

GUÍA Y CAPACITACIÓN PARA PROPIETARIOS DIRECTOS

Aprende a evaluar correctamente una propiedad para venderla con éxito. Evita errores comunes y conoce los métodos de valuación más usados. Descubre cómo el mercado inmobiliario se mueve y qué factores influyen en el precio real.

 **by leonel rojas**



Métodos de Valuación

Comparativa de mercado

Analiza propiedades similares vendidas recientemente en la misma zona.

Plataformas inmobiliarias

Busca propiedades vendidas o reservadas para una estimación precisa.

Precio de mercado

Define un precio correcto y ten claro el rango de la operación.



Claves para un precio bien calculado

1

Consultas en 15 días

Si evaluaste bien, deberías recibir consultas en las primeras dos semanas.

2

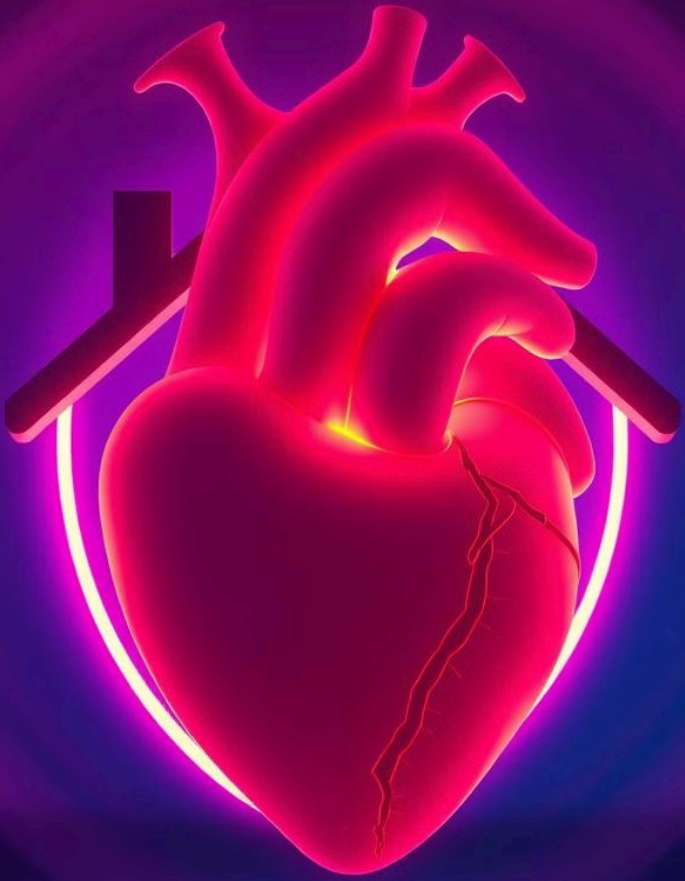
Fotos atractivas

Las fotos deben ser claras, desde la altura del pecho, con el inmueble ordenado.

3

Descripción clara

Información real y verificada: metros cuadrados, distribución y detalles.



Impacto de las Emociones

Administrar emociones

Diferencia la **NECESIDAD** del **DESEO** al vender tu inmueble.

Decisión firme

Si querés vender, tomá una decisión y avanzá con seguridad.

Miedo a vender

- Es normal que los propietarios valoren su inmueble por encima del precio real debido a la carga emocional y por los recuerdos que existen en ella.
- Muchos agregan un 'valor afectivo' que no es reconocido por el mercado y eso hace que la propiedad tarde más en venderse.



Errores Comunes en la Valuación



Sobrevalorar

El **80%** de las propiedades **tardan en venderse** por precio emocional.



Refacciones

La **creencia errónea** de recuperar el 100% del costo de las mejoras.



Precio mal

Si **nadie te llama**, el **precio está mal**, no es el mercado.



Mitos del Mercado Inmobiliario

1

Mercado parado

Siempre hay ventas, pero solo de propiedades bien cotizadas.

2

Pedir más

Un precio inflado ahuyenta compradores y quema la propiedad.

3

Bajar precio

Rebajas constantes generan desconfianza en los compradores.

La Señal en una Operación

Anticipo

El comprador entrega un anticipo como parte de la señal para reservar la propiedad.



Acuerdo

Se formaliza con un acuerdo escrito entre ambas partes.

Intención

Demuestra la intención real de compra y evita negociaciones.

Gastos para el Vendedor (2025)

1

Ganancias

Aplica si el inmueble no es vivienda única y si hay ganancia sobre el valor de adquisición.

2

Bienes Personales

Impacta según el valor de la propiedad.

3

Honorarios

Honorarios de inmobiliaria (3% al 4%) del valor de venta, según acuerdo, si aplica.

Impuestos para el Comprador (2025)

1

Impuesto de Sellos

Exención en CABA para la primera vivienda. En provincias, 2% del valor escriturado (Según jurisdicción)

2

Escrituración y Escribano

Gastos a cargo del comprador.
Honorarios del escribano: $\approx$ 2% del valor. Gastos administrativos y certificaciones adicionales.

3

Otros Costos

Informe de dominio, inhibiciones e inscripción en el Registro de la Propiedad.

Claves para Evitar Problemas Fiscales

1

Consulta Profesional

Un contador puede optimizar tus impuestos.

2

Exenciones y Regímenes

Conocerlos genera ahorros importantes.

3

Cálculo Previo

Evita sorpresas antes de cerrar la venta.

Gracias por Descargar la Guía

Esperamos que te proporcione herramientas valiosas.

Estamos comprometidos con un **mercado inmobiliario estable** y realista. Tu éxito es nuestro objetivo.

¿Necesitas ayuda? Contáctanos al **11 3663 7035**. Estamos aquí para apoyarte.

Ofrecemos **acompañamiento seguro** desde el inicio hasta el cierre de tu operación.