

REMODELACIÓN

MANUEL VILLALONGUIN 88

CIUDAD DE MÉXICO

GONZALO ESTRADA

5567841015

inmobiliaria@balai.com.mx

www.balai.com.mx



 **Balai** Inmobiliaria

LIC. ANA MARIA DE LA VEGA

Nos ponemos en contacto con usted para hacerle saber el tema a tratar sobre su departamento en calzada Manuel Villalongin 88 Colonia Renacimiento. Es por eso que mediante esta carta lanzamos la siguiente PROPUESTA.

Tuvimos la oportunidad de visitar su inmueble con nuestro equipo de trabajo, gracias a una cita que se agendo con el Lic. Luis Romero y nos percatamos que el departamento efectivamente necesita una remodelación. Es aquí donde nosotros entramos con la propuesta de inversión para ayudarle a venderlo en un mejor estado siendo una casa habitación moderna y con acabados e instalaciones de vanguardia con que de momento no cuenta, que permitirán venderla óptimamente.

PUNTOS CLAVE A REMODELAR

- TERRAZA
- LOSA
- INSTALACION ELECTRICA
- PISO CERAMICO EN TODO EL DEPARTAMENTO
- 2 BAÑOS
- CLOSETS
- PUERTAS
- COCINA INTEGRAL
- VENTANAS
- PINTURA
- CHAPAS
- LAMPARAS
- APAGADORES
- OTROS

Remodelar la vivienda no sólo ayuda a optimizar la comodidad, a veces con una inversión de 10% del valor la propiedad, se puede aumentar el mismo hasta 50%. Pero para ello, se deben manejar los recursos de forma inteligente.

La calidad y el tipo de acabados determinarán ese incremento, aunque también dependerá de la zona remodelada, tenemos entendido que el inmueble a remodelar se encuentra en una de las mejores zonas de la ciudad. La cocina, closets y el baño son puntos clave pero hay que tener sumo cuidado.

El precio de venta actual sin remodelación es de 2,800,000 (dos millones ochocientos mil) pesos mexicanos. El costo estimado total de la remodelación es de \$350,000 (trescientos cincuenta mil) pesos mexicanos. Llegamos a la conclusión que el precio del departamento ya remodelado será la cantidad de 4,500,000 (cuatro millones quinientos mil) pesos mexicanos.

A continuación mostramos el precio del metro cuadro de la zona.

Cuánto cuesta vivir en la colonia **Tabacalera**

	Muestra (Unidades)	Tamaño Promedio (m2c)	Promedio por m2 (pesos)		
			Promedio	Máximo	Mínimo
Departamento	67	79.34	46,624.72	63,029.91	30,219.53
Terreno	1	3,111.00	132,000.00	132,000.00	132,000.00

1.- Invertiremos en publicidad.

2.- La primera impresión es importante, de manera que la fachada y el patio deben estar perfectamente limpios. Crearemos una entrada acogedora y acondicionar la puerta principal.

3.- Haremos que todo este perfectamente ordenado y dispuesto de un modo confortable.

4.- Una buena decoración es clave para impresionar a los posibles compradores.

5.- Daremos al departamento un aspecto ventilado, eliminaremos el desorden y reduciremos el mobiliario al mínimo. En caso de haber muebles se reorganizaran para que el ambiente no esté cargado. Es importante crear un ambiente espacioso, con canales de comunicación entre las estancias.

6.- Especial cuidado con el baño y la cocina. Limpiar los azulejos, quita señales de humedad o moho en las juntas, colocar toallas nuevas. Corregir goteras en las llaves, ya que esto puede aparentar problemas en las tuberías.

7.- Ambientar la vivienda con buenos aromas para potenciar el sentido de bienestar. Coloca flores frescas o cestas con aromatizantes por la casa..

8.- Elaborar un archivo fotográfico y un video, sabemos que no se vende ninguna casa sin que medie al menos una visita previa, pero las fotos son la atracción principal.

15.- Finalmente tomar en cuenta la demanda y oferta del mercado local, ya que esto determinará el tiempo que tome vender la propiedad y las bases de la negociación. Tener paciencia, el proceso no es cuestión de uno o dos días, podría tomar un par de meses.

EL ASOCIADO APORTA UN INMUEBLE DE SU PROPIEDAD, CUYO VALOR SE TASA PREVIAMENTE COMO SI YA ESTUVIERA REMODELADO; "EL ASOCIANTE", APORTA EL DINERO, REMODELA Y SUPERVISA LA REMODELACIÓN, PROMUEVE LA VENTA Y HASTA QUE ÉSTA SE REALIZA, EL ASOCIADO, QUE VENDE A SU NOMBRE, PAGA IMPUESTOS Y RECIBE LA CANTIDAD EN QUE PREVIAMENTE SE HABÍA TASADO EL INMUEBLE COMO SI YA ESTUVIERA REMODELADO, QUEDANDO LA UTILIDAD RESULTANTE DE LA VENTA, A FAVOR DE "EL ASOCIANTE", A QUIEN SE LE ENGREGA DICHA CANTIDAD, AL AMPARO DEL CONTRATO DE A. EN P. QUE PUEDE SER RATIFICADO ANTE NOTARIO, QUE GARANTICE A "EL ASOCIANTE" EL MONTO DE SU INVERSIÓN SI EL ASOCIADO SE REHUSA A VENDER YA ESTANDO REMODELADO SU INMUEBLE.

