

Mauricio Ponce de León

REPRESENTO PERSONAS EN SUS DECISIONES INMOBILIARIAS.

MP

— GUÍA DE SERVICIO

CORRETAJE INMOBILIARIO

"Represento personas en sus decisiones inmobiliarias."

MP

EDICIÓN PRIVADA
2026 • KREMLIN REAL STATE

REALIDAD DEL MERCADO

Vender una propiedad no debería depender de la suerte.

Muchos propietarios creen que publicar una propiedad es suficiente para encontrar un comprador. En la práctica, una venta exitosa requiere estrategia, análisis del mercado, posicionamiento, negociación y una correcta ejecución comercial. Mi trabajo consiste en representar tus intereses durante todo el proceso para lograr el mejor resultado posible.

01



Valoración incorrecta

Fijar un precio por intuición o afecto personal distorsiona la posición del inmueble, alejando a los compradores calificados y desgastando su valor real.

02



Mala presentación

Fotografías deficientes e improvisadas restan atractivo al inmueble, perjudicando el impacto inicial ante clientes de alto perfil.

03



Difusión limitada

Publicar únicamente en canales convencionales sin pauta segmentada restringe el alcance hacia inversionistas y compradores reales.

04



Negociación deficiente

Aceptar términos precipitados o carecer de fundamentación técnica durante la negociación deriva en pérdidas patrimoniales evitables.

DIFERENCIACIÓN TÉCNICA

¿Por qué trabajar conmigo?

Cada propiedad es distinta y cada propietario tiene objetivos diferentes. Por eso desarrollo una estrategia personalizada para cada operación, combinando análisis de mercado, marketing inmobiliario profesional y una negociación enfocada en maximizar el valor de la propiedad.

A Estrategia basada en datos de mercado real

Evaluamos transacciones efectivamente cerradas, tendencias de oferta activa y velocidad de absorción por sector. No trabajamos con expectativas infundadas, sino con rigor técnico.

B Producción visual y posicionamiento inmobiliario

Gestionamos cada propiedad como un activo distintivo. Fotografía de arquitectura, piezas audiovisuales, recorridos virtuales y narrativa comercial orientada a compradores de alto valor.

C Representación unilateral y negociación firme

Defiendo categóricamente tu patrimonio e intereses financieros. Filtro exhaustivo de clientes, gestión estratégica de objeciones y acompañamiento legal sin concesiones.

"El valor superior se logra combinando preparación y exclusividad."

ESTÁNDAR DE SERVICIO DE ALTO NIVEL

PROPUESTA INTEGRAL

¿Qué incluye el servicio?

13 COMPONENTES CLAVE

SERVICIO	DESCRIPCIÓN TÉCNICA & COMERCIAL
● Tasación comercial	Análisis Comparativo de Mercado (ACM) fundamentado para determinar el valor óptimo.
● Fotografía profesional	Registro fotográfico especializado de arquitectura e interiores con iluminación equilibrada.
● Video profesional	Producción audiovisual en alta resolución orientada a destacar las ventajas competitivas.
● Drone	Tomas aéreas en alta definición para mostrar el entorno, la ubicación y escala de la propiedad.
● Recorrido 360°	Experiencia interactiva virtual para la evaluación a distancia por parte de compradores.
● Planos	Representación gráfica esquemática y distribución funcional de plantas para revisión técnica.
● Home staging virtual	Acondicionamiento digital de espacios para proyectar el potencial arquitectónico del inmueble.
● Difusión en portales	Ubicación preferente en las plataformas inmobiliarias con mayor demanda del mercado.
● Campañas digitales	Estrategia de inversión publicitaria segmentada a perfiles con capacidad de compra real.
● Gestión de visitas	Filtro exigente y verificación previa de interesados antes de coordinar recorridos.
● Negociación	Defensa profesional de las condiciones comerciales y de la postura de precio del propietario.
● Acompañamiento notarial	Asesoramiento integral en el proceso legal, redacción de minuta, escrituración e impuestos.
● Seguimiento postventa	Supervisión en la entrega formal de la propiedad y cierre satisfactorio del proceso.

*Los recursos y acciones incluidos se seleccionan de acuerdo con las características, ubicación, público objetivo y estrategia comercial de cada propiedad. No todas las herramientas se aplican necesariamente en todos los casos.

METODOLOGÍA PASO A PASO

Así es el proceso.

01

Diagnóstico

Reunión inicial para evaluar expectativas, prioridades y la condición jurídica del inmueble.

02

Tasación

Estudio de valor comparativo para respaldar la estrategia de precio en el mercado.

03

Estrategia

Planificación comercial, definición del comprador objetivo y selección de canales de difusión.

04

Producción

Producción audiovisual completa: fotografía especializada, drone, video y recorrido 360°.

05

Publicación

Lanzamiento en portales de alcance relevante y presentación ante nuestra red de contactos.

06

Difusión

Pauta digital enfocada directamente en perfiles con capacidad de inversión verificada.

07

Visitas

Coordinación de recorridos guiados previa calificación y filtro del perfil del interesado.

08

Negociación

Presentación formal de propuestas, estructuración de contraofertas y protección del precio.

09

Cierre

Trámite notarial, verificación de la transacción, firma de escritura y entrega del inmueble.

Control & Transparencia Continua

Reportes de métricas, visitas gestionadas y comunicación constante sobre la evolución de la venta.



IMPACTO DE LA GESTIÓN

Resultados que buscan mis clientes.



Menos tiempo de venta

Una estrategia de precio alineada al mercado y un estándar de presentación exigente optimizan los tiempos de colocación.



Mejor precio final

La fundamentación del valor del inmueble y una negociación firme evitan reducciones innecesarias de precio.



Menos estrés

Gestiono íntegramente la calificación de interesados, la agenda y las consultas, liberándote de interrupciones cotidianas.



Mejor exposición

Difusión dirigida a perfiles específicos mediante pauta digital segmentada y canales de alcance profesional.



Acompañamiento personal

Un único interlocutor profesional a cargo de tu proceso. Comunicación directa, honesta y transparente de principio a fin.



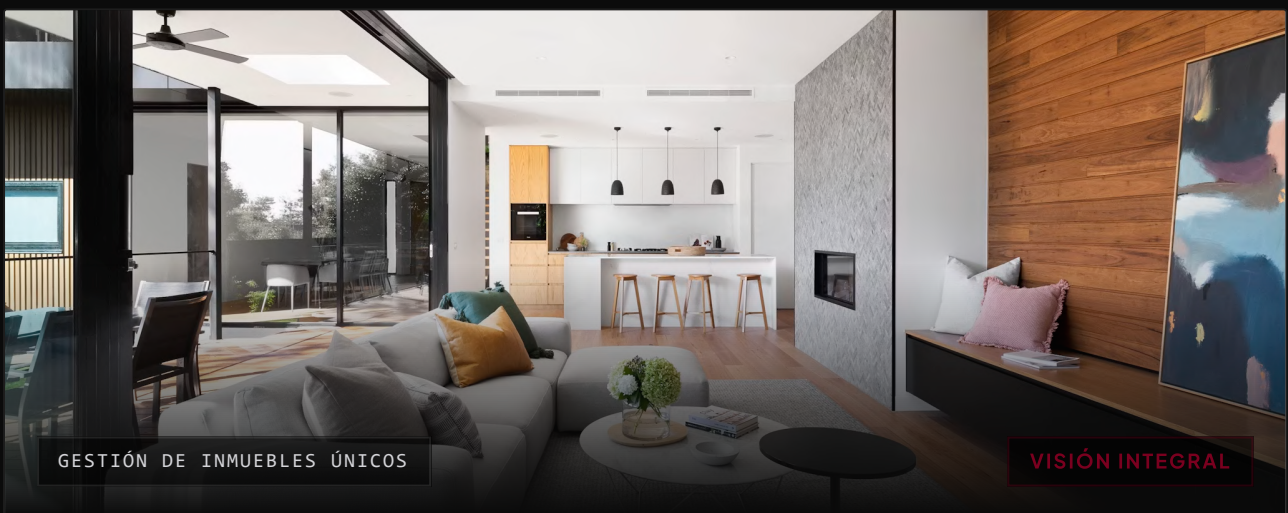
Seguridad jurídica

Revisión formal de la documentación legal y contratos estructurados para proteger el cumplimiento del acuerdo comercial.

COMPROMISO PERSONAL

Mi forma de trabajar.

Creo que una propiedad representa mucho más que un activo. Representa patrimonio, decisiones familiares, inversión y futuro. Por eso acompaño cada operación con planificación, transparencia y compromiso, buscando siempre que cada cliente tome decisiones informadas.



PRINCIPIO 01

Transparencia

Información objetiva sobre las condiciones reales del mercado, sin sesgos ni supuestos.

PRINCIPIO 02

Rigor Técnico

Cada sugerencia estratégica cuenta con respaldo analítico y la debida fundamentación legal.

PRINCIPIO 03

Discreción

Tratamiento strictly confidencial y reservado de la información de nuestros clientes.

CLARIDAD OPERATIVA

Preguntas frecuentes.

01. ¿Cuánto demora vender una propiedad?

El tiempo de venta depende del tipo de propiedad, su ubicación, estado, precio, demanda existente y condiciones del mercado. Como referencia general, una operación correctamente planteada puede tomar entre tres y seis meses, aunque cada caso requiere una evaluación particular.

02. ¿Cómo se determina el precio?

Se elabora un Análisis Comparativo de Mercado (ACM) que examina operaciones cerradas recientemente, la oferta competitiva activa y las particularidades arquitectónicas del inmueble.

03. ¿Puedo vender si aún tengo hipoteca?

Sí, es un procedimiento habitual. La cancelación de la hipoteca se tramita ante la entidad financiera en el mismo acto notarial mediante el pago correspondiente.

04. ¿Quién paga los gastos?

El propietario cubre los honorarios de corretaje y el impuesto a la renta cuando corresponde. El comprador asume los derechos de alcabala, gastos notariales y registrales.

05. ¿Cómo se negocian las ofertas?

Cada propuesta se presenta por escrito acompañada del respaldo financiero del interesado, orientando al cliente en la toma de decisiones.

ANÁLISIS DE VALOR

¿Por qué elegir este servicio?

DIMENSIÓN	VENDER POR CUENTA PROPIA	👑 TRABAJAR CONMIGO
Tiempo	Plazos indefinidos y gestión personal constante.	Proceso ordenado y estructurado para optimizar plazos.
Precio	Riesgo de subvaluación o sobreprecio inicial.	Valor respaldado por análisis técnico de mercado.
Seguridad	Atención directa a interesados sin verificación.	Filtro previo de identidad y capacidad financiera.
Negociación	Concesiones por falta de argumentos de mercado.	Defensa fundamentada del valor real del inmueble.
Marketing	Publicación básica con recursos limitados.	Producción audiovisual completa y pauta segmentada.
Documentación	Gestión documental autónoma sin asesoría.	Supervisión integral en trámites notariales e impuestos.
Acompañamiento	Toma de decisiones de forma aislada.	Representación profesional continua en todo el proceso.

Mauricio Ponce de León.

REPRESENTO PERSONAS EN SUS DECISIONES
INMOBILIARIAS

"Represento personas en sus decisiones inmobiliarias."

Si estás considerando vender una propiedad o deseas conocer la valoración precisa de tu inmueble en el mercado actual, 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