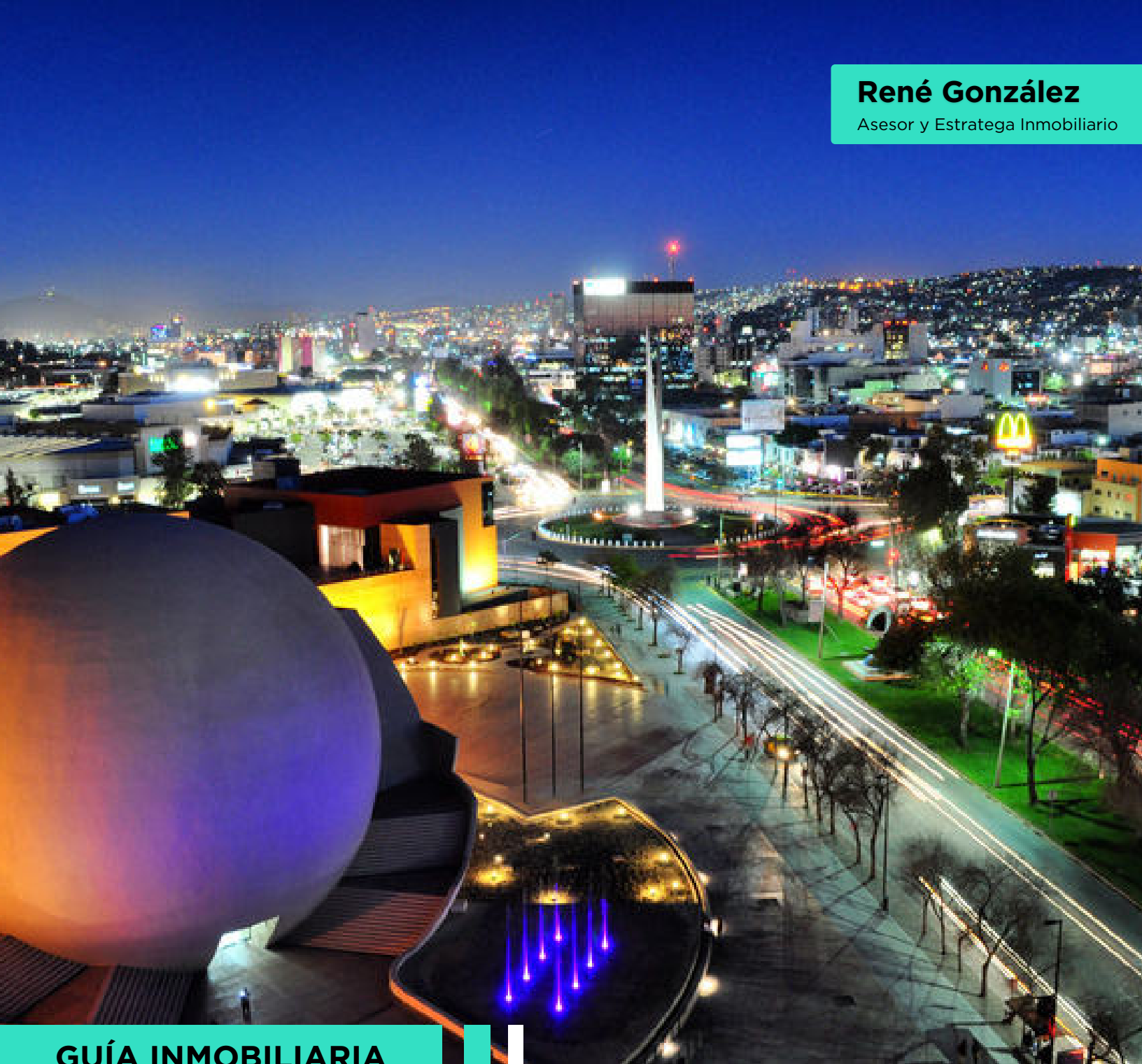


A nighttime photograph of Tijuana, Mexico. In the foreground, a large, illuminated sphere is partially visible on the left. The city is lit up with various lights, including a prominent white tower in the center and a McDonald's sign on the right. Light trails from cars are visible on the roads.

René González

Asesor y Estratega Inmobiliario

GUÍA INMOBILIARIA

LOS 5 PASOS

QUE NECESITAS LOGRAR, PARA VENDER
TU PROPIEDAD EN TIJUANA

ÍNDICE

PASO

1

**Prepara la
Propiedad
Correctamente**

PASO

2

**Revisa la Parte
Legal, Financiera
e Impuestos**

PASO

3

**Define un Precio
de Venta Justo y
Realista**

PASO

4

**Prepara Tu
Estrategia para
Salir a Venta**

PASO

5

**Resuelve y Gestiona
Todo Para la Firma
de Escrituras**

BONUS

**¿Es necesario un asesor
inmobiliario? ¿Vale la pena?**

Introducción

¿Recuerdas cuando compraste tu casa?

¿De casualidad te topaste con situaciones bochornosas, molestas, incómodas y hasta de pena ajena?

- ¿Te acuerdas de aquellas propiedades en mal estado vendiéndose a un precio exagerado?
- ¿Te pasó alguna vez que pediste información y No te la enviaron? ¿o que solicitaste una cita y nunca te confirmaron?
- Que tal esas propiedades desordenadas, con trastes sucios o ropa tirada.
- ¿Aún recuerdas las fotografías borrosas, oscuras o engañosas...?
- ¿O acaso te había gustado otra propiedad y por temas legales resultó que no se podía comprar con tu tipo de crédito?

Pues te cuento que ninguna de estas situaciones son producto de la casualidad y que El 90% de las personas que buscan una propiedad en Tijuana, se enfrentan o enfrentaron con al menos una de ellas.

Esto se debe a que el responsable de la venta subestimó o no dio suficiente importancia a la etapa de la preparación. Dando como resultado la presentación mediocre de una propiedad a la que no se le hizo justicia.

Una propiedad en venta que quedó lejos de venderse al precio y velocidad que merecía.

Pero... ¿Por qué te estoy hablando de esto?

- Porque si el día de hoy estás pensando en Vender, significa que ahora será tu turno y te recomendaría NO hacer lo mismo.
- Porque cuando estos errores son cometidos por alguien más puede ser divertido, pero cuando te afectan a ti, pierden la gracia.
- Porque ahora Tú serás responsable de que tu propiedad esté bien presentada y se venda rápido y al mejor precio.
- Porque no te conviene que los clientes recuerden tu propiedad, como aquella del patio sucio, el baño desordenado o la ropa tirada.

En esta Guía encontrarás:

- Los 5 pasos que Necesitas para lograr vender tu propiedad rápido y al mejor precio.

Mis recomendaciones sobre cómo preparar tu propiedad para que los clientes se enamoren al verla (en línea y en persona).

- Algunos métodos para establecer el precio de venta.
- Qué información y respuestas debes preparar antes de siquiera poner el anuncio.

- A quien puedes venderle y a quien no, y por qué sería un gran Problema si te pagaran en Efectivo.

Qué sucede después de encontrar a un cliente interesado.

PASO

1

Prepara la Propiedad Correctamente



René González
Asesor y Estratega Inmobiliario

Paso #1 - Prepara la Propiedad Correctamente

Importante aclarar que preparar tu propiedad para la venta, no necesariamente implica gastar mucho dinero en dejarla perfecta, Nada de eso, de hecho ese sería otro grave error.

Preparar tu propiedad para la venta se logra con Orden y Limpieza, Despersonalización y reparando ciertos detalles.

Debes ordenar y limpiar toda la propiedad, tanto las zonas interiores de recamaras, closets, baños y cocina, como también las zonas exteriores de la fachada, cochera, el patio y hasta las banquetas.

También es importante que para las fotografías y para las visitas de los interesados, la propiedad sea despejada de elementos demasiado personales, como pueden ser artículos religiosos, fotografías familiares, diplomas, decoraciones singulares, entre otros... Despersonalizar tu propiedad puede llegar a ser incómodo, pero sin duda es recomendable.

Hay que considerar también reparar algunos desperfectos propios de accidentes, el desgaste y el descuido, sobre todo aquéllos que puedan ser interpretados como preocupantes o causados por una prolongada falta de mantenimiento, recuerda que nadie quiere comprar problemas.

Seré claro... Sí tu propiedad tiene algún daño importante como goteras o fugas, jamás lo escondas.



Todo lo anterior, con el fin de hacer sentir cómodos, emocionados e interesados a los posibles compradores. Para que tengan claro qué tu propiedad será una inversión segura y el hogar perfecto para ellos y para toda su familia.

“Una Propiedad Usada No se espera que sea perfecta, No lo necesita. Se espera que sea una muy buena inversión y que sea la propiedad correcta.”

Preparar tu propiedad para la venta no es difícil e insisto, no necesitarás invertir mucho dinero. Solo necesitas una estrategia acorde a tu propiedad, liquidez y disponibilidad de tiempo. Si te interesa un poco de apoyo contactame y analicemos juntos tu caso.

Anexo #1 Check List

Orden y Limpieza

- ☐ Paredes y Pisos.
- ☐ Recamaras.
- ☐ Closets.
- ☐ Escaleras.
- ☐ Cocina.
- ☐ Baños.
- ☐ Patio.
- ☐ Pasillos, Cochera y Banqueta.

Despersonaliza la propiedad

- ☐ Guarda Cuadros Familiares, Diplomas, Reconocimiento y Trofeos.
- ☐ Guardar los Elementos religiosos.
- ☐ Guardar Decoraciones o Adornos extravagantes.
- ☐ Reducir el número de muebles innecesarios.

Reparar detalles que causan preocupación

- ☐ Marcas de filtraciones de agua en techos, paredes o ventanas.
- ☐ Ventanas en mal estado.
- ☐ Fachadas muy descuidada.
- ☐ Baños muy descuidados.
- ☐ Puertas Rotas.

Dale pequeños detalles

- ☐ Limpieza de boquilla.
- ☐ Aromatizante.

PASO

2

Revisa la Parte Legal, Financiera e Impuestos



Paso #2 - Revisa la Parte Legal, Financiera e Impuestos

 ¿Has escuchado la frase: “los errores cuestan”?

Algunos de los problemas más comunes y dolorosos son los relacionados con los documentos de la propiedad, los trámites, la burocracia y los aspectos legales.

Problemas que no se ven a simple vista, que son frustrantes, complejos, que tardan en resolverse y que a menudo resultan costosos.

Así que para detectar algunas situaciones de riesgo, te prepare el siguiente cuestionario:

- ¿Tu eres el Propietario Legal ante el registro público?
- ¿El o Los propietarios “legales” están de acuerdo con la venta, están vivos, localizables y disponibles para poder presentarse ante notario público?
- ¿Tu Propiedad tiene Hipoteca?
- ¿Estás al corriente con los pagos de la propiedad y conoces el monto actual de la deuda?
- ¿Sabes cuánto tendrás que pagar de impuesto? ¿Eres elegible para exentarlos? ¿o si estás en riesgo de pagar hasta un 30%?

Estas respuestas son importantes, te recomiendo revisarlas con un notario público, profesional inmobiliario de confianza o tus asesores legales, fiscales y financieros.

No detectar y resolver a tiempo cualquier error, situación, detalle o letra equivocada, afectará tu tranquilidad, tus planes y tu bolsillo.

PASO

3

Define un Precio
Justo y Realista



Paso #3 - Define un Precio de Venta Justo y Realista

“Si estás vendiendo por debajo del valor de mercado perderás dinero y si estás muy por encima estarás perdiendo el tiempo”

Preguntar el precio de otra propiedad cercana sería una buena referencia, solo copiarlo sería un error. Un precio de venta justo necesita argumentos, debe responder al ¿porqué a ese precio? de forma convincente.

X Algunos métodos que conozco y NO recomiendo

1. Método: Kinder sorpresa: “No lo sé, a lo que de el avalúo”

Cuando el propietario menciona que su precio de venta será el que resulte en el avalúo.

2. Método: La mía es mas grande: “Por que tal vecino la ofrece en tanto y la mía está más bonita y más grande” Cuando el propietario argumenta información de otra propiedad a la venta y considera que la suya es mejor.

3. Método: ¿8 y 8 = 16?: “Me costó tanto y ya le he invertido tanto”

Cuando se ha invertido cantidades importantes en personalización y se busca recuperarlo.

4. Método: Me urge: “Tengo una urgencia y ocupo el dinero ya”

Esto es frecuente, sucede cuando a un propietario se le presenta una situación imprevista o alguna emergencia.

5. Método: El sapo y la pedrada: “Pues pido tanto y después le voy bajando” Cuando se pide un precio injustificado esperando que algún despistado caiga en la trampa.

Paso #3 - Define un Precio de Venta Justo y Realista

 Algunos métodos que SÍ deberías utilizar**6. Solicitar un Avalúo Bancario.**

Solicitando un avalúo de tu propiedad con la severidad y las especificaciones para un banco.

7. Análisis Histórico de Ventas.

Cuando se dispone de suficiente información sobre los precios reales de compra-venta anteriores, NO en cuanto se ofrecieron, sino en cuanto realmente se han vendido.

8. Tabla Comparativa desde la Perspectiva de un Comprador.

Te pones en los zapatos de un comprador interesado en la zona, buscas opciones similares en precio y/o características, eliges las 10 más atractivas, las pones en una tabla, se analizan, se comparan los datos y así concluyes un precio óptimo de mercado.

Yo analizo todos los métodos, pero solo confié si coinciden con el número 8.

Así tendrás argumentos para un precio justo, sabrás que no pierdes dinero, ni tampoco el tiempo, ganarás confianza... para ese pequeño miedo que todo propietario siente ante la pregunta: ¿cuál es el precio?

“El precio justo se define con 5% de intuición y 95% datos, No al revés”

Paso #3 - Define un Precio de Venta Justo y Realista



✓ **Tips para lograr el mejor precio de venta**

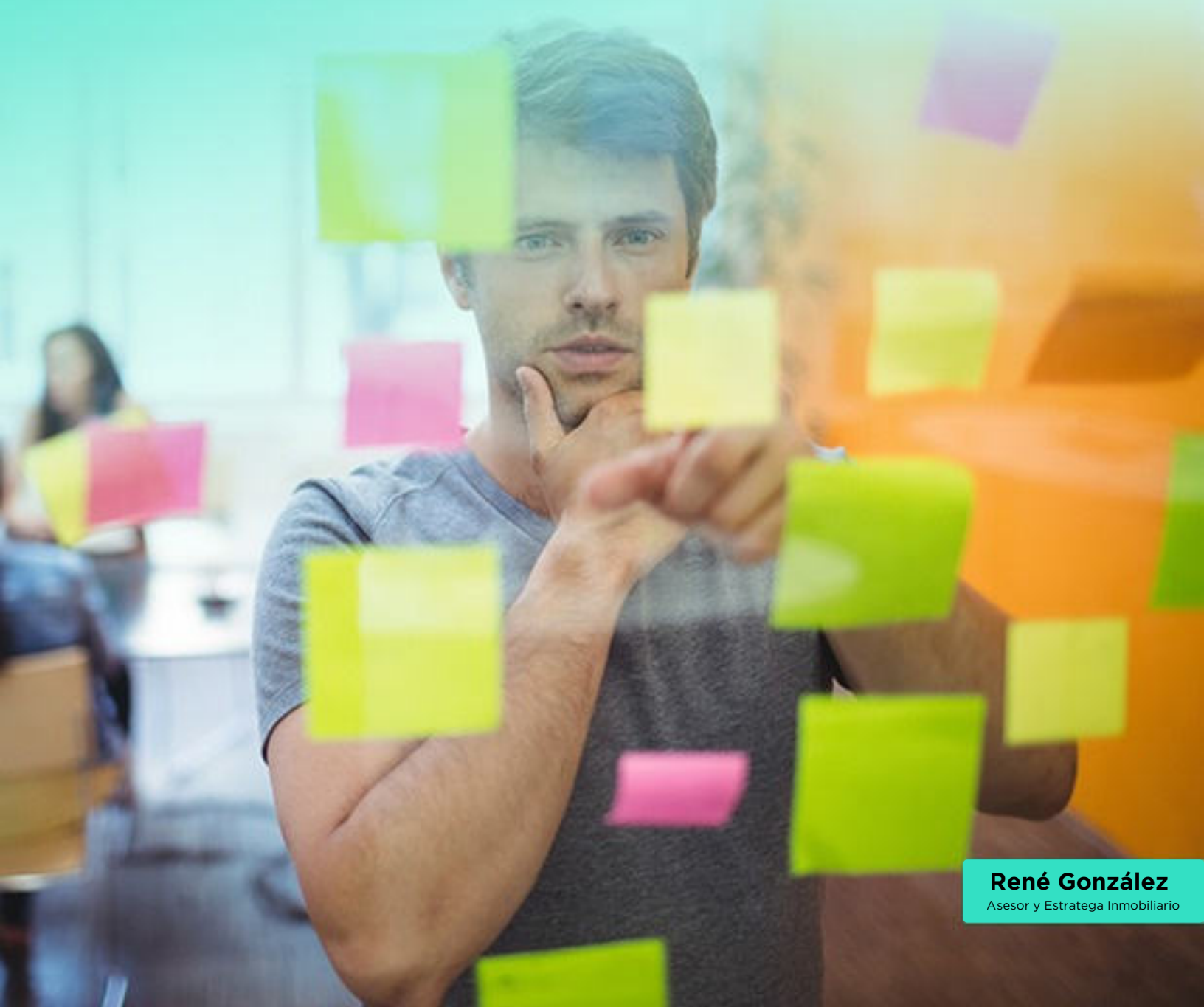
- ✓ Limpiar, Ordenar, Despersonalizar y Reparar ciertos detalles (Punto #1).
- ✓ Revisa tus documentos y también los de la propiedad (Punto #2).
- ✓ Prepara fotografías que agraden a los ojos (Punto #4).
- ✓ Prepara un video que emocione (Punto #4).
- ✓ No improvises al Presentar la propiedad (Punto #4).
- ✓ No festejes antes de tiempo (Punto #5).

El apoyo de un profesional inmobiliario capaz y confiable, te ahorrará tiempo, esfuerzo y complicaciones. Recuerda que la tranquilidad de tu familia está en juego y que lo barato, sale caro.

PASO

4

Prepara Tu
Estrategia Para
Salir a Venta



René González

Asesor y Estratega Inmobiliario

Paso #4 - Prepara Tu Estrategia para Salir a Venta

Por fin preparaste la propiedad, revisaste bien tus documentos y tienes argumentos para un precio justo.

¿Ya es momento de anunciar la propiedad, poner la lona y publicarla en Facebook?

R: No, aún no, aún falta preparar algunas cosas.

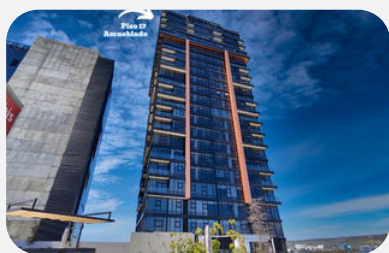
“Si tuviera 8 horas para cortar un árbol, pasaría las primeras 6 afilando el hacha.” Abraham Lincoln.

Prepara fotos de calidad y de preferencia un vídeo.

Puede ser con la cámara del teléfono, solo debes tener la propiedad bien ordenada, con buena iluminación, planeando lo que se quiere mostrar o transmitir y sobre todo, teniendo cuidado con los detalles.

Hoy en día también es importante un video, con voz humana, un guión bien ensayado y de ser posible que incluya tomas de Dron.

Aquí dos ejemplos de propiedades preparada con Buenos textos, Fotos y Video.



Cosmopolitan City Center

VER PROPIEDAD



Verona Residencial

VER PROPIEDAD

Paso #4 - Prepara Tu Estrategia para Salir a Venta

Prepara Información y respuestas

Este punto es importante por que de no hacerlo perderás oportunidades valiosas, entrarás en situaciones incómodas y perderás mucho tiempo, tiempo del que tal vez no dispongas.

¿Me podrías dar más informes?

Esta será la pregunta más recurrente, si ya preparaste el video, te será más fácil responderla. Pero si no, deberás redactar algunos textos para esos mensajes.

También tendrás que prepararte para recibir llamadas de desconocidos, te recomiendo ensayar y tener la flexibilidad de atenderlas, también te llamarán algunos curiosos que solo te harán perder tiempo.

¿Está todo en regla? ¿Aceptas crédito Infonavit? ¿Aceptas créditos bancarios? ¿Aceptas la economía americana? ¿Te puedo pagar con efectivo? ¿Cuánto tengo que dar de enganche? ¿El precio es lo menos? ¿Me podrías enviar fotos? ¿cuánto hay que pagar al mes? entre otras...

Te enfrentarás a estas y otras preguntas, te sugiero las investigues con un agente inmobiliario experto, pues las respuestas dependen de las condiciones específicas de tu propiedad.

Una de las preguntas que responderé ahora mismo y cuya respuesta quizá te sorprenda... sería: ***¿Te pueden pagar con efectivo?***

Paso #4 - Prepara Tu Estrategia para Salir a Venta

R: Con cualquier propiedad debes tener cuidado, ya que la ley anti-lavado de dinero vigente desde el 2013 lo restringe, impidiendo a los notarios poder formalizar cualquier compraventa en efectivo que supere las 8,025 UMA's, que en 2026 son \$941,412.75 pesos. Y desde marzo de ese año esa cuenta se hace sobre el total de la operación, con impuestos y gastos incluidos, no sobre el precio de la casa. Todo lo que supere esa cantidad debe realizarse mediante transferencia electrónica o cheque certificado.

No cumplir esta ley o tratar de evadirla, te traería demasiados problemas.



Paso #4 - Prepara Tu Estrategia para Salir a Venta

El hacha ya está afilada, ahora SÍ, llegó el momento de anunciar tu casa.

Opciones para anunciarse hay muchas, en mayor o menor medida todas funcionan. Desde un letrero del office depot, hasta complejos embudos de venta.

Pasando por las lona de ventana, periódicos, el boca en boca, publicaciones de facebook, grupos de redes sociales, portales especializados, publicidad en google, tocar una corneta a media calle... entre muchas otras.

Mi consejo es tener un plan acorde al tiempo que tengas para invertir, el presupuesto que puedas gastarte, tu creatividad y la calidad de fotos, videos y textos que tengas preparados.

Aquí lo importante es conocer el juego, y este juego NO ES DE SUERTE. En mi experiencia, se trata de ser inteligentes, tener experiencia del mercado inmobiliario, utilizar bien los recursos y cuidar la seguridad de tu familia.

Mi estrategia es diseñar un plan a medida para cada propiedad, no se trata de enterar a todo el mundo, se trata de que se enteren las personas correctas.

Un asesor inmobiliario es mucho más que solo tomar fotos, colgar una lona y esperar llamadas.

Paso #4 - Prepara Tu Estrategia para Salir a Venta



Las Visitas a la Propiedad ¿también deben prepararse?

Por supuesto que SÍ, más que una visita, debes dar una presentación. **El orden, la limpieza y despeja la propiedad de artículos religiosos, fotografías familiares, diplomas, decoraciones singulares, etc...**

Deja libre el estacionamiento y ofrécelo a los interesados, recuerda que la primera impresión es importante.

Enciende las luces de toda la casa, procura que huela bien, ten un pequeño guión para cada zona, resalta elementos que serán importantes para ellos, prepara preguntas, prepara respuestas y elige sabiamente el lugar para conversar.

Todo esto, con el fin de hacer sentir cómodos, emocionados e interesados a los posibles compradores. Para que tengan claro qué tu propiedad será una inversión segura y el hogar perfecto para ellos y para mejorar la calidad de vida de su familia.

PASO

5

Resuelve y Gestiona
Todo lo Necesario para
La Firma de Escrituras

René González

Asesor y Estratega Inmobiliario

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

Del plato a la boca...

Por fin llegó una persona que muestra interés en tu propiedad... ¿Ahora que sigue? ¿Cuándo estará el dinero en tu cuenta? ¿Cómo saber si esa persona realmente puede comprar? ¿Qué documentos pedirá el notario? ¿Cuánto tendrás que pagar de impuestos?

Hay que tener estas respuestas claras desde el comienzo “debes tener un buen plan”.

O te preparas un buen plan o te arriesgas a pasar sorpresas desagradables, corajes, noches sin dormir y un estrés del carajo.

- Primero! Valida que esa persona realmente esté interesada.
- Asegurarte que si pueda comprar y que tu puedas venderle.
- Deberás negociar y hacer acuerdos sobre algunos puntos importantes.
- Reunir algunos documentos, tramitar otros y realizar gestiones con las diferentes dependencias e instituciones involucradas.
- Presentar todo ante notario público, esperar números finales, firmar las escrituras, esperar el depósito y entregar las llaves.

Todo mientras vas resolviendo contratiempos y rezando para que nadie cometa errores.

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

¿Sabías que...? Entre particulares y vendedores INEXPERTOS, de cada 10 interesados que llegan a esta etapa SÓLO 2 llegan a concretarse.

Valida el interés de la persona, confirma que realmente pueda comprar y que tu puedas venderle

Si te apoyaste con un buen profesional, será fácil, para ese punto la persona ya debió ser precalificada por un experto. Así que podemos avanzar al siguiente paso.

De no ser así, deberás tener cuidado y ser muy cauto, debemos revisar algunas cosas:

- Primero asegúrate de que la persona esté realmente interesada.
- Solicita la carta de autorización.
- Entérate de las reglas de ese crédito, de las características, limitaciones y complicaciones más frecuentes (tomará tiempo pero es necesario).
- Asegurate que su forma de pago sea compatible con tu propiedad

Negociar y hacer acuerdos en puntos importantes.

“Negociar antes de este punto es inútil y contraproducente”

¿Qué pasa con el regateo...? **R:** Si preparaste la propiedad correctamente, la presentaste como es debido, el precio es justo y el cliente es el correcto. Olvídate del regateo, eso no va a pasar (no estamos en el sobre ruedas). Ni tú tienes por qué permitirlo, ni la otra parte porque intentarlo.

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

Aun así, hay varios temas en los que tendrás que llegar a un acuerdo. Temas que deben quedar muy claros y en los que tendrás que NEGOCIAR un poco, nunca regatear.

“Negociar implica una actitud e intención de llegar a un acuerdo ganar-ganar, además de la disposición para lograrlo”

Temas que deben ser acordados para evitarse problemas:

- Monto se va a pedir de enganche y/o apartado.
- Tiempo estimado para firma de escrituras.
- ¿Cómo y cuándo se pagará cada una de las cantidades?
- ¿Cuándo se entregaría la propiedad?
- ¿Cómo se va a entregar, que va a incluir y/o que reparaciones se esperan?
- ¿Qué pasará si por algún documento, error o trámite la operación no puede concretarse?
- ¿Qué pasará si por algún motivo alguna de las 2 partes ya no desea continuar?
- Entre otros puntos...

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

Documentos, Gastos y Trámites

Seguimos avanzando, ya estamos cerca de llegar a notaría, es momento de preparar expedientes:

Documentos de la Parte Compradora:

- Documentos personales de el o los compradores (identificaciones, Actas, Curp, Constancia de Situación Fiscal, entre otros).
- Más las evidencias de pagos y/o la carta de autorización de su crédito.

Documentos que te corresponden como Parte Vendedora:

- Documentos personales de el o los vendedores (identificaciones, Actas, Curp, Constancia de Situación Fiscal, entre otros).
- El documento que te acredita como propietario (tu escritura pública).
- Documentos relacionados con la hipoteca.
- Más algunos trámites y certificados de la propiedad.

Gastos que corresponden a la parte Compradora:

- Apartado.
- Enganche (Dependiendo del tipo de crédito).
- El Avalúo.
- Comisiones y Gastos del crédito.
- Honorarios de Notario.
- Impuestos por Comprar.

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

Gastos que te corresponden como parte Vendedora:

- Trámites y Certificados de la Propiedad.
- Impuestos Sobre la Venta.
- Estar al corriente en el mantenimiento y todos los Servicios.
- Honorarios de los profesionales contratados.

Instituciones y Dependencias con las que interactuar y hacer Trámites:

- 3 oficinas diferentes de la Dirección de Catastro.
- Cespt.
- Junta de Urbanización del estado.
- Recaudación de rentas del estado.
- Registro Público de la Propiedad y Comercio.
- Perito Valuador del banco.
- Institución que tiene tu hipoteca.
- Institución o instituciones que otorgan el crédito o los créditos.
- Notario público.



Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

El Notario Público

Ya casi, solo te resta un paso.

Una vez tenemos todo listo, llega el momento de avanzar y presentarnos con el Notario Publico.

Quien se encarga de dar fe y legalidad al acto de la compra venta, validará que TODO esté correcto, que los impuestos se paguen y que TODOS los involucrados tengan certeza jurídica. La parte compradora, la parte vendedora, la hipoteca actual y la nueva hipoteca.

Este será el momento de la verdad (incluso para mi como profesional, da un poco de nervios), porque resulta que hasta este momento sabrás: Si todo está bien, Si surgió algún “**detalle**” que te va a retrasar o si de plano fue todo en vano!

Así de cruel, sin importar el tiempo o esfuerzo invertido. Si por omisión, descuido, desconocimiento o como algunos piensan “mala suerte” se cometieron errores. Aquí te vas a enterar.

“Es como si en una carrera de 100 vueltas, llegas primero y te enteras que estuviste descalificado desde la vuelta número veinte o desde el comienzo”

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

“Detalles” que te podrían retrasar:

- La vigencia de algún documento termina y debe renovarse (Identificación de alguna de las partes, certificados de la propiedad, autorizaciones, etc...)
- Algún documento faltó, se tramitó mal o debe modificarse.
- Alguno de los documentos contiene información no conveniente, error, letra o número equivocado.
- La vigencia del crédito se venció y deberá actualizarse.
- La carta de liberación de hipoteca se venció o tiene problemas.
- Debes esperar semanas para poder exentar impuestos.
- Entre otros...

“Detalles” que llegan a ser complicados y/o imposibles de resolver:

- La propiedad no se puede comprar con ese tipo de crédito.
- Se requiere la presencia de alguna persona que No quiere o No puede estar.
- Algún documento tiene problemas y resolverlo tardará meses o no es posible resolverse.
- El crédito venció y ya no califica, o bajo el préstamo y ahora no le alcanza.
- No eres elegible para exentar impuestos en este momento, así que tienes que decidir entre esperar varios meses o pagar más de 200 mil pesos de impuestos.
- El enganche del comprador aumentó demasiado a causa de un valor avalúo inesperado.
- El comprador resultó no estar preparado para la mensualidad y/o el enganche. Entre otros...

Paso #5 - Resuelve y Gestiona Todo lo Necesario Para la Firma de Escrituras

Números Finales, Firma de Escritura, Cobro y Entrega

Una vez llegamos aquí, solo restaría esperar a que:

- Notaria prepare las escrituras.
- Calcule sus honorarios e impuestos.
- Obtenga el visto bueno de las partes involucradas.
- Se revisen los números finales.
- Se Firmen las Escrituras
- Esperar el depósito
- Cumplir con los cambios y reparaciones acordadas.
- Entregar llaves y la propiedad.

Y por último ya con tu dinero en el banco invitas a cenar a tu pareja y a destapar champagne.



BONUS

¿Es Necesario un Asesor
Inmobiliario, Vale la Pena?

Bonus - ¿Es necesario un asesor inmobiliario, vale la pena?

R: Depende...

Para muchos, el concepto del asesor inmobiliario, es el de una persona en la que No se puede confiar, que le importara solo su beneficio, que complica negociaciones y que además te cobrará muchísimo dinero de forma injusta solo por sentarse a esperar llamadas...

En ese caso mi respuesta sería No, no necesitas a una persona así ¡huye!

“Contratar a un profesional inmobiliario debe ser la mejor inversión y una buena experiencia”

Tal como sucede con los médicos, mecánicos, abogados o contadores... Indispensables No son. Nada te detiene a intentar mecánica viendo youtube, auto medicarte buscando síntomas en google, presentarte en los juzgados con tus propios oficios, o llevar por ti mismo la contabilidad de tu empresa.

Pero... ¿por qué no lo hacemos nosotros mismos? ¿Nos gusta gastar dinero a lo tonto?

No lo hacemos porque no tiene sentido, no es práctico, nuestra expertis es otra. Porque necesitaríamos talentos, conocimientos y tiempo que quizá no tenemos. Porque somos conscientes que las probabilidades de empeorar todo son mayores a las de solucionarlo.

Bonus - ¿Es necesario un asesor inmobiliario, vale la pena?

R: Depende...

Si como asesor inmobiliario nos referimos a una persona en la que desconfías y a la que tendrás que regalarle tu dinero por solo abrir puertas, poner una lona y 3 publicaciones mediocres en facebook...

Mi respuesta sería que NO.

No es necesario y no valdria la pena, seria un gasto inútil.

“Contratar a un profesional inmobiliario debe ser buena inversión y una buena experiencia”

Pero...

Si en cambio, encuentras a un Profesional Inmobiliario que Si te genere confianza y pueda apóyate o encargarse de lograr de la mejor manera posible cada uno de los pasos de esta guía. Entonces Si.

Si puede

Bonus - ¿Es necesario un asesor inmobiliario, vale la pena?

Porque si bien todos hemos escuchado sobre pseudo-médicos charlatanes, mecánicos abusivos o abogados mentirosos. También todos valoramos al médico que le salvó la vida a tu madre, al mecánico que cobra de forma justa, al abogado honesto o al asesor inmobiliario que ve por tus intereses, te guía y resuelve los problemas.

El truco es aceptar que algunos serán mejores que otros y qué contratar los servicios de verdaderos profesionales siempre será la mejor inversión.

Así que:

- Si estás dispuesto a escuchar sobre cómo vender tu propiedad de forma rápida, al mejor precio y con la menor cantidad de complicaciones posibles.
- Si tu asesor inmobiliario te genera seguridad, confianza y te inspira para hacer equipo.
- Si no quieres lidiar con los posibles errores y consecuencias.
- Si tu asesor demuestra que sus honorarios lejos de ser un gasto, serán tu mejor inversión.

En este otro caso mi respuesta sería SÍ, un asesor así es necesario, vale la pena y es recomendable.

“El responsable de la venta de tu casa puedes ser tú mismo, puedo ser yo o algún colega, eso no importa, lo que importa es que se debe cumplir con los puntos de esta guía, que puedas vender de forma rápida, al mejor precio y con la menos cantidad de complicaciones posibles”

Soy René González

Asesor y Estratega Inmobiliario



Espero que esta guía Informativa te sea de ayuda, mi objetivo es darte información confiable que te sea útil, mostrarte un panorama completo y compartirte algunas de mis recomendaciones, para tu aventura.

Vender tu propiedad puede llegar a convertirse en un desastre o puede ser todo fácil y rápido, dependerá de la preparación que des a tu propiedad y de tus decisiones.

Cuidado con las opiniones que escuchan entre pasillos, entre vecinos y entre personas molestas con la vida, pues la información con que cuentan suele ser poco clara, incompleta, desactualizada, llena de mitos y a veces totalmente falsa y peligrosa.

Te deseo lo mejor en tu vida personal y que puedas vender tu propiedad rápido y al mejor precio

Un plus... Contratar un asesor inmobiliario actualmente no tiene un costo de entrada, es una inversión sin riesgo, Se paga hasta el final, una vez que tú logras tu objetivo. (Sería como si un doctor no cobraría por consultas, medicamentos, tratamiento, ni nada, sino todo hasta el final y siempre y cuando funcione, si no, no pagas nada).

GUÍA INMOBILIARIA

LOS 5 ERRORES

QUE NO DEBES COMETER, AL VENDER
TU CASA EN TIJUANA



Casas en Venta
TIJUANA.com

René González

Asesor y Estratega Inmobiliario

[CASASENVENTATIJUANA.COM](https://casasenventatijuana.com)

