTA Novedoso servicio!!! Se pueden visualizar en nuestra web Cabildo500.com





Tasar bien para vender mejor

Expedirse sobre el monto de tasación de una propiedad a los efectos de lograr su futura venta, representa un objetivo importante, tanto para el destinatario de la misma, como para el intermediario, quien debe manifestar su dictamen con total responsabilidad y seriedad profesional.

La cercanía medida en tiempo de ambos acontecimientos (tasación y venta), dependerá de la experiencia del profesional y del análisis impuesto a la tarea del justiprecio y a la posterior calidad de la campaña de comercialización.

Extender innecesariamente en el tiempo la exposición y ofrecimiento de un inmueble en el mercado, **termina por desmerecerlo**, y no sólo por la simple permanencia en una cartelera.

Todo aquello que se publica, ofrece, exhibe durante un largo plazo y no termina por venderse, el común de la gente sobreentiende por lo bajo que: "por algo será...", y termina descartándolo sólo por preconcepto y como opción válida.

Es fundamental contar desde el inicio, con una tasación seria y responsable. Debe tenerse muy en cuenta que la persona que desea adquirir un inmueble, antes de tomar su decisión normalmente visita decenas de propiedades, y a través de esa amplia muestra genera un criterio propio para adjudicar valor y comparar precios de cada uno de los inmuebles visitados. Por lo expuesto, es natural que si ubica el inmueble requerido, y el

precio le resulta excesivo, lamentablemente no avanzará en la formulación de una propuesta firme de compra.

Cuando un agente inmobiliario tasa su propiedad, además de considerar sus características intrínsecas, compara el mismo con otros inmuebles similares de la zona. Al momento de fundamentar el precio, expondrá comparativamente inmuebles recientemente vendidos e inmuebles que actualmente se encuentren a la venta; y sin repetir la experiencia, es común que también tome en cuenta aún a aquellos que hace un largo período que no se venden por una simple razón de precio. No permita que su inmueble sea incluido en la consideración del público, y de los inmobiliarios de su barrio, como invendible por pertenecer al grupo de los "sobretasados". Lamentablemente terminará por afectar el importante y exclusivo patrimonio inmobiliario que posee, difiriendo por tiempo indeterminado el objetivo buscado.

No es conveniente "probar" durante un largo período sin obtener la respuesta deseada. No es útil ni recomendable comenzar por un valor significativamente superior para luego ir bajando y probando donde está la respuesta. Cuando esto ocurre y es advertido por un interesado, es probable que realice un seguimiento del precio, para esperar una mejor oportunidad de compra.

No permita que su inmueble sea menoscabado, aplicando sobre el mismo el negligente método de "**prueba y error**", exponiéndolo dócilmente a una aventura comercial. Es fundamental contar desde el inicio con el servicio de una **TASACION RESPONSABLE**. Caso contrario, estará sujeto a una falsa promesa de venta, y será defraudado con la **pérdida de tiempo, dinero y valiosas oportunidades**.

Saluda cordialmente,

Mariano Mazzei Gerente





De esta manera comercializamos su inmueble

- AVISOS EN LOS MEDIOS GRAFICOS MAS PRESTIGIOSOS Diarios Clarín y La Nación, revistas barriales, etc.
- PUBLICACION EN 19 SITIOS WEB
 Clarín, Argenprop, Buscainmueble, Zonaprop, Cabildo500.com y otros.
- EXHIBICION EN NUESTRAS 6 CARTELERAS
 Con fotos, planos y características del inmueble.
- CARTELES EN LA PROPIEDAD Destacados por dimensiones y diseño.
- BASE DE DATOS DE POTENCIALES COMPRADORES / INQUILINOS Contamos con un importante caudal de interesados.
- RED DE COLEGAS INMOBILIARIOS
 De esta manera multiplicamos las posibilidades de comercialización.
- UNICA PANTALLA GIGANTE EN NUESTRA CARTELERA Se exhiben fotos y videos de las propiedades (dimensiones aprox. 1,50 x 1,10 mts).
- EXCLUSIVO FOLLETO DEL INMUEBLE Con descripción, plano y ubicación geográfica, para entregar a interesados.
- VIDEOS DE LAS PROPIEDADES EN VENTA Novedoso servicio!!! Se pueden visualizar en nuestra web Cabildo500.com



