

# **Para personas que quieren vender su propiedad: nuestras Buenas Prácticas Inmobiliarias**

En Pozzi Inmobiliaria nos guiamos por Buenas Prácticas para asegurar los derechos de nuestros clientes –tanto los que quieren vender como los que desean comprar–, y definir con exactitud nuestras obligaciones hacia ellos.

Así, con reglas de juego claras, podemos brindarles un servicio donde todas las partes ganen.

Nuestras Buenas Prácticas abarcan 15 puntos, que te detallamos aquí.

## **1. Respetar todos los códigos éticos y las leyes referidas a la actividad inmobiliaria**

Esto abarca la Ley 10.973 de la Provincia de Buenos Aires, la Ley 22.802 de Lealtad Comercial, la Ley 24.240 de Defensa del Consumidor, y las normas del Código Civil y Comercial de la Nación.

## **2. Actuar con diligencia**

La “diligencia” es hacer algo con celeridad y también con cuidado. Nos comprometemos a responder rápidamente toda consulta de quien se acerca para vender su casa o departamento. Y luego nos centramos en brindarle reportes periódicos sobre el avance de la operación.



### **3. Antes de ofrecer una propiedad, suscribir un acuerdo**

Quando el dueño de un inmueble nos encarga su comercialización, primero firmamos un acuerdo en el que figuran: nuestro número de inscripción en el Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de San Isidro, la identidad del propietario o su representante, el plazo de duración del acuerdo, la descripción de la operación solicitada, los datos completos del inmueble, la tasación y el valor final a ofrecer, los aspectos jurídicos pendientes si los hubiera –como una sucesión, por ejemplo–, la retribución que recibiremos, y los demás derechos y obligaciones de ambas partes, con una indicación de la facultades que se nos concede como corredor inmobiliario.

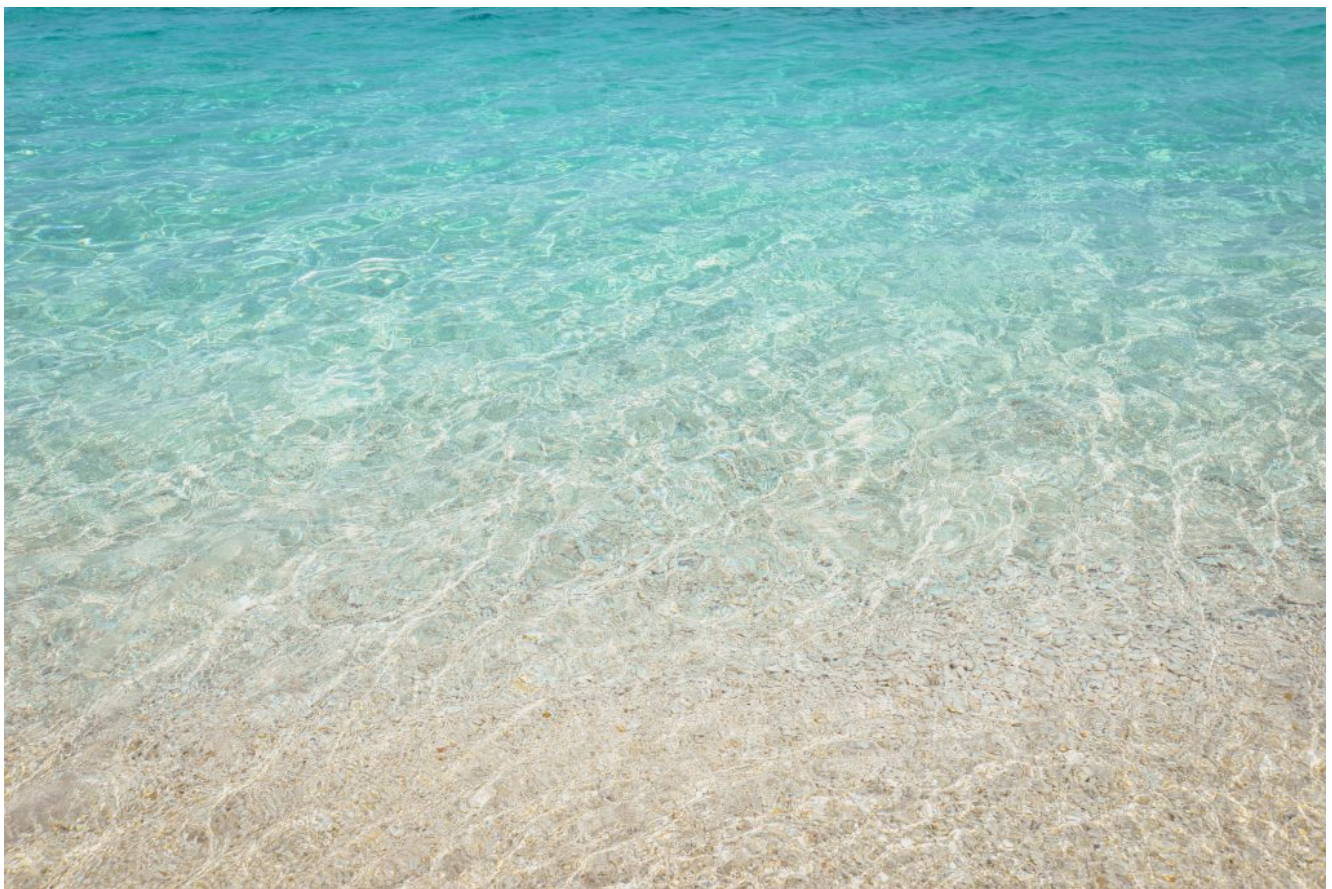
## **4. Verificar los datos que provee quien quiere vender**

Los datos cubren temas como la superficie del inmueble, el valor de los impuestos y gastos que genera por mes, el estado de mantenimiento y otras precisiones.

## **5. Poner los intereses de los clientes por encima de todo**

El vendedor es nuestro centro de atención y también lo es quien quiere comprar.

Nuestra intención es que ambos ganen con la transacción, usando la modalidad "win-win": ambas partes salen beneficiadas.



## **6. Conocer los deseos y expectativas de quien vende**

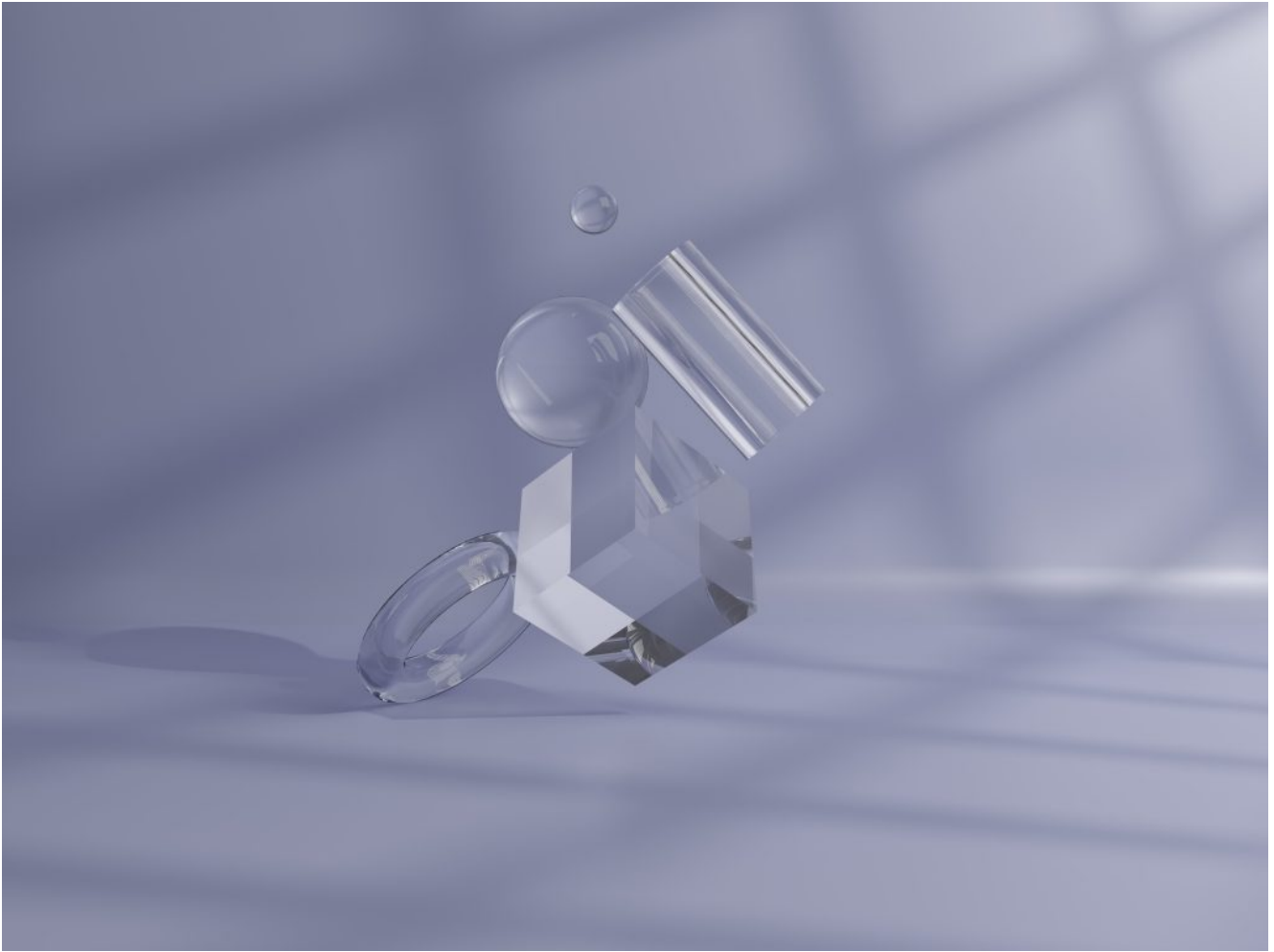
Al conocer lo que el propietario del bien inmueble quiere y espera de la venta, estamos en mejor posición de ofrecerle un servicio que lo satisfaga.

Por eso, cuando nos llama o nos reunimos con él, tenemos una profunda charla a fin de saber exactamente lo que desea de nosotros.

## **7. Brindar al propietario la información necesaria para tomar las decisiones**

Nos interesa brindarle al propietario la mayor cantidad de datos, para que luego decida con independencia.

Como es sabido, la mejor decisión es la decisión que se toma basada en buena y abundante información.



## **8. No presionar**

Presionar a un propietario es una práctica que no avalamos. Tampoco presionamos a quien quiere comprarle su inmueble.

Creemos firmemente en la libertad de las personas y, también, en proteger sus sentimientos.

## **9. No hacer tasaciones “en el acto”**

Nuestras tasaciones implican un vasto análisis del inmueble, el barrio, el mercado y las expectativas económicas.

Redactarlas lleva tiempo porque son varios los factores que entran en juego para dar un precio.

## **10. Brindar una tasación acompañada de un completo Plan de Marketing**

Cuando entregamos una tasación va siempre acompañada por un Plan de Marketing Inmobiliario.

Ese documento consiste en la suma de todas las acciones de difusión que realizaremos para que la propiedad tenga la máxima visibilidad.

Ello comprende desde la toma de fotos y videos, hasta la realización de planos digitales, la subida del ofrecimiento a las redes –junto con nuestro sitio y los portales–, y la activación de bases de datos propias y las de inmobiliarias colegas con las que llevamos años cooperando.

## **11. No generar falsas expectativas**

A veces, con una tasación elevada, se genera en el propietario la expectativa de que podrá vender su inmueble y sin demora.

En nuestro estilo de actuar, consideramos que la mejor tasación es la máxima posible en cada momento particular del mercado, y que permita la venta en un tiempo razonable.

## **12. Trabajar en equipo**

Nos interesa que el propietario esté motivado y lo ayudamos a lograrlo. Pero en algunos casos, cuando vemos que su decisión no es fuerte, no tiene apuro por vender o no posee el apoyo de su entorno familiar, preferimos retirarnos.

## **13. Utilizar un lenguaje claro**

Nos gusta usar palabras simples, entendibles. Sabemos que el propietario se siente más cómodo cuando comprende cada término.

Nos unimos así a la corriente del llamado Plain Language o Lenguaje Sencillo, que busca que los profesionales –de todos los rubros– utilicen términos cotidianos.

## **14. Acompañar al propietario en cada instancia de la venta**

Tanto al inicio de la venta como en el momento culminante de firmar la escritura, recibir el dinero y entregar su bien inmueble, acompañamos personalmente a quien vende. Y respondemos todas sus dudas.

## **15. Aplicar la mejora continua y formarnos de modo permanente**

La mejora continua es una técnica que nos ayuda a superarnos día a día, porque siempre hay algo que puede ser optimizado o hecho de otro modo en nuestra actividad.

Una parte de la mejora continua es la formación. Asistimos a cursos de actualización y organizamos otros internos, de modo que todo nuestro personal reciba nuevos conocimientos.