

Análisis de las necesidades del Comprador

En nuestra primera entrevista escucharé cuáles son sus necesidades para entender sus razones para comprar y el plazo que se propone, por mi parte le explicaré cuales son los servicios que ofrezco, de esta manera usted tendrá un claro panorama de mi propuesta

Obtener un contrato de representación en Exclusiva

Para iniciar el trabajo de asesoramiento firmaremos un contrato de representación en exclusiva para armar un equipo de trabajo entre usted y yo. Yo aportare mi conocimiento para el desempeño de la actividad y usted tomará las decisiones necesarias. Esto permitirá complementar nuestras responsabilidades.

Confeccionar su lista de deseos

Usted deberá indicar claramente como es su vivienda soñada. Detallando todas las características que la misma debe tener. A modo de ayuda le facilitaré una lista de características que le sirva de guía para describir lo que necesita. Además, el presupuesto que desea invertir para obtenerlo.

Recomendación sobre lo que quiere y lo que puede

En base a sus deseos y al capital que puede invertir lo asesoraré si es posible cumplir con su lista o es necesario aplicar algunos cambios, resignando algún deseo o cambiando de zona para mantener su elección. De esta manera podré hacer una selección adecuada a sus necesidades.

Cómo se implementa la búsqueda de su futuro hogar

Utilizando la información entregada por usted, seleccionaré la zona y los inmuebles que cumplen con sus requisitos. Realizo una visita a cada uno de ellos descartando aquellos que no son los apropiados. Cuando tenga 3 inmuebles elegidos organizaré la visita con usted. Esto le permitirá un gran ahorro de tiempo.

Como manejaremos las visitas

El criterio para visitar los inmuebles elegidos será primero el que reúne la mayor cantidad de requisitos por usted solicitados y último es que cumple con menos requisitos. Lo instruiré además de cómo comportarse en la visita.

Preparando la oferta

De la propiedad por usted elegida realizaré un estudio de mercado para determinar si su precio es competitivo. En base a ese estudio prepararé una oferta para que usted realice una reserva con una contraoferta al propietario.

Negociando para comprar

Tenemos dos interlocutores: el representante del vendedor y el propietario vendedor. El contacto con el representante puede abrirnos el camino para llegar al propietario con una presentación por escrito para fundamentar el precio ofrecido. El objetivo es viabilizar la negociación

Lista de tareas camino a la escritura

Logrado un acuerdo con el comprador le indicaré los pasos hasta llegar a la escritura. Me haré cargo de agilizar el trabajo con el escribano interviniente y ayudarlo en lo que necesite en la preparación de su mudanza.

Asistir a la escritura

Lo acompañaré al acto de escritura para actuar como asesor respaldando su actuación en el mismo.