



**EXCELLENCE**  
REAL ESTATE



# 11 TIPS PARA VENDER O ARRENDAR TU CASA O DEPARTAMENTO

ENRIQUE MEDINA

+56993682888

@ENRIKE.FINANZASYMAS

[ENRIQUE.MEDINA@EXCELLENCCERE.CL](mailto:ENRIQUE.MEDINA@EXCELLENCCERE.CL)

@EXCELLENCCEREALSTATE





**W**  
**U**  
**H**  
**D**  
**N**  
**H**

**0 1**

DETERMINA EL VALOR DE VENTA O ARRIENDO DE MERCADO

**0 2**

RECOPILA LA DOCUMENTACIÓN DE LA PROPIEDAD

**0 3**

ARREGLA TU CASA O DEPARTAMENTO

**0 4**

DESPERSONALIZA LOS ESPACIOS

**0 5**

FOTOGRAFÍA LOS ESPACIOS DE TU CASA O DEPARTAMENTO

**0 6**

CREA RRSS SOLO PARA ESTA VENTA O ARRIENDO

**0 7**

PUBLICA TU PROPIEDAD EN PORTALES

**0 8**

GESTIONA TUS VISITAS APROPIADAMENTE

**0 9**

TRABAJA EN LAS OBJECIONES PREVIAMENTE

**1 0**

TEN BUENA DISPOSICIÓN PARA NEGOCIAR EL PRECIO

**1 1**

ROMPE CON EL ENAMORAMIENTO DE LA PROPIEDAD



# **Nosotros estamos para TÌ**

Acompañar tu sueño como inversionista.  
Con más de 11 años de experiencia en  
corretaje de propiedades y  
gestión de inmuebles.

**Nuestro equipo esta dispuestos a brindar  
asesoría, enseñar, acompañar y resolver tus  
dudas, en el proceso de vender o arrendar tu  
casa o departamento.**

Sabemos que vender o arrendar una propiedad  
por cuenta propia es complejo, por lo que aquí  
te entregamos los 11 puntos básicos que te  
guiarán y ayudarán en que logres ser exitoso en  
estos procesos.



# 11 ENRIKE-TIPS PARA VENDER O ARRENDAR

## DETERMINA EL VALOR DE VENTA O ARRIENDO DE MERCADO 01

Para "estimar el valor", compara las propiedades equivalentes en TOCTOC o PORTAL INMOBILIARIO) Sugerimos que contrates la realización de una Tasación Bancaria en el caso de Venta (para efectos de comparar con la tasación bancaria del comprador, no sirven las tasaciones de amigos, por lo que debes contratar una empresa reconocida)

Por lo anterior, no pongas un precio muy alto, que haga que no existan interesados o muy bajo que tu pierdas la capacidad de ganar en esta transacción o que te impida tener capacidad de negociación.



### EMPRESAS DE TASACIONES RECOMENDADAS:

[www.tinsa.cl](http://www.tinsa.cl)

[www.transsa.d](http://www.transsa.d)

[www.arenasycayo.cl](http://www.arenasycayo.cl)

## RECOPILA LA DOCUMENTACIÓN DE LA PROPIEDAD 02

- Para arriendo (Certificado de dominio con vigencia)
- Para venta (Certificado de posesión efectiva, Certificado de dominio con vigencia, escritura de la propiedad, certificado de hipotecas y gravámenes, certificado de recepción final de las construcciones, entre otros)
- NO TENER TU PROPIEDAD REGULARIZADA HARA QUE PIERDAS OPORTUNIDADES DE VENTA.

## ARREGLA TU CASA O DEPARTAMENTO 03

Todo comenzará bien si los espacios se ven ordenados, armonicos y limpios.

Te sugerimos ordenar, limpiar y pintar como base, adicional a eso puedes realizar reparaciones (arreglar grietas, resolver filtraciones ) o incluso remodelar los espacios que estén deteriorados, Arreglar el jardín o terraza (podar, recoger hojas)



# 11 ENRIKE-TIPS PARA VENDER O ARRENDAR

## DESPERSONALIZA LOS ESPACIOS 04

Haz que tú casa o departamento parezca departamento piloto. Antes de cada visita, Organiza y limpia todo, elimina el exceso de fotos familiares, si es posible cambia las cortinas del baño, cocina despejada, living comedor y salitas ordenadas, dormitorios ordenados, aplica un aromatizador rico antes de la visita (No uses incienso), mantén las mascotas fuera del alcance de las visitas y preocúpate de los malos olores, riega el jardín y potencia los espacios.

## PUBLICA TU PROPIEDAD EN PORTALES RECONOCIDOS 06

Sugerimos Portal Inmobiliario y TOCTOC, dado que son los que congregan el mayor porcentaje de visitas.

En tu publicación describe las características de tu propiedad: Numero de habitaciones, nº de baños, nº de estacionamientos, si cuenta o no con bodega o construcciones complementarias, superficie de construcción, superficie de terreno, características del barrio, beneficios del entorno, cuéntale a los posibles compradores si estás cercano a colegios, supermercados, parques u otro equipamiento o servicio, y si el barrio es accesible en diferentes medios de transportes como metro o micro.

PORTALES RECOMENDADOS:

[www.toctoc.cl](http://www.toctoc.cl)

[www.portalinmobiliario.cl](http://www.portalinmobiliario.cl)

## FOTOGRAFÍA LOS ESPACIOS 05

Ya que tienes todo limpio reparado y ordenado es momento de tomar fotografías / te sugerimos: tomar las fotografías en el momento de mayor iluminación natural interior, enciende todas las luces, toma las fotografías desde las esquinas para mejorar el ángulo de visión. La mejor opción, para que visualicen tu propiedad, es efectuar un recorrido virtual, puedes contratar los servicios en [www.tacticavirtual.cl](http://www.tacticavirtual.cl) u otro profesional de esa área.

## CREA RRSS Y UN CORREO SOLO PARA ESTE PROCESO 07

Hoy las redes sociales son una gran ayuda puedes crear un Instagram, tiktok, entre otros y si te preparas para recibir masivamente contactos vía correo electrónico, por lo que te sugerimos, crees un correo especial para la venta o arriendo de tu propiedad (en el caso que no quieras mezclarlo con tu correo personal)

También puedes hacer una pagina web de la casa.



# 11 ENRIKE-TIPS PARA VENDER O ARRENDAR

## GESTIONA TUS VISITAS

08

Se amable con las personas que te contacten, se paciente.

Debes estar atento a las posibles solicitudes de información, para no perder la posibilidad de un posible comprador o arrendatario, contesta los correos y las llamadas oportunamente. Al acordar visitas, determina días específicos y un tramo horario para mostrar tu propiedad, así como la duración de estas previamente, te sugerimos no sobrepasar los 20 - 30 minutos.

Si contrataste los servicios de recorrido virtual, puedes enviarles el vinculo por redes sociales nuevamente, antes de la visita presencial, para recordarles a las personas como es la propiedad que quieren visitar.

## TRABAJA EN LAS OBJECIONES PREVIAMENTE

09

Se consciente que ninguna propiedad es perfecta por lo que debes tener respuestas pensadas para resolver objeciones como: Departamento o casa orientación sur, ruido ambiental por calle principal o autopista, desperfectos evidentes, deterioro de los espacios comunes, vecinos ruidosos, entre otros.

## TEN BUENA DISPOSICIÓN PARA NEGOCIAR EL PRECIO

10

Siempre es así (no te ofendas, ni te ofusques, si te ofrecen un valor bajo lo esperado). Ten claro de antemano tu valor mínimo viable para un cierre factible.

## ROMPE CON EL ENAMORAMIENTO DE LA PROPIEDAD

11

Si estas enamorado de tu propiedad, vas a sobrevalorar cada arreglo realizado y podría afectar la venta o arriendo.

**SABEMOS QUE PUEDE SER COMPLICADO PORQUE  
NO TIENES EL TIEMPO U OTROS INCONVENIENTES.**



**No te sientas sola(o), si tienes la  
necesidad de contratar nuestros  
servicios puedes contactarnos.**



**Enrique.medina@excellencere.cl**

**+569 9368 2888**

**www.excellencere.cl**

**CONTACTANOS Y CONVERSEMOS**

