



Desde 1976
CABILDO 500
EMPRESARIOS INMOBILIARIOS



Desde 1976
CABILDO 500
EMPRESARIOS INMOBILIARIOS

Desde 1976
NUMERO 7
SEPTIEMBRE / 2010
IMPRESION 20.000
EJEMPLARES.

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

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



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

La importancia de elegir a **la mejor inmobiliaria**

¿Qué necesito saber de la inmobiliaria que venderá mi propiedad...? ¿Qué formas y métodos utilizará para comercializar mi inmueble? ¿Influyen los años de trayectoria en el mercado? ¿Cuál será la extensión del servicio ofrecido y el compromiso con mis intereses...? En **CABILDO 500** ofrecemos el mejor servicio profesional desde hace más 34 años, llámenos... PAG. 2

CONTAMOS CON EL ASESORAMIENTO PERMANENTE DE NUESTRO STAFF DE PROFESIONALES ABOGADOS, CONTADORES, ESCRIBANOS, ARQUITECTOS, ETC.

INGRESE A CABILDO500.COM Y CONOZCA NUESTRO EXCLUSIVO SERVICIO DE VENTAS Y ALQUILERES



PAG. 3

DIVERTASE CON EL CRUCIGRAMA INMOBILIARIO

CABILDO 500, DESDE 1976 A SU SERVICIO
TASACIONES REALIZADAS POR EL TITULAR DE LA INMOBILIARIA



La importancia de elegir a la mejor inmobiliaria

La decisión de vender o comprar un inmueble es muy probable que despierte, en quien intente este objetivo, la **lógica inquietud** de consultar a más de un agente inmobiliario.

En consecuencia, la experiencia deparará al interesado concretar **entrevistas con tasadores y vendedores inmobiliarios**, permitiéndole conocer a través de sus manifestaciones la cultura operativa de cada firma, como asimismo el modelo utilizado y el comportamiento de sus empleados aprendido en ese ámbito.

Si el modelo de venta existente en la empresa es del tipo "compulsivo" -es decir opera bajo la premisa de "ganar-perder"-, esta desafortunada técnica expondrá al destinatario del servicio a un escenario donde será **presa de la indecisión y el temor...**, básicamente originado a partir de las presiones recibidas a través de los más diversos artilugios destinados a lograr que Ud. les confíe su propiedad.

Coexisten en realidad dos situaciones: por un lado la que tiene que ver con la decisión de venta o de compra, y por otro lado los aspectos de la relación que desarrolla el agente inmobiliario. Bajo uno u otro rol (vendedor o comprador), siempre la decisión por la elección de la inmobiliaria mas adecuada, implicará para el destinatario del servicio poner en juego **un importante patrimonio y**

oportunidades perdidas que pocas veces se repiten.

Tenga en cuenta que la propuesta de la inmobiliaria debe contemplar el desarrollo de un servicio prestado en condición de **gestores de relaciones**, pauta superadora de la simple condición de buenos vendedores y hábiles estrategas.

La filosofía aquí planteada reclama la aplicación de métodos y herramientas leales, valorando y cultivando la confianza de los clientes, que los transformará al culminar el proceso en **clientes-amigos**, evitando en todo momento crear expectativas equivocadas o desmedidas, cumplir con los compromisos contraídos y proteger con equidad y ética sus intereses.

No pierda de vista que somos un estudio inmobiliario que ha acreditado una trayectoria de más de tres décadas, respetando una línea de conducta, desarrollando a partir de esas premisas y del prestigio ganado, **un fuerte compromiso con sus clientes.**

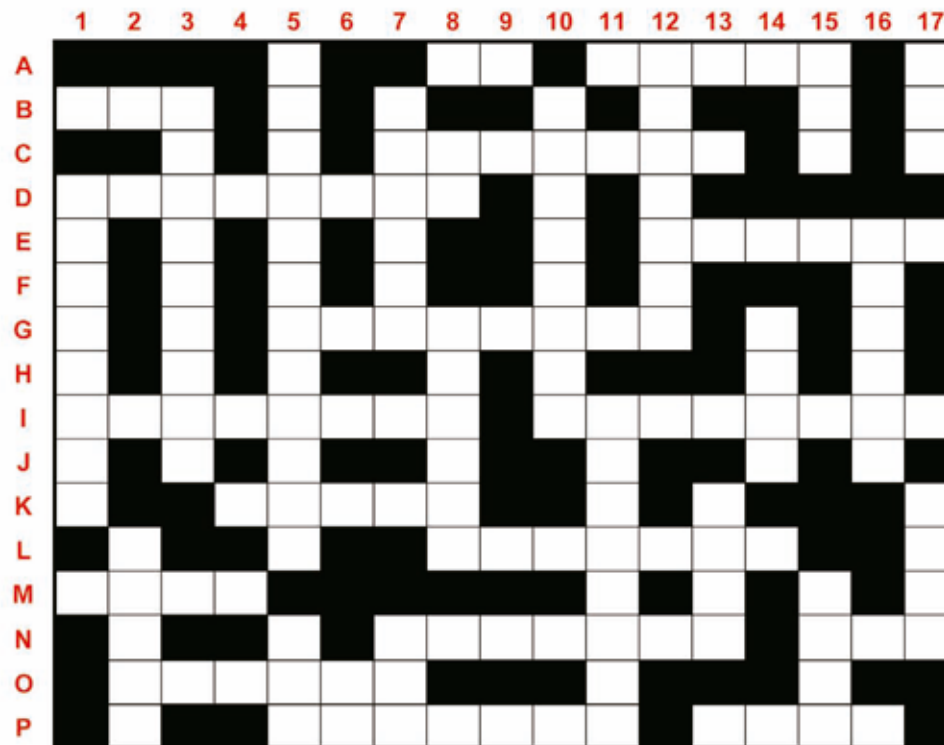
No dude y compruébelo..., en CABILDO 500 le ofreceremos el mejor servicio profesional acorde a sus intereses. Llámenos...

Saluda cordialmente,

Mariano Mazzei
Gerente



CRUCIGRAMA CABILDO 500



REFERENCIAS HORIZONTAL **A8** Propiedad Horizontal. **A11** Vivienda. Término utilizado en el Registro de la Propiedad. **B1** Impuesto de transferencia inmobiliaria. **C7** En los contratos de alquiler o convenios, quien responderá económicamente ante el incumplimiento por parte del locatario. **D1** Convenio por el cual el arrendador cede al arrendatario el disfrute de una vivienda por tiempo determinado y a cambio de un precio cierto. **E12** Escrito o resguardo firmado en que se declara haber recibido dinero u otra cosa. **G5** Contratos por los que una entidad financiera abre una línea de financiación de la que el titular puede ir tomando cantidades según sus necesidades. **I1** Acción y efecto de donar. **I10** Individuo que invade una propiedad o un bien que no es propio. **K4** Alquiler. **L8** Gravoso, que tiene un coste, no es gratuito. **M1** Libro o volumen donde los escribanos registran los protocolos. **N7** En los contratos de alquiler, es la parte que cede una propiedad en alquiler. **N15** Cámara Inmobiliaria Argentina. **O2** El que se retrasa en el pago de sus deudas sin una causa justificada. **P5** Valuador. **P13** Asumir frente al acreedor de un tercero la obligación de cumplir lo debido por el deudor cuando éste no lo haga. **VERTICAL** **A5** Categoría del Código de Planeamiento Urbano que afecta a una

propiedad. **A12** Lucro producido por el capital. **A15** Abrev. de ambiente. **A17** Factor Ocupacional del Suelo. Sup. que puede estar ocupada sobre determinado lote. **B3** En los contratos de alquiler es la parte locataria, la persona que toma en alquiler la propiedad. **B7** Persona que obra por otro. **B10** Es el inventario y registro de la propiedad inmobiliaria, pública y privada, urbana y rural de un territorio o país en sus aspectos físicos, jurídicos y valorativos. **C8** En la correspondencia certificada, abrev. que aparece después del N° de carta, que indica el país de origen del envío es Arg. **D1** Que tiene derecho a pedir el cumplimiento de alguna obligación. **E16** Contrato preparatorio de compraventa. **G8** Medio de cambio que se entrega por la locación o compra de un inmueble. **G14** 3º persona que se pone como garantía para el pago del préstamo en caso de no hacerlo el que lo pide. **I11** Mandatario que, como comerciante acreditado, actúa vendiendo o comprando por cuenta de otro mandante. **K13** Acción de utilizar un bien inmueble según la ordenanza de zonificación vigente. **K17** Valúa una propiedad. **L2** Precepto jurídico. **N5** Factor Ocupacional Total. Sup. total que se puede construir sobre determinado lote. **N7** Art. masc. plural. **M15** Relación escrita registrada en el momento de situación ocurrida.