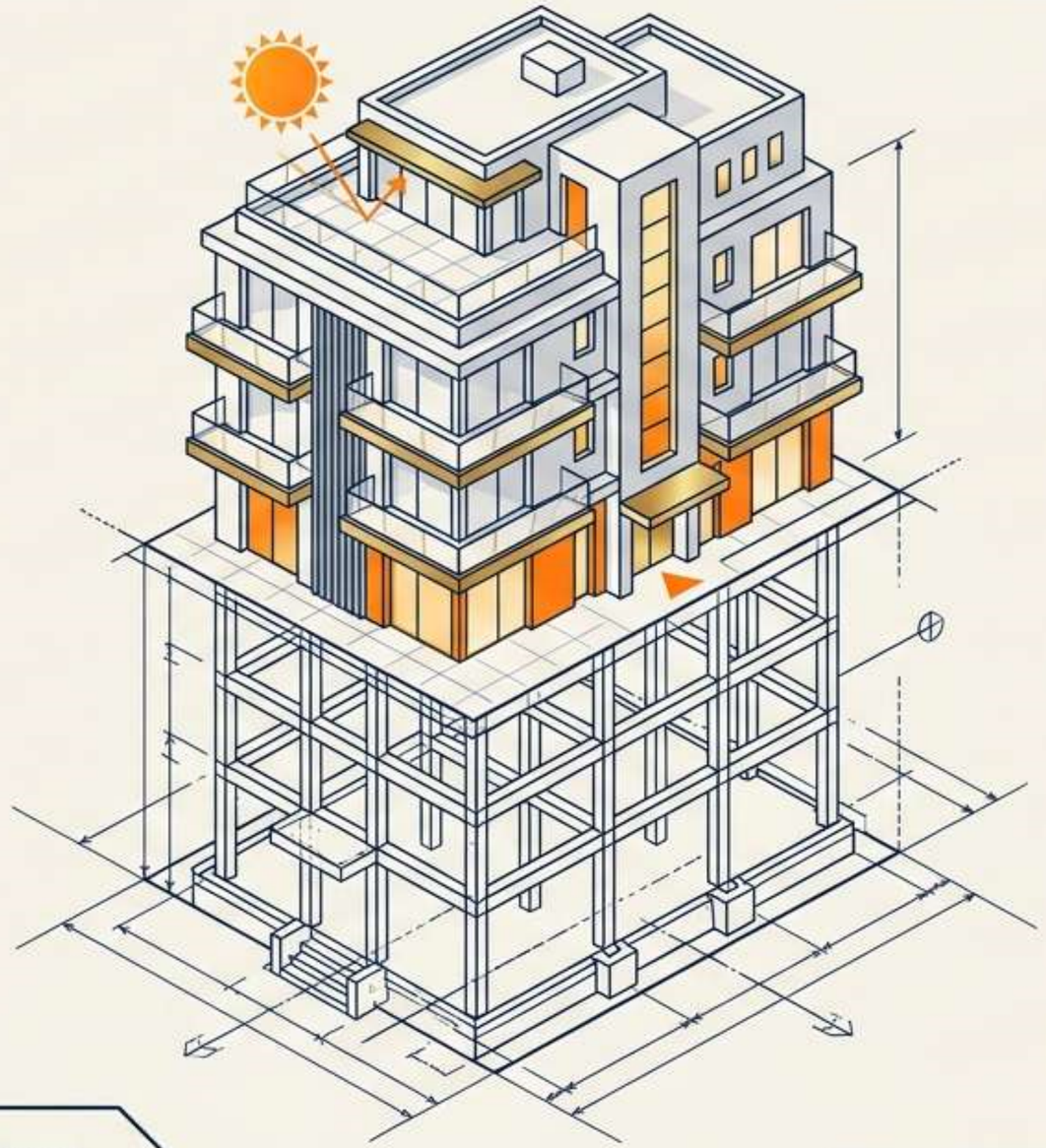
El Plano Estratégico para Vender su Propiedad

Una guía definitiva para navegar el mercado inmobiliario de CABA con claridad, seguridad legal y el máximo retorno patrimonial.

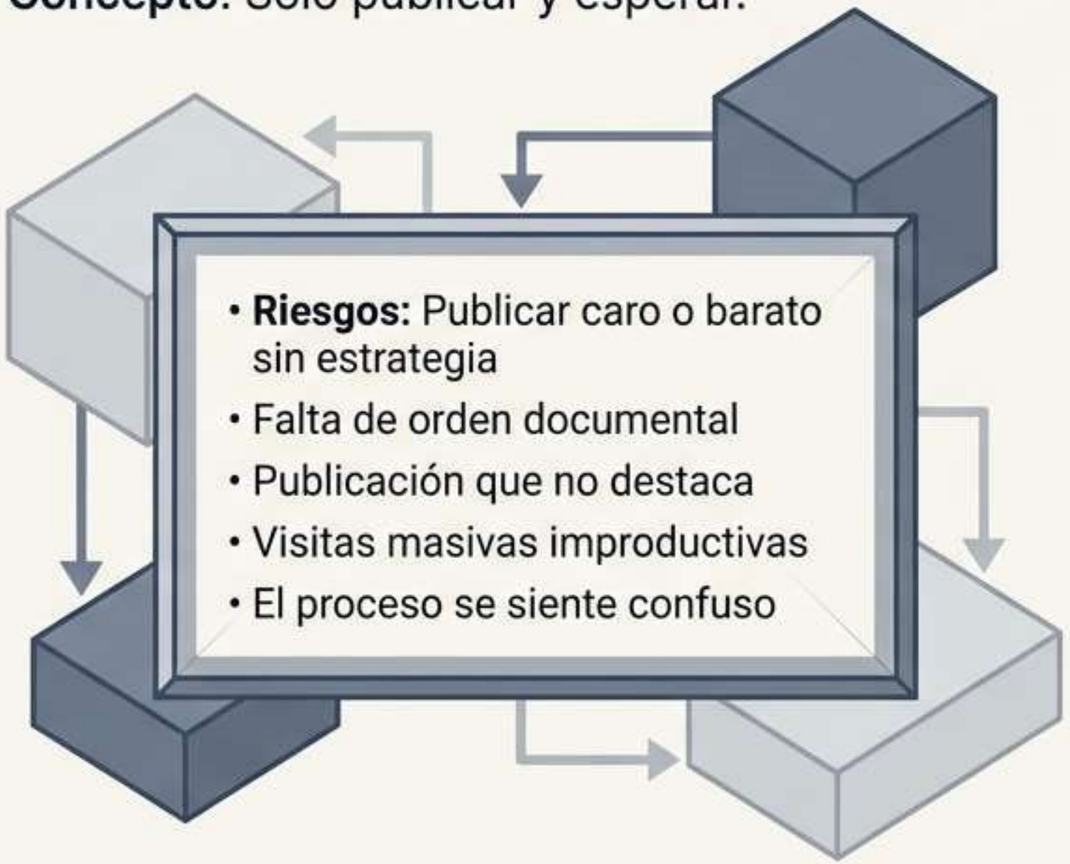


Propiedades con estrategia. Personas con decisiones.

Gemini Notebook

El Enfoque Tradicional

Concepto: Solo publicar y esperar.



- **Riesgos:** Publicar caro o barato sin estrategia
- Falta de orden documental
- Publicación que no destaca
- Visitas masivas improductivas
- El proceso se siente confuso

Nuestro Enfoque

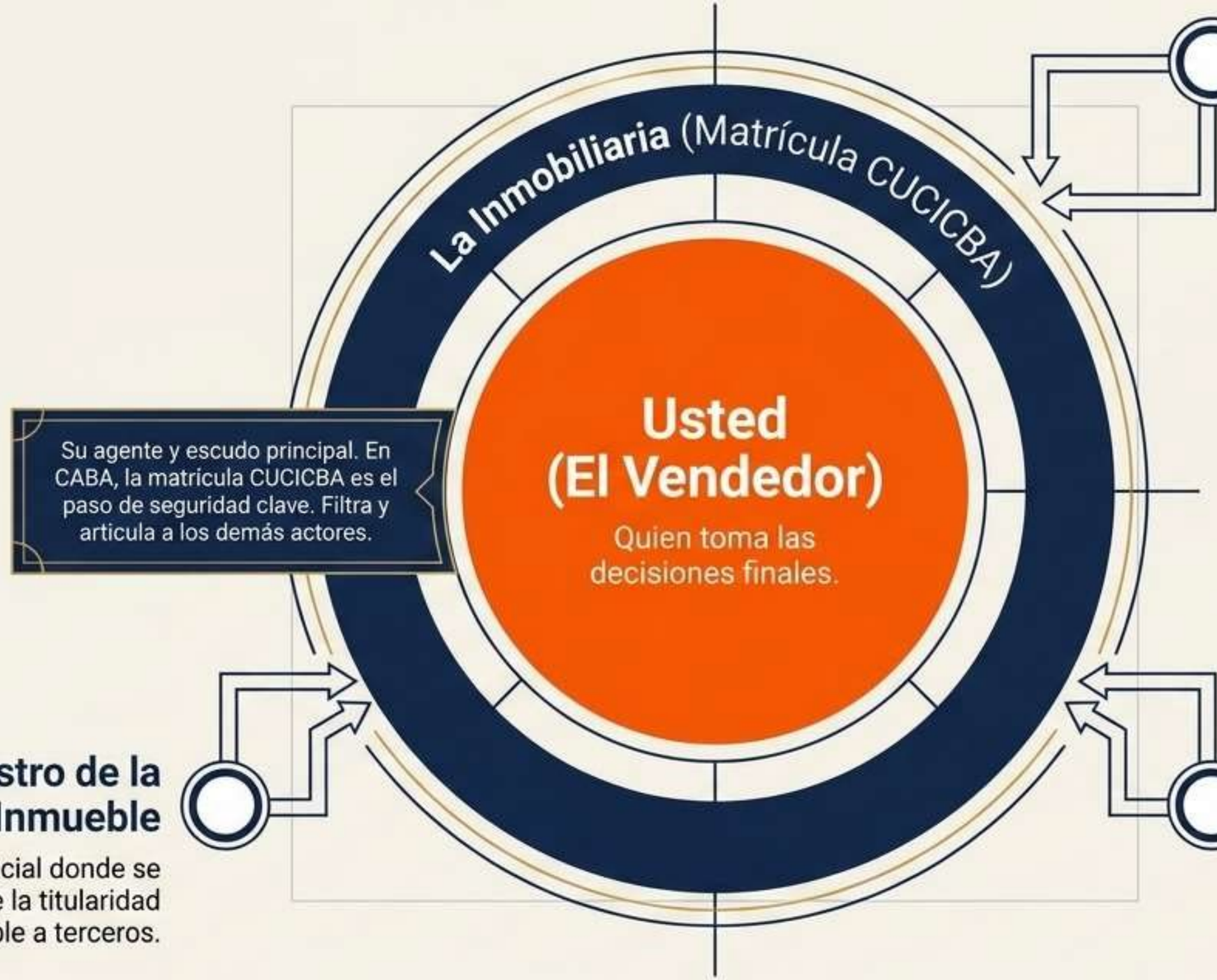
Concepto: Preparar, ordenar, corregir, posicionar y acompañar.



- ✔ **Valor:** Análisis del bien y contexto
- ✔ Priorización de mejoras con alto ROI
- ✔ Valuación profesional
- ✔ Soporte técnico/legal
- ✔ Filtro estricto de solvencia

Si quiere vender bien, no alcanza con publicar.
Hay que entender la propiedad antes de salir al mercado.

Gemini Notebook



El Comprador

La contraparte, previamente cualificada financieramente.

El Registro de la Propiedad Inmueble

Entidad oficial donde se inscribe la titularidad oponible a terceros.

El Escribano Público

Profesional legal que revisa títulos, da fe del acto y formaliza la escritura.

Gemini Notebook

Cada fase es un punto de control. Avanzar sin completar la fase anterior pone en riesgo el valor del activo.

1: Pre-Mercado (Preparación y Estrategia)

Valuación, estrategia y recopilación documental.

2: Comercialización y Publicación

Creación de material profesional y posicionamiento en canales premium.

3: Visitas y Negociación

Filtrado de interesados, evaluación de ofertas y Reserva.

4: Cierre Legal (Preparación para Escritura)

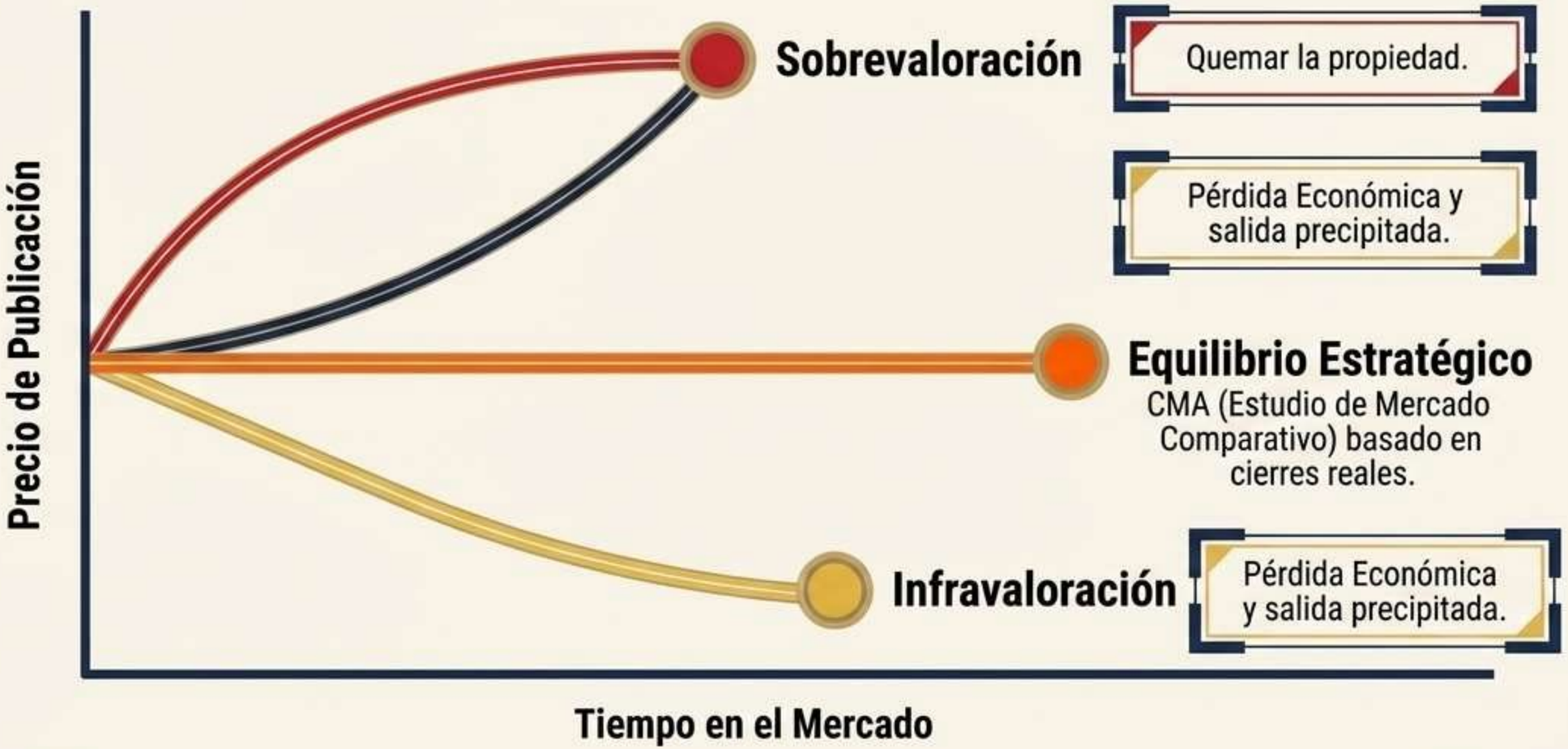
Estudio de títulos, revisión de cargas y liquidación.

5: Firma y Cierre

Escritura pública, entrega de llaves e inscripción registral.



Gemini Notebook



Fase 1.2: El Riesgo del Precio

Definir el precio inicial es crucial. Integra House elabora un informe completo analizando el valor real, fortalezas y el contexto actual para evitar publicar caro, barato o sin estrategia.
Si no hay señales en 30 días, el mercado exige una corrección.

Gemini Notebook

Checklist Legal

- [ ] Escritura de propiedad
- [ ] Último informe de dominio (detecta embargos/inhibiciones)
- [ ] DNI del vendedor

Checklist Financiero

- [ ] Libre deuda de expensas (Consorcio)
- [ ] Libre deuda ABL/AGIP (Municipal)
- [ ] Libre deuda AySA (Agua)

Checklist Técnico (Según el caso)

- [ ] Reglamento de Copropiedad (para PH)
- [ ] Planos actualizados (si se dispone, vital para Barrios Cerrados/PH)

¿Documentación extraviada o con deudas pendientes? ⇨ solicita los documentos con antelación y negocia el pago o descuento en el precio final para que la venta no se detenga.

Gemini Notebook

Fase 2: Posicionamiento.

Un anuncio común se pierde. Una publicación estratégica captura a los compradores correctos.

1. Preparación

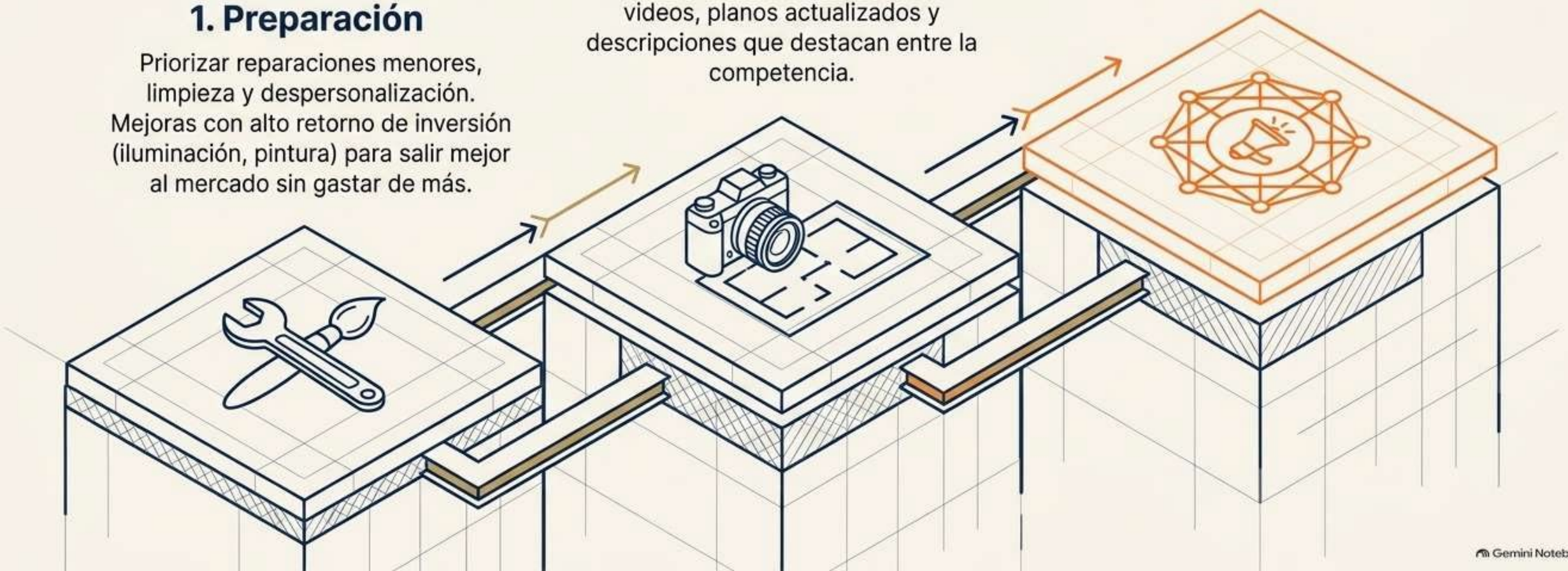
Priorizar reparaciones menores, limpieza y despersonalización. Mejoras con alto retorno de inversión (iluminación, pintura) para salir mejor al mercado sin gastar de más.

2. Producción

Creación de fotografía profesional, videos, planos actualizados y descripciones que destacan entre la competencia.

3. Distribución

Posicionamiento estratégico en portales (Zonaprop, Argenprop, Mercado Libre) y activación de la red de contactos propia.

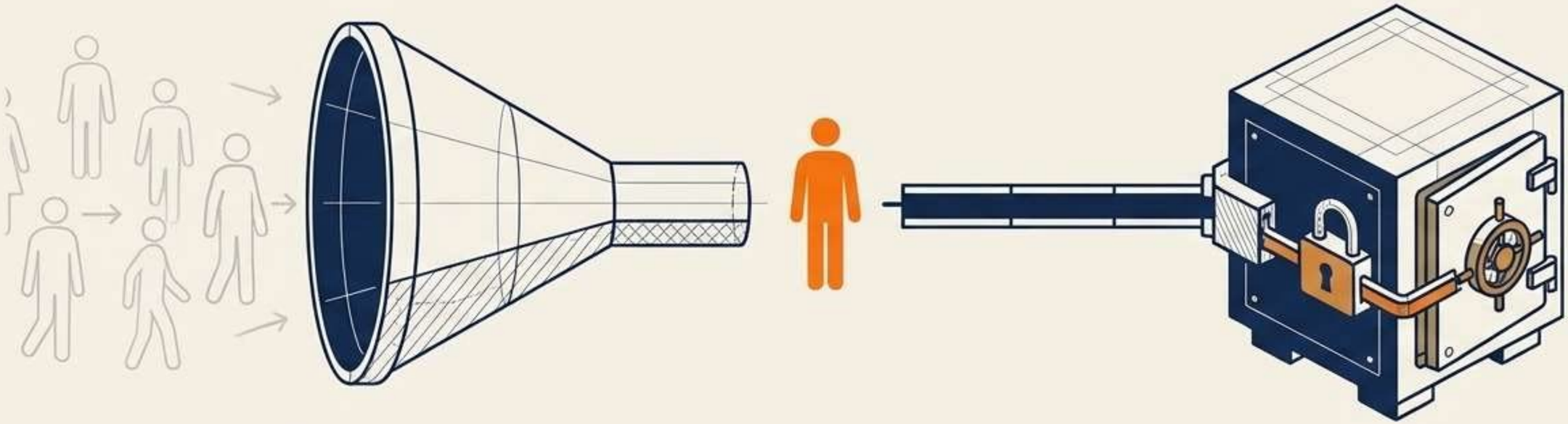


Gemini Notebook

Step 1: Gestión y Filtrado

Step 2: Recepción de Ofertas

Step 3: Reserva y Refuerzo (El Compromiso)



Detener las visitas masivas e improductivas. Exigir prueba de solvencia o pre-aprobación hipotecaria antes de organizar la visita física.

Análisis de viabilidad. Las ofertas formales se presentan por escrito con condiciones claras. Integra House negocia en nombre del vendedor justificando el valor con datos.

- Reserva (Ad Referéndum): El comprador deposita entre 1% y 5%. La propiedad se retira inmediatamente de los portales.
- Refuerzo: Al aceptar la oferta, se solicita un refuerzo (hasta un 10%) e inicia la preparación para la Escritura.

Gemini Notebook

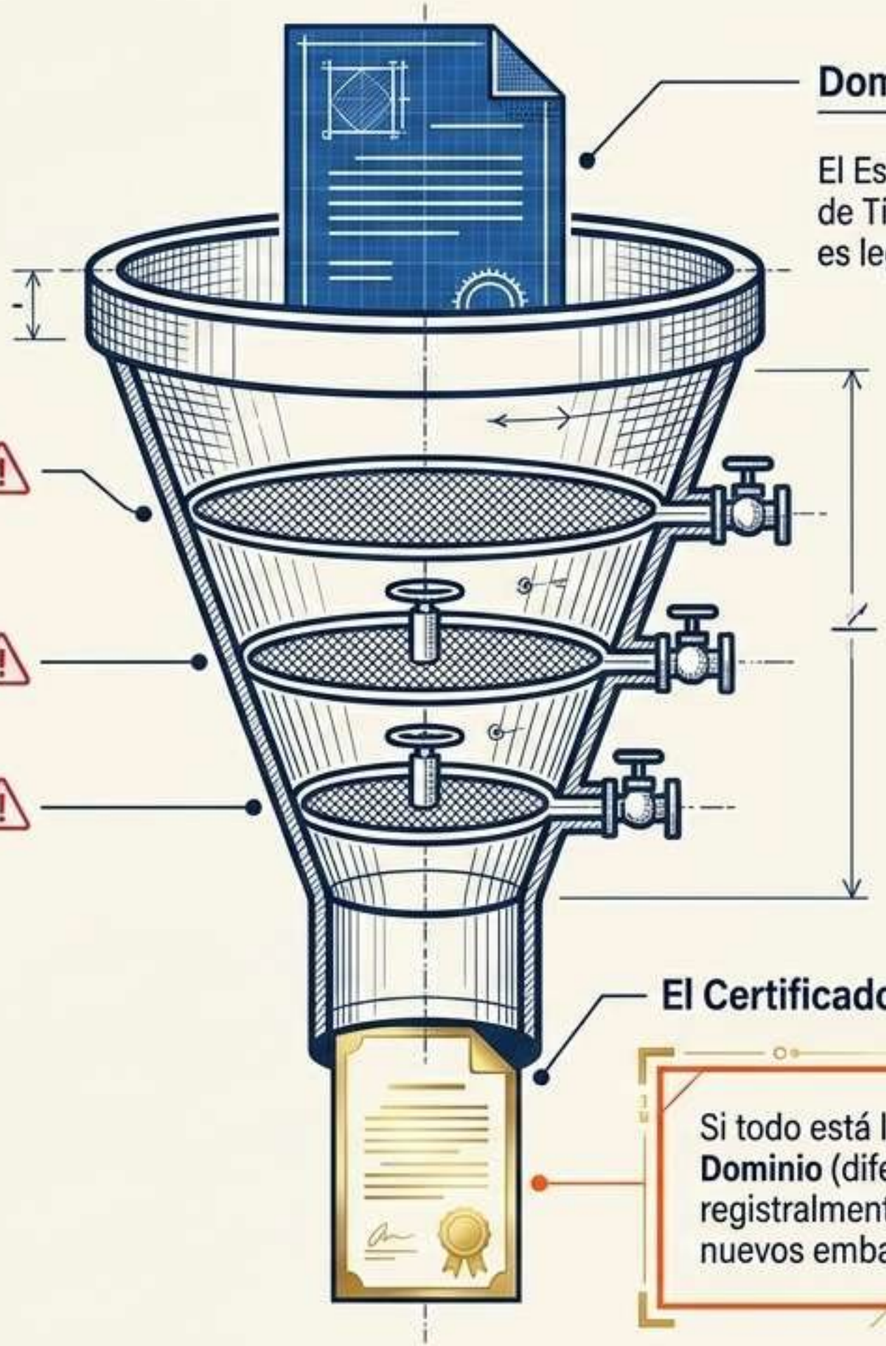
Dominio Actualizado del Registro

El Escribano realiza un riguroso Estudio de Títulos para garantizar que la propiedad es legítima y transferible.

1. Hipotecas vigentes:
Exigen cancelación previa o retención en el pago.

2. Embargos/Cautelares:
Exigen levantamiento judicial.

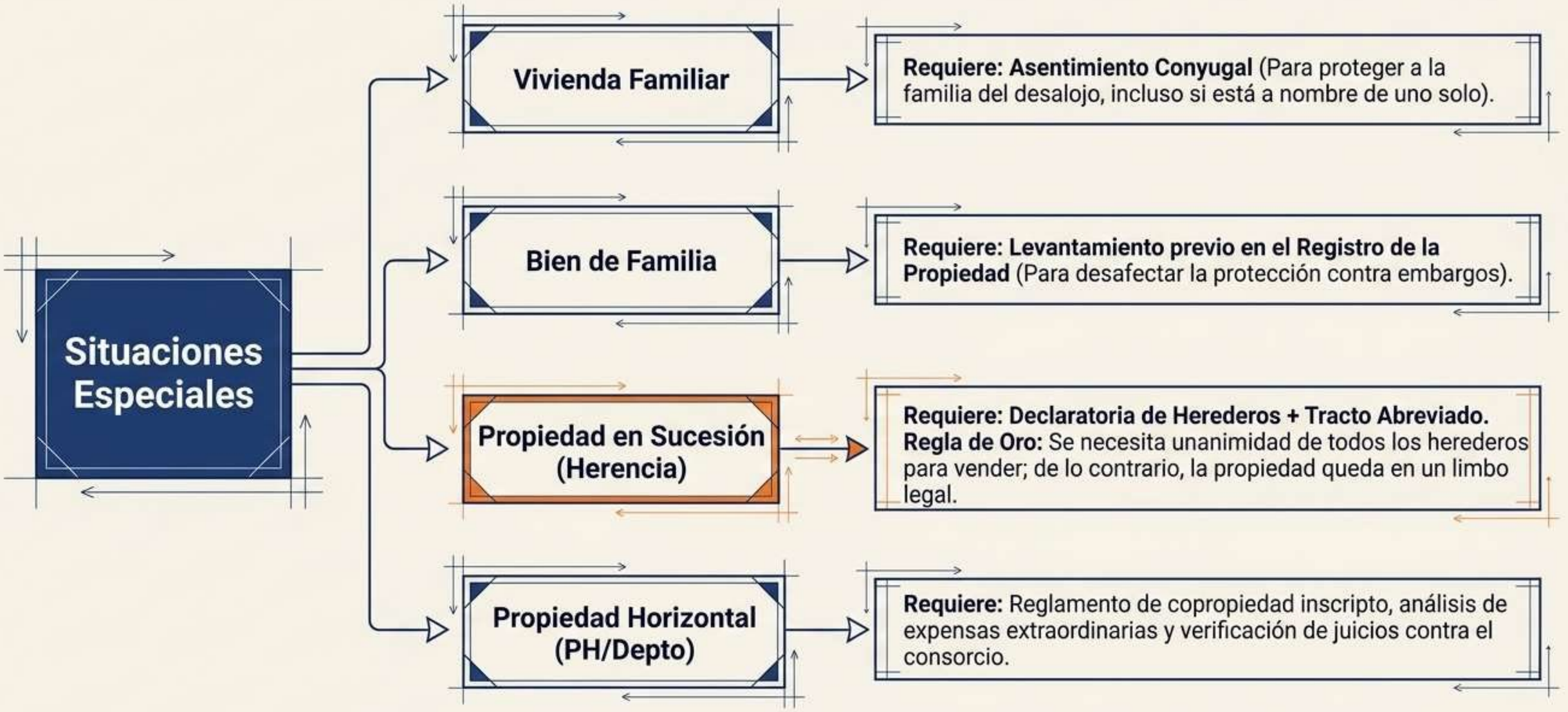
3. Inhibiciones del Titular:
Bloquean al vendedor, requieren autorización del juzgado.



El Certificado de Dominio

Si todo está limpio, se emite el **Certificado de Dominio** (diferente al simple informe). Esto bloquea registralmente la propiedad por 45 días, impidiendo nuevos embargos mientras se firma la escritura.

Gemini Notebook



articula con abogados, escribanos y agrimensores para destrabar cualquier excepción sin demorar la venta.

Gemini Notebook

Gastos del Vendedor en CABA (Actualizado 2025/2026)

Honorarios de la Inmobiliaria

Usualmente entre el 3% y el 4% del precio de venta (por intermediación y gestión integral).

Plusvalía Municipal

Impuesto abonado en el momento exacto de la escritura.

Certificados de Deuda

Costos de emisión de libre deudas de ABL, expensas y servicios.

Liberación de Hipoteca

Solo si aplica, el vendedor asume el costo de cancelación registral.

Conocer sus obligaciones financieras antes del cierre elimina sorpresas de última hora y protege su cálculo de rentabilidad.

Gemini Notebook

Fase 5: Firma y Transición.

El momento donde la estrategia se convierte en liquidez.



Gemini Notebook

Matriz de Riesgos y Mitigación

Risk & Mitigation Matrix		
Fase	**El Riesgo Oculto**	**Solución Integra House**
Estrategia	Sobrevaloración del Inmueble	Realizar un CMA con cierres reales; ajustar precio estratégicamente si no hay tracción en 30 días.
Comercialización	Anuncio invisible / Bajo interés	Mejorar calidad audiovisual; priorizar reparaciones de alto ROI.
Visitas	Curiosos sin capacidad de compra	Filtro estricto de solvencia y pre-aprobación antes de abrir la puerta.
Cierre Legal	Inhibición del vendedor / Cargas ocultas	Estudio de títulos temprano; gestión del levantamiento judicial con red de especialistas.
Negociación	Oferta agresivamente baja	Negociación profesional fundamentada en datos de mercado.

Gemini Notebook

Más Allá de la Venta: La Salida Patrimonial.



Vender no es el final del camino. Es una decisión que abre el paso siguiente.

Ya sea que busque reinvertir, asegurar liquidez, o reestructurar un patrimonio familiar, el éxito de la venta define la calidad de su futuro financiero.

Es importante recorrer cada etapa legal, tecnica y comercial para que la salida patrimonial sea impecable.

Gemini Notebook