

6 CLAVES

PARA VENDER UNA PROPIEDAD INMOBILIARIA

GUÍA INTERNACIONAL



Laura Díaz

Corredor de Bienes Raíces

+1 809 423 2422

lauradiazrd23@gmail.com

www.lauradiazrd.com

Nota: Los siguientes artículos están realizados con fines informativos y divulgativos. Por esta razón, es importante que antes de tomar alguna decisión, visite o contacte a un especialista certificado en la materia, ya que, la opinión del experto es la que debe ser considerada.



Contenido

Página

5

Antes de comenzar, un comentario

Página

6

CLAVE 1

¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Página

8

CLAVE 2

El rol del agente inmobiliario

Página

10

CLAVE 3

Aumenta el valor de tu propiedad

Página

14

CLAVE 4

¿Necesito vender primero para poder comprar?

Página

14

CLAVE 5

El proceso de venta, paso a paso

Página

18

CLAVE 6

¿Quién paga las comisiones del agente de bienes raíces?





Antes de comenzar, un comentario

Un número importante de personas se plantea, en algún momento, vender una propiedad por diversas razones. Alguna de ellas puede ser, que ya no se desea vivir en determinada zona o, simplemente, no se quiere la propiedad y se siente que es el momento adecuado de venderla.

No obstante, el proceso de venta de un inmueble no siempre es sencillo, por lo que cobra especial importancia tener algunos conocimientos, y ayuda profesional a la mano para que le proporcione ventajas sobre las ofertas existentes en el mercado.

Esta guía práctica, suministra claves básicas que te podrán ayudar en el proceso de venta de una propiedad inmobiliaria.

Cuando de vender se trata, la información relevante nunca sobra.

¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Definir el precio de venta del inmueble es vital para iniciar el proceso, y es allí en donde la ayuda de un agente inmobiliario profesional calificado es fundamental. En la selección del precio de venta influyen variables como:

- Estado de conservación de la propiedad.
- Año de construcción.
- Valor del metro cuadrado de la zona.
- Ofertas de inmuebles similares en la zona.

Definir el precio de salida al mercado de tu propiedad es un reto y, por lo general, es un proceso que requiere un estudio exhaustivo. El interés que generes al publicar la propiedad, es lo que te irá dando pistas de si el costo fue bien calculado o no.

El primer mes en el que sale una propiedad a la venta es fundamental. Las estadísticas indican que, poner el precio acertado conlleva a una reserva dentro del primer mes en el que una vivienda sale al mercado. »



» Y, establecer un precio equivocado significa que, aparte de que la venta se retrasa más de lo esperado, al final se venderá por debajo del precio acordado al inicio.

Por ello, te aconsejo buscar un buen agente inmobiliario profesional que te ayude a tomar las mejores decisiones para no perder tiempo ni dinero.

El rol del agente inmobiliario profesional

¿Es necesario? Sí, definitivamente.

Un agente inmobiliario, además de apoyarte en la compra o venta de una propiedad, también puede ayudarte y ofrecerte una gran cantidad de beneficios como los siguientes:

- **Conocimiento del mercado:** un agente inmobiliario conoce el mercado y sabe qué hacer en todo momento para poder acelerar el proceso de ventas. Es un profesional especializado.
- **Publicidad de tu propiedad:** conoce los mejores medios para promocionar tu propiedad.
- **MLS (Multiple Listing Services):** todo agente inmobiliario tiene acceso a un sistema de listados de propiedades que tiene por nombre MLS (en Estados Unidos). Este sistema provee comunicación entre los corredores, conocidos como broker; lo cual facilita que la oferta del inmueble que deseas promocionar, esté en manos no sólo de tu propio agente inmobiliario sino de múltiples agentes. »



- » • **Mayor seguridad y tiempo para atender a los clientes:** los agentes de bienes raíces tienen contacto con los clientes antes de que tú puedas tenerlo, eso resulta en mayor seguridad para ti y los tuyos.
- **Temas legales:** el conocimiento que asegura la licencia de un agente inmobiliario, ayuda a evitar problemas básicos que pueden suscitarse en el proceso de compra o venta de una propiedad inmobiliaria.
 - **Negociación:** un agente inmobiliario con experiencia puede negociar mucho mejor en tu beneficio la venta de un inmueble.
 - **Especuladores y estafadores:** has decidido vender tu propiedad tú mismo y plantas un letrero que dice “Vendido por el dueño”.

En pocos días te lloverán personas con historias increíbles y con mucha presión e insistencia intentarán aprovecharse de tu inexperiencia. Un agente inmobiliario está entrenado para lidiar con este tipo de *modus operandi*.



Aumenta el valor de tu propiedad

El acondicionamiento de tu propiedad juega un rol muy importante en su valoración visual, así que necesita estar arreglada para impresionar a los posibles compradores. La mirada de un tercero debe ser siempre bienvenida, tu ojo como propietario no es imparcial y, a veces, se acostumbra a ver como normales situaciones que se deberían corregir para aumentar el valor de la propiedad. A continuación, presentamos un *checklist* que te ayudará a aumentar el valor visual de una propiedad:

- Limpia el inmueble de forma impecable.
- Si tienes alfombra, contrata un servicio de limpieza o instala una nueva.
- Mientras más vacía esté la propiedad, mejor.
- Las paredes deben estar limpias y bien pintadas. Los colores claros son más favorables a los espacios, permiten apreciar el verdadero tamaño. Por el contrario, los oscuros disminuyen la apreciación visual del inmueble. »



» El comprador potencial debe sentirse como en su hogar:

- Si es una casa, se recomienda mantener el estacionamiento o garaje disponible para que el visitante estacione, el potencial comprador debe sentirse como cuando llega a su casa.
- Elimina olores. La eliminación del olor a cigarrillo, de mascotas, de incienso; aumenta el valor de una propiedad y lo contrario, la deprecia. Es importante saber que si fumas y tienes mascotas, tu sentido del olfato estará acostumbrado al olor y no lo detectará, permite que un tercero evalúe si tu casa huele bien y procede en consecuencia.
- Armarios limpios y vacíos.
- Inmueble desocupado y sin personas al momento de la visita.
- Todas las luces funcionales.
- Nunca está de más mantener agua envasada en la nevera para ofrecerla a los clientes.

¿Necesito vender primero para poder comprar?

El agente inmobiliario te hará una serie de preguntas claves durante la reunión inicial para poder aconsejarte sobre, en función de tu situación personal, cuál es la mejor forma de hacer la operación. Para que estés preparado, te comparto algunos ejemplos:

- ¿Deseas comprar otra propiedad con el dinero que obtengas de esta?
- ¿Sabes cuánto dinero te quedará una vez descontados los gastos que conllevan la transacción?
- ¿Necesitas negociar más tiempo para la entrega de llaves una vez vendida?

Es importante ser completamente honesto con el agente inmobiliario porque de eso depende el buen resultado de la transacción. Si no cuentas con el dinero de la venta para adquirir otro inmueble, luego de la venta de la propiedad que tienes, solicita a tu agente de bienes raíces que te ayude a agregar una contingencia en la oferta de la propiedad nueva y, especifica en el contrato de compraventa que la adquisición del inmueble dependerá de la venta de tu propiedad actual.



El proceso de venta, paso a paso

La venta de una propiedad es un proceso complejo, así que te comparto a continuación una explicación breve y simplificada de cómo se desarrolla una venta paso por paso:

Paso 1

La oferta o propuesta de compra

Cuando el comprador se decide por tu propiedad, se realizará formalmente la oferta o propuesta de compra. Este documento va acompañado de una cantidad económica que, en caso de ser aceptada, se convierte en arras, y si no, se devuelve dicho importe.

El agente del comprador o, si es el caso, el mediador, es la persona encargada de guiar al comprador en la creación de este documento. En esta oferta deben estar incluidos todos los condicionantes: si el interesado necesita o quiere financiamiento; cuál es el tiempo para escrituras legales y de cuánto es la demora »



- » para entregar la casa. A su vez, considerar y tener claro si la compra se hará en efectivo, ya que, se debe tener presente que siempre es mejor hacer una transferencia bancaria; o un cheque procedente de una cuenta alojada en el país que se reside para evitar cualquier problema con la procedencia de fondos.

Paso 2

Aceptación de la oferta

Si tú aceptas la oferta, se dará el paso para crear toda la documentación pertinente de la propiedad. Ej.: contrato privado de compraventa, solicitud de documentaciones a organismos si procede, tasación bancaria, etc; hasta que lleguemos a elevar escritura de compra-venta en la notaría.

Es muy importante que un agente inmobiliario profesional conozca todo el procedimiento para que la operación cumpla con todos los plazos. Recuerda que el no cumplimiento de alguna cláusula conlleva a penalizaciones económicas.

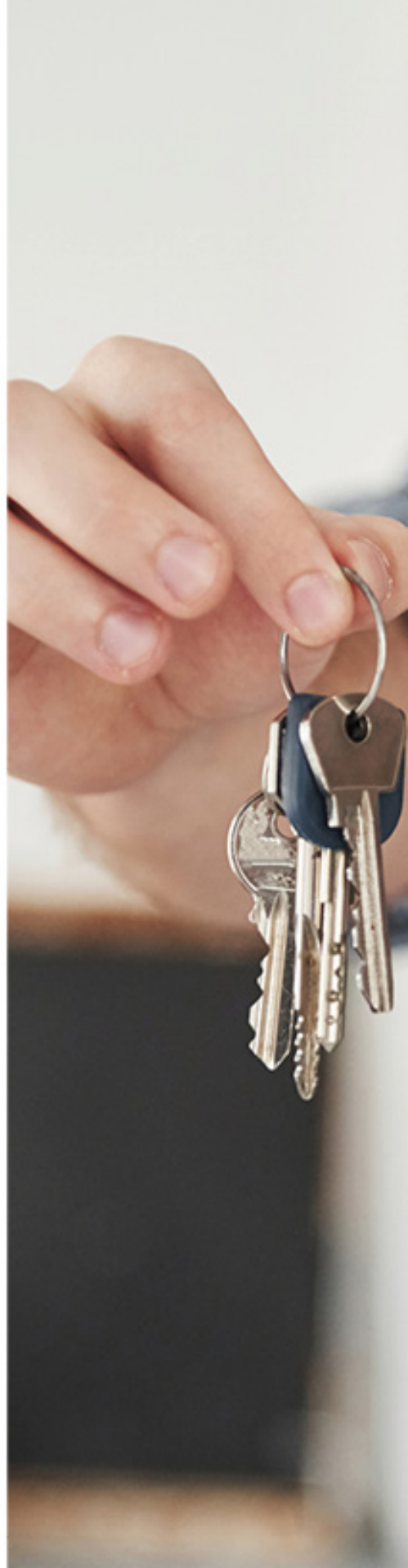


» Paso 3

El cierre

Este se realiza en la notaría y se deberá tener preparada toda la documentación necesaria que exige el notario. Esta documentación es la siguiente:

- Certificado de estar al día y al corriente de pago de la comunidad de propietarios y que no hay derramas pendientes.
- Certificado de eficiencia energética.
- Certificado de saldo pendiente en caso de tener hipoteca la vivienda a transmitir.
- Últimorecibopagado de la contribución.
- Escritura de la vivienda.
- Cédula de segunda ocupación.





¿Quién paga los honorarios al agente inmobiliario?

Un agente inmobiliario es un asesor especialista en la compra y venta de inmuebles residenciales y comerciales.

La asesoría de un agente a la hora de vender o adquirir un inmueble es esencial, debido a que este conoce el entorno financiero, tributario y legal del sector. Un agente experimentado responderá las dudas de sus clientes, además de contar con los conocimientos, contactos y recursos necesarios para que la transacción de venta sea exitosa.

En una transacción de compra-venta de una propiedad, se pueden dar dos opciones: que haya un agente que represente al vendedor y otro al comprador; o que se recurra a la figura del mediador que gestione la operación tanto del vendedor como del comprador. »

- » Usualmente, la persona que vende la propiedad es la encargada y responsable de pagar unos honorarios, que generalmente se encuentran entre 3% y 6% del precio de venta, lo que significa que el comprador NO paga la comisión y no debe preocuparse por esto. En cambio, hay comunidades en las que tanto el vendedor como el comprador pagan estos honorarios, que generalmente se encuentran entre un 3% y 4% a cada parte. También, cada vez más se está implementando la figura del *personal shopper* o agente del comprador, que le dan una serie de servicios extras a la parte compradora y esto lleva unos honorarios de gestión.