

# SOBRE NOSOTROS

# GUÍA DEL

# PROPIETARIO

---

## 2023

### BIENVENIDO

Te damos una cálida bienvenida a la inigualable experiencia Antica. Tu preferencia es muy valorada por nosotros.

Explora esta guía y sumérgete en el proceso de venta. Nosotros nos encargamos de todos los detalles para que puedas disfrutar del camino.

### ¿DE QUÉ TRATA EL MANUAL?

Esta guía presenta de manera concisa nuestros servicios como corredores profesionales, así como nuestra propuesta de valor para nuestros clientes. También abordaremos los beneficios de colaborar con nosotros y proporcionaremos consejos sobre cómo preparar tu propiedad para las visitas y la sesión fotográfica del inmueble. Pero eso no es todo...



# SOBRE NOSOTROS

Antica Propiedades se distingue como una agencia inmobiliaria boutique ubicada en el sector oriente de la Región Metropolitana.

Nuestro equipo está formado por profesionales altamente versados en el ámbito inmobiliario, cuya dedicación a los clientes es insuperable.

Estamos comprometidos a brindar la más alta disposición y asesoramiento a lo largo de todo el proceso, tanto de venta como de postventa.

Nuestro enfoque primordial radica en proporcionar una experiencia de usuario excepcional, ofreciendo un servicio integral que abarca todos los aspectos necesarios.

Confía tu proceso a manos seguras: responsables, íntegras, empáticas y honestas. ¡En Antica Propiedades, tu proceso está cuidadosamente atendido por los mejores!

# TABLA DE **CONTENIDO**

---



- Qué incluye el servicio
- Proceso de venta
- Carpeta de documentos
- Acondiciona tu propiedad
- Contáctanos

# QUÉ INCLUYE EL SERVICIO

## Plan de colocación - Marketing a la propiedad

Nos enfocamos en un target específico de propiedades. Esto quiere decir que al recibir una visita, el interesado puede rechazar un departamento pero tendremos múltiples opciones adaptadas a sus necesidades. **Contamos con una cartera de clientes interesados en propiedades exactamente como la suya, por lo que podremos concretar una venta en muy poco tiempo. Además tenemos un plan de medios y colocación diseñado para su propiedad en específico para que esta tenga reales interesados y una exposición importante.**

**Publicamos en más de 25 portales**, entre ellos los más importantes a nivel nacional y tenemos una muy buena visibilidad dentro de ellos ya que nuestra inversión es importante, nuestras publicaciones son pagadas.

Hacemos campañas de email marketing con prospectos adecuados para adquirir su propiedad y personas que están buscando exactamente el target de su departamento según nuestra base de datos.

Usamos nuestras redes sociales propias, página web oficial, plan de medios, difusión y comercialización.

## Asesoría en el valor de su propiedad

¿Le hizo una tasación a su propiedad?, ¿sabe su valor?

Realizamos asesoría integral en todo el proceso: Legal, Comercial e Hipotecaria. **VALORIZACIÓN Y ORIENTACIÓN GRATUITA PARA PROPIETARIOS**, basada en un análisis comparativo y las últimas ventas del sector. Hecho por Propiteq de Transsa (empresa que trabaja en las tasaciones bancarias).

## Asociaciones estratégicas

Asociaciones estratégicas con servicios financieros, servicios legales y prestaciones de servicios varias.

**DURANTE TODO EL PROCESO PONDREMOS TODOS NUESTROS RECURSOS A DISPOSICIÓN DE NUESTROS CLIENTES. CONFECCIÓN DE DOCUMENTOS GRATUITA CON NUESTRO EQUIPO LEGAL.**

# QUÉ INCLUYE EL SERVICIO

**Valorización Precisa:** Basada en ventas registradas en el CBRS y ofertas actuales en tu área, te proporcionamos un informe detallado de la valorización de tu propiedad para una venta efectiva.

**Optimización Visual:** Te brindamos consejos para preparar tu propiedad y una sesión fotográfica persuasiva que ayude a los compradores a visualizar su vida en tu espacio.

**Asesoría Completa:** Te acompañamos en todas las etapas, desde antes de vender hasta después de la venta, respondiendo a tus preguntas y proporcionando asesoramiento integral. También extendemos este servicio a los compradores, facilitando la gestión hipotecaria.

**Amplia Visibilidad:** Publicamos tu propiedad en los principales portales inmobiliarios, nuestra página web intuitiva y otros canales, maximizando su visibilidad.

**Gestión Documental Profesional:** Nuestro equipo y abogados se encargan de toda la documentación legal, desde la promesa de compraventa hasta la inscripción, garantizando una venta segura y sin inconvenientes.

**Clientes Cualificados:** Evaluamos cuidadosamente las ofertas y la capacidad crediticia de los interesados para asegurar que las visitas sean de compradores genuinos.

**Visitas Programadas:** Respetamos tu privacidad y agenda, solicitando visitas con un mínimo de 24 horas de anticipación.

**Experiencia Personalizada:** Entendemos que cada cliente es único. Ofrecemos una atención dedicada y, después de la venta, seguimos a tu disposición para recomendar servicios relacionados con la vivienda.

**Confía en nosotros para una experiencia inmobiliaria completa y satisfactoria. Estamos aquí para ayudarte en todas las etapas del proceso.**

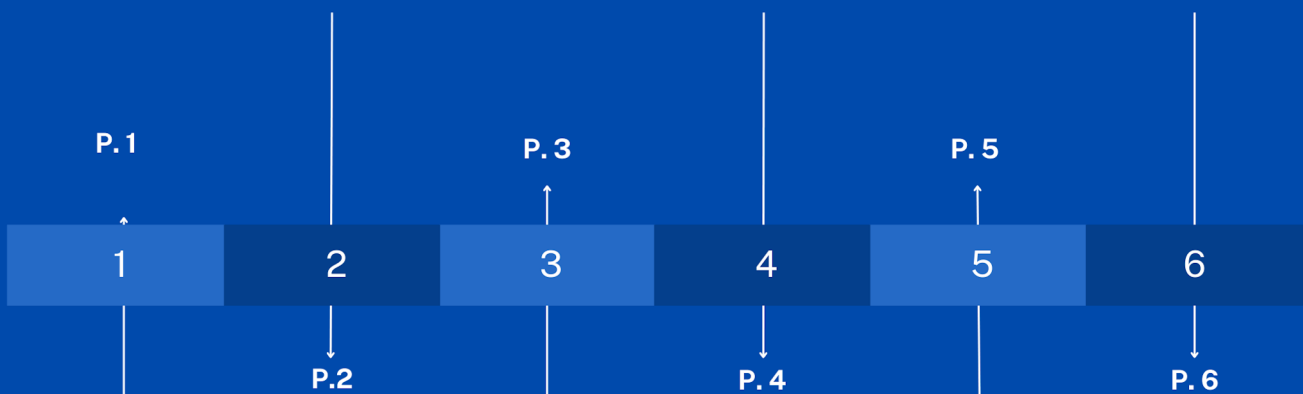
# PROCESO DE VENTA



- Fotografías a tu propiedad.
- Edición y publicación.
- Agendamiento de visitas.

- Recepción de ofertas.
- Confirmación de ofertas.
- Gestión bancaria.

- Aprobación.
- Recepción del pago.
- Escritura e inscripción CBRS.
- Entrega de llaves.
- Pago de los servicios de Antica propiedades.



- Firma de orden de compra y venta con o sin exclusividad.
- Agendamiento de sesión fotográfica a tu propiedad.

- Realización de visitas.
- Carpeta de documentos.
- Entrega de reportes del perfil del cliente y comentarios de cada visita.

- Envío de la carpeta de documentos a la institución financiera.
- Tasación.
- Promesa de compra y venta.

# CARTA GANTT

Propiedad Av. xx	Año 2024																			
	Mes 1		Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5					
Actividades	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1. Firma Orden de Venta	■	■																		
Acuerdo de Condiciones Comerciales																				
Definición del valor de la propiedad																				
Sesión de fotos de la propiedad																				
2. Comercialización			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						
Presentación de propiedad a cartera																				
Publicación en más de 25 portales																				
Gestión con clientes compradores																				
Visitas a la propiedad																				
Instalación de letrero (si aplica)	■	■																		
3. Cierre														■	■	■	■	■		
Recepción de la Carta de Oferta																				
Negociación																				
Aceptación de la oferta																				
Firma de Promesa de compraventa																				

**Gestiones posteriores a la firma de la promesa de compraventa:**

- Gestión hipotecaria - financiera.
- Estudio de título.
- Tasación.
- Firma de la escritura.
- Inscripción de la propiedad a nombre del comprador en el CBRS.
- Recepción de pagos y comisión.
- Realización del inventario y estado de conservación.
- Entrega de llaves.

# CARPETA DE DOCUMENTOS

## ¿POR QUÉ?

La carpeta de documentos desempeña un papel esencial en diversas fases de la gestión. En un primer momento, es fundamental para la notaría, ya que garantiza la autenticidad de tu titularidad y la viabilidad de la transacción. Asimismo, es requerida por el banco del comprador durante el estudio de título. Además, como corredores, agilizamos el proceso mediante esta carpeta.

Te solicitaremos tener a disposición varios documentos, que pueden variar en cantidad, pero los principales son los siguientes:

## CARPETA DE DOCUMENTOS BASE

- **Promesa de compraventa** (Este documento lo haremos cuando el cliente confirme con el banco).
- **Copia de la inscripción de dominio actual CBR.**
- **Copia de inscripciones de las transferencias últimos 10 años.**
- **Certificado de deudas de contribuciones.**
- **Última cuota pagada de contribuciones.**
- **Certificado de deuda derechos de aseo.**
- **Aprobación de instalaciones de gas** (si corresponde).





# ACONDICIONA TU PROPIEDAD

## TIPS



**ORDEN Y LUMINOSIDAD:** Indiscutiblemente, la clave principal radica en un entorno impecable y organizado, lo cual fomenta una atmósfera de serenidad y equilibrio, resaltando así las virtudes de la propiedad. Asegúrate de que todas las bombillas en la casa estén en funcionamiento.

**BAÑOS IMPECABLES:** Antes de la sesión, es esencial retirar algunos objetos como papel higiénico, toallas y artículos personales. Además, cierra las tapas de los inodoros y verifica que los espejos estén limpios.

**COCINA PRESENTABLE:** Guarda todos los utensilios y cubiertos, y despeja el fregadero, mostrando únicamente los electrodomésticos más grandes y fijos.

**DORMITORIOS EN ORDEN:** Mantén el orden en los dormitorios. Asegúrate de que la cama esté prolijamente tendida, sin ropa dispersa ni cables visibles. Los muebles deben estar despejados de distracciones.

**EXTERIORES CUIDADOS:** Si la propiedad dispone de espacios al aire libre, es esencial concentrarse en esta área y prepararla meticulosamente. Recoge hojas, retira objetos de limpieza y restos de materiales de construcción, entre otros.

# ACONDICIONA TU PROPIEDAD



## Utiliza la estimulación sensorial durante las visitas para potenciar la experiencia del cliente o posible comprador:

- Asegura un ambiente fresco al permitir la entrada de aire.
- Los aromas tienen el poder de evocar emociones. Considera hornear algo dulce para crear una atmósfera acogedora.
- Evita olores desagradables como condimentos o cigarrillos que puedan afectar la visita.
- Disfruta de un café mientras la visita tiene lugar; su aroma agradable y capacidad para neutralizar malos olores son beneficiosos.
- Una propiedad limpia y organizada genera una sensación de tranquilidad y armonía, lo que resalta sus puntos fuertes.
- Abre las cortinas para que la luz natural ilumine los espacios, proporcionando una sensación de amplitud y bienestar.
- Si tienes mascotas, manténlas cerca durante la visita.
- En caso de visitas en horarios nublados o por la tarde, enciende todas las luces, incluyendo las del jardín y la piscina si aplican.
- Durante el verano, asegúrate de mantener la piscina en buen estado.
- Un jardín bien cuidado mejora la calidad de vida y da una impresión positiva.
- Aprovecha tus terrazas: mantén los muebles limpios, con cojines y fundas.
- La música puede influir en las percepciones. Elige melodías suaves para describir detalladamente la propiedad y sus fortalezas, permitiendo una evaluación más completa por parte de los visitantes y ofreciendo valiosa información para futuras estrategias de comercialización.



Esperamos que esta guía haya sido un recurso valioso para ayudarte en la tarea de acondicionar tu propiedad de una manera que sea no solo efectiva, sino también personalizada según tus necesidades y circunstancias. Sabemos lo importante que es para ti lograr una venta rápida y exitosa, y hemos creado este manual con ese objetivo en mente. Siempre estamos aquí para brindarte apoyo y orientación en cada paso del camino. ¡A vender con éxito!

## **CONVERSEMOS:**



*+56 9 4802 5950 - +56 9 4427 6787*



*[www.anticapropiedades.cl](http://www.anticapropiedades.cl)*



*[contacto@anticapropiedades.cl](mailto:contacto@anticapropiedades.cl)*



*Tomás Moro #985, Las Condes, región Metropolitana, Chile.*