

Cómo evitar 10 errores fatales al vender tu casa en Mexicali

La guía que necesita cualquier propietario en la ciudad de Mexicali para vender su casa rápido, sin batallar, al mejor precio y sin complicaciones.



Autor:

Licenciado Carlos Rodiles

Smart Capital Real Estate

Ave. Reforma 1175-101, Col. Nueva de Mexicali, B.C.

Tel. 686-138-0552

correo@carlosrodiles.com

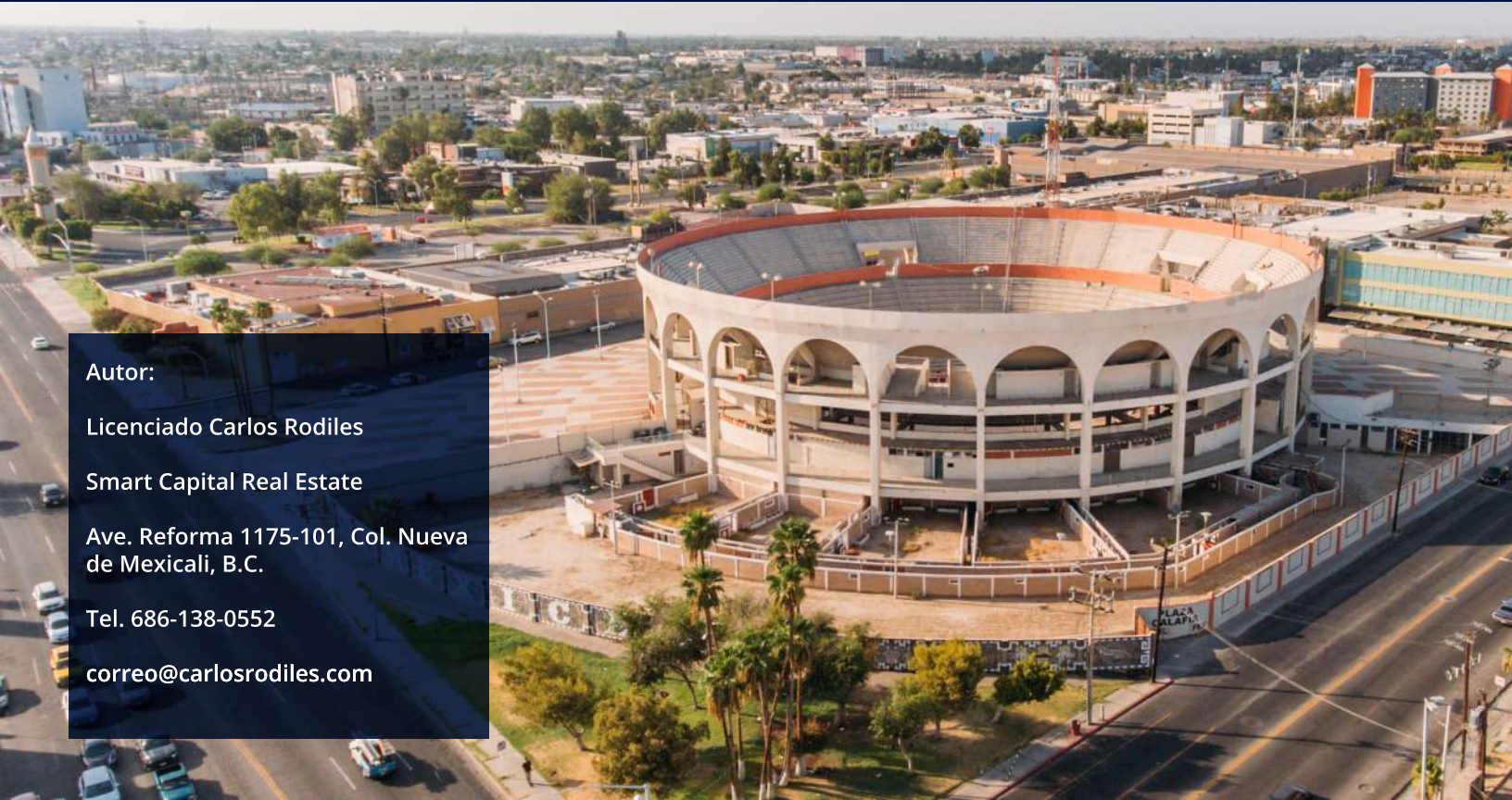




Tabla de contenido

La necesidad de esta guía, ¿por qué leerla?	04
Error número 1. Mostrar la propiedad a todo aquel que lo solicite	06
Error número 2. No elegir a un agente que cuide tus intereses	10
Error número 3. Entrar al mercado con un precio alto y partir de ahí para negociar	13
Error número 4. No verificar la documentación legal de la propiedad	21
Error número 5. No preparar tu vivienda para la venta	24
Error número 6. Informar y no vender	31
Error número 7. Publicar malas fotografías	34
Error número 8. Llevar a cabo una mala presentación en la visita	36
Error número 9. No contar con un broker hipotecario	39
Error número 10. No hacer un contrato preliminar de compraventa correcto y desconocer la Ley Anti-lavado	45
Documentos que necesitas para vender tu propiedad	55
Cómo no pagar impuestos en la venta de tu casa	56

Copyright© Carlos Rodiles

Protegido con los derechos de copyright

Primera edición: Julio 2020

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 del titular del copyright.

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

Esta guía ha sido creada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la mejor manera de vender un inmueble. Su creación no implica en ningún caso la obligación por parte del autor de atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de las mismas.

Si usted requiere de asesoramiento fuera del tema inmobiliario, deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

La necesidad de esta guía ¿por qué leerla?



Primeramente, quiero felicitarte por haber descargado esta guía. Esto significa que eres de las personas que se ocupan en estar mejor preparados e informados en temas tan importantes como los bienes raíces, ya que en ellos se encuentra gran parte del patrimonio de las familias.

Te aseguro que este informe será de gran valor para ti ya que ni en México ni en Mexicali existe al día de hoy una certificación, mucho menos una regulación, en cuanto a conocimientos mínimos sobre el sector inmobiliario para las personas que se dedican a él. Hasta hoy, cualquier persona, amigo o familiar puede, en cualquier momento, ofrecerte vender tu casa, sin conocer los procedimientos, estadísticas, mercadotecnia y más.

Durante los más de 15 años que ejercí como abogado litigando en asuntos relacionados con los bienes raíces, desafortunadamente fui testigo de las pérdidas tanto de dinero como de patrimonio de muchas familias, debido a la falta de experiencia en los negocios inmobiliarios.

Esto es lógico sabiendo que la mayoría de las personas sólo realiza de una a tres operaciones inmobiliarias en su vida, así como a los errores cometidos por los mal llamados agentes inmobiliarios que contrataron, quienes en realidad no sabían lo que estaban haciendo.

Estoy convencido de que tanto una casa como cualquier inmueble, en general, deberían ser tutelados mayormente por Estado, velando por el matrimonio de los mexicanos de igual manera o más como si fueran acciones de la Bolsa de Valores.

En la mayoría de los casos, un inmueble es el mayor legado material que pueden dejar los padres de familia a sus hijos. Es por esta razón que, además de informarte sobre los errores más comunes al querer vender tu casa y otros datos que podrás revisar al final en esta guía, también quiero compartirte mucha más información de valor en mi canal de youtube, en mi blog, en mi libro y, en general, en mis redes sociales, encontrándome como Carlos Rodiles, tu servidor.



Error #1

MOSTRAR LA PROPIEDAD A TODO AQUEL QUE LO SOLICITE



Con la llegada de la contingencia provocada por el Covid-19 en este 2020, se generó inevitablemente, no un cambio, sino muchos cambios en las formas de llevar nuestra vida social, laboral y demás en muchos aspectos. Por supuesto, la dinámica de los negocios inmobiliarios no fue la excepción.

Entrando en el tema, te compartiré datos a partir de mi experiencia como agente inmobiliario: por lo menos el 50% de las personas que te contactan preguntando por el inmueble que estás vendiendo no están calificadas para comprarlo, por varias razones, como son:

- No tener un presupuesto definido.
- No contar con un crédito bancario asegurado.
- El banco presta una cantidad menor a la necesaria.
- El crédito no se aprueba.
- No es lo que necesitan.
- No les interesa comprar a corto plazo, sus planes son a un año o más.
- Entre muchas otras razones.

En México nos falta mucha cultura en cuanto a los negocios de bienes raíces como gremio y como ciudadanía. En países más desarrollados como Estados Unidos, el 99% de las operaciones, si no es que el 100%, se realizan con la asesoría de un agente inmobiliario. Al contar un comprador con los servicios de un agente inmobiliario, éste se hará cargo de sus diligencias orientándolo en todo lo que conlleva la adquisición de un inmueble, como es:



- Definir un presupuesto.
- Incluir los gastos necesarios como escrituración, impuestos, derechos, honorarios, entre otros que veremos a detalle más adelante.
- Reunir la documentación necesaria.
- Entre otros.

¿Qué significa esto? Que el comprador estará correctamente asesorado y educado en el proceso que quiere realizar. Sin embargo, en México, a pesar de que la asesoría de un agente inmobiliario es gratuita en el caso de los compradores, el común de la gente no busca sus servicios al momento de intentar adquirir una propiedad. Lo que pasa entonces, es que es el comprador quien directamente llama preguntando por

el inmueble que miró anunciado en algún medio, cabe mencionar, algunas veces sin siquiera tener idea sobre qué preguntar porque no sabe comprar un inmueble, pide algunos datos para ver si se salta directamente a la cita. Y a esto le sigue otro problema: el agente inmobiliario del vendedor no sabe precalificar a los posibles interesados.

Analicemos este punto, tenemos que la mayoría de los agentes inmobiliarios no saben precalificar a los prospectos que llaman por información, y esto es porque no saben hacer el trabajo de un agente comprador, que es ayudar a una persona a comprar una casa. En lugar de ayudar al comprador y guiar sus preguntas para darle la información adecuada y al mismo tiempo analizar si es verdaderamente un posible comprador, regularmente el agente vendedor tiene miedo, ya sea por falta de capacitación o por poca valoración propia, de hacer las preguntas adecuadas a los interesados en los inmuebles que están vendiendo.

Lo que sucede en estos casos es que proporcionan inmediatamente toda la información de la propiedad a quien llama, con la esperanza de que cumpla con sus requerimientos y precipitándose a agendar cita a todo aquel que la pide.

Esto lo digo porque algún día fui novato, he pasado por eso, además de que he colaborado con muchos agente inmobiliarios y conozco su forma de operar. Algunas personas, aun sabiendo que no cuentan con el capital suficiente, piden una cita con tal de acudir a ver la propiedad.

Sobre todo en estos tiempos de pandemia esto no lo debes permitir. Es un error dar permiso a cualquier persona, que en este caso llamaremos “mirón”, de andar por tu casa sin tener la mínima intención, no digamos posibilidad, de adquirirla. Si vas a mostrar tu casa que sea con personas calificadas para poder adquirirla. Tu salud es primero, debes tomar precauciones y optimizar tu agenda.



Error #2

NO ELEGIR A UN AGENTE QUE CUIDE TUS INTERESES

En las operaciones inmobiliarias, como en la mayoría de los negocios, no habrá venta si no existe el factor confianza. Los propietarios que eligen la estrategia de darle la promoción a varias inmobiliarias a la vez cometen un grave error. Al existir varias inmobiliarias compitiendo por su comisión, se generan discrepancias en la promoción, especialmente en el precio. Por intentar ganar la venta del inmueble los agentes ofrecen a un precio más bajo del acordado. Como saben que existe un margen de negociación previamente platicado con el propietario, utilizan este punto para ganar la carrera en esta competencia.



Lo que realmente logran los propietarios que eligen este tipo de estrategia es ofrecer una subasta, llevando a la baja el valor de su inmueble, y esto lo capta el futuro comprador, que no te quepa duda. ¿Por qué? Con diferentes personas promoviendo una misma casa, con fotos, con precios, lo que se logra es generar dudas y desconfianza sobre dicho inmueble “chamuscándolo” en el mercado. Y en vez de venderse más rápido, como es la intención, se genera el efecto contrario: el inmueble se entierra en el mercado por un largo tiempo.

Cómo evitar 10 errores fatales al vender tu casa en Mexicali

ejemplo de subasta a la baja con multiples agentes inmobiliarios en Mexicali:

easybroker.com/agent/properties/casa-en-san-pedro-residencial?index=8

EB Tablero Buzón Contactos Propiedades Tareas Más

Buscar contactos y propiedades

anterior 9 de 21 propiedades siguiente

Casa en San Pedro Residencial, Mexicali

US\$ 700,000 EN VENTA

1 de 27

Casa en San Pedro Residencial, Mexicali ID: EB-EF8707

US\$ 700,000 EN VENTA

5 recámaras

Sin comisión com

Hola, tengo un cliente que interesado en ver esta pro ¿Podrías contactarme?

Enviar mensaje

Compartir este anuncio mostrando tus datos de contacto

Carlos Rodiles Smart Capital Real Estate

Ayuda

1:39 PM 7/23/2020

Type here to search

easybroker.com/agent/properties/hermosa-casa-en-san-pedro-residencial?index=19

EB Tablero Buzón Contactos Propiedades Tareas Más

Buscar contactos y propiedades

anterior 20 de 21 propiedades siguiente

Casa en San Pedro Residencial, Mexicali

US\$ 600,000 EN VENTA

1 de 4: Fachada

Casa en San Pedro Residencial, Mexicali ID: EB-CF1079

Clave interna: RDXIAB72

US\$ 600,000 EN VENTA

3 recámaras

Hola, tengo interesado o ¿Podrías contactarme?

Enviar mensaje

Compartir este anuncio mostrando tus datos de contacto

Carlos Rodiles Smart Capital Real Estate

Ayuda

ENG 1:40 PM 7/23/2020

Type here to search

El prospecto comprador intentará hablar con todos ellos para conocer sus diferentes argumentos y, en el mejor de los casos, querrá negociar con el más débil o el que más convenga a sus intereses. Al tener a varias agencias o agentes trabajando en la promoción de tu inmueble, haces que ninguno represente tus intereses, sino los de ellos mismos, y esto es un gran error.

He visto como incluso agentes de alto nivel en Beverly Hills, al vender su propia casa, contratan a un agente de su confianza para que los represente. A pesar de que ellos se ganan la vida vendiendo casas, saben que emocionalmente tienen un apego con la propia y esto les impedirá tener mayor objetividad a la hora de negociar y, por lo tanto, maximizar sus intereses.

No contar con un agente inmobiliario comprometido por defender tus intereses es un error que puede hacerte perder los pesos por ahorrarte los centavos. Seleccionar al agente inmobiliario que cobre barato te puede salir caro. Si de entrada, el agente pierde en la primera negociación, es decir, en su propia comisión, ¿cómo esperas que negocie y pelee por tus intereses?

No se necesitan muchos agentes, sólo necesitas a uno, comprometido y profesional, que se encargue de gestionar en todo el mercado inmobiliario. Que sea responsable y que en todo momento te mantenga informado sobre el proceso de

venta y gestión, tratando con decenas de agentes y compradores. Alguien efectivo.



Error #3

ENTRAR AL MERCADO CON UN PRECIO ALTO Y PARTIR DE AHÍ PARA NEGOCIAR



Es lógico que los propietarios quieran obtener el mejor precio posible por su inmueble, nadie quiere malbaratar su propiedad. Pero me he topado que, precisamente por el miedo a malbaratar y por desconocimiento del mercado, muchos propietarios ofrecen su vivienda a un precio muy por encima del mercado.

Claro, nadie quiere que los demás, la familia, los amigos, les juzguen por haber podido vender su propiedad en mucho más dinero.

Nadie quiere que la gente se burle en secreto por haber

vendido barato, o que por el hecho de que el agente inmobiliario quiso ganarse rápido la comisión, la haya ofrecido a un precio muy bajo. Y lamentablemente esto lleva a las personas a sobrevalorar sus inmuebles.

En mi experiencia como agente inmobiliario me he encontrado con muchos propietarios que decidieron ignorar mis recomendaciones sobre el precio de su inmueble. Y por no rechazarlos, al final de cuentas perdí tiempo, esfuerzo y dinero al tratar de vender un inmueble sobrevalorado.

En estos tiempos, gracias al internet, las personas están muy bien informadas sobre los precios de los inmuebles, incluso más que algunos agentes inmobiliarios promedio. Antes de comprar un inmueble, una persona pudo haber visto más de 100 propiedades en páginas de internet. Esto significa que, para saber vender, hay que ponerse en los zapatos del comprador, es decir, es importante y necesario reconocer que la compra de una casa regularmente es la compra de mayor precio que realizan las personas en su vida, por lo tanto, hay mucho dinero de por medio, lo cual les genera estrés.

Al tener al alcance de su dispositivo celular las comparativas de mercado, el posible comprador explorará buscando información y en promedio visitará al menos 10 casas antes de decidirse por una. El hecho de ofrecer un inmueble a un precio muy por encima de su verdadero valor esperando que llegue una persona despistada se enamore tanto de la casa que pague sin chistar, es un gran error, algo que difícilmente sucederá en estos tiempos.

Te compartiré una de varias historias que viví, de hecho la última puesto que a partir de ella decidí no volver a promover inmuebles con precios fuera del mercado. Se trató de un trato donde el cliente quería vender su propiedad, una oficina con terreno excedente para estacionamiento y ubicado muy cerca de los Juzgados. Era una oferta ideal para un despacho de abogados. Un agente inmobiliario cercano, algo parecido al primo de un amigo, le recomendó al propietario

ofertarlo a un precio bastante alto: efectivamente comenzaron a ofrecerlo en 8'500,000 pesos.

Ellos sabían que el inmueble generaría mucho interés debido a su potencial, principalmente porque estaba muy bien ubicado, ¡en una zona de negocios! Por esa razón eligieron la errónea estrategia de pedir un monto muy elevado por el mismo, pensando en que la persona que realmente lo quisiera haría una oferta y de ahí comenzarían a negociar en un estire y afloje hasta llegar al precio más conveniente para el vendedor.

Pero pasaron los meses y el agente inmobiliario no lograba conseguir nada en concreto, ninguna oferta y, por lo tanto, ninguna negociación. El propietario estaba deseoso de vender y no perdía la motivación, presionando a tal grado al agente inmobiliario que éste decidió no responder a sus llamadas pues no tenía ningún prospecto de compra. Fue entonces que el propietario decidió buscar a otro agente inmobiliario que le brindara la confianza y el profesionalismo necesarios para obtener el resultado que buscaba. En ese momento yo aparecí en escena.

Lo primero que hice fue realizar un avalúo bancario al inmueble, con el objetivo de saber cuánto le prestaría el banco al posible comprador si este decidiera adquirirlo por medio de este tipo de créditos. Dicho avalúo arrojó el dato preciso: el valor de la propiedad era de 5'350,000 pesos. En este caso

el comprador debería contar con sus propios recursos económicos para completar la diferencia respecto al precio de venta, la cual era bastante (8'500,000 menos 5'350,000).

Al mostrarle el avalúo al cliente, éste no podía creer que fuera el monto correcto, le pareció una cantidad muy baja a pesar de que en dicho dictamen se calculaba el valor de los metros cuadrados de terreno y se sumaba el valor de los costos de construcción del total de metros cuadrados del inmueble, además de algunos accesorios que tenía; es decir, se trataba de un avalúo físico o directo que contemplaba todos los elementos en el predio.

Desafortunadamente el cliente decidió no confiar en este valor, justificándose con que en nuestro país lamentablemente se pueden manipular los precios de los avalúos. En fin, logré negociar que lo ofertáramos en 7,350,000 pesos, que eran aún 2 millones por encima de la recomendación del perito. Un precio muy por encima todavía. Aún así tuvimos algunas visitas al inmueble, pero seguíamos sin ninguna oferta.

Mi cliente era una persona muy activa y me contactaba al menos dos veces por semana para conocer novedades sobre su propiedad. Cada mes le demostraba el trabajo de promoción que estábamos realizando y lograba convencerlo de reducir un poco el precio de venta. Sin embargo, en ese perio



do tuvimos ofertas malísimas. En un caso nos ofrecieron pagar un millón de pesos de anticipo y negociar pagos pequeños durante cinco años, a un crédito sin intereses y sumando un monto total menor al del avalúo bancario, entre otras cosas.

Cuando logramos ofertarlo a 6'000,000 recibimos una oferta muy seria de 4'000,000 con clientes de una inmobiliaria, a quienes se les había brindado la información desde el inicio de nuestra promoción. En ese momento yo me sentía bastante presionado por mi cliente y no llegaban las ofertas que esperaba, mucho menos las negociaciones que mi cliente deseaba. Sin embargo, cuando esta oferta llegó le sugerí rechazarla, informándole que, aunque era mi deber comunicársela, también tenía la opción de ofertar la propiedad con el monto arrojado por el avalúo bancario. Le pedí esa oportunidad. Finalmente, como él ya se encontraba un poco desesperado a pesar de que mi promoción apenas llevaba cuatro meses, decidió aceptar mi solicitud.

En esa misma semana recibimos dos ofertas: una por 5'100,000 pesos y otra por el valor del avalúo. Esta se realizó

por parte del cliente de un miembro de mi equipo, quien venía dándole seguimiento desde que iniciamos la promoción. Él estaba muy interesado pero siempre le había parecido un precio muy alto, hasta ese momento.

Vale decir que pudimos haber obtenido más por el inmueble si éste se hubiera empezado a promover desde el principio al precio arrojado por el avalúo o con un 5% más según la recomendación del perito. En ese caso, gracias a la deseabilidad del inmueble (las características positivas que mencioné antes), hubiéramos tenido una guerra de ofertas convirtiéndose en una especie de subasta con beneficios amplios para el propietario.

Lo que sucedió es que el precio fue tan alto con la intención de negociar, que las personas interesadas se espantaron. En términos coloquiales dentro del mercado inmobiliario, “se chamuscó el inmueble”. Obviamente, con un precio fuera del mercado sólo recibíamos ofertas fuera del mercado.

Si quieres vender rápido un inmueble y a su mejor precio debes conocer el mercado. No conseguirás un mejor precio por tu casa subiéndolo a las nubes para de ahí comenzar a negociar. De antemano te informo: aquí la gente no sabe negociar, lo que hace es regatear, y no es lo mismo. Con precios fuera del mercado sólo vas a recibir regateos absurdos que no podrán justificarse, convirtiendo tu promoción en un tormento.

Veamos más datos concretos: una casa en Mexicali debe venderse en un lapso de 15 a 90 días, es todo. Si una propiedad tarda más de 90 días en recibir una oferta es porque está mal promocionada o con un precio sobrepasado. Más adelante, en esta misma guía, descubrirás que algunos de los errores en la promoción son la falta de preparación, las malas fotografías y la ausencia de una comunicación de valor con el comprador.

Lo que los profesionales inmobiliarios hacemos en México es realizar un estudio comparativo de mercado revisando los precios de inmuebles que están compitiendo en ese momento con el tuyo, es decir, de propiedades que el posible comprador pudiera considerar como una opción por encima de tu propiedad.

Cabe mencionar que en Estados Unidos, por el contrario, el estudio comparativo se realiza sobre los precios en los que se han vendido los últimos inmuebles similares al que se pretende ofertar. Sin embargo en México no tenemos acceso a una base de datos para saber en cuánto se vendieron o cuales se han vendido. Además, no hay certezas en el hecho de que el precio de venta que indica la escritura haya sido el acordado realmente.



Error #4

NO VERIFICAR LA DOCUMENTACIÓN LEGAL DE LA PROPIEDAD



El primer paso que, como agente inmobiliario, llevo a cabo al vender o comprar una propiedad es verificar su estado legal. En los negocios de bienes raíces lo que se compra no son las casas, los terrenos, las bodegas, las oficinas... Sí, aunque se lea extraño lo que estás leyendo, estás leyendo bien.

¿Qué significa esto? Que lo que se compra o lo que se vende son los derechos que se materializan en esa casa, en ese terreno, en esa bodega, en esa oficina, en la propiedad. Esos derechos pueden ser:

- El de propiedad, que es el más caro, ya que te da los mayores atributos sobre los inmuebles.
- El derecho de posesión.
- El derecho hereditario.
- Derecho de adjudicación.
- Derecho hipotecario.
- Derecho de fideicomiso.
- Etcétera.

En mi experiencia te puedo decir que el 60% de los negocios inmobiliarios que logro captar arrastra algún detalle legal sin solucionar, que puede ser incluso algo simple que se soluciona con una gestión, como cuando la casa todavía cuenta con el gravamen de hipoteca inscrito en el Registro Público de la Propiedad a pesar de haber pagado la hipoteca completa con el banco o con Infonavit.

Lo que sucede en estos casos es que las personas, una vez liquidada su deuda, desconocen el paso que sigue en el proceso. El acreedor hipotecario, como son el banco o el Infonavit, no realiza en automático la inscripción de la cancelación de la hipoteca a pesar de haber recibido el pago total de la deuda. En ese sentido, el paso que sigue es solicitar al acreedor hipotecario que gire la instrucción de cancelación de hipoteca a un notario, el que el propietario seleccione. El notario entonces debe hacer una escritura pública de cancelación que lleva la firma del apoderado del acreedor, y ésta se inscribe en el Registro Público de la Propiedad. Una vez realizado este paso finalmente la propiedad se considera libre de gravamen y lista para vender.

Esta gestión, que es muy sencilla y común, puede demorar 30 días, sin embargo en algunos casos puede tardar más. En cierta ocasión, el apoderado del banco de un proceso que gestioné, demoró 4 meses en acudir a firmar, a pesar de que la deuda había quedado saldada desde mucho tiempo atrás.

¿Te imaginas promover tu casa, hacer el gasto en publicidad, invertir tiempo mostrándola pensando cada vez que es el comprador definitivo, para que, cuando finalmente quieras comenzar el proceso de venta, éste no se pueda realizar por un detalle tan simple como este? Seguramente te suena frustrante. ¿Qué necesidad de quedar mal con el proceso de venta y perder al comprador por no haber previsto una simple gestión desde un inicio? Como mencioné antes, este ejemplo representa uno de los errores más simples, sin embargo existen tantos casos hipotéticos que se convierten en realidad que, si los enlistara aquí, no terminaría en muchas páginas.

La venta de un inmueble conlleva un proceso y una preparación detallada, como si se tratara de la puesta en escena de una obra de teatro. Se conforma de pasos que irás descubriendo en esta guía. Revisar el estatus legal es el primer paso del proceso.



Error #5

NO PREPARAR TU VIVIENDA PARA LA VENTA

La preparación de un inmueble para su venta no es un requisito indispensable, pero sí es un soporte importante para que se venda más rápido y al mejor precio. Supongamos que una persona quiere conseguir pareja y cada que tiene una cita, no se baña, va desahogado/a, no huele bien, su ropa y su presentación en general dejan mucho que desear... eso para nada invita al romance, ¿estás de acuerdo?



Así mismo tienes que pensar al vender tu propiedad. Tienes que prepararla para que encuentre a alguien que se enamore de ella, porque no compramos nada que no nos genere buenos sentimientos, nada que no nos enamore.

Veamos otro ejemplo: imagina que quieres vender tu automóvil, un Mercedes Benz que sacaste de la agencia como último modelo hace 5 años. Para ponerlo a la



venta consultas el Libro Azul de los valores en autos usados, pero tu carro tiene un choque en el guardafango, no enciende un foco, la tapicería se encuentra maltratada y sucia, y aún así, en esas condiciones, decides ofrecerlo en un 10% más alto de la recomendación que el Libro Azul propone, por aquello de que la gente “regatea”.

Tal vez tú le tengas mucho cariño a tu auto y tengas buenos recuerdos y experiencias sobre él llevándote a sitios y vacaciones hermosas. Pero al comprador, eso es algo que no le interesa y no lo tomará en cuenta al momento de tomar su decisión. Tienes que saber qué motiva a una persona a comprar un bien. En este, tener un auto Mercedes Benz significa lograr cierto estatus y nivel socioeconómico, estatus para el que un automóvil con las condiciones descritas no serviría de mucho. Los interesados captados, por lo tanto, serán yaderos que verán la oportunidad de reformar el auto para venderlo de nuevo y generar una utilidad, por lo que las ofertas entonces van a ser muy por debajo de lo que esperas.

En la práctica inmobiliaria me he topado con muchas propiedades usadas, tanto casas como departamentos, oficinas o bodegas, que no se encuentran en buen estado y aun así los propietarios quieren venderlas a precios altos o por encima de los valores del mercado, debido al valor sentimental. También existen los casos en que los propietarios pretenden recuperar todas las horas de trabajo y dinero invertidos en

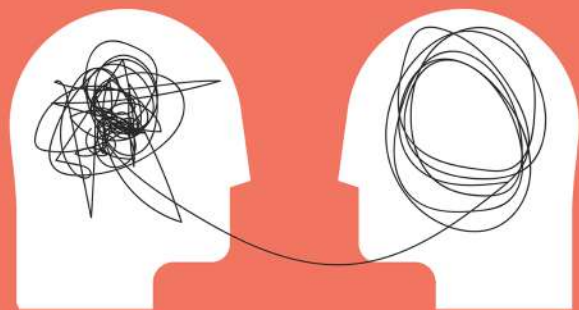
mantenimientos y reparaciones realizados al inmueble a lo largo del tiempo. Debes saber que estos detalles son irrelevantes para el mercado, por lo tanto son propiedades que se quedan estancadas sin venderse, ¿por qué? Porque los dueños ven en sus inmuebles grandes atributos que los compradores no pueden ver.

Aquí me voy a detener en un punto importante respecto a los compradores potenciales, enfocándome en el segmento de compra-venta de casas-habitación: la compra de una casa consiste en su mayor parte en una decisión emocional y un porcentaje muy pequeño se realiza por lógica. Como la compra es mayormente emocional, se relaciona más con cómo hace sentir al posible comprador, más que con las características y cosas que pueda tener.

Una persona preferirá comprar una casa o departamento cinco veces más chico que otra que cuesta diez veces más barato si el primero lo hace sentir importante y exclusivo. El precio y los metros cuadrados son una característica más y

las características son importantes, ciertamente, pero no determinantes.

Para vender una casa más rápido y al mejor precio es necesario entrar en la psi-



ciología del comprador y revisar el termómetro del mercado: la oferta y la demanda. Preparar una casa para su venta es prepararla para crear buenos sentimientos al momento de que la conozcan los posibles compradores y, por lo tanto, que mantenga un buen nivel de competencia con otras casas similares que se estén ofreciendo en ese momento.

El factor de urgencia y la deseabilidad son conceptos poderosos e influyentes en las ventas. En este sentido, tengamos en cuenta que, como especie humana, les damos más valor a las cosas que son escasas y que los demás desean.

Por ejemplo, cuando sale una nueva consola de videojuegos o una nueva muñeca de alguna película de Disney, se ponen a la venta pocas unidades y se agotan rápidamente. En una era en donde existe la producción masiva, esto no es casualidad. Se hace a propósito para generar escasez, deseabilidad y sentido de urgencia por ese producto, vendiendo más rápido y a un mejor precio.

Este detonante psicológico de compra evidentemente lo desconocen y lo desaprovechan las personas que deciden tomar la estrategia de subir los precios exageradamente para luego negociar. Con el ejemplo que compartí queda muy claro que el precio de un inmueble debe estar justificado, no es posible entrar en un juego en el que los propietarios dicen “yo quiero tal cantidad porque sé que mi propiedad los vale” o bajo cualquier pretexto. Con ese tipo de argumentos es más probable que la propiedad se termine vendiendo muy por debajo del precio en que pudo haberse logrado.

La compra de una casa es regularmente la compra de mayor precio que pagan las personas a lo largo de su vida. Hay mucho dinero de por medio, por lo que es algo que se tomará con cautela, así que antes de decidirse por una, tratarán de ver al menos en internet 100 o más, y visitado alrededor de 20. Esto se afecta al ofrecer una casa en mal estado, pues corremos el riesgo de captar interesados que son inversionistas y no compradores finales.

Cierto es que los inversionistas buscan oportunidades de inmuebles que ocupen “una manita de gato”, pero lo que buscan es revender y generar una utilidad, por lo que sus ofertas son muy bajas, y eso no es lo que tú esperas. ¿Qué tipo de interesados quieres captar para que compren tu

casa?, ¿con quién te interesa tratar, con el comprador final o con un inversionista?

Supongo que, buscando ganar más por tu propiedad, te interesa captar a los compradores finales. así que busca que los interesados se enamoren de tu casa y evita que se sientan incómodos. Te sorprenderías al ver cómo hay cientos de propiedades promoviéndose en pésimas condiciones, por descuidar este punto incluso con inmobiliarias de por medio.

En resumen, algunas de las acciones que debes tomar son las siguientes:

- La casa debe estar limpia cuando la muestres.

- Debe verse ordeznada y organizada.

- Oler bien o, al menos, no oler mal.
- Mantener limpios los sitios de desecho de las mascotas, evitando acumulación de heces y, por lo tanto, de olores desagradables además de vistas indeseables

Este último es un punto interesante: si tienes mascotas hay que cuidar su higiene. Alguna vez escuché que en Estados Unidos se encontró que las casas que huelen a mascotas, así como las que huelen a cigarro, se llevan una tercera parte más de tiempo en venderse. Cierta vez una señora preguntó, sorprendida, si era necesario deshacerse de su gato. Mi respuesta fue que no, por supuesto, pero puntualicé que sí era necesario extremar la limpieza ante las visitas y considerar que la venta posiblemente sería más lenta ya que es un hecho que hay gente que evita los olores de las mascotas dentro de las casas.

Reitero lo dicho: compramos o dejamos de hacerlo por la influencia de los sentidos, no únicamente por medio de la razón o la lógica; los sentidos influyen mucho más en la toma de decisiones de lo que te imaginas.

Algunas otras sugerencias para mostrar una casa atractiva y neutral son:

- Pintar las paredes de colores claros. Hay casas cuyas paredes ya están muy sucias, o bien tienen colores muy person-

alizados, por lo que es mucho más práctico y económico simplemente pintar todas de un color claro y neutro.

- Despersonalizar la casa. Esto significa retirar fotos personales, objetos religiosos, referencias políticas, etcétera. Estos detalles reducen las posibilidades de compra porque se pueden generar sentimientos distintos a los que buscamos.
- Limpiar los baños y retirar el moho.
- Reparar marcos de puertas y puertas dañadas.
- Simplemente cambiar focos que no encienden, ventanas rotas, césped en mal estado, en fin...

Cierta vez, intentando vender una vivienda de 900 metros cuadrados en la Colonia Cuauhtémoc a un precio bastante justo, notaba que la promoción se estaba llevando más tiempo del programado, pues tenía que haberse vendido en menos de 30 días. La casa contaba con un altar religioso en la entrada. Contrario a lo que pudiéramos pensar, no todas las personas son creyentes y ese detalle evitaba el interés de muchos posibles compradores. Suena cómico pero, una cosa es ir a la iglesia y otra es querer que tu casa parezca una. La propietaria se resistía a remover el altar pero cuando por fin lo hizo, el trato pudo cerrarse.

¿De qué se trata esto? De presentar y ofrecer una casa en buen estado y buenas condiciones que pueda ser del agrado de cualquier persona, repara los defectos que puedan distraer a los posibles compradores, arréglala, mejórala... la inversión vale la pena.

Error #6

INFORMAR Y NO VENDER

En este capítulo hablo del error garrafal que se puede cometer en la venta de un producto de tan alto precio, como lo es un inmueble, que consiste en dar la información, pero no vender... Parecen lo mismo, pero son dos cosas muy distintas.



Los bienes raíces suelen ser muy atractivos por las comisiones que se manejan en las transacciones. Por ello, todos los años cientos de personas entran y salen de este jugoso sector. Pero la mayoría de ellos entran solo por el dinero, no por la vocación genuina de ayudar a otro ser humano a transformar su vida adquiriendo la casa de sus sueños.

Hay muchas personas necesitadas económicamente, y bajo esa necesidad andan sólo detrás del dinero, pero trabajando sin vocación, y la causa de esto es que estas personas no se tomaron la molestia de capacitarse en ventas, mucho menos en marketing, no se diga en el sector de bienes raíces. Su promoción se resume en publicar en los grupos gratuitos de

Facebook, mostrar unas fotos mal tomadas desde su celular y describir algunas características de la propiedad como los metros cuadrados, la cantidad de recámaras, los baños, etcétera.

A esto es a lo que me refiero cuando digo que no es lo mismo informar que vender: un vendedor de medio pelo sabe que las características de un inmueble solo informan, pero no venden, lo que vende y motiva a una persona a hacer tremendo pago por una casa, son los beneficios y el valor que ese inmueble aportará a su vida. Aquí viene la pregunta inminente: ¿de qué manera harás destacar tu inmueble entre los más de ocho mil que aproximadamente se están vendiendo en Mexicali todos los meses?

Existe un comprador ideal para cada inmueble. Es imposible ofrecer una casa para el gusto de todo el mundo, y si tú la promocionas creyendo que cualquiera que pueda pagar tu casa es un posible comprador, vas a necesitar mucha suerte para venderla.

Ejemplificaré esto: si te digo que te vendo un palo de madera por siete mil dólares, probablemente te parecerá muy caro y me dirás que estoy loco. Pero si te digo que es la varita mágica certificada y autografiada por el mismísimo Harry Potter, probablemente me dirás que no estoy loco pero que sigue siendo mucho dinero porque no eres un gran fanático

de la historia. Sin embargo, seguramente estarás de acuerdo en que alguien más, un fan destacado, sí lo pagaría, ¿es correcto?

Lo mismo pasa con tu casa: para la persona que no es la adecuada el precio le puede parecer una locura, para otros, tanto el precio como la casa les serán indiferentes, pero para la persona indicada se tratará de una ganga, una oportunidad que no querrá que nadie más vea, pedirá que la promoción se retire y la querrá apartar para que no se la ganen.

Esta es la clave: cuando vendes no sólo debes informar, sino que debes saber hablarle a ese comprador de la casa como la varita mágica de Harry Potter. Eso se llama vender valor y no precio. El precio es una característica, el valor es lo que el comprador recibe como aportación a su vida por adquirir ese producto y pagar ese precio.

Esta debería ser la lección número uno de todo vendedor, lamentablemente no siempre es así. Te invito a darte una vuelta por los grupos de Facebook para que veas cómo se promueven las propiedades, te invito a que llames y pidas una cita también. Verás que a esos vendedores no les importa conocerte para saber si eres un prospecto comprador, sólo les interesa ganarse una comisión.



Error #7

PUBLICAR MALAS FOTOGRAFÍAS

Como mencioné antes, por mi ejercicio laboral sé que cada mes en Mexicali hay más de ocho mil propiedades en promoción. Para publicarlas existen plataformas como vivanuncios.com.mx, propiedades.com, inmuebles24.com, lamudi.com.mx, segundamano.mx, y redes sociales como Facebook, por enunciar sólo algunas de las más conocidas. Vaya, existe infinidad de sitios donde se promocionan inmuebles, haciendo que la búsqueda de la casa de los sueños de un comprador se convierta en una labor bastante amplia y desgastante.



Las fotografías de tu casa son el primer acercamiento con su futuro comprador y tienen una labor muy importante y bien

y bien definida: vender el primer contacto. Pero la venta de esta primera vista sólo hace que el comprador pida más información en una llamada o en un correo, y ya. ¿Qué significa esto? Que las fotografías no venden tu casa, lo que buscan es destacar dentro de todo ese mar de propiedades que el comprador está viendo desde su computadora o celular. Las fotografías deben provocar emociones positivas y buenos sentimientos, por ello deben ser profesionales e incluso deben realzar los atributos de la propiedad haciéndola lucir incluso mejor que la realidad.

Pero la verdad es que a pesar de que los agentes inmobiliarios ganan buenas comisiones, no invierten en fotografías profesionales. Pocos son los que evitan tomar la fotografía con su celular, al “ahí se va”. He visto imágenes con botes de basura rebosantes en los baños, una cocina llena de trastes sin lavar, camas desarregladas y más. Eso, evidentemente al futuro comprador no le genera confianza, buenos sentimientos ni emociones que le provoquen el deseo de comprar.

¿Quieres que tu casa destaque y genere mayor interés de compra? Considera seriamente una sesión de fotografías profesionales, el retorno de inversión en tiempo y dinero valen la pena, te lo aseguro.

Error #8

LLEVAR A CABO UNA MALA PRESENTACIÓN EN LA VISITA

Tras haber promocionado correctamente tu casa, comenzarás a tener solicitudes de interés por parte de prospectos compradores. Una vez realizada la precualificación de los mismos, lo que sigue es lograr o, mejor dicho, vender la visita al inmueble, por supuesto.

Sin embargo, un error muy común que echa a perder el trabajo de conseguir prospectos es que los propietarios quie-



ren ser los protagonistas en las visitas. Si acaso decidiste contratar a un agente o a una inmobiliaria para la promoción, no cometas el error de querer convertirte en el protagonista en cada visita. Te explicaré algunas razones con un ejemplo muy claro: las ventas inmobiliarias en Estados Unidos.

En Estados Unidos, por cultura general, los propietarios saben que no deben estar presentes al momento de las visitas, lo que ellos llaman showings, por varios factores:

- En primer lugar, porque es tu agente inmobiliario quien se dedica a la venta de inmuebles, no tú, y algo debe saber más que tú sobre las técnicas de venta inmobiliaria. En este sentido, he sido testigo de cómo los propietarios han estropeado buenos prospectos por su falta de conocimiento en las ventas. Las personas pueden ser muy exitosas en sus negocios o en su profesión y al mismo tiempo desconocer totalmente sobre técnicas de venta de un bien inmueble, y no es malo, pero hay que darle su lugar a cada especialista.

- En segundo lugar, a muchos prospectos les incomodan los propietarios controladores y no se sienten libres de preguntar o exponer sus objeciones al agente inmobiliario. El ambiente, más que cercano, se puede volver hostil. En toda compra inmobiliaria hay objeciones, y hay que saber manejarlas. Si no le brindas la oportunidad al prospecto de exponer sus dudas y cuestionamientos, no habrá compra.

Debes ser consciente de que es absurdo basar tus técnicas de venta mostrando lo obvio, diciéndole al prospecto “este es el baño, esta es la cocina, esta es la recámara...”. Las personas tienen ojos, pueden verlo por sí mismas, ¡no las hagas sentir tontas! Lo que se debe hacer es generar rapport, que es algo así como buscar sintonía, preguntar, escuchar, atender y responder, “llegarle por su lado”. Esto se lleva a cabo preguntando para diagnosticar al prospecto, recabando información personal para saber cómo vas a negociar en un futuro con él. Esto es sumamente más efectivo que nombrarles lo que están viendo con sus propios ojos.

Para ayudarte con esto, puedes hacer estas preguntas:

- ¿Qué cambios le harías a esta casa?
- ¿Tus muebles encajan en esta casa?
- ¿Ya has visto alguna casa que realmente te gustó?
- ¿Cuánto tiempo llevas buscando casa?
- ¿Te gustaría ser dueño de esta casa? O ¿te miras viviendo en esta casa?

Hoy en día se vende ayudando a comprar. Para ayudar a comprar es necesario indagar y descubrir los miedos, los dolores, las necesidades, pero también los gustos y los sueños del comprador. Necesitas enfocarte en saber qué lo motiva y qué está pasando por su mente para saber cómo ayudarle a comprar, pues de lo contrario no habrá trato.

Error #9

NO CONTAR CON UN BROKER HIPOTECARIO

Como lo mencioné antes, muchos compradores realizan la compra de su casa sin la ayuda y asesoría de un agente inmobiliario, y al no contar con



un agente que los asesore en el proceso de búsqueda y trato, es necesario que tú, como vendedor, les brindes este tipo de asesoría.

Es importante saber que un gran porcentaje de los prospectos interesados en un inmueble no tienen un presupuesto definido para la adquisición de su nuevo hogar. En ocasiones te puedes topa con personas que cuentan con excelentes puestos de trabajo, con profesionistas o con dueños de negocios que pueden tener una noción de lo que el banco o alguna institución les podría otorgar en crédito hipotecario, pero no saben cuánto, no tienen un monto específico o muy aproximado. En esos casos, tampoco saben cuál es la cantidad que necesitarían aportar de su propio dinero para pagar los gastos de escrituración. Así pues, es probable que una persona se enamore de tu casa y te diga que sí quiere com-

prarla, pero que antes de cualquier cosa necesita ir al banco a tramitar su crédito.

¿Qué sigue de esto? Es común que pase un par de semanas, que te comuniques con la persona y que su respuesta sea la falta de tiempo para ir al banco, es decir, ni siquiera ha comenzado el trámite. Por tu parte, no sabes de qué banco se trata ni mucho menos el nombre del ejecutivo, y así se van quedando las cosas, en el olvido, mientras el tiempo de tu venta pasa.

Ahora veamos qué es un broker hipotecario. Un broker hipotecario es aquel asesor de créditos hipotecarios que trabaja directamente con las instituciones o con muchas de ellas. Cuando recibes la asesoría de un broker, éste no solo te instruye sobre los productos crediticios de un banco en específico, sino que te plantea un panorama con varias instituciones sin necesidad de acudir a cada una de ellas, además de buscar un programa de amortización adecuado y con mensualidades razonables, pues una mensualidad muy alta puede convertirse en un factor negativo para no realizar la compra. Un broker es, pues, como un ejecutivo representante de varios bancos. Su asesoría es gratuita hacia el comprador en todo momento, y su comisión ocurre una vez que el comprador se decide a adquirir la casa por medio del crédito hipotecario elegido, y es la institución quien paga su comisión.

El broker hipotecario es un elemento fundamental en la op-



eración inmobiliaria. Un porcentaje muy grande de las compras de casas se realiza con la intervención de un crédito hipotecario. Tú, como vendedor, simplemente no tendrás tiempo de hacer todas las gestiones y los trámites que requiere un crédito, es de suponerse que necesitarás a una persona experta y especializada en este tipo de gestiones, que asesore y guíe correctamente a tu comprador. Contar con las mejores opciones de crédito disponible para tus posibles compradores es una herramienta ganadora en los negocios inmobiliarios.

Ahondando en el hecho de guiar al posible comprador y darle a conocer todo sobre lo que tendrá que pagar y realizar, cabe mencionar que los profesionales no escatimamos en pagar por un avalúo con tal de apoyarnos en el dictamen de un perito valuador, ya que este documento nos sirve de referencia para saber cuánto le prestaría al comprador un banco o el Infonavit si decidieran realizar la adquisición por medio de un crédito.



Es necesario conocer este punto pues hay que asesorar al comprador y decirle cuánto necesita cubrir con sus propios recursos (dinero efectivo) para soportar la diferencia entre el precio de venta y el crédito aprobado, así como los gastos de escrituración. Si desconoces esto y el comprador también, es posible que al final él se quede corto y sus recursos no sean suficientes, cayendo en dos problemas: por un lado, habrás sacado a tu propiedad del mercado, y por otro, tendrás a un comprador frustrado pidiéndote el reembolso de su apartado. Mucho cuidado en este punto, pues por no considerar previamente esto, se caen infinidad de tratos.

Ciertamente el avalúo realizado por un perito es el punto de partida para la promoción de un inmueble, pero muchas personas optan por basarse únicamente en este dictamen, y aquí hay algo que tomar en cuenta: si todos los inmuebles se vendieran en el valor avalúo, los peritos valuadores serían los vendedores inmobiliarios y no sería necesaria la existencia de los agentes, ¿no crees?

Los inmuebles van subiendo conforme a la oferta y la demanda, además de otros factores externos como la inflación, la economía, la recesión, la devaluación, la inversión en una zona, la escasez de inmuebles, entre otros. En ese sentido, un buen agente inmobiliario debe conocer la temperatura del mercado, saber cómo se encuentra la oferta y la demanda en ese preciso momento y, con base en ello, promover y lograr

una venta al precio máximo que el mercado esté dispuesto a pagar por una propiedad con esas características.

Ha habido ocasiones en que he logrado vender propiedades un 15% por encima de su valor avalúo. Esto ha sido en la llamada Zona Dorada de Mexicali, y lo he logrado gracias a la gran demanda en esa parte de la ciudad. Pero también me ha tocado vender propiedades un 15% por debajo de su valor físico o directo, como en Villafontana, pues en esos casos el mercado no estaba dispuesto a pagar precios más altos en dicha zona.

Te voy a platicar una historia para explicarme bien ya que esto es muy importante al vender tu inmueble: en cierta ocasión vendí una casa en Zona Dorada por 5,000,000 pesos como precio final de venta. Desde el inicio realicé un avalúo bancario, el cual arrojó un valor de 4,500,000 pesos. Los gastos de escritura del comprador fueron por 225,000 pesos aproximadamente, que representan el 5% del valor.

El comprador tuvo que pagar en efectivo 1,225,000 pesos, de sus propios recursos, para poder adquirir la casa pues el banco sólo le prestaba el 90% del valor avalúo bancario, es decir 4,000,000 pesos. Al saber cuál era el monto del avalúo bancario, supe cuánto tenía que pagar en efectivo la persona que quisiera comprar. Evidentemente fue necesario rechazar a personas que tenían créditos pero que no contaban con ese monto extra.

Si yo no hubiera hecho mi trabajo desde el principio, hubiese perdido a ese comprador por entablar un contrato con una persona que a fin de cuentas no hubiera tenido el dinero suficiente para comprar la casa que yo estaba vendiendo al precio que la estaba vendiendo.

Error #10

NO HACER UN CONTRATO PRELIMINAR DE COMPRA-VENTA CORRECTO Y DESCONOCER LA LEY ANTI-LAVADO



En mi opinión personal, considero que en México no existe una reglamentación o un conjunto de leyes que se ajuste a la dinámica y las necesidades actuales en cuanto a las operaciones inmobiliarias: seguimos usando los mismos contratos obsoletos y anticuados en los que cada quien condiciona dependiendo de su criterio, generando confusión e incertidumbre.

Las cosas no deberían seguir así. En países como Estados Unidos, las leyes prevén la creación de empresas llamadas escrow, las cuales garantizan que se cumplan los términos y las condiciones pactados en cada operación inmobiliaria, por las partes involucradas. También existen empresas de seguros para títulos de propiedad que garantizan la certeza del título de quien vende, logrando que las posibilidades de fraudes sean casi nulas, y en caso de existir alguna situación, la aseguradora asume la operación.

Otra cosa que hace este tipo de empresas es que revisan la existencia de personas que, con interés legal sobre la propiedad, posteriormente a la venta busquen demandar judicial-

mente sus derechos. También revisan la legalidad del dinero de los compradores para evitar el lavado.

¿Cómo funcionan estas empresas? Las escrow garantizan la transacción del crédito mismo, quien compra la propiedad acude a la compañía de escrow pero nunca ve a su vendedor, pues la compañía garantiza la operación de venta. La compañía crediticia o el comprador entregan el dinero al escrow y hasta que ellos se aseguran de que todo está en orden, entregan el dinero al vendedor y el título de nuevo propietario al comprador. Es una especie de intermediario de seguridad.

Imagina que quieres vender un auto y el comprador te pone como condición pagarte el dinero hasta tener el auto en sus manos para llevarlo a revisar al mecánico y confirmar que está bien y será un buen negocio. Tu respuesta lógica es no entregar el auto hasta tener el dinero, ¿cierto? Ahí comienza una batalla por la simple transacción de comprar y vender un auto, de la cual la única forma de salir es renunciando al negocio. Bien, el escrow sería un tercero, ajeno a las partes, al cual se le entrega tanto el dinero como el auto para que se cerciore de que los términos y las condiciones pactadas para realizar la operación se lleven a cabo. Una vez que se reúnan dichos requisitos, se confirme el buen estado del auto y se verifique la procedencia del dinero, el tercero entrega el monto al vendedor y el auto al comprador, junto con el título de propiedad.

Lamentablemente, en México todavía no existe una institución fiduciaria como el escrow, que funja como un tercero neutral en las operaciones y las garantice, así como tampoco tenemos una compañía de títulos que revise y asegure la titularidad y legalidad de los vendedores. Por ello tenemos que ser muy audaces al momento de hacer un acuerdo de venta, revisar muy bien la documentación como si fuéramos una compañía de títulos y asegurarnos de la procedencia lícita del dinero para no infringir la Ley Anti-lavado¹.

Hay que tomar en cuenta varios aspectos: la compra de un inmueble no es algo que se pueda realizar el mismo día en que se toma la decisión de comprar. Se trata de un proceso que finaliza llegando a la notaría para realizar ahí el acto jurídico de la compraventa, con el cual se transferirá la propiedad y se dejará plasmado en una escritura pública hecha por un notario.

Algunas personas te podrán aconsejar que comiences el proceso haciendo un contrato de compraventa privado, una promesa de compraventa o una compraventa con reserva de dominio, que es vender un inmueble sin entregar el derecho de propiedad (el dominio es lo que te da el poder jurídico y los atributos sobre un inmueble). Pero en mi experiencia te puedo decir que no hay mucha diferencia entre estos tres tipos de contrato en caso de que requieras ir a juicio, pues

¹ Ley Federal para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI_090318.pdf

pues estos regularmente son privados y preliminares, es decir, no son los contratos definitivos, no aseguran tanto como el que firmas en escritura pública en la notaría.

Lo que hace la diferencia es qué tan bien hayas expresado la intención de compraventa de las partes en el clausulado de dicho contrato, manifestando claramente por escrito cuáles son los términos y las condiciones que acordaron comprador y vendedor. El saber cómo prevenir tantos malentendidos que pudieran surgir en una operación inmobiliaria, es lo que evitará que ese contrato no se lleve a los tribunales para que un juez resuelva quién tiene la razón.

No es el punto hacer contratos que parezcan pergaminos sino todo lo contrario, se trata de hacer las cosas simples y claras para ambas partes. A ti como vendedor, la razón por la cual te conviene asentar los acuerdos de compra de tu inmueble es para que tengas mayor certeza de que la intención de compra es seria y que el día de la firma en notaría no te dejarán plantado ni te cancelarán a último minuto.

Si bien, vender un inmueble le puede generar algunos gastos al vendedor e inversión de tiempo, una mudanza, etc., también es probable que se rechace a otros interesados y al final se pierda la oportunidad de haber vendido a otra persona con mayor seguridad. Es por ello, para evitar esta incertidumbre, que se debe pedir un anticipo a la compra, para darle seriedad al acuerdo y evitar que el comprador se retracte, perdiendo así la oportunidad de otros interesados.

En este tipo de contrato, además de aceptar un anticipo de dinero, se deben establecer los términos y condiciones que se acordaron para la compraventa definitiva, como son:

- Identificar el inmueble objeto de la operación.
- El precio total de venta.
- La forma de pago del precio.
- Los muebles o accesorios que se incluyen en el inmueble.
- A quién corresponde pagar la documentación técnica de la escritura como avalúos, deslindes, certificados, impuestos, honorarios de notario y derechos de inscripción del Registro Público de la Propiedad, entre otros.

Si bien es cierto que el Código Civil de Baja California dice en su artículo 2137 que “los contratantes pagarán por mitad los gastos de escritura y registro, salvo convenio en contrario”², la frase “salvo convenio en contrario” nos da la oportunidad de respetar los acuerdos de las partes.

Regularmente el que compra paga todos los gastos de escrituración, pues él se quedará con la escritura acreditando que, como comprador, es el nuevo dueño del inmueble. Incluso cuando los inmuebles se adquieren por medio de un crédito hipotecario, la institución que le presta el dinero al compra

dor se encarga de estos gastos, los cuales se incluyen en el crédito.

El vendedor tiene como obligación entregar el inmueble libre de adeudos o gravámenes, a menos que dentro del precio de venta se especifique que el comprador se encargará de dichas deudas. Mi recomendación es que en el contrato quede bien claro qué gastos pagará cada parte, evitando malos entendidos en el futuro.

Pasemos ahora al tema de la Ley Anti-lavado. Aquí la mencioné unas líneas arriba. Esta ley, que realmente se llama Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita, se hizo buscando frenar el lavado de dinero de la delincuencia organizada, de ahí su apodo. Y su objeto se define en el artículo segundo:

“Artículo 2. El objeto de esta Ley es proteger el sistema financiero y la economía nacional, estableciendo medidas y procedimientos para prevenir y detectar actos u operaciones que involucren recursos de procedencia ilícita, a través de una coordinación interinstitucional, que tenga como fines recabar elementos útiles para investigar y perseguir los delitos de operaciones con recursos de procedencia ilícita, los relacionados con estos últimos, las estructuras financieras de las organizaciones delictivas y evitar el uso de los recursos para su financiamiento.”³

²Código Civil para el Estado de Baja California, <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Estatal/-BAJA%20CALIFORNIA/Codigos/BCOD01.pdf>

³Ley Federal para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI_090318.pdf

En dicha ley se señalan ciertas actividades económicas como vulnerables, las cuales son utilizadas por la delincuencia para lavar dinero ilícito, y las operaciones inmobiliarias se encuentran entre ellas. Esta ley se publicó el 17 de octubre de 2012, y vino a cambiar la forma en la que se hacían los negocios inmobiliarios en el pasado. ¿Cómo? Antes hacíamos negocios inmobiliarios con base en el Código Civil del Estado, que nos daba derecho a hacer en libertad y los notarios solo daban fe en sus escrituras.

Con esta ley se cambiaron las reglas del juego, pues se reguló la actividad financiera de los particulares y, ahora, no importa lo que diga el Código Civil, es necesario ajustarnos a estas reglas financieras para el manejo del dinero.

En su artículo 32, esta ley prohíbe que se realicen operaciones inmobiliarias en efectivo por un valor igual o superior al equivalente a 8,025 UMA (unidad de medida y actualización), al día en que se realice el pago. Si tú vendes un inmueble, no puedes aceptar pagos en efectivo por una cantidad igual o mayor a la ahí señalada, pues estarías incumpliendo esta ley y serías sujeto a multas que pueden ir de los 10,000 a los 65,000 salarios mínimos, incluso hasta el 100% del valor de tu inmueble, como lo señalan los siguientes artículos:

“Artículo 53. Se aplicará la multa correspondiente a quienes:

VII. Participen en cualquiera de los actos u operaciones prohibidos por el artículo 32 de esta Ley.

Artículo 54. Las multas aplicables para los supuestos del artículo anterior de esta Ley serán las siguientes:

III. Se aplicará multa equivalente a diez mil y hasta sesenta y cinco mil días de salario mínimo general vigente en el Distrito Federal, o del diez al cien por ciento del valor del acto u operación, cuando sean cuantificables en dinero, la que resulte mayor en el caso de las fracciones VI y VII del artículo 53 de esta Ley.”⁴

Es por eso que hay que tener mucho cuidado con las cantidades que los compradores quieran pagar en efectivo, pues existe un tope por ley. Por lo tanto, si tu inmueble tiene un valor igual o superior al equivalente a ocho mil veinticinco UMA , al día en que se realice el pago, el comprador deberá forzosamente pagar mediante transferencia bancaria o cheque la cantidad que resulte superior, y el notario tendrá que hacer constar en la escritura la forma en la que se pagó dicha cantidad y dar aviso a la Unidad de Inteligencia Financiera.

Sobre este punto, debes tener mucho cuidado en esas operaciones que se hacen por medio de diferentes pagos, pues es necesario documentar las cuentas bancarias que se están interviniendo y las cantidades en efectivo que se están recibiendo, producto del precio de venta.

Ley Federal para la prevención e identificación de operaciones con recursos de procedencia ilícita, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPIORPI_090318.pdf
8,025 UMA suman un total de 690,000 pesos, para el mes de julio de 2020.

Al momento de realizar la escritura, el notario te solicitará que acredites la forma en que recibiste el pago de la venta de tu propiedad, y esta forma deberá haberse realizado conforme a esta ley, pues de lo contrario podrías recibir multas millonarias. Si no te es posible acreditar conforme a la ley, te verás en un aprieto con el notario al momento de escriturar la venta. El notario se verá obligado a pedir estos requisitos y cobrar los impuestos correctamente ya que, para el gobierno, él es un obligado solidario.

Esto significa que, en una revisión fiscal, el gobierno puede imponer multas fiscales al notario por malas declaraciones de impuestos en las transacciones de las que haya realizado en fe pública. Esta es la razón por la que los notarios se toman muy en serio el ejercicio de elaborar una escritura. Si vas a realizar una operación inmobiliaria a plazos, te sugiero que te asesores correctamente con un profesional, al hacerlo evitarás algunos problemas futuros al momento de escriturar.



Documentos que necesitas para vender tu propiedad

Siempre trato de asesorar a mis clientes desde un principio sobre los documentos que tienen que cubrir en notaría para realizar la venta de su inmueble, documentos que todo notario requiere para llevar a cabo la formalidad de la venta. Son documentos que, mientras más pronto los tengas, mejor:

- * Copia del título de tu propiedad o de la escritura que te acredita como dueño y menciona el acto jurídico por el cual adquiriste el inmueble que en esta ocasión quieres vender.
- * Copia de identificación oficial vigente, como puede ser INE o pasaporte mexicano.
- * Acta de nacimiento (copia certificada).
- * Acta de matrimonio en caso de estar casado (copia certificada).
- * Acta de nacimiento del cónyuge.
- * Constancia de situación fiscal (RFC). Esta se solicita en el SAT, sin importar que el vendedor y su cónyuge no estén dados de alta en Hacienda, todos los mexicanos tenemos una situación fiscal.
- * CURP.
- * Recibo de electricidad al corriente y con RFC al reverso.
- * Recibo de predial al corriente.
- * Recibo de agua al corriente.
- * Tener una cuenta de banco (en la cual se recibirá el dinero de la venta).
- * Entregar en su momento los certificados de libertad de gravámenes fiscales y certificado del Registro Público de la Propiedad, para acreditar que el inmueble no cuenta con gravámenes de ningún tipo.

Cómo no pagar impuestos en la venta de tu casa

En México, como en todos los países, existen leyes fiscales que definen impuestos por el hecho de realizar determinadas actividades económicas. En la enajenación o venta de un bien inmueble se generan impuestos para cada contratante, los cuales hay que considerar como un monto extra al precio de la venta y no confundirlo con ella, aclarándose desde el principio, pues en muchos casos esto provoca que se caigan los tratos ya en notaría.

Como ciudadanos tenemos obligaciones tributarias, nos guste o no. Por eso es importante aclarar que cada parte pagará los impuestos que le correspondan. Sin embargo, hay ocasiones en las que, si se reúnen ciertos requisitos, dichos impuestos pueden exentarse y no tener la obligación de pagarlos.

Veamos esto más claro: existe una Ley del Impuesto sobre la Renta⁶, lo que llamamos ISR. Este impuesto grava la generación de riqueza de los mexicanos, por lo que si tú obtienes una utilidad sobre el precio de cuando compraste el inmueble al precio en que lo vendiste, estás obligado a pagar un porcentaje al gobierno. Pero, y aquí viene una de las exenciones, si la casa que vendes es la casa en la que vives, la ley te permite exentar, es decir, no tienes que pagar, obviamente cumpliendo ciertos requisitos documentales, como puedes ver:

“Artículo 93. No se pagará el impuesto sobre la renta por la obtención de los siguientes ingresos:

XIX. Los derivados de la enajenación de:

t

a) La casa habitación del contribuyente, siempre que el monto de la contraprestación obtenida no exceda de setecientas mil unidades de inversión y la transmisión se formalice ante fedatario público. Por el excedente se determinará la ganancia y se calcularán el impuesto anual y el pago provisional en los términos del Capítulo IV de este Título, considerando las deducciones en la proporción que resulte de dividir el excedente entre el monto de la contraprestación obtenida. El cálculo y entero del impuesto que corresponda al pago provisional se realizará por el fedatario público conforme a dicho Capítulo.

La exención prevista en este inciso será aplicable siempre que durante los tres años inmediatos anteriores a la fecha de enajenación de que se trate el contribuyente no hubiere enajenado otra casa habitación por la que hubiera obtenido la exención prevista en este inciso y manifieste, bajo protesta de decir verdad, dichas circunstancias ante el fedatario público ante quien se protocolice la operación.”⁷

En este supuesto, la ley te permite no pagar el impuesto sobre la renta cuando vendas tu casa habitación siempre que en los últimos 3 años no hayas hecho valer esta exención al vender otra casa y que el monto de la venta no exceda de la cantidad que resulte de multiplicar 700,000 UDIs (unidad de inversión) al día en que vendas la casa.

Para que encuadres en esta opción, evitar problemas futuros con Hacienda y que el notario no pretenda realizar el cobro al momento de celebrar la escritura en la notaría, es necesario cumplir con otros requisitos, los cuales se encuentran en

Ley del Impuesto sobre la Renta, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIS-R_091219.pdf

Ídem.

la misma Ley del Impuesto sobre la Renta en los siguientes artículos:

“Artículo 154. Para efectos del artículo 93, fracción XIX, inciso a) de la Ley, se considera que la casa habitación del contribuyente comprende además la superficie del terreno que no exceda de tres veces el área cubierta por las construcciones que integran la casa habitación.

Artículo 155. Para efectos del artículo 93, fracción XIX, inciso a) de la Ley, los contribuyentes deberán acreditar ante el fedatario público que formalice la operación, que el inmueble objeto de la operación es la casa habitación del contribuyente, con cualquiera de los documentos comprobatorios que se mencionan a continuación, siempre que el domicilio consignado en dicha documentación coincida plenamente o, en su caso, con alguno de los elementos fundamentales del domicilio del bien inmueble enajenado utilizados en el instrumento correspondiente y el fedatario público haga constar esta situación cuando formalice la operación:

- I. La credencial para votar, expedida por el Instituto Nacional Electoral;
- II. Los comprobantes fiscales de los pagos efectuados por la prestación de los servicios de energía eléctrica o de telefonía fija, o;
- III. Los estados de cuenta que proporcionan las instituciones que componen el sistema financiero o por casas comerciales o de tarjetas de crédito no bancarias.”⁸

La documentación a que se refieren las fracciones anteriores, deberá estar a nombre del contribuyente, de su cónyuge o de sus ascendientes o descendientes en línea recta. Es fácil que la gente se confunda y solicite varios requisitos, pero si te fijas, el artículo dice claramente que cumpliendo con cualquiera de los documentos mencionados en los inci-

⁸Ley del Impuesto sobre la Renta, http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIS-R_091219.pdf

sos I, II o III se cubre el requisito para comprobar que el inmueble es tu casa-habitación.

Los notarios son los obligados solidarios frente a Hacienda al momento de cubrir o no estos impuestos, respondiendo en caso de haber calculado incorrectamente, por lo que la mayoría prefiere solicitar la INE y el recibo de electricidad que confirme la habitación del domicilio que se está vendiendo. Por ello, si vas a vender tu casa es necesario que te prevengas y puedas presentar alguno de estos documentos para que, de ser posible el beneficio, no tengas que pagar tal impuesto.



Una última recomendación

Por lo regular, la compra de un bien inmueble es posiblemente el producto de mayor precio que las personas pagarán a lo largo de sus vidas. Por ello existe mucho miedo y estrés de por medio. Si el inmueble no transmite confianza ni ofrece transparencia, el posible comprador no hará ningún trato. Es importante no pasar por alto este tipo de factores que, aunque intangibles, son muy determinantes: todos hemos escuchado historias de fraudes y de personas que se manejan bajo la premisa de que “el que no tranza, no avanza”, pero no debe ser así, yo voto por la transparencia y la honestidad

.
Mi consejo final se dirige a que hables con tu comprador lo más claramente posible, mencionar todos los pasos del proceso y guiarlo, él o ella deseará conocer aquello por lo que tiene que pasar para convertirse en el dueño o dueña de la casa de sus sueños.

¿Por qué somos una excelente alternativa para ayudarte a vender tu propiedad en Mexicali?

¿Quieres vender tu casa o propiedad en la ciudad de Mexicali? Cuando desees vender, considera que Carlos Rodiles es una excelente alternativa para ti y es por eso que hemos creado el programa Conexión Inmobiliaria, donde te ayudamos a vender o rentar tu propiedad con seguridad, transpa-

rencia y total tranquilidad, maximizando la rentabilidad de tu patrimonio. Esto lo hacemos mediante 7 pasos:

1. Investigamos el estatus legal de tu casa y si existiera algún impedimento, contamos con un equipo legal para resolverlo, esto nos dará la seguridad de que el trámite se realizará correctamente y no pierdas tiempo en vueltas innecesarias.

2. Para tener la seguridad de que obtengas la mayor cantidad posible de dinero por tu propiedad, realizamos para ti, gratis, un estudio de mercado y un avalúo por perito certificado, ahorrando de tu bolsillo cuatro mil pesos aproximadamente. Esto nos dará la tranquilidad de que ni el banco ni el Infonavit rechacen el préstamo.

3. Para garantizar el mayor interés por parte de los prospectos, lograr que se enamoren y conseguir el impacto deseado, preparamos tu casa para la venta.

4. Para garantizar ofertas en poco tiempo, diseñamos un plan de marketing de éxito, logrando conseguir al comprador en menos de 120 días. Esto lo haremos por medio de fotografías de calidad y dron, mostrando las mejores vistas de tu casa. La exposición y difusión será en más de diez sitios web como Facebook, Instagram y Youtube, las 24 horas del día, asegurando así la mayor difusión con prospectos compradores. Además, diseñaremos un folleto especial para tu

propiedad, el cual se enviará a más de 3,000 clientes potenciales. Para brindarte más confianza en el hecho de que tu propiedad estará a la vista de los compradores que en este momento buscan algo similar a tu inmueble, pondremos tu propiedad en varias bolsas inmobiliarias y con más de 350 agentes profesionales colaboradores en nuestra corporación.

5. Cuando aceptes una oferta de compra, nuestro equipo legal elaborará un contrato para proteger tus intereses y brindar seriedad a la operación de compraventa. Así mismo, contarás con un equipo legal de cuatro abogados con más de 40 años de experiencia, brindando tranquilidad a las dos partes y asegurando la conclusión de un negocio seguro y garantizado.

6. Pondremos a disposición de los prospectos compradores nuestras mejores alianzas para brindar la mejor asesoría y gestión de créditos hipotecarios con bancos y financieras existentes de todo el país. ¿De qué te sirve esto? Esto te brinda la seguridad de que tus prospectos tendrán acceso a los mejores créditos del mercado, ayudándolos a que paguen una mensualidad adecuada, siendo esto un factor positivo para la compra, ya que una alta mensualidad puede convertirse en el factor determinante para ahuyentar a los compradores.

7. Nuestro equipo realiza todas las gestiones necesarias para tramitar la documentación requerida, para que la firma

en la notaría se lleve con éxito, sin problemas ni pérdidas de tiempo para ti, brindándote tranquilidad y un ahorro de entre 10 y 15 horas en gestiones y vueltas innecesarias ante las dependencias de gobierno.

Si deseas realizar tu venta sin sorpresas desagradables, con total seguridad y con las máximas garantías, contacta ahora con nosotros al **686-138-0552**. Nos dará mucho gusto poder ayudarte.

¿Quién es Carlos Rodiles?

Una breve semblanza sobre mí



Mi nombre es Carlos Rodiles, asesor y consultor de Bienes Raíces. Me gradué de derecho en 2002 por la UABC. Durante 15 años ejercí en más de 3000 litigios para recuperar los préstamos no pagados o las propiedades de los deudores y recuperé más de dos mil millones de pesos en bienes y préstamos. Trabajé siempre como abogado de inversionistas y empresas tales como Urbi e Infonavit, a quienes les recuperé más de dos mil propiedades.

En todo ese tiempo fui testigo de cómo muchas personas y familias perdieron su dinero y su patrimonio por estar mal asesoradas cuando compraron su propiedad. Fue en 2016 que me di cuenta de que toda mi experiencia aportaba poco valor a las personas desde la posición en la que me encontraba. Tiempo después me tocó ver cómo en tan solo tres

el cáncer se llevó a mi socio junto con todos sus conocimientos y experiencias en los negocios inmobiliarios, sin haber alcanzado a aportar valor a los que más lo necesitaban.

Es por ello que decidí utilizar mi conocimiento y experiencia desde una posición en la cual pudiera aportar más valor a la sociedad. Y aquí estoy.

Ahora puedo nombrarme autor del Libro de los Bienes Raíces en México y creador de un canal de bienes raíces con más de 30,000 suscriptores en Youtube . Mi misión es transformar positivamente a la sociedad, promoviendo buenos valores como la honestidad, el servicio, el crecimiento constante, la prosperidad y la responsabilidad, entre muchos otros, a través del ejercicio de los bienes raíces.