

ADRIANA BELLIDO

Guía del vendedor

Guía del vendedor

Si es primera vez que vendes una propiedad o si ya has estado en contacto con todo el proceso, de igual manera el vender tu propiedad puede ser un poco abrumador.

Pero ¿sabes qué?, no tiene por qué ser así.

Esta guía te ayuda a darte una idea de lo que puedes esperar durante el proceso de venta y cosas que deberías considerar si estás pensando en vender tu casa. Cuando decidas contratar un agente inmobiliario, recuerda que yo, **Adriana Bellido**, estoy aquí para ayudarte.

Como agente, combino mi conocimiento del mercado inmobiliario con análisis estadísticos del mercado actual. Escucho tus necesidades y metas, uso la data recopilada y mi creatividad para optimizar tu propiedad para potenciales compradores y te acompañó durante todo el proceso de venta.

Sé que la confianza se gana con resultados y por eso, mi éxito lo obtengo cuando tú tienes éxito.

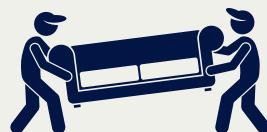
Tabla de contenido

- 04 ¿Sabes por qué estás vendiendo?
- 05 ¿Buscas un agente inmobiliario?
Revisar el contrato de corretaje
- 06 Prepara tu casa para la venta
- 07 Comercializa tu casa
- 08 Ofertas
- 09 Qué hacer si tu casa no se vende?
Contrato, cierre, celebración
- 10 Lista de documentos para la venta
Lista de cosas que hacer al poner a la venta

¿Sabes por qué estás vendiendo?

Para comenzar un proceso de venta, cualquier vendedor debe preguntarse **por qué** vende. ¿Te estás mudando?, ¿Tu familia ha crecido y necesita más espacio? ¿Los precios han subido y quieres tomar ventaja de eso?

Puede ser que la pregunta del por qué de la venta se vea relativamente fácil, pero es importante tener una respuesta muy bien meditada debido a que durante el proceso de venta te encontrarás con esta pregunta. Piensa bien tu respuesta, y deja que esas razones te guíen al tomar futuras decisiones.



Te mudas

Si vendes tu casa porque te mudas, piensa en el momento indicado de venta. ¿Quieres comenzar el proceso de venta mientras te mudas? O ¿quieres enfocarte en la venta una vez te hayas mudado? Si es la primera opción, toma en cuenta que si te llega una oferta, esta puede ser por tiempo limitado. Debes estar preparado para mudarte cuando llegue la oferta. En caso quieras vender luego de mudarte, toma en cuenta cómo se verá el espacio vacío y los retoques que deberás hacer a la casa. Contratar un agente inmobiliario te ayudará con estas interrogantes.



Ves una oportunidad

La demanda está alta y la oferta es baja. No tienes necesidad de vender pero sientes que es tu oportunidad de sacar provecho a esta situación. Haz tu investigación y analiza el mercado para poder tener unas expectativas reales de lo que puedes obtener por tu propiedad. Un agente inmobiliario de la zona te puede ayudar a conocer el precio mínimo y máximo que puedes obtener. Tener esto claro es importante para cuando te lleguen ofertas diferentes a lo esperado y puedas decidir si quieres seguir vendiendo o retirar tu propiedad de la venta.

¿Buscas un agente inmobiliario?

No todo vendedor contrata un agente para vender su casa. Pero muchos vendedores, incluso los que son agentes, encuentran beneficioso trabajar con un agente por la experiencia y red de contactos que tienen. Si quieres trabajar con un agente debes sentirte cómodo hablando con este, por eso es importante hacer una entrevista.



Preguntas para ti

¿Cuáles son mis metas en cuestión de tiempo, costo y potencial ganancia? ¿Cuán involucrado quiero estar durante el proceso de venta? ¿Qué es lo que más valoro en un agente inmobiliario? ¿Conozco a alguien que me pueda recomendar un agente inmobiliario?



Preguntas para el agente

¿Qué experiencia tienes como agente inmobiliario? ¿Has vendido algún departamento en mi edificio o casas en los alrededores? ¿Cuántas propiedades estás vendiendo actualmente? ¿Cómo se hacen las visitas a la propiedad? ¿Cómo planeas promocionar mi propiedad?

Revisar el contrato de corretaje

Una vez elegido un agente, es muy probable que te pida firmar un contrato de corretaje inmobiliario. En este contrato, que tú y el agente inmobiliario firmarán, se establece la comisión y cómo será pagada, cuánto tiempo la propiedad estará en exclusiva y detalles de cómo se va a mercadear la propiedad. Estos contratos pueden ser modificados a las necesidades específicas de cada cliente y tipo de propiedad.

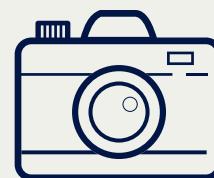
Prepara tu casa para la venta

Preparar tu casa para la venta es el paso más demandante de todo el proceso de venta y es el factor más importante que determinará el tiempo en el que se venderá y el precio. Hacer bien este paso puede incrementar el valor de tu propiedad y acortar el tiempo de venta. Hacerlo mal o no hacerlo, puede ocasionar que ahuyentes a potenciales clientes, recibas ofertas muy bajas y que te tome más tiempo de lo normal lograr la venta.



Ordenar, limpiar y reparar

Casi todo debe irse. Todos los artículos personales como fotos, juguetes, recuerditos de viajes y más, deben empacarse y guardar fuera de la vista. Muebles que estén en muy mal estado o con diseños muy específicos a tu gusto, es mejor retirarlos. Luego, es momento de hacer una limpieza profunda. Cada esquina, rincón y gabinete de la casa debe ser limpiado. Por último, asegúrate de que todo equipo como aire acondicionado, terma, calefactor, cocina y todo lo que se pueda encender, funcione bien. Para un comprador es importante ver que todo funcione, nadie quiere mudarse a una casa sin agua caliente o con la cocina funcionando a medias.



Prepara la foto de portada

A los compradores les gusta caminar en espacios pulcros y blancos. Una capa de pintura fresca puede transformar el aspecto y la sensación del hogar. Algunos se ven más amplios y si tienes solo el mobiliario suficiente, la sensación de amplitud es aún mayor. Un poco de Home Staging o puesta en escena de la casa ayuda a que la propiedad se vea como de revista. Se puede contratar a un profesional o hacerlo solo virtualmente.

Comercializa tu casa

Has limpiado, pintado y decorado, y estás a punto de estar listo para publicar la venta de tu casa. Primero, necesitas tomar fotos de tu casa. Quizás pienses que con la cámara de tu celular sea suficiente pero te recomiendo usar una cámara profesional y mejor si contratas un fotógrafo especializado en toma de casas. En caso sigas insistiendo en usar tu celular, procura tomar las fotos con el celular en horizontal. Si contratás un agente, este se encargará de realizar la sesión de fotos a tu casa.

Debes conversar con tu agente inmobiliario qué áreas de tu casa quierés hacer resaltar. Será la luz natural, las vistas o quizás ciertos elementos arquitectónicos que te encantan de tu casa. Recuerda, las fotos son la primera impresión, así que es importante que sean tan atractivas que invite a posibles compradores a querer hacer una visita.

Es clave para el avance de la venta, que tú y tu agente se sienten a revisar el plan de marketing que se llevará a cabo. Establecer un cronograma para hacer visitas y hasta para hacer un "Open House", decidir cuál será la estrategia para establecer el precio y preguntar dónde será publicada tu propiedad. Será publicada en portales inmobiliarios, se incluirá publicidad en periódicos o revistas. Y, ¿será promocionado en redes sociales?

Una cosa más para tener en cuenta. A veces las casas tienen historias peculiares, si tu casa tiene algo que contar, asegúrate de hablarlo con tu agente para que este pueda usarlo en el desarrollo de marketing de tu propiedad.



Ofertas

Mientras que recibir ofertas es uno de los aspectos más emocionantes de vender tu casa, es importante recordar mantenerte sensato y saber que una oferta no necesariamente significa que la siguiente será por un monto mayor o menor. Cada comprador es diferente

Por debajo del precio establecido



Recibir una oferta por debajo del precio establecido es una desilusión, pero no es el fin del mundo. Compradores siempre están buscando obtener el mejor trato que puedan. Discute con tu agente las ofertas recibidas y decide si quieres hacer una contra oferta y a qué precio.

Por el precio establecido



Recibir una oferta por el precio establecido puede significar muchas cosas. Puedes asumir que más ofertas van a llegar, puede ser que sí recibas más ofertas por el precio establecido pero también es posible que no. Piensa acerca de los motivos que tenías para vender tu casa al momento de iniciar el proceso de venta.

Todo de contado vs. financiado



Una oferta de contado significa que el comprador hace una oferta con fondos que ya posee. Una oferta que requiere financiamiento significa que el comprador requiere de un préstamo del banco. Una oferta de contado, como vendedor, significa que no te tienes que preocupar que al comprador le rechacen el crédito y se caiga la venta. Por eso, una oferta con pago de contado casi siempre es mejor y el proceso es mucho más rápido. Puede firmarse todo en una semana como máximo y un con un crédito hipotecario todo el proceso de venta puede demorar hasta un mes.

Si tu casa no se vende

Sea que las ofertas que recibes son muy bajas o no estás recibiendo ninguna, puede que llegues a un punto donde sientas que tu casa no se está vendiendo como túquieres. Puede haber muchas razones. Puede que a tu casa no se le haya fijado un buen precio o tu casa no está llegando a las personas indicadas. Tu agente debe ser capaz de ayudarte a tener una idea acerca de porqué no se vende y sugerir ajustes a la estrategia de venta. Reducir el precio, retirar la casa de la venta y esperar un mejor momento para vender, y re-decorar son opciones viables. Una vez más, tus motivos iniciales para vender te ayudarán a decidir en caso te llegues a encontrar en esta situación.

Contrato, cierre y celebración



Una vez hayas aceptado una oferta, comienza el proceso de envío de documentos de la propiedad al banco en caso sea financiado o a la notaría si es de contado. Se debe establecer la fecha de entrega de la propiedad, fecha de cada uno de los pagos, definir qué se queda o no en la propiedad, reparaciones, hay que dejar claro en el contrato de compra y venta todo al detalle para que ambas partes queden satisfechas y la venta tenga un buen desenlace. Un abogado, especialista en bienes raíces, es importante en este paso y en caso no tengas uno, seguro tu agente inmobiliario te pueda recomendar a uno.

Tasación

Usualmente si es una compra de contado, el comprador no paga por una tasación pero si este requiere de un crédito hipotecario, el banco si solicitará al comprador una tasación. El tasador inspeccionará la propiedad y su ubicación para determinar un precio. Si el precio de venta varía mucho del precio de mercado (por encima), el banco puede no aceptar hipotecar la propiedad. Esto raramente casi nunca sucede.

El cierre

Con el contrato de compra venta firmado y todo en orden, la firma de Escritura Pública es el último paso para transferir la propiedad. En este paso, al momento de la firma de escrituras públicas en notaría, se te entregará la totalidad del pago de la propiedad. Tu agente te indicará todo lo que debes firmar y hasta lo que debes pagar para el cierre. Es posible que los compradores pidan una visita al inmueble antes de la firma para ver que todo lo acordado como reparaciones o retiro de muebles se haya cumplido.

Lista de documentos para la venta

Te dejo un resumen de los documentos que debes tener listos para realizar una transferencia de propiedad en Perú.

- Copia literal del inmueble
- HR y PU del inmueble
- Recibo del pago anual del impuesto predial del año de venta
- Certificado de parámetros en caso sea un terreno/casa
- Si es un condominio, recibo de mantenimiento del último mes
- Si es un condominio, constancia de no adeudo del mantenimiento.
- Si es una herencia, tener la sucesión intestada inscrita en SUNARP
- Si es una sociedad conyugal, acta de matrimonio.

Lista de cosas por hacer al vender

- Limpiar, pintar y decorar
- Sesión de fotos del inmueble
- Hacer un análisis del mercado para fijar un precio de venta
- Contratar un agente inmobiliario

Contáctame hoy para ayudarte a vender tu casa con ideas nuevas, un marketing innovador y con resultados comprobados.

Edificios desarrollados, vendidos y alquilados en su totalidad por mi equipo de ventas. Casas de playa y de campo así como terrenos.



ADRIANA — BELLIDO

Te acompaña en el proceso de venta

¡Me encantaría escuchar de ti!

Un correo a info@adrianabellido.com o llama al **+51 981-137-253**
para hablar conmigo hoy.

www.adrianabellido.com