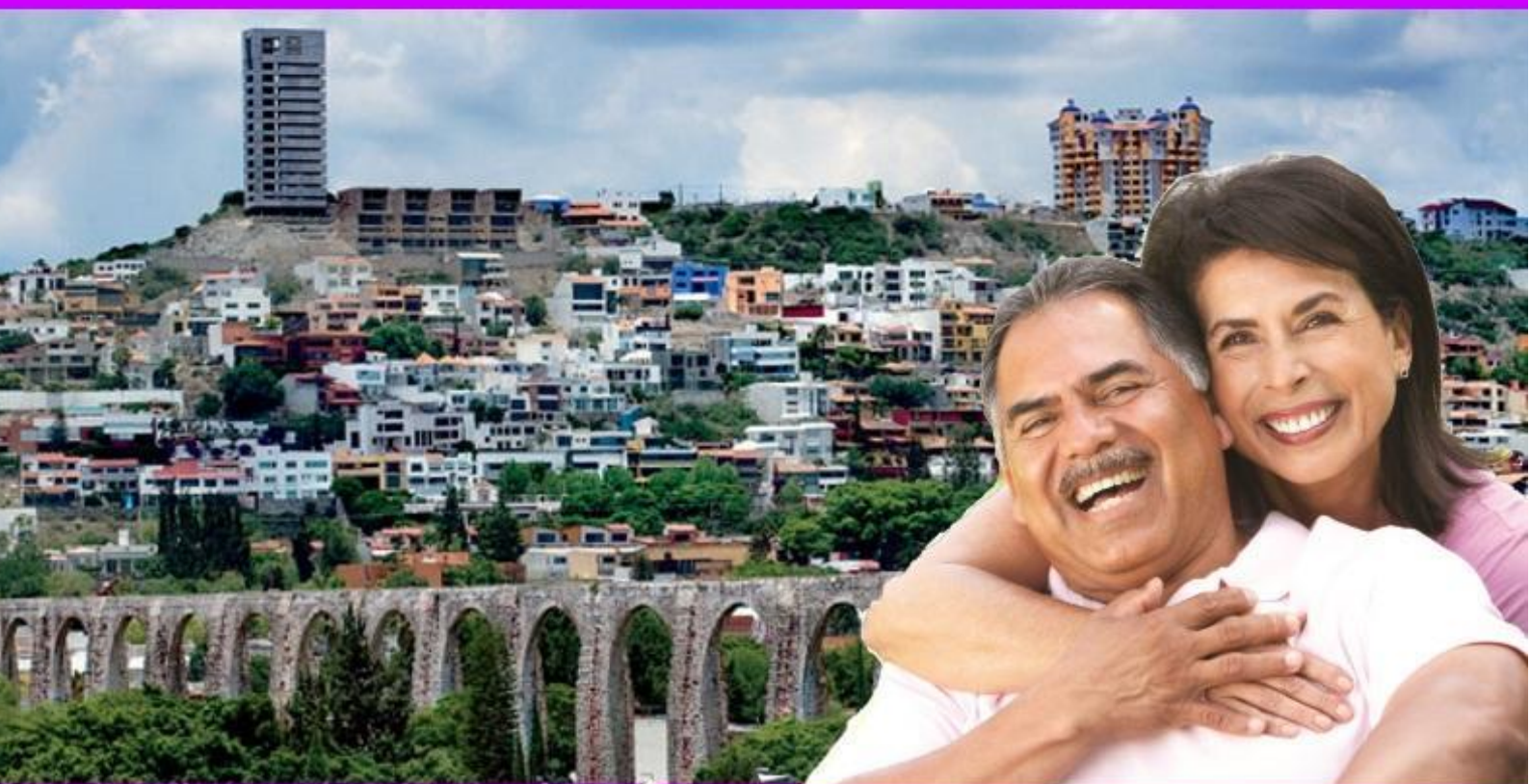


Los 7 Errores Que Debes Evitar al Vender tu Propiedad en QUERÉTARO



Lic. Artemisa Sánchez

“Cómo Evitar los 7 Errores Más Comunes al Vender Su Propiedad en Querétaro”

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

Autor:

: *C.p. Artemisa Sánchez.*
Bienes Inmuebles Querétaro.
Real de Juriquilla, Querétaro.
Tel. de contacto +52. (442) 230 56 96
artemisa@casasenqueretaro.com.mx

Contenido de esta Guía Informativa:

Por Qué esta Guía.....	05 pág.
Error n°1.- Poner un Precio Alto para Luego Negociar...	14 pág.
Error n°2.- Poner su Propiedad Sobrevalorada en el Mercado.....	17 pág.
Error n°3.-Querer Vender tu Propiedad Personalmente	20 pág.
Error n°4.- Elegir la Agencia Inmobiliaria Dispuesta Poner el Precio Más Alto a tu Propiedad.....	23 pág.
Error n°5.- Ocultar Detalles que no Favorecen a la Casa, Departamento o Terreno	25 pág.
Error n°6.-No Mejorar el Estado de tu Propiedad antes De Ponerla a la Venta.....	27 pág.
Error n°7.- No Poner Bien en Escena Tu Propiedad.....	29 pág.
Documentos que Necesita para Vender Su Propiedad...	32 pág.
Cuánto Deberás Pagar por Vender Tu casa en Querétaro.	33 pág.
Por qué Somos una Buena Alternativa para Venderle Su Propiedad.....	37 pág.



Copyright © **Bienes Inmuebles Querétaro.**

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: agosto 2016

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas físicas o morales que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.



¿Por Qué esta Guía?

En primer lugar, gracias por descargar esta guía. Mi equipo y yo se lo agradecemos de corazón.

Perdone que sea directa, aunque siempre le hablaré con respeto con respecto a Usted y a su inmueble pero usted, como propietario de una vivienda a la venta en la ciudad de Querétaro o en el Estado de Querétaro, **necesita esta guía**. Así de simple.

No he confeccionado esta guía para hablarle de lo estupendo que somos como asesores inmobiliarios. Mi 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**.

Me refiero 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 quiero ayudarle a que usted venda su vivienda rápidamente y al mejor precio, asesorándole profesionalmente, sin compromiso alguno y de forma gratuita. ¿Por qué lo hago? Porque siento que es **nuestra obligación (mía y de mis compañeros de profesión)** como asesores 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.

Mi equipo y yo somos conscientes 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 cuente los hechos **tal como ocurren** en el mercado inmobiliario de Querétaro. El conocerlos le ayudará tremendamente a la hora de vender su vivienda.

Hablemos Claro, Aunque Duela.

En mi trayectoria como asesor inmobiliario en la ciudad de Querétaro he comprobado en muchas ocasiones, que las personas que se ponen en contacto con mi Empresa inmobiliaria Bienes Inmuebles Querétaro y conmigo tienen **bastantes dudas** e información falsa o incompleta sobre cómo vender su casa o su apartamento. En ocasiones me 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.

¿Qué Significa Vender Rápido?

“Rápido” significa normalmente **entre 18 y 20 semanas**. Si se nos aparece la Virgen puede que vendamos su vivienda en 4 semanas, pero no cuente con ello, porque todos somos pecadores. Si tardamos más de 20 semanas en un mercado normal de demanda y de oferta como el de Querétaro, es que tenemos un problema. Puede suceder que su vivienda no se venda en 20 semanas; que se venda en 22. Bueno, en este caso la venta no es rápida, pero se ha conseguido el objetivo.

Ahora bien, si la vivienda no se vende en 20 semanas tenemos que tomar cartas en el asunto rápidamente para resolver el problema cuanto antes.

En realidad, la mejor solución está en **evitar que aparezca el problema**. Un buen asesoramiento evita que su vivienda tarde en venderse en un 90% de los casos. Un buen asesoramiento no da garantías del 100%; porque no hay garantías al 100% en la vida. Darlas significaría ser deshonesto.

Dicho lo anterior, con la demanda y oferta inmobiliaria que hay hoy en Querétaro; le puedo asegurar que el 90% de las viviendas se pueden vender en 19 semanas, si se prepara su vivienda de forma adecuada y se oferta a un precio justo; que no es barato.

¿Qué Significa Precio Justo?

“Precio justo” significa que su vivienda, vale lo que vale en el mercado en la ciudad y sobre todo en su zona, de acuerdo con sus características y a su estado de conservación y usted debe considerar el mercado de la oferta y la demanda inmobiliaria en Querétaro **en perspectiva**.

Si su inmueble vale \$4,500,000 pesos, se tiene que vender idealmente por \$4,500,000 de pesos o lo más cercano en una buena negociación y no por \$3,000,000 pesos, porque su agente inmobiliario no ha sabido **promocionarlo adecuadamente** en estos últimos 3 meses y ahora es mejor bajarle el precio para venderlo. Sí, al bajarle el precio usted puede terminar vendiéndolo, (*no está garantizado*); pero usted pierde \$250,000 pesos como mínimo y puede que piense que su agente inmobiliario le ha ayudado a venderla.

Pero ojo, si su inmueble vale \$4500,000 pesos, olvídense de ofertarlo a \$5,000,000 pesos, porque ciertamente compradores tontos los hay, pero aquí en Querétaro cada vez hay menos. Si usted no pone su vivienda a la venta a un precio justo volverá a tener **otro problema**. Un problema que a todos nos va a costar tiempo, esfuerzo y dinero.

Si su vivienda vale \$4,500,000 pesos, hay que saberla promocionar atrayendo la clase de comprador que se la puede permitir y defender su precio. Una vivienda sobre valorada es muy **difícil promocionarla** sin pisar la línea ética que debemos tener todos los agentes inmobiliarios y que algunos, pocos, no tienen escrúpulos en pisar e incluso traspasar.

Como puede comenzar a sospechar, la venta de una vivienda y más ahora con la sobre oferta ya declarada para la ciudad de Querétaro, no es una labor **para principiantes**, ni para especuladores, ni para pseudo profesionales. Ni ciertamente lo es para agentes inmobiliarios que sólo piensan en vender y no en **“ayudar a comprar”**.

En este sector inmobiliario, quien trabaje sólo por dinero, tiene los días contados como agente inmobiliario.

Seamos Imparciales y Equitativos

Pero seamos ecuanímenes. Pasemos a hablar también de aquellos propietarios que creen tener **las joyas de la corona** o que sienten fueron agentes inmobiliarios en su vida anterior.

Como se suele decir, “*de todo tiene que haber en la viña del señor*” y esta clase de propietarios está aumentando. Aumentan en parte por culpa de nosotros mismos, los asesores inmobiliarios, que parece ser no hemos sabido informarles, **educarles** y ganarnos su confianza. De ahí la necesidad de una guía como esta, dicho sea de paso.

Algunos propietarios no entienden que colocar un cartel en el balcón o en la ventana NO es la mejor forma de vender su vivienda. Ciertamente ayuda, pero todo depende de cómo se **coloque el cartel y que hacer después**. Lo mismo pasa con Internet. El propietario puede anunciar su inmueble en 40 portales inmobiliarios, que digo, en 200 portales desde Tijuana hasta Cancún, y no vender su vivienda; incluso después de bajarle el precio.

Que se vendan 10- 20 viviendas de entre 10.000 - 20.000 viviendas en el mercado con métodos comerciales desfasados, no significa que estos métodos sean efectivos; porque, le guste a usted o no, ***todo lo que usted haga para comercializar su vivienda, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve del inmueble que está a la venta.***

Por favor, lea usted otra vez la frase anterior. Aquí está la esencia que explica muchos de **los errores** que cometen los propietarios durante la venta de una vivienda.

Debido a que esta frase es importante y estamos tratando conceptos que son contrarios a la sabiduría popular respecto a precios, ubicación, letreros, Internet, etc.... es necesario que usted le dé la debida importancia a la diferencia entre valor y precio de su vivienda.

Para exponérselo crudamente, (*lo digo con todo respeto y además usted ya somos maduros/as para encarar este golpe*), a veces el propietario de una vivienda **no quiere escuchar la verdad**, porque no quiere que sus ilusiones se vean destruidas.

En otras palabras, más suaves:

El precio de su vivienda es lo que usted cree que vale en base a su propia experiencia y la información que usted maneja.

El valor de su vivienda es el beneficio que el comprador percibe de ella cuando se interesa en comprarla. “*¿Cómo me beneficio comprando esta vivienda?*” “*¿Qué gano yo comprando esta vivienda?*”

El precio de una vivienda es algo tangible; pero el valor de una vivienda es algo intangible. Cuando lo tangible y lo intangible se enfrentan en el sector inmobiliario, lo intangible siempre gana.

El valor de una vivienda es algo totalmente diferente para cada persona, ya que cada persona asigna unos atributos distintos a la misma vivienda.

El precio de una vivienda es fijo, el valor de una vivienda nunca lo es.

El Ejemplo que lo explica

Pongamos un ejemplo. Un avión Jumbo con diez años que se vende por \$10 millones de dólares para mí es caro, ¡porque no me puedo imaginar lo que me puede aportar a mí un Jumbo estacionado en el Aeropuerto Internacional de Querétaro! Sin embargo, para un empresario del mundo aeronáutico el Jumbo de \$10 millones de dólares podría ser **una oportunidad** e incluso una ganga.

Lo mismo sucede con una vivienda. Si yo no percibo el valor de una vivienda de \$4,500,000 pesos, para mí será cara; sin embargo, para otra persona puede ser una oportunidad; porque le da un valor diferente a la vivienda.

Aportar valor a una vivienda es parte del trabajo del asesor inmobiliario. Aportar valor significa saber cómo presentar esa vivienda sólo al tipo de comprador adecuado.

Recuerda usted la expresión: “*Aunque la mona se vista de seda, mona se queda*”. Bien, con las viviendas **pasa igual**. Un agente inmobiliario no puede presentar (= vestir), una vivienda ocultando la realidad. Tarde o temprano se verá “la mona” tal como es. Presentar así una vivienda no es aportar valor; es ser tonto.

La realidad al desnudo.

Una vivienda que tiene un precio de venta en consonancia con el mercado se puede vender sólo si el asesor inmobiliario **demuestra** al comprador cuál es su valor respecto a su precio. Por tanto, imagínese la situación de tener que demostrar el valor de una vivienda respecto a un precio sobrevalorado. Es como ir a Cd. De México caminado. Lo tiene bastante difícil.

Todo propietario quiere que su vivienda se venda ¡YA! Lo entiendo y es una expectativa razonable. Pero hay que ser consecuentes. Para vender ¡YA! hay que **saber vender**. Hay que saber asesorar al propietario; (*y que el propietario se deje asesorar*), hay que saber poner la vivienda a la venta, hay que saber publicitarla... y hay que saber defender el precio aportando valor.

Esto, con todos mis respetos, no lo saben hacer la mayoría de los propietarios.

Si como asesor inmobiliario consigo crear valor en mi cliente, éste estará dispuesto a comprar la vivienda que le ofrezco y a **no discutir el precio**, ya que considera que lo que la vivienda que le ofrezco es una solución que para él o ella justifica su precio.

He mencionado “no discutir el precio”, porque en realidad es así. Sin embargo, pongámonos cómodos y aclaremos la expresión. Pocos compradores van a discutir el precio de una vivienda que se ofrece a un

Autor: Artemisa Sánchez–artemisa@casasenqueretaro.com.mx + 52.(442) 230.5696

precio justo de mercado; sobre todo cuando tienes otro comprador esperando.

Lo que no hacen los compradores es adquirir una vivienda a un valor superior del mercado; debido a que el asesor inmobiliario es un genio de la persuasión. Repito, en Querétaro ya quedan pocos desinformados.

Y también sucede lo contrario. Las viviendas que se anuncian como ofertas, gangas y grandes oportunidades son percibidas por los compradores como viviendas **potencialmente problemáticas**. Este tipo de viviendas tienden a atraer a más curiosos, que a compradores reales con el dinero en la mano.

¿Le sorprende que las ofertas y precios de “ganga” generen desconfianza? ¿Si yo le contara la cantidad de personas que compran una vivienda y se arrepienten a los 2 meses! ¿Qué no es problema suyo? Lo es y mucho, porque usted sabe tan bien como yo que las noticias negativas se propagan antes y con mayor rapidez que las buenas.

Las malas experiencias en la compra de una vivienda se propagan como el fuego y hoy nadie se cree que usted **vende barato** porque va a abandonar el país, necesita dinero urgente o cualquier otra historia que muy bien puede ser cierta.

¿Sabe Usted Crear Valor?

Usted necesita crear valor, ya sea vendiendo a precio de mercado o **ligeramente por debajo del mercado para tener más posibilidades de vender rápido**, porque por alguna circunstancia personal tiene prisa en vender.

El valor de su vivienda se crea desde **el instante cero**, desde que un potencial comprador encuentra su vivienda por primera vez online o a través de un agente inmobiliario o amistad.

Las personas no compran una vivienda a primera vista. Se pueden enamorar de ella; pero enamorarse y decidir casarse, (*comprar la vivienda*), son 2 cosas diferentes.

Lo que sí hacemos todos cuando buscamos una vivienda es crearnos una “*percepción inmediata*” de esa vivienda. Por esta razón es tan importante saber presentar su vivienda desde el **ángulo adecuado** aportando diferentes valores, (*para diferentes tipos de compradores con la plata para comprarla*), desde el primer momento.

La percepción de valor de su vivienda es lo que realmente influye en que su casa o departamento se venda antes o después. ¿Quiere vender rápido? Escuche a un asesor inmobiliario profesional y luego decida.

Tenga en cuenta que el valor de su vivienda no sólo se refleja en cómo se presenta; sino también se crea valor a través de **nuestra forma de hablar** y de relacionarnos con el comprador, de las palabras que se utilizan y de expectativa de precio que el cliente espera.

He creído necesario exponerle esta diferencia entre el valor y el precio de su vivienda **antes** de informarle de los **7 errores más comunes** que tienden a cometer los propietarios al vender su vivienda.

Que quede claro. Usted puede vender su vivienda cometiendo algunos o todos estos errores. Ahora bien, le será difícil vender su vivienda rápido y al mejor precio posible si usted comete alguno de estos errores.

Usted No Está Solo. Tiene que Competir.

Por favor, tenga en cuenta lo siguiente. Hoy, en la ciudad de Querétaro hay a la venta más de 10.000 viviendas en todo momento. Usted tiene que competir con más de 10.000 propietarios y no precisamente **sólo en precio**. Créanos cuando le decimos que, por venderla más barata, no la va a vender más rápido. Hay suficiente demanda en Querétaro no digamos ya en todo México para vender su vivienda al precio “justo y de mercado”.

Una vivienda que se pone hoy en el mercado, pero que no se ha **preparado** para la venta y se promociona incorrectamente, dentro de 4 semanas puede aparecer olvidada en el puesto 568 de cualquier portal inmobiliario.

Recibir 3 o 4 llamadas en las primeras semanas, incluso un par de visitas a su vivienda no significa que usted la vaya a vender rápido o que su precio sea el adecuado.

Cuando un propietario no está bien asesorado, en 8 semanas puede experimentar **todo tipo de sentimientos** comenzando por la expectación y la inseguridad, para pasar poco a poco a la duda; de ahí a la desilusión; de ahí a sentirse engañado, de ahí al enfado, de ahí a no creerse nada... y puede que termine en desesperación.

Lo he visto en demasiadas ocasiones para comprender perfectamente cómo se sienten algunos propietarios que llaman a nuestra puerta.

¿Qué puede usted hacer, como propietario interesado en vender una vivienda para no tener que pasar por este *Vía Crucis*? En primer lugar, evitar los siguientes 7 errores.

Pasemos pues, a detallar brevemente cuales son:



Error nº1

Poner un Precio Alto para Luego Negociar

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

“Como cuento con el regateo, 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?

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 comparador?

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 \$4500,000 pesos y hoy es de \$4,000,000 de pesos. Ayer me vio cara de y eran \$50,000 pesos más a ver si picaba. Hoy, como se ha dado cuenta que no he “caído” ya son \$500,000 pesos. Me pregunto lo que vale la vivienda en realidad. Mejor me decido por la otra y me evito problemas que...”

Siento decírselo, pero es así como reaccionan la mayoría de los clientes cuando usted quiere **negociar el precio** o rebaja el precio. Clientes que hubieran comprado la vivienda YA, hoy mismo, si el propietario 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”, recalco.

No, no me contradigo. Una cosa es salir al mercado defendiendo lo justo 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 compraventa 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 la Propiedad Sobrevalorada en el Mercado

Este es el segundo error que más comenten los propietarios y es **diferente al error anterior** en que, en este 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 nº.1:” *ahora vamos a negociar*”.

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 vecindad.

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.

Déjeme que le comente un dato que pocos propietarios saben y algunos agentes inmobiliarios desconocen. El mejor momento para vender una vivienda son **las 4 a 12 primeras semanas** de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice bien, claro.

¿Por qué las 4 a 12 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.

Autor: Artemisa Sánchez- artemisa@casasenqueretaro.com.mx + 52.(442) 230.5696

No estoy diciendo que estén 3 horas diarias todos los días durante semanas buscando, 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, son incapaces de ver 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 reformas, 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 consecuentes con el estado del mercado en Querétaro 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 o el nº 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 también 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 considerar los posibles 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 Propiedad Personalmente

Este es otro error muy 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 compraventa. 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 para vender su vivienda. Y si no, tiempo al tiempo.

Sinceramente, no me gustaría que usted se uniera al grupo de los propietarios que, una vez se han convencido de 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 Bienes Inmuebles Querétaro llamadas de propietarios que han experimentado esta **desilusión** y ahora no saben qué hacer. A veces no te 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 quiero comprometerme; 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: ¿contrato, 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 Poner el Precio Más Alto a su Propiedad

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 nº1 y el error nº 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.

Autora: Artemisa Sánchez- artemisa@casasqueretaro.com.mx + 52.(442) 230 5696

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 la 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 Querétaro 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, siempre y cuando se tomen en cuenta valores reales y no sobrevalorados.

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°1 y este error n° 4 o 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 Propiedad

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, repito, 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 me lleva a recordar a los propietarios que es necesario **preparar** muy bien la vivienda antes de ponerla en el mercado y esto lleva

Autora: Artemisa Sánchez- artemisa@casasqueretaro.com.mx + 52.(442) 230 5696

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 de la Propiedad Antes de Ponerla 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 \$10,000 pesos o \$20,000 pesos, con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar de \$2,000 pesos a \$4,000 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 a vender su vivienda por más de \$1,000,000 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 hagas reparaciones.

Tenga en cuenta que, si ha comenzado a **remodelar su vivienda** y no quiere terminar con la remodelación, puede ser incluso peor.

Error nº.7

No Poner Bien en Escena Su Propiedad

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.

Me permito ponerle 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 bien 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

Autora: Artemisa Sánchez- artemisa@casasqueretaro.com.mx + 52.(442) 230 5696

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 voy a entrar aquí en cómo hacerlo, ya que este es un tema amplio y va más allá del propósito de este Ebook. (Tenemos otro que habla ampliamente de lo que hay que hacer.)
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.



Conclusión

Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen los propietarios al vender su vivienda. Procure **no cometerlos** y venderá su vivienda en Querétaro 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 Querétaro y usted se tiene que **diferenciar** para alcanzar su objetivo.

Hay estos momentos hay una buena demanda de viviendas de 2º uso, de traspasos y de vivienda nueva en Querétaro. Para su información, cada mes hay un promedio de 3.000 búsquedas en Google de personas buscando una vivienda en cualquier zona de Querétaro.

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 se encuentren cause buena impresión en precio, características y presentación, usted se encontrará entre **el 5%-10%** de los propietarios en Querétaro que cada mes venden su vivienda en tiempo récord y por un buen precio.

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



-

Documentación Necesaria para Vender su Departamento, Casa o Terreno en Querétaro.

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 que avale la propiedad.
- Acta de Matrimonio en casa de que sea por bienes mancomunados
- Copia de Identificación INE.
- Acta de nacimiento.
- Comprobante de Domicilio.
- Estado de cuenta con Clabe Interbancaria para depósito
- Número de teléfono
- Constancia de situación Fiscal ante el SAT.
- Firmar un acuerdo prestación de Servicios con su Asesor Inmobiliario.

Para una **persona moral** los mismos documentos .

En caso de que exista algún **representante** legal carta o escritura notarial que le autorice los trámites sobre el inmueble.



Cuánto Pagará Usted por Vender Su Propiedad en Querétaro.

Es conveniente que todo propietario que desee vender una vivienda en Querétaro conozca cuánto le va a **costar los gastos de venta y los impuestos**. Algunos propietarios no lo tienen en cuenta 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 desde cuando se ofrece el inmueble hasta realizar la escrituración y más tarde al pagar algunos impuestos.

Aunque cada vivienda, apartamento o casa **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 su vivienda.

En la práctica común en la Cd. De Querétaro, todos los gastos, honorarios e impuestos de escrituración los paga el COMPRADOR, tales como:

1.- Gastos de Trámites y Honorarios.

Para realizar una compraventa es necesario expedir certificados de libertad de Gravamen, Certificados Fiscales, Datos cartográficos, en dado caso que en catastro no exista este dato.

2.-Si deseara o fuera necesario hacer un Avalúo.

Si es necesario realizar un avalúo este es un costo que absorbe el comprador, que puede ir de \$6,500 pesos hasta unos \$13,000 pesos depende del tamaño en m² de la propiedad

3.- Gastos Notariales y de Escrituración.

Este apartado se refiere al importe del traslado de dominio, inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio

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. Este impuesto es cubierto por el PROPIETARIO QUE VENDE.

5.- Pago de Avalúo Fiscal.

El notario le solicitara una valuación actualizada de su inmueble, donde contiene toda la información y las cifras reales para su operación de venta, este lo cubre el comprador.

7.- Gastos de la Asesoría Inmobiliaria.

Las agencias y Asesores inmobiliarios cobran el 5% de **honorarios** por asesorarle y venderle su vivienda. Comercializar una vivienda 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, el estudio de mercado, contratos , verificación de impuestos prediales de años anteriores, 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, principalmente en la operación o transacción de traspaso del inmueble. Sin embargo, es importante que considere lo siguiente:

Implicaciones Tributarias

Hablemos de las implicaciones tributarias por la venta de su vivienda en Querétaro; es decir hablemos del Impuesto sobre la Renta.

Este impuesto lo causará, solamente si el bien que usted ha vendido NO es el que usted habita habitualmente, por lo que generará el proceso de cálculo del ISR. Incluido en la ley. Este cálculo lo hace el notario, sin embargo, si ud. demuestra con comprobantes fiscales de servicios (luz, teléfono, agua) por 6 meses, y su identificación oficial, tiene el mismo domicilio usted EXCENTARÁ el pago de este impuesto, con la única condición, que no haya hecho una venta de otros inmueble (terreno, local u otra casa habitación) en los 3 años anteriores, a la fecha de la venta.

El comprobante de esta extensión se lo proporcionará el notario al finalizar el proceso de escrituración y deberá incluirse en la declaración anual de personas físicas a más tardar el 30 de abril del siguiente año.

Si el precio final de venta será dividido entre uno o más personas que han sido propietarios del inmueble por ejemplo, deberán hacer un convenio notariado para justificar el alto ingreso que será transferido a su cuenta personal.

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 tiene todos sus papeles en regla, sólo deberá pagar el Impuesto sobre la Renta (ISR por Enajenación), derivado de la ganancia entre el precio en que compró y el precio en que vende, por lo que es recomendable que acuda con un Notario Público para que le indique a cuánto ascendería dicho gravamen y no se sorprenda al momento de que ya está comprometida la propiedad o hasta haya 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 Querétaro, si el vendedor acredita ante el Notario que está vendiendo la casa en la que vive actualmente, exhibiendo recibos FISCALES 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 al año (ejercicio fiscal) y 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, aún con los recibos o estados de cuenta completos, deberá pagar el impuesto 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 ejercicio fiscal (una vez al año calendario).

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. Debe tener cuidado, esto se llama defraudación fiscal, mejor hable con el Notario antes de celebrar la operación para que esté 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 y usted deberá enterarlo por las construcciones.



Por qué Somos una Buena Alternativa para Venderle Su Propiedad en Querétaro

¿Desea vender su departamento, terreno, o su casa en Querétaro? Cuando desee vender considere que Bienes Inmuebles Querétaro es una buena alternativa para usted. Por supuesto, no soy la única asesora inmobiliaria en Querétaro que puede ayudarle a vender su casa; pero si soy una de las mejores.

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

En Bienes Inmuebles Querétaro, en mi negocio inmobiliario le ofrecemos un servicio de asesoramiento profesional y rápido. Generalmente conseguimos la venta de la casa y encontramos la que busca **en poco tiempo**, asesorándole en el proceso sobre las alternativas que tiene para financiarla u obtener un préstamo hipotecario.

Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 90% que usted venda su casa buscando un comprador que se adapte a sus necesidades y a su situación financiera. Una buena casa a un buen precio en la zona de Querétaro que busca... la de usted.

Por otro lado, si desea invertir en el sector inmobiliario, tenemos algunas oportunidades de negocio en Querétaro para pequeños inversores que le sorprenderá.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que usted nos contacta. Tras una conversación por teléfono le informaremos si podemos ayudarle, *(a veces hay clientes a los que no podemos ayudar)*, y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar su situación

Autora-Artemisa Sánchez artemisa@casasqueretaro.com.mx+ 52.(442) 230.5696

asesorarlo sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso será comenzar la estrategia de promoción de su casa, no sin antes establecer un análisis exhaustivo de su propiedad, lo que nos permite definir un perfil idóneo para la compra de su propiedad, un análisis desde todos los puntos de vista de su inmueble, terminado este proceso preparamos la estrategia de comercialización y marketing de su propiedad, usamos técnicas y herramientas de marketing inmobiliario on line y off line que nos hacen introducirnos a círculos al que no tienen acceso la mayoría. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional.

No damos falsas expectativas a nuestros clientes y decimos las cosas como son y con respeto. Le asesoramos para que usted venda su casa al mejor precio posible en el mercado, y cuando hay ofertas por su propiedad se las haremos llegar cuidando sus intereses, lo que no significa que le presentemos gangas u ofertas con precios que no están en la realidad del mercado y que se presentan como oportunidades. Este tipo de ofertas tienden a ser problemáticas y hacer perder el tiempo a usted y a nosotros.

Estaremos en todo momento acompañándolo en la firma de la promesa, en la notaria, registro de la propiedad, y demás trámites que fueren necesarios.

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

Si además está buscando una casa usada o una vivienda nueva en Querétaro, podemos ayudarle a encontrarla. Tenemos los medios y conocemos bien el mercado inmobiliario en la ciudad de Querétaro.

Nos puede contactar en:

Teléfono: +52 (442) 230-5696

Email: artemisa@casasenqueretaro.com.mx

Una Breve Nota sobre la Autora.

Artemisa Sánchez

Profesional Inmobiliario Certificado.

- Contador Público Cédula Num. 1435366.
- Licencia en Bienes Raíces n°AI00048 otorgada por el Estado de Querétaro /Secretaria de Desarrollo Urbano.
- Certificada en la Asesoría en Comercialización de Bienes Inmueble con Cédula No. 2995717 y
- Broker Hipotecario con Lic B-11378 por la Asociación Mexicana de Brokers Hipotecarios.

Ayuda y asesora en la búsqueda, promoción y venta de productos de bienes raíces, con más de 7 años de experiencia en el ramo inmobiliario.

“Proporciono un servicio de calidad y personal a quien me brinda la oportunidad de asistirle, por lo que lo más importante para mí es mantenerme competente, actualizada y con conocimiento de la norma inmobiliaria vigente. Tengo la suerte de contar con el apoyo de extraordinarios profesionales internacionales (los mejores en el ramo) y que son referentes en el sector, aplicando sus enseñanzas para beneficio de mis clientes.

Sé del esfuerzo que con lleva el adquirir un patrimonio familiar por lo que ayudo y busco el inmueble ideal para cada persona. Ver la cara de felicidad de una pareja o familia que ha encontrado la casa de sus sueños es algo que no tiene precio.”

Entiendo la importancia que representa el inmueble para el propietario, por lo que no creo falsas expectativas y siempre hablo verdad y con respeto.

Estoy comprometida con mi buen nombre personal y profesional por lo que me conduzco con los valores aprendidos en casa y con la experiencia a lo largo de mi vida.

Me gusta la música clásica, bailar, el mar, la naturaleza y admiro la bondad y lealtad de los animales.

Autora–Artemisa Sánchez artemisa@casasenqueretaro.com.mx+ 52.(442) 230.5696

Mis 2 frases favoritas son:

Amistad

“Lo que vale es tener los pies en la tierra, la familia, los amigos; apreciar las cosas que tienen valor verdadero”

Negocios:

“El optimismo firme y paciente siempre rinde sus frutos. El éxito es una cuestión de perseverar cuando otros ya han renunciado”

Me gusta vivir en Querétaro, una ciudad que es encantadora y lo tiene todo.

