

Guía del vendedor

Antes de vender

Vender una propiedad puede convertirse en un placer o en uno de los mayores quebraderos de cabeza. Por ello, antes de decidirse a vender su propiedad, conviene tener en cuenta una serie de detalles.

El primer detalle es ratificar que se posee la finca que se quiere vender y que ésta se encuentra con las condiciones que nosotros presumimos, es decir, que las cargas son las que sabemos y no hay otro tipo de afecciones. Es común que en propiedades rústicas o en escrituras muy antiguas haya algún tipo de cargas como servidumbres y usufructos que deben tenerse en cuenta a la hora de vender. Algunas de estas cargas habrán caducado o ya no tendrán aplicación práctica y deberían cancelarse antes de vender la finca. En este proceso podemos guiarle para que disponga efectivamente de su propiedad.

El precio también es prioritario a la hora de llevar a cabo la venta. A pesar de la euforia que ha existido estos últimos tiempos en el mercado inmobiliario, tenga en cuenta que los precios se ajustan a unas posibilidades lógicas, en función del tipo de propiedad, del estado de la finca y del entorno donde se encuentra. La percepción personal que uno mismo tiene de su inmueble puede contrastar muchísimo con la realidad objetiva del mercado. No tema pedirnos una valoración objetiva del precio de mercado. Gratuitamente y sin ningún compromiso de venta le podremos establecer una escala de precios en función de sus necesidades.

Otro detalle importante es el plazo que ha previsto para la venta de su vivienda. Éste dependerá de una serie de factores, como demanda de la tipología de propiedad que usted tiene y que el precio se ajuste a la

realidad del mercado. Si existen condicionantes externos al tiempo que puede destinar para la venta, por ejemplo, en el caso que tenga ya apalabrada la compra de otra propiedad, pueden encontrarse soluciones que le permitan disponer de más tiempo para vender su inmueble.

La flexibilidad en las condiciones de venta pueden suponer la diferencia entre vender la finca o aumentar de manera significativa el tiempo de venta. Es muy interesante para el comprador poder disponer de un tiempo entre apalabrar la finca y efectuar efectivamente la compra. Hay que tener en cuenta que gran parte de los compradores requieren de financiación para poder efectuar la operación, y que la financiación requiere un tiempo, tanto de parte del comprador como de la entidad que le da el crédito. Al asegurar al comprador un tiempo de exclusividad sobre la finca, le generamos una confianza importante que permite a éste contratar la tasación que requiere el banco o caja que le de el préstamo. Aunque aconsejamos esta flexibilidad, las condiciones concretas que tienen que ofrecerse dependen de cada caso particular. No se preocupe por ello, le aconsejaremos el mejor marco de trabajo en cada caso.

Finalmente, tenga en cuenta que el estado del inmueble es muy importante para la persona que lo visita. Puede que le interese por metros y precio, pero si el inmueble se encuentra en un estado desastroso, es difícil que se decida a comprar. Aconsejamos a nuestros clientes invertir algo de tiempo en mantener la propiedad limpia y en buenas condiciones. En ocasiones, la venta puede decidirse por una capa de pintura.

Trabajar con la agencia

Como empresa especializada en la intermediación de compraventas de todo tipo de propiedades en la isla, estamos preparados para ayudarle ante todo el trámite del proceso de venta. No tema consultarnos cualquier duda que tenga al respecto. Nuestro trabajo empieza desde mucho antes hasta mucho después de la venta, perfilando el producto y desarrollando un estudio personalizado para cada caso, aprovechando de la mejor manera posible los recursos de ventas e intentando reducir en lo máximos posible el plazo de venta de su inmueble.

El proceso de venta de su propiedad empieza por dar a conocer su inmueble en el mercado. En este sentido hemos desarrollado suficientes canales para garantizar la máxima exposición de la finca en un periodo de tiempo muy corto.

Colaboramos con diversas redes de agencias inmobiliarias, tanto a nivel nacional como internacional, con objeto de difundir su propiedad en el más amplio mercado, aprovechando las tecnologías, y especialmente, Internet, para garantizar que el inmueble sea visible desde cualquier lado del mundo. Una parte muy importante de los compradores accede a nosotros para un primer contacto mediante estos canales.

Así mismo, ofrecemos su inmueble en los principales medios locales y disponemos de todo tipo de material complementario para ayudar a su exposición, ya sea mediante el uso de los escaparates de que disponemos en las principales ciudades, o publicándolo en nuestro folleto que editamos de manera diaria en tres idiomas.

Todo el proceso de exposición conduce a los posibles interesados a nuestras oficinas, donde son informados por nuestro personal especializado y donde pueden hacerse una idea de la propiedad antes de visitarla. Ello es especialmente útil porque nos permite filtrar a los curiosos y a las personas no interesadas en su finca direc-

tamente, minimizando así los trastornos en su vida diaria y garantizando que los clientes han demostrado ciertamente interés por el inmueble.

Las visitas se realizan siempre mediante cita previa y, en caso de no disponer de llave, procuramos avisar al menos con un día de antelación para que la visita pueda llevarse a cabo sin trastornos de ninguna clase.

Semanalmente enviamos a los propietarios un resumen de las visitas realizadas o de las personas que han demostrado interés por su propiedad. Con ello instituímos una prioridad como es mantener al vendedor informado en todo momento del proceso de venta.

Nuestros servicios se cargan como una comisión sobre la venta de la propiedad, y habitualmente los costes varían entre un 3 y un 5 % del precio de venta, en función del volumen del inmueble y otros parámetros. Esta cantidad sólo se cobra si se realiza efectivamente la venta del inmueble, e incluye todos los gastos y trámites de gestión que realizamos para llevar a cabo la venta.

Le ofrecemos también la posibilidad de confiarnos la gestión de venta de su inmueble en exclusiva. Generalmente ello implica que podrá obtener un mejor rendimiento de la venta, ya que este tipo de propiedades tienen prioridad a la hora de dedicarles recursos de venta, mediante personal dedicado o uso preferente de los de los diversos canales publicitarios de que disponemos. La gestión en exclusiva puede limitarse al tiempo que considere conveniente, aunque recomendamos al menos seis meses para asegurarnos una mayor efectividad.

Si ha decidido que le interesa mantener la propiedad en diversas agencias, le pedimos que mantenga actualizadas las condiciones de su venta, esto es precio, disponibilidad y estado, en todas ellas al producirse cualquier cambio.

Las visitas

Las visitas son la parte más importante del proceso de venta. Las personas que desean ver la propiedad ya han demostrado un interés por ella, y conocen todas las condiciones para comprarla. Interiormente ya se han generado una serie de expectativas sobre la propiedad, y si cuando la vi-

siten las expectativas coinciden con lo que ven, comprarán la finca o, al menos, harán una oferta.

Para maximizar sus posibilidades en cada visita, tome en consideración los siguientes consejos:

- ✓ Mantenga limpia y ordenada la propiedad en lo posible. Algunas personas pueden sentirse agobiadas al entrar en un inmueble que tenga trastos y suciedad por todas partes.
- ✓ Preste atención a los olores. Es importante abrir las ventanas para permitir una correcta aireación de las estancias. Así evitamos que el posible comprador distraiga su atención de lo que la finca y evitando una pésima primera impresión.
- ✓ Mantenga el aspecto cuidado de la propiedad. Si la finca necesita una mano de pintura o un repaso al jardín, es importante que se haga en la mayor brevedad posible. Una finca que se vea bien causa un impacto muy favorable al potencial comprador.
- ✓ Evite ruidos y distracciones. Televisores muy altos o bien música a todo volumen distraen al visitante, impidiendo que vea todo el potencial de la finca y coartándolo para salir cuanto antes de la visita.
- ✓ Confíe en su asesor. Nuestro trabajo es vender, y eso implica establecer unos lazos de confianza tanto con el comprador como con el vendedor. Es importante que nos deje hacer nuestro trabajo y visitar la propiedad al ritmo que marca el comprador. Confíe en nosotros para defender sus intereses. Algunas veces el comprador tiene dudas que no se atreve a transmitir delante del vendedor. Nosotros resolvemos estos problemas y evitamos que se conviertan en mal interpretaciones y dificultades, mediamos entre las partes para llevar a buen fin lo que a todos nos interesa, la venta de la propiedad.

Apalabrar la venta

Una vez tenemos el comprador interesado, empieza el auténtico proceso de venta. Es común que las condiciones que se fijaron desde un principio tengan que negociarse, ya sea en precio o en tiempo. La mejor manera es dejarse asesorar. Nosotros conocemos las necesidades tanto de una parte como de la otra y podemos llegar al acuerdo más justo para ambas.

Tenga en cuenta que generalmente, deberá ofrecer al comprador un plazo de margen para que pueda efectuar la compra del inmueble. Si el comprador requiere financiación, el plazo normal de bancos y cajas para otorgar ésta si no hay ningún tipo de incidentes suele ser de un mes a dos meses. El comprador necesitará ese tiempo para poder asegurarse el dinero que necesita.

Es posible también que el comprador esté pendiente de vender una propiedad para poder recibir el dinero, y tenga que esperar también un tiempo para poder comprar la suya. En todos los casos, los períodos necesarios deberán ajustarse para que ninguna de las partes tenga trastornos innecesarios.

Para reservar la propiedad durante este tiempo que necesita, el comprador suele

depositar una paga y señal. Esta cantidad también dependerá de muchos factores, aunque suele rondar un 5 % del precio de compra. El dinero depositado da una confianza al que vende de que los compradores van en serio, y así asegurarse la venta.

Todos estos detalles se concretan en un contrato de compraventa o bien en un contrato de arras. Aunque existen diferentes tipos, los más recomendables son los contratos de arras penitenciales, la cláusula penal son las cantidades entregadas a cuenta. Esto quiere decir que si el comprador se hecha para atrás, las cantidades entregadas quedan en poder del vendedor, y si es éste quien decide romper el contrato, deberá entregar el doble de la paga y señal recibida al comprador.

El dinero entregado en las arras se descuenta después del precio total de compraventa, ya que se considera como pago a cuenta de éste.

Una vez firmado el contrato de arras o de compraventa, y con las cantidades entregadas en su poder, es el momento de proceder a la escritura.

La escritura

La escritura se llevará a cabo cuando ambas partes lo convengan, aunque generalmente se hace por demanda del comprador, según lo especificado en el contrato de arras, y en el notario que a él le interese. Nuestro trabajo también incluye en su caso aconsejar al comprador sobre dónde y cómo actuar, aunque en estos detalles tenemos meramente voz.

Los papeles que el vendedor necesita presentar a la hora de efectuar la compraventa son básicamente la escritura de la propiedad, si ésta está en su nombre, o bien un poder notarial y la escritura de la propiedad si esta a nombre de otra persona, su Documento Nacional de Identidad, y una serie de documentos como pueden ser certificados del Ayuntamiento, certificados de IBI, certificados de la comunidad de propietarios si se da el caso, escrituras de constitución de sociedades, cancelación de hipotecas, etc.

En todo caso, no se preocupe por los detalles, nosotros le avisaremos con suficien-

te antelación y le detallaremos qué documentos son necesarios para su caso concreto.

El valor que aparece reflejado en la escritura debe ser el valor de compraventa de la finca. Tenga en cuenta que el Ministerio de Hacienda hace una revisión de todas las transmisiones patrimoniales y, si éstos no entran dentro de sus expectativas, realiza una tasación propia de la finca.

Durante la escritura primero se procederá, si es necesario, a cancelar cualquier carga que tenga la propiedad y que el comprador no quiera asumir, como por ejemplo cancelar una hipoteca pendiente porque no quiere subrogársela. Después el comprador entregará las cantidades pendientes para efectuar la compraventa y el vendedor presentará todos los documentos necesarios y hará entrega de llaves de la finca. A partir de este momento, se le puede felicitar, ha vendido su propiedad.

Los impuestos y otros gastos

Hay una serie de gastos que corresponden en principio al vendedor de la vivienda.

Si bien casi todos los gastos asociados a la operación de compraventa suelen correr a cargo de la parte compradora, tenga en cuenta que determinados gastos corresponde liquidarlos al vendedor.

Esto es cierto por ejemplo para la plusvalía. Este impuesto municipal grava el incremento de valor de la propiedad mientras le ha pertenecido y debe tributarlo el vendedor. Si bien hay unas normas generales para este impuesto, cada Ayuntamiento tiene potestad para modificar las cuotas y los porcentajes dentro de unos límites. Consulte con nosotros qué cantidad deberá liquidar en su caso.

Otro gasto que debe liquidarse antes de la transmisión de la finca se refiere a los gastos que como propietario tenga pendientes con la comunidad de vecinos. Es necesario el certificado del presidente de la comunidad de vecinos indicando que se está al corriente de pagos para efectuar la compraventa, ya que los gastos no pertenecen al titular de la finca, sino a la finca en si, y si el vendedor debe algo a la comunidad

de vecinos, esta deuda pasará a la cuenta del comprador del inmueble. Es normal que los notarios pidan que se expida dicho certificado y dejen hechas las oportunas advertencias en la escritura.

Si tiene alguna hipoteca sobre la finca y el comprador no desea subrogarla, tenga en cuenta que deberá cancelarla antes de la transmisión de ésta. Los costes de cancelación de la hipoteca dependerán enteramente de su caso concreto y de la entidad con la que haya contratado el crédito. Es aconsejable avisar con un par de semanas de antelación a la entidad que tiene dicho crédito para que puedan calcular los costes e intereses aplicables. En estos casos se aprovecha para preparar ya parte del dinero que deberá traer el comprador mediante cheque nominal a nombre de la entidad.

Finalmente, piense que la transmisión de un bien inmueble va a afectar de manera significativa a su declaración sobre el Impuesto de las Personas Físicas, así como a su Impuesto de Patrimonio. Consúltenos para establecer un plan de ahorro fiscal que le convenga.

Servicios que le ofrecemos

En nuestro afán para ofrecer el mejor servicio, le ofrecemos una asistencia completa en todo lo que implique la gestión de su finca, desde solucionar situaciones jurídicamente complejas, pasando por segregaciones o agrupaciones, extinción de usufructos o derechos o cualesquiera problemas inherentes al bien inmueble, así como su gestión en el proceso de venta y la planificación fiscal y de reinversión que pueden ayudarle a conseguir excelentes plusvalías de su inversión.

Le ofrecemos un servicio integral de gestión de reformas, para que no tenga que preocuparse de cada detalle cuando está inmerso en una obra.

No nos conformamos con ello y hemos desarrollado los mecanismos necesarios para convertir el proceso de venta de una propiedad en algo que de tranquilidad y confianza a ambas partes. Nos aseguramos de su satisfacción y nos preocupamos por ella. Años de experiencia nos avalan.

- ✓ *Gestión **integral** de compraventa.*
- ✓ ***Asesoramiento urbanístico** y fiscal.*
- ✓ ***Financiación a medida** de las propiedades a la venta.*
- ✓ ***Redes de colaboración** en España y Europa.*
- ✓ ***Localización estratégica** de nuestras oficinas.*
- ✓ ***Edición propia** actualizada diariamente de catálogos de venta en tres idiomas.*
- ✓ *Servicios externos para la **gestión** y el **mantenimiento** de sus propiedades*