



"Quiero vender mi departamento/propiedad"

● **CONSULTA DEL CLIENTE**
Venta de propiedades

¿Para qué realmente necesita vender la propiedad?



● **EMPATÍA** Vemos las Expectativas reales del cliente para conseguir la mejor operación y así mejor cubrir sus expectativas.

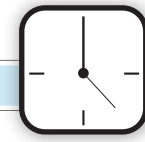
● **INVESTIGACIÓN DEL MERCADO**
Departamentos similares por Cercanía, Valor, Publicación, Competencia.



● **PROMOCIÓN**
publicamos en diarios y portales de Internet.



● **HORARIO**



Tasación y Autorización de Venta

Firma de autorización de venta



DISPONIBLES en todo momento para poder concretar la venta.

- Promocinamos en empresas de 1era línea que trabajan con LopezCastromil.
- Trabajamos con muchos colegas del interior del país y brokers del exterior, que nos mandan a sus clientes.
- Compartimos la propiedad con nuestros colegas.
- Trabajamos de lunes a lunes, incluyendo feriados.

● **EXHIBICIÓN/MOSTRAR LA PROPIEDAD A POSIBLES COMPRADORES**



- » Antes de mostrarlo se chequean los datos (principalmente el teléfono) del posible comprador.
- » Quienes acompañan al posible comprador son personas del equipo, que trabajan hace muchos años.

● **INFORMES SEMANALES**

Se los van pasando al propietario:
Termómetro de Venta.
Facilitar y buscar alternativas para concretar la compra.

Se hace un "rastrillaje": Se ve hacia atrás y se vuelve a llamar a los que vieron la propiedad.



se toma la RESERVA

Se le comunica al propietario

Se trabaja para el boleto o escritura directa

● **EQUIPO**

- » Equipo de contadores, abogados (de la CUCICBA) y escribanos especializados.
- » Disponible por abonos.



Asesoramiento sin problemas. Tranquilidad para el vendedor, verificando que todos los trámites estén bien hechos.



● **REALIZACIÓN DE LA OPERACIÓN**

Boleto 30% y 70% o Escritura Directa



Posesión