

# LOS 7 ERRORES AL VENDER TU PROPIEDAD



# Introducción

---

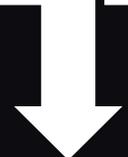
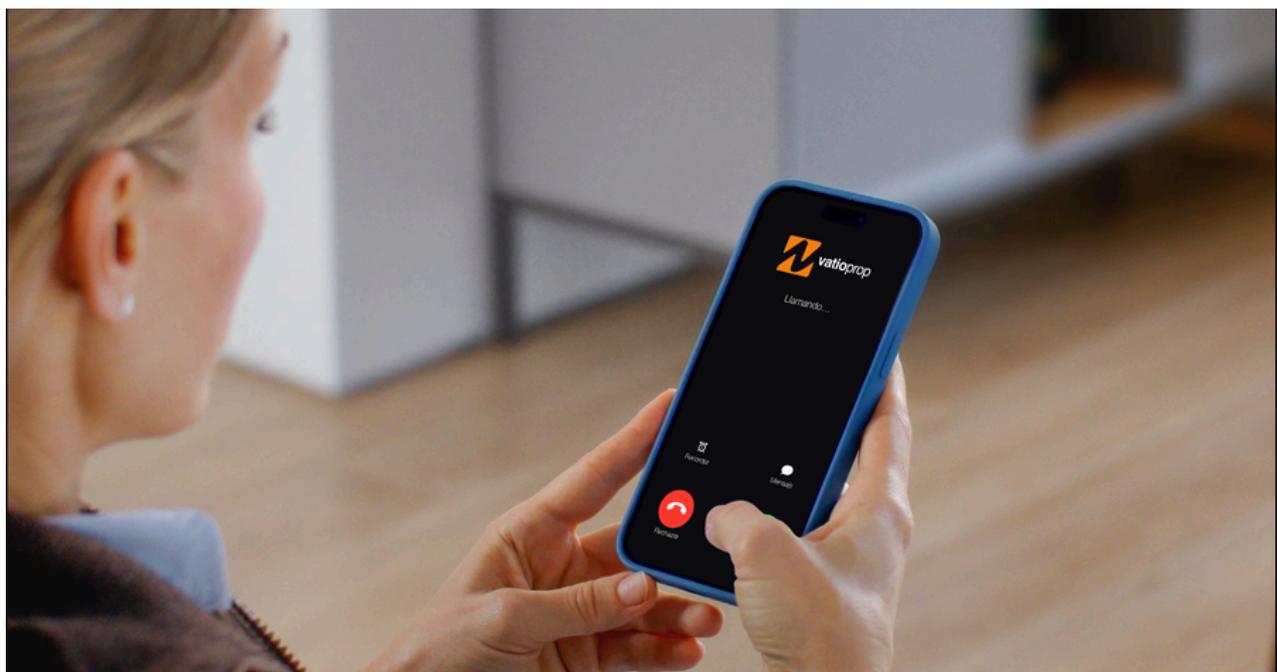
## **Vender una propiedad no debería ser tan difícil.**

Sin embargo, muchas veces el proceso se estanca. En Vatioprop analizamos cientos de publicaciones por mes y encontramos errores que se repiten una y otra vez.

### **Objetivo**

---

Esta guía te muestra las **7 causas más comunes** por las que una propiedad no se vende... y lo más importante: **cómo solucionarlas.**



# PRECIO FUERA DE MERCADO

El error más común.

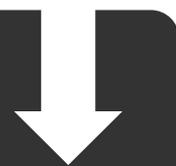


Muchos propietarios basan el precio en lo que “necesitan” cobrar, lo que pagaron o lo que les dijeron los vecinos.



## Solución

**Hacer un análisis real de mercado con comparables actuales en la zona. Un precio correcto genera visitas y ofertas. Un precio inflado genera meses de frustración.**



# FOTOS QUE NO VENDEN

Las imágenes son la primera impresión



Fotos oscuras, mal encuadradas o tomadas con celular restan valor y desaniman a los compradores.



## Solución

**Publicar con fotos profesionales, luminosas, que muestren bien los espacios y destaquen lo mejor de la propiedad.**



# PUBLICACIÓN POCO VISIBLE

**El mercado tiene que conocer tu propiedad**

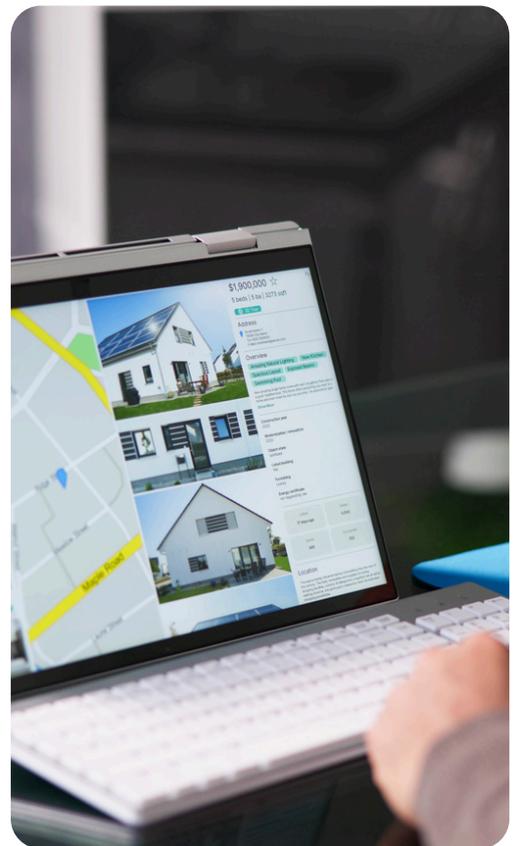


Una buena propiedad puede pasar desapercibida si no está bien posicionada en los portales o redes sociales.



## Solución

**Potenciar la visibilidad con publicaciones destacadas, campañas de redes sociales y distribución en múltiples plataformas.**



# POCA INFO EN EL AVISO

**Sin información clara no hay interés.**

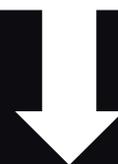


“Dueño vende. 3 amb.  
Llamar al número.”  
Eso ya no funciona...



## Solución

**Incluir datos completos (metros, ubicación, gastos, estado, fotos, plano si es posible) y una descripción atractiva, clara y realista.**



# EXPECTATIVAS ALEJADAS DEL MERCADO



Se esperan recibir ofertas en menos de 3 días o se es inflexible en la negociación. Eso aleja compradores serios.



## Solución

**Tener una estrategia de negociación realista y saber que una propiedad bien publicada puede tardar entre 45 y 120 días en promedio.**



# NO HAY SEGUIMIENTO PROFESIONAL



Muchos compradores hacen consultas y no reciben respuesta o seguimiento. Se pierden oportunidades.



## Solución

**Tener un equipo que responda rápido, gestione las visitas, filtre compradores reales y te mantenga informado.**



# EL MOMENTO DEL MERCADO NO FUE CONSIDERADO



Puede que justo estés vendiendo en un trimestre de baja demanda o exceso de oferta



## Solución

**Elegir el momento correcto o ajustar tu estrategia para ese contexto. Si hay mucha oferta, necesitas destacarte.**



# CHECK-LIST FINAL:

¿ESTÁS COMETIENDO ALGUNO  
DE ESTOS ERRORES?



- No sé si mi precio está correcto
- Mis fotos podrían mejorar
- No tengo idea si alguien ve mi publicación
- Puse pocos datos en el aviso
- Espero ofertas imposibles
- Nadie responde por mí
- No sé si este es un buen momento

# ¿Querés ayuda profesional sin compromiso?

En **Vatio**prop® ofrecemos una revisión gratuita de tu caso, sin obligación de contratar. Te decimos exactamente qué puede estar fallando y cómo solucionarlo para que vendas más rápido y al mejor valor posible.

 +54 9 387 883 0000

 [www.vatioprop.com](http://www.vatioprop.com)

 [info@vatioprop.com](mailto:info@vatioprop.com)

 CUCIS 609

