

The background features a white space with scattered black dots of varying sizes in the upper left quadrant. A large teal circle with a white brushstroke border is centered in the middle. Below the circle, there are three thick, diagonal black brush strokes. In the bottom left corner, there is a small portrait of a man and a URL.

GUÍA

(PARA VENDER UNA PROPIEDAD)



sebassaldana.info

COMO VENDER TU PROPIEDAD

Hola soy Sebas Saldaña, Lic. en Administración de Empresas y Consultor Inmobiliario. Mi propósito es brindarte información relevante del Mundo Inmobiliario, que te ayude en la toma de decisiones, ya sea que vayas a comprar, vender, rentar o invertir en una propiedad.

Si estás en el proceso en el que deseas vender o rentar tu propiedad y no sabes ni por donde empezar, en esta guía conocerás los tres pasos más importantes que debes tomar en cuenta: 1) Preparar la Casa, 2) Preparar los Documentos 3) Vender o Rentar la Propiedad. Al seguirlos cuidadosamente lograrás de manera efectiva el proceso de compraventa.

En esta Guía te compartiré algunos puntos importantes que debes conocer antes de Vender una Propiedad.

Estoy a tus órdenes!

SEBAS SALDAÑA



COMO VENDER TU PROPIEDAD



PREPARA TU PROPIEDAD

Antes de poner a la venta tu propiedad debes prepararla, es decir, ajustar los pequeños detalles que pueden mejorar el valor de la misma y de esta manera atraer la atención de tus posibles clientes.

Este tipo de acciones pueden incrementar el valor de la propiedad como no tienes idea, imagínate que cambias la alfombra por mármol, madera o piso flotante automáticamente incrementará su valor actual y obtendrás mayores ganancias.

A continuación vamos analizar la información que debes de conocer antes de vender tu propiedad.



COMO VENDER TU PROPIEDAD

1 Determinar el Precio de Venta

Es indispensable conocer las tendencias de venta o renta de la zona y las zonas aledañas al inmueble con el propósito de hacer una oferta más atractiva. Así mismo necesitarás de un perito valuator para darte un estimado del valor de tu propiedad, en base a su ubicación, m² del terreno, m² de construcción, acabados, amenidades entre otros.

3 Documentación

En la documentación debemos de incluir:

- 1.-Identificación oficial o carta poder notarial: este documento es necesario, pues es el que permite demostrar la identidad de la persona que hace la venta.
- 2.-Escritura
- 3.-Registro único de vivienda certificado de libre gravamen, impuesto predial, entre otros.

2 Evaluación de Gastos

Si tu propiedad no es nueva, tendrás que invertir en la misma para obtener buenos resultados. Algunos de los gastos que tendrás en este proceso son:

- 1.- Reparación y Mantenimiento
- 2.- Gastos de Perito Valuator
- 3.- Comisión por venta (en caso de contratar un asesor inmobiliario).
- 4.- Gastos notariales

4 Impuestos

Existen tres impuestos que pueden asociarse a la venta de un inmueble en Ecuador:

1.- El Impuesto a la Plusvalía: todos los inmuebles incrementan su valor al pasar los años. El pago es la diferencia entre el precio en que lo compro y el precio en venta actual, de ese valor (base imponible) se multiplica por el 10%. Si el inmueble tiene más de 20 años no paga dicho impuesto.

2.- Impuesto Predial: todos los propietarios de inmuebles contribuyen en su municipio para aportar recursos para los servicios públicos. El valor de este dependerá del municipio en cuestión.

3.- Impuesto especial de mejoras: Este impuesto se cobra por el beneficio que ha recibido el predio por la construcción de obras publicas.



COMO VENDER TU PROPIEDAD

Contrato de Compra Venta



Antes de firmar un contrato, el propietario y el comprador deben acordar la forma de pago, si se dará un porcentaje del enganche en efectivo o si se aceptará un crédito hipotecario. Así mismo en el contrato de compraventa, deberá aparecer el precio total de dicha compraventa.

Comúnmente la operación se divide en dos fases:

- 1.-Anticipo. Entrega a la firma del contrato.
- 2.-Monto restante. Se entrega a la firma de la escritura pública.



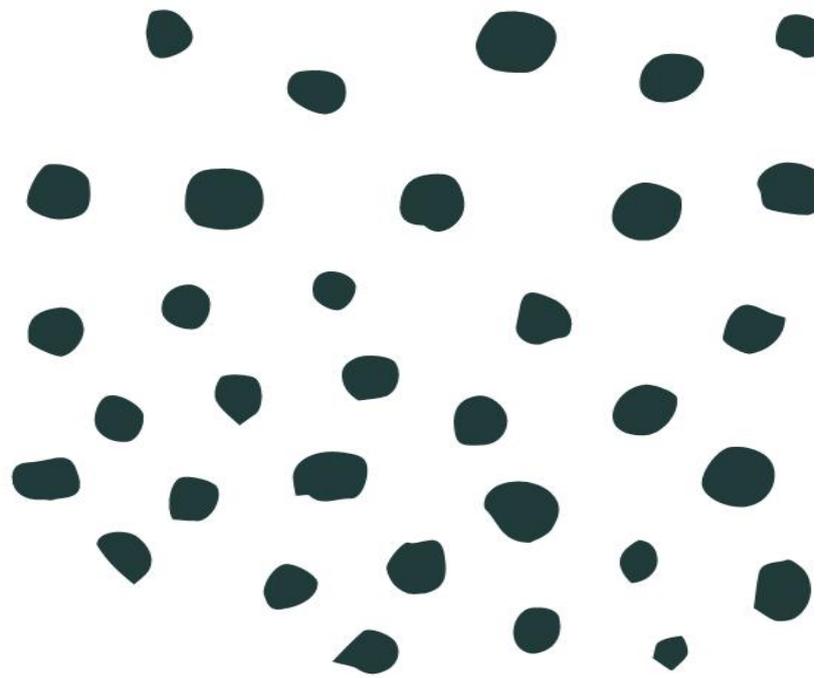
Causas de Cancelación de Trato

- Falta de pago de alguna de las cantidades pactadas.
- No entregar el inmueble en la fecha acordada.
- Persistencia de fallas o defectos en el inmueble.



GUÍA

(PARA VENDER UNA PROPIEDAD)



Si quieres conocer las estrategias de marketing que utilizo para vender las propiedades de mis clientes no dudes en contactarme

Saludos

SEBAS SALDAÑA



SEBASTIANSALDANA8858



SEBASTIAN SALDAÑA



WWW.SEBASSALDANA.INFO

