



RAZONES PARA ELEGIRNOS

- ▶ **TASACION Y ANALISIS COMPARATIVO CON INMUEBLES DE LA ZONA**
- ▶ **EQUIPO DE VENTAS CON GRAN CAPACIDAD Y EXPERIENCIA**
- ▶ **CONSULTA SIN CARGO A NUESTRO STAFF DE PROFESIONALES**
Abogados, contadores, escribanos, arquitectos, gestores, etc.
- ▶ **ADMINISTRACION DE MAS DE 350 ALQUILERES**
Cobros y pagos bancarizados
- ▶ **OPERACIONES SIMULTANEAS DE COMPRAVENTA**
- ▶ **VIDEOS DE LAS PROPIEDADES EN VENTA**
- ▶ **PRESTAMOS HIPOTECARIOS BANCARIOS Y PRIVADOS**
- ▶ **6 PANTALLAS LED EN 20 METROS DE VIDRIERA DE NUESTRO LOCAL**
- ▶ **TOMA DE PROPIEDADES EN PARTE DE PAGO**
- ▶ **PUBLICACION EN 34 SITIOS WEB**
Clarín, Argenprop, Mercadolibre.com.ar, Zonaprop, enBuenosAires.com, Cabildo500.com y otros
- ▶ **ANALISIS Y EJECUCION DE PROYECTOS DE CONSTRUCCION**
- ▶ **TRAYECTORIA Y PRESTIGIO DESDE 1976**

ENTREGADO EN MANO. NO ARROJAR EN LA VIA PUBLICA. DISTRIBUCION GRATUITA.



LLAMENOS AL 4777-5000 Y RECIBIRA ATENCION PERSONALIZADA E INMEDIATA

¿NECESITA VENDER SU PROPIEDAD? CONTAMOS CON UNA GRAN BASE DE DATOS DE POTENCIALES COMPRADORES

¿Es conveniente que mi propiedad la ofrezca más de una inmobiliaria?

Si elijo a más de una inmobiliaria, ¿mi propiedad se venderá más rápido? ¿Cómo actuará el interesado? ¿Le será conveniente o le originará dudas y desconfianza? En definitiva, ¿el efecto es positivo o negativo? ¿Qué debo hacer? **Lo invitamos a leer la nota y le proponemos unos minutos de reflexión... PAG. 2**



¿Sabe cuánto vale su propiedad?

TASACIONES REALIZADAS POR EL TITULAR DE LA INMOBILIARIA

CABILDO 500 45 AÑOS DE TRAYECTORIA Y MILES DE OPERACIONES EXITOSAS!!!

¿Es conveniente que mi propiedad la ofrezca más de una inmobiliaria?

Por diversas razones es conveniente que la campaña de comercialización de su inmueble la realice **una sola inmobiliaria y con carácter de exclusividad.**

Si su deseo es jerarquizar su inmueble, evitar que se manosee comercialmente y lograr fijar con transparencia a los futuros interesados -tanto precio como condiciones de venta-, **elimine cualquier idea o intención de adjudicar la comercialización a más de una firma inmobiliaria.**

Existen gran cantidad de razones, a continuación se exponen y explican algunas:

- Toda campaña comercial exige **inversión de dinero, creatividad, tiempo y esfuerzos.** Cuando el agente inmobiliario se ve constreñido a comercializar un inmueble con otros colegas y no posee exclusividad ni la seguridad de lograr personalmente el objetivo, es común que **difiera y/o escatime dedicación** y parte de su trabajo profesional, actuando en estos casos, tal vez sólo por impulso, abandonando la dinámica de la orgánica normal en la elaboración de ideas y esfuerzos destinados a concretar la venta. Por otra parte, existe en los inmobiliarios el preconcepción de que las inversiones realizadas en una campaña comercial compartida con colegas, tarde o temprano se transforman en **gastos irrecuperables.**

- Por su parte, al interesado que recorre inmuebles en una zona, le será muy fácil advertir que el inmueble se encuentra comercializado por más de un inmobiliario. En algunos casos, esta situación **originará dudas y una razona-**



ble cuota de desconfianza, tanto para decidir con quien discutir una propuesta como con quien instrumentar una reserva. Para otros, será el medio para especular con la utilización de los distintos canales comerciales para tratar de mejorar el precio y condiciones de venta en su provecho.

- Es fácil imaginar la actitud de los empleados que actúan como vendedores en una inmobiliaria. Preferirán siempre la tranquilidad que les ofrece cerrar operaciones con **inmuebles exclusivos** de la cartera, llevando a los interesados a visitar propiedades en las cuales cuentan con folletos, carteles en el frente, comisiones aseguradas, etc.

- A través de ejemplos originados en algunos servicios profesionales, terminará por entender el carácter de exclusividad requerido para llevar a cabo una comercialización inmobiliaria:

Cuando usted decide efectuar una intervención quirúrgica, **¿lo hace con más de un cirujano?**

Cuando decide proyectar una nueva casa, **¿contrata al mismo tiempo a más de un arquitecto?**

Al momento de confeccionar sus declaraciones impositivas, **¿se lo pide a más de un contador?**

Cuando debe encarar un juicio como actor o demandado, **¿apodera a más de un abogado?**

Saluda cordialmente,

Mariano Mazzei
Gerente



¿Sabe cuánto vale su propiedad?

¿Le informaron cómo realizar una operación simultánea (comprar y vender en el mismo acto)?

¿Los pasos a seguir y el tiempo que insume?

¿En qué momento debe mudarse?

¿Va a entregar las llaves de su inmueble sin haber comprado?

¿Conoce los gastos e impuestos que demanda una operación de compraventa (ITI, Sellos, Escribanía, etc)?

¿Sabe que previo a la comercialización de su inmueble debe informar a la AFIP, de lo contrario queda expuesto a multas de hasta \$ 45.000?

Queremos ayudarlo...

llámenos al **4777-5000** y lo asesoraremos **sin costo**



Desde 1976
CABILDO 500
EMPREDIMIENTOS INMOBILIARIOS

