Beneficios y costos de vender una propiedad con corredor

(Extracto Actualidad Inmobiliaria 14.10.2013)

De acuerdo al perfil de cada propietario, se debe optar por una de las alternativas que ofrece el mercado. El tiempo y los valores asociados son claves para decidir.

(*Antonia Eyzaguirre A.)*

El ahorro de dinero y de tiempo puede ser un factor determinante para los propietarios a la hora de optar por una forma de vender su vivienda.

Entregar el inmueble en parte de pago a una inmobiliaria es cómodo, pero amarra la compra de la futura propiedad, en tanto, al contratar los servicios de un corredor el cliente se va más a la segura de que venderá la propiedad a un precio de mercado, pero debe pagar una comisión, y ofrecer una casa o departamento de forma directa no tiene esos costos, pero se puede convertir en un dolor de cabeza si no se conoce cómo funciona el mercado inmobiliario.

"Vende su dueño": Cero costo, pero variados riesgos.

De las 70 mil propiedades que hay publicadas en Portalinmobiliario.com, solo el 10% son ofrecidas directamente por sus dueños, esto porque si bien se ahorran las comisiones, hay ciertos riesgos. "***En muchos casos, el propietario tiene un valor sobreestimado de su vivienda, por lo que pasan varios meses, incluso años, antes de vender", advierte Jaime Ulloa, broker/owner de Re/Max Group.***

El primer paso a seguir es pedir una tasación a una persona que no participe de la comercialización, para no venderla fuera de mercado, advierte el abogado Juan Eduardo Figueroa, y añade que se deben reunir los títulos y antecedentes legales del inmueble, en especial las escrituras e inscripciones de los últimos 10 años, recepciones municipales, certificados de no expropiación, certificados de no deuda de contribuciones, de hipotecas y gravámenes. ***"Es aconsejable hacerlo desde el inicio de la decisión de venta para no dificultar posteriormente el proceso***", señala.

Ulloa advierte que no es solo poner un letrero de "vende su dueño", sino que debe existir una estrategia de venta enfocada a un grupo objetivo, Figueroa dice que hay que ser ***transparente*** en el manejo de la información, y además de las bondades, informar sobre los problemas del inmueble.

También hay que tener en cuenta el tiempo que se debe destinar a negociar, recolectar antecedentes y a mostrar la casa a personas que muchas veces no tienen intención de comprar.

En este servicio es importante que las personas confirmen si la casa tiene sus ampliaciones regularizadas y las contribuciones al día.

Para elegir a qué corredor entregar una propiedad hay que fijarse en la experiencia y el know how , porque así conocerán las tendencias del entorno local e internacional,

Tras elegir al corredor, la persona debe solicitarle una tasación de su propiedad y luego firmar una orden de venta que pactará el servicio y las condiciones de la empresa.

"***El mercado inmobiliario en Santiago está cada día más complejo -escasez de suelo urbano, especulación en los precios, cambios en los planos reguladores-, por lo que además de experiencia, el corredor requiere contar con ciertos profesionales clave en su equipo",*** asegura Amparo de Prada, directora comercial de Engel & Völkers Vitacura,

Explica que hay que entregar al corredor la documentación importante relativa a la propiedad, dar horarios flexibles y facilitar la gestión de venta, para lograr una buena negociación.

El corredor es quien filtra a los potenciales clientes y coordina las visitas, por lo que el propietario se desliga de ese proceso, señala Samantha Jones, gerente de Fuenzalida propiedades Chicureo, y agrega que tras firmar la promesa de compra, es el corredor quien se encarga de reunir los antecedentes para entregarlos al comprador para el estudio de títulos y de hacer el seguimiento hasta finalizar con la firma de la escritura definitiva. Incluso a veces se brinda asistencia solicitando a nombre del propietario ciertos certificados ante diversas instituciones públicas.

Todo esto, eso sí, tiene un costo no menor: la comisión de corretaje de propiedades, que en promedio es del 2% más impuesto del valor pactado en la compraventa, aunque ***"hay algunos corredores que ofrecen vender la casa sin comisión para el dueño para captar la propiedad",*** dice Gabriela Paredes, de Portalinmobiliario.com, Sin embargo , el propietario queda comprometido.

Los contratos entre corredores y particulares por lo general son de 90 días con renovación automática de otros 30 días si alguna de las partes no da aviso de lo contrario.

Ahora, si se firma exclusividad, el cliente no podrá vender su vivienda por sí solo en ese plazo, por lo que el potencial comprador deberá dirigirse al corredor.

EN *MIMPRO Asesoría y Gestión Inmobiliaria* no le exigimos exclusividad, solo la confianza y respeto por una gestión transparente en beneficio de todas las partes involucradas.

Confíenos su propiedad haga click aquí