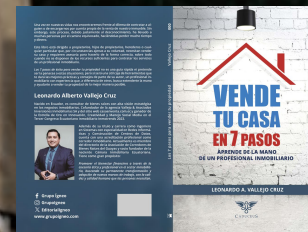


“Todos tenemos **DERECHO A APRENDER Y EMPRENDER**,  
a lo que no tenemos derecho es a **PONER EN RIESGO EL  
PATRIMONIO NI LOS SUEÑOS DE NADIE**”.

- CBR. ING. LEONARDO VALLEJO C.  
LIC- 764 ACBIR GUAYAS



Leonardo Alberto Vallejo Cruz  
VENDE TU CASA EN 7 PASOS  
APRENDE DE LA MANO DE UN PROFESIONAL, INMOBILIARIO  
LEONARDO A. VALLEJO CRUZ

Una vez en nuestras vidas nos encontraremos frente al dilema de contratar a alguien o encargarnos por cuenta propia de la venta de nuestro inmueble. Sin embargo, este proceso, debido justamente al desconocimiento, ha llevado a muchas personas por el camino equivocado, haciéndolas perder mucho tiempo y dinero.

Este libro está dirigido a propietarios, hijos de propietarios, herederos o cualquier particular que, por circunstancias ajenas a su voluntad, necesitan vender su casa y requieren asesoría para hacerlo de la forma correcta, sobre todo cuando no se disponen de los recursos suficientes para contratar los servicios de un profesional inmobiliario.

*Los 7 pasos de éxito para vender tu propiedad* no es una guía rápida ni pretende ser la panacea a estas situaciones, pero sí será una útil caja de herramientas que te dará las mejores prácticas y consejos de parte de su autor, un profesional inmobiliario con experiencia que, a diferencia de otros, busca extenderte la mano y ayudarte a vender tu propiedad de la mejor manera posible.

### Leonardo Alberto Vallejo Cruz

Nacido en Ecuador, es consultor de bienes raíces con alta visión estratégica en los negocios inmobiliarios. Cofundador de la agencia Vallejo & Asociados Inversiones Inmobiliarias SA y del sitio web [casaenventa.com.ec](http://casaenventa.com.ec) y ganador de la Estrella de Oro en Innovación, Creatividad y Manejo Social Media en el Tercer Congreso Ecuatoriano Inmobiliario Inmotrends 2023.



Además de su título y carrera como ingeniero en Sistemas con especialidad en Redes Informáticas y Construcción de Centros de Datos, cuenta con una acreditación profesional como corredor inmobiliario. Actualmente es miembro del directorio de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces del Guayas y socio fundador de la naciente Cámara Inmobiliaria Ecuatoriana. Tiene como gran propósito:

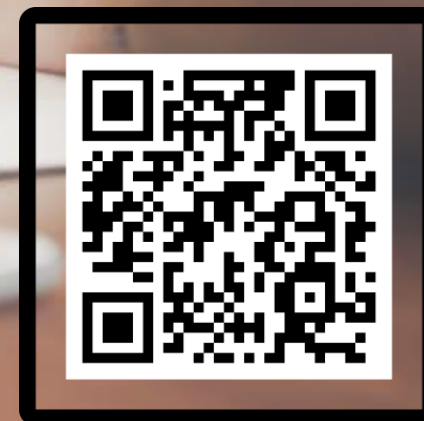
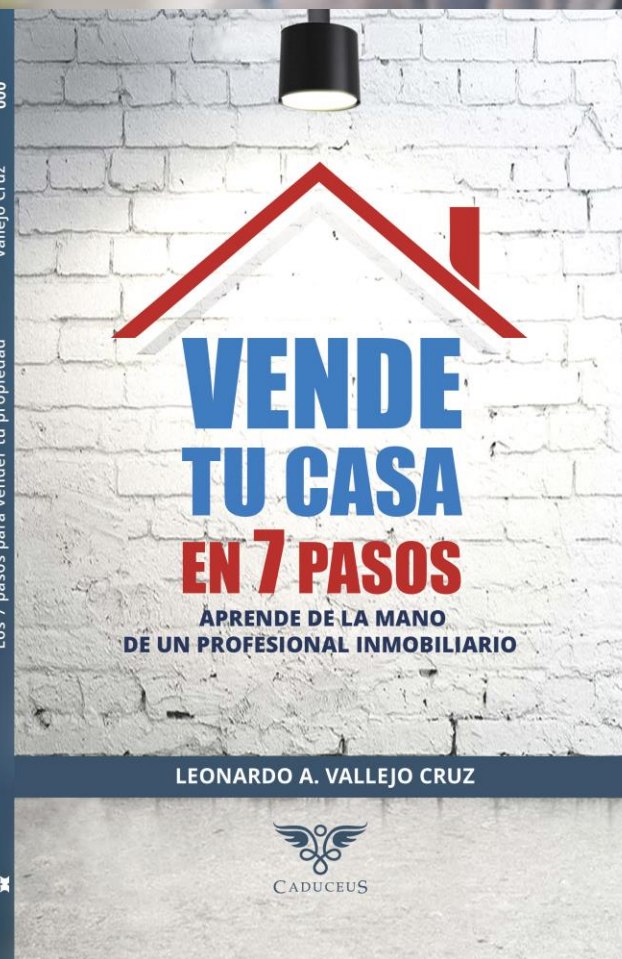
*Promover el bienestar financiero a través de la asesoría ética y profesional en el sector inmobiliario, buscando su permanente transformación y adopción de nuevos marcos de trabajo, con la calidez y calidad humana que las personas necesitan.*

f Grupo Ígneo  
@ GrupoÍgneo  
X EditoriaIlgneo  
[www.grupoigneo.com](http://www.grupoigneo.com)

000

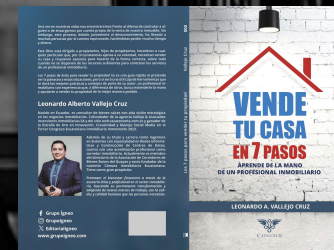
Vallejo Cruz

Los 7 pasos para vender tu propiedad



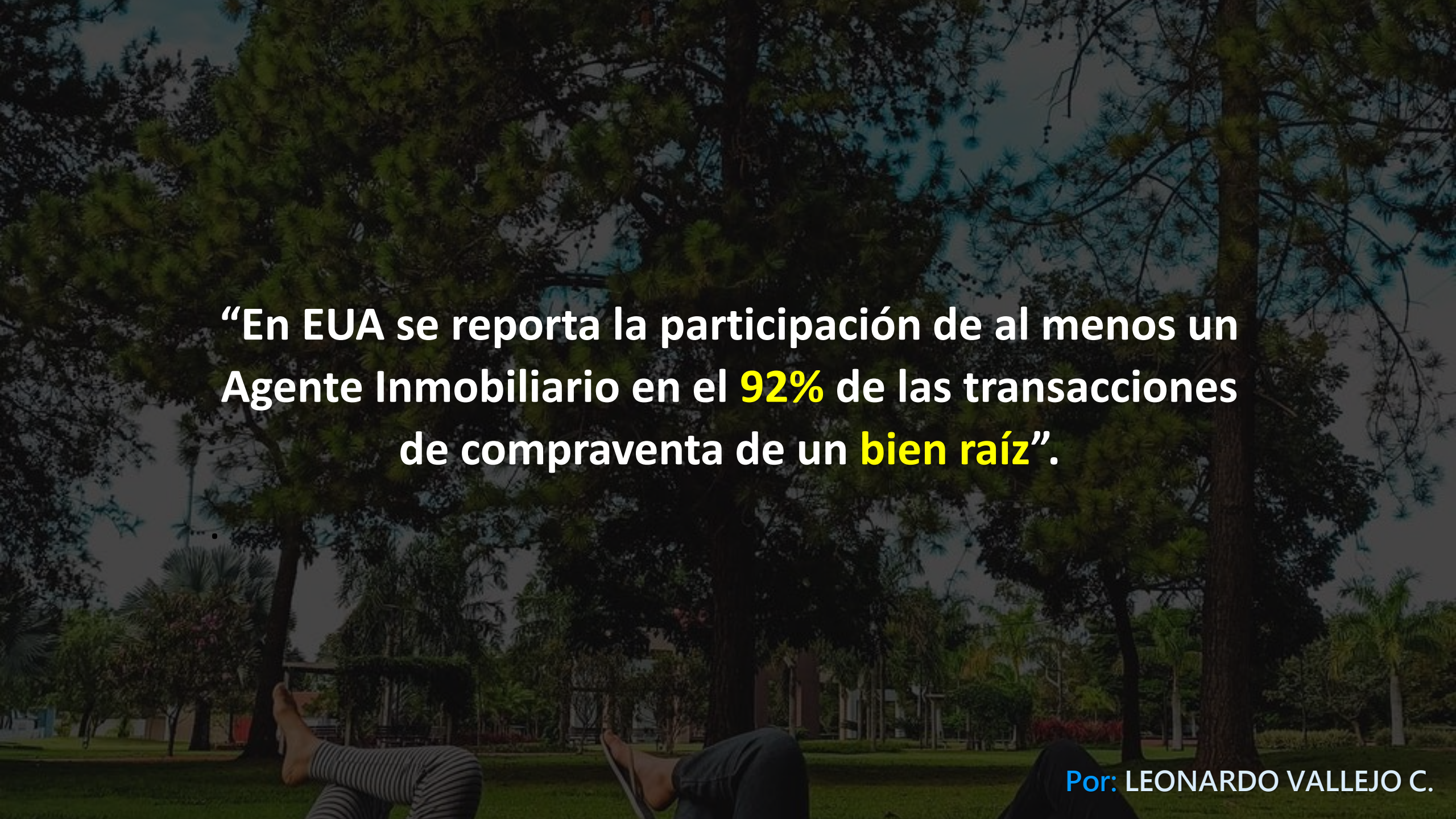
## 4 OBJETIVOS QUE ESTE LIBRO PERSIGUE:

- 1.- Compartir con los interesados el proceso real de lo que implica la venta de una propiedad.
- 2.- Usar este libro para que los nuevos agentes puedan aprender y mejorar la percepción de valor de cara a sus clientes.
- 3.- Entregar al lector algo nunca antes escrito.
- 4.- Transferir mi conocimiento a mi legado.



Por: LEONARDO VALLEJO C.

¡Escanéame!

A person is sitting on the grass in a park, with their legs crossed. The background is filled with large, leafy trees under a clear sky. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

“En EUA se reporta la participación de al menos un Agente Inmobiliario en el **92%** de las transacciones de compraventa de un **bien raíz**”.

Por: LEONARDO VALLEJO C.

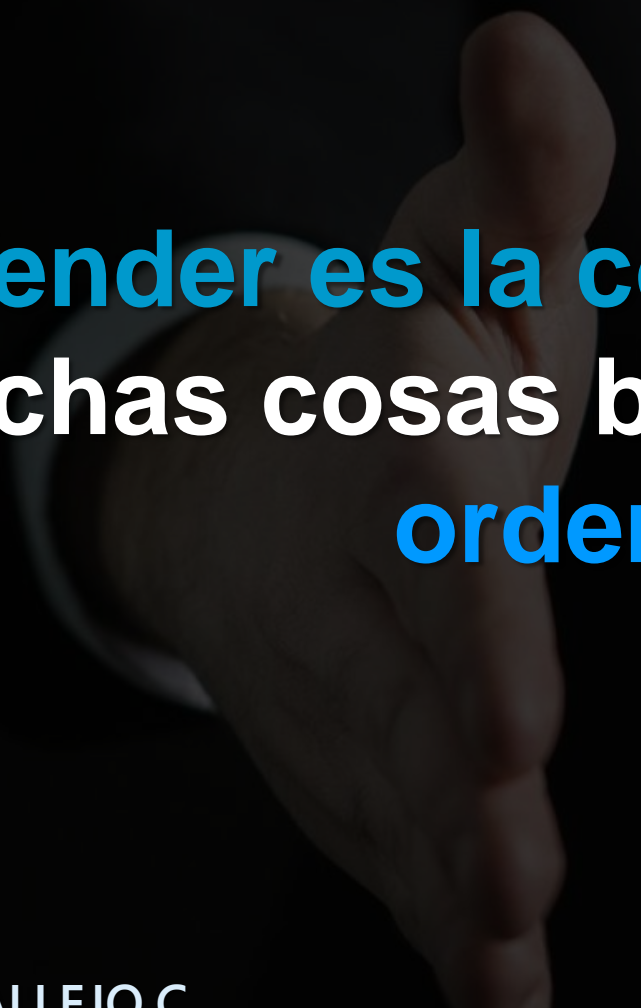
A man with glasses and a woman are looking at a hand holding a set of keys. The background is a blurred blue sky. The text is overlaid on the image.

## EN ÁMERICA LATINA...

“La labor de un agente inmobiliario es una tarea prescindible, demasiado fácil, que vender, comprar o rentar un bien consiste solo en acercar a dos partes que desean realizar una transacción y luego cobrar una injustificada comisión por ello”.

**¿POR QUÉ?**

**ANTE PRODUCTOS IGUALES EL CLIENTE  
SIEMPRE ADQUIRIRÁ EL MÁS BARATO**



**“Vender es la consecuencia de hacer muchas cosas bien y de hacerlas en el orden correcto”.**



A man with dark hair and a beard, wearing a yellow long-sleeved shirt, is looking down at a white document he is holding. In the background, a laptop is visible on the right side. The overall scene is dimly lit, with a soft glow on the man's face and the document.


# **PASO 1**

## **REVISIÓN DE DOCUMENTOS HABILITANTES.**

Por: LEONARDO VALLEJO C.

## **4 TAREAS A REALIZAR DURANTE LA REVISIÓN DE DOCUMENTOS:**

- 1.- Enlistar todos los documentos necesarios de acuerdo a la propiedad que se está vendiendo y las diferentes formas de pago.**
- 2.- Principales gravámenes a detectarse en una historia de dominio.**
- 3.- Medidas de terreno y construcción, usos de suelo.**
- 4.- Normas de Construcción: CUS, COS y unidades de vivienda.**

A man in a dark suit, white shirt, and glasses is sitting at a desk with a laptop. He is smiling and looking towards two other people, a man and a woman, who are seen from the back. The office background includes a whiteboard with charts, a potted plant, and some papers on the wall.

“Conseguiste la **PROMOCIÓN PERFECTA, EL CLIENTE PERFECTO Y EL PRECIO PERFECTO**. Sería una irresponsabilidad que, a la hora de entregar los documentos de tu propiedad en notaría, al estudio jurídico de los bancos o a los abogados de los compradores, **TODOS SE DIERAN CUENTA DE QUE NO ESTABA APTA PARA LA VENTA**”.



**PASO 2**  
**ANÁLISIS COMPARATIVO DE MERCADO.**

Por: LEONARDO VALLEJO C.

TRADITIONAL ADVERTISING

*“**EL PRECIO DE VENTA** no lo fijas tú, ni tus aspiraciones, ni tus deudas. **LO FIJA EL MERCADO**”.*

## **4 TAREAS A REALIZAR DURANTE EL ANALISIS COMPARATIVO DE MERCADO (ACM):**

- 1.- Un ACM bien aterrizado maximiza la probabilidad de un pronto cierre. Habla con colegas, consigue información real de transacciones hechas**
- 2.- Los valores del AVALUO COMERCIAL, AVALUO MUNICIPAL Y ACM no necesariamente coincidirán, aclara al vendedor los porque.**
- 3.- No firmes un contrato sin poner los rangos tentativos acorde a la forma de pago.**
- 4.- Siempre separa terreno y construcción, eso te dará mayor claridad respecto a los precios comparados .**

A Sony camera is placed on a laptop on a wooden table. A coffee mug is to the right. The background is blurred.

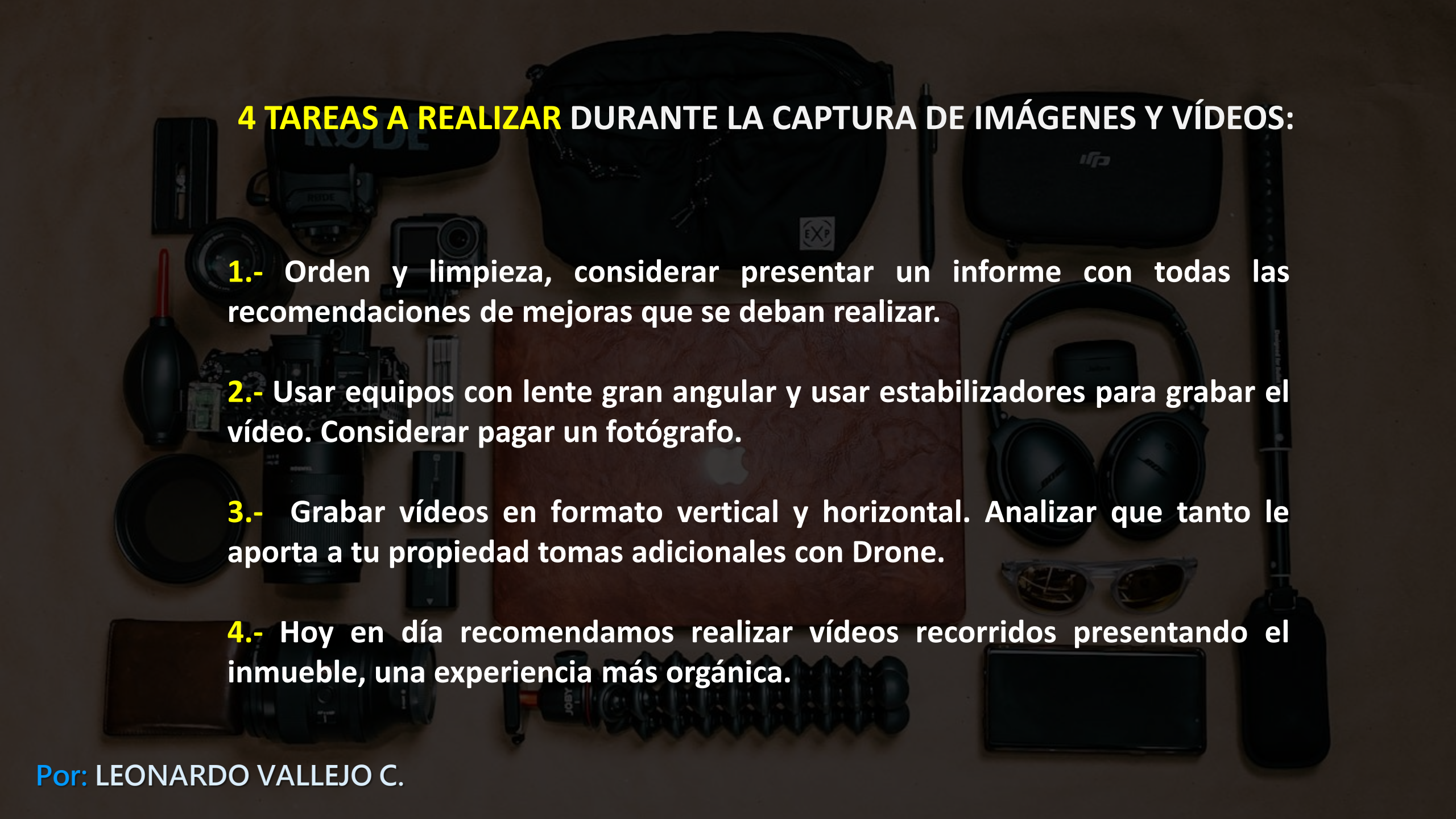
**PASO 3**  
**FOTOS Y VÍDEOS DE ALTO IMPACTO.**

A person's hands are shown holding several color swatches and a paint primer card. The card is labeled "Colors for Primers RAL Classic". The background is a table with more color swatches and a pen. The text is overlaid on the image.

*“En la **VENTA DE UNA PROPIEDAD**, la apariencia es **MUY MUY MUY IMPORTANTE**”.*


Por: LEONARDO VALLEJO C.



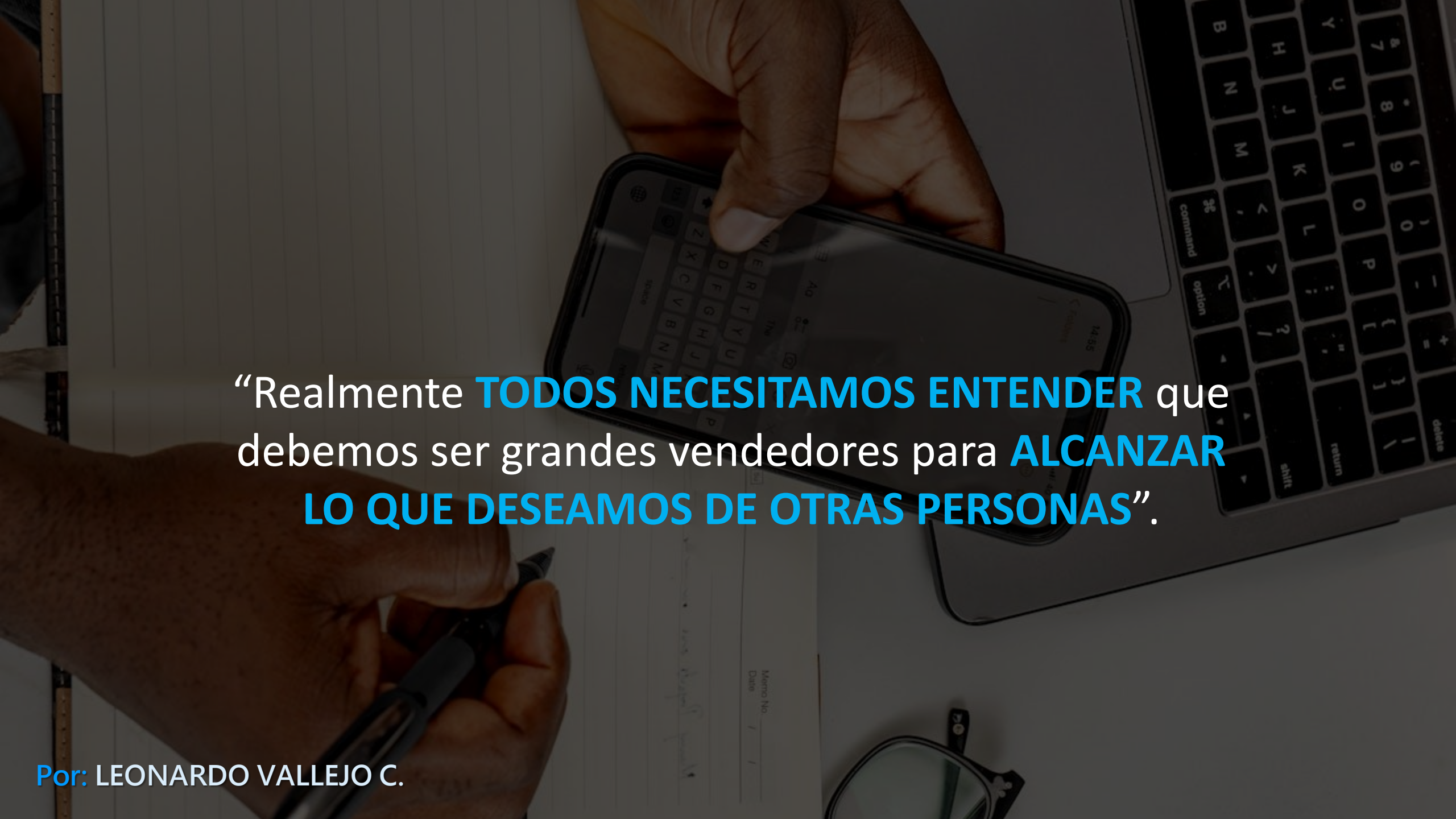


## **4 TAREAS A REALIZAR DURANTE LA CAPTURA DE IMÁGENES Y VÍDEOS:**

- 1.- Orden y limpieza, considerar presentar un informe con todas las recomendaciones de mejoras que se deban realizar.**
- 2.- Usar equipos con lente gran angular y usar estabilizadores para grabar el vídeo. Considerar pagar un fotógrafo.**
- 3.- Grabar vídeos en formato vertical y horizontal. Analizar que tanto le aporta a tu propiedad tomas adicionales con Drone.**
- 4.- Hoy en día recomendamos realizar vídeos recorridos presentando el inmueble, una experiencia más orgánica.**

A group of four people (three women and one man) are gathered around a table in a meeting room, looking at documents and discussing them. The man is wearing glasses and a dark shirt. One woman is wearing a pink striped shirt. The background shows a modern office environment with white walls and a window.

**PASO 4**  
**REDACCIÓN Y ELABORACIÓN DE ANUNCIOS.**

A top-down view of a person's hands interacting with a smartphone. The phone is held in the right hand, and the left hand is holding a pen over a notepad. A laptop keyboard is visible in the upper right corner. The background is a light-colored surface, possibly a desk.

“Realmente **TODOS NECESITAMOS ENTENDER** que debemos ser grandes vendedores para **ALCANZAR LO QUE DESEAMOS DE OTRAS PERSONAS**”.

Por: LEONARDO VALLEJO C.



## 4 TAREAS A REALIZAR DURANTE LA REDACCIÓN DE ANUNCIOS:

- 1.- No basta con especificar características técnicas y dar el precio.
- 2.- Identifica el cliente ideal para tu propiedad: sueños, aspiraciones y temores .
- 3.- Redactar los anuncios dirigidos al perfil femenino.
- 4.- Ingresa toda la información recopilada al CHATGPT y solicítale que te redacte el anuncio incluyendo hastag que te puedan ayudar a posicionar el anuncio en las diferentes redes sociales.



**HOME  
FOR  
SALE**

## **PASO 5**

**LETREROS, PORTALES INMOBILIARIOS, REDES SOCIALES Y  
LANDING PAGE**



“El **NUEVO COMPRADOR** completará entre **30-60 %** **DEL PROCESO DE COMPRA SIN QUE EL VENDEDOR SE ENTERE** y sin tomar compromiso alguno”.

Por: LEONARDO VALLEJO C.

## **4 PUNTO A TENER PRESENTE DURANTE LA PROMOCIÓN DEL INMUEBLE:**

- 1.-** Según la NAR los nuevos clientes buscan primero en internet, segundo con agentes inmobiliarios y tercero en letreros en la zona.
- 2.-** En internet, debes estar donde el cliente busca propiedades y donde el pasa su tiempo (redes sociales).
- 3.-** Colocar un letrero en el inmueble aumenta en un 11% la probabilidad de venta de tu inmueble, y te ayuda a vender más propiedades.
- 4.-** El 80% de la población ecuatoriana está conectada al internet, el 98% de ellos accede al internet a través de un celular. Invierte en publicidad pagada



## PASO 6

**GUIONES, FILTRACIÓN DE PROSPECTOS, COORDINACIÓN DE VISITAS Y SELECCIÓN DE OFERTAS.**



A photograph of three business professionals in an office setting. On the left, a woman with glasses and a brown blazer is smiling. In the center, a man in a dark shirt is smiling and gesturing with his hand. On the right, a woman in a grey blazer is laughing. The background shows office windows and a modern light fixture. The text is overlaid in the center of the image.

“**EL VERDADERO CLIENTE COMPRADOR** es aquel que **QUIERE, TIENE Y PUEDE COMPRAR**”.

Por: **LEONARDO VALLEJO C.**

## **4 TAREAS A REALIZAR DURANTE LA DEMOSTRACIÓN Y ACEPTACIÓN DE OFERTAS:**

- 1.- Es bastante productivo planificar acciones, establecer protocolos y preparar guiones de atención a los posibles compradores.**
- 2.- Es comprensible que el nuevo prospecto que llama para solicitar información tienda a esconder un poco la verdad hasta que el agente inmobiliario se gane su confianza.**
- 3.- Coordina visitas matutinas o hasta las 4pm, investiga al interesado: Fiscalía, Función Judicial, Antecedentes penales y más.**
- 4.- Solicita ofertas por escrito y envíaselas al propietario junto a los rangos ya aceptados en el contrato. Deja todo por escrito**

A photograph of three business professionals in a meeting room. A woman in a red top is shaking hands with a man in a dark suit. Another man in a dark suit stands between them, smiling. The background shows a whiteboard and a wooden beam. The image is dimmed with a dark overlay.

# **PASO 7**

**EL PODER, PROMESA, COMPRAVENTA, FINANCIAMIENTO E  
IMPUESTOS.**

A man and a woman are standing in front of a house. The man is handing a set of keys to the woman. In the background, there is a large sign that says "SOLD".

“ En esta vida **NO SE TRIUNFA POR CASUALIDAD,  
SINO POR MUCHA PREPARACIÓN**”.

Por: LEONARDO VALLEJO C.

A couple is smiling and holding a set of keys. In the foreground, a hand is holding a smartphone, partially obscuring the couple. The background is a dark, slightly blurred indoor setting.

## **4 PUNTO A TENER PRESENTE DURANTE LA ETAPA FINAL:**

- 1.- Si se usa un poder debe ser específico, y entregado por todos los propietarios.**
- 2.- Antes de firmar una promesa, confirma que el inmueble se pueda vender bajo la modalidad que se realizará la compra, ten cuidado con las penalidades.**
- 3.- No aceptes ofertas con dinero en efectivo, duda de las transferencias, elije cheque certificado.**
- 4.- Calcula impuestos en captación y liquida los impuestos en notaria previo a la firma de la compraventa.**

A man with a beard and sunglasses, wearing a white suit jacket over a blue and white striped shirt, is sitting on a wooden bench. He is looking directly at the camera. The background is a modern building with large windows and columns, slightly out of focus. The overall tone is professional and sophisticated.

**“En la cima siempre habrá un  
lugar para el mejor”.**

- **CBR. ING. LEONARDO VALLEJO C.**  
**LIC- 764 ACBIR GUAYAS**