

Mauricio Ponce de León.

GUÍA DE SERVICIO

PERSONAL SHOPPER INMOBILIARIO

Búsqueda, análisis y representación profesional
para ayudarte a comprar la propiedad que
realmente necesitas.

“Represento personas en sus decisiones inmobiliarias.”

REALIDAD DE LA COMPRA

Comprar una propiedad exige mucho más que revisar anuncios y visitar inmuebles.

La cantidad de opciones disponibles no siempre facilita la decisión. Sin una estrategia clara, es fácil invertir tiempo en propiedades que no responden a tus prioridades, presupuesto o estilo de vida.

Comprar bien requiere comparar con criterio, detectar riesgos y negociar con información.

Mi trabajo consiste en representar exclusivamente tus intereses como comprador.

01

Búsqueda sin estrategia

Revisar propiedades sin criterios definidos genera visitas innecesarias y dificulta reconocer una oportunidad real.

02

Comparaciones incompletas

Comparar solo por precio o apariencia impide valorar correctamente ubicación, estado, distribución y potencial.

03

Riesgos documentales

Una documentación incompleta o inconsistente puede retrasar la compra y exponer al comprador a contingencias.

04

Decisiones emocionales

La presión, el entusiasmo o el temor a perder una opción pueden llevar a decidir antes de analizarla por completo.

05

Negociación desigual

Negociar sin referencias de mercado ni una estrategia previa reduce la capacidad de obtener mejores condiciones.

06

Pérdida de tiempo

Coordinar consultas, filtros, visitas y verificaciones por cuenta propia puede convertir la búsqueda en un proceso agotador.

REPRESENTACIÓN DEL COMPRADOR

Una representación exclusiva para comprar con mayor seguridad.

Cada búsqueda parte de tus objetivos reales: presupuesto, ubicación, uso, tiempos, prioridades y expectativas de inversión.

El objetivo no es mostrarte la mayor cantidad de propiedades, sino filtrar, comparar y acompañarte para que tomes una decisión informada y coherente contigo.

A

Criterios y estrategia de búsqueda

Definimos lo que realmente necesitas y construimos un perfil de búsqueda que ordena todo el proceso.

B

Análisis objetivo de cada opción

Revisamos precio, ubicación, características, documentación y potencial para comparar con información concreta.

C

Negociación y acompañamiento integral

Te represento durante la oferta, la negociación, la coordinación documental y las etapas previas al cierre.

“La mejor compra no es la que aparece primero, sino la que resiste una evaluación completa.”

ALCANCE DEL SERVICIO

¿Qué incluye el servicio?

Definición de objetivos

Identificación de necesidades, presupuesto, tiempos, prioridades y finalidad de la compra.

Perfil de búsqueda

Construcción de criterios claros para enfocar la búsqueda y descartar opciones que no corresponden.

Prospección personalizada

Búsqueda activa en cartera, mercado abierto, contactos profesionales y proyectos disponibles.

Filtrado de propiedades

Preselección según ubicación, precio, distribución, estado y compatibilidad con el perfil.

Coordinación de visitas

Gestión de consultas, disponibilidad, horarios y recorrido de las propiedades seleccionadas.

Visitas acompañadas

Acompañamiento para observar aspectos funcionales, técnicos y comerciales durante cada visita.

Análisis comparativo

Comparación estructurada de alternativas para identificar ventajas, límites y diferencias relevantes.

Evaluación de ubicación

Revisión del entorno, accesibilidad, servicios, dinámica de la zona y proyección de la ubicación.

Revisión documental preliminar

Validación inicial de la información registral y municipal disponible antes de avanzar.

Análisis de precio

Contraste del valor solicitado con referencias, características y condiciones observadas.

Estrategia de oferta

Preparación de una propuesta coherente con el mercado y con los objetivos del comprador.

Negociación

Representación frente al propietario o intermediario para buscar condiciones favorables y claras.

Coordinación legal y financiera

Articulación con especialistas, entidades financieras y responsables de la documentación.

Acompañamiento al cierre

Seguimiento de acuerdos, firma, pagos, entrega y pasos necesarios para completar la operación.

* El alcance del servicio se adapta al tipo de propiedad, la etapa de la búsqueda, las necesidades del comprador y las condiciones específicas de cada operación.

PROCESO DE COMPRA

Así organizo tu búsqueda y compra.

01. Entrevista inicial

Comprensión de objetivos, necesidades, preferencias, tiempos y expectativas de compra.

02. Presupuesto y financiamiento

Definición del rango real de inversión y revisión de las condiciones de financiamiento.

03. Estrategia de búsqueda

Construcción del perfil, las zonas prioritarias y los criterios para evaluar cada alternativa.

04. Prospección y filtro

Búsqueda activa, contacto con fuentes y selección de propiedades que cumplen el perfil.

05. Visitas

Coordinación y acompañamiento para observar distribución, estado, entorno y condiciones reales.

06. Evaluación

Comparación de precio, ubicación, documentación, potencial y compatibilidad con tus objetivos.

07. Oferta y negociación

Preparación de la propuesta y representación durante la negociación de precio y condiciones.

08. Revisión y cierre

Coordinación de verificaciones, acuerdos, documentación, financiamiento y firma.

09. Entrega y seguimiento

Seguimiento de pagos, entrega del inmueble y acciones posteriores para completar la compra.

Decisiones sustentadas en información

Cada etapa queda organizada para que puedas comparar, negociar y avanzar con mayor claridad y seguridad.

BENEFICIOS DE LA REPRESENTACIÓN

Resultados que busca una compra bien acompañada.

01 / AHORRO DE TIEMPO

Recibes opciones previamente filtradas y concentras tu tiempo en propiedades con sentido para ti.

02 / MAYOR CLARIDAD

Comparas alternativas con criterios definidos, información ordenada y observaciones concretas.

03 / MENOR EXPOSICIÓN A RIESGOS

Se identifican alertas documentales, comerciales y funcionales antes de comprometerte.

04 / MEJOR CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

La oferta se prepara con referencias y una estrategia, no únicamente desde la emoción.

05 / BÚSQUEDA REALMENTE ALINEADA

La búsqueda responde a tus prioridades, presupuesto, uso y expectativas de largo plazo.

06 / REPRESENTACIÓN INDEPENDIENTE

Cuentas con un profesional que defiende tus intereses como comprador durante todo el proceso.

INFORMACIÓN PARA DECIDIR

Información concreta para comparar y decidir.

Una compra informada requiere ordenar datos, observaciones y diferencias para evaluar cada opción sin perder de vista tus objetivos.



Informe de búsqueda

Resumen de criterios, zonas revisadas, fuentes consultadas y opciones identificadas.

Matriz comparativa

Comparación por precio, ubicación, características, estado y compatibilidad.

Ficha de evaluación

Evaluación individual con fortalezas, limitaciones y aspectos que requieren validación.

Análisis de precio

Lectura del valor solicitado frente a referencias y condiciones particulares.

Observaciones documentales

Registro preliminar de la información disponible y de los puntos que deben verificarse.

Recomendación de oferta

Propuesta de aproximación para negociar según el análisis y el contexto de la operación.

Registro de visitas

Seguimiento de propiedades visitadas, impresiones, acuerdos y decisiones tomadas.

Hoja de ruta de cierre

Secuencia de acciones, responsables y documentos para avanzar hasta la firma y entrega.

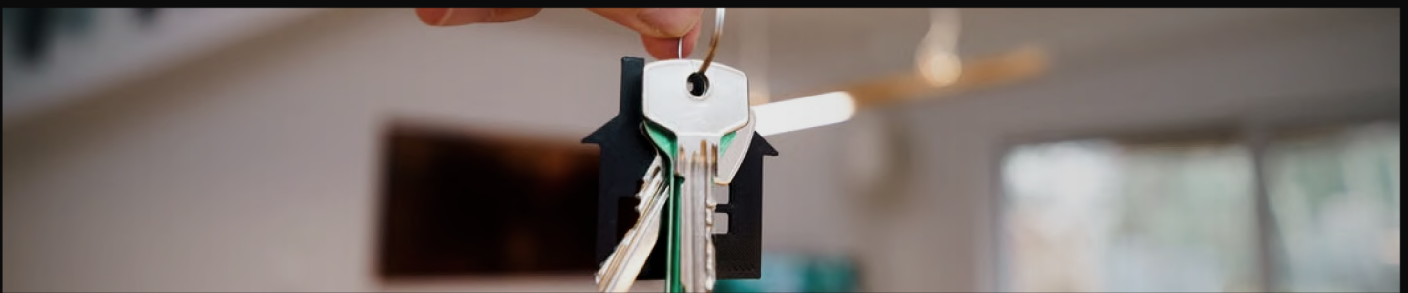
FILOSOFÍA DE REPRESENTACIÓN

Representar al comprador exige independencia y criterio.

Comprar una propiedad es una decisión patrimonial y personal. Requiere comprender lo que necesitas hoy, pero también cómo esa elección puede acompañar tus planes futuros.

Cada búsqueda es distinta. Por eso el servicio debe adaptarse a tu presupuesto, tus prioridades, tu forma de vivir y el nivel de acompañamiento que necesitas.

Mi compromiso es representar tus intereses con objetividad, confidencialidad y una comunicación clara en cada etapa de la operación.



Objetividad

Análisis basado en criterios, información y compatibilidad real con tus objetivos.

Personalización

Una búsqueda diseñada alrededor de tus necesidades, tiempos y prioridades.

Confidencialidad

Manejo responsable de tu información, presupuesto y decisiones durante la negociación.

RESOLUCIÓN DE DUDAS

Preguntas frecuentes.

01 ¿En qué se diferencia de un agente que vende propiedades?

El agente de venta representa los intereses del propietario. Como Personal Shopper Inmobiliario, mi función es representar al comprador, filtrar opciones, analizar riesgos y acompañar la negociación desde su perspectiva.

02 ¿El servicio tiene costo?

Sí. Es un servicio profesional de representación. El alcance, la forma de trabajo y los honorarios se definen con claridad antes de iniciar, de acuerdo con las necesidades del comprador.

03 ¿Puedo contratarlo si ya encontré una propiedad?

Sí. Puedo intervenir desde la búsqueda completa o incorporarme para evaluar una propiedad específica, revisar información, preparar una oferta y acompañar las etapas siguientes.

04 ¿Trabajas con propiedades nuevas y de segundo uso?

Sí. La búsqueda puede incluir proyectos, inmuebles de estreno y propiedades de segundo uso, siempre que respondan al perfil, presupuesto y objetivos previamente definidos.

05 ¿Me acompañas hasta la firma y entrega?

Sí. El acompañamiento puede abarcar la negociación, coordinación documental, financiamiento, firma, pagos y entrega, según el alcance acordado para la operación.

REPRESENTO PERSONAS EN SUS DECISIONES INMOBILIARIAS

La propiedad correcta comienza con una búsqueda que realmente te representa.

Si estás evaluando comprar una propiedad y quieres hacerlo con mayor claridad, criterio y acompañamiento profesional, conversemos.

AGENDA UNA ASESORÍA →

INFORMACIÓN DE CONTACTO DIRECTO



+51 923 690 581



informes@mauricioponcedeleon.com



www.mauricioponcedeleon.com

KREMLIN REAL STATE & PROPERTY MANAGEMENT

RUC 20615080633 • JR. ARICA 115, MIRAFLORES, LIMA - PERÚ

© 2026 MAURICIO PONCE DE LEÓN