



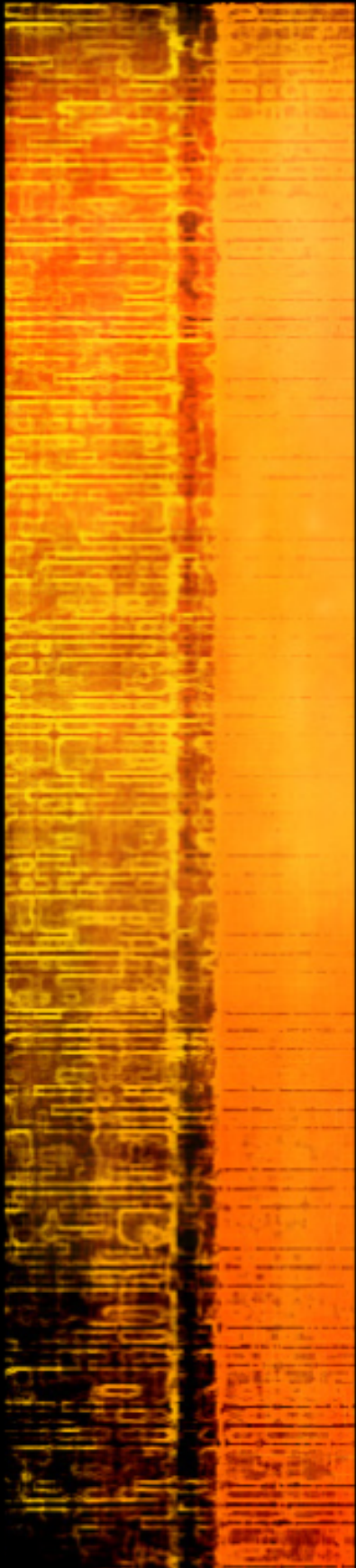
GUÍA PARA VENDER TU CASA EN 10 PASOS

Orange Blood 

REAL ESTATE

10 ETAPAS PARA LA VENTA DE UNA PROPIEDAD

La venta de un inmueble implica un proceso complejo, por lo tanto, las personas que tomen la decisión de vender su propiedad deben conocer y prepararse para cada etapa del procedimiento. A continuación, resumimos dichas etapas:

- 
- 1.- Determinar el **valor de la propiedad**
 - 2.- Ordenar la **documentación del expediente**
 - 3.- Elaborar la **ficha técnica** de la propiedad
 - 4.- Preparar la **presentación del inmueble**
 - 5.- Planificar la **estrategia de promoción**
 - 6.- **Perfilar a los prospectos** compradores
 - 7.- **Gestionar citas** para mostrar el inmueble
 - 8.- Organizar la **estrategia fiscal** (impuestos)
 - 9.- Estructurar los **acuerdos con compradores**
 - 10.- Iniciar **trámite notarial** y entregar inmueble

1. VALOR DE LA PROPIEDAD



Una propiedad debe ser anunciada en venta con el precio ajustado a su valor de mercado. Si una propiedad se promueve con un precio incorrecto corre el riesgo de ser una propiedad NO vendible y perderá atractivo y credibilidad ante los potenciales compradores.

¿Qué es el valor de mercado?

Se trata del valor real que el mercado (los clientes) está dispuesto a pagar por dicho objeto, en este caso, por una propiedad. Para determinar este valor se debe realizar un análisis comparativo de mercado incluyendo las propiedades con características similares y en zonas semejantes para obtener parámetros que ayuden a definir el precio ajustado en la oferta y la demanda del mercado.

Un agente inmobiliario puede realizarte una opinión de valor que implica el avalúo de una propiedad para determina su precio justo de mercado.



2. DOCUMENTACIÓN DEL EXPEDIENTE

Se necesita cierta documentación para cumplir con aspectos legales y fiscales para el procedimiento de compra-venta de una propiedad. Se recomienda crear un expediente del caso donde se revisen y se organicen todos los documentos necesarios para la venta de la propiedad.

¿QUÉ DOCUMENTOS NECESITO?	¿QUÉ NECESITO REVISAR?
Escritura pública o título de la propiedad	• Los nombres de los propietarios sean los correctos y coincidan con el predial, identificaciones y actas. • La escritura esté inscrita en el Registro Público de la Propiedad y tenga los sellos de los registros.
Cancelación de hipoteca o liberación de gravamen	• Si la propiedad se compró mediante un crédito, el propietario al terminar su hipoteca o deuda, necesita realizar el trámite de la cancelación de su hipoteca antes de vender su propiedad. Este trámite se debe solicitar ante la institución que otorgo el crédito.
Boleta del Predial	• El nombre del propietario debe aparecer en la boleta y debe estar escrito correctamente. • El cambio de nombre en el predial puede retrasar la operación hasta por 8 semanas.
Planos y croquis	• Si la forma de pago será mediante crédito debes contar con los planos o croquis y con las construcciones o adecuaciones que se hayan realizado a la propiedad.
Recibo de agua y de servicios	• El recibo de agua y de otros servicios deben estar al corriente en sus pagos.
Identificaciones oficiales, CURPS, RFC, acta de nacimiento y constancia de situación fiscal (de todos los propietarios)	• Las identificaciones oficiales pueden ser INES o pasaportes vigentes. • Los datos del CURP y RFC deben estar correctos. • En las identificaciones y las actas de nacimiento, los nombres y fechas deben ser correctos. • En caso de haber comprado la casa casado, se debe presentar el acta de matrimonio y revisar que los datos sean correctos.

3, FICHA TÉCNICA



Una ficha técnica es un documento que describe detalladamente la propiedad. Se utiliza para presentar información y promocionar la propiedad en venta con el propósito de que el comprador potencial obtenga los aspectos relevantes de la propiedad sin tener que ir primero físicamente a la ubicación del inmueble.

Detallar la siguiente información:

- Ubicación del inmueble
- Descripción del inmueble
- Descripción del entorno urbano (centros comerciales, escuelas y principales vialidades)
- Metros de terreno
- Metros de construcción
- Estado de conservación
- Acabados
- Amenidades y equipamiento
- Habitaciones
- Baños
- Sala y comedor
- Tipo de cocina
- Estancia de TV
- Cochera
- Área de servicio
- Jardín y patio
- Terraza o balcón
- Chimenea

4. PRESENTACIÓN DEL INMUEBLE

Antes de iniciar la promoción de la propiedad, es importante preparar la imagen y la presentación del inmueble.



Se necesita conseguir que el inmueble le de la bienvenida a los potenciales compradores, por lo tanto, recomendamos que la propiedad tenga buena ventilación e iluminación, de ser posible, retirar objetos personales del propietario u ordenar las cosas que se encuentren en la propiedad, programar limpiezas regularmente y evitar malos olores en el inmueble.

Pensar en una remodelación

En algunos casos el propietario deberá considerar la remodelación como opción para modernizar su propiedad y aumentar su atractivo. Los puntos más importantes para considerar son los siguientes:

- Modernización de la fachada
- Impermeabilización
- Pintura en las habitaciones o zonas que lo necesiten
- Mantenimiento de tuberías y drenaje
- Remodelación de baños
- Renovación de cocina
- Reparación de ventanas y puertas



5. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Un plan de promoción implica organizar las estrategias y las acciones que servirán para informar, persuadir y recordar al público (mercado) que vendemos determinada propiedad.

Recomendaciones para tu promoción:

- Crea fotografías, videos y ficha técnica de tu propiedad que sean atractivas y de alto impacto para los interesados.
- Coloca el famoso rótulo de venta en tu propiedad. El letrero de “se vende” es un medio importante para compartir la noticia de que hay una casa disponible.
- Corre la voz con amigos, familiares, conocidos y notifica la venta de tu propiedad.
- Realiza campañas en redes sociales donde promociones tu propiedad. Las redes se han consolidado como herramientas de comunicación dentro de la sociedad, a través de las cuáles, se logra proyectar, informar, compartir y difundir información.
- Utiliza los portales inmobiliarios especializadas en el anuncio de inmuebles. Dichos portales tienen la ventaja de mostrar tu propiedad e incluir una galería multimedia, te permite resaltar los atributos de tus inmuebles, generando mayor interés en los prospectos y aumentando el número de interesados en tu propiedad. Entre los más destacados se encuentran: Inmuebles24, Segundamano, Vivanuncios, Lamudi, Trovit, Propiedades.com

6. PERFILAR A LOS PROSPECTOS

Perfilar a nuestros prospectos significa conocer y obtener información de nuestro posible comprador para definir si nuestra propiedad se ajusta a sus necesidades y deseos.



Desde la llamada o el mensaje inicial se recomienda obtener los siguientes datos para un buen perfilamiento: forma de pago, sus necesidades y su urgencia de compra. Ojo: Asegúrate de comprobar la forma de pago del prospecto (ej. comprobar la autorización del crédito). Revisa si el tipo de crédito que quiere usar el prospecto lo aceptan para comprar tu propiedad. Después de validar estos puntos valdrá la pena agendar la cita para mostrar la propiedad.

Conocer el perfil de tus prospectos, evitará sorpresas al momento de mostrar tu propiedad, también te dará la seguridad de abrir las puertas de tu propiedad para lograr una venta exitosa.



7. GESTIONAR CITAS

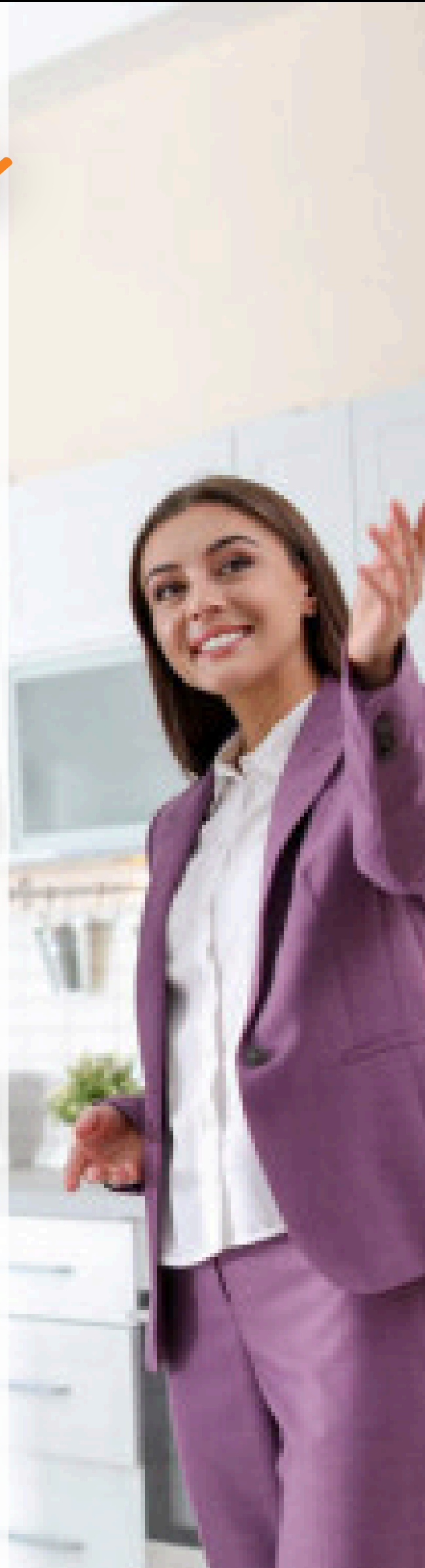


La cita agendada en el inmueble es crucial para que el prospecto tome su decisión de compra, es por eso, que la propiedad debe encontrarse en óptimas condiciones al mostrarla (orden y limpieza) con la finalidad de que el interesado se visualice en ella.

Recomendaciones para mostrar tu propiedad:

- Decide cómo vas a mostrar la propiedad durante el recorrido (el orden de las habitaciones) e intenta cerrar en la parte más atractiva de la casa.
- Permite que el cliente sea el primero en entrar en las habitaciones y dale el tiempo necesario para que las aprecie en su totalidad.
- Resalta ante el cliente las características más importantes y favorables de la casa.
- Informa al cliente aspectos relevantes como: materiales de construcción, entorno, amenidades, servicios y estatus jurídico de la propiedad.
- Considera previamente las preguntas que le pueden surgir a tus prospectos y prepárate para responderlas.

Toma las precauciones necesarias si la casa está habitada y asegúrate de estar acompañado al momento de la cita por cuestiones de seguridad.



8. ESTRATEGIA FISCAL

Definimos una estrategia fiscal como aquella planeación inteligente que se implementa dentro de los márgenes de la ley, con objetivo de disminuir el pago de impuestos (siempre que sea posible).

Impuestos implicados en el proceso de compra-venta



- Al vendedor le corresponde pagar el Impuesto Sobre la Renta (ISR).
- Al comprador le corresponde pagar el Impuesto sobre la Adquisición de un Inmueble (ISAI) + los gastos notariales.

Busca asesoría fiscal con un especialista en la materia (notario, fiscalista o profesional inmobiliario), para validar que cantidad de impuestos debes de pagar al momento de vender tu propiedad o cuáles son las opciones con las que cuentas para exentarlos de manera legal.

9. ACUERDOS CON COMPRADORES

La fase de negociación es parte del proceso de compra-venta en donde las partes que interactúan hasta lograr un acuerdo. Las negociaciones pueden ir y venir entre comprador y vendedor durante un periodo de tiempo hasta que ambos estén satisfechos. Los vehículos para la negociación son la oferta y la contraoferta.



Recomendaciones:

- La contraoferta puede estar estructurada en un documento por escrito.
- La contraoferta deberá ser justa y razonable, tomando en cuenta las condiciones del mercado.
- Verificar la forma de pago (ej. validar autorización de crédito y sus requisitos).
- Aclarar el monto de anticipo para separar el inmueble (señal de genuino interés y formalidad para comprar la propiedad).
- Establecer la fecha de entrega del inmueble y condiciones adicionales.

Cuando las partes llegan a un acuerdo exitoso sobre: el monto del anticipo, el precio final de la propiedad, la forma de pago, fecha de entrega y condiciones se podrá programar la firma del contrato de contrato compra-venta.



El **contrato de compra-venta** es un documento que formaliza el acuerdo de que el vendedor se obliga a transferir la propiedad al comprador a cambio de que este último le pague un precio. Las cláusulas que se incluyen en un documento de este tipo tienen que ver con la información personal de las partes involucradas, los detalles del inmueble, los costos y acuerdos de pago, la fecha de entrega de la propiedad y las penalizaciones por cancelación u otras situaciones.

10. TRÁMITE NOTARIAL

El notario público es el que da fe y legalidad al proceso de compra-venta de una propiedad, por ello es necesario contratar sus servicios para dicho trámite.



fases del proceso de escrituración

1. Se recaba la documentación necesaria, los datos generales de los participantes y los montos de la operación.
2. Para los gastos de escrituración se toma en cuenta los honorarios del notario, los gastos relacionados con la inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y los impuestos generados.
3. La notaria confirma que la persona que vende el inmueble sea realmente el dueño, revisa que no exista un juicio testamentario inconcluso o que la propiedad no tenga una hipoteca, tramita las constancias que acrediten que el inmueble está libre de gravámenes y al corriente en el pago de sus contribuciones, tales como predial y agua o certificados de uso de suelo.
4. Cuando toda la documentación está lista, la notaría elabora un proyecto de escritura y coordina la cita para la firma. En esta cita se realizan los pagos correspondientes y se revisa la escritura, si todos están de acuerdo se procederá a la firma.
5. El notario es el encargado de inscribir la escritura en el Registro Público de la Propiedad para que quede en él constancia de la compraventa realizada, dando por terminado así el proceso de escrituración.



La entrega de llaves / entrega de inmueble suele darse al momento del cierre de una operación inmobiliaria cuando se firma la escritura y se hacen los pagos correspondientes.



¡CONTÁCTANOS PARA ASESORIA GRATUITA!



WhatsApp: 81 3414 0359



www.orangeblood.mx



Oficinas: Edificio Puntacero (Av. Fundidora 200, Monterrey, N.L.)

Orange Blood 
REAL ESTATE