Por qué vender tu casa con Pozzi Inmobiliaria

Al momento de decidir vender tu casa o tu departamento, cada inmobiliaria te dará sus argumentos para que la elijas.

Los que siguen son los nuestros. Nos interesa compartirlos con vos con el objetivo de que tomes una decisión bien informada.

. Nos guiamos por las Buenas Prácticas Inmobiliarias

Las Buenas Prácticas Inmobiliarias son un conjunto de principios que aplicamos a nuestro servicio, y que es parte de nuestro día a día.

Las tenemos incorporadas, y también se las transmitimos a los colaboradores que se suman a nuestra organización.

. No engañamos a ningún propietario por medio de una tasación con un valor que nunca podrá obtener, solo para captar su unidad

Cuando realizamos una tasación, estudiamos a fondo no solo la propiedad sino además el mercado, las tendencias y las expectativas. Por eso no la damos “en el acto” ni ofrecemos aquello de: “Superamos cualquier tasación”.

Cuando damos nuestra opinión del valor a un inmueble, es el mayor posible “teniendo presente el actual contexto del mercado inmobiliario” para hacer que se venda en el menor tiempo posible.

Una propiedad tasada a un precio astronómico, fuera de mercado, tardará años en venderse o tal vez no se venda nunca. Y sabemos que quien de verdad desea vender, primero debe

tener muy en claro el motivo que lo llevó a esa acción concreta. Es alguien que no tiene “todo el tiempo del mundo”.

. Creamos y ejecutamos un completo Plan de Marketing

Un Plan de Marketing es una batería de acciones comerciales imprescindibles para que la vivienda se venda.
La venta es el resultado de un proceso y ese proceso no puede centrase solamente en colocar un cartel en el frente de la casa o del departamento, y en subir unas fotos tomadas a las apuradas con un celular a un sitio web, las redes sociales y los portales inmobiliarios.

. Somos rigurosos al analizar la documentación de tu propiedad antes de venderla

Salir al Mercado a Vender una Propiedad: La Importancia de Estar Bien Preparados

Vender una propiedad no es solo publicarla y esperar compradores. **Implica preparación, estrategia y un análisis previo exhaustivo** para evitar imprevistos y garantizar una operación fluida.

Uno de los aspectos clave es asegurarse de que **todos los titulares del dominio firmen la autorización de venta** y que la documentación esté completa y organizada desde el inicio. **Muchas veces, ni siquiera los propios dueños saben si su propiedad tiene algún problema legal pendiente**, lo que puede generar demoras o incluso poner en riesgo la operación en el momento menos esperado.

En **Pozzi Inmobiliaria**, parte de nuestro servicio es **anticiparnos a estos problemas**, realizando un análisis documental antes de salir al mercado. De esta manera, cuando llegue el comprador, la transacción será ágil, segura y sin contratiempos.

No hacer esta revisión previa es como improvisar en un momento crítico, y en el mundo inmobiliario, la improvisación puede costar tiempo, dinero y oportunidades.

. Brindamos consejos para preparar tu unidad a fin de hacerla deseable

Presentar adecuadamente una propiedad no es solo responsabilidad de su dueño, que podría no conocer algunos trucos simples y económicos.

Es también nuestro deber indicarle de qué modo lograr que los ambientes se vean diáfanos, atractivos, invitantes. Para ello compartimos las técnicas agrupadas bajo el nombre de “home staging”.

Además, nos preocupamos por sugerirle los ajustes que pueden incidir en la decisión de los compradores. A veces, por ejemplo, basta con hacer arreglar las dos canillas que gotean en el baño para que quien visita la casa no tenga ninguna objeción.

. Invertimos nuestro dinero en la comercialización de tu casa

Vender una propiedad es hacerla visible. Por ese motivo recurrimos a fotógrafos y videastas profesionales, a especialistas en aplicaciones a fin de crear recorridos virtuales, a diseñadores para preparar los planos digitalizados con todas sus medidas, a expertos para subir las imágenes a los portales inmobiliarios de mayor difusión como lo son Zonaprop y Argenprop —y replicamos el aviso en otros portales inmobiliarios existentes—, a quienes saben de redacción para elaborar los textos que acompañan a las imágenes, y a otros expertos para colocar el ofrecimiento en sitios web de avisos clasificados del rubro.

. Invertimos nuestro tiempo en tu caso

Una vez que tomamos tu propiedad en venta, te informamos periódicamente acerca de los avances de la comercialización.

El objetivo es que haya numerosas consultas y visitas online y, más aún, numerosas visitas presenciales.

Exclusividad en la Venta Inmobiliaria: Desmitificando la Objeción Más Común

Propietario Sr. Juan:

«No quiero dar exclusividad. Prefiero que 2, 3 o más inmobiliarias tengan la propiedad a la venta y que el que la vende, la vende.»

Pozzi Inmobiliaria:

«En nuestra empresa trabajamos con exclusividad porque sabemos que es el camino más efectivo para vender tu propiedad al mejor precio de mercado y en el menor tiempo posible. Pero más allá de eso, quiero asesorarte para que tomes una decisión informada. Preguntémonos algo: si varias inmobiliarias pueden vender tu propiedad sin exclusividad, ¿Qué incentivo real tienen para invertir tiempo y recursos en lograrlo?»

¿Por qué la No Exclusividad es un problema?

Muchas inmobiliarias que trabajan sin exclusividad **no invierten ni se comprometen realmente con la venta**, porque su prioridad está en captar propiedades, no en venderlas. ¿Cómo lo hacen?

- Publican tu propiedad **con avisos básicos y sin estrategia**.
- Sacan fotos **rápidas y de baja calidad**, muchas veces el mismo día de la tasación.
- No generan una **ficha profesional detallada** que resalte los puntos fuertes del inmueble.
- Solo publican en **uno o dos portales**, sin campañas de

marketing reales.
- No solicitan una **autorización de venta firmada por todos**, lo que genera riesgos legales.
- No piden **informes de dominio**, lo cual es fundamental para demostrar la situación legal del inmueble a los compradores.
- **No hacen un análisis de mercado serio**. Simplemente aceptan el precio que propone el propietario, sin fundamentos, por miedo a perder la captación.
- **El precio lo pone el propietario, y ellos lo aceptan sin cuestionarlo**. Total, la propiedad queda en cartera y si un comprador aparece, después intentan negociar a la baja porcentajes irrisorios.

Este último punto es clave. **En lugar de asesorar al propietario sobre el valor real de mercado**, lo dejan con la idea de que su propiedad se venderá al precio que él desea, cuando en realidad **solo están sumando inmuebles a su cartera sin importar si se venden o no**.

¿Qué problemas genera esto para vos como propietario?

- **Desorganización y desorden:** Diferentes inmobiliarias publican con datos inconsistentes, incluso con precios diferentes.
- **Falta de compromiso:** Si no hay exclusividad, las inmobiliarias no invierten ni se esmeran en vender.
- **Tiempo de venta más largo:** Al no haber una estrategia clara, el inmueble puede quedar meses o años en el mercado.
- **Precio fuera de mercado:** Como no hubo un análisis real, la propiedad puede estar sobrevalorada, alejando a compradores serios.
- **Visitas sin filtro:** Reciben consultas y hacen visitas

sin pre-calificar a los interesados, lo que solo genera pérdida de tiempo.

- **Desvalorización del inmueble:** La sobreexposición desordenada genera desconfianza en los compradores y puede hacer que bajen sus ofertas.

02

. Trabajamos en modo “Exclusiva Compartida” o “Multiexclusiva”

Esta modalidad implica que compartimos la venta de tu propiedad con una amplia red de colegas inmobiliarios, lo que incrementa significativamente las posibilidades de encontrar un comprador. Al mismo tiempo, tenés un único interlocutor para mantener una comunicación clara y directa en todo el proceso.

De esa manera, el futuro adquirente podrá llegar a tu casa o

tu departamento a través de nuestra gestión comercial y la de otras inmobiliarias de Zona Norte del Gran Buenos Aires, e incluso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Todo, sin costo adicional para quien vende ni para quien compra.

¿Por qué la Exclusividad con Pozzi Inmobiliaria es Diferente?

En **Pozzi Inmobiliaria**, la exclusividad no significa limitar opciones, sino **maximizar las oportunidades de venta**. Trabajamos con un modelo de **Exclusiva Compartida (Multiexclusiva)**, lo que significa que:

 Hacemos un análisis de mercado real antes de fijar un precio, basándonos en datos y comparables, no en especulación.
 Invertimos en **marketing estratégico** con anuncios profesionales, fotos de calidad y una ficha detallada.
 Publicamos en **los portales inmobiliarios relevantes**, con una estrategia bien definida.
 Coordinamos la venta con **otras inmobiliarias** para ampliar las posibilidades de encontrar un comprador.
 Hacemos un **análisis de la documentación** desde el inicio, evitando sorpresas legales.
 Pre-calificamos a los interesados para que cada visita tenga **potencial real de compra**.
 Priorizamos tu venta, porque nuestro negocio **se basa en vender propiedades, no en otros ingresos secundarios**.

Los 3 Modelos de Venta: Guía Completa para Elegir Cómo y Con Quién Vender Tu Casa

Tabla Comparativa De Modelos De Relación Con Inmobiliarias

	Aspecto	Modelo 1: Exclusiva a la antigua	Modelo 2: No exclusiva	Modelo 3: Exclusiva compartida (Multiexclusiva)
1	Compromiso de la inmobiliaria	Alto, pero unilateral. El propietario se obliga, la inmobiliaria no necesariamente.	Bajo. Las inmobiliarias no tienen incentivo real para priorizar la propiedad.	Muy alto. La inmobiliaria y el propietario se comprometen con un objetivo claro.
2	Inversión en marketing	Moderada. Puede haber inversión en marketing, pero sin garantía de compromiso real.	Mínima. Se limita a carteles, fotos básicas y publicaciones en portales.	Alta. Se invierte en estrategias efectivas de marketing y visibilidad.
3	Flexibilidad para el propietario	Baja. El propietario se siente atado sin certeza de la efectividad.	Alta en apariencia, pero desordenada en la práctica.	Moderada. Hay un contrato, pero con beneficios claros para el propietario.
4	Orden y transparencia en la comercialización	Alta, pero limitada. Solo una inmobiliaria maneja la venta, sin colaboración externa.	Nula. Diferentes inmobiliarias trabajan sin coordinación, lo que genera caos.	Máxima. Se comparte la venta con otras inmobiliarias con condiciones bien establecidas.
5	Tiempo promedio de venta	Variable. Depende del esfuerzo de la inmobiliaria.	Extenso. Propiedades pueden permanecer en venta por meses o años.	Rápido. La coordinación y la estrategia reducen los tiempos de venta.
6	Confianza y seguridad para el propietario	Moderada. Se basa en la relación de confianza con la inmobiliaria, pero con riesgo de sentirse atrapado.	Baja. Publicaciones inconsistentes pueden afectar la confianza del propietario.	Alta. Transparencia en todo el proceso y garantía de esfuerzo real.
7	Coordinación en la negociación	Buena, pero centralizada en una sola inmobiliaria.	Desordenada. Varias inmobiliarias manejan la negociación sin una estrategia común.	Óptima. Una sola inmobiliaria coordina, pero todas pueden participar.
8	Probabilidad de vender al mejor precio	Moderada. Depende del profesionalismo de la inmobiliaria elegida.	Baja. La competencia entre inmobiliarias puede llevar a una subasta a la baja.	Alta. Se maximiza la exposición sin el caos de múltiples intermediarios.
9	Experiencia del propietario	Puede sentirse atrapado en el contrato sin certezas de venta.	Estrés y confusión. Diferentes precios, fotos y condiciones en cada inmobiliaria.	Experiencia ordenada y profesional. Se siente respaldado y con control.
10	Firma de autorización de venta	Opcional. Algunas inmobiliarias lo exigen, pero no siempre se revisa la documentación completa.	No requerida. No se verifica documentación ni se exige firma de autorización, lo que genera riesgos legales.	Obligatoria. Se requiere la firma de todos los titulares de dominio antes de iniciar la comercialización para garantizar seguridad y transparencia.

Conclusión: Más inmobiliarias sin exclusividad NO significan más oportunidades de venta.

Si realmente querés vender, la clave no es «tener muchas inmobiliarias», sino **trabajar con un equipo profesional y comprometido** que garantice los mejores resultados.

. Solo trabajamos con propietarios

dispuestos a hacer equipo. Buscamos calidad y no cantidad

Únicamente nos vinculamos con propietarios automotivados, ya que también nosotros vamos a poner lo mejor de nuestra parte.

Preferimos trabajar con calidad de propietarios, y no con cantidad de prospectos no filtrados ni calificados. Por ello es fundamental primero asesorar y luego vender.

Por eso mismo, algunas veces debemos desistir de tomar una vivienda cuando advertimos que su dueño no está demasiado decidido a vender, o su familia no acompaña esa idea. O cuando nos dice: “No tenemos ningún apuro en encontrar un comprador”.

. Aplicamos la mejora continua

Somos nuestros críticos más exigentes y nos autoevaluamos con métodos objetivos, todo el tiempo. Eso es la mejora continua.

Hacemos esto para encontrar los puntos que podemos cambiar y potenciar, a fin de brindar un servicio con el que los clientes se sientan bien, escuchados, tenidos en cuenta.

Desde 1962

Desde 1962, en Pozzi Inmobiliaria buscamos que cada persona que se pone en contacto con nosotros –la que vende y también la que compra– se lleve un buen recuerdo.

Ese buen recuerdo es lo que hace que a menudo los clientes nos vuelvan a llamar, nos recomienden a sus familiares y amigos, y nos consulten los hijos de quienes nos compraron alguna vez una propiedad.