Guía Esencial para vender tu casa rápidamente.

“¡Necesito vender mi casa rápidamente!” Si has llegado a esta página, es muy probable que este pensamiento esté cruzando por tu mente inquieta, ahora mismo.

Quizá hayas conseguido una mejor oportunidad de trabajo en otro estado. Quizá tengas algun problema económico y con esta venta se podrá solucionar. O quizá, quieras cambiarte a una casa linda pero más pequeña, ahora que tus hijos se han ido o construir una nueva más amplia pues tus hijos han crecido !

Si estás planeando poner a la venta tu casa este verano, lo que esperas es que tu casa se venda lo más rápido posible.

Prepárate para tener éxito. Los compradores serios, siempre están buscando la propiedad adecuada cuando tienen más tiempo libre: durante sus vacaciones.

Aquí hay algunas consideraciones para tener en cuenta **si quieres vender tu casa rápido:**

Cómo vender una casa: tu ritual

No adivines. Define objetivamente el valor de tu casa

Yo sé que hay muchos sentimientos involucrados en el proceso de venta de tu hogar. Es lógico que sientas nostalgia y quizá quieras incluir involuntariamente el cariño y aprecio que tú le tienes a la casa, por ejemplo si dices: *"le invertimos mucho tiempo y cariño al jardín"*

Pero este, es un valor que sólo tú le das y no se los puedes sumar al precio. Para hacer tu casa más vendible, es importante que determines un precio justo de venta.

Hazlo tomando en cuenta factores medibles como: la superficie del terreno, m2 de construcción, que tipo de acabados tiene, equipamiento, su ubicación, oferta y demanda de la zona, etc.

Adicionalmente, siempre es recomendable pedir la opinión de valor a un Perito Valuador calificado, sobre todo cuando hay alguna discrepancia entre lo que piensas que puedes obtener por la casas y el precio sugerido.

2.- Verifica el estado legal de la propiedad

Es muy importante que tengas al día, la documentación de la propiedad:

- Escritura pública con sello del Registro Público de la Propiedad.
- Cédula y plano actualizados (si se hizo alguna modificación a la construcción original hay que hacer una verificación de medidas y tener el plano actual de la casa)
- Prediales pagados a la fecha así como los recibos de servicios (luz, agua, teléfono)
- Revisar en el registro Público que la propiedad no tenga ningún problema, embargo o hipoteca. (Muchas veces la casa tuvo una hipoteca y como ya se terminó de pagar, creemos que con el estado de cuenta en “ceros”, es decir, que ya está pagada y más que lista para vender, pero nunca se hizo la escritura de cancelación de la misma).

Tener esta documentación en orden, te va a evitar retraso en la venta de la casa, al momento de tener un comprador interesado y listo para comprar.

3.- Mejora el atractivo exterior de tu casa

Esto es algo que siempre escuchas y por buenas razones. Para vender tu casa rápidamente, tienes que verla *"con ojos del comprador"* y prepararla para que luzca atractiva para quien la va a visitar y se enamore a la primera.

Como propietarios, tendemos a dajar pasar algunos detalles de mantenimiento y pensamos que pasan desapercibidos, como la falta de pintura, puertas con ralladuras, humedad en las paredes, losetas rotas en la cocina o baño, etc.

En la mayoría de las ocasiones, son arreglos que no requieren de un presupuesto muy elevado.

Asegúrate de:

- Revisar que el número de la casa esté completo y bien colgado
- Lavar las puertas y ventanas exteriores
- Arreglar aquella ventana que no cierra o se traba
- Quitar las manchas de aceite de la cochera
- Arreglar el par de losetas que faltan en la cocina
- Pintar la reja o los protectores

- Limpiar la piscina
- etc.

Puedes hacer una lista de cosas por arreglar o hacer tu misma (o) y otra lista, de las cosas que necesitan mantenimiento de mayor presupuesto que no podrás hacer en el momento.

Estas debes considerarlas entonces, al momento de definir el precio de venta de la casa.

4.- Contrata a un fotógrafo profesional

Las fotografías de tu casa, son la característica más valiosa para promoverla en un sitio web (y redes sociales). Es lo que convierte a quienes buscan, en visitantes.

Tómalas muy en serio. Toma por lo menos 6 fotos magníficas, pero mientras más, mejor. Contrata a un profesional que se especialice de preferencia en fotografías de residencias.

De preferencia que las tome en un día soleado. Dile al fotografo cuáles son tus vistas/rincones favoritos, así como los detalles más lindos de la casa.

No hay nada que apague más a un comprador que las fotos sin chiste, oscuras y mal tomadas. Incluye la fachada, el comedor, la cocina, los dormitorios y el baño vestido.

Si contratas un profesional inmobiliario muy posiblemente este gasto te lo vayas a ahorrar pues está entre sus servicios tomar las fotos adecuadas para la promoción de la propiedad.

5.- Considera los gastos extras

Para este momento, ya tienes en mente la cantidad que quieres recibir, pero que no hayas tomado en cuenta los impuestos que genera vender una casa.

No subestimes los demás gastos. Además de los arreglos de mantenimiento y las fotos que son “extras”, ya te habrás preguntado cuánto se paga de impuesto por vender una casa, a los propietarios de una casa habitación les corresponde pagar dos impuestos por la venta:

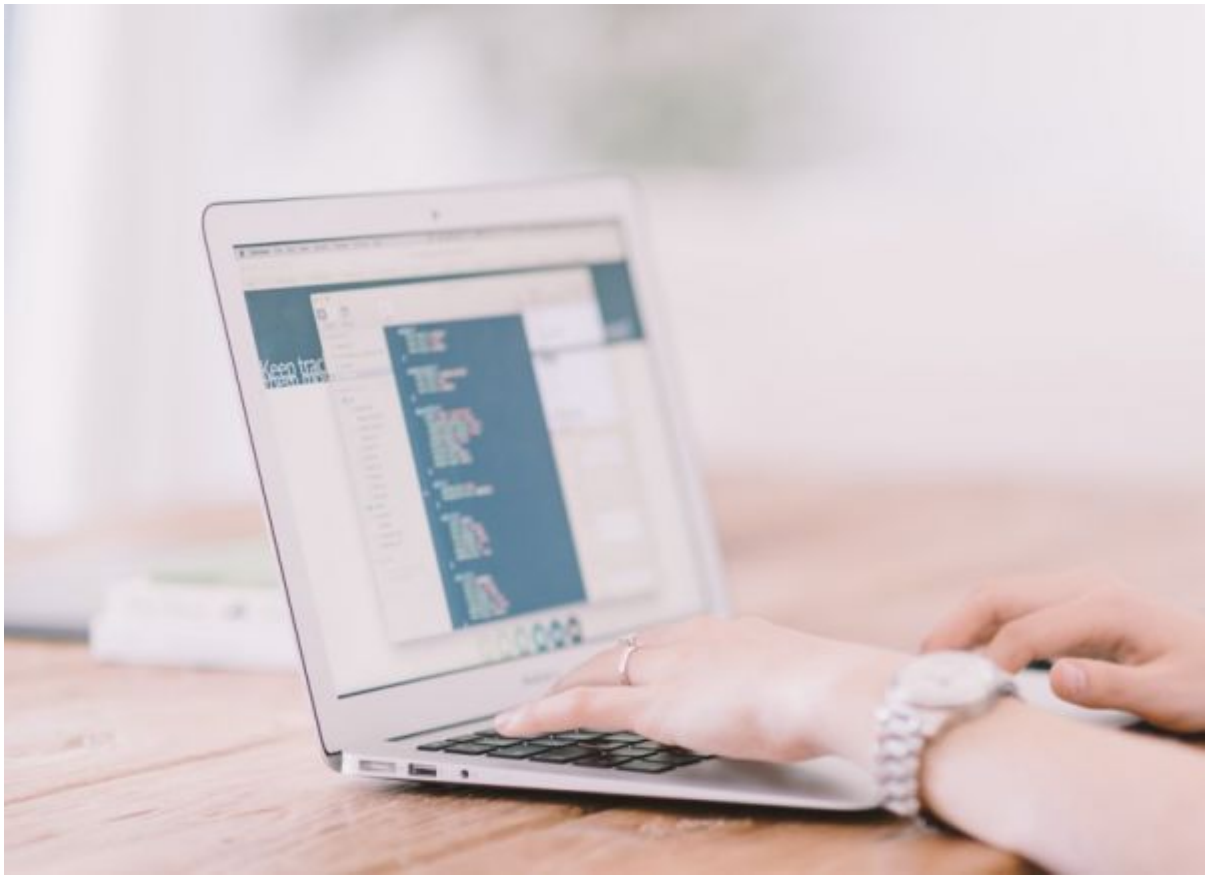
- el ISR
- el Impuesto Cedular

Tienen derecho por ley de exentar estos impuestos cada 3 años demostrando que esta propiedad es su casa-habitación con un recibo de luz con RFC a su nombre; INE con la dirección de la casa, algún comprobante de Estado de cuenta Bancario o de alguna Casa Comercial a su nombre y con la dirección exacta del predio.

El cálculo de estos impuestos lo hace el Notario que se encargue de la escritura de compraventa, y él autoriza los documentos para exentar los mismos, si fuera el caso.

Adicionalmente, si contrataste los servicios de una Agencia Inmobiliaria, debes contemplar en estos gastos, el porcentaje por sus honorarios.

6.- No lo hagas sola(o) - Escoge al mejor



Vender una casa, puede ser una de las cosas más estresantes de tu vida. Responder llamadas mientras estás en el trabajo, programar las citas y pedir permiso en el trabajo, o mientras atiendes clientes de tu negocio, puede ser realmente abrumador.

Si trabajas con un agente profesional inmobiliario local, su labor es guiarte en todo el proceso. Él/Ella pueden ayudarte a determinar objetivamente el precio de tu casa en el mercado.

Darte información sobre propiedades similares en tu zona, tendencias en cuanto a precios, verificar el estado legal de la propiedad, manejo de impuestos, tomar fotos profesionales de la propiedad, consejos para que tu casa luzca atractiva y cuidar los detalles de las citas, filtrar posibles clinetes, llamadas y tours para posibles compradores.

Al escoger al Agente Inmobiliario para tener tranquilidad al poner en sus manos tu propiedad, ten en cuenta que sea un Profesional Inmobiliario Certificado, que tenga un extenso conocimiento en el mercado inmobiliario y sea una persona con alta ética profesional, honesta y muy amigable, con quien de inmediato sientas simpatìa y confianza. Te recomendamos que sea preferentemente miembro de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI)

Si te podemos ayudar, contáctanos !! Estamos para servirte.

Obtén más inspiración sobre vender tu propiedad. Suscríbete a nuestro newsletter.

Autor
Cristina Bolio