

# PLAN DE GESTIÓN

## PRESENTACIÓN DE SERVICIOS

VENTA

ARRIENDO

ADMINISTRACIÓN

8 PASOS PARA GESTIONAR TU PROPIEDAD CON ÉXITO

01

### ACCESO A TU PROPIEDAD

INICIO

Nos contactamos contigo, visitamos tu propiedad y te escuchamos. Evaluamos in situ las características, potencial y objetivos de venta o arriendo de tu inmueble.

02

### RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

ANÁLISIS

Investigamos y recolectamos información veraz y actualizada del mercado y la zona. Comparables de sector, tendencias de precio y datos relevantes para tu gestión.

03

### PROPUESTA PARA TU PROPIEDAD

ESTRATEGIA

Te presentamos una propuesta de venta o arriendo ajustada a las características de tu inmueble, tu sector y los datos del mercado actual, con precio y estrategia definidos.

04

### ORGANIZAMOS Y FILTRAMOS

CURACIÓN

Seleccionamos lo más relevante de tu propiedad, definimos el material gráfico más efectivo y preparamos el contenido para cada canal de difusión.

05

### DIFUSIÓN TRADICIONAL Y DIGITAL

MARKETING

Publicamos en los principales portales inmobiliarios, redes sociales y medios digitales. También utilizamos letreros, pancartas y prensa escrita para máxima visibilidad.

06

### AGENDAMIENTO Y VISITAS

SELECCIÓN

Recibimos todas las consultas, coordinamos y agendamos las visitas, mostramos la propiedad y filtramos a los postulantes para seleccionar al candidato más adecuado.

07

### ACOMPAÑAMOS EL PROCESO

CIERRE

En compra/venta: supervisamos notaría, escrituración, pagos y entrega de llaves. En arriendo: administramos cobros y estados de cuenta mes a mes con total transparencia.

08

### COSTOS POR SERVICIO

HONORARIOS

#### COMPRA / VENTA

Honorarios equivalentes al 2% del valor final de la propiedad. Se pagan únicamente una vez concretada la venta de tu inmueble.

#### ARRIENDO

50% del arriendo mensual al firma del contrato (pago único). Administración mensual: 7% para departamentos · 10% para casas.