Â¿Porque vender mi propiedad a traves de un agente inmobiliario?

Con los constantes cambios y actualizaciones en materia de movimientos financieros, bancarios y fiscales, se hace evidente la necesidad de no poner en riesgo de manos inexpertas tus inversiones y tu patrimonio relacionado con cuestiones inmobiliarias.

Mientras que hacerlo tú mismo, puede ahorrarte la comisión que cobra un agente de bienes raíces profesional por sus servicios, lo cierto es que, para la mayorìa de la gente, puede representar un costo mucho más elevado que dicha comisiòn. Comprar o vender una casa es un compromiso financiero y emocional mayor.

Porque no descartar contratar una inmobiliaria para comprar o vender tu casa.

1.- Es más conveniente

Poner a la venta una propiedad, implica invertir tiempo para promoverla y muchas veces, sin ningún resultado. La mercadotecnia inmobiliaria exitosa, implica algo de mucho mayor alcance que el colocar un letrero en la puerta de la propiedad.

Si decides buscar una casa en venta por cuenta propia, tienes que hacer las llamadas con clientes potenciales. Esto se dificulta, si las casas que buscas son vendidas por el propio dueño y no es muy fácil encontrarlo porque trabaja todo el dia.

Si por el contrario, lo que quieres es vender tu casa tu mismo (a), tienes que hacerte el tiempo de recibir las llamadas de cada persona interesada (y las que llaman pero no tienen un interés real de comprar) para hacer las citas.

Ten en cuenta que, si un potencial comprador nota que estás ocupado (a) porque no respondes lo suficientemente rápido a su llamada o para agendar una fecha y visitar la casa, es muy posible que se desanime de inmediato.

Es posible tambièn que, hagas circo, maroma y teatro para hacer la cita, salir de la oficina corriendo para llegar a tiempo a casa, solo para encontrarte con que,

nadie llega…

Cuando contratas a un asesor inmobiliario, su trabajo especializado de tiempo completo, le permite promover tu propiedad, buscar las casas que cumplan con tu criterio de compra, ponerse en contacto con los agentes de los dueños y hacer las citas, cuidando que sean en el horario más conveniente para ti.

No sin dejar de lado, asegurarse de filtrar lo que puede ser de manera real un posible cliente,

teniendo mayor certeza de que la persona a quien se está considerando para dejar entrar y conocer nuestra casa y nuestra forma de vida, no es una persona que únicamente anda curioseando el patrimonio ajeno.

2.- Negociar una venta es un asunto difícil

Toda operación inmobiliaria representa un movimiento de dinero que debe ser tratado con mucho cuidado según las constantes reformas a la ley, ya que puede ser muy delicado si no se maneja de manera correcta.

Como ejemplos de esto tenemos que hoy en día, existen límites perfectamente establecidos para el manejo de efectivo con un límite máximo aproximado de $535,000 pesos.

También ya existen obligaciones de aviso por parte del Fedatario que lleve la operación a la Secretaría de Hacienda por operaciones de montos que rebasen aproximadamente $1,250,000 pesos.

Los impuestos en las ventas de casa-habitación tienen ciertas reglas y limitantes.

Es de gran ayuda conocerlas y saber aplicarlas para el ahorro en impuestos al momento de vender para los enajenantes.

Con lo antes mencionado, debemos notar que la autoridad hacendaria y fiscal ha tomado mucho cuidado con el manejo del dinero en las operaciones inmobiliarias.

Desde los procesos de pago más seguros por la venta de una propiedad; así como el manejo fiscal de la operación, la cual, considera muchos tipos de factores que pueden hacer que una persona pague mucho más en impuestos o simplemente impuestos que pudo haberse ahorrado con la asesoría

correcta.

Puedes darte cuenta de lo delicado que puede ser el mal manejo de una operación inmobiliaria.

A menos que seas un abogado especializado en bienes raíces, un agente inmobiliario, probablemente sabe más de este tipo de leyes que tú.

3. Es más difícil que dejes los sentimientos y temas familiares fuera

No olvidemos el tema familiar, los derechos patrimoniales en materia conyugal y los derechos patrimoniales de carácter hereditario.

Toda inversión inmobiliaria representa una importancia patrimonial y esto sin la asesoría correcta podría terminar en un problema familiar o bien una pérdida del patrimonio que tantos años y esfuerzo pudo haber costado.

Conclusión:

Vender tu casa puede ser una de las mayores transacciones de toda tu vida. Puedes intentar hacerlo solo (a) para ahorrarte algo de dinero, pero contratar a un agente de bienes raíces tiene muchas sobradas ventajas.

Los agentes de bienes raíces tenemos una red que nos permite mayor exposición para tu propiedad, la experiencia para ayudarte a negociar el mejor trato, y todo el tiempo para dedicar a la compra o venta de tu propiedad.

La experiencia que puede faltarte a ti, es lo que ellos te brindan y puede darte la confianza de realizar una transacción compleja, evitándote la pérdida de tiempo, situaciones embarazosas y

muchos problemas financieros y legales.

¡Toma un tour por el sitio, Conecta con nosotros en Facebook o suscribete a nuestro newsletter, para más tips e información que te encantará.

Autor
Lic. Jorge Semerena