

GUÍA ESPAÑA

CLAVES

*para vender una propiedad
inmobiliaria*

Daniel Romero Almuedo

Asesor Inmobiliario

+34 662-63-66-72

daniel.romero@expglobalspain.com - danielromero.exp-spain.com



Contenido

Página

4

Antes de comenzar, un comentario

Página

6

Clave I

¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Página

8

Clave II

El rol del asesor inmobiliario

Página

10

Clave III

Aumenta el valor de tu propiedad

Página

14

Clave IV

¿Necesito vender primero para poder comprar?

Página

16

Clave V

El proceso de venta paso a paso

Página

20

Clave VI

¿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. Algunas 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.

Clave I

¿Cuál es el precio de mi propiedad?

Definir el precio de venta del inmueble es importante para iniciar el proceso de venta, 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 precio fue bien calculado o no. »»

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

Poner un precio equivocado significa que, aparte de que la venta se retrase más de lo esperado, al final se venderá por debajo del precio que se hubiera puesto 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.

Clave II

El rol del asesor inmobiliario profesional

Definitivamente es necesario.

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

- **Conocimiento del mercado:** un agente experto en la zona conoce el mercado y sabe qué hacer en todo momento para poder acelerar el proceso de venta. Es un profesional especializado.
- **Publicidad de tu propiedad:** conoce los mejores medios para promocionar tu propiedad.
- **MLS (Multiple Listing Services):** la mayoría de los agentes inmobiliarios tiene acceso a un sistema de listados de propiedades que tiene por nombre MLS, al menos en Estados Unidos. Este sistema provee comunicación entre los profesionales, lo cual facilita que la oferta del inmueble que deseas promocionar esté en manos no solo de tu propio agente, sino de múltiples agentes.
- **Mayor seguridad y tiempo para atender a los clientes:** los agentes inmobiliarios tienen contacto con los clientes antes de que tú puedas tenerlo, eso resulta en una mayor seguridad para ti y los tuyos.
- **Temas legales:** el conocimiento que posee 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 asesor profesional está entrenado para lidiar con este tipo de *modus operandi*.



Clave III

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, ya que 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, te presentamos una checklist que te ayudará a aumentar el valor visual de una propiedad:

- Limpia el inmueble de forma impecable.
- La iluminación es fundamental a la hora de decidirse. Nadie quiere una vivienda oscura. Hay que aprovechar al máximo la luz natural y, si esto no es posible, aumenta la potencia de las luces y déjalas siempre encendidas aunque sea de día. »

- » • Despersonaliza la propiedad. Recuerda que el posible comprador tiene que verse en su casa y no en la tuya. Si estás viviendo en ella, debes retirar cuadros, fotos familiares, etc. Asimismo, lo ideal es que no estés en la vivienda a la hora de la visita, así será mucho más productiva y el posible comprador se sentirá más cómodo para tomar decisiones o realizar consultas al agente.
- Las paredes deben estar limpias y bien pintadas. Los colores claros son más favorables a los espacios porque permiten apreciar el verdadero tamaño. Por el contrario, los colores oscuros disminuyen la apreciación visual del inmueble. »



Continuación **Clave III**

Aumenta el valor de tu propiedad

» El comprador potencial debe sentirse como en su hogar:

- Si es una casa, se recomienda mantener el garaje disponible para que el visitante estacione. Además, si tiene jardín, el césped debe estar recién cortado; árboles o arbustos podados, y si hay posibilidad de plantar flores de temporadas, sería ideal. Estos detalles son un complemento perfecto para generar una buena primera impresión.
- 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. Por ello, permite que un tercero evalúe si tu casa huele bien y procede en consecuencia. Prepara café u hornea galletas momentos antes de la visita, ya que, son olores que te transportan a un hogar y traen recuerdos maravillosos. »





- » • El mobiliario debe colocarse de manera que las estancias parezcan lo más espaciaosas posibles. Quizás habría que pensar en quitar muebles de esas habitaciones que están demasiado llenas. Hay que evitar el amontonamiento de cosas inútiles. Es importante comenzar a embalar y guardar en cajas las cosas personales. Esto también te ayudará a entender que estás vendiendo la casa y a prepararte emocionalmente para ello.
- Los armarios deben estar limpios y vacíos.



Además de estos consejos, recuerda que un agente inmobiliario profesional será el que te asesorará de la mejor manera para sacar el máximo potencial de tu vivienda.

Clave IV

¿Necesito vender primero para poder comprar?

El asesor 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 que el agente inmobiliario tenga la información exacta de tu situación porque de esto depende el buen resultado de la operación. Recuerda que »



- » el trabajo termina una vez se realicen las dos operaciones, tanto de venta como de compra. No querrás verte en una situación de haber vendido y tener que desalojar la vivienda sin haber conseguido comprar otra.

Si no cuentas con el capital íntegro para la compra de tu nueva casa (sin haber vendido la actual), y encuentras la propiedad ideal para comprar, solicita a tu asesor inmobiliario que te ayude a agregar un condicionante en la oferta de la nueva propiedad. Asimismo, especifica en el contrato de compraventa que la adquisición del inmueble dependerá de la venta de tu propiedad actual.

Recuerda que necesitas un asesor profesional que se comprometa a gestionar con éxito las dos operaciones.

Clave V

El proceso de venta, paso a paso

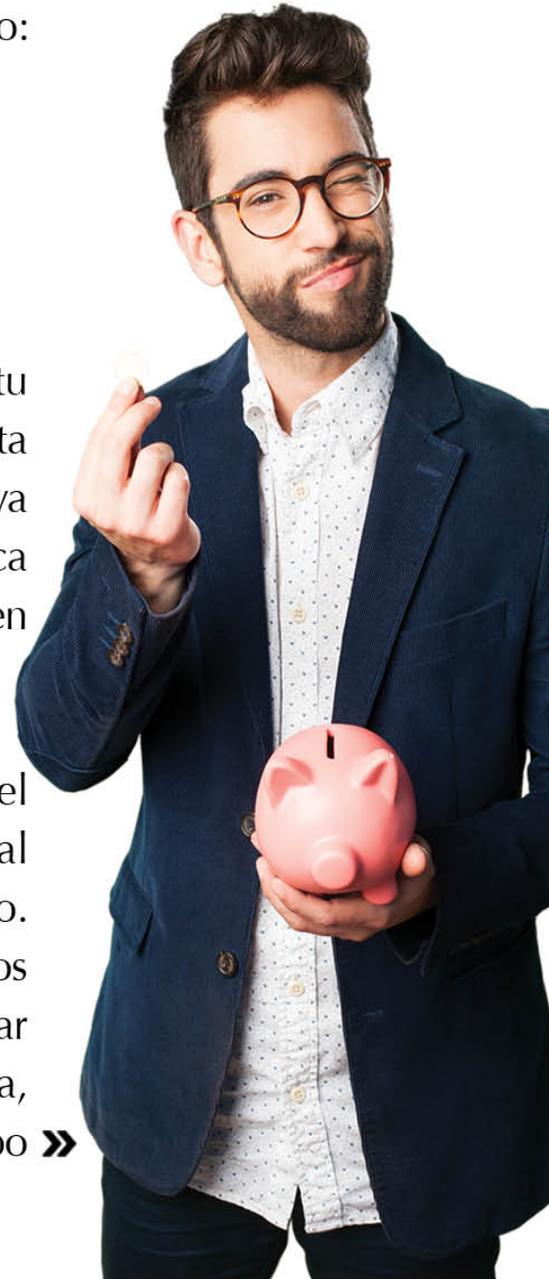
La venta de una propiedad es un proceso complejo, así que te comparto a continuación una explicación breve y simplificada de cómo se desarrolla una venta paso por paso:

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. Por ejemplo, si necesitas mirar la financiación y esta es condición de compra, así como el tiempo para escriturar y el tiempo »»



- » de entrega de posesión. Si la compra se hace en efectivo, hay que tener en cuenta que siempre es mejor hacer una transferencia bancaria o un cheque procedente de una cuenta alojada en España para evitar cualquier problema con la procedencia de los 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 la escritura de compraventa 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 con el pago de la comunidad de propietarios y que no haya derramas pendientes.
- Certificado de eficiencia energética.
- Certificado de saldo pendiente en caso de tener hipotecada la vivienda a transmitir.
- Último recibo pagado de la contribución (I.B.I.)
- Escritura de la vivienda.
- Cédula de segunda ocupación.





Clave VI

¿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 compraventa 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 autónomas 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.