

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 centrarse 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

El hecho de salir al mercado para ofrecer una propiedad implica estar bien preparados.

Ello incluye contar con la totalidad de la documentación lista y organizada. A veces, ni la misma dueña o el mismo propietario saben que su unidad puede tener algún tema legal no resuelto.

Una parte de nuestro servicio es averiguarlo antes de que se produzca la venta, a fin de que en ese momento todo sea simple para quien decidió comprar la unidad. El no considerar este punto es similar a improvisar.

. 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 más de 10 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.



02

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

La modalidad “Exclusiva Compartida” o “Multiexclusiva” significa que compartimos la venta de tu propiedad con un gran número de colegas de confianza. Así, multiplicamos las chances de encontrar un comprador.

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.

. 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.