



Guía práctica para vender tu propiedad



Hola
Krak!

¿Te gustaría vender tu
propiedad lo antes posible y
al mejor valor?



**¡Entonces éste
es tu día de suerte!**

Sabemos que vender una propiedad no es para nada sencillo, al mismo tiempo que requiere conocimientos de distintas áreas como: derecho civil, comercial, registral, marketing, comercialización, negociación, impuestos y construcción.

Es por eso que desde Krak armamos esta guía con información súper valiosa, basada en experiencias con clientes, colegas y referentes del mercado, para que puedas vender tu propiedad al mejor valor y al menor tiempo posible. Creamos una serie de pasos para lograr tu objetivo, que van desde los procesos de preparación de la propiedad, hasta la gestión luego de acordar el precio. Además, no debemos olvidar, que estamos hablando de sumas muy importantes de dinero y cada error se puede pagar caro.

También es necesario tener un gran manejo de la inteligencia emocional para lograr empatizar de la mejor manera con los potenciales compradores.

¡No te preocupes!

Al finalizar esta guía serás capaz de evacuar todas aquellas dudas que tanto miedo, ansiedad e incertidumbre te generan.



¿Estás listo?

¡Vamos!

Dividimos la gestión de venta de una propiedad en 8 pasos:

01.

Valor

02.

Documentación
para la venta

03.

Promoción

04.

Contacto con los
compradores

05.

Muestra

06.

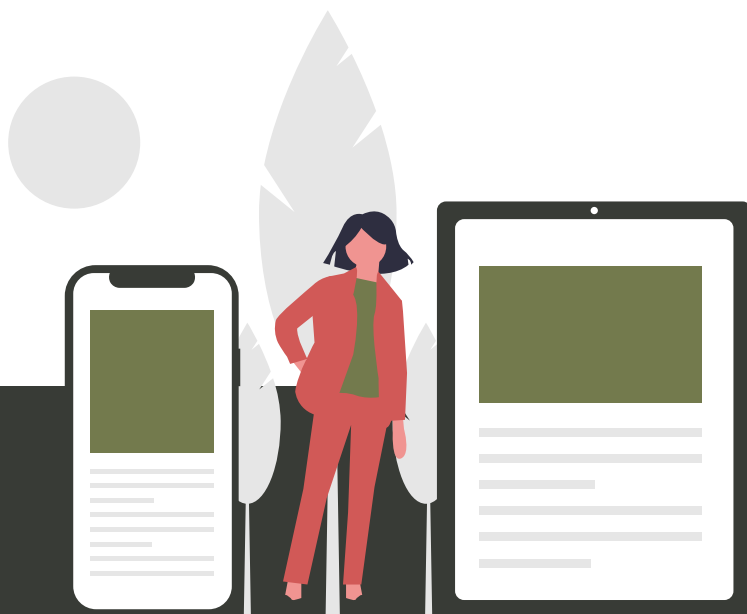
Reserva

07.

Venta

08.

Más consejos



01.

Valor

Cuando queremos vender nuestra propiedad la primera pregunta que se nos viene a la mente es

¿Qué valor le asignamos?

Actualmente, estamos en una época dorada de internet, en la que podemos acceder a una gran cantidad de información desde un solo lugar, que nos permite estimar el valor de un bien basándonos en distintas herramientas.

Nunca en la historia tuvimos tanto acceso a la información, es decir, cualquiera puede estimar el valor de un bien basado en las diferentes herramientas que nos brinda internet.

Por ejemplo, los portales inmobiliarios ofrecen herramientas de tasación online o, simplemente, mirando propiedades parecidas podemos estimar un valor.

Sin embargo, la información de internet a veces puede venir con vicios:

- Publicaciones sin el precio
- Propiedades antiguas que ya están fuera del mercado
- Tasaciones sobre valuadas
- entre otras

Asimismo, cada propiedad es distinta ya sea por la ubicación que tenga, la tipología, las medidas, la orientación y entre tantos otros factores que afectan el precio; como puede ser el potencial destino de la misma.

Por ejemplo:

¡Tal vez tu casa vale más como terreno!

La tasación profesional

Sin lugar a dudas, el conocimiento profesional de un tasador es determinante a la hora de concretar una operación exitosa. Cuanto más conocimiento posea, más podrá diferenciarse de aquellos que solo consiguen crear falsas expectativas, o bien mantienen su proyecto publicado eternamente, resultando en una completa pérdida de tiempo.

En este mercado, lamentablemente existe una práctica poco profesional de tasar alto para captar la propiedad y desgastar al propietario a través del tiempo.

Los compradores suelen hacer una operación en toda su vida.

Las propiedades son bienes complejos, únicos e irrepetibles, y no existe tanta gente que cuente con el dinero para acceder a una propiedad. Además, el promedio de compras per cápita en la Argentina es inferior a 1 propiedad por habitante.

Esto quiere decir que cada interesado vale oro y no podemos darnos el lujo de perder una venta por asignar mal el valor de la misma.

Sabemos que un potencial comprador decepcionado, difícilmente vuelva a interesarse en el proyecto.

En resumidas cuentas, tu propiedad tendrá más probabilidades de convertirse en una venta, si todo se hace bien desde el comienzo.

Una buena tasación, garantiza la operación



Por último, al momento de tomar la decisión de venta, hay que sincerarse con uno mismo y hacerse la pregunta:

¿Quiero vender mi propiedad o quiero que esté a la venta?

Hay una diferencia sutil, pero importante.

Si la intención de venta no es real, publicar la propiedad en un valor inadecuado, sólo genera que la misma se “queme” en el mercado

“Mediante el precio ya le estamos dando información al comprador. ¡Un valor por encima del mercado es una señal para los interesados!”

Pongámonos un momento en la mente del posible comprador:

- Si existen otras propiedades del mismo tamaño, al mismo valor y en la misma zona, ¿por qué pide tan caro este anuncio?

Lo voy a descartar.

- Veo esta propiedad fuera de precio hace meses y meses, algo raro debe estar sucediendo con la misma, la descarto.

- ¡Qué caro que está! Seguro que ni debe querer escuchar otra propuesta. No voy a perder el tiempo, la descarto

Por estas razones, es muy importante tasar correctamente la propiedad

02.

Documentación para la venta

Documentación para la venta

02.

Cuando compramos cualquier bien, revisamos todos sus aspectos. Comprar una propiedad no es la excepción.

Al momento de ofrecer tu propiedad en el mercado, debes tener a mano la siguiente documentación:

Escritura

Indica quién es el propietario de la misma y otorga información necesaria como los M2 totales (cubiertos y descubiertos) y los trámites registrales para la venta.

Facturas de los servicios

(Agua, Luz y Gas)

Permiten conocer los costos aproximados de habitar la propiedad, tener certeza de los servicios que la unidad tiene y saber si existen deudas o no.

Último resumen de expensas

(siempre y cuando sea un departamento, porque en casa y PH, no hay expensas)

Además de conocer cuánto se paga, la misma sirve para detectar deudas y conocer el estado patrimonial de la propiedad.

Reglamento de copropiedad

En el reglamento de copropiedad, el comprador se da a conocer acerca de los derechos y obligaciones que el consorcio acordó oportunamente. Es como un contrato de convivencia entre los propietarios.

Impuestos

(ABL o Impuesto municipal, según el municipio)

Al igual que los servicios, esta documentación permite conocer el estado de deuda de la propiedad, dar certeza del valor del impuesto y otorga información necesaria para bases imponibles impositivas.



03.

Promoción

Promoción

03.

Es importante conocer los canales adecuados de promoción de la propiedad para llegar a aquellas personas que no solo podrían estar interesados, sino que además tengan capacidad de compra.

Hace años el diario era la mejor opción. Luego los portales se presentaron como la alternativa más eficiente, y aún siguen vigentes. Pero hoy la realidad es diferente, ya que el tiempo promedio de la población en pantalla (utilizando el celular, computadora o tablet) es de 8 horas por día, y en su gran mayoría es a través de las redes sociales. Es por ello que una buena promoción necesariamente tiene que tener presencia por estos medios.

La estrategia de venta no finaliza una vez se publica, sino que aquí es donde recién comienza..

No solo hay que publicar, sino que hay que hacerlo en el lugar adecuado y para el público adecuado.



¿Cómo detectamos al público adecuado?

Para ello debemos definir el “buyer persona” o cliente ideal, para segmentar adecuadamente y conseguir llegar al público con real potencial de compra. Este último se define a partir de su información demográfica, comportamiento, necesidades y motivaciones.

Por ejemplo

Para una propiedad de 2 ambientes en Recoleta, el buyer persona sería: “Hombre o mujer soltero, de 30 a 55 años, que trabaje cerca del centro, de estatus social alto y consumos caros, que le guste comer en restaurantes, viajero frecuente, etc...”

Ahora que conoces quien es tu comprador (buyer persona), podés crear estrategias de comunicación que apunten específicamente al público objetivo. Por último...

¡Vamos a hablar de fotografía!



Promoción

03.

Un buen anuncio es lo mismo que una primera visita.

A continuación, te dejamos unos consejos para que puedas captarlas mejores fotografías:

La iluminación es clave.

Abrí las cortinas y las persianas, la luz natural siempre es mejor que el flash o la luz de los artefactos.

Tener cuidado con los “contraluz”, no sacar fotos de frente a la ventana.

Si podés, utiliza cámaras con alta definición con lente angular, ¡mucho mejor!

Cuidar los detalles. Que no aparezcan objetos personales, que los ambientes estén lo más prolijos, limpios y ordenados posible.

Ordenar las fotos con un sentido de recorrido.

Evitar salir en la foto, cuidado con los reflejos.



04.

Gestión de contactos

Gestión de contactos

04.

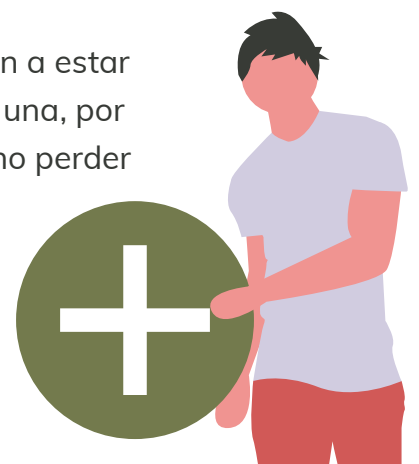
¡Hora de atender a los potenciales compradores!

Como mencionamos anteriormente, cada contacto vale oro, y hay distintos motivos para justificarlo. Por un lado son muy escasos, y debemos cuidar cada uno que se nos presente; por otro, podemos obtener información valiosa al interactuar con ellos, lo cual nos permitirá ajustar los parámetros de la promoción de la propiedad. Además, hay que estar dispuestos a resolver todas las dudas del comprador, para brindarles una atención satisfactoria que logre ganarnos su confianza, y persuadirlo para que entienda que nuestra propiedad es la mejor opción.

Cuando se entra en contacto con el potencial comprador, el objetivo tiene que ser tratar de concretar la entrevista.

Aún no se ha desarrollado la tecnología para sustituir la muestra física de la propiedad. Asimismo, la interacción humana es muy importante cuando se trata de bienes altamente valuados como las propiedades. Es súper importante generar empatía y confianza con el candidato. Esto último es una de las razones por las cuales el vendedor debe disponer de toda la documentación, ser lo más transparente posible y tener la propiedad ordenada.

La decisión de compra lleva tiempo y seguramente van a estar visitando muchas propiedades antes de decidirse por una, por eso es muy importante estar siempre predispuesto y no perder oportunidad de muestras o responder consultas.



05.

Muestra

Muestra

Si gestionamos bien el contacto, llegará el momento de coordinar la visita.

Para ello debemos preparar la propiedad.

“No hay segunda oportunidad para una primera impresión”

A continuación, te dejamos los consejos más importantes para lograr esto:

- Realizar todas las reparaciones necesarias (esta tarea hay que realizarla antes de ponerla a la venta, debido al tiempo que puede llegar a demorar)
- Ponerla en orden y eliminar todos los objetos personales (los compradores deben poder proyectarse viviendo en la misma)
- No olvidarse de los armarios (los compradores van a revisar hasta el último rincón, todo tiene que estar en orden, limpio y prolijo)
- Tratar de coordinar la visita en el momento de mayor luz natural (para ello debes conocer, según la disposición de la propiedad si da al este, oeste, norte o sur)
- Levantar cortinas y persianas, prender sistemas de calefacción o refrigeración (según la época del año), el comprador tiene que sentirse cómodo al inspeccionar el inmueble. Recordar que para que el clima cambie en la propiedad se debe preparar con anterioridad, no sirve prender el aire acondicionado 5 minutos antes. Si nadie vive en ella, debemos prender el sistema al menos 15 minutos antes.
- **¡Limpieza a fondo!** Debemos procurar que todos los ambientes se encuentren limpios en profundidad.
- Utiliza esencias aromáticas, por ejemplo, un secreto que se utiliza en las casas de EEUU es hornear pan el día de visitas.

Por último, haz una visión crítica. Solo basta en que te sientas en el lugar del comprador e imaginarte como realizaría la inspección.

¿Qué te gustaría ver y qué no?

06.

Oferta

Este paso es muy importante, ya que el método por el cual se debe ofertar por una propiedad es a través de la **RESERVA**, y para que esté bienconformada deberás tener en cuenta los siguientes aspectos:

La redacción

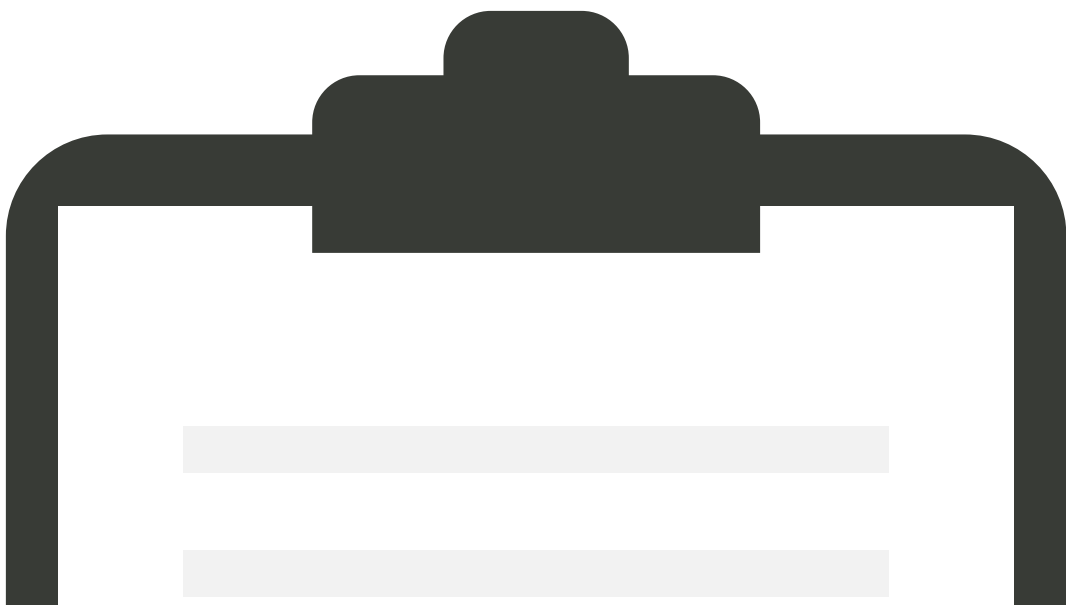
Indispensable, porque en la misma se detalla: nombre y apellido del comprador, la forma de pago, que día se realiza la escritura, quien será el escribano, cuando se vence la propuesta, y cualquier otro aspecto importante para ponerse de acuerdo.

La conformidad del propietario

Si estás de acuerdo con la propuesta que te hicieron, tendrás que firmar dando conformidad para continuar al siguiente paso.

Notificación al oferente

Esto es super importante, se le debe solicitar al comprador que suscriba la conformidad del propietario como muestra fehaciente de que reconoce que su oferta fue aceptada, para que la operación no se caiga por plazos vencidos o argumentando que no sabía que estabas de acuerdo.



07.

Venta

Venta

En Argentina el proceso formal de venta se materializa en su totalidad con traslación de dominio. La misma lo realiza un escribano público inscribiendo el acto por el cual da fe ante el registro de la propiedad inmueble.

Este último, habitualmente según usos y costumbres, es asignado por el comprador, ya que el mismo es quien necesita que un profesional (en este caso el escribano) estudie los títulos de la propiedad a comprar entre otras cuestiones.

Ahora bien, no siempre el escribano es designado por el comprador, ejemplo:

obra nueva o comprar con crédito hipotecario de un banco.

Una vez que se pusieron de acuerdo a través de la reserva y en todos los aspectos mencionados, el escribano citará a las partes para llevar adelante el acto de la escritura.

El comprador y el vendedor se juntan, normalmente en un banco por el manejo del dinero y delante del escribano, se contabiliza el dinero, se firma la documentación y...

¡Misión cumplida!

¡Ya podemos disfrutar del dinero o comprar otra propiedad!



Felicitaciones!

Por haber llegado hasta este punto de la guía, te dejamos algunos tips bonus:

Como te habrás dado cuenta a esta altura de la guía, vender una propiedad conlleva un montón de gastos, tiempo y gestión. Razón por la cual, las propuestas de palabra no pueden ser tomadas con seriedad. Estos acuerdos pueden resultar una gran pérdida de tiempo, ya que sólo estaremos esperando que la persona que ofertó de palabra cumpla con la misma y mientras



La reserva no solo es un documento para ponerse de acuerdo, sino que es una manifestación de seriedad de la propuesta.

Falta de ofertas

Si después de un tiempo considerable la propiedad no ha recibido ofertas, es hora de reconsiderar estrategias de promoción, valores o gestión de venta.

Por ejemplo:

- Realizar una nueva tasación para analizar si el mercado sufrió algún cambio
- Analizar si la promoción es clara y comunica correctamente: estudiar las estadísticas que ofrecen los portales y redes sociales para ver si hay que realizar ajustes
- Estudiar si la forma de gestionar los contactos es la adecuada, si estamos dando correctamente la información y si nuestra comunicación es clara
- Revisar la presentación de la propiedad: tal vez sea necesario realizar una reparación a la misma (manchas de humedad) o si es necesario reacondicionar tanto, probablemente perdamos compradores que si tienen decisión de compra.

Acordar el precio, a veces es lo más fácil

Parece una paradoja, pero si no existe una gestión profesional detrás de la venta de una propiedad, muchas de las operaciones pueden caerse por falta de conocimiento en los aspectos legales o impositivos.

Por ejemplo:

Antes de vender, realiza una estimación de los impuestos a pagar (con un escribano o un contador) y averigua cómo hacer para que el impacto de la carga afecte lo menos posible a cualquiera de las partes.

**¡Gracias Krak por llegar hasta el final de esta guía!
¡Espero que te haya sido muy útil y puedas vender tu propiedad con éxito!**

Si aún leyendo esta guía te sentís un poco confundido o necesitas que te ayudemos con la venta de tu propiedad, no dudes en consultarnos.

¡Aquí te dejo mis contactos!



Teléfono



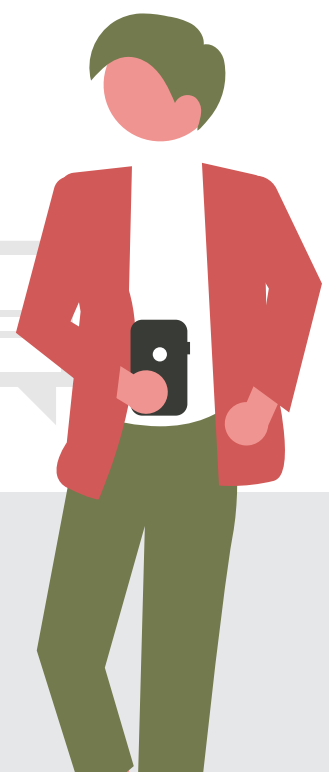
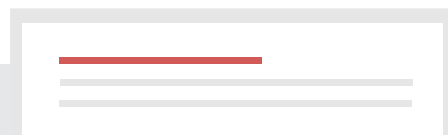
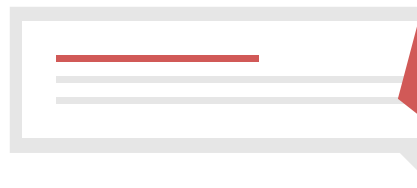
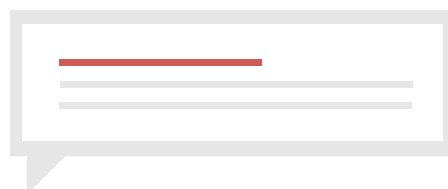
Whatsapp



instagram



mail



¡Saludos Krak!

