



DOMCO[®]
— BIENES RAÍCES —

GUIA PARA PROPIETARIOS

LOS 7 ERRORES MAS COMUNES AL VENDER SU INMUEBLE EN MEXICALI



“La Guía que necesita cualquier propietario en la ciudad de Mexicali, para vender su casa con rapidez y al mejor precio”



Contenido

¿Por qué ésta Guía?.....	4
Error No. 1.- Poner un precio alto para luego Negociar...	16
Error No. 2.- Poner su propiedad sobrevalorada en el mercado.....	20
Error No. 3.- Querer vender su propiedad personalmente..	24
Error No. 4.- Elegir la Agencia Inmobiliaria dispuesta a poner el precio mas alto a su inmueble.....	29
Error No. 5.- Ocultar detalles que no favorecen a la casa, departamento o terreno.....	32
Error No. 6.- No mejorar el estado de la propiedad antes de ponerla a la venta.....	35
Error No. 7.- No poner en escena su inmueble.....	39
Documentos que necesita para vender su inmueble.....	44
Cuanto deberá pagar al vender su inmueble en Mexicali?.....	46
Porqué somos una buena alternativa para venderle su inmueble?	42

.....
¿POR QUÉ ESTA GUÍA?



En primer lugar, gracias por descargar esta guía.

Tenemos que ser directos, pero Usted, como propietario de una vivienda a la venta en la ciudad de Mexicali o en el Estado de Baja California, **necesita esta guía**. Así de simple.

No hemos confeccionado esta guía para hablarle de lo estupendo que somos como asesores inmobiliarios. Nuestra intención es que a Usted le llegue un mensaje que puede no le agrada y que es muy probable que no le hayan enviado antes. Sé que Usted apreciará que **le digan la verdad**.

Nos referimos a la realidad de su situación como propietario de una casa o departamento que tiene a la venta o que desea vender.

No espere en esta guía mensajes promocionales para captar su vivienda, aunque al final de este Informe le exponemos **cómo trabajamos** y dónde nos puede encontrar.

Con esta guía queremos ayudarle a que usted venda su vivienda rápidamente y al mejor precio, asesorándole profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hacemos? Porque sentimos que es **nuestra obligación** como asesores profesionales inmobiliarios. Mejor que usted sepa la verdad de mano de unos asesores que **conocemos el mercado**, a que usted lea información poco fiable, incompleta, demasiado resumida y a veces totalmente falsa.

Nuestro equipo está consciente que usted quiere que la venta de su casa no se tome a la ligera. También somos conscientes que usted está vendiendo un bien en el cual **ha invertido tiempo**, cariño y sus ahorros. Vender su vivienda puede ser una oportunidad de capitalizar su inversión y hacer un cambio que posiblemente haya estado planificando durante años. Pero tenga cuidado, porque también se puede convertir en una pesadilla.

Por tanto, usted se merece que le contemos los hechos **tal como ocurren** en el mercado inmobiliario de Mexicali. El conocerlos le ayudará tremendamente a la hora de vender su vivienda.



Hablemos Claro, Aunque Duela.

En nuestros casi 15 años de trayectoria como asesores inmobiliarios en Mexicali, hemos comprobado en muchas ocasiones, que las personas que se ponen en contacto con nuestra agencia *DOMCO Bienes Raíces* y con nosotros, tienen **bastantes dudas** e información falsa o incompleta sobre cómo vender su casa o su departamento. En ocasiones nos indican algunos propietarios estar más que hartos de enseñar y enseñar la vivienda sin resultado alguno.

La venta de una vivienda de forma rápida y por el precio adecuado, (*adecuado; no a un precio barato*), es una labor **un poco compleja**, que no es para principiantes, aunque al principio parezca sencilla.

Muchos propietarios se sorprenden cuando descubren que el factor más importante en la venta de una vivienda **no es su precio**; sino un cúmulo de factores; donde se encuentran algunos pequeños detalles. El precio de un inmueble influye y es importante, pero no es el factor determinante a la hora de vender una vivienda con rapidez y por lo que vale.

Puede que le sorprenda, pero muchas viviendas se venden por debajo de su valor real, porque el propietario no ha sido bien asesorado o se ha negociado mal la venta. Y al contrario, otras muchas viviendas no se venden porque, al estar el propietario mal asesorado, se comercializan a un precio sobre valorado que no se sabe negociar cuando hay que hacerlo.

Seamos claros. Usted no busca vender su propiedad. Usted lo que quiere es vender su propiedad **rápido y por el precio justo**. ¿Estamos de acuerdo? Bien, entonces definamos lo que significa “rápido” y “precio justo” para que nos entendamos claramente.

ERROR Nº 1



PONER UN PRECIO ALTO
PARA NEGOCIAR DESPUÉS



Este es el error **más común** que comenten los propietarios, más por ignorancia, por no haber sido bien asesorados, que por avaricia.

“Como siempre regatean, pues le pongo un precio más alto para luego bajarlo”.

Con esta forma de actuar lo que un propietario consigue hoy en día es **lo contrario** de lo que quiere: vender rápido y al mejor precio. Analicemos brevemente por qué:

1.- Un precio alto no atrae a los compradores adecuados; porque los compradores de una vivienda ya han **comparado precios** online antes de contactar con un agente inmobiliario o un propietario directamente. ¿No lo haría usted si es comprador? Con este enfoque lo que usted consigue es ayudar a que su vecino venda la suya con mayor rapidez.

2.- Aunque usted no lo crea, hay muchos compradores a los cuales no les gusta negociar. Saben que tienen que negociar con usted y con su agente inmobiliario y que el agente inmobiliario va a estar más de su parte que de él o de ella. Aunque no sea verdad, esta es **la percepción** de la persona que tiene el “chip” de comprador. ¿No lo pensaría usted si fuera comprador?

3.-Y luego tenemos el pensamiento que pasa por la mente de muchos compradores y que no **le deja a usted en buen lugar**, ni a su agente inmobiliario. Este pensamiento lo podríamos resumir de la siguiente forma:

“¡Qué listo el amigo Fernández, (refiriéndose al propietario). Ayer el precio era de \$1,450,000.00 Pesos y hoy es de \$1,350,000.00 Pesos. Ayer me vio cara de Millonario y eran \$100,000 pesos más a ver si picaba. Hoy, como se ha dado cuenta que no he “caído” ya son \$1,350,000 pesos. Me pregunto lo que vale la vivienda en realidad. Mejor me decido por la otra y me evito problemas que...”

Sentimos decírselo, pero es así como reaccionan la mayoría de los clientes cuando usted quiere **negociar el precio** o rebaja el precio sin una estrategia. Clientes que hubieran comprado la vivienda YA! hoy mismo, si los propietarios hubiera salido al mercado con otra mentalidad.



¿Qué su agente inmobiliario le ha aconsejado este tipo de estrategia? Le recomendamos que se busque usted otro agente y lo haga rápido. Subir el precio de su vivienda un 5% o 10% para luego poder regatear es muy mala política.

Su vivienda vale lo que vale. Si usted está bien asesorado su vivienda no necesita regateo. Y sepa usted lo siguiente: el 95% de los compradores de una vivienda **no están interesados** en negociar. El regateo les pone nerviosos. El regateo retrasa y generalmente anula las posibilidades de compra y de venta.

No confunda este error con el error de poner un precio elevado a su vivienda **sin saberlo**. En este caso, usted es consciente que el precio que está poniendo a su vivienda está por encima del mercado, porque cree que el regateo es una buena estrategia.

Este es un error que influirá directamente en alargar el tiempo en que un propietario va a vender su vivienda. ¿Y sabe qué? Es muy, muy posible que termine vendiendo la vivienda por **un precio más bajo** del que pensaba obtener con el regateo. Lo hemos comprobado en muchas ocasiones.

Sin embargo, dicho todo lo anterior, como propietario de una vivienda a la venta, usted tiene que estar dispuesto a ser flexible y abierto a negociar en determinadas ocasiones. “En determinadas ocasiones”, recalcando.

No, no es una contradicción. Una cosa es salir al mercado en plan “*mercader de alfombras de Estambul*” y otra distinta es estar dispuesto a escuchar ofertas de ciertas personas.

Todos sabemos que la vida no es redonda y hay ocasiones en que un interesado puede darle alguna opción para comprar su vivienda que debería considerar. No toda oferta de compra se basa en la reducción de precio. ¡Se sorprendería usted de lo que se puede negociar en la compra-venta de una vivienda!

En este caso, hay que **saber negociar**, porque la negociación es el arte de conseguir que todas las partes queden satisfechas con el negocio. Yo gano, tú ganas, él gana, nosotros ganamos... Algo que parece sencillo y obvio; pero no lo es en absoluto.

ERROR Nº 2



PONER EL INMUEBLE
SOBREVALORADO EN EL
MERCADO



Este es el segundo error que más comenten los propietario y es **diferente al error anterior** en que, en éste caso, el propietario **NO** sabe que su inmueble está sobre-valorado.

Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, *(y lo hará él solito, rindiéndose a la dura realidad)*, pasa a cometer el error n°.1:”*ahora vamos a negociar (= regatear)*”.

Sí, ahora vamos a negociar y cualquiera negocia con un propietario que **no tiene las ideas claras** y piensa que su vivienda sigue siendo mejor que cualquiera similar en la ciudad.

Poner una vivienda en el mercado con un precio alto indudablemente retrasará la venta. En realidad **retrasará mucho la venta** y además no se venderá por ese precio.

Hay un dato que pocos propietarios saben y algunos agentes inmobiliarios desconocen. El mejor momento para vender una vivienda son **las 6 primeras semanas** de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice bien, claro.

¿Por qué las 6 primeras semanas? Porque la mayoría de los compradores de una vivienda antes de contactar con un propietario o agente inmobiliario, han pasado semanas, *(varias semanas)*, en internet buscando, comparando y sobre todo aprendiendo.

No es que estén 3 horas diarias todos los días durante semanas buscado, comparando y aprendiendo. El comprador de una vivienda antes de contactar por primera vez **se toma su tiempo** pensando y considerando la compra de una vivienda.

En otras palabras, el comprador compra cuando quiere él/ella, no cuando quiere el propietario o el agente inmobiliario.

Si el futuro comprador de una vivienda ha visto la suya online y le parece una buena oportunidad, entonces se **decidirá a contactar**. Si su vivienda tiene un precio alto, el comprador esperará a ver lo que surge en las próximas semanas, porque ahora no tiene prisa en comprar. Todavía no.



Si el precio de su vivienda es el adecuado y el agente inmobiliario sabe defender ese precio mostrando **el valor que tiene su vivienda** en su publicidad, entonces usted comenzará a recibir solicitudes de información y de ellas 2 o 3 clientes estarán interesados en comprar su vivienda.

Cualquier vivienda que tiene 2-3 compradores interesados al mismo tiempo, se vende con rapidez y al mejor precio posible.

Todo propietario necesita **un buen asesor inmobiliario** que le indique cual es el precio real de su vivienda. El mejor precio que puede conseguir ahora. A veces esperar 1 año o 2 para vender su vivienda es la mejor opción para algunos propietarios. Y a veces es todo lo contrario. Aquí es donde también entra el asesoramiento profesional.

Entendiendo a los Propietarios

La mayoría de los propietarios, no ven su vivienda **de forma objetiva**. En la venta de su vivienda se suman cuestiones subjetivas como el tema sentimental, la creencia de que su casa es mejor que la de su vecino... y cuestiones económicas como remodelaciones, hipotecas, el precio que se pagó en la compra de la vivienda, etc...

Esta forma de pensar del propietario es comprensible. Nadie quiere malvender lo que **tanto esfuerzo le ha costado**. Sin embargo, hay que ser conscientes con el estado del mercado en Mexicali en esos momentos y adaptarse.

Es fácil ver la compra-venta desde un solo ángulo, “el de la venta” y no considerar algunos aspectos de la compra, como lo que cuestan hoy los créditos hipotecarios ó el número de viviendas que hay a la venta en su zona y la competencia existente con vivienda nueva.

Los propietarios que se dejan asesorar por profesionales son los únicos **que ganan** vendiendo sus viviendas rápido y por el mejor precio posible.

Todo propietario evitará poner un precio alto a su vivienda y podrá poner el mejor precio de venta si considera lo que un asesor inmobiliario **le demuestra** sobre



cómo está el mercado inmobiliario en su zona. Lo que le demuestra; no lo que le dice.

Salir al mercado con un precio alto consigue que sea la competencia quien venda antes. Si en la zona hay una vivienda similar a un precio inferior, (y generalmente la hay), el comprador la va a encontrar y no va a considerar los posible beneficios que le aporta su vivienda.

En resumen, el propietario que permite que su vivienda se ajuste al precio de una valoración hecha por un asesor inmobiliario, o mejor aún, por una valoración oficial, tendrá **muchas más posibilidades** de vender su vivienda con rapidez y al mejor precio.

Un asesor inmobiliario que se aprecie nunca venderá su vivienda por un precio inferior al que el mercado puede soportar.

ERROR Nº 3



QUERER VENDER EL
INMUEBLE
PERSONALMENTE



Este es otro error tan común, que **es comprensible**, y a veces incluso, *(tristemente para nosotros los asesores inmobiliarios)*, inevitable.

No estamos en contra de que usted, como propietario, ejerza su derecho a vender su vivienda como mejor crea oportuno. Sin embargo, le prevenimos que **no es tan fácil vender una vivienda** como puede parecer al principio.

Sí, tenemos internet y sabemos que algunos propietarios son muy capaces de poner en práctica un plan de marketing online, que puede competir con el de muchas agencias inmobiliarias y tienen el tiempo y el dinero para hacerlo.

Ahora bien, la venta de una vivienda no se reduce a una **exposición exhaustiva** en Internet. Hay que conocer el mercado y cómo los compradores tienden a solicitar información. Y luego tenemos la fase del servicio al cliente, de la visita a la vivienda y de la negociación de la compra-venta. No me refiero al precio; sino a saber **mostrar el valor** de la vivienda que justifica muy bien el precio que se solicita por ella.

No, no es tan fácil vender una vivienda como algunos propietarios creen y eso contando con que sepan al menos promocionar su vivienda en Internet. Los cuales, aunque los hay, son pocos.

Si usted como propietario **no domina** el marketing online, lo tendrá muy difícil vender su vivienda. Y si no, tiempo al tiempo.

Sinceramente, no nos gustaría que usted se uniera al grupo de los propietarios que, una vez se han convencido que un cartel de “Se Vende” y unos cuantos anuncios online no le han funcionado, llaman a una agencia inmobiliaria para que les venda su vivienda.

Cada mes recibimos en Domco Bienes Raíces llamadas de propietarios que han experimentado esta **desilusión** y ahora no saben qué hacer. A veces no dicen que han intentado promocionar ellos mismos su vivienda y luego lo descubrimos nosotros, lo cual es peor, porque sus anuncios, *(que generalmente están enfocados al comprador equivocado)*, todavía siguen en internet y saltan cuando alguien busca una vivienda con esas características. Los cuales **no ayudan** en absoluto a la agencia inmobiliaria.



No es mi intención aquí darle una lección magistral sobre la conveniencia de utilizar un buen asesor inmobiliario para vender su vivienda. Sé que eso usted ya lo sabe y que si usted ya ha intentado vender su vivienda directamente, es porque o bien quería intentarlo, (*con todo su derecho*), a ver cómo funcionaba o porque no confiaba usted mucho de aquel agente inmobiliario que vino a ver su vivienda o simplemente no confía usted en ninguno de nosotros.

En cualquier caso, su actitud es **perfectamente comprensible**. Un error que ha retrasado la venta de su vivienda, pero un error que tiene solución.

La solución no pasa por elegir a un agente inmobiliario o agencia para que le ayude en la venta de su vivienda; sino en seleccionar el asesor inmobiliario **que usted necesita**. Por supuesto, usted quiere el mejor asesor o agencia inmobiliaria en el mercado, pero eso tiene un costo que se traduce en:

- 1.- Saber buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 2.- Tiempo que debe invertir en buscar el asesor inmobiliario adecuado.
- 3.- Paciencia para que su asesor inmobiliario haga su trabajo antes de poner su vivienda en el mercado.

La pregunta obvia que usted se estará haciendo ahora es “*¿Y cómo distingo a un buen asesor, a un asesor profesional que me ayudará a vender mi casa rápido y por el mejor precio?*”.

La respuesta a esta pregunta es sencilla y no crea que la respuesta que le doy sea porque no queremos comprometernos; es que es **así de sencilla**.

Respuesta: “*Lo sabrá tan pronto lo conozca o la conozca*”. Los asesores inmobiliarios profesionales actúan, hablan, se comportan y trabajan de forma diferente. ¿Cómo? Ya lo verá cuando los conozca.

Vender directamente su vivienda es un **trabajo solitario** y limitado en recursos y medios. Sin usted saberlo, con su descripción y las fotos de su vivienda que usted ha creído son las mejores, usted puede estar retrasando la venta de su vivienda. No hablemos ya del precio.



A veces se ponen en el mercado viviendas con un precio demasiado bajo y que incluso a ese precio se tardan en vender. Este hecho es más común de lo que se cree. Un buen asesor inmobiliario puede conseguir vender esa vivienda a un precio superior y venderla más rápido.

Si pretende vender su vivienda personalmente, por favor, hágase primero estas preguntas:

- ✓ ¿Es consciente de la ardua labor que se propone?
- ✓ ¿Cómo determino el precio de la propiedad?
- ✓ ¿Ha preparado, previamente, un estudio de mercado?
- ✓ ¿Cuánto tiempo va a dedicar cada día a la venta de su casa?
- ✓ ¿Ha pensado cómo va a darle la mayor divulgación?
- ✓ ¿Ha preparado un plan de acción de venta específico para su casa?
- ✓ ¿Está familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?
- ✓ ¿Conoce el tipo de cliente que visita su vivienda? ¿Es realmente un comprador o sólo un curioso?
- ✓ ¿Puede ayudar al comprador en el proceso de financiamiento?
- ✓ ¿Está dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que supone la compra de una propiedad?
- ✓ ¿Cómo sabrá usted que el precio que le ofrece el comprador es el máximo que usted puede obtener por su casa?
- ✓ ¿Quién va a realizar la parte burocrática de la gestión: contratos, gestión de créditos, documentación a Notaría, etc.?

En resumen, no acudir a un asesor inmobiliario profesional **será lento** de manera significativa el proceso de venta de su vivienda.

ERROR Nº 4

.....

ELEGIR LA AGENCIA
INMOBILIARIA DISPUESTA
A PONER EL PRECIO MAS
ALTO A SU INMUEBLE



Para explicar este error seré breve, porque en este caso **pocas palabras** son suficientes.

Hay agentes y agencias inmobiliarias de todos los colores, gustos y sabores. Como en todos los sectores; en el sector de bienes raíces hay agentes inmobiliarios profesionales; agentes inmobiliarios que son **muy profesionales**, agentes inmobiliarios no tan buenos profesionales y otros agentes inmobiliarios que simplemente... han perdido el norte. De estos últimos no hay muchos; pero todavía hay unos cuantos.

Teniendo esto en cuenta, algunos propietarios cometen el error de entregar su vivienda a aquel agente inmobiliario o agencia dispuesta a poner el inmueble al **precio más alto**. Se entiende que este error se cometa, ya que es muy tentador sucumbir a los precios altos y a la expectativa de ganar lo máximo posible.

Este error de cálculo es muy común ya que aquí se mezclan el error n°1 y el error n° 2 con el agravante que este error es **apoyado** o fomentados por el agente o agencia inmobiliaria.

Este tipo de agente inmobiliario quiere consignar su vivienda **a toda costa** y no tiene reparos en jugar con su desconocimiento del mercado y con usted. La quiere captar él/ella para que no la capte otro.

Aunque sepa que su vivienda está sobrevalorada, su objetivo ahora es captar su vivienda; ya habrá tiempo más tarde para **bajar el precio**. Esta forma de actuar le retrasará mucho la venta de su vivienda, sobre todo si le da en exclusiva y puede que termine vendiéndola por un precio inferior al que podría haberle conseguido un asesor inmobiliario profesional.

La forma de evitar este error es consultar a **varios agentes** o asesores inmobiliarios y solicitarles que le indiquen el valor de su vivienda en base a datos que se puedan sustentar. Datos que se puedan sustentar; no apreciaciones personales de cómo se supone que está el mercado inmobiliario de Mexicali en su zona.

Lo ideal sería que usted contrate los servicios de un **Valuador**. Sin embargo, también puede tener un estimado del precio que debe tener su vivienda si su



asesor inmobiliario le presenta un análisis de diferentes precios de viviendas en su zona entre otros datos.

De todos estos 7 errores, este no es el más frecuente; pero si **es el más grave** porque estará cometiendo usted 2 errores al mismo tiempo: el n°1º el n°2 error y este error n°4.

Muchas viviendas en el mercado no se venden, porque el propietario ha cometido este error y generalmente el agente inmobiliario responsable de que usted lo haya cometido, **no entiende** cual es la diferencia entre valor y precio de una vivienda.

El no saber esta diferencia influirá negativamente en su forma de **promocionar** su vivienda online y offline. No sabrá redactar sus anuncios y no sabrá que fotos y enfoque son mejores para captar a los compradores ideales.

En resumen, déjese asesorar y tómese su tiempo en elegir un asesor inmobiliario. No por poner su vivienda antes en el mercado, la venderá más rápido.

ERROR Nº 5



OCULTAR DETALLES QUE
NO FAVORECEN
A SU INMUEBLE



Este error generalmente no lo cometen algunos propietarios por malicia, (*que los hay*), sino más bien por tener prisa por vender su vivienda y por ignorancia.

Muchas ventas no terminan por cerrarse debido a este error. Tarde o temprano los detalles que no favorecen a una vivienda van a conocerse y a influir negativamente en el precio de su vivienda. Su vivienda puede tener un precio justo de mercado; pero cuando el comprador **descubre** que todo lo que le han dicho no es totalmente cierto, comienza a dudar si la compra de su vivienda es una buena oportunidad.

¿Qué detalles tienden a ocultar los propietarios, más por ignorancia que por mala fe? Generalmente son **detalles documentales** sobre su vivienda: pagos que no están al día, gastos adicionales de mantenimiento de la propiedad de los cuales no se informa al interesado, estado físico de alguna parte de la vivienda; problemas con el vecino por los límites de la propiedad, problemas urbanísticos que afectan a su vivienda, etc...

Toda vivienda, es decir, *toda vivienda*, tiene detalles que no le favorecen. Toda vivienda tiene **ventajas y desventajas** y esto debe asumirlo el propietario. Ocultar estos detalles no le favorece en absoluto en la venta y van a influenciar posiblemente en que al final y tras un largo periodo en el mercado, obtenga un precio menor del que podría haber obtenido si hubiera sido totalmente transparente al principio.

Esto nos lleva a recordar a los propietarios que es necesario **preparar** muy bien la vivienda antes de ponerla en el mercado y esto lleva tiempo. Recopilar todos los datos legales de una vivienda e inspeccionarla detalladamente antes de ponerla en el mercado; no sólo lleva tiempo, sino que se necesita saber hacerlo.

Sólo cuando se tiene TODOS los datos y el asesor inmobiliario conoce su vivienda tan bien como usted, es el momento apropiado para ponerla a la venta y comenzar a recibir llamadas.

En resumen, piénselo 2 veces antes de poner su vivienda a la venta sin repasar toda la documentación de su vivienda. Sea **transparente** con su asesor inmobiliario y exija a este que prepare un dossier (portafolio) de ventas con todas las características de su inmueble.



El no proporcionar ciertos datos de su vivienda al comprador por no haberse dado cuenta no se interpreta como un olvido; sino como falta de honestidad y es lo que cancela una venta. ¿Cómo se sentiría usted si le ocultan información, aunque sea por descuido?

ERROR Nº 6

NO MEJORAR EL ESTADO
DEL INMUEBLE ANTES DE
PONERLO A LA VENTA



Otro error que se comete muy a menudo es no **reparar aspectos físicos** de la vivienda, visibles o no, antes de ponerla a la venta.

El precio de mercado de una vivienda depende de muchos factores; no solo de su conservación. Muchos propietarios pueden **aumentar el precio** de su vivienda, por ejemplo, en \$30,000.00 Pesos o \$20,000.00 Pesos, con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar de \$2,000.00 Pesos a \$4,000.00 Pesos.

Por supuesto, usted puede vender su vivienda si hacer ningún tipo de reparaciones y algunos de nuestros clientes así decidieron hacerlo. Su enfoque de venta fue: *“esto es lo que hay y en consecuencia, esto es el precio”*.

Con este enfoque, el comprador puede **percibir mejor el valor** de la vivienda ya que él o ella saben cuál va a ser el costo adicional de las reparaciones. Puede que el comprador sea carpintero o albañil o que conseguir a uno no le cueste nada porque es un familiar o un amigo.

Ahora bien, si usted desea conseguir **el máximo** por su vivienda, debe realizar reparaciones y mejoras antes de ponerla a la venta. Muchos propietarios no saben cómo pueden aumentar el precio de sus viviendas; y esto es algo que también incumbe al asesor inmobiliario: decirle a usted cómo puede obtener el mejor precio en el mercado.

Puede que un apartamento en la cuarta planta de un edificio no tenga mucho margen de mejora y aumentar así su precio; sin embargo, una casa con jardín suele poder mejorarse mucho con una pequeña inversión antes de ponerla a la venta.

Seamos claros en esto. El error que cometen muchos propietarios no es *“NO reparar”* ciertos aspectos de la vivienda antes de ponerla a la venta; sino de solicitar un precio determinado sin tener en cuenta las reparaciones necesarias para hacer **la vivienda más agradable** para vivir o incluso hacerla habitable.

En esta situación es donde el valor y el precio de su vivienda juegan un papel determinante desde el punto de vista del comprador.



A veces **pequeños detalles** hacen lucir su casa descuidada y tienen un impacto negativo en posibles compradores. Goteras, grietas, basura, suciedad, paredes manchadas o mal pintadas y puertas de closets rotas..., son algunas de las cosas que puedes mejorar para que tu casa luzca mejor ante los visitantes. Todo esto tiene un impacto en el comprador.

Y por último tenemos los posibles **problemas ocultos** que muchos compradores, *(cada vez más)*, quieren comprobar exigiendo una inspección o contratando ellos mismos un inspector. Sobre todo si usted va vender su vivienda por más de \$1,500,000.00 de Pesos.

Si la vivienda tiene vicios ocultos o problemas estructurales, no se verán a simple vista pero **un inspector** alertará a los compradores. No quiere decir que una casa con problemas no se venda, pero lo usual es que te pida volver a negociar las condiciones de la venta, incluyendo disminución de precio o que haga reparaciones.

Tenga en cuenta que si ha comenzado a **remodelar su vivienda** y no quiere terminar con la remodelación, puede ser incluso peor. Si ha comenzado a remodelar pero se quedó a mitad de camino, habrá muchas personas que no deseen continuar con la obra, ni siquiera obteniendo una importante reducción en el precio.

En resumen, usted puede perfectamente vender su vivienda con rapidez sin hacer mejoras o reparaciones; pero el estado de su vivienda **influirá** en el precio de su vivienda.

ERROR Nº 7



**NO PONER BIEN EN ESCENA
SU INMUEBLE**



Este error tiene que ver mucho con el error anterior, pero se extiende a no mostrar su vivienda desde **el mejor ángulo posible**. En otras palabras, contiene al error anterior y todavía va más lejos.

Veamos un ejemplo:

Es como si **una mujer atractiva** saliera un día a la calle sin maquillaje y con un vestido normal, y que esta misma mujer salga a la calle otro día bien maquillada y con un vestido a la moda que cause sensación. La mujer sigue siendo atractiva ambos días y en ambas situaciones; pero en el segundo caso es mucho más atractiva.

Así es como usted tiene que **tratar a su vivienda** para poder venderla con rapidez y al mayor precio posible. No basta con reparar y mejorar su vivienda; hay que saber maquillarla y presentarla.

Aquí entra otra vez en juego el **concepto de valor y precio** de una vivienda y de la primera percepción que se lleva el posible comprador. Si usted quiere que el valor que el comprador le dé a su vivienda justifique su precio, entonces tendrá que poner en escena su vivienda desde el mejor ángulo posible.

Muchos propietarios cometen el error de no poner en escena su vivienda; porque **no lo creen importante**. Entienden que las reparaciones y mejoras influyan en el precio; pero no así la puesta en escena de su vivienda. Solo tendrás una oportunidad para causar una buena impresión. Por eso la primera visita de un cliente a tu casa es vital para generar una segunda visita.

¿Cómo poner en escena su vivienda?

Es fácil, todo se remite a 4 factores:

1. **Reparar** posibles desperfectos y mejorar el aspecto de su vivienda.
2. **Limpieza** de su vivienda.
3. **Decoración** de su vivienda de forma neutra. No vamos a entrar aquí en cómo hacerlo, ya que este es un tema amplio y va más allá del propósito de esta Guía Informativa.
4. **Tomar las fotografías** adecuadas y crear el vídeo adecuado. No se trata de sacar unas fotografías y grabar un vídeo con un móvil de última



generación. Hay que saber cómo hacerlo y es una habilidad que debe aprenderse.

Los 3 primeros factores dependen de usted; pero el 4º factor depende de su **asesor inmobiliario**. Si éste sabe cómo sacar fotografías de cada parte de su vivienda y grabar un buen vídeo las posibilidades de vender su vivienda con rapidez y al mejor precio posible, aumentarán un 300% o más.

En resumen, la compra de una vivienda es también una decisión emocional y si usted presenta su vivienda mostrando el máximo potencial que tiene, tendrá más posibilidades de venderla por el precio que desea.



CONCLUSION




Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen los propietarios al vender su vivienda. Procure **no cometerlos** y venderá su vivienda en Mexicali bastante rápido y al mayor precio posible.

Piense que usted está compitiendo con más de 10.000 viviendas a la venta en la ciudad de Mexicali y usted se tiene que **diferenciar** para alcanzar su objetivo.

En estos momentos hay una buena demanda de viviendas de 2º uso y de vivienda nueva en Mexicali. Cada mes hay un promedio de 3.000 búsquedas en Google de personas buscando una vivienda en cualquier zona de Mexicali.

Si usted consigue que su vivienda sea **una de las primeras** que aparecen cuando se realiza una búsqueda [entre estas 10.000 o más viviendas en oferta] y que cuando la encuentren cause buena impresión en precio, características y presentación, usted se encontrará entre **el 5%-10%** de los propietarios en Mexicali que cada mes venden su vivienda en tiempo record y por un buen precio.

No nos queda más que honestamente desearle suerte en la venta de su vivienda.



DOCUMENTACION QUE
NECESITARÁ PARA
VENDER SU INMUEBLE
EN MEXICALI



Algunos propietarios no saben que documentación deben aportar para poder vender su vivienda y así poder realizar todas las gestiones contractuales y trámites correspondientes con su vivienda.

Aquí le exponemos los **documentos indispensables** que usted necesita para facilitar la venta de su vivienda:

- Original y copia de la Escritura (completa)
- Acta de Matrimonio
- Copia de Identificación INE
- Acta de nacimiento
- Comprobante de Domicilio
- Estado de cuenta con Clabe Interbancaria para deposito
- Número de teléfono

Firmar un acuerdo de prestación de servicios con su asesor inmobiliario.

En caso de que exista algún **representante** carta poder que le autorice los trámites sobre el inmueble.

Para una **persona moral** los mismos documentos más:

- Acta constitutiva y carta poder del representante legal
- Registro de Hacienda Publica

.....
¿CUANTO DEBERÁ PAGAR
POR VENDER SU INMUEBLE
EN MEXICALI?



Es conveniente que todo propietario que desee vender una vivienda en Mexicali conozca cuánto le va a **costar los gastos de venta y los impuestos**. Algunos propietarios no lo tienen presente y en consecuencia se llevan una sorpresa que a veces no es muy agradable.

Al vender una vivienda naturalmente se recibe dinero del valor pactado, pero **antes de concretarse la venta** es necesario incurrir en gastos que se inician cuando se ofrece el inmueble hasta realizar la escrituración y más tarde al pagar algunos impuestos.

Aunque cada vivienda, terreno o departamento **es un ente diferente** y estará acogido a diferentes impuestos, cargas y gravámenes, voy a enumerarle cuales son los gastos e impuestos más habituales que usted deberá pagar para vender, por ejemplo: una vivienda.

1.- Gastos de Trámites y Honorarios.

Para realizar una compraventa es necesario expedir un certificado de libertad de Gravamen, Fiscal, pavimento, agua potable y deslinde catastral con un valor promedio de \$2,500.00 Pesos; además se necesita Número Oficial, todos estos trámites tienen un costo alrededor de \$3,500.00 Pesos **aproximadamente**.

2.- Avalúo.

Solicitar una valuación actualizada de su inmueble, donde contiene toda la información y las cifras reales para su operación de venta. Un avalúo tiene un costo que absorbe el comprador, que puede ir de \$2,500.00 Pesos hasta unos \$8,000.00 Pesos, depende del tamaño en metros cuadrados de construcción, terreno y precio de la propiedad. Cada institución, sea Infonavit, Fovissste o banco, tienen disponibles unos tabuladores de precios, pregunte a su asesor por ellos.

3.- Gastos Notariales y de Escrituración.

Estos son variables dependiendo el monto de la operación y los absorbe el *comprador*. Los derechos notariales son un 3% a 5% del valor por el cual se firma la escritura, más el Impuesto al Valor Agregado (IVA) que corresponda.



4.- El Impuesto Predial

Es necesario tener el pago al corriente del Impuesto Predial, en dado caso que no estuviera al día, sería necesario pagarlo para que no exista ningún adeudo y se puedan llevar a cabo las gestiones ante la oficina catastral.

5.- Gastos de la Asesoría Inmobiliaria.

Las agencias inmobiliarias cobran el **6% de honorarios** por asesorarle y venderle su inmueble. Comercializar inmuebles tiene sus gastos no solamente en publicidad, sino en infraestructura, tiempo y esfuerzo.

Un asesor inmobiliario se encarga de todo el proceso de venta desde el avalúo, revisar el antecedente registral de la escritura, del impuesto predial de años anteriores, además de la mercadotecnia, publicidad, preventa y postventa.

Normalmente, la gente no se atreve a cambiar el aceite de su coche o pintar su casa. Para ello contratan a mecánicos o pintores. Sin embargo, algunos propietarios sí se atreven a gestionar y llevar a cabo **el complejo papeleo** que conlleva vender una casa cuando puede ser un proceso confuso para quien no esté familiarizado.

Para un asesor inmobiliario estos trámites son “el pan de cada día” y los solventamos evitando **quebraderos de cabeza** tanto al propietario, como al comprador, que también tiene sus obligaciones económicas.

Hasta aquí, hemos visto lo que generalmente se gasta al vender una vivienda. Sin embargo, es importante que considere lo siguiente:

Implicaciones Tributarias

Hablemos de las implicaciones tributarias por la venta de su vivienda en Mexicali; es decir hablemos del Impuesto sobre la Renta e Impuesto Sobre la Adquisición de Bienes Inmuebles (ISABI).

Se considera ganancia ocasional, lo recibido por venta de activos fijos poseídos. La ganancia ocasional en la venta de un activo fijo se determina tomando el valor de la venta menos el valor del costo del activo vendido.



Impuestos que Genera la Venta de una Casa

En México, la persona que quiera vender una casa sin problema debe estar al corriente en los pagos de predial, energía eléctrica y agua, contar con las escrituras del inmueble a su nombre y cubrir el impuesto que genera esta operación inmobiliaria.

Como vendedor, si tienes todos sus papeles en regla, sólo deberás pagar el Impuesto sobre la Renta (ISR por Enajenación), derivado de la ganancia entre el precio en que compraste y el precio en que vendes, por lo que es recomendable que acudas con un Notario Público para que te indique a cuánto ascendería dicho gravamen y no te sorprendas al momento de que ya está comprometida la propiedad o hasta hayas recibido algún anticipo.

No obstante, la Ley del ISR, en el artículo 109, contempla varias causas por las que este impuesto no se pagará, entre sus fracciones están las referidas a los bienes inmuebles que cambian de propietario: la persona que se adjudique la propiedad de un inmueble por alguna herencia, no pagará ese impuesto, tampoco cuando el inmueble se lo regalen (donación) en vida de los propietarios, siempre y cuando se realice entre padres e hijos, hijos a padres o entre esposos casados por el régimen de bienes separados.

En el caso de venta

En Mexicali, si el vendedor acredita ante el Notario que está vendiendo la casa en la que vive actualmente, exhibiendo recibos recientes de energía eléctrica, teléfono, estados de cuenta bancarios o de tarjetas de crédito, los cuales deberán estar a nombre del vendedor, de su esposa(o) o padres o hijos y con la dirección de la propiedad que vende, no pagará ningún impuesto por la operación.

Ahora bien, este beneficio sólo se puede obtener una vez cada tres (3) años (ejercicio fiscal) y recibos o estados de cuenta completos, deberá pagar el impuesto por los metros excedentes sólo sobre casas o departamentos habitacionales, y considerando una regla de 3 a 1; es decir, si la casa mide 100 metros de construcción, podrá exentar 300 metros de terreno, si el terreno mide



más, ejemplo 400 metros, pagará el impuesto sobre la renta que correspondan por los 100 metros excedentes.

Dato a Tener en Cuenta.

Anteriormente el Reglamento de la Ley del ISR hablaba de presentar los comprobantes de dos años, ahora basta sólo con seis meses, pero esto limita a la cantidad de metros y a utilizar este beneficio una vez por cada tres (3) años (ejercicio fiscal).

Pero si la propiedad a vender excede de los 1,500,000 Udis, en este caso la Ley sí pide comprobantes de cinco años atrás, bastando un documento por año.

También está la posibilidad de que si el precio en que vendes es muy bajo, por lo menos 10% menos del valor avalúo o catastral, (según el estado donde esté ubicado el inmueble), aun cuando el vendedor exente su impuesto, se genera un ISR contra y a cargo de quien compra tan barato (ISR por adquisición), de 20% sobre la diferencia entre el precio y el avalúo.

Esto es importante porque existe la errónea idea de que al mencionar un precio menor al pactado al Notario, se pagarán menos impuestos. Debes tener cuidado, esto se llama defraudación fiscal, mejor habla con el Notario antes de celebrar la operación para que estés bien asesorado.

Si la venta es por sólo el terreno o un inmueble comercial, no se goza del beneficio de la exención y tratándose de inmuebles comerciales, el que compra pagará IVA por las construcciones.

.....
PORQUÉ SOMOS UNA BUENA
ALTERNATIVA PARA
VENDERLE SU PROPIEDAD
EN MEXICALI?



¿Desea vender su departamento o su casa en Mexicali? Cuando desee vender considere que **DOMCO Bienes Raíces** es una buena alternativa para usted. Por supuesto, no somos la única agencia inmobiliaria en Mexicali que puede ayudarle a vender su vivienda; pero si somos la mejor.

Podemos decirlo con satisfacción, porque hemos trabajado duro para serlo y nuestros clientes **así nos consideran**. Motivo por el cual nos recomiendan a sus amigos, conocidos y familiares.

En **DOMCO Bienes Raíces** le ofrecemos un servicio de **asesoramiento profesional** y rápido. Generalmente conseguimos un comprador para los departamentos y casas que tenemos en inventario en menos de 10 semanas. Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 90% que usted venda de forma rápida. Y a un buen precio.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que usted nos contacta. Tras una **conversación por teléfono** le informaremos si podemos ayudarle, (*nos reservamos el derecho de contratar*), y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar su inmueble, asesorarle sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso es **preparar su vivienda** para la venta. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional. No espere que promocionemos su inmueble inmediatamente, porque preparar su inmueble nos llevará tiempo y es lo que nos garantiza que le consigamos el comprador adecuado rápidamente y usted lo venda al mejor precio posible.

El preparar su vivienda para una venta rápida no le cuesta a usted absolutamente nada y no le compromete a nada.

Sabemos lo que hacemos, por lo que **invertimos tiempo, esfuerzo y dinero** en un trabajo preliminar; que sólo aportamos cuando estamos seguros que nos entendemos perfectamente con el propietario.

No damos falsas expectativas a los propietarios y decimos **las cosas como son y con mucho respeto**. Asesoramos para que el propietario consiga el mejor precio posible en el mercado por su vivienda, pero no aceptamos inmuebles que consideramos **sobrevalorados** y tampoco entramos en el juego de **publicar el**



mercado con un precio al alta que el propietario puede negociar más tarde. Fijamos el precio justo y lo defendemos. No entramos de acuerdo en probar precios.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario; pero también a la persona que desea comprar su inmueble sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

En nuestra forma de trabajar incluimos, entre otras acciones:

- Estudio y asesoramiento del precio actual de su vivienda, casa o apartamento para hacer rápida y efectiva su venta.
- Análisis y diseño de la estrategia publicitaria que mejor se acomode a las características de su vivienda.
- Disponibilidad para mostrar su vivienda a los interesados las veces que sea necesario.
- Elaboración de contratos de compra-venta y acompañando a nuestros clientes en todos los trámites, hasta protocolizar la firma de la escritura pública.



Contáctenos:

+52(686)565-6342

+52(686)568-3893

+52(686)108-8215

info@domco.mx

BREVE NOTA DE LA AUTORA



LIC. IRAM ODETH

HERNANDEZ TABANICO

EMPRESARIA Y ASESORA

INMOBILIARIA EN MEXICALI



Odeth es abogada y una exitosa vendedora y asesora inmobiliaria con una experiencia de más de 20 años en el sector inmobiliario, con capacitación y diplomados en mercadotecnia, proyectos de inversión y derecho contractual.

Ha asesorado a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional y a algunas de ellas a **encontrar el inversor** que necesitan.

También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Es aficionada a la lectura, a la historia, y a la constante formación en desarrollo personal y profesional. Le apasiona viajar y le preocupa estar siempre en conexión con el mundo actual.

Es una persona alegre e inspira confianza. Y su filosofía y forma de ver la vida se pueden resumir en dos frases que le gustan:

“... La mejor manera de hacer un gran trabajo, es amar lo que se hace”.

“... La vida no se trata de encontrarse a uno mismo, sino de crearse a uno mismo”.

También es una apasionada del mundo y en concreto de México, le encanta vivir en esta hermosa ciudad de Mexicali, que para ella lo tiene todo.

Ha visto mucho, pero cualidad que le caracteriza es que todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento. Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas centrado en sus necesidades generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones.