



“La Guía que necesita cualquier propietario en Guadalajara/Zapopan, para vender o rentar su casa, terreno o departamento con rapidez y al precio adecuado”



¿Por Qué esta Guía?

Por que te ahorrará tiempo, esfuerzo y dinero.

En primer lugar, gracias por permitirnos ayudarle la descargar esta guía. Si usted quiere vender o está vendiendo una propiedad en la zona metropolitana de Guadalajara requiere esta guía. Así de simple.

Nuestra intención es que usted tenga información precisa sobre el proceso de venta de su inmueble. Quizás encuentre algunos datos incómodos, pero son para su beneficio.

Sé que usted apreciará que le digan con certeza las situaciones y errores a los cuales podría enfrentarse al querer vender su inmueble.

Por supuesto deseamos captar su vivienda, al final de este Informe le exponemos cómo asesoramos y podemos colaborar con usted si así usted lo decide.

Que usted tenga información de asesores que “conocemos bien la calle y el detalle” eso es mejor, a que usted lea información poco fiable, incompleta, y a veces totalmente falsa.

Somos conscientes que usted está vendiendo un bien en el cual ha invertido tiempo, esfuerzo, amor y sus ahorros. Vender su propiedad puede ser una oportunidad de capitalizar su inversión y hacer un cambio que ha estado planificando durante mucho tiempo.

Por tanto, usted se merece que le informemos lo que ocurre en el mercado. Esta información le ayudará tremendamente a la hora de recibir solicitudes, atender prospectos y llevar a buen fin los trámites correspondientes.

Hablemos Claro:

Como asesores hemos comprobado en muchas ocasiones, que algunos propietarios están cansados de enseñar y enseñar su propiedad sin resultado alguno. La venta de una propiedad de forma rápida y con el precio adecuado, (adecuado; no un precio barato), es una labor compleja y puede llegar a ser frustrante.

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 detalles importantes.

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**”.

¿Qué Significa Vender Rápido?

“**Rápido**” significa normalmente entre 4 y 10 semanas. Puede que se venda en 2 semanas, más no es lo común. Si se tarda más de 12 semanas en un mercado normal de demanda y de oferta como el de la ZMG hay un problema. No se puede garantizar la venta de un inmueble en un periodo determinado, pero sí se puede hacer la labor necesaria para que antes de 12 semanas su propiedad pueda venderse con un 60% de posibilidades.

Ahora bien, si la vivienda no se vende en 14 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 75% de los casos.

¿Qué Significa Precio Justo?

“**Precio justo**” significa que su inmueble, su patrimonio, vale lo que vale considerando varios factores de mercado y usted debe considerar el mercado de la oferta y la demanda inmobiliaria en perspectiva.

Si su inmueble vale \$2,000.000 por ejemplo, se tiene que vender por \$2,000,000.00 y no por \$1,800,000.00 porque no se ha promocionado adecuadamente en los últimos 3 meses y ahora es mejor bajarle el precio para venderlo. Sí, al bajarle el precio puede terminar vendiéndolo, (no está garantizado), pero perderá \$200,000.00.

Pero ojo, si su inmueble vale \$2,000,000.00 olvídense de ofertarlo a \$2,100,000.00 porque ciertamente compradores despistados los hay, pero al sobrevalorar la propiedad también se complica la posibilidad de venderla pronto.

Hay que saber promocionar la propiedad a su justo valor atrayendo la clase de comprador que se lo puede permitir.

Como verá, la venta de una propiedad no es una labor sencilla ni para improvisados.

Seamos Imparciales y Equitativos

Ahora, pasemos a hablar también de aquellos propietarios que creen tener la joya de la corona o tienen la idea que ser agentes inmobiliarios no es complicado. Como se dice, “hay de todo” y pasa en parte por culpa de nosotros mismos, los asesores inmobiliarios, que parece ser no hemos sabido informarles y ganarnos su confianza.

Colocar una manta en el balcón o en la ventana NO es la mejor y única forma de vender una propiedad, lo mismo pasa con Internet. El propietario puede anunciar su inmueble en 10 portales inmobiliarios y en 20 sitios de clasificados y no venderlo; incluso después de bajarle el precio. Que se vendan algunas propiedades con métodos obsoletos, no significa que estos métodos sean efectivos; porque, guste o no: “todo lo que se haga para comercializar un inmueble, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve de la propiedad que está a la venta”. Aquí está la esencia que explica muchos de los errores que se cometen durante la venta de un inmueble.

En otras palabras:

- El **precio** de su propiedad es lo que usted cree que vale en base a su propia experiencia y la información que maneja.
- El **valor** de su propiedad es el beneficio que el comprador percibe de ella cuando se interesa en comprarla. “¿Qué gano yo comprando esta casa? ¿Me sirve? ¿Me gusta? ¿Me alcanza?”

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

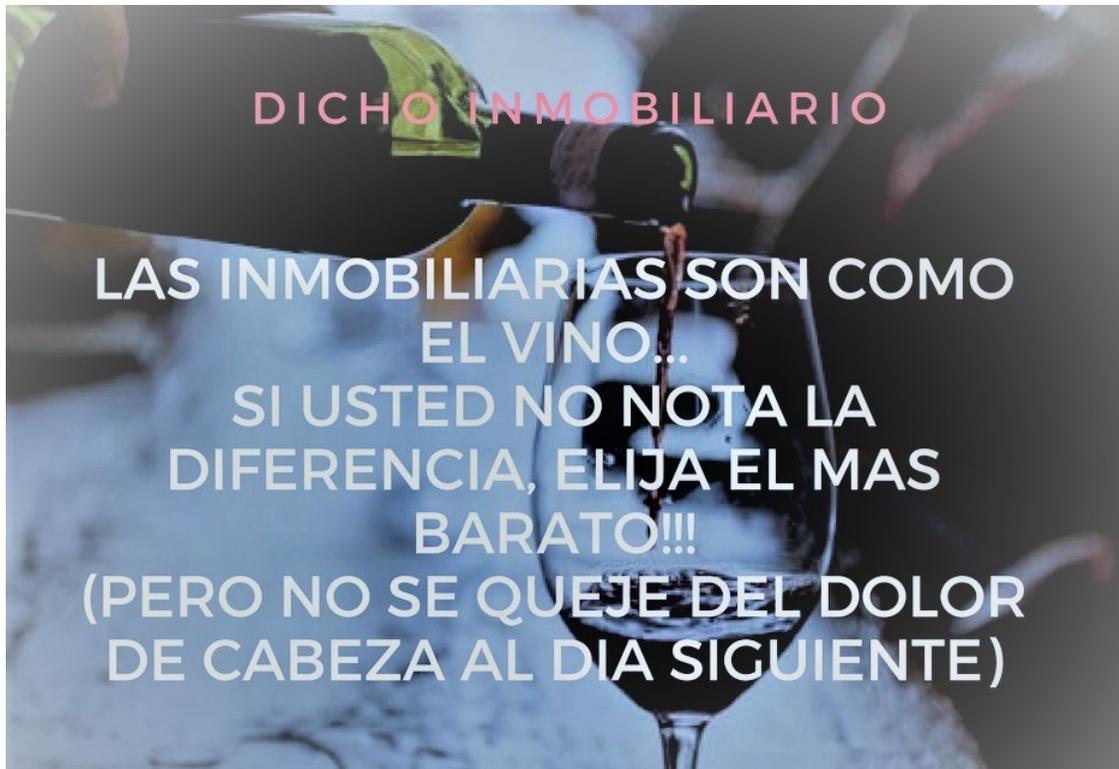
El precio de una propiedad es fijo; sin embargo, el valor de una propiedad nunca lo es



El Ejemplo del Jumbo

Pongamos un ejemplo. Un avión Jumbo con 10 años de vuelo que se vende por 20 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. Sin embargo, para un empresario del mundo aeronáutico el Jumbo de 20 millones de dólares podría ser una oportunidad e incluso una ganga. Lo mismo sucede con una propiedad. Para mí una casa de 2,000,000.00 puede ser cara; sin embargo, para otra persona puede ser una oportunidad; porque él, le da un valor diferente a la propiedad.

Aportar valor a una propiedad es parte del trabajo del asesor inmobiliario. Aportar valor significa **saber cómo presentar esa propiedad** sólo a los potenciales compradores adecuados.



¿Sabe Crear Valor?

El valor de su propiedad se crea desde el primer instante, desde que un potencial comprador encuentra su propiedad por primera vez online o a través de un asesor inmobiliario o amistad.

La percepción de valor de su propiedad es lo que realmente influye en que su inmueble se venda antes o después. El valor de su propiedad no sólo se refleja en cómo se presenta; también se crea a través de nuestra forma de hablar y de cómo nos relacionarnos con el comprador.

Le exponemos la diferencia entre el valor y el precio de su propiedad antes de informarle de los 6 errores más comunes que tienden a cometer los propietarios al vender su propiedad. Recibir 6 u 8 llamadas en las primeras 2 semanas, incluso un par de visitas a su propiedad no significa que vaya a vender rápido o que el precio de su propiedad sea el adecuado. Cuando un propietario no está bien asesorado, puede experimentar todo tipo de sentimientos comenzando por la expectación y la seguridad, 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.

¿Qué puede hacer? En primer lugar, evitar los siguientes 6 errores:

Error nº1

Poner un Precio Alto para Luego Negociar.

Este es el error más común, más por desconocimiento y por no haber sido bien asesorados. “Como cuento con el regateo, pongo un precio más alto para luego bajarlo”.

Con esta forma de actuar lo que se consigue es lo contrario de lo que quiere: **vender rápido y al mejor precio**. Analicemos por qué:

1.- Un precio alto no atrae a los compradores adecuados; porque los compradores de una propiedad ya han comparado precios online antes de contactar a un propietario directamente. ¿Cualquiera lo haría, cierto?

2.- Hay muchos compradores a los cuales no les gusta negociar y mucho menos regatear. Esta es la percepción de la persona que tiene el “chip” de comprador.

3.-Se tiene el pensamiento que pasa por la mente de muchos compradores: “Ayer el precio era de \$2,000,000.00 y hoy es de \$1,950,000.00 Ayer me vio la cara a ver si caigo? Hoy es menos, me pregunto lo que vale la propiedad en realidad”.

El problema con este enfoque es que ese precio esta online y debido a ello no va a captar los mejores compradores. No confunda este error con el error de poner un precio elevado a su inmueble sin saberlo. En el caso que tratamos aquí, el propietario es consciente que el precio que está poniendo a su propiedad 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 pueda vender.

No es lo mismo “**negociar**” que “**regatear**” y en la mayoría de las ocasiones lo que buscan los clientes y propietarios mal asesorados es regatear; no negociar.



Error nº.2

Poner la Vivienda Sobre valorada en el Mercado.

Segundo error más común. Es diferente al error anterior, en este caso, el propietario **NO** sabe que su inmueble está sobrevalorado. Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, es posible que pase a cometer el error nº.1:” Ahora vamos a negociar (regatear)”. Sí, ahora vamos a negociar y cualquiera lo hace con un propietario que no tiene las ideas claras y piensa que su vivienda sigue siendo mejor que cualquier otra similar en la zona. Poner una vivienda en el mercado con un precio alto indudablemente retrasará la venta.

Déjeme que le comente un dato que pocos propietarios saben. El mejor momento para vender una vivienda son las 4/5 primeras semanas de haberla puesto en el mercado. Siempre y cuando se comercialice bien, claro. Porque la mayoría de los compradores de una vivienda antes de contactar con un propietario o asesor han invertido un buen tiempo en internet buscando, comparando y sobre todo aprendiendo. El comprador de una propiedad antes de contactar por primera vez con un propietario o agente se toma su tiempo considerando la compra de una vivienda, comparando precios. En otras palabras, el comprador compra cuando quiere, no cuando quiere el propietario. Si el futuro comprador

de una vivienda ha visto la suya online y le parece una buena oportunidad, entonces se decidirá a contactar. Si el precio de su propiedad es el adecuado y usted sabe defender ese precio mostrando el valor que tiene su vivienda en su publicidad, entonces usted comenzará a recibir solicitudes de información de 2 o 3 clientes y mostrarán interés real en comprar su inmueble. Todo propietario debe evitar un precio alto a su propiedad y fijar el mejor precio de venta, si considera lo que un asesor inmobiliario le demuestra sobre cómo está el mercado inmobiliario en su zona. 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 considerará los posibles beneficios que le aporta “su vivienda” en particular.

Error No. 3

Querer Vender la 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 ejerza su derecho a vender su propia vivienda como mejor lo estime oportuno. Sin embargo, le prevenimos: no es tan fácil vender un inmueble como puede parecer a primera vista.

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 algunas inmobiliarias y tienen el tiempo y el dinero para hacerlo.

Ahora bien, la venta de una propiedad 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 propiedad y de la negociación de la compra-venta. No me refiero al precio; sino a saber mostrar el valor del inmueble que justifica muy bien el precio que se solicita por ella. Esto es la **negociación**. Por supuesto, un asesor es el mejor capacitado para esto. Y usted quiere el mejor asesor o inmobiliaria en el mercado, eso se traduce en:

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

La pregunta obvia que posiblemente se estará haciendo ahora es “¿Y cómo distingo a un buen asesor?”. La respuesta a esta pregunta es sencilla.

Respuesta: “Lo sabrá tan pronto conozca a ese asesor inmobiliario”. Los asesores inmobiliarios profesionales actúan, hablan, se comportan y trabajan de forma diferente. ¿Cómo? Ya lo comprobará cuando los conozca.

Si pretende vender su inmueble personalmente, estas preguntas le ayudarán:

- ¿Soy consciente de la ardua labor que me propongo?
- ¿Cómo determino el precio de mi propiedad?
- ¿He preparado un estudio de mercado?
- ¿Cuánto tiempo voy a dedicar cada día a la venta de mi casa o departamento?
- ¿Cómo voy a darle la mayor divulgación?
- ¿He preparado un plan de acción de venta específico?

¿Y sabe cómo enseñar su casa? ¿Dándole valor a sus ventajas y virtudes? ¿Las cuales las tienen todas las propiedades?

Y estas otras:

- ¿Está familiarizado con el proceso de calificación de compradores potenciales?
- ¿Conoce el tipo de cliente que visita tu propiedad?
- ¿Es realmente un comprador o sólo un curioso?
- ¿Y la seguridad de su propiedad y de su familia, dejando entrar a cualquier persona que le hable o toque el timbre?
- ¿Puede ayudar al comprador en el proceso de créditos hipotecarios o diferentes tipos de financiamiento?
- ¿Está dispuesto a acompañar al comprador en todo el proceso burocrático que supone la compra de una propiedad?
- ¿Cómo sabrá que el precio que le ofrece el comprador es el máximo que puede obtener por su inmueble?
- ¿Quién va a realizar la parte burocrática de la gestión: contrato, documentación, registro, solvencias, etc.? Trámites en bancos y notarias.

En resumen, no acudir a un asesor inmobiliario profesional ralentizará de manera significativa el proceso de venta de su propiedad.

Error nº.4

Elegir la Inmobiliaria Dispuesta a Poner el Precio más alto a tu Propiedad.

Para explicar este error seré breve. Hay asesores e inmobiliarias de todos los colores, gustos y sabores. Como en todos los sectores y profesiones; en el sector inmobiliario hay asesores más o menos profesionales; agentes inmobiliarios que son **muy** profesionales, asesores inmobiliarios no tan buenos y otros agentes inmobiliarios que simplemente no tienen nada que hacer en el sector, los mediocres que creen que esto es fácil, todavía quedan algunos.

Algunos propietarios cometen el error de entregar su propiedad a aquel agente inmobiliario o inmobiliaria dispuesta a fijar 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 común, ya que aquí se mezclan el error nº1 y el error nº2 con el agravante de que son errores apoyados o fomentados por el asesor o inmobiliaria poco profesional.

La forma de evitar este error es solicitarles que te indiquen el valor de tu propiedad en base a datos técnicos/comerciales que se puedan sustentar. No a apreciaciones personales de cómo está el mercado inmobiliario. De lo 6 errores aquí listados, este no es el más frecuente; pero si es el más grave, porque estará cometiendo 2 errores al mismo tiempo. Muchas propiedades en el mercado no se venden, porque el propietario ha cometido este error y generalmente el agente inmobiliario responsable de que lo haya cometido, no entiende cuál es la diferencia entre valor y precio de una propiedad.



Error nº.5

Ocultar Detalles que No Favorecen a la propiedad.

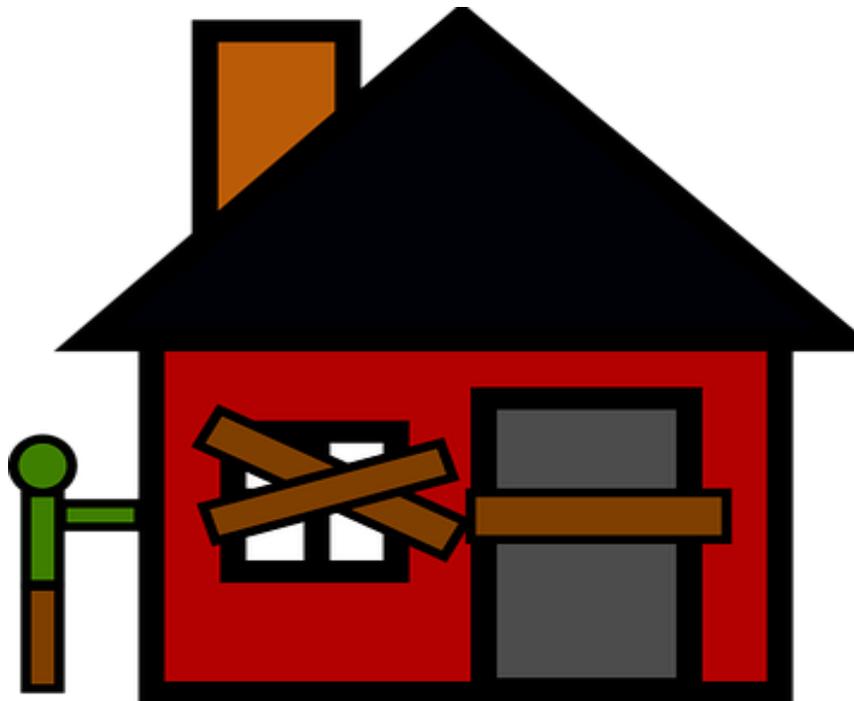
Este error generalmente no lo cometen algunos propietarios por malicia, sino más bien por estar apurados por vender su propiedad y por ignorancia. Muchas ventas no terminan por cerrarse debido a esto.

Tarde o temprano los detalles que no favorecen a una propiedad van a conocerse y a influir negativamente en su precio. Una 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 esta vivienda es una buena oportunidad. ¿Qué detalles tienden a ocultar los propietarios, más por ignorancia que por mala fe? Generalmente son detalles documentales: 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, problemas urbanos o de accesos que afectan a la vivienda, etc.

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 al final que, y tras un largo periodo en el mercado, obtenga un precio menor del que podría haber obtenido si hubiera sido totalmente transparente desde el principio. Esto lleva a recordar a los propietarios que es necesario preparar muy bien la propiedad antes de ponerla en el mercado y esto lleva tiempo.

Recopilar todos los datos legales de un inmueble e inspeccionarla detalladamente antes de ponerla en el mercado; no sólo lleva tiempo, sino que se necesita saber hacerlo.

Y por favor, recuerde lo siguiente: el no proporcionar ciertos datos de su propiedad al comprador por no haberse dado cuenta, no se tiende a interpretar como un olvido; sino como falta de honestidad y es lo que cancela una venta. ¿Qué pensaría si descubre cierta información que no le habían revelado de una propiedad en la que está interesado/a y luego le dicen que no se le entregó por descuido?



Error n°.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 propiedad, visibles o no, antes de ponerla a la venta. El precio de mercado de una vivienda depende de muchos factores; no solo de su ubicación.

Muchos propietarios pueden aumentar el precio de su vivienda con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar un pequeño porcentaje del valor de la inversión.

Puede vender su propiedad sin hacer ningún tipo de reparaciones con el enfoque de venta: “esto es lo que hay y, en consecuencia; este es el precio”. Puede que el comprador sea conocedor o conozca personal que le pueda ayudar en corregir esos detalles.

Ahora bien, si desea conseguir el máximo por su propiedad, debe realizar reparaciones y mejoras antes de ponerla a la venta. Que tenga pequeños detalles que hacen que una casa luzca descuidada tendrá un **impacto negativo** en los posibles compradores. Si puede mejorar algo para que su casa tenga una mejor apariencia, hágalo, tendrá un **impacto positivo** en el comprador.

No quiere decir que una casa o departamento con problemas no se venda, pero lo usual es que el comprador si está interesado le pida negociar (que no es regatear) las condiciones de la venta, incluyendo disminución de precio o que usted haga las reparaciones.

Conclusión.

Bien, estos son los 6 errores más comunes que cometen los propietarios al vender sus propiedades en la ZMG. Intente no cometerlos y va a

vender su propiedad rápido y al mejor precio posible. Pero además existe la siguiente situación:

Error n°. X (Bonus).

Este error que exponemos al final es el más frecuente, y consiste en poner a la venta su inmueble con varias inmobiliarias o asesores, con la creencia que así será más rápido y abarca más mercado. Es el peor de todos los errores por varios motivos: el mercado no es tan grande, aun en la ZMG y alrededores y los posibles clientes consultan las mismas páginas de Internet y se verán en la posibilidad de encontrar varias veces su inmueble con distintos vendedores (*además, quien acepte esta forma de trabajar, nos atrevemos a decir que no es un asesor profesional y con conocimiento, es un improvisado que se quiere ganar un dinerito extra*).

Esto devalúa su propiedad, le quita posibilidades y muchas veces el mismo cliente será llevado a visitar su inmueble por varios asesores y de esta forma buscará la forma más conveniente de sacar provecho, cuestionando o “contrapunteando” a cada uno, él tendrá toda la información, pero los asesores que lo atienden solo parte de la información y eso se traduce en “descuentos” que le perjudicaran a usted.

Por otro lado, un asesor profesional y que pertenezca a AMPI, (Asociación Mexicana de Promotores Inmobiliarios), por ejemplo, tiene acceso a compartir la comisión e información de su inmueble con todos los asociados (inmobiliarias y asesores), pero se hará de forma profesional, ordenada y controlada, todo esto para **su beneficio**. De esta forma no “quema” su inmueble y será profusamente promocionado entre asesores con conocimientos, éticos y profesionales.

Ahora le damos la lista de:

Documentación Necesaria para Vender Su Propiedad en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG).

Algunos propietarios desconocen qué documentación deben aportar con exactitud para poder vender su propiedad y así realizar todas las gestiones contractuales y trámites correspondientes de su inmueble.

Antes de poner una vivienda a la venta es importante contar con la documentación que va a permitir informar sobre cualquier aspecto técnico, legal y económico de la vivienda y facilitar los trámites. Una sugerencia, consulte con su asesor inmobiliario puntualmente que documentación es necesaria para comercializar su propiedad.

DOCUMENTACION REQUERIDA A LA PARTE VENDEDORA

- a) Copia del Título de Propiedad – escritura pública (completa, debe incluir los documentos anexos al final, como la inscripción en el Registro público de la propiedad, etc.)
- b) Copia fotostática de actas de nacimiento y matrimonio (en su caso), del propietario. Y si está casado(a) por sociedad conyugal, las del cónyuge en su caso.
- c) Copia de comprobante de domicilio actual. (CFE, TELMEX).
- d) Copia de INE y CURP (propietario y cónyuge en su caso).
- e) Copia del RFC (propietario y cónyuge en su caso).
- f) Copia del Predial – actualizado, incluir certificado de no adeudo.
- g) Copia del Reglamento de Copropiedad y Administración. Cuando el inmueble esté en un condominio horizontal o vertical y pertenezca a un régimen de condominio:
 - Si existe una hipoteca vigente, con lo cual habrá que ponerse de inmediato en contacto con el acreedor hipotecario para convenir cancelación simultánea con la

venta. Incluir el dato en la solicitud del crédito del comprador, dando datos como banco acreedor, saldo insoluto y número de crédito – incluir copia del último estado de cuenta.

- Comprobante actualizado del pago por el servicio de suministro de agua – incluir un certificado de no adeudo.
- Comprobante actualizado del pago de mantenimiento (en caso necesario), incluir certificado de no adeudo.

- h) Planos o croquis de la propiedad – planos arquitectónicos y de fachada.
- i) Cuenta de cheques - datos de CLABE - Banco (Estos datos son necesarios para los depósitos o transferencias para el o los pagos del Inmueble).

DOCUMENTACION REQUERIDA A LA PARTE COMPRADORA.

- a) Copia fotostática de acta de nacimiento y matrimonio (en su caso), del adquirente. Y si este casado(a) por sociedad conyugal, las del cónyuge en su caso.
- b) Copias de INE y CURP (comprador y cónyuge en su caso)
- c) Copia de comprobante de domicilio actual (CFE – TELMEX).
- d) Llenar solicitud del crédito hipotecario (en su caso) del banco seleccionado con todos los datos requeridos.
- e) Tramitar y entregar copia del buró de crédito (de ambos, comprador y cónyuge en su caso).
- f) Entrega de comprobante de ingresos, depósitos bancarios y carta de la empresa – estado de cuenta por los últimos 4 meses de movimientos.

Normalmente es la parte compradora la que determina el lugar o banco en donde se firme la escritura, en su caso, el banco otorgante del crédito correspondiente será el que determine la Notaría Pública en la cual se firme la Escritura Pública de transmisión jurídica de propiedad (por eso es importante dilucidar estos temas con la ayuda de un asesor profesional con anticipación para no tener problemas cerca de la fecha

de escritura). Idéntica situación se da en las ventas de departamentos o casas a estrenar y se concurre a la entidad bancaria designada por la constructora.

GASTOS DE ESCRITURA

¿Cómo se pagan los gastos de escritura?

Los gastos de honorarios del notario, impuestos por adquirente de bienes inmuebles, estatales y federales, así como los certificados correspondientes los paga la parte compradora.

Si la parte compradora requiere de un crédito hipotecario, pagará íntegramente lo siguiente:

- Avalúo (s), a veces se requieren dos, el bancario y el catastral (lo requiere el municipio)
- La investigación de su historial crediticio, laboral y buro de crédito.
- La apertura de crédito, Gestoría, etc.

La parte vendedora, normalmente no paga gastos en la firma de escrituras, excepto que la propiedad rebase el valor comercial equivalente a 700,000 UDIS, con un valor aprox. en agosto del 2020 de 6.519404 o sea la cantidad de \$ 4,564,000.00 aprox. En este caso pagara un ISR sobre el excedente de este precio límite.

La otra excepción al no pago de gastos por la parte vendedora es que no haya efectuado la venta de un inmueble de su propiedad en los últimos 36 meses a la fecha de la operación actual, en ese caso pagara un impuesto sobre la renta, de acuerdo con el cálculo previo que se haga, dependiendo del valor de la operación actual.

En el caso de compraventa de terrenos urbanos o campestres, la parte vendedora siempre aportara el gasto de un ISR, de acuerdo con las tablas de cálculo las cuales se le proporcionarán antes de la firma correspondiente para su conocimiento.

IMPUESTO A LA UTILIDAD A LA ADQUISICION: En el caso de que el precio de venta sea más bajo que el avalúo correspondiente y el inmueble tenga un valor de mercado más alto al establecido en el

contrato de compraventa, a criterio del valuador y la notaria designada, existirá la posibilidad de que se determine una utilidad a la adquisición y se imponga el pago de un ISR, sobre la diferencia, a pagar por la parte compradora.

ACLARACIÓN: Si la operación de compraventa se efectúa de forma normal, un buen criterio es calcular que los gastos de escrituración y todo lo relacionado este en un porcentaje sobre el valor de la operación de aproximadamente entre el 4% y el 5%.

Por qué Somos una Buena Alternativa para Vender Su Propiedad.

¿Desea vender su departamento o su casa en la ZMG?



Cuando desee vender considere que V2B es una buena alternativa para usted. Por supuesto, no somos la única inmobiliaria que puede ayudarle a vender su inmueble, pero sí somos una de las mejores. Podemos

decirlo con satisfacción, porque trabajamos duro para serlo y nuestros clientes así nos lo reconocen. Motivo por el cual nos recomiendan.

En V2B ofrecemos un servicio de asesoramiento profesional y fluido. Usualmente conseguimos un comprador para los departamentos y casas que tenemos en cartera de 60 a 120 días. Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 70% que usted venda su propiedad de forma rápida y a un precio adecuado. Nuestra estrategia comienza desde el momento en que usted nos contacta. Por teléfono le informaremos como podemos ayudarle, (no aceptamos cualquier tipo de departamento o casa en nuestra cartera), y concertaremos una primera reunión cuanto antes para analizar su inmueble, asesorarlo sin compromiso alguno y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar. Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso es preparar su propiedad para la venta, un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional, le entregaremos un análisis de su propiedad una OVC, Opinión de Valor Comercial sin costo. De esta forma ambas partes nos pondremos de acuerdo con el precio de mercado adecuado para que su inmueble tenga expectativas positivas de venta. No espere que promocionemos su inmueble inmediatamente, porque preparar la estrategia y proceso de su inmueble nos llevará tiempo, una semana o dos y es lo que nos garantiza que le consigamos el comprador adecuado rápidamente y usted lo venda al mejor precio posible.

El que preparemos su propiedad para una venta rápida no tiene costo para Ud. Sabemos lo que hacemos, por lo que invertimos tiempo, esfuerzo y dinero en un trabajo preliminar y publicidad adecuada y en base a tecnología que sólo aportamos cuando estamos seguros de que nos entendemos perfectamente con el propietario. No damos falsas expectativas a los propietarios y decimos las cosas como son y con respeto. Asesoramos para que el propietario consiga el mejor precio posible en el mercado por su propiedad, pero no aceptamos inmuebles que consideramos sobrevaluados y tampoco entramos en el juego de testear el mercado con un precio alto con el afán de que Ud. pueda negociar más tarde. Fijamos el precio justo y lo defendemos. No entramos en probar negociaciones.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorarlo adecuadamente; pero también a la persona que desea comprar su inmueble sin que exista un

conflicto de intereses. Sólo así podemos guardar 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 propiedad, casa o departamento para hacer rápida y efectiva la venta.
- ❖ Análisis y diseño de la estrategia publicitaria que mejor se acomode a las características de su propiedad.
- ❖ Disponibilidad para mostrar su propiedad a los interesados las veces que sea necesario.
- ❖ Prospectos analizados y checado del perfil personal y crediticio.
- ❖ Elaboración de contratos de compraventa y acompañamiento a nuestros clientes en todos los trámites, ya sea municipales, bancarios–crediticios, legales o fiscales, hasta protocolizar la firma de la escritura traslativa de dominio.

Nos puede contactar en:

Calle Sebastián Bach No. 5685, Col. Residencial La Estancia

Zapopan, Jalisco

Tels.: 33-23069367 Celular: 33-12806283

e-mail: v2bgpoinmob@gmail.com

Instagram: v2bgrupoinmobiliario

Próximamente: www.v2b.com.mx