



CABILDO 500

Desde 1976 especialistas en operaciones simultáneas



4777-5000 cabildo500.com

Av. Cabildo 500 (C1426AAR) CABA | 4777-5000
info@cabildo500.com | MATRICULA Nº 4285 CUCICBA





Desde 1976

ESTIMADO CLIENTE

Hace cuatro décadas (desde 1976) iniciamos la actividad inmobiliaria en nuestras actuales oficinas en **Avenida Cabildo 500**, esquina Maure, del Barrio de Belgrano, C.A.B.A.

La atención personalizada ha sido siempre la base de nuestro desarrollo profesional y de un sostenido crecimiento.

En la actividad inmobiliaria no es válido masificar, el cliente necesita desde el primer contacto ayuda, asesoramiento, contención y una comunicación fluida y permanente. En resumen, muchas veces tiene **la necesidad de sentirse el único cliente del Estudio y de tener una exclusiva atención.**

No es simple aplicar y llevar a cabo lo expuesto, supone un esfuerzo muy particular de toda la estructura del Estudio, exigiendo una especial dedicación desde el nivel superior hasta la atención de la Recepcionista. **Todo el equipo debe mantener una fuerte convicción de priorizar ese vínculo permanente con el cliente.**

Si de algo estamos seguros, por convencimiento y entrenamiento, es que aplicamos esta disciplinada política de servicios durante toda la relación y hasta el acto de escrituración del inmueble ofrecido en venta.

En nuestro caso, el asesoramiento profesional no sólo se limita al rubro inmobiliario sino que además, a través del equipo de profesionales que acompañan la dinámica del Estudio, y que se detallan por separado, se enriquece y realimenta con recomendaciones **administrativas, comerciales, jurídicas, notariales, impositivas, arquitectónicas** y todas aquellas que resulten necesarias para resolver cualquier impedimento en la concreción de una operación.

Las exigencias y la complejidad del mercado actual por las que pasa la comercialización de un inmueble, requieren necesariamente de este marco de asesores.

Por otra parte entendemos, que cuanto mayor sea el caudal de conocimientos disponibles a través del aporte de profesionales especializados, dispondremos con **los mejores medios para cumplir con sus objetivos personales**, que muchas veces exceden el simple ámbito de una operación inmobiliaria.

Estamos convencidos de nuestro potencial y de contar con la **capacidad y la excelencia** necesarias para que usted satisfaga sus objetivos.

Sólo resta su decisión para lo cual es importante que confíe y comparta nuestras manifestaciones y evalúe y verifique los antecedentes de nuestra trayectoria.

Gracias por su atención, quedamos a sus gratas órdenes, atentamente.

Mariano Mazzei
Titular



Desde 1976

DE ESTA FORMA ASEGURAMOS LA VENTA

PRINCIPALES MEDIOS UTILIZADOS



17 PORTALES DE INTERNET

Publicamos fotos, planos, videos, etc



NEWSLETTERS

Envíos masivos y segmentados de mails a cientos de miles de interesados



BASE DE DATOS DE CLIENTES

Más de 4.500 potenciales compradores con mails y teléfonos



REDES SOCIALES

Seguí a Cabildo500
Compartimos videos, fotos y planos



FOLLETO DEL INMUEBLE

Para entregar en cada muestra.
Incluye plano, características y ubicación geográfica



CARTELERA

6 TV leds ubicados en
20 mts de vidrieras



CARTELES

En el frente de la propiedad.
Clásico pero efectivo



RED INMOBILIARIA ONLINE

Aporta compradores y las posibilidades de venta se multiplican



VIDEOS

Servicio de excelencia



Desde 1976

EXTRAORDINARIA BASE DE DATOS DE COMPRADORES

El sistema que ideamos cuenta con una novedosa y excepcional tecnología.

Toma los datos de los mails que recibimos de compradores y los agrega a la Base de Datos.

Ejemplo: Si el comprador nos envió un mail por la propiedad de Jorge Newbery 2400, el sistema toma las características de ese inmueble: Departamento, Belgrano, 4 ambientes, u\$s 200.000 y los agrega a la Base de Datos junto con los del interesado.

A continuación le enviamos una captura de pantalla de nuestro sistema:

Comprador	Mail	Teléfono	Tipo propiedad	Amb	Barrio	Moneda	Importe
Mariela	esposi_____@gmail.com	115175	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	145.000
Nicole	nicolesere_____@gmail.com	116323	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	165.000
María Alejandra	alejand_____@hotmail.com	113556	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	83.000
Guillermo	guillego_____@hotmail.com	115798	Departamentos	3	Belgrano	U\$S	195.000
Dalina	dalin_____@gmail.com	116204	Departamentos	3	Belgrano	U\$S	199.000
Saul	saulwa_____@hotmail.com	114445	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	570.000
Mónica	esmo_____@gmail.com	116616	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	125.000
Silvia	sme_____@gmail.com	115115	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	145.000
Patricia	patry2_____@yahoo.com.ar	116535	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	100.000
Marcela	mlini_____@gmail.com	115328	Departamentos	3	Belgrano	U\$S	330.000
Oscar	irma_____@hotmail.com	116728	Departamentos	1	Belgrano	U\$S	78.000
Erika	erika_____@gmail.com	112391	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	215.000
Claudia	claudiaro_____@hotmail.es	114178	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	260.000
Julián	julian.hern_____@gmail.com	114888	Departamentos	1	Belgrano	U\$S	75.000
Sonia	soniac_____@hotmail.com	115496	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	88.000
Franco	francopage_____@gmail.com	116198	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	270.000
María José	majose_____@gmail.com	297461	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	120.000
Mariana	mariana.nie_____@gmail.com	116940	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	120.000
Lucia	lulub_____@hotmail.com	115702	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	335.000
Virginia	virginiala_____@gmail.com	115515	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	260.000
Cristina	cristinasou_____@yahoo.com.ar	115412	Departamentos	2	Belgrano	U\$S	212.000
Judit	juditb_____@gmail.com	116283	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	325.000
Lucia	lulub_____@hotmail.com	115702	Departamentos	4	Belgrano	U\$S	335.000
Laura	lauragarc_____@yahoo.com.ar	116963	Departamentos	1	Belgrano	U\$S	80.000
Graciela	gracielapan_____@fibertel.com.ar	113023	Departamentos	1	Belgrano	U\$S	89.000
Mary	marylop_____@gmail.com	116454	Departamentos	3	Belgrano	U\$S	285.000

Los números de celular y mails están recortados para mantener la confidencialidad de dichos clientes

A esos potenciales compradores les enviamos propiedades que cumplan con el perfil buscado.

Dicho envío se realiza por Mail y también por Whatsapp.

DE ESTA FORMA, LOGRAMOS VENDER MAS PROPIEDADES QUE LAS DEMAS INMOBILIARIAS



EXCLUSIVOS SERVICIOS PARA LA VENTA

▶ Confección de todos los instrumentos a suscribir

▶ Asesoramiento jurídico y contable

▶ Solicitud de informes de dominio y de inhabilitación

▶ Entrega de documentación al escribano interviniente

▶ Interrelación permanente con el escribano

▶ Análisis comparativos con inmuebles de la zona

▶ Contamos con todos los gremios

▶ Tomamos propiedades en parte de pago

▶ Contacto con la Administración de Consorcio

▶ Posibilidad de préstamos hipotecarios privados



Desde 1976



8 RAZONES PARA ELEGIRNOS



EQUIPO DE VENTAS
CON CAPACIDAD
Y EXPERIENCIA



ESPECIALISTAS EN
OPERACIONES
SIMULTANEAS



TRAYECTORIA Y
PRESTIGIO
DESDE 1976



ANALISIS Y
EJECUCION DE
PROYECTOS DE
CONSTRUCCION



EXCLUSIVAS
FORMAS DE
COMERCIALIZACION



ADMINISTRAMOS
350 ALQUILERES



MATRICULADO
EN CUCICBA



STAFF DE ABOGADOS,
CONTADORES,
ESCRIBANOS,
ARQUITECTOS



OPERACION SIMULTANEA

Los 5 pasos para lograr el Exito



1

OFRECEMOS
SU PROPIEDAD
EN VENTA

2

LOGRAMOS
LA RESERVA
DE SU
INMUEBLE



3

BUSCAMOS
LA PROPIEDAD
PARA
COMPRAR



4

RESERVAMOS
LA PROPIEDAD
DE SUS SUEÑOS



5

FIRMAMOS
LAS 2 OPERACIONES
SIMULTANEAMENTE





Desde 1976



OPERACION SIMULTANEA (2º parte)

¿Por qué es necesario obtener un interesado en la propiedad que necesita vender antes de salir a buscar la que desea comprar?

Los propietarios no esperan a que uno venda para comprar
¿usted esperaría 3 ó 4 meses (o tal vez más...) a alguien que aún no ha vendido su inmueble?

Si no encuentra la propiedad que desea adquirir,
la reserva de su inmueble la devolveremos sin pérdidas de sumas monetarias

Para evitar perderse el inmueble que encontró para comprar, luego de haber visitado 20 ó 30, terminará
mal vendiendo el suyo

Le generará la
imposibilidad de obtener un mejor precio en la oferta que propondrá en la compra



Desde 1976



VISTA SU INMUEBLE PARA EL EXITO

Cuando un comprador visite su propiedad tiene que notar una clara diferencia respecto a otras que ya ha visitado antes o que verá posteriormente.

El 75% de la decisión de compra se toma a partir de las emociones y sentimientos influenciado por los sentidos (olfato, tacto, visual, auditivo).

Para ello, le recomendamos que lleve a la práctica las siguientes tareas:

Máxima claridad en todos los ambientes



Ambientes aromatizados

Persianas levantadas

Frescura en toda la propiedad

Cortinas de tela desplegadas



Ornamentación correcta

Busque la luz y el sol

Apagar TV y receptor de radio

Coloque plantas

Cuadros y objetos decorativos adecuados

Luces indirectas



Orden y limpieza

Olores agradables

Evitar que las mascotas perturben al comprador

Crear un ambiente de **Hogar**; que el comprador se vea en su nueva vivienda. Es decir, crear “**sensaciones**” que permita a los compradores hacer suya la propiedad desde el primer momento.



Desde 1976



GASTOS DE LA OPERACION



(*) Sellos: el porcentaje se aplica sobre el Valor de Escrituración o el Valor Inmobiliario de Referencia (VIR), el que resulte mayor, sobre inmuebles en la CABA. Quedarán exentos los inmuebles destinados a vivienda y que constituyan la única en cabeza del adquirente. Aquellas operaciones que estén exentas pero que superen los \$ 10.950.000, tributarán solo por el excedente. El costo del impuesto (3,5%) es abonado por partes iguales entre comprador y vendedor.

(**) ITI: Solo para el caso de vivienda única, usted podrá realizar el trámite ante la AFIP para quedar exento de abonar el ITI (Impuesto a la Transferencia Inmueble), gestión que deberá efectuar antes de la firma de la escritura, de lo contrario el escribano que intervendrá en la operación de compraventa le cobrará el 1,5% del valor de escrituración sin que pueda recuperarlo. El trámite ante la AFIP demora entre 15 y 20 días aproximadamente, por lo tanto, es recomendable realizarlo con tiempo suficiente.

(***) Impuesto a las Ganancias: Los inmuebles adquiridos a partir del 01/01/2018 tendrán que abonar la tasa del 15% sobre la diferencia entre el precio de compra y el de venta (siempre debe tomarse el precio cotizado en pesos de ambas operaciones), menos el costo actualizado por el índice IPIM (INDEC) de la compra y los gastos de la venta.

Queda eximida la propiedad que constituye la casa habitación del vendedor.

Este impuesto reemplaza al ITI y se tendrá que pagar al momento de presentar la Declaración Jurada anual del Impuesto a las Ganancias.

INFORMACION IMPORTANTE

Para ofrecer la propiedad necesitamos fotocopias de:

- Escritura
- ABL
- Aysa
- Expensas

¿Qué es el Código de Oferta de Transferencia de Inmuebles (C.O.T.I.) ?

No es un gasto. Es información que el propietario debe facilitar a la AFIP previo a la publicación del inmueble, siempre que el precio de comercialización resulte igual o superior a \$ 1.500.000.-



CABILDO 500

Desde 1976 especialistas en operaciones simultáneas

EQUIPO DE TRABAJO

DEPTO. DE COMERCIALIZACION

MARIANO MAZZEI
GERENTE GENERAL

FABIO ALFIE
ASESOR COMERCIAL

LUIS ESTEBAN
ASESOR COMERCIAL

LIC. MARCELA MERONI
ASESOR COMERCIAL

ALBA BARRIOS
ASESOR COMERCIAL

ANDREA JASCHKE
ASESOR COMERCIAL

CRISTIAN IGUINI
ASESOR COMERCIAL

BETTINA PIRES
ASESOR COMERCIAL

MARCELO CRESPO
ASESOR COMERCIAL

ALBERTO MARTINUCCIO
ASESOR COMERCIAL

MARIA LAURA ALFONSO
SECRETARIA GERENCIA

ANAHI CHEJOLAN
RECEPCIONISTA

STAFF DE ASESORES EXTERNOS

DR. DAVID ZAPPONE
CONTADOR PUBLICO

VERONICA RANA
ESCRIBANA

DR. CHRISTIAN GARCIA
ABOGADO

DEPTO. DE ADMINISTRACION

Administramos más de 350 alquileres

MARCELA MARTINEZ
ASESOR ADMINISTRATIVO

GABRIELA KORIN
ASESOR ADMINISTRATIVO

SARA ROGUIN
ASESOR ADMINISTRATIVO

MARTA MAROZZI
ASESOR ADMINISTRATIVO

PAOLA RIOS
ASESOR ADMINISTRATIVO

ESTEFANÍA BOGHOSIAN
ASESOR ADMINISTRATIVO

DEPTO. DE MARKETING

VICKY REDIN
DISEÑADORA GRÁFICA Y PUBLICITARIA

MARTÍN LAGARRIGUE
CONFECCION DE PLANOS

MARIA FLORENCIA MAZZEI
DISEÑADORA GRÁFICA Y PUBLICITARIA