



Servicios
Inmobiliarios

**¿QUERES COMPRAR
O VENDER UNA
PROPIEDAD?**

www.cb.serviciosinmobiliarios.com.ar

**Te proponemos experimentar este
proceso de una manera única.**

Descubrí de qué se trata.



Hola,

Somos CB Servicios Inmobiliarios, tres hermanos con un mismo propósito, llevar el mundo inmobiliario al siguiente nivel.

Nuestro principal objetivo es ayudarte a vivir este proceso de una manera más simple, realizando todas las gestiones por vos, defendiendo tus intereses y ofreciéndote un servicio especializado.

Contamos con una designación CRS, otorgada por la NAR (asociación de corredores inmobiliarios de Estados Unidos) que nos certifica como especialistas en el mercado residencial, comprometidos con la calidad de servicio que prestamos a nuestros clientes.

Entendemos que nos entregas algo muy valioso, tu confianza. Por ello, creamos una experiencia personalizada, escuchando activamente lo que necesita, superando sus expectativas y gestionando cada detalle.

A continuación, te explico los pasos que vamos a seguir:

02.



1

ENTREVISTA:

Vamos a conversar para conocer cuales son tus motivos y razones para vender. Esas necesidades son las que nos van a llevar a determinar el horizonte de tiempo, por ello es importante conocerlos para definir cuál es el plan que mejor se ajusta a tus objetivos.

2

ANÁLISIS Y ESTRATEGIA DE PRECIO:

Voy a realizar un análisis del mercado de tu propiedad para elaborar una línea de precios en base operaciones reales de venta, precios de cierre en tu zona, etc. Además, es importante entender cómo funciona la psicología de los compradores y cuánto están dispuestos a pagar. Tener en cuenta todas estas variables resulta determinante para establecer contra quien vamos a competir y así, elaborar la estrategia de precio y negociación.

3

ESTADO DEL INMUEBLE:

Recorda que la decisión de compra es principalmente emocional, por ello es muy importante la presentación de tu inmueble. A través de las herramientas del **HOME STAGING**, te voy a brindar algunos consejos y tips para sacar el máximo provecho de tu casa, destacando sus fortalezas, acelerando el proceso de venta y evitando las objeciones que pudieran surgir respecto del precio.

4

PLAN DE MARKETING PERSONALIZADO:

- Fotografías y videos profesionales y recorrido 360° del inmueble.
- Amplia difusión en nuestra página web (cbserviciosinmobiliarios.com.ar), portales inmobiliarios y sitios de avisos clasificados más visitados.
- Campañas específicas y diseñadas a medida en redes sociales.
- Colocación de cartelería exterior.
- Comparto tu propiedad con **MLS** (red de profesionales inmobiliarios más grande de la provincia), y con **CRS** (red de profesionales certificados internacionalmente en el mercado residencial), para que la oferta llegue a múltiples potenciales compradores.

5

VISITAS:

Voy a atender de forma personal y profesional a potenciales compradores acompañándolos en cada visita, y ejecutando un protocolo de seguridad para tu tranquilidad. Además, una vez finalizada la misma le voy a enviar a cada interesado una encuesta para que nos comparta cual fue experiencia con el inmueble.

6

PLAN DE COMUNICACION Y SEGUIMIENTO

Voy a informarte permanentemente cómo va el proceso de venta: visitas, opiniones de los posibles compradores, etc. para que siempre tengas control de la venta de tu propiedad. Además, nos reuniremos una vez al mes para analizar, y en caso de ser necesario, redefinir la estrategia de venta, precio y demás, teniendo siempre presente que la decisión final la tomas vos.

7

ASESORAMIENTO:

Te voy a informar y aconsejar en todo momento respecto de los aspectos financieros y legales del proceso de venta de tu propiedad.

8

RESERVA Y ACUERDO:

Encaminadas las negociaciones con el comprador avanzaremos con la reserva, en ella se detalla la oferta realizada y se le informa al interesado que la misma es “Ad Referendum”, es decir, que su validez estará condicionada a tu aceptación.

9

ESCRITURA:

Cerrada la operación, te explico cuales son los pasos a seguir hasta llegar a la escritura, realizo el seguimiento, y me pongo en contacto con el escribano para coordinar fecha y preparar la carpeta con toda la documentación del proceso de venta. Finalmente, te acompaño el día de la firma para que podamos tener la seguridad y tranquilidad que todo salga según lo pactado, y compartir juntos ese momento tan importante.

10

EXCLUSIVA:

Para llevar a cabo exitosamente esta gestión es necesario que firmemos un contrato de representación en el cual estarán detalladas las actividades a realizar para desarrollar de manera eficiente el proceso de venta.

11

POST VENTA:

Mi objetivo es que podamos construir una vez finalizada la operación una relación duradera, estableciendo un canal de comunicación permanente para ayudarte y acompañarte en cualquier necesidad que te surja en el futuro.

HAGAMOS EQUIPO...

**Trabajando juntos
y por el mismo objetivo:
la compra o
venta de tu casa.**

**Confianza en el uno en el otro,
cada uno haciendo su parte.**