

→ Inmobiliaria

TRANSACCIÓN SEGURA

Cómo vender mi casa

Sepa de qué manera lo puede ayudar un agente inmobiliario, no solo recibiendo a los potenciales clientes, sino realizando los trámites y dándole una idea del precio de venta

Después de analizarlo bastante, finalmente, se decidió: venderá su casa. Ahora la pregunta es cómo. ¿Poner un aviso en el periódico y encargarse usted mismo de recibir a los potenciales compradores? ¿Poner un cartel y abrirle la puerta a un desconocido quién sabe con qué intenciones? Dilemas que deberá resolver.

En opinión de la agente inmobiliaria Bárbara Casella, profesional de la empresa inmobiliaria que lleva su apellido, lo mejor para ambas partes es trabajar con un corredor, porque va a hacer una revisión técnica de toda la documentación y porque, pese a que cobra una comisión, suele conseguir un mejor precio de venta. Además, el agente conoce el papeleo y evita roces entre el vendedor y el comprador.

Ahora bien, hay que conocer al agente inmobiliario, pedir una recomendación o indagar si pertenece a una asociación de prestigio, como la Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios (Aspai). Incluso los corredores están inscritos en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

EL PRECIO DE VENTA

Un punto muy importante es el precio de venta. Como sabemos, los precios de las viviendas se han modificado mucho en los últimos años y es difícil saber cuál puede ser el de nuestra casa o departamento. Una buena manera de saber más o menos cuánto pedir es analizar los precios de las viviendas de la misma zona.

Como dice Javier Aliaga,

de Aspai, hay precios 'emotivos', es decir, puede ser que la casa haya pertenecido al abuelo y solo por ese motivo el precio se dispara hacia arriba o baja demasiado. Por otro lado, el precio del metro cuadrado no es el único factor a considerar, ya que la vivienda puede ubicarse en una esquina, que sería la ideal para un edificio, y solo por eso el precio podría subir significativamente.

Por otra parte, hay que tener el certificado de parámetros (que se obtiene en la

municipalidad) para saber cuáles son las alturas máximas permitidas de la edificación en ese lugar, los porcentajes de aéreas libres, los retiros obligatorios, la cantidad de estacionamientos necesarios, etc. Todo eso va a influir en el precio de venta.

ARREGLOS MÍNIMOS

De otra parte, hay aspectos mínimos que deberíamos arreglar para obtener un mejor precio. "Como dice la arquitecta Fiorella Milla-León, de GML Arquitectos,

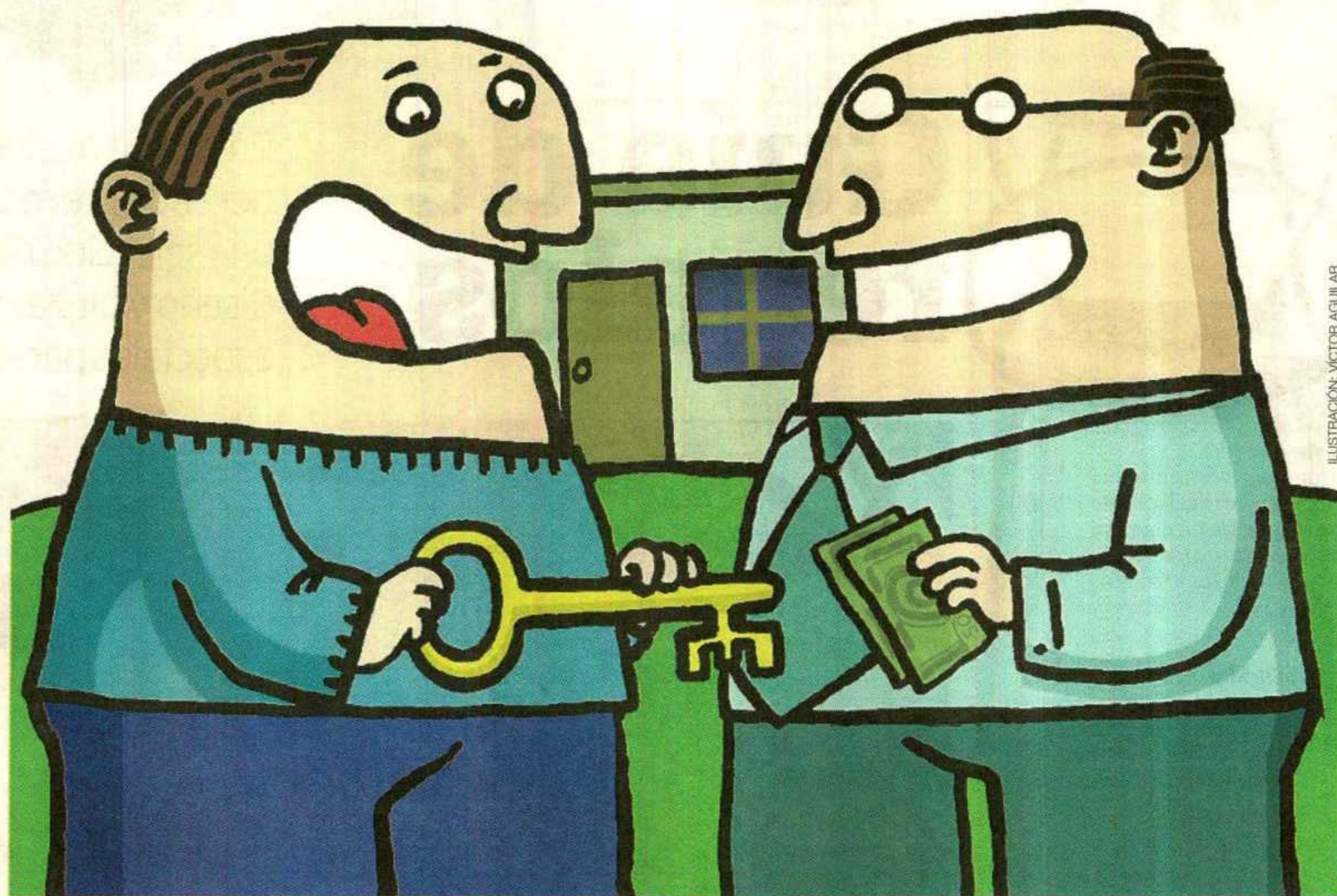


ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR

Tome nota

- ✓ Si las habitaciones están pintadas con colores brillantes, es recomendable darles una capa de pintura de color neutro.
- ✓ Tenga cuidado con la persona que entra a su casa. Lo ideal es que el agente inmobiliario lo haya estudiado, le haya pedido el DNI y consultado sobre su capacidad crediticia.
- ✓ Al conversar con un posible comprador resalte los aspectos positivos de la casa, cosas que a veces ni notamos, como por ejemplo: es muy fresca, los vecinos son agradables y respetuosos, las áreas comunes (en caso de ser departamento) son acogedoras, no se siente el ruido de la calle, etc.
- ✓ Hay que tener paciencia. Pueden venir unas 15 personas y tal vez la casa se venda recién al visitante número 25.
- ✓ Si demora mucho en vender, probablemente el precio esté elevado y habría que bajarlo.

"todos buscamos encontrar la casa soñada, aquella que resuelva nuestras necesidades y tenga un sentido de estética. En este sentido, las paredes, las puertas y las ventanas deben estar pintadas, los pisos limpios, la cocina y los baños ordenados, con mobiliario y equipamiento en perfecto estado, los jardines cuidados. En fin, que todo demuestre que ha tenido mantenimiento y ha sido cuidado. Y no solo con fines comerciales, sino por el respeto a nosotros mismos".