

5 CLAVES PARA LA VENTA DE TU CASA



ÍNDICE

ÍNDICE

-
- 01.** Información y valoración de tu casa

 - 02.** Preparar tu casa para que enamore

 - 03.** Familiarizarte con los asuntos fiscales, legales y financieros

 - 04.** Cerrando la venta de tu casa

 - 05.** Venta y nuestro ingrediente secreto
-

1. INFORMACIÓN Y VALORACIÓN DE TU CASA



En este ebook te mostraremos las claves que tienes que tener en cuenta para vender tu casa con garantías de éxito. Sigue las claves una a una tal y como te las explicamos y te garantizamos una venta segura, rápida y hasta divertida.

Antes de empezar a hacerte preguntas fuera debes empezar por dentro, es decir, por ti y por tu familia.

¿Por qué quieres vender tu casa?

Las principales razones por las que alguien toma la decisión de vender su casa son:

01. Razones económicas

Tengo problemas para pagar la casa y necesito una más pequeña o peor situada pero que se adapte a mi actual situación financiera. O, por el contrario, me va genial y puedo optar a una casa mejor, con más espacio, mejor situada, más cerca del colegio de los niños, más cerca de mis padres, etc.

02. Razones laborales

Ya sea por cambio de trabajo o de empresa que me obligue a cambiar el lugar de residencia.

03. Razones familiares

Se amplía la familia con la llegada de los hijos y necesitamos una casa más grande, se reduce porque ya se fueron y la casa se queda grande, hubo un fallecimiento y hay una herencia que repartir o hubo una separación o divorcio que nos obliga a vender para obtener liquidez.

Estas necesidades están directamente relacionadas con el TIEMPO que tendremos para vender, determinando por tanto, la URGENCIA de la venta.

Antes de hacer nada, hacer este ejercicio de forma sincera permite PLANIFICAR bien el proceso de venta. No es lo mismo ir a tu destino andando, en bus o en avión.

Pregúntate por qué quieres vender y qué urgencia tienes para ello. Se honesto y sincero contigo para que la planificación del proceso de venta tenga en cuenta esta circunstancia.

¿Qué debo tener en cuenta primero?

Los primeros aspectos a tener en cuenta cuando vendes tu casa están relacionados con el estudio del mercado de tu zona y con el momento en que estás llevando a cabo esa venta.

Esto es lo que debes de tener en cuenta:

1. Situación del mercado inmobiliario en el momento de vender

La idea es tener unas nociones del momento económico en el que vas a poner en venta tu propiedad y de cómo están evolucionando los precios de la vivienda en tu comunidad autónoma. El sector inmobiliario guarda una alta correlación con los indicadores macro de la economía. Nosotros empleamos para este ejercicio informes del Banco de España, de algunos servicios de estudios de bancos y del Instituto Nacional de Estadística.

2. Volumen de oferta y demanda de la zona

Deberías saber si en tu zona hay más oferta que demanda o al revés. Para ello puedes hacer uso de los portales inmobiliarios tradicionales o consultar con tu agencia inmobiliaria. Ten muy presente que cuanto más tiempo permanezca tu propiedad en venta menos vale porque se produce un efecto de agotamiento que tienes que evitar a toda costa. Esa es una de las razones por las que esta fase de información y valoración es crucial.

3. Estudio de los tipos de interés

En una operación inmobiliaria, el papel de la financiación es sumamente importante. Ten en cuenta que no todo el mundo tiene 100.000 euros de media para comprar un piso o una casa, con lo que un alto porcentaje de compradores tiene que acudir a la financiación bancaria para poder llevar a cabo la operación. Esa es la razón por la que estudiar los tipos de interés es decisivo. En fases del ciclo económico con tipos de interés bajos facilitan la venta de vivienda y más aún si los tipos de interés son negativos como ocurre actualmente. Aquí la referencia es el EURIBOR pero en los últimos años se está imponiendo la opción de tipos fijos por sus atractivos precios.

4. ¿Cuánto puedo pedir por mi casa?

Una vez tenemos un conocimiento sobre el mercado de la zona tenemos que preguntarnos cuánto vale nuestra propiedad para fijar el precio más adecuado.

El precio de venta será aquel que un comprador con información esté dispuesto a pagar por esa propiedad.

Esto es muy importante entenderlo porque la vivienda tiene un componente emocional que interesa sacar de la ecuación a la hora de valorar tu casa.

5. ¿Cuánto vale mi casa?

Hacer una valoración orientativa no es lo mismo que hacer una tasación oficial. Esto último te lo pedirán para la hipoteca pero para saber el valor estimado de tu casa tienes dos opciones: hacerla tu mismo en base a búsquedas de propiedades similares en portales inmobiliarios o pedirlo a profesionales del sector, quienes tendrán en consideración, entre otros aspectos, precios de cierre de las últimas operaciones formalizadas y precios de cierre aportados por el Colegio Oficial de Notarios y Registradores de la Propiedad.

6. Elige una inmobiliaria para vender tu casa

El servicio ofertado por profesionales del sector elimina esos vínculos emocionales con la vivienda y nos ayuda a tener una valoración más objetiva y real, lo cual se traducirá en una venta más ágil y rápida.

La inmobiliaria no sólo asesora al vendedor sino también al comprador y algunas hasta buscan la financiación a través del servicio de Broker Hipotecario (inmosolutia.com/servicios/broker-hipotecario)

7. ¿En qué estado se encuentra mi casa?

El estado del inmueble determina, por un lado, la rapidez en la venta y, por otro, el que el precio sea más alto o más bajo.

Si la casa está en buen estado se venderá antes porque hay compradores que quieren olvidarse de reformas y quieren comprar para entrar a vivir, con lo que eso agiliza la venta y sube el posible precio.

Si la casa necesita reformas se reduce el número de posibles interesados con lo que para incentivar su interés necesitas bajar el precio para que atraiga a otros posibles compradores.

2. PREPARA TU CASA PARA QUE ENAMORE Y DE SEGURIDAD

Te has informado, conoces bien el mercado, has visto precios, y sabes por cuánto vas a vender tu casa. Ahora toca enamorar a su nuevo propietario si quieres vender a buen precio y en el menor tiempo posible.

Vender bien y rápido supone que tengas que enamorar para destacar y convencer.

Estamos seguros de que tu casa es encantadora, pero como has vivido ahí los últimos años, estará llena de cosas, incluso cosas que ya no necesitas y están dando vueltas por la casa sin sentido aparente y porque te da pena tirarlas. Por eso te recomendamos lo siguiente:

01. Haz una limpieza general

Es importante destacar el espacio de la vivienda por eso tienes que quitar muebles viejos o sin uso que reste espacio y ordenar lo máximo posible. Simplifica al máximo la decoración y evita elementos decorativos personales.



02. Repara todo aquello que sepas que esté estropeado

Empieza por las paredes, pues en ocasiones hay humedades o la pintura se ha desgastado por el paso del tiempo, comprueba las luminarias de forma que todas funcionen y que den mucha luz, comprueba que las manecillas y las puertas estén bien, revisa los grifos para que no goteen, las cisternas del baño, el sellado de la ducha o bañera, que cierren y abran bien las persianas, revisa las puertas de los muebles de la cocina y armarios empotrados, y todo aquello que se te ocurra.

El posible comprador revisará todo ello y es una pena que por no estar atentos a estos pequeños detalles causemos una mala imagen que ponga en peligro la confianza de cara a la venta de tu casa.

03. Haz buenas fotos

Hoy en día todos tenemos un móvil con cámara y la prisa y el deseo por publicar la vivienda lo antes posible hace que hagamos fotos sin ninguna planificación. La sesión de fotos hay que planificarla con antelación, procurando que haya buen tiempo y mucha luz natural.

La sesión de fotos hay que hacerla por estancias. Si has hecho los dos pasos anteriores utiliza elementos decorativos neutros. Encuadra bien la escena y si no hay luz natural suficiente enciende todas las luces.

Si no eres buen fotógrafo puedes contratar los servicios de uno o asesórate con una inmobiliaria, pues estamos habituados a sacar el máximo partido a las imágenes al tiempo que estamos muy habituados a encontrar los mejores ángulos y zonas de luz.



04. Usa un vídeo o recreación en 3D



En función de las características de la propiedad es recomendable hacer uso del vídeo y de la recreación en 3D. Si hacer fotos no es lo tuyo el vídeo lo complica todo un poco más. Aquí tienes que tener conocimientos de edición para mezclar varios vídeos y combinarlo con música.

No es una práctica muy extendida pero si queremos enamorar tenemos que diferenciarnos y esta puede ser una buena alternativa. Insistimos en que depende del tipo de propiedad.

Asesórate con tu inmobiliaria si este punto no lo tienes del todo claro porque si hay que ser cuidadosos con las fotos el uso del vídeo requiere de mayor cuidado y profesionalización.



05. Haz un anuncio cercano pero profesional

Llegó la hora de publicar tu anuncio. En este punto tenemos que facilitar la máxima información posible para evitar pérdidas de tiempo en visitas que no llegarán a ningún lado.

Redacta de forma natural, sin exageraciones, sin faltas de ortografía, empleando frases cortas pero precisas y concisas.

No mientas. Si tu propiedad es un cuarto de aperos con terreno rústico no lo llames chalet con mucho espacio exterior.

No exageres. Si tu piso es de lo más normal pero lo tienes bien amueblado, no digas «maravilloso piso», di que es «coqueto». En definitiva, se trata de no engañar ni de exaltar atributos que la propiedad no tiene porque el comprador no es tonto.

La combinación de fotos y redacción causará ese primer flechazo. Es como combinar sonrisa con mirada, ¿poderoso verdad?

Así que tómatelo muy en serio.

Una vez más, las inmobiliarias más profesionales pueden ayudarte en este asunto.

PREPARA TU CASA PARA QUE DE SEGURIDAD Y CONFIANZA

Tener una casa bonita y bien preparada está genial, pero si la documentación relacionada con esa propiedad no está como tiene que estar la venta la vamos a perder. Esto es así en el 100% de los casos.

Hay unos documentos que tienes que tener «si o si» y otros que, no siendo obligatorios sí que recomendamos tener porque hay compradores o inversores que los piden y para ellos se convierte en un requisito necesario.

Así que lee atentamente qué tienes que tener en cuenta para que tu casa de seguridad al potencial comprador.

01. Certificado de la comunidad de propietarios

Es un documento que acredita estar al corriente de pago de las cuotas de la comunidad y posibles derramas. Debe tener fecha del mes en que se va a producir la compraventa.

En caso de no estar al corriente del pago hay varias alternativas para alcanzar un acuerdo con el comprador y no tener que desembolsar ese dinero previo a la transmisión.

02. Anotaciones preventivas de embargos

Se trata de anotaciones afectas a la propiedad que se encuentran inscritas en el Registro de la Propiedad y que advierten de una serie de obligaciones por las que responde la finca y deben ser resueltas antes de la compraventa.

El ejemplo más común es la hipoteca, donde el banco anota la carga mientras no se haya satisfecho la cuantía total del préstamo hipotecario.

También podríamos ver anotaciones de embargo de Hacienda, Seguridad Social, Juzgados, etc.

Para poder vender libre de cargas tenemos que contactar con estos Organismos o Entidades para la negociación, levantamiento y cancelación de anotaciones preventivas y cargas.



03. Certificado de eficiencia energética

Esto es como un billete de 500 euros, has oído hablar de ellos pero pocas veces o ninguna lo has visto. Y es que desde junio de 2013 para poder vender tu vivienda necesitas este documento para que el notario de validez a la compraventa. Sin este documento el notario va a rechazar la operación. Vamos, que sin este certificado no puedes vender.

Hay algunas excepciones donde no procede tener este certificado y es cuando:

- Tu vivienda tiene menos de 50 metros cuadrados.
- Se compra para hacer una reforma importante o demolición.
- Se le va a dar un uso limitado en el año por un periodo inferior a 4 meses.

Este certificado lo emite un ingeniero y su coste depende de los metros cuadrados de la vivienda y del profesional seleccionado para ello. En el siguiente cuadro podrás ver un ejemplo modelo donde se explican las partes del mismo.

CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DEL EDIFICIO TERMINADO ETIQUETA

DATOS DEL EDIFICIO

Normativa vigente construcción / rehabilitación	Tipo de edificio	Vivienda/s Unifamiliar
Año: 1989	Dirección	C/Mayor nº 8 pta 7 esc. 2
NBE CT 79	Municipio	Moncada
Referencia/s catastral/es	C.P.	46116
2631209YJ2833S0003ZF	C. Autónoma	Comunitat Valenciana

ESCALA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

Calificación	Consumo de energía (kW h / m² año)	Emisiones (Kg CO ₂ / m² año)
A más eficiente		
B		9
C	45	
D		
E		
F		
G menos eficiente		

REGISTRO

E2017VP162827	17/09/2027
Válido hasta dd/mm/aaaa	

EXPLICACIONES DE LAS PARTES DEL CERTIFICADO:

- Normativa en materia de edificación que le aplicó en su construcción, rehabilitación:** NBE CT 79
- Dirección de la vivienda o edificio calificado:** C/Mayor nº 8 pta 7 esc. 2
- INDICADOR PRINCIPAL:** determina la letra de calificación de la vivienda/edificio. La cifra corresponde a las emisiones de co2 por m² de superficie asociadas a los consumos de calefacción, refrigeración, ACS y ventilación e iluminación (sólo terciarios)
- INDICADOR SECUNDARIO:** informa sobre el consumo de energía primaria por m² de superficie, asociado a los servicios de calefacción, refrigeración, ACS y ventilación e iluminación (sólo terciarios). La energía primaria es la energía resultante de sumar la energía consumida en el edificio/vivienda más las pérdidas por transformación y transporte.
- Fecha máxima de vigencia del certificado:** A partir de ese momento deberá renovarse si se vende o alquila la vivienda/edificio
- CÓDIGO BIDI:** redirecciona a la página web del Registro (<http://gcee.aven.es>)
- CÓDIGO DE REGISTRO:** asignado por IVACE al registrar el certificado. Permite consultar la veracidad del mismo en <http://gcee.aven.es>

Logos: GENERALITAT VALENCIANA, IVACE ENERGIA, ESPAÑA, Directiva 2010 / 31 / UE, EUROPEAN UNION

04. Nota Simple

Es muy importante contar con este documento porque hay muchos compradores que lo solicitan para contrastar la información que se les ha facilitado.

Con la nota simple, el comprador podrá verificar que el vendedor es el propietario legítimo de la vivienda o que existen otros titulares. Además se verifica con este documento las cargas y gravámenes que afectan a la propiedad o incluso posibles afecciones urbanísticas o de habitabilidad que puedan condicionar la transmisión de la misma.

Si la vivienda tiene hipoteca con algún banco lo veremos en este documento, así como si hubiera alguna calificación condicionante (VPO) o derechos cedidos a terceros (derechos de vuelo, usufructos u otras inscripciones).

Si estuviesen presentes alguna de las anotaciones anteriormente mencionadas deben tenerse en cuenta a los efectos de proceder a su oportuna gestión antes de la firma de la compraventa.

Las notas simples se pueden obtener a través del Registro de la Propiedad.

05. Estatutos de la Comunidad de Propietarios

Si bien no es un documento obligatorio, es posible que el posible comprador te lo pida.

Quizás quiere comprar para alquiler vacacional y necesita saber si esta actividad está contemplada en los estatutos. O está pensando en poner una pérgola en la terraza y quiere saber si hay normas homogéneas a las que ceñirse para conservar la uniformidad del edificio.

06. Recibos de IBI de los últimos 4 años

Aunque este documento no es obligatorio, al comprador sí que le interesa saber que se han satisfecho los recibos de los 4 años anteriores porque es un tributo que afecta a la propiedad.

Si todos estos documentos los tienes fotocopiados o escaneados en un dossier, sin lugar a dudas tu credibilidad aumentará dando sensación de mayor seguridad.

El comprador necesita sentirse seguro y estos documentos ayudan muchísimo a ello.

Estos son los documentos más habituales que suelen emplearse en una compraventa, pero si tu vivienda está relacionada con una herencia o un divorcio se precisa de documentación adicional.



Como puedes ver, tanto preparar tu casa para que enamore como prepararla para que de seguridad y confianza es un proceso que requiere de tiempo y de conocimientos técnicos, por ese motivo, es aconsejable dejarse asesorar por profesionales del sector inmobiliario.



3. FAMILIARÍZATE CON LOS ASUNTOS LEGALES, FISCALES Y FINANCIEROS

Esta es, sin duda, una de las partes más importantes que tienes que conocer a la hora de vender tu casa porque de ella depende que lo puedas hacer y cuál será el resultado final de esa venta.

Estos aspectos determinarán el que cumplas o no con tus objetivos así que presta mucha atención, aún sabiendo que son cuestiones muy aburridas, pero, insistimos, tremendamente importantes para que la operación salga como uno desea.

Ponte en lugar del comprador. El comprador no se está comprando unos zapatos, está haciendo la operación más importante de su vida y se tiene que asegurar que todo está en orden antes de dar el paso y decidirse a comprar.

ASPECTOS LEGALES

Lo primero que tenemos que plantearte es si puedes o no poner en venta tu propiedad. Nos referimos a la situación registral de la propiedad. Es decir, si ésta está a tu nombre exclusivamente o si la propiedad es compartida (titularidad de un matrimonio a partes iguales o se recibió en herencia), en cuyo caso, deberás contar con el consentimiento de venta del resto de propietarios.

Si no lo tienes claro, las inmobiliarias más profesionales te podrán orientar y/o ayudar en este asunto para que cuentes con los documentos registrales y catastrales en orden para poder poner a la venta esa propiedad con todas las garantías legales.

En casos más complejos, lo ideal es acudir al consejo de un abogado especializado en el sector inmobiliario.



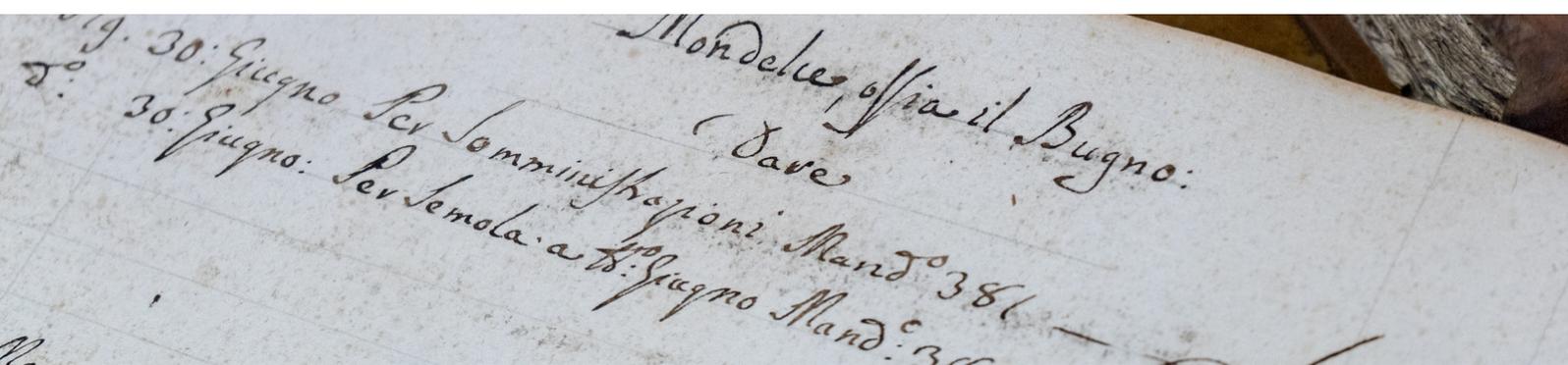
Estas son las cuestiones jurídicas y legales que tienes que tener presente:

01. Contrato de arras

Las operaciones inmobiliarias no se ejecutan de un día para otro. Así que si tienes a alguien interesado en la compra de tu vivienda, lo más común es atar la operación con un contrato de arras penitenciales, de manera que se ponga de manifiesto las obligaciones de las partes y condiciones de la operación y las posibles compensaciones a satisfacer a la otra parte si no se cumpliese con lo acordado.

En las arras penitenciales, si el comprador no cumple sus compromisos pierde la cantidad entregada a cuenta, mientras que si es el vendedor quien no cumple con sus obligaciones, está obligado a devolver el doble de las arras recibidas.

En el documento de arras, suele hacerse mención a la posibilidad de que el banco no le conceda la hipoteca al comprador con el fin de que éste no pierda las arras en ese supuesto.



02. Servicios prestados por la inmobiliaria

Si has decidido contar con la ayuda de una inmobiliaria que te facilite las cosas, tendrás que firmar con ellos un contrato donde se pactan los honorarios de sus servicios.

Lo normal es que reciba parte del trabajo realizado en el contrato de arras y el resto el día de la firma en notaría.

En ese acuerdo se establece el precio de venta de la propiedad y el importe de los servicios profesionales, que suele ser un porcentaje del precio de venta.

Aunque tan sólo hablemos de dos impuestos, estos son, sin duda, el mayor gasto al que se enfrenta el vendedor de una vivienda. Pero, ¿de qué impuestos se trata?

01. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)

Este impuesto sólo se paga si existe diferencia positiva (has obtenido beneficio), entre el precio de venta (precio al que vendes) y el precio de compra (precio al que compraste en su momento).

Por supuesto, sólo hay pago si se produce beneficio. Ahora bien, ¿cuánto es ese pago?

A efectos fiscales, la operación está sujeta a ganancia patrimonial y se declara en el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas que corresponde al año en que se hace efectiva la venta.

Actualmente, la ganancia patrimonial se graba con los siguientes porcentajes:

- 19% para los primeros 6.000 euros de beneficio.
- 21% para beneficios entre 6.000 y 50.000 euros.
- 23% para beneficios a partir de 50.000 euros.

Pero no te preocupes, quizás estés exento de pagar estos impuestos si:

- El importe de la venta se reinvierte en la compra de otra vivienda habitual o en su rehabilitación.
- Eres mayor de 65 años y es tu vivienda habitual.
- Tienes dependencia severa o gran dependencia.

02. Impuesto de Plusvalía (IIVTNU)

Se trata del Impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana (IIVTNU). Es un impuesto municipal que ha dado mucho que hablar por su anulación por parte del Tribunal Constitucional.

La cuestión es que a partir de noviembre de 2021 sólo se paga si existe beneficio en la venta de la propiedad, existiendo dos opciones de pago a elegir por el contribuyente. Estas dos opciones son:

1. En función del valor catastral con coeficientes actualizados.
2. En función de la plusvalía real obtenida (diferencia entre precio de venta y precio de compra).

Dado que es un impuesto con competencia municipal, habrá que consultar en el ayuntamiento sobre las posibles exenciones o bonificaciones de este impuesto.

ASPECTOS FINANCIEROS

Desde un punto de vista financiero, si la vivienda tiene hipoteca deberá procederse a su cancelación en el momento de la venta.

Es muy común contar con una **comisión de cancelación** anticipada si amortizas totalmente la hipoteca antes de que se produzca su vencimiento.

El porcentaje de comisión está recogido en la escritura de hipoteca y se calcula en base al capital que está pendiente de amortizar en el momento de su cancelación.

Por último, y a modo de **conclusión** de esta sección, insistimos en la necesidad de conocer bien estos aspectos legales, fiscales y financieros que deben estar alineados en garantizar una venta segura y sin complicaciones.



Una agencia inmobiliaria profesional, está familiarizada con todos estos asuntos, con lo que contar con su apoyo y asesoramiento te ayudará a conseguir los objetivos que te hayas marcado.



4. CERRANDO LA VENTA DE TU CASA

Hasta ahora sólo hemos hecho labores de indagación y de información. Es decir, estamos conociendo nuestra casa, la estamos preparando para recibir visitas, hemos establecido un precio razonable de acuerdo a la zona y sus características, hemos recopilado toda la documentación legal de la propiedad y hasta nos hemos familiarizado con asuntos importantes, pero menos divertidos, como los temas legales, fiscales y financieros.

Por supuesto, este trabajo de planificación y de organización hay que hacerlo, porque tenemos que trasladar al posible comprador una sensación de seguridad, de saber de qué estamos hablando y de cómo está la situación registral de la propiedad.

Este trabajo es sumamente necesario para saber responder con propiedad a la multitud de preguntas que nos va a hacer el posible comprador.



Estamos preparados, ¿y ahora qué?

Lo que hace mucha gente, que no ha contado con los servicios de asesoramiento de una inmobiliaria profesional, es poner un anuncio en portales de referencia y esperar a que suene el teléfono.

Ten en cuenta que, si los pasos anteriores los has hecho tú solo o sola, has puesto el precio que creías, has hecho las fotos como entendías que estaba bien, has recopilado la información y documentación que interpretabas que podría ser de utilidad, has hecho los cálculos fiscales y financieros a tu manera... en definitiva lo has hecho sin revisión y sin acompañamiento.

Es como empezar a ir al gimnasio y ponerte a hacer ejercicios en las máquinas sin saber para qué sirven, sin conocer qué músculos se trabaja, sin haberte preparado las posturas que tienes que adoptar para evitar lesiones, etc. Por eso, tenemos al monitor de sala, para que te acompañe en tu proceso de ponerte en forma.

El asesor inmobiliario profesional te acompañará en todo este proceso largo y tedioso.

TIPOS DE LLAMADAS QUE RECIBIRÁS

Estupendo, pones el anuncio en internet, te frotas las manos y... a esperar... Estas son los tipos de llamadas que vas a recibir:

01. Llamadas procedentes de inmobiliarias

No tardarás ni 24 horas en empezar a recibir este tipo de llamadas. Al principio se te acelera el corazón porque piensas que es un posible interesado, pero a medida que avanza la conversación tu voz interior te dirá: «otra vez una inmobiliaria».

02. Llamadas procedentes de ingenieros

¿Por qué me va a querer llamarme un ingeniero a mí? Pues porque para poder vender tu casa tienes que contar con un certificado de eficiencia energética. Ellos saben que sin este certificado no puedes vender porque el notario necesita esta certificación, entre otros documentos por supuesto, para poder hacer la escritura.

03. Llamadas de curiosos

Aunque no lo creas, hay gente que se aburre durante el día y su hobby es llamar preguntando por casas de su vecindario para curiosear sobre sus características o sobre quién es su propietario, por qué vende la propiedad, etc. Cuidado con dar demasiada información en esa primera llamada porque podrías tener algún problema, sobre todo si la casa no está habitada.



04. Llamadas de turistas inmobiliarios

Estos son lo que no te hacen muchas preguntas inicialmente porque lo que quieren es ir a ver tu casa, también por hobby, con lo que su interés en comprar es nulo.

05. Llamadas de los «quiero y no puedo»

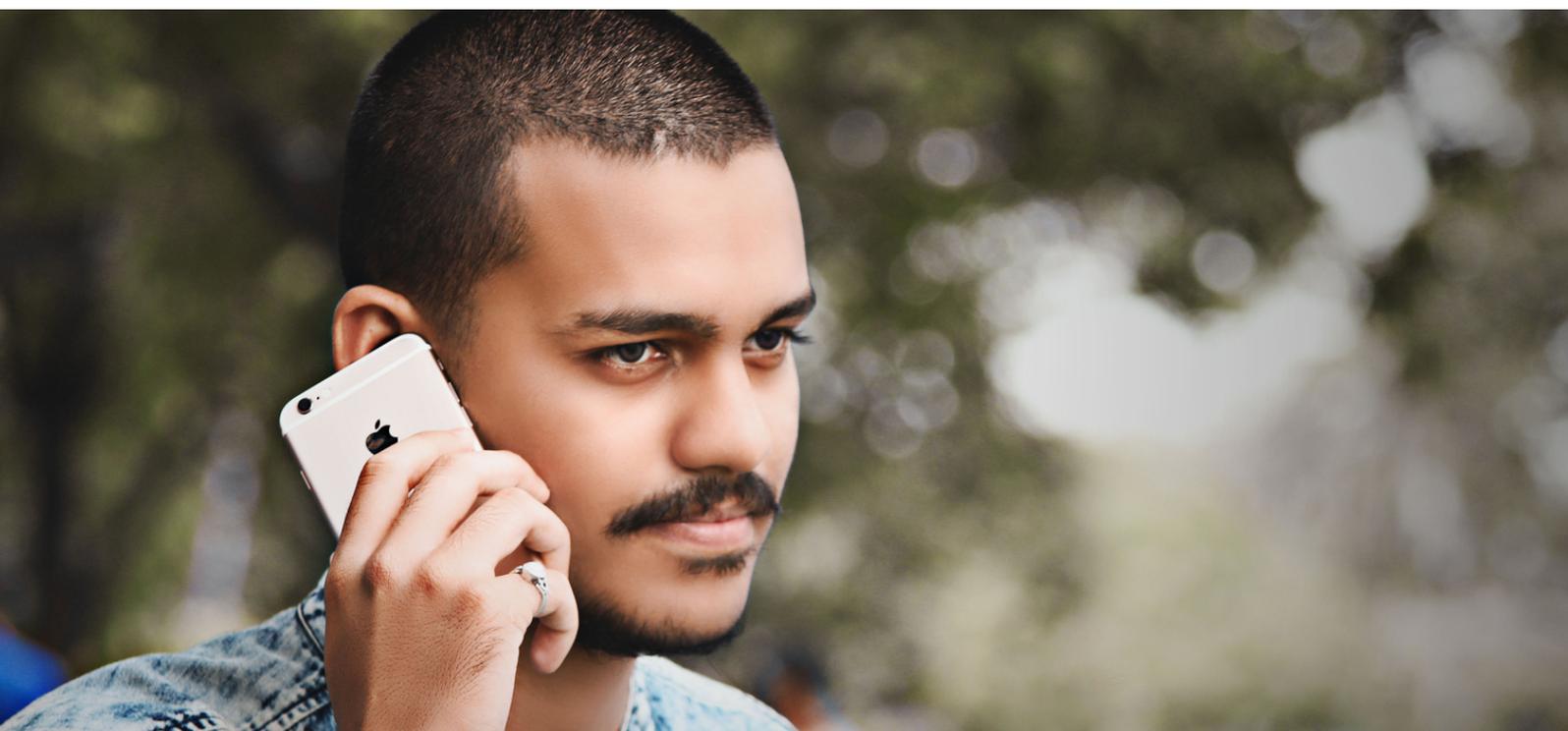
Son los posibles interesados que querrán ver tu propiedad con la intención de comprar pero no saben que no pueden comprar. Si, has leído bien, todavía no saben que no pueden comprar.

06. Llamadas de los «quiero pero ahora no puedo»

Se trata de gente interesada en comprar pero en este preciso momento no pueden porque antes tienes que vender su casa para poder comprar la tuya. La compra de una vivienda genera una ilusión, genera un vínculo si es en pareja, se comparten momentos de felicidad. La cuestión es que, en ocasiones, esa búsqueda no se hace en el momento correcto y se anticipa muchos meses. En definitiva tienes que esperar a que ellos vendan para que te compren a ti.

07. Llamadas de potenciales compradores

Estos son los que quieren y pueden. Y como saben que pueden, saben que tienen poder para negociar.



TIPOS DE VISITAS QUE RECIBIRÁS

De las llamadas filtradas te surgirán visitas a realizar. Si la propiedad que vendes es donde resides habitualmente, cada vez que tengas una visita, tendrás que acondicionarla para que se encuentre en las mejores condiciones posible.

Si no vives en esa casa, tendrás que organizarte (trabajo, las actividades de los niños, los médicos de los mayores, qué te voy a contar yo que tú no sepas...) para buscar un hueco y coordinar con el posible comprador la visita a la propiedad. Estos son los tipos de visitas que recibirás:

01. Visitas de curiosos

Estas visitas son las propias de gente del barrio o de la zona. Quieren husmear en tu propiedad, quieren invadir tu intimidad, en definitiva quieren ver cómo es tu casa por dentro porque por fuera ya la conocen.

También les sirve para comparar su casa con la tuya, a modo: «si este vende su casa en 150.000 euros, yo puedo pedir por la mía 180.000 euros porque la mía tiene jardín». Esto se traduce en pérdida de tiempo y privacidad para ti.

02. Visitas de turistas inmobiliarios

Los programas de televisión que muestran casas tienen una enorme audiencia.

Se trata de un fenómeno sociológico, no sabemos exactamente por qué, pero nos encanta ver por dentro las casas de los demás. Pues bien, hay gente que tiene tiempo y cara para hacer esto.

Para ellos es su hobby y su medio de entretenimiento pero para ti es una pérdida de tiempo.



03. Visitas de los «quiero y no puedo»

Está claro que no todo el mundo cuenta con 100.000 euros de liquidez inmediata, por eso, contar con financiación es crucial para que se pueda vender una propiedad.

Sin financiación no hay venta.

Es más, algunos no tienen ni para los gastos de la operación. Pero como no se han documentado bien, no saben que no se pueden permitir tu casa.

También ocurre que, siendo conscientes de que tienen para los gastos, no cuentan con el pago periódico que tienen que hacer para poder optar a la compra de tu propiedad. Es más un deseo que una posibilidad porque el precio de la vivienda hace que su financiación suponga el pago de una cuota de la hipoteca que no se pueden permitir.

El banco va a rechazar su propuesta. En definitiva, no pueden comprar y has vuelto a perder el tiempo.

04. Visitas de los «quiero pero ahora no puedo»

Este perfil de personas tiene más información que «los quiero y no puedo» pero cuentan con un inconveniente para ti, «el tiempo». Necesitan tiempo para poder vender su casa antes.

Quizás su casa sea más pequeña y saben que vendiendo la suya y con un poco más de financiación se lo pueden permitir.

Aquí la variable clave es el tiempo. Si lo tienes y confías en ellos puede ser una buena opción, pero si no, has vuelto a perder el tiempo porque no es el perfil de comprador que necesitas para la venta de tu casa.

05. Visitas de potenciales compradores

Estos son lo que te interesa y debes saber manejarlos porque saben que quieren y pueden.

Se informan, están bien asesorados (posiblemente por una inmobiliaria) y saben lo que quieren. Han visitado otras propiedades antes que la tuya. Te harán preguntas y como perciban dudas o inseguridad por tu parte, adiós venta, porque como pueden prefieren hacerlo con menos riesgo.

Necesitan sentirse seguros para dar un paso muy importante en sus vidas.

TIPOS DE EXCUSAS QUE RECIBIRÁS

Entre la llamada y la visita existe un estado de indeterminación que es la «pre-visita».

Ten en cuenta que tú tienes tu agenda, tus compromisos, tus horarios, y el potencial comprador tiene los suyos. Él puede por las mañanas y tú por las tardes o al revés, algunos sólo pueden hacer la visita los fines de semana. Incluso, habiendo convenido la fecha y hora de la visita pueden pasar las siguientes situaciones:

01. El potencial comprador no aparece y lo pierdes

Si, esto pasa, y mucho. Esperas y esperas, les llamas y no hay señales de vida. La cuestión es que has perdido el tiempo. Las inmobiliarias profesionales tienen sus procedimientos para evitar esto, pero aún así, ocurre y más de lo que te imaginas.

02. El potencial comprador no aparece y lo rescatas

Esperas y esperas, les llamas, lo cogen, pero o bien se les ha olvidado o bien creen que es a otra hora. La cuestión es que has perdido el tiempo porque te habías organizado para estar allí 45 minutos como mucho. Las inmobiliarias profesionales tienen sus procedimientos para evitar esto.



03. El potencial comprador aparece pero quiere hacer un vídeo para un familiar

Se trata de gente que no está completamente segura de lo que quiere y necesita de la aprobación de sus padres, un hermano mayor, un amigo, etc. En definitiva, el resultado de la venta depende de la opinión de alguien que no ha visto la casa, o al menos, no la ha visto in situ. Es posible que haya suerte, pero lo más probable es que no compre. Conclusión, pérdida de tiempo.

04. El potencial comprador estuvo antes que tu

Eso significa que fue con tiempo para ver la zona.

Hubo aspectos que no lo gustó de la zona y te llama para decírtelo.

A este ya lo perdemos y no hay posibilidad de una nueva visita.

La cuestión es que te llama sobre la hora acordada, ya tú te habías organizado para estar allí a esa hora y has perdido el viaje y el tiempo.

05. El potencial comprador te envía un whatsapp

Los que nos dedicamos a esto, le tenemos pánico al sonido del whatsapp los 15 minutos antes de la hora de la visita.

Te envían un mensaje diciendo que no tienen con quien dejar a los niños, o que les ha surgido un problema en el trabajo y no pueden quedar ese día.

Que si es posible quedar otro día.

Esto es absolutamente normal y uno tiene que estar mentalizado para esto.

A todos nos ha ocurrido alguna vez, así que tenemos que ser pacientes, comprensivos y volver a hacer malabares para coordinar una nueva visita.

Lo bueno es que no hemos perdido el cliente.

Lo que sí has perdido es el tiempo.

06. El potencial comprador empieza a regatear

Digamos que alguien muestra cierto interés por teléfono, quedas para la visita y, ese mismo día te envía mensajes preguntando si el precio es negociable o que puede llegar a cierta cantidad. Si no tienes mano izquierda te puedes desquiciar con estos perfiles. La cuestión es que no sabes si finalmente va a ser el comprador de tu propiedad.

Por fin, hemos tenido la primera visita. Ha costado ¿eh?. Pues ahora aplica todo esto para la segunda, la tercera, etc. hasta que des con el verdadero comprador de tu casa.



Como ves, si te vas a aventurar a vender tu propiedad sin asesoramiento y sin acompañamiento, debes contar con mucho tiempo para atender el móvil, agendar las visitas, resolver todas las dudas de los potenciales compradores y saber tratar con perfiles varios.

Ármate de paciencia, serenidad, comprensión, flexibilidad y saber estar.

Si finalmente, optas por la opción de dejarte asesorar por expertos, habituados a manejar todas estas situaciones, además de contar con capacidad técnica y conocimientos específicos, una inmobiliaria profesional te ayudará en todos estos aspectos.

5. VENTA Y NUESTRO INGREDIENTE SECRETO

Por fin hemos llegado a esta última parte del proceso. Como ves, es un proceso largo, en el que hay que controlar y tener claros muchos conceptos, pero, hasta ahora, no hemos firmado nada. Todo está en el aire, todo son intenciones (tuyas y del posible comprador), todo son ilusiones (tuyas y del posible comprador).

Digamos que la negociación está como los dientes de un viejo, vamos, que en cualquier momento se puede caer. Eso significa volver a empezar de cero con otro comprador.

Y precisamente, para que las operaciones no se caigan y todo quede recogido por escrito, se emplean los contratos de compraventa.

A continuación pasamos a detallarte los más importantes y comunes.

CONTRATO DE ARRAS

Este contrato lo comentamos cuando hablamos de los aspectos legales que tienes que tener en cuenta para vender tu casa.

A modo de recordatorio decíamos que las operaciones inmobiliarias no se ejecutan de un día para otro. Así que si tienes a alguien interesado en la compra de tu vivienda, lo más común es atar la operación con un contrato de arras penitenciales, de manera que se ponga de manifiesto las obligaciones de las partes y condiciones de la operación y las posibles compensaciones a satisfacer a la otra parte si no se cumpliese con lo acordado.

En las arras penitenciales, si el comprador no cumple sus compromisos pierde la cantidad entregada a cuenta, mientras que si es el vendedor quien no cumple con sus obligaciones, está obligado a devolver el doble de las arras recibidas.

En el documento de arras, el comprador solicitará que se haga mención a la posibilidad de que el banco no le conceda la hipoteca con el fin de no perder las arras en ese supuesto.

CONTRATO DE COMPRAVENTA

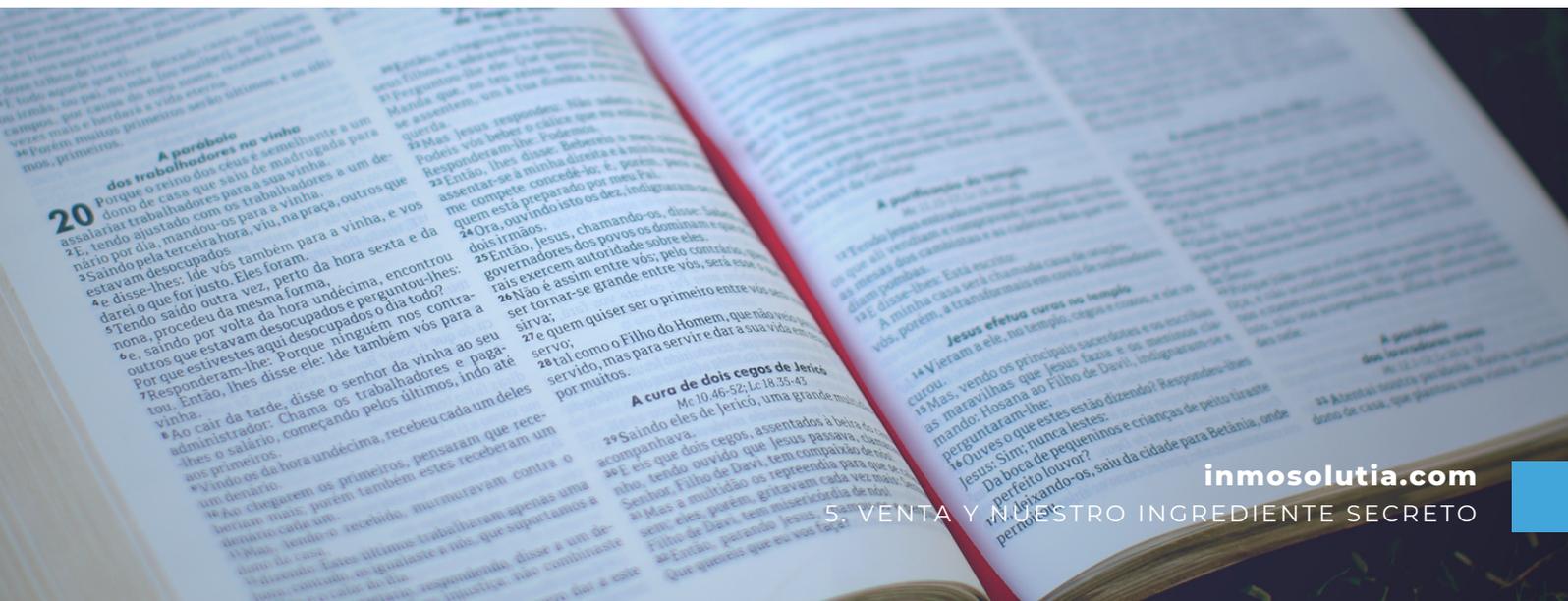
Es el contrato final de la compraventa. Es un contrato regulado jurídicamente y se firma en notaría, lo cual lo dota de mayor seguridad jurídica. Es el contrato que permite transmitir un bien inmueble con todas las garantías posibles y es el empleado por el Registro de la Propiedad correspondiente para proceder al cambio de titularidad del bien inmueble. Además, si el comprador ha solicitado financiación es la base que el banco empleará para proceder a la carga hipotecaria del bien adquirido por éste.

En definitiva es un documento jurídico importantísimo.

¿Qué información se precisa para poder celebrar este contrato?

- Documento identificativo de las identidades del comprador y el vendedor en vigor.
- Contrato de arras, si lo hubiera, para especificar cómo se procede al pago.
- Último recibo del impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) pagado.
- Escritura que acredita la propiedad (aceptación de herencia, compraventa realizada en su día u otras opciones de adquisición).
- Certificado energético.
- Últimas facturas de los suministros.
- Certificación de estar al corriente del pago en las cuotas de la comunidad de propietarios, si procede.
- Certificado de deuda pendiente si la propiedad está hipotecada. Ten en cuenta que en ese acto se procede a su cancelación.
- Ah! Recuerda llevar las llaves de la vivienda (muy importante).

Con respecto a los gastos de notaría, como es el comprador quien corre con ellos, es él quien decide en qué notaría prefiere realizar la compraventa.



CONTRATO DE ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

El contrato de alquiler con opción a compra es aquel en el que un inquilino tiene la posibilidad de adquirir un inmueble una vez finalizado el plazo acordado de arrendamiento. A la cantidad total acordada de venta del inmueble se resta un porcentaje de las cantidades destinadas al alquiler.

Se trata de dos contratos en uno (alquiler y opción de compra).

En el contrato de alquiler puedes disfrutar de un inmueble durante un tiempo determinado a cambio del pago mensual y con unas condiciones específicas.

En el contrato de opción de compra, se estipula la duración del mismo, el importe de la compraventa, y el importe de la prima que da derecho a la opción.

Ten en cuenta que si eres el vendedor de la opción, el comprador te pagará una prima por tener «la opción y no la obligación» de comprar tu casa en un tiempo determinado.

Si llegada la fecha de vencimiento, el comprador de la opción no ejerce su derecho perderá la prima.

¿Por qué puede producirse esto?

Pues porque los precios de la vivienda han bajado, porque han visto otra oportunidad en otro lugar a mejor precio, porque cambian las circunstancias familiares del comprador (separación sentimental, ya no tiene trabajo, etc.).

En definitiva, son cosas que pasan y por estar asumiendo ese riesgo, deben compensarte con una prima.

Es una modalidad de contrato muy interesante para quienes quieran comprar una vivienda pero no tienen capacidad económica o ahorros previos.

Con esto se gana tiempo, porque en el periodo que dura el alquiler se puede ir ahorrando para los gastos asociados a la operación y al mismo tiempo se está aportando dinero para la compra de la vivienda.



Y DESPUÉS DE LA VENTA... ¿QUÉ?

ENHORABUENA!!! YA HAS VENDIDO TU CASA.

Ahora, es el momento de satisfacer gran parte de los gastos asociados a la venta.

Si tenías constituida hipoteca sobre tu casa, ésta se cancela en el mismo acto en una escritura distinta.

Tienes un plazo de 30 días para liquidar el impuesto municipal de plusvalía.

Es buen momento para agrupar toda la información necesaria que justifique el incremento de patrimonio que se ha efectuado desde que compraste la casa hasta este momento de venta.

Ahora lo tienes todo a mano y fresco, con lo que monta un archivador sólo para esto porque lo necesitarás en tu declaración de IRPF.

Mejor hacerlo ahora que no dejarlo para luego, porque luego vienen las prisas, las imprecisiones y los errores, y los errores conducen a posibles sanciones.

En este punto aplica el dicho popular de «no dejes para mañana lo que puedes hacer hoy».



NUESTRO INGREDIENTE SECRETO

Todo el mundo no vale para vender una propiedad. Hay que combinar muchas habilidades, no sólo sociales para relacionarte y manejar muchos perfiles de personas, sino técnicas, porque hay que saber sobre la ley del suelo, contratos, fiscalidad, ley hipotecaria, financiación bancaria, etc, y además, capacidad de organización y control para que todo vaya a la perfección.

En INMOSOLUTIA.COM somos unos apasionados del mercado inmobiliario y financiero

Lo hacemos todo con cariño, con ilusión, con motivación y con pasión. Esto nos encanta, vivimos para esto y así se lo hacemos saber a nuestros clientes. Ellos lo perciben enseguida. Esa es nuestra esencia, y esa esencia no la encontrarás tan fácilmente en otras inmobiliarias.



Ude Pestano

inmosolutia.com

633 363694