

Nuestra filosofía: enfocarnos para asegurarte resultados

En Pozzi Inmobiliaria, tomamos una decisión clave que nos distingue de cualquier otra inmobiliaria de la zona: no nos dedicamos a alquileres ni administramos propiedades de terceros.

Nos enfocamos 100% en servicios de compra-venta para propietarios que realmente necesitan vender su inmueble y buscan resultados concretos en un mercado competitivo.

Este enfoque nos permite ser especialistas, asegurando que cada propietario reciba el mejor asesoramiento, basado en datos reales del sector. Y que logre vender su propiedad al mejor precio posible y en el menor tiempo posible.

¿Estás ahora pensando en mudarte y tener un estilo de vida acorde a lo que soñas? Esta información te va a servir.

Por qué elegimos este camino

Porque creemos en el dicho popular de “El que mucho abarca, poco aprieta”.

Mientras otras inmobiliarias dividen su tiempo entre administrar alquileres, renovar contratos y buscar compradores, nosotros decidimos dejar de lado las actividades que no aportan valor a los propietarios que quieren vender sus inmuebles.

Esto nos permite dedicar tiempo, esfuerzo y experiencia en lo que realmente importa:

- . Escuchar al titular del bien inmueble
- . Entender sus motivaciones reales para vender

- . Analizar el mercado para asesorar sobre el valor óptimo de una casa, un departamento o un PH
- . Diseñar una estrategia de venta eficaz y rápida



Lo que el cliente necesita escuchar

No somos una inmobiliaria que busca decirle al cliente lo que quiere escuchar. Somos un grupo de profesionales que le dice lo que necesita escuchar para tomar decisiones acertadas. Por eso, primero de todo asesoramos a quien llega a nosotros con ganas de mudarse.

Calificamos a nuestros clientes

No tomamos inmuebles a la venta si el propietario no está dispuesto a aceptar un análisis profundo del mercado, o si no tiene motivaciones claras para vender.

Sabemos que ello suena antipático. Sin embargo, esta postura

nos permite trabajar con propietarios comprometidos, y enfocar nuestra experiencia y recursos en lo que sabemos hacer mejor: ayudarlos a vender su inmueble de forma acelerada, al precio que convalide el mercado.

Nuestro proceso: una estrategia basada en datos y en una motivación real

Siempre nos interesa definir las motivaciones reales del propietario.

Hacemos preguntas cruciales que nos sirven para conocer la motivación de cada persona que nos pide nuestros servicios como inmobiliaria. Esas preguntas son dos: “¿Por qué quiere vender?” y “¿Para qué quiere vender?”.

Las respuestas son fundamentales para definir una estrategia efectiva, y asegurar que el inmueble salga al mercado con un propósito claro.

Analizamos el mercado en profundidad

Estudiamos datos locales y tendencias para arribar a una tasación real y competitiva del inmueble.

No inflamos precios, ni dejamos propiedades eternamente ofrecidas sin lograr colocarlas. Nuestro objetivo es vender rápido y al precio correcto.



Acompañamos al propietario durante todo el proceso

Desde el primer asesoramiento hasta la firma final, nos aseguramos de que cada paso esté orientado a lograr el resultado deseado: la venta del inmueble.

Qué nos diferencia

Mientras otras inmobiliarias están diversificadas en múltiples tareas, en Pozzi Inmobiliaria tenemos un solo objetivo: ayudar a los propietarios a vender sus inmuebles de manera eficaz, rápida y rentable.

Esto es lo que nos convierte en la única inmobiliaria especializada en compra-venta de la zona del partido de Tigre.

Nos enfocamos en lo que hacemos mejor. Y los resultados hablan por sí solos.

Datos de oferta y demanda: cómo entender el mercado del partido de Tigre

En Pozzi Inmobiliaria, nuestro asesoramiento no se basa en intuiciones sino en datos reales de oferta y demanda. Ello nos permite proyectar de manera precisa las probabilidades de venta de cada propiedad en nuestra zona de trabajo.

Por ejemplo, al analizar nuestra área de influencia –Gral. Pacheco, El Talar, Don Torcuato, Benavídez, Troncos del Talar, Ricardo rojas, Rincón de Milberg, Dique Lujan y Tigre Centro– pudimos identificar que existen aproximadamente 8000 inmuebles en venta.

Según datos oficiales del Colegio de Escribanos, durante todo 2024 se vendió aproximadamente el 3% del total de la oferta disponible.

Esto implica que, en esa zona, la posibilidad teórica es vender unas 240 propiedades por mes en promedio.

Si ampliamos el análisis a todo el partido de Tigre, incluyendo los barrios cerrados y los countries, encontramos 20.000 inmuebles en venta.

Con una tasa de venta del 3%, esto equivale a 600 propiedades vendidas por mes en promedio. ¿Qué significa esto para los propietarios?

La mayoría de las inmobiliarias no analizan estos datos. Se limitan a tomar propiedades para vender sin medir las probabilidades reales de hacerlo, generando expectativas exageradas o dejando inmuebles ofrecidos por un tiempo

indefinido.

En cambio, en Pozzi Inmobiliaria, efectuamos un análisis personalizado de la oferta y de la demanda para cada cliente. Con esto logramos:

- . Calcular la probabilidad real de venta de cada unidad
- . Establecer un valor de mercado que maximice las chances de venta
- . Reducir los tiempos para que el propietario logre su objetivo rápidamente



**La fórmula de Pozzi Inmobiliaria:
Datos + Estrategia = Resultados**

Reales

En vez de aceptar cualquier propiedad a cualquier precio, calificamos a los propietarios y evaluamos sus inmuebles con datos tangibles.

Trabajamos únicamente con propiedades que tienen auténtico potencial de venta, dentro del contexto del mercado local.

Y asesoramos a los propietarios para que ajusten sus expectativas y maximicen las posibilidades de vender en un entorno competitivo.

Nuestro enfoque está basado en datos que revelan:

- . Cuántas propiedades se venden realmente en cada zona
- . Cuántas inmobiliarias compiten por esas operaciones
- . Qué condiciones debe cumplir un inmueble para venderse rápido y al mejor precio

Resultados clave para el propietario

Como resultado de todo ello, el propietario obtiene en Pozzi Inmobiliaria:

- . Venta más rápida: no dejamos inmuebles eternamente en el mercado
- . Precio competitivo y realista, basado en números actuales y no en expectativas infundadas
- . Estrategia personalizada, ya que cada propiedad tiene la suya en función del mercado local