

VENDIENDO EN EL PARAÍSO

Tu guía para listar en Puerto Vallarta
en colaboración con HOGAR Realtors

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

Bienvenido a

Tu recorrido de venta en Vallarta.

Vender tu propiedad en Puerto Vallarta no se trata solo de cerrar una transacción, sino de **capitalizar lo que has construido y transferirlo a alguien que se enamorará de ella tanto como tú.**

Como tu asesor inmobiliario, mi objetivo es que el proceso de venta sea claro, seguro y satisfactorio. Ya sea tu primera venta en México o una más dentro de tu experiencia, **te acompañaré en cada etapa, desde definir el precio correcto y preparar tu propiedad, hasta negociar y cerrar de manera fluida.**

Cada hogar cuenta una historia. Asegurémonos de que el tuyo encuentre su próximo capítulo.

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE



Bienvenido a
Kevin Victor Real Estate

Experiencia. Integridad. Resultados.

En Kevin Victor Real Estate ofrezco un enfoque personalizado respaldado por los recursos de HOGAR Realtors, una de las agencias boutique líderes en Puerto Vallarta. Juntos combinamos experiencia local con estándares internacionales para brindar un servicio excepcional a cada cliente.

Con años de experiencia representando tanto a compradores como a vendedores, comprendo las particularidades del mercado de Puerto Vallarta y Bahía de Banderas: tendencias de precios, dinámica de colonias y estrategias que permiten vender propiedades de forma ágil y rentable.

Mi filosofía es simple: representar cada propiedad con cuidado, profesionalismo y transparencia. Desde nuestra primera reunión hasta la firma final, me aseguraré de que tu propiedad reciba la atención que merece.

“Vender bienes raíces no es solo negocio, es construir confianza, crear oportunidades y celebrar el éxito juntos.”







¿Por qué trabajar con Kevin Victor?

Lo que marca la diferencia

"Mi compromiso es que tu experiencia de venta sea sencilla y que tus **resultados sean excepcionales.**"



Marketing integral

Tu propiedad merece visibilidad. Desde fotografía y video profesional hasta campañas segmentadas en redes sociales, genero exposición dirigida a audiencias calificadas tanto a nivel local como internacional.



Conocimiento del mercado

Brindo análisis detallados del panorama inmobiliario en Puerto Vallarta, asegurando que tu propiedad se posicione estratégicamente y con un precio competitivo para atraer compradores serios.



Negociación y estrategia

Con habilidades sólidas de comunicación y negociación, me enfoco en proteger tus intereses y lograr el resultado más favorable.



Red de confianza

A través de HOGAR Realtors, colaboro con una sólida red de abogados y especialistas en cierres para garantizar un proceso fluido y transparente.



Servicio personalizado

Cada propiedad es única. Diseño un plan de comercialización y venta adaptado a las características de tu inmueble y a tus objetivos personales.

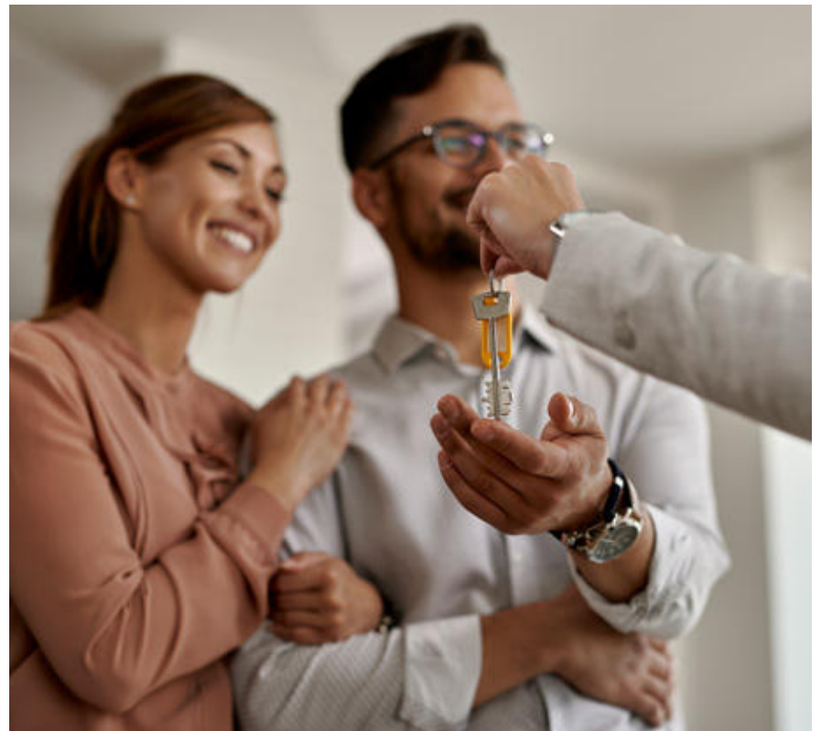
KEVIN VICTOR REAL ESTATE

El proceso de venta

De la publicación al cierre paso a paso

1. **Consulta inicial:**
   Nos reunimos para analizar tus objetivos, tiempos y características de la propiedad.
2. **Análisis de mercado (CMA):**
   Preparo un Estudio Comparativo de Mercado para determinar el rango de precio ideal.
3. **Contrato de listado:**
   Un contrato formal me permite comercializar y representar legalmente tu propiedad.
4. **Preparación de la propiedad:**
   Recomendaciones de home staging, organización y mejoras menores para maximizar su valor.
5. **Fotografía y video profesional:**
   Material visual de alta calidad que resalta los mejores atributos de tu propiedad.
6. **Lanzamiento de marketing:**
   Tu propiedad se publica en MLS, redes sociales y portales internacionales.
7. **Visitas y retroalimentación:**
   Gestiono consultas, coordino visitas y te mantengo informado en todo momento.
8. **Negociación y gestión de ofertas:**
   Reviso cada oferta contigo para asegurar que los términos estén alineados con tus objetivos.
9. **Escrow y preparación legal:**
   Una vez aceptada la oferta, coordinamos el escrow, notaría y documentación de cierre.
10. **Cierre y transferencia:**
    Firma final en la notaría. Recibes el pago y el comprador toma posesión.





Preparando tu propiedad para la venta

La presentación importa

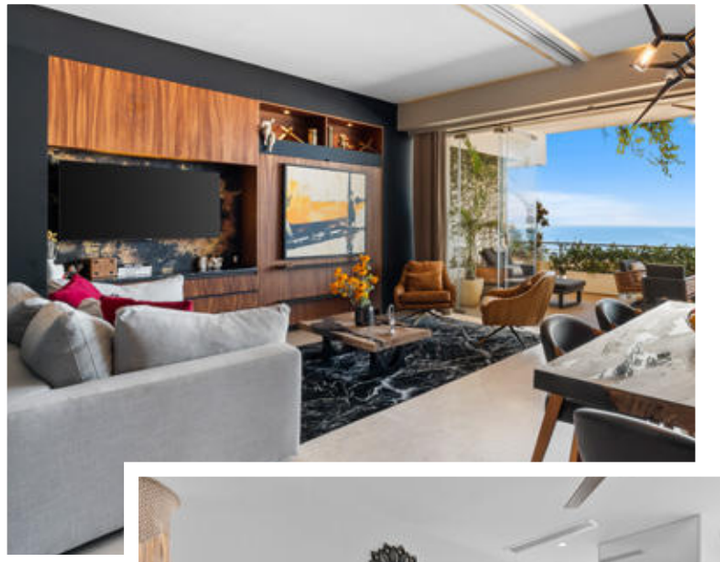
Vender una propiedad es un proceso tanto emocional como estratégico. Mi labor es ayudarte a encontrar el equilibrio adecuado, mostrando la personalidad de tu hogar mientras permitimos que los compradores se visualicen viviendo en él.

- **Despersonaliza y simplifica**
  Retira objetos personales y mantén una decoración neutral. Menos es más; ayuda a que los compradores se enfoquen en el espacio y su potencial.

- **Fotografía profesional**
  Imágenes de alta calidad capturan la esencia de tu propiedad. Trabajo con fotógrafos profesionales para asegurar que cada ángulo cuente la historia de tu hogar.

- **Ambientación intencional**
  La iluminación, la música y los aromas influyen. Un ambiente limpio, luminoso y acogedor genera una conexión emocional inmediata.







KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

Preparando tu propiedad para la venta

Llegando al comprador correcto, donde quiera que esté

Mi enfoque de marketing combina narrativa y estrategia para que tu propiedad destaque.

- **Marketing digital**
  Campañas segmentadas en redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn) dirigidas a compradores en Norteamérica y Europa. La publicidad pagada incrementa la visibilidad ante inversionistas y compradores de segundas residencias.

- **MLS y red de aliados**
  Tu propiedad se publica en FlexMLS y se promueve a través de una red de agentes certificados por AMPI con alto desempeño.

- **Sitio web de la propiedad y campañas de email**
  Cada propiedad cuenta con una página web dedicada con fotografías, video y detalles completos. Además, envío campañas de correo electrónico dirigidas a mi base de compradores calificados.

- **Open houses y visitas privadas**
  Para propiedades seleccionadas, organizo eventos tanto para brokers como para público general, generando interés y atrayendo prospectos serios.





La preparación no se trata solo de papeleo,
sino de maximizar tu rentabilidad.

Ganancia de capital y consideraciones legales

Planea con anticipación. Maximiza tu retorno.

Vender una propiedad en México implica consideraciones legales y fiscales que deben abordarse desde el inicio.

- **Impuesto sobre la Renta por ganancia de capital (ISR)**
  La tasa para residentes puede ser del 25% sobre el valor total de venta o del 35% sobre la ganancia neta, dependiendo de las circunstancias. Con una planeación adecuada y documentación correcta, pueden aplicar exenciones y deducciones.

- **Preparación**
  Antes de listar tu propiedad, recomiendo revisar tu escritura, estatus migratorio y Registro Federal de Contribuyentes (RFC). Junto con abogados y contadores de confianza, podemos estimar tu posible carga fiscal y optimizar tus resultados.



KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

El proceso de venta

De la oferta a la transferencia de propiedad

Una vez aceptada la oferta, la operación entra en una fase estructurada de debida diligencia y cierre. Coordino cada paso en colaboración con abogados, empresas de escrow y la notaría para garantizar un proceso transparente y sin contratiempos.

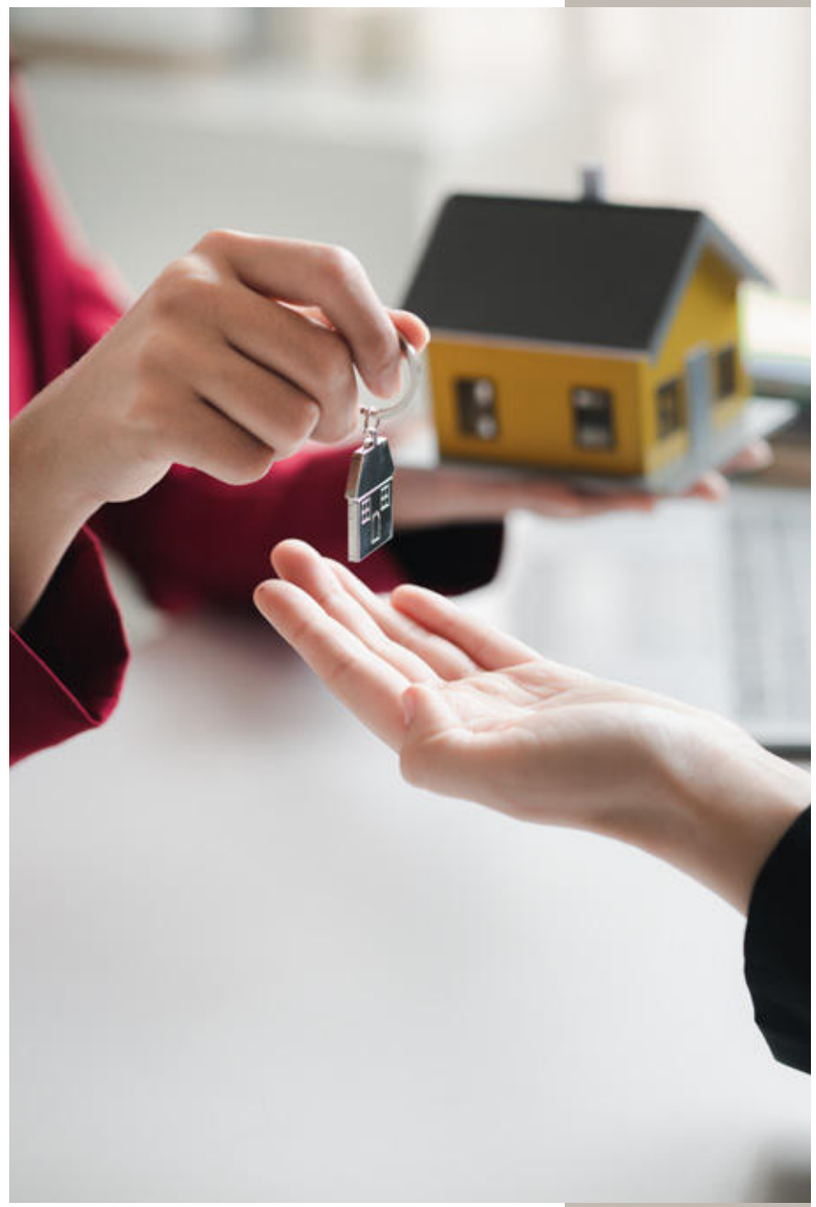
1. **Oferta aceptada**
   Comprador y vendedor acuerdan términos. Se formaliza el contrato.

2. **Periodo de contingencias (10–14 días)**
   Incluye normalmente inspección, revisión legal, análisis de documentación del condominio y verificación de inventarios y declaraciones.

3. **Liberación de contingencias y fondeo de escrow**
   Una vez cumplidas las condiciones, se liberan las contingencias y se completa el depósito en escrow.

4. **Preparación de cierre**
   El notario prepara la escritura, confirma impuestos y coordina la documentación final.

5. **Transferencia final**
   Se liberan los fondos, se firma la escritura ante notario y la propiedad se transfiere oficialmente.



Preguntas frecuentes

Lo que más preguntan los vendedores

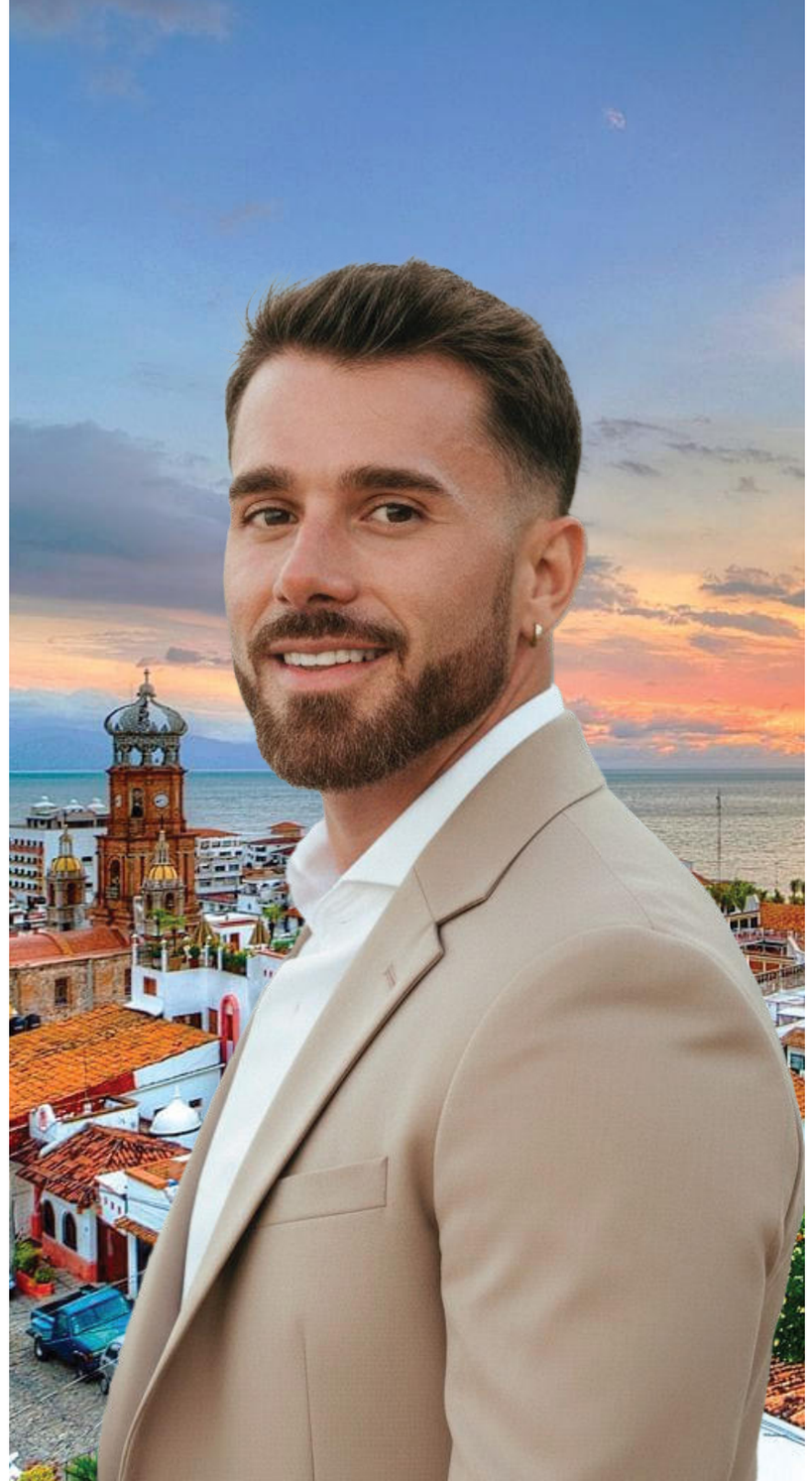
1. **¿Cuál es el mejor momento para listar mi propiedad?**
   El mercado de Puerto Vallarta se mantiene activo todo el año; sin embargo, la temporada alta (noviembre–abril) suele atraer a más compradores.

2. **¿Necesito estar en México para vender?**
   No. Con un Poder Notarial adecuado, puedo coordinar toda la operación en tu representación.

3. **¿Qué documentos necesito para vender?**
   Escritura, identificación oficial, RFC y tarjeta de residencia (si aplica). Te guiaré en cualquier requisito adicional.

4. **¿Cuánto tiempo dura un contrato de listado?**
   Generalmente 12 meses, permitiendo una exposición adecuada en el mercado.

5. **¿Cómo puedo reducir el impuesto por ganancia de capital?**
   Planificando con anticipación junto a asesores legales y fiscales y asegurando que tu documentación esté completa.



LISTEMOS TU

PROPIEDAD EN VALLARTA

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

en colaboración con **HOGAR Realtors**
Aquiles Serdán 382, Zona Romántica, Puerto Vallarta

kevin@hogarrealtors.com | www.kevinvictorrealestate.com

Vender en el paraíso comienza con la asesoría correcta.

Comencemos.