

VENDE TU CASA SIN PAGAR COMISIÓN

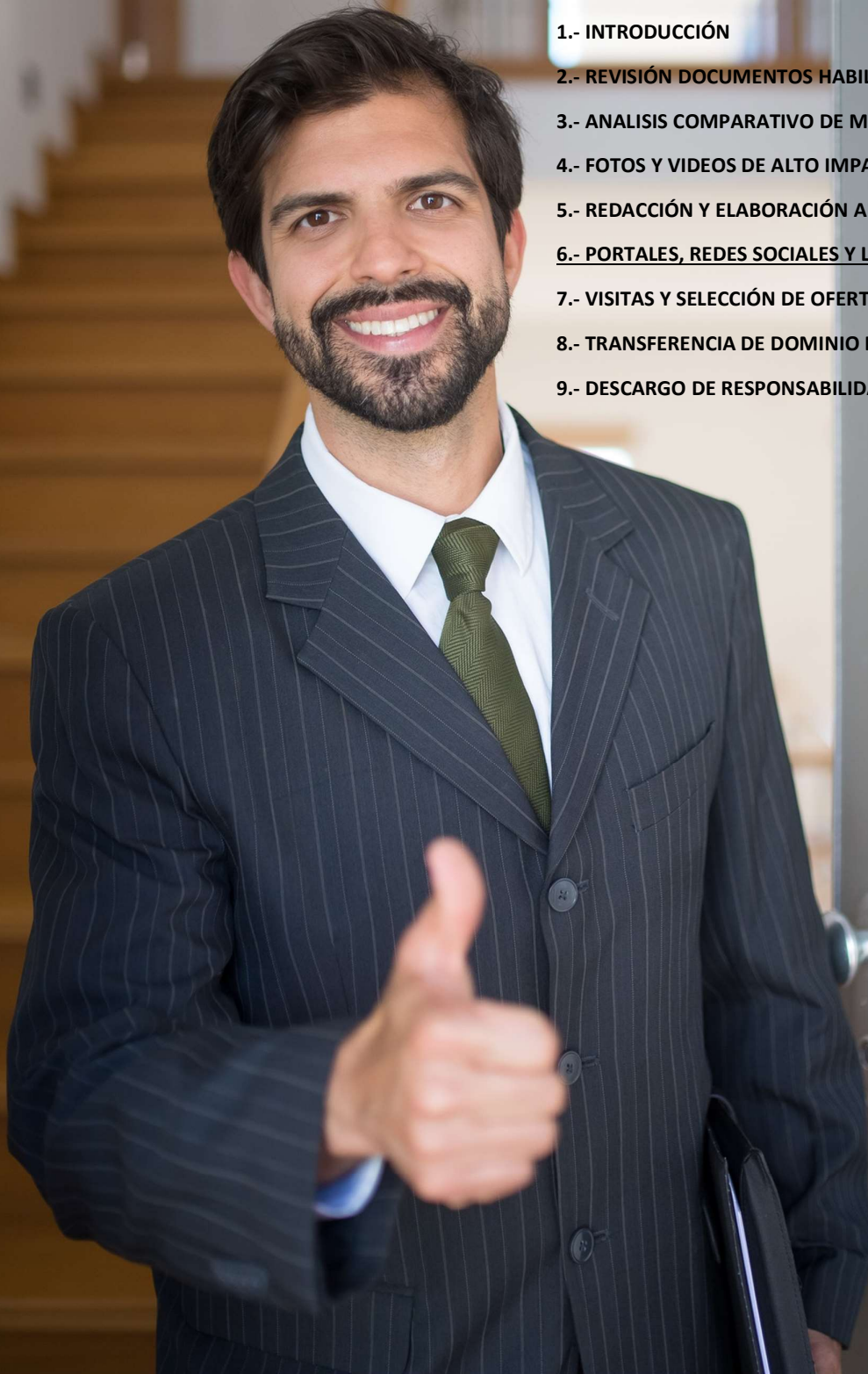
LOS **7**
PASOS
DE ÉXITO
PARA LA VENTA
DE TU
PROPIEDAD

POR: LEONARDO VALLEJO C.



- CONTENIDO -

1.- INTRODUCCIÓN	PAG. 3
2.- REVISIÓN DOCUMENTOS HABILITANTES	PAG. 5
3.- ANALISIS COMPARATIVO DE MERCADO	PAG. 9
4.- FOTOS Y VIDEOS DE ALTO IMPACTO	PAG. 13
5.- REDACCIÓN Y ELABORACIÓN ANUNCIOS	PAG. 26
6.- PORTALES, REDES SOCIALES Y LANDINGPAGE	PAG. 34
7.- VISITAS Y SELECCIÓN DE OFERTAS	PAG. 55
8.- TRANSFERENCIA DE DOMINIO E IMPUESTOS	PAG. 76
9.- DESCARGO DE RESPONSABILIDADES	PAG.113





Leonardo Alberto Vallejo Cruz

VENDE TU CASA SIN PAGAR COMISIÓN. (RESUMEN DEL LIBRO)

LOS 7 PASOS QUE TE PERMITIRAN ALCANZAR EL ÉXITO EN LA VENTA DE TU PROPIEDAD.

INTRODUCCIÓN.

El libro matriz consta de un aproximado de 300 páginas y está dirigido a propietarios, hijos de propietarios, herederos o cualquier particular que, por circunstancias ajenas a su voluntad, necesitan vender su casa, hacerlo de la manera correcta; y que no pueden disponer de los recursos suficientes como para contratar los Servicios de un Profesional Inmobiliario.

En este resumen hemos colocado la mayor cantidad de información para que les sea lo más funcional posible, espero no defraudarlos.



Querido lector, sé que estás ansioso por empezar este proceso de la manera más segura posible, con la convicción de que conseguirás alcanzar el mejor precio del mercado para tu inmueble, hacerlo en un período no tan largo de tiempo y no verte envuelto en ningún tipo de contratiempo o estafa.

Sin embargo, soy muy honesto al manifestarte que las cosas no serán tan fáciles como aparentan, porque simplemente el corretaje inmobiliario no es como muchos lo muestran en internet, la venta de una propiedad no es de simplemente colocar un anuncio y sentarnos a esperar un comprador; retocar ciertos ambientes, poner más atractiva tu casa y esperar que muchos lleguen a visitarla y hagan ofertas.

La venta de una propiedad es un proceso que debe ser ejecutado exitosamente paso a paso, que con lleva la inversión de recursos, tiempo, dinero y un considerable esfuerzo, por ello para conseguir el éxito en la venta de tu propiedad debes estar dispuesto asumir tu responsabilidad.

Ahora sí, una vez aceptado el desafío, pongámonos manos a la obra.

1

REVISIÓN DOCUMENTOS HABILITANTES

Como agencia inmobiliaria, atendemos diariamente llamadas de clientes interesados en comprar o vender su bien inmueble; los temas más importantes que ponderan en la conversación con los “clientes vendedores” es saber: ¿Cuánto le vamos a cobrar? y “¿Por qué tan caro?”, exponernos sus expectativas de precio; y el tiempo que necesitaremos para conseguir la transacción. Son las preguntas básicas y que comúnmente acompañan el primer encuentro entre vendedor y agente.

Luego de oír sus inquietudes, muy valaderas, por cierto, para mí y todo nuestro equipo de trabajo, nos gusta empezar hablando de algo sumamente importante y delicado a la hora de promover una propiedad; ¡y sí!, hablo de la revisión de cada uno de los documentos habilitantes.

Imaginate por un momento, que de solo enfocarnos en los temas enlistados por los vendedores; conseguiste la promoción perfecta, el cliente perfecto, y el precio perfecto; sería una irresponsabilidad que a la hora de entregar los documentos de la propiedad en notaría, al estudio jurídico de los Bancos, o a los abogados de los compradores, todos se dieran cuenta que la propiedad no estaba apta para la venta. Lo expuesto terminaría en una pérdida de confianza, credibilidad, a más de una significativa pérdida de tiempo y dinero para todos los involucrados.

***“Vender es una consecuencia, la consecuencia de hacer
Muchas cosas bien y hacerlas en el orden correcto”.***



Así que, antes de empezar a ofrecer tu inmueble procura que un profesional con conocimiento en la rama del Derecho Inmobiliario revise cada uno de los documentos habilitantes y que todo se encuentre en orden.

Créeme nada se comparará con la tranquilidad de estar ofreciendo un inmueble que puede transaccionarse de manera inmediata ya sea de contado o con crédito hipotecario.

Complicaciones que podrías detectar oportunamente:

- 1) EN EL MUNICIPIO CONSTA EL DUEÑO ANTERIOR COMO PROPIETARIO.** Si este es el caso, tu inmueble no se puede transaccionar ni dar en garantía hipotecaria. La solución es muy simple, debes acercarte al registro al Municipio donde se encuentra el inmueble y solicitar la actualización del Catastro.
- 2) ESCRITURAS NO INSCRITAS EN EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD.** Recuerda que solo con tener la Escritura no basta, debe estar inscrita en el Registrador de la Propiedad del Cantón. Si este documento no fue registrado, tendrás que hacerlo de manera inmediata.

“Si en algún momento decides realizar la venta con una agencia, firmar una exclusividad

es lo mejor que puedes hacer dentro del proceso. Lo malo es no entrevistarte con al menos 3 agentes o agencias inmobiliarias serias y profesionales que te expongan con resultados su plan de trabajo”.

- 3) **ESCRITURAS INCOMPLETAS O PERDIDA DE ESCRITURAS.** Con el código catastral del inmueble te puedes acercar al Registrador de la Propiedad a pedir la Historia de Dominio, en este documento consta la fecha, el acto y el lugar donde se encuentra una copia de tu escritura, no importa el tiempo que haya pasado, en ese sitio encontraras una copia completa de tu ESCRITURA DE PROPIEDAD.
- 4) **METROS CUADRADOS DE TERRENO Y CONSTRUCCIÓN DIFIEREN ENTRE LO EXISTENTE Y LO QUE CONSTA EN LOS CATASTROS.** Debes regularizarlos, los futuros compradores no se animarán hacer oferta y los Bancos tampoco la aceptarán como garantía hipotecaria. Regularizar este inconveniente puede ser el más costoso y engorroso de todos. Debes asesorarte de un profesional con experiencia comprobada para que te ayude a regularizarlo.
- 5) **HIPOTECA NO CANCELADA.** También muy común. Recuerda que no solo bastó con pagar la última letra de tu hipoteca, debías terminar el proceso solicitando la Cancelación y esta escritura de Cancelación Registrarla en el Registro de la Propiedad para que la propiedad pueda volver a venderse.
- 6) **PATRIMONIO FAMILIAR.** Muy común en situaciones de crédito con el Bco. de la Vivienda y el BIESS. Si tu propiedad consta con Patrimonio Familiar debes liberarla. Si tus hijos son mayores de edad lo podrás hacer delante de un notario caso contrario se realizará a través de un Juez.

“Antes de aumentar m² de construcción a su inmueble busque asesoría profesional para que, a la venta de su propiedad, lo pueda hacer sin exclusiones, limitaciones ni problemas”.





7) DERECHOS Y ACCIONES HEREDITARIOS. De todos los herederos estar de acuerdo debe realizar la partición extrajudicial delante de un notario, previo a la venta. Si tu propiedad es producto de una herencia, son pocas las instituciones que la aceptan como garantía hipotecaria.

Existen un sin número de circunstancias que podrían suscitarse y que se te podrían pasar por alto, por eso la revisión de los habilitantes es muy importante previo a la salida al mercado.

Listado de documentos habilitantes para una compraventa entre personas naturales en Guayaquil:

Escritura de compraventa de cuando fue adquirido el inmueble con razón de inscripción en el Registro de la Propiedad. Pago de impuesto predial del año en curso. Certificado de avalúo vigente. Certificado de historia de dominio y gravamen vigente. Cédula del o los propietarios (cónyuge, heredero adjudicado u otro propietario existente). Certificado de votación (opcional en tercera edad). Minuta de Compraventa firmada por un abogado (A cargo del comprador). Cédula y papeleta de votación del o los compradores.

“Nuestra recomendación PRINCIPAL es que en este punto NO INTENTES ANALIZAR POR TU SOLA CUENTA que tipo de limitación al dominio que puede pesar sobre tu inmueble. De preferencia ASESÓRATE CON UN ABOGADO ESPECIALISTA EN LA RAMA”.



Un análisis comparativo de mercado (ACM) es una estimación del valor de salida al mercado de una vivienda, basada en propiedades similares que se encuentren en proceso de corretaje, las que no lograron venderse y otras que ya se han transaccionado en la misma zona o en zonas similares.

Aunque el valor resultante es una aproximación que también incorpora los objetivos del vendedor o comprador de la propiedad, un análisis comparativo es un proceso complejo que requiere conocimientos técnicos del mercado en general y cómo varios aspectos de los bienes raíces impactan en el valor de una propiedad. Por ello un verdadero análisis comparativo de mercado debe ser realizado e interpretado por expertos inmobiliarios.

Durante la elaboración de un ACM se deberá considerar la ubicación, edad, tamaño de terreno, construcción, estilo, acabados y obras complementarias de la propiedad para

compararla con la competencia. Y esto no se deberá hacer solo una vez, sino se deberá repetir por lo menos por tres ocasiones durante todo el proceso.

Aunque un análisis comparativo de mercado utiliza indicadores que puedes encontrar fácilmente en los anuncios, optimizado por programas informáticos o llamando a los dueños de la propiedad que se está ofreciendo en el mercado; y su resultado bien podría darte una idea del precio de salida al mercado de tu inmueble, NO SE CONSIDERA UN AVALÚO OFICIAL de la vivienda.

Un avalúo de un inmueble (estimación sustentable del valor de un bien inmueble), permite conocer el valor comercial de un bien raíz, obtenido por medio de un análisis técnico, tomando en cuenta las condiciones físicas y urbanas del mismo, este debe ser realizado por un Perito Valuador calificado por la Superintendencia de Bancos.

¿SINO CONOZCO COMO HACER UN ACM Y NO TENGO DINERO PARA PAGAR UN PERITO, PUEDO CONSIDERAR EL VALOR QUE SE INDICA EN EL AVALÚO MUNICIPAL?

¡No!, sencillamente porque dicho avalúo es realizado con base a promedios de la zona en donde está ubicada tu propiedad. En algunos municipios estos avalúos se encuentran sobre valorados y en otros subvalorados. No conocen el detalle de los acabados, las mejoras, obras complementarias y estado de conservación de tu propiedad.

Los dos criterios funcionales y complementarios para establecer el precio de tu propiedad son el ACM realizado por un Corredor Inmobiliario y el AVALÚO COMERCIAL realizado por un Perito valuador calificado.

Ten presente que todo bien inmueble está conformado por dos elementos: el terreno y la construcción. El terreno es el que con el pasar del tiempo gana plusvalía, la construcción siempre tendrá tendencia a depreciarse, por ello su estado de