



BOLAJUZÓN

SERVICIOS INMOBILIARIOS

AILÍN AMAYA TORRES

Guía fundamental para el vendedor

Tips para vender
como dueño directo

CAPITAL FEDERAL

GUÍA DEL VENDEDOR • 2026

Ailín Amaya Torres — Corredora Inmobiliaria, equipo de Bolajuzón Servicios Inmobiliarios. Todas las operaciones inmobiliarias son objeto de intermediación y conclusión por parte de Bolajuzón Servicios Inmobiliarios. Martillera y corredora responsable: Carolina Bolajuzón — Matrícula CUCICBA N° 6594, adherida a la red deinmobiliarios.

¡Hola! ¿Cómo estás?

Si estás vendiendo tu propiedad por tu cuenta, esta guía es para vos. Acá vas a encontrar los mismos pasos que sigo yo cuando tomo una propiedad para comercializar, ordenados y sin letra chica.

Algunos de estos consejos implican *costos*. Te pido que los mires como una inversión y no como un gasto: casi siempre vuelven en el precio final y, sobre todo, en el tiempo que tarda la operación. Si querés, te paso los proveedores con los que trabajamos.

LA FÓRMULA

Te traigo la fórmula de Coca-Cola para vender propiedades. Así como lo leés:

**Precio de mercado +
Comercialización premium**

Si falla uno de los dos, no hay venta. Con el precio bien pero mal publicada, tu propiedad no la ve nadie. Bien publicada pero cara, la ven y no consulta nadie.

01

Hacé un relevamiento lo más completo posible

Material premium: es lo que hace que tu propiedad se distinga entre miles de avisos.

01

Fotografía profesional

02

Video profesional

03

Visita virtual 360°

04

Tomas con drone

05

Plano digital

06

Amoblamiento virtual

No todos son necesarios en todas las propiedades. La fotografía profesional, sí: siempre.

La primera impresión se juega en la foto de portada

El comprador no ve tu propiedad: ve una miniatura, entre otras cincuenta, mientras baja con el pulgar. **Las fotos y el precio deciden cuántas consultas vas a recibir**, y sin consultas no hay visitas ni propuestas.

SÍ

- Cámara profesional, gran angular y trípode.
- Luz natural: entre las 10 y las 16.
- Todas las luces prendidas, incluso de día.
- Ordenar y despersonalizar *antes* de la sesión.
- De portada, el ambiente más lindo y luminoso.
- De 12 a 15 fotos, una por ambiente.

NO

- Fotos verticales sacadas al paso.
- Camas sin hacer y mesadas cargadas.
- Espejos donde se te ve sacando la foto.
- Fotos de noche o con luz amarilla.
- Cinco del living y ninguna del baño.
- Filtros que cambian la realidad.

Tené a mano la documentación mínima necesaria

La que se necesita para realizar una transferencia de dominio. Sin esto, una operación puede caerse a último momento.

- A Escritura original.** Andá y fijate que sea la original, no una copia a color.
- B DNI de los titulares.** Que no sea el viejo y que no esté vencido.
- C Boleta de ABL.** Al día.
- D Reglamento de copropiedad.** Si es un departamento. Ahí figuran los metros y qué se puede y qué no.
- E Últimas expensas pagas.** Es lo primero que pregunta el comprador.

Existen otros documentos, pero son necesarios según el caso. Si tenés dudas con alguno, escribime y te oriento.

Publicá para que te vean, no para estar publicado

En la Ciudad hay más de **110.000 propiedades publicadas en venta** y cada mes se escrituran alrededor de **6.000 operaciones**.

Se vende cerca del 5% del stock por mes. Y tu propiedad no compite contra las 110.000: compite contra las 200 o 300 del mismo filtro de barrio, ambientes y precio que usa tu comprador. **Para venderse, primero tiene que ser vista.**

110.000+

publicadas en
venta en CABA

~6.000

escrituras por mes

5%

del stock se vende
por mes

Fuentes: Colegio de Escribanos de CABA (jul. 2026) y relevamiento de oferta en portales (ago. 2026).

Publicar es fácil. Estar arriba, no.

Los portales no ordenan por calidad de la propiedad: ordenan por **tipo de aviso**. Un aviso simple queda en las últimas páginas, donde casi nadie llega. Los destacados y *súper destacados premium* van en las primeras posiciones, con foto grande, y aparecen también en los barrios linderos.

Prepará la propiedad para las visitas

Es el momento en que el comprador se enamora de la propiedad. O no. Y esto tiene que estar resuelto *antes* de las fotos.

- **Orden y limpieza.** Que el interesado se imagine viviendo ahí.
- **Espacios abiertos.** Balcones y patios despejados, plantas cuidadas.
- **Luminaria y grifería.** Una canilla que gotea habla mal del resto.
- **La casa fresca.** Ventanas abiertas y buena temperatura ambiente.
- **Armarios ordenados.** Muestran su capacidad real.
- **Cocina y baños.** Despejados. Toallas limpias y flores frescas suman.
- **Mascotas, juguetes y ruido.** Que no estén en los ambientes que se recorren. Radio y TV apagadas.
- **Un solo anfitrión.** Toda la familia opinando corta la conversación.

La visita se pierde antes de la visita

La mayoría de las consultas se caen por una sola razón: **nadie contestó a tiempo.** Quien escribe a las 20 h y le responden al otro día ya vio otras dos propiedades.

Seguí de cerca el rendimiento de la publicación

Publicar no es el final: es el principio. Una vez que la propiedad está en los portales, mirá los números del aviso — visualizaciones, contactos, visitas — porque ahí está el diagnóstico.

Muchas visualizaciones y pocas consultas es un problema de precio o de fotos: te ven y no les interesa. **Pocas visualizaciones** es un problema de visibilidad: directamente no te está viendo nadie, y ahí el precio no tiene nada que ver. Son dos diagnósticos distintos y se corrigen distinto.

PROBABILIDAD DE VENTA

Así se angosta el embudo desde el primer clic hasta la firma. Valores de referencia para una propiedad bien publicada.

30 CLICS DIARIOS

15 CONSULTAS

5 VISITAS

1 PROPUESTA

Tomá recaudos en la negociación y la venta

El objetivo de todo lo anterior es traer la mayor cantidad de interesados posible. De los que visiten, alguno va a hacer una propuesta, y casi siempre por debajo del valor de publicación. Llegado ese momento hay que estar preparado para las objeciones, y saber que el precio es apenas una de las variables en juego.

CONDICIONES ECONÓMICAS

Precio	Plazos de escritura
Moneda de pago	Plazos de posesión
Forma de pago	Lugar de la firma

CONDICIONES DE LA OPERACIÓN

Designación del escribano	Reformas
Gastos de escribanía	Ad-referéndum de venta
Comodato	Ad-referéndum de reubicación
Inventario	

¿QUERÉS VENDER TU PROPIEDAD?

Seguí estos consejos y empezá ahora.

Todo lo que leíste lo podés hacer por tu cuenta. Muchos lo hacen y les va bien. Ojalá esta guía te sirva para que te vaya todavía mejor.

Y si en algún momento preferís no hacerlo sola o solo, te cuento cómo trabajo yo.

- **Tasación real, sin cargo y sin compromiso**, basada en operaciones cerradas en Capital Federal.
- **Producción completa del material**: fotos profesionales, video, plano digital y visita 360°.
- **Súper destacado premier en Zonaprop** y publicación en el resto de los portales, renovada todos los meses hasta vender.
- **Filtro de consultas y coordinación de visitas**.
- **Informe semanal**: cómo viene el aviso, qué dicen los que visitaron y qué conviene ajustar.
- **Acompañamiento** en la negociación, la reserva y la escritura.
- **Plazo de cuatro meses** y toda la inversión de comercialización a mi cargo: si no la vendo, no me pagás nada.

WHATSAPP

+54 9 11 3887-6355

INSTAGRAM

@ailinrealestate

WEB

ailinrealestate.com.ar