GUÍA GRATUITA · ACTUALIZADA EN NOVIEMBRE DE 2026

Guía para vender tu propiedad

Todo el proceso explicado paso a paso: cuánto vale tu propiedad, qué documentos necesitás, cómo prepararla, qué pasa en las visitas, cómo se negocia y qué gastos vas a tener hasta la escritura.

10 capítulos · 15 minutos de lectura · Para propiedades en CABA y Provincia de Buenos Aires



ingenierosinmobiliarios.com.ar · WhatsApp +54 9 11 7358-7831

Matrícula CUCICBA 8821 · CPMCAL 606

En esta guía

01 Cuánto vale tu propiedad

02 Documentación

03 Preparar la propiedad

04 Publicación y difusión

05 Las visitas

06 Informe semanal

07 Oferta y negociación

08 Reserva, refuerzo y boleto

09 Gastos e impuestos

10 El día de la escritura

Quiénes somos

Ingenieros Inmobiliarios es una inmobiliaria de CABA y GBA que trabaja con datos: tasamos con precios de venta reales y cada propietario sigue la venta en un informe online que se actualiza todos los lunes. Matrícula CUCICBA 8821 · CPMCAL 606 · Red DeInmobiliarios · 4,9 ★ en 121 opiniones de Google.

01 CAPÍTULO 1

Cuánto vale tu propiedad

Las dos variables que más influyen en que una propiedad se venda son **el precio y la forma en que se comercializa**. Por eso todo empieza por una tasación bien hecha: si el precio está por encima del mercado, la propiedad acumula semanas publicada sin visitas y después cuesta más venderla.

Cómo tasamos

1. **Visita de tasación.** Recorremos la propiedad y los espacios comunes (fachada, palier, terraza, amenities), tomamos medidas con medidor láser y registramos fotos y un video. Ese material es solo para tasar: no se publica en ningún lado.
2. **Informe de tasación.** Te lo presentamos en una reunión presencial, virtual o en un video para que lo veas cuando quieras.

Qué incluye el informe

- **Contexto del mercado**, con foco en tu barrio.
- **Precios de cierre de propiedades similares:** valores a los que efectivamente se vendieron, no los precios de publicación.
- **Competidores:** las propiedades parecidas que hoy están a la venta cerca de la tuya.
- **Análisis FODA:** fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de tu propiedad, para destacar lo bueno y anticipar las objeciones de los compradores.
- **Estrategia de precio** para vender al mejor valor posible en el menor tiempo.

> *i* **Mirá también:** informe de tasación de muestra.

02 CAPÍTULO 2

Documentación que vas a necesitar

Tener los papeles en orden desde el primer día evita demoras cuando aparece un comprador y le da confianza a quien visita la propiedad. Esto es lo que te vamos a pedir:

- [ ] Copia de la escritura.
- [ ] DNI de todos los propietarios.
- [ ] Poder, si alguien firma en representación de un propietario.
- [ ] Declaratoria de herederos, si la propiedad viene de una sucesión.
- [ ] Últimas boletas de ABL y AySA.
- [ ] Última liquidación de expensas.
- [ ] Reglamento de copropiedad.

Además, nosotros pedimos los **informes de dominio e inhibición**, que confirman que la propiedad está a tu nombre y que no hay impedimentos para venderla.

Con todo eso armamos una carpeta impresa que llevamos a cada visita, con los documentos que un escribano revisa en el estudio de títulos. Que el comprador pueda verlos en el momento ayuda a que se anime a reservar.

La autorización de venta

Para empezar a comercializar firmamos una **autorización de venta en exclusiva por 120 días corridos**. En ella se detalla cómo vamos a comunicar la propiedad y con qué frecuencia te vamos a informar los avances.

03 CAPÍTULO 3

Preparar la propiedad

Las fotos, el video, el tour virtual 360° y el plano son lo primero que ve un comprador. Coordinamos el relevamiento en un día soleado y en el horario de mejor luz de tu propiedad, y el material está listo entre 4 y 5 días después.

Checklist para el día de las fotos

En toda la casa

- [ ] Abrir persianas y cortinas.
- [ ] Encender todas las luces y cambiar lámparas quemadas.
- [ ] Limpiar y ordenar.
- [ ] Llevar a las mascotas a otro ambiente.

Living y comedor

- [ ] Despejar mesas y superficies.
- [ ] Guardar controles remotos y adornos chicos.
- [ ] Liberar espacio para que el ambiente se vea amplio.

Dormitorios

- [ ] Tender las camas, si es posible con ropa de cama clara.
- [ ] Despejar mesas de luz.
- [ ] Guardar ropa, calzado y juguetes.

Baños

- [ ] Guardar botellas, elementos de aseo y de limpieza.
- [ ] Dejar abiertas cortinas o mamparas.
- [ ] Limpiar vidrios y espejos.
- [ ] Sacar tachos, toallas y alfombras.

Cocina

- [ ] Despejar bacha y mesadas.
- [ ] Guardar repasadores, utensilios colgados y electrodomésticos chicos.
- [ ] Sacar tachos de basura y cosas de mascotas.

Lavadero, balcón y patio

- [ ] Descolgar la ropa.
- [ ] Ordenar elementos de limpieza.
- [ ] Sacar macetas secas, materiales y objetos sueltos.

Home staging: cuatro claves

1. **Iluminar.** Persianas abiertas y todas las luces prendidas, aunque la propiedad tenga buena luz natural. Que funcionen las luminarias y que no goteen las canillas.
2. **Limpiar y ordenar.** Dejar en cada ambiente solo lo indispensable para que se entienda para qué sirve y se pueda circular. Se ve más amplio.
3. **Reparar.** Aceitar puertas, ventanas y cerraduras; que las persianas suban sin esfuerzo y los cajones corran bien. Si vas a pintar, que sea de blanco.
4. **Despersonalizar.** Guardar fotos y objetos personales durante las visitas y ordenar los placares: así se ve su capacidad real.

04 CAPÍTULO 4

Publicación y difusión

Para que los compradores encuentren tu propiedad, la publicamos con **fotos profesionales, video, tour virtual 360° y plano**, y contratamos el máximo destaque disponible en los portales inmobiliarios.

> *i* **Top 1% de CABA.** Con fotos, video, recorrido 360°, planos y Súper Destacado Premier, nuestros avisos están entre los 1.269 mejor publicados de 109.046 avisos de CABA en Zonaprop (relevamiento propio, noviembre de 2026).

Además de los portales, ponemos en marcha un plan de acciones propias durante el primer mes:

- **Semana 1 · Difusión en la red de contactos.** Enviamos la publicación a nuestra red y te sugerimos hacer lo mismo con la tuya.
- **Semana 2 · Colegas aliados.** Contactamos a las inmobiliarias que comercializan propiedades similares bien tasadas, para que ofrezcan la tuya a sus interesados. Si la venta se concreta así, compartimos con ellos la comisión de la parte compradora.
- **Semana 3 · Marketplace de Facebook.** Publicamos en grupos barriales y renovamos los anuncios cada vez que hay un cambio de precio o de la propiedad.

Mientras tanto precalificamos a cada interesado que consulta, para que quien vaya a ver tu propiedad sea un comprador real.

05 CAPÍTULO 5

Las visitas

Si el precio está cerca del valor de mercado, las consultas y visitas llegan rápido. **Las primeras semanas son las más importantes**: la propiedad es la novedad y los compradores que ya tienen la decisión tomada pueden ofertar enseguida.

Para el día de las visitas

- ☐ **Orden** como el día de las fotos.
- ☐ **Dos días de muestra por semana**, uno de ellos el sábado, que es cuando más compradores pueden ir.
- ☐ **Sin propietarios ni inquilinos presentes:** los interesados se sienten más cómodos para mirar y hablar de precio.
- ☐ **Sin mascotas**, por alergias o temores de los visitantes.

Qué hacemos nosotros

Recibimos a cada interesado con café y algo para tomar, le entregamos una ficha con las características de la propiedad y los pasos de la compra, y le mostramos la carpeta con la documentación.

06 CAPÍTULO 6

Seguimiento: tu informe online, cada lunes

Desde que la propiedad sale a la venta tenés tu propio **informe de seguimiento online**. Está disponible las 24 horas desde el celular o la computadora y lo actualizamos **todos los lunes**.

Qué vas a ver

- ☐ **Cuántas personas vieron el aviso, cuántas consultaron y cuántas visitaron**, sumando todos los portales, semana a semana.
- ☐ **Comparación con las propiedades que vendimos** al mismo día de publicación: si estás en el objetivo o por debajo.
- ☐ **Estimación del tiempo de venta** según cómo viene respondiendo el mercado.
- ☐ **Posición del aviso** entre los avisos parecidos de su búsqueda en Zonaprop.
- ☐ **Cómo la estamos difundiendo:** portales, destaques y material publicado.
- ☐ **Próximo paso recomendado**, con los datos sobre la mesa.
- ☐ En qué día de la autorización de venta estamos.

Cómo leer los números

Vender depende de tres pasos encadenados: **que la vean, que la visiten y que la reserven**. El informe muestra en cuál de esos pasos se frena el comprador:

- **Muchos la ven pero pocos consultan:** al ver fotos, características y precio, algo no termina de cerrar para lo que se pide.
- **Consultan pero no visitan, o visitan y no ofertan:** la propiedad interesa, pero quien compara con otras opciones todavía no se decide por ese valor.

Según dónde se frene, te proponemos el ajuste que corresponde y lo conversamos juntos. A los 60 días hacemos además una revisión más profunda de la estrategia.

07 CAPÍTULO 7

Oferta y negociación: más que el precio

Llegó una oferta. El precio es importante, pero no es lo único que se negocia, y muchas operaciones se caen por no acordar bien el resto. Estas son las variables a definir:

Precio · Moneda de pago · Forma de pago · Escritura o boleto · Plazo de escritura · Fecha de posesión · Lugar de firma · Escribano · Gastos de escribanía · Inventario · Reformas · Sujeta a tu reubicación · Sujeta a la venta del comprador · Comodato

Si el comprador usa un crédito hipotecario

Es cada vez más frecuente. En ese caso interviene el banco del comprador: la firma se hace donde el banco indique y el proceso suma los pasos de aprobación del crédito, así que conviene acordar plazos realistas desde la reserva. Seguimos la evolución de los créditos en nuestras notas del mercado.

08 CAPÍTULO 8

Reserva, refuerzo y boleto

1. **Reserva.** El comprador deja una reserva equivalente al **1% del precio** ofrecido.
2. **Respuesta.** Tenés **4 días corridos** para aceptar o rechazar. Si no aceptás, podés hacer una contraoferta.
3. **Refuerzo.** Con todas las condiciones aceptadas, el comprador entrega un refuerzo del **5% del precio**, que retiene el martillero hasta la escritura.
4. **Boleto o escritura.** Te acompañamos y asesoramos en la firma para que todo salga bien.

09 CAPÍTULO 9

Gastos e impuestos del vendedor

Estos son los conceptos principales. Cada operación tiene particularidades, así que la cifra exacta te la confirma la escribanía con la proforma de gastos.

Importante: la normativa impositiva cambia seguido. Antes de firmar, pedile a tu escribanía o a tu contador que revise tu caso particular.

Calculá tus números: usá nuestra calculadora de gastos de compra y venta para ver el detalle en dólares y pesos.

CONCEPTO	CUÁNTO	COMENTARIO
Honorarios inmobiliarios	Según la autorización de venta	Libre pacto. La referencia habitual en CABA es 3% + IVA a cargo del vendedor.
Impuesto de sellos (CABA)	2,7% o 3,5% del valor, en general compartido en partes iguales	2,7% hasta $ 226.100.000 y 3,5% por encima. Si el comprador adquiere su vivienda única, familiar y de ocupación permanente, está exenta hasta ese monto y por encima paga 3,5% sobre el excedente.[1]
Impuesto de sellos (Provincia)	Según ARBA	La alícuota y las exenciones las fija la Ley Impositiva bonaerense de cada año. La escribanía te informa el monto.
Gastos pre-escriturarios	Orientativo: 0,5%	Verificación del título, del estado de dominio y de las deudas: certificados del Registro de la Propiedad Inmueble, certificados administrativos (en CABA, ABL y AySA; en Provincia, ARBA y tasas municipales), estudio de títulos, liberación de impuestos (planillas y liquidaciones), escrituración por tracto abreviado si corresponde y derecho de escritura, entre otros. Son montos orientativos: pueden variar y dependen de cada caso particular.
Impuesto a la Transferencia de Inmuebles (ITI)	No se paga	Derogado desde el 8 de julio de 2024.[2]

CONCEPTO	CUÁNTO	COMENTARIO
Impuesto cedular (Ganancias) por propiedades compradas desde 2018	No se paga en ventas no habituales	Desde 2026, las personas humanas que venden su propiedad en forma no habitual quedaron exentas del 15%. Quien compra y vende de manera habitual sigue tributando Ganancias.[3]

10 CAPÍTULO 10

El día de la escritura

¡Llegó el día! Para que no te olvides nada, esto es lo que tenés que llevar:

- [ ] Escritura original, si no la entregaste antes en la escribanía.
- [ ] DNI de cada propietario y de sus cónyuges.
- [ ] Llaves de la propiedad.
- [ ] Últimas facturas y comprobantes de pago de los servicios.

Vamos a estar presentes en todo momento. Si hace falta, llevamos una máquina para contar billetes y ponemos nuestras oficinas a disposición para la firma. Si querés verificar que los billetes sean originales, trabajamos con una empresa especializada cuyo costo depende del monto de la operación.

Y después de la venta, seguimos en contacto: nuestro objetivo es ser tu inmobiliaria de confianza para lo que venga.

Fuentes

1. Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, Informe de las reformas tributarias de CABA para 2026 (diciembre de 2025).
2. Ley 27.743. Ver Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires, derogación del ITI.
3. Ley de Modernización Laboral, artículo 192. Ver iProfesional, 9 de abril de 2026.

Información general, revisada en noviembre de 2026. No reemplaza el asesoramiento de un escribano o contador para tu caso.

¿Querés vender tu propiedad?

Pedinos una tasación sin compromiso.

WHATSAPP

+54 9 11 7358-7831

MAIL

ing.inmobiliarios@gmail.com

WEB

ingenierosinmobiliarios.com.ar

INSTAGRAM

@ingenieros.inmobiliarios

