



Proyectos nuevos



Reventa



Alquiler



Servicio



Orientación

Consejos para lograr una reventa

Nuevamente, el sector inmobiliario entra al 2008 en un mercado de compradores donde los titulares de propiedades llamadas de "reventa" tienen que competir el uno al otro para encontrar y convencer a un comprador listo, dispuesto y capaz económicamente de adquirir una vivienda.

Para venderle a un comprador de propiedades debe seguir los pasos descritos a continuación.



**Luis
Nieves**

Especial para HABITAT

El momento para la venta

Evite poner a la venta una propiedad que no está preparada para recibir a un prospecto comprador. Muchos de los dueños le ponen un letrero a su propiedad, entrándola así de forma inmediata en el mercado sin haber tomado una serie de medidas previamente a la venta.

Por lo regular, esto ocurre porque el titular se impacienta ante el problema que lo motiva para la venta o porque se descuidó en prepararla para la venta y le cayó encima la fecha que tenía en mente, empujándole su circunstancia a exponer apresuradamente la casa a la venta. De esta forma entra al mercado una propiedad sin estar físicamente o legalmente preparada para competir en el mercado.

La presentación de la vivienda lo es todo. Por lo que se recomienda que realice los trabajos de mejoras con tiempo y ponga la vivienda en condiciones que se pueda mostrar. La determinación del tiempo para poner la propiedad a la venta es un factor bien importante, para conseguir dicha fecha, planifique una serie de medidas y haga un calendario de actividades y sígalo al pie de la letra. De esta manera podrá usted introducir la casa en el mercado en un momento idóneo para convencer a un comprador.

Evite sobre mejorar su hogar

Esto ocurre en lugares donde no existen Servidumbres de equidad o de condiciones restrictivas. Si va a hacer

mejoras en su hogar para prepararla para la venta debe evitar que estas afecten en primer lugar la funcionalidad de la propiedad, en segundo lugar la estética y en tercer lugar el vecindario. Recuerde que no todas las mejoras le aumentan el valor de su propiedad y evite que estas mejoras se conviertan en un obstáculo para la venta.

El precio, la variable más importante

El vendedor debe evitar establecer un precio de venta basado en la ganancia neta que a va obtener. Esta estrategia siempre acaba en un fracaso en la venta. El vendedor puede tener control del precio sugerido de venta pero no puede controlar el precio de compra. El mercado se encarga de hacer el ajuste, recuerde que estamos en un mercado de compradores por lo que este dilema debe ser establecido previamente. No importa el precio que el titular quiera, la realidad del mercado es quien se encarga de establecer finalmente el precio.

El corredor hace la diferencia

Cada titular debe tener un consultor profesional de bienes raíces. Asegúrese que el Corredor que usted contrate tenga una experiencia probada, que se dedique a tiempo completo a darle el servicio de bienes raíces que requiere su venta. En la presentación que le haga asegúrese de obtener el récord de ventas realizadas en el área. Resulta excelente ayudar a un hijo o sobrino que acaba de obtener su licencia de bienes raíces pero asegúrese, que éste tiene un buen mentor que le dé seguimiento a su venta. Recuerde que le está confiando su inversión a un profesional y la decisión debe estar basada en fundamentos de negocios y no personales.

Evite amarrarse emocionalmente a la venta

Este es uno de los mayores retos que tiene el propietario que vende por su cuenta. Una vez que usted decida poner en el mercado la propiedad a la venta ésta deja de ser su hogar, para pasar a ser clasificada como un "commodity". La vivienda necesita ser preparada como un "commodity", mercadeada como un "commodity", y el precio establecido debe ser tratado como un "commodity". El mercado favorece a los compradores por lo que no le importará a ellos oír lo que usted quiere por su propiedad, sólo el mercado determinará

el precio. Evite al hablar con el comprador sobre cuestiones emocionales porque quizás le contesten de una manera que lo ofenda y coja las cosas personalmente, creándose un ambiente de animosidad que rompa con la negociación.

No esconda problemas ocultos

En Puerto Rico no es obligatorio por ley que el titular tenga que hacer una forma para la divulgación de datos de la propiedad, el legislador lo deja al arbitrio de las partes, que las partes lo establezcan por acuerdo consensual. Recomiendo que el titular le provea este documento de divulgación de datos de la propiedad al comprador porque facilitará la transparencia y la claridad de la información. Este escrito es informativo, no una garantía y no exime de responsabilidad por vicios o defectos ocultos en la propiedad.

Consulte a su banquero hipotecario

Si tiene una hipoteca debe consultar a su banquero para conocer si el contrato de hipoteca tiene algún tipo de penalidad o cláusula de aceleración. Además conozca como están los intereses y los productos y servicios que ofrecen en las Entidades Financieras. Esto le ayudará a preparar los términos y condiciones de financiamiento en su contrato de opción de compra venta.

Escuche a los expertos

Consulte a los profesionales como banqueros, CPA, abogados, notarios, inspectores, tasadores, corredores de bienes raíces, de la bolsa de valores y de seguros, diseñadores, arquitectos, paisajistas entre otros. Busque sus consejos y aplíquelos según usted mejor estime que se ajustan para que su transacción de bienes raíces sea exitosa.

Además, como está el mercado es prudente que usted conozca los precios de otras propiedades similares y las compare para sugerir un precio atractivo al comprador, y determinar si para comprar una segunda propiedad debe vender la suya primero, o si puede comprar sin tener que venderla.

Los lectores que deseen una consulta gratis o un tema en específico, podrán hacerlo a través del email: luisnievespr@yahoo.com o acceder a www.luisnieves.com.