



# ¿Qué es el Análisis Comparativo de Mercado?

El Análisis Comparativo de Mercado (ACM) tiene como objetivo proporcionar una evaluación precisa y detallada del valor de su propiedad. Basándonos en datos actuales del mercado, propiedades comparables y un análisis exhaustivo de las tendencias en la zona, estableceremos un precio de referencia competitivo para facilitar una venta exitosa en el menor tiempo posible.

# Descripción Detallada de la Propiedad

Texto del párrafo



VL REALTORSRL- Diego Mastrangelo - CUCICBA 7615 / CSI 6609

# Descripción Detallada de la Propiedad

Texto del párrafo

## Superficie:

Agregar algo de texto

## Estado general de la propiedad:

Agregar algo de texto



**REDSUMA**  
CONEXIÓN INMOBILIARIA

# Análisis de Propiedades Comparables

- **Propiedades Publicadas**

Se examinaron listados activos en portales inmobiliarios, priorizando aquellos con características similares a su propiedad. Se compararon precios por metro cuadrado, estado de conservación, ubicación y amenities ofrecidas.

- **Transacciones Recientes**

Se investigaron ventas concretadas en los últimos meses en \_\_\_\_\_ y zonas aledañas. Este análisis proporciona datos reales sobre los precios de cierre, eliminando las expectativas infladas que a veces se encuentran en los listados activos.

- **Tendencias del Mercado**

Analizamos la evolución de los precios en el último año, identificando las fluctuaciones estacionales y el impacto de factores macroeconómicos en el valor de las propiedades en la zona.



# VARIABLES QUE DEFINEN EL ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO

## VALUACIÓN DE COMPARABLES

Se trata de analizar una cantidad conveniente de unidades de similares tipologías, competencia activa

## PRECIOS ACTUALIZADOS

La mayoría de las publicaciones están fuera de precio porque toman como referencia propiedades que no se venden justamente por este motivo. Por eso es importante analizar la relación entre la cantidad de días de publicación y la cantidad de visualizaciones.

## OPERACIONES CONCRETADAS

En un área compatible con la propiedad y dentro de un periodo comparable con el vigente obtenemos un valor de mercado actualizado.

## CARACTERÍSTICAS

Antigüedad, calidad, servicios, estado del inmueble, ubicación y entorno. Superficie homogeneizada de la propiedad.

# FRENTE A LA COMPETENCIA

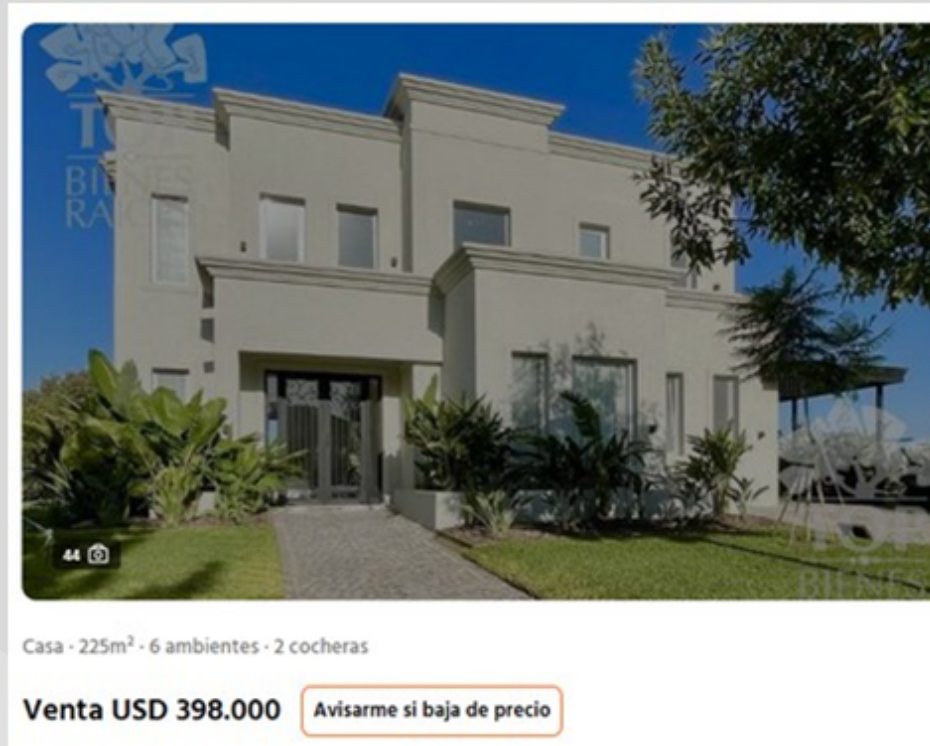
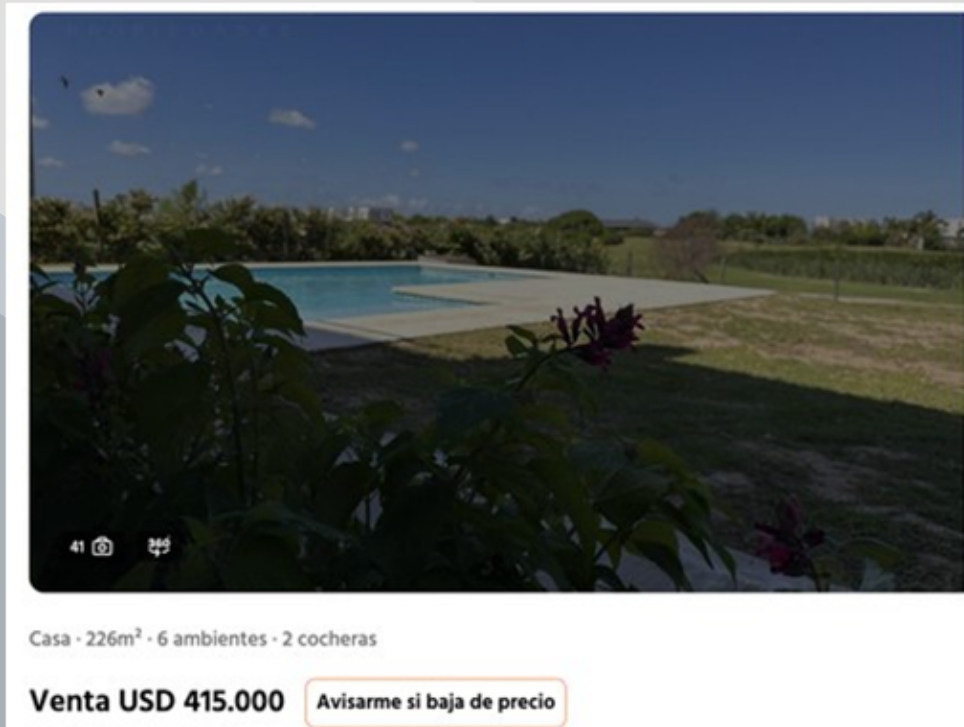
## Puntos a favor

Agregar algo de texto

## Puntos desfavorables

Agregar algo de texto

# PROPIEDADES CON LAS QUE COMPETIREMOS



Propiedades publicadas con una antigüedad entre

# COMO LLEGAMOS A UN VALOR DE PUBLICACIÓN COMPETITIVO

|  | M2 HOMOGENIZADOS | VALOR M2     | VALOR M2   |
|--|------------------|--------------|------------|
| PROMEDIO DE PRECIOS COMPARABLES PUBLICADOS | 212.50           | \$357,602.69 | \$1,682.84 |
| PROMEDIO DE VALOR M2 VENDIDOS              | 212.50           | \$313,862.50 | \$1,477.00 |
| VALOR PROMEDIO A PUBLICAR                  | 212.50           | \$335,732.59 | \$1,579.92 |

## CONCLUSIONES:

Agregar algo de texto

# VALOR DEVENTA PUBLICACIÓN SUGERIDO

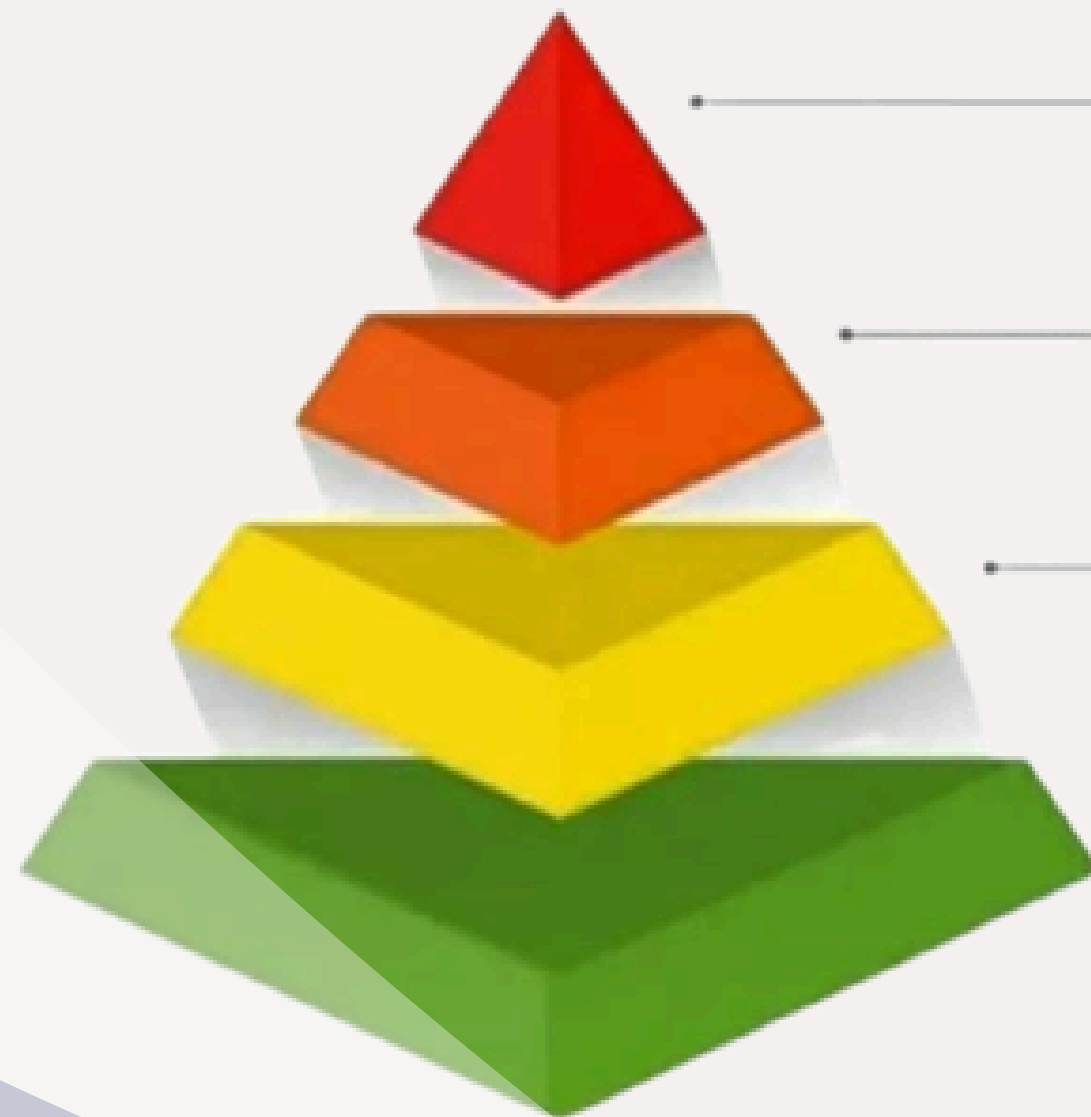
**USD \_\_\_\_\_.-**

**Precio Sugerido por 30 días**

**REDSUMA**  
CONEXIÓN INMOBILIARIA

# Pirámide del precio

El análisis de todos estos factores mencionado anteriormente nos permite insertar la propiedad en el mercado con un VALOR ATRACTIVO Y COMPETITIVO



Si el precio está por encima del 20% del valor competitivo: **No llama NADIE.**

Si el precio está por encima del 15% del valor competitivo: **Llaman pero no visitan.**

Cuando el precio está por encima del 10% del valor competitivo: **Llaman, visitan, pero no hacen ofertas.**

Finalmente, cuando estamos en valor de mercado: **Se logra un acuerdo y se vende.**

# Estrategia de Comercialización Integral



## Producción Audiovisual

Fotografías profesionales y videos de alta calidad para destacar los mejores aspectos de la propiedad.



## Publicación en Portales Inmobiliarios

Maximizar la visibilidad en los principales sitios web y aplicaciones del sector.



## Red de Colaboración

Compartir la oferta con agentes especializados en la zona para ampliar el alcance y las oportunidades.

**REDSUMA**  
CONEXIÓN INMOBILIARIA

# Estrategia de Comercialización Integral



## Seguimiento y Ajuste

Analizar las visualizaciones, consultas y feedback del mercado para optimizar la estrategia en tiempo real.



## Gastos

Es fundamental considerar todos los gastos asociados a la venta para tener una visión completa de la rentabilidad de la operación. Estamos a su disposición para asesorarlo en cada etapa del proceso y brindarle la información necesaria para tomar decisiones informadas.

# COSTOS Y CONSIDERACIONES FINALES

## Impuestos y Gastos Notariales

Estos costos varían según el valor final de la transacción y la legislación vigente. Es importante tener una estimación precisa para evitar sorpresas.

## Comisión Inmobiliaria

Nuestra comisión es del 3% + IVA sobre el valor final de la operación de venta.

## Cédula Catastral y Deudas

Asegúrese de contar con la cédula catastral actualizada y verificar la existencia de posibles deudas pendientes (ABL, AySA) para agilizar el proceso de venta.

# PLAN DE TRABAJO EN EXCLUSIVIDAD POR 120 DÍAS

## Preparación y Publicación

Preparar la propiedad, fotos profesionales, video y publicación destacada en 18 portales . Colocación de cartel.

## Fuerte Inversión en Redes Sociales

Maximización de la visibilidad de su propiedad a través de campañas efectivas en redes sociales.

## Colaboración

Compartir la venta con todas las inmobiliarias interesadas

## Gestión de Venta

Manejo de todos los trámites necesarios para concretar la venta desde la reserva hasta la firma final.

# PRÓXIMOS PASOS

Este ACM tiene una validez de 20 días debido a la fluctuación del mercado.

Recomendamos revisar periódicamente el valor de la propiedad. En RED SUMA estamos comprometidos a brindarle un servicio de excelencia y acompañarlo en cada etapa del proceso de venta. No dude en contactarnos para coordinar una reunión y discutir la estrategia de comercialización en detalle.

## DOCUMENTACIÓN OBLIGATORIA A PRESENTAR

- Título de propiedad (Escritura de la propiedad/boleto / Adhesión al fideicomiso, etc).
- Declaratoria de herederos en caso de corresponder.
- Reglamento de copropiedad para PH y departamentos.
- Copia de DNI de los propietarios.
- Autorización de venta en exclusiva firmada por todos los propietarios.
- Planos o planchetas con medidas de la propiedad.
- Copia de últimas expensas, ARBA o AGIP, facturas de servicio.

## Presentacion personal....

Diego Mastrangelo CUCICBA 7615/ CSI 6609

En cumplimiento de la leyes vigentes que regulan el corretaje inmobiliario, Ley 25.028, Ley 22.802 de Lealtad Comercial, Ley 24.240 de Defensa al Consumidor, las normas del Código Civil y Comercial de la Nación y Constitucionales, los agentes NO ejercen elcorretaje inmobiliario. Todas las operaciones inmobiliarias son objeto de intermediación y conclusión por parte de los martilleros y corredores colegiados, cuyos datos se exhiben debajodel nombre de la inmobiliaria.