



GUÍA DEL VENDEDOR



MELANI SANCHEZ
REAL ESTATE
INVESTMENT ADVISOR

Lest's chat

☎(786).636.5276



9 FORMAS MÁS EFECTIVAS DE PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

¿LISTO PARA VENDER?

Un poco de esfuerzo y tiempo de preparación antes de una visita a la casa ayuda enormemente en la venta. Reduce el tiempo de promoción y puede dar lugar a más dinero para el vendedor. Unos retoques hacen una gran diferencia para lograr una impresión favorable en el comprador.

Recorra su casa como un comprador y tome notas sobre lo que podrían ver. Repare o sustituya lo que sea necesario.

LAS 9 FORMAS MÁS EFECTIVAS DE PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

1

Olores

Asegúrese de que su casa no tiene olores persistentes de mascotas ó alimentos.

2

Recipiente de basura

Vacíe y lave una vez por semana con desinfectante.

3

Desorden

Limpie el desorden, especialmente en escaleras, entradas y armarios. Usted desea resaltar los detalles de su casa, no llamar la atención sobre los problemas.

4

Pintura

Los colores neutros como los blancos permiten a los compradores centrarse en los espacios de la casa en lugar de sus colores.

5

Objetos personales

Elimínelos de las paredes. Guarde los electrodomésticos para que el cliente pueda visualizarse a sí mismo en su casa.

9 FORMAS MÁS EFECTIVAS DE PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

6

Iluminación

Abra las ventanas para dejar entrar la luz natural y añada lámparas de pie y de mesa para atenuar las áreas y hacer que la casa se sienta más amplia, espaciosa y alegre.

7

Muebles

Deshágase de los muebles voluminosos que hacen que el espacio parezca más pequeño.

8

Closets

El área de almacenamiento es un gran punto de venta, por lo que organizar los armarios e invertir en arreglar y ordenar, ayudará para que no parezca un lugar lleno y estrecho.

9

Baños

Los baños son un punto de venta importante en una casa. Convierta el suyo en un spa, dándole un ambiente lujoso y relajante. Añada velas aromáticas, plantas, toallas y alfombras de baño en combinación. Limpie y mantenga cerrada la tapa del servicio.



7 ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA CORRECTO

La diferencia entre estar a la venta y lograr vender radica principalmente en el precio. Por lo tanto, es primordial que se determine el valor correcto antes de colocar la propiedad en el mercado y que se analice la competencia constantemente para poder ajustarlo cuando sea necesario.

ERRORES AL DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA

- Basarse en las propiedades de los vecinos que NO han logrado vender.
- Intentar recuperar el dinero invertido en remodelaciones.
- Establecer una necesidad financiera personal.
- Intentar vender sin motivación o sin prisa, lo cual dificulta competir con dueños que tienen necesidad real de venta.
- Comenzar con un monto alto para probar el mercado y bajarlo después.

7 ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL VALOR CORRECTO

- Utilice las propiedades que lograron venderse en los últimos 3 meses (hasta 6 meses si es necesario) para determinar el precio promedio de venta dentro de su comunidad ó edificio.
- Analice las casas disponibles en su área para ubicar la suya como opción número #1 en el mercado.
- Las remodelaciones son consideradas un valor agregado, siempre y cuando no intente recuperar el costo.
- Sea agresivo en el precio, comience con uno muy atractivo de manera de crear competencia entre los compradores y tener varias ofertas que negociar.
- El mercado nunca permite que regale su casa. Si está muy por debajo del costo real, los compradores ofrecerán por encima del precio listado, recuerde que no está obligado a aceptar ninguna oferta.
- Tome en cuenta los días que estuvieron esas unidades en el mercado antes de lograr venderse (DOM-Days on Market).
- Si tiene dudas contrate los servicios de un evaluador profesional (Appraiser).

5 PUNTOS CLAVES A CONSIDERAR ANTES DE COLOCAR SU PROPIEDAD A LA VENTA

ANTES DE VENDER SU PROPIEDAD

Es de suma importancia tener claro los motivos y razones para mudarse, cuánto dinero espera recibir por la venta, cuánto necesita para pagar la hipoteca o para adquirir una nueva propiedad y el tiempo que le tomará realizar todas estas tareas. Trabajar con un verdadero profesional le proporcionará la asesoría sobre cada uno de los anteriormente mencionados temas.

Un error común que cometen los vendedores es estimar el valor de venta de la propiedad basándose en los precios que están pidiendo los vecinos, es decir, en aquellas propiedades que no han logrado venderse todavía. El asesor inmobiliario debe ser capaz de suministrar comparables basados en propiedades que se lograron vender en los últimos 3 a 6 meses.



Antes De Poner En Venta Su Vivienda

Antes de poner en venta su casa tome algunas decisiones importantes y realice la acción apropiada para aumentar las oportunidades de vender rápidamente y al mejor precio.



5 PUNTOS CLAVES A CONSIDERAR ANTES DE COLOCAR SU PROPIEDAD A LA VENTA

Decisiones financieras:

Tome estas decisiones financieras antes de poner en venta su casa:

1. Si planea comprar otra vivienda y cuenta con el dinero de la venta de su propiedad actual, incluya una contingencia en la oferta. Es decir, especifique en el contrato que la compra depende de la venta de su propiedad actual. Si por casualidad no puede vender su vivienda, no estará en la obligación de comprar la otra.
2. Asegúrese de calificar para obtener financiamiento si va a comprar otra propiedad.
3. Sea agresivo en el precio de venta. No pierda el tiempo ofreciéndola a un precio mucho más alto del que puede pagar el mercado. ¡Lo único que puede lograr con eso es ayudar a su vecino a vender más rápido que usted!
4. Si está trabajando con un agente inmobiliario, asegúrese de entender y estar de acuerdo con el plan de remuneración.
5. Tenga una lista de los artículos que desea vender y una lista de los que no quiere vender. Hay dos razones para hacer esto: en primer lugar, el comprador puede asumir que hay artículos incluidos en la transacción, como por ejemplo cortinas, lámparas o muebles fijos. Para evitar complicaciones que podrían retrasar el proceso, especifique lo que se excluye y lo que se incluye. En segundo lugar, el comprador puede estar dispuesto a pagar por artículos de su casa como cuadros y muebles. Usted hará una decisión más objetiva acerca de lo que desea conservar y cuál es el valor de sus bienes, si lo piensa con tranquilidad, antes de estar presionado por la venta de la propiedad.

FIRPTA: CÓMO PUEDE AFECTARLO EN LA VENTA DE SU PROPIEDAD

NOTA LEGAL: Las disposiciones de la FIRPTA son complicadas y requieren la pericia de un abogado de bienes y raíces o contador público que pueda llenar las solicitudes adecuadas y evaluar las potenciales implicaciones. [En ningún momento debe tomarse ésta información como asesoría.](#)

¿Qué es el FIRPTA?

Son las Siglas en inglés de la Ley de Impuestos sobre Inversión Extranjera en Bienes Raíces creada en 1980 (**Foreign Investment in Real Property Tax Act**).

¿A quién afecta el FIRPTA?

FIRPTA afecta a cualquier individuo extranjero no residente y a las compañías extranjeras no consideradas corporaciones nacionales. Desde el punto de vista impositivo (declaración de impuestos) cuando una persona no reside o una corporación o sociedad extranjera vende una propiedad dentro de los Estados Unidos de Norteamérica, estará sujeta a las disposiciones del FIRPTA.

¿De qué manera funciona?

En el momento del cierre de una transacción al vendedor se le realizará una [retención del 10% sobre el precio de venta](#), en transacciones por debajo de \$1,000,000 y del [15% si el precio de venta es por encima de \\$1,000,000](#). Por ejemplo, un inversionista extranjero vende una propiedad por US\$350,000 el agente de cierre de la transacción (compañía o abogado que tramita el título) retendrá US\$35,000 en una cuenta especial llamada depósito en custodia (Escrow Account), hasta que el inversionista extranjero presente su declaración de impuestos sobre ingresos en enero del año calendario siguiente al cierre de la venta.

FIRPTA: CÓMO PUEDE AFECTARLO EN LA VENTA DE SU PROPIEDAD

¿Cuál es la diferencia entre Impuesto y Retención?

Retención es el mecanismo mediante el cual el fisco (IRS) obliga al individuo o compañía extranjera a presentar su declaración para determinar si existe ganancia o pérdida en la transacción.

Una vez se realice la declaración y el IRS determine el monto a establecer como impuesto, el diferencial entre la retención y el impuesto es reintegrado al vendedor.

¿Se puede evitar esta retención?

Es muy importante dar la atención y planificación adecuada a este punto, de manera que no existan sorpresas negativas a la hora del cierre.

Comprar a nombre personal o a nombre de una compañía es uno de los elementos más importantes en la aplicación del FIRPTA. Sin embargo, no sólo es el tipo de estructura jurídica si no la constitución interna la que podría hacer la diferencia. Por otra parte FIRPTA es solamente uno de los factores a tomar en cuenta, por lo tanto es muy importante conocer las ventajas y desventajas de las diferentes estructuras de compra (LLC, S-Corp, Trust, Inc.) y otras.



¿Cómo afecta a los compradores?

Como comprador debe asegurarse que se realice la retención en caso de que el vendedor sea individuo extranjero no residente o compañía extranjera no considerada corporación nacional, en caso contrario podría ser responsable de pagar esa retención.

COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

Los compradores y vendedores tienen costos de cierre asociados a la transacción. Por lo tanto, es importante, antes de colocar la propiedad a la venta, tener un estimado de los gastos que tendrá que pagar para finalmente poder determinar el monto con el que puede contar una vez finalice la negociación

Costos de cierres más frecuentes para el vendedor

1

Balance de Hipotecas

El balance del préstamo existente, saldo de la segunda hipoteca y líneas de crédito sobre la vivienda.

2

Cuota a Pagar del Préstamo

Tasa administrativa cobrada por el prestamista para pagar el préstamo.

3

Liberación de Deudas

Dinero que se adeuda a los contratistas y/o por sentencias judiciales o impuestos a la propiedad. Estas cantidades deben ser pagadas antes del cierre.

4

Penalidad por Pago Adelantado

Algunos préstamos tienen penalidad por el saldo temprano de la deuda.

5

Tasas de Registro

Tasas a pagar para documentar que las deudas han sido pagadas en su totalidad.

6

Comisiones

Los honorarios pagados a los corredores inmobiliarios involucrados en la transacción. Generalmente el 6% del precio de venta y pagado en su totalidad por el vendedor.

COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

7

Honorarios del Notario

Los honorarios cobrados por el notario para verificar la identidad de los que firman el documento.

8

Costos por Fideicomisos

Remuneración de intermediario entre el comprador y el vendedor que maneja el dinero. Los agentes de custodia reciben el dinero de la entidad crediticia, pagan todos los costos, recaudan depósitos y distribuyen el producto al prestamista/vendedor.

9

Costos por búsqueda de título

La prueba de que el vendedor tiene el derecho legal de vender la casa. Las compañías de título buscan en los registros públicos y producen un compromiso de seguro que indica que el vendedor es propietario de la casa e indica los detalles de cualquier gravamen u otros derechos que afectan el título a la casa.

10

Concesiones del Vendedor

Importe que el vendedor se compromete a conceder con el fin de ayudar al comprador a pagar sus costos de cierre.

11

Reparaciones

Trabajos que el vendedor debe completar, en caso de que hayan sido asignados antes de la venta, ya sea como resultado de la negociación del comprador o como condición del prestamista.

12

Garantía Sobre La Casa

Plan de protección para el primer año del comprador en la vivienda.

COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

13

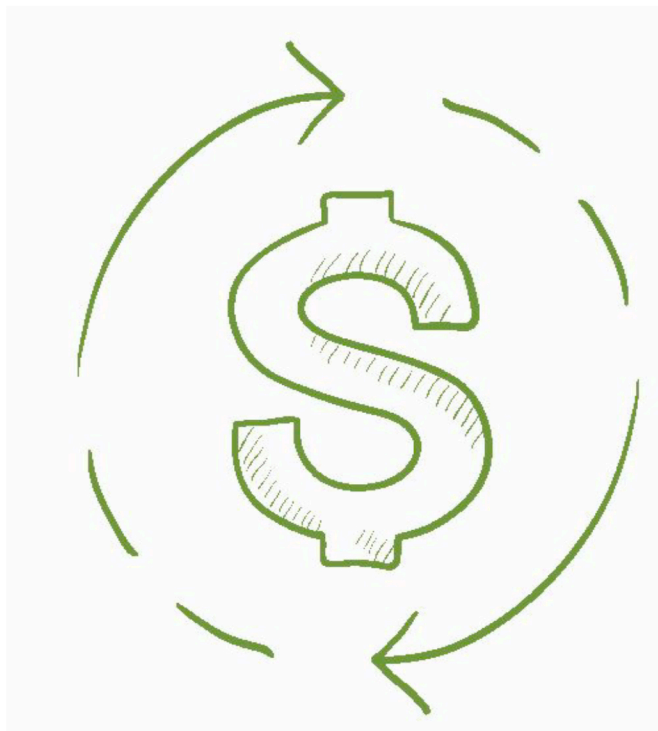
Garantía sobre Termitas

Documentación utilizada en algunas partes del país que indica que la casa está libre de termitas.

¿CÓMO ESTIMAR LOS COSTOS DE CIERRE?

Para efectos prácticos los gastos de cierre para el vendedor pueden estimarse de la siguiente forma:

- 1.5% sobre el precio de venta MÁS
- Impuestos sobre la propiedad (Property Taxes) acumulados hasta la fecha del cierre MÁS
- Hipotecas y/o líneas de crédito que existan sobre la propiedad MÁS
- Comisiones (generalmente hasta el 6% sobre el precio de venta).



¿CÓMO ENTREVISTAR Y ELEGIR AL AGENTE DE BIENES Y RAÍCES QUE VENDERÁ SU CASA?

La venta de su propiedad es, probablemente, una de las transacciones más importantes en su vida, por lo que debería tomarse seriamente el proceso de elección del agente de bienes raíces. Esta persona será responsable de establecer el precio de venta, del mercadeo, de programar los días que el público puede visitar la propiedad (Open House), de hablar con los potenciales compradores y de ayudar a través de todo el proceso de venta. Pregunte a sus amigos y vecinos para obtener algunas recomendaciones pero tómese el tiempo de entrevistar a varios agentes antes de tomar una decisión.

10 PREGUNTAS QUE DEBES HACER ANTES DE CONTRATAR A UN REALTOR

1

Conocimiento y experiencia en su vecindario:

Debe estar en capacidad de contestar las siguientes 4 preguntas referentes a su comunidad:

- a) ¿Cuál es el precio por pie cuadrado promedio de las unidades disponibles?
- b) ¿Cuál es el precio por pie cuadrado promedio de las unidades vendidas?
- c) Aproximadamente, ¿cuántos días demoran las propiedades en venderse?
- d) Análisis comparativo de precios y de ventas de los últimos 3 años y cuál sería el pronóstico.

2

Rango de Precio de sus últimas ventas:

Usted necesita un agente que normalmente trabaje con casas en el rango de precio de su propiedad para garantizar esté familiarizado con el mercado.

3

Número de propiedades vendidas en el último año:

Es un indicador de preparación. Mayor número de propiedades = Mayor destreza.

¿CÓMO ENTREVISTAR Y ELEGIR AL AGENTE DE BIENES Y RAÍCES QUE VENDERÁ SU CASA?

4

Experiencia en el vecindario:

La familiaridad, conocimiento y práctica en el área puede ser la diferencia entre estar a la venta y vender.

5

Desigualdad entre el precio inicial de mercado y el precio final de venta:

Muchos agentes aceptan el precio que usted desea para luego comenzar a hacer reducciones. Contrate a un agente que a través de comparables, asigne un valor de venta realista.

6

Publicidad de la propiedad:

Esto implica algo más que un listado de MLS, escoja un buen plan de mercadeo.

7

Claridad:

Seleccione un agente que sea honesto con usted con respecto a las debilidades de su casa y le aconseje como solucionarlas.

8

Equipo:

Su realtor debe trabajar con un equipo capaz de brindarle asesoría legal financiera, además de información acerca de contribuciones y herencias, aspectos que son claves en este proceso.

9

Comunicación:

Trabaje con alguien que le proporcione actualizaciones frecuentes y que esté disponible para aclarar cualquier duda.

10

Referencias:

Pida los nombres y números de teléfono de los 3 últimos clientes para confirmar hayan quedado satisfechos con su trabajo.

¿PUEDO AHORRARME LA COMISIÓN?

¿CUÁNTO ES LA COMISIÓN?

En el sur de la Florida generalmente varía entre el cinco por ciento (5%) y el seis por ciento (6%) sobre el precio de venta y es dividida en partes iguales entre ambos agentes (el que representa al vendedor y el que representa al comprador).

En transacciones residenciales de renta el estándar es el diez por ciento (10%) del valor del contrato anual ó un mes de renta. Esta comisión también es dividida en partes iguales para cada uno de los agentes involucrados en la transacción.

¿QUIÉN PAGA LA COMISIÓN?

El dueño de la propiedad siempre es el responsable de pagar la comisión tanto en casos de ventas como de renta.

¿SABE CÓMO SE LE PAGA AL ASESOR INMOBILIARIO?

Los asesores de bienes raíces no son pagados ni por hora, ni por finalización del trabajo ejecutado, solamente cobra si se realiza un cierre. Un agente puede pasar días, meses trabajando con un comprador o vendedor y si no llega a concluir la transacción no son recompensados por su tiempo.

¿DÓNDE SE ESTIPULA EL MONTO DE LA COMISIÓN?

Se estipula en el acuerdo para promocionar la propiedad (Listing Agreement). En dicho acuerdo se estipula cuál es el porcentaje de comisión que el agente recibirá a la hora del cierre de la transacción y el porcentaje que se le pagará al agente que representa al comprador/inquilino. Este porcentaje es publicado en el sistema de múltiples listados (MLS) junto con los demás datos de la propiedad, de esta manera los agentes están al tanto de cuánto será su compensación en el momento del cierre.

El apoyo y asesoría de un agente de bienes raíces profesional representa cada dólar de la comisión. No importa si está vendiendo o comprando un inmueble, asegúrese de trabajar con un agente de bienes raíces que cuente con el conocimiento, experiencia y equipo necesario para brindarle la asesoría que usted necesita.

¿EL COMPRADOR PAGA LA COMISIÓN?

El comprador de la vivienda en la gran mayoría de los casos no paga ningún tipo de comisión al agente inmobiliario.

¿PUEDO AHORRARME LA COMISIÓN?

COMO VENDEDOR ¿PUEDO AHORRARME LA COMISIÓN?

El 89% de todos los vendedores utilizan la asesoría y ayuda de un agente inmobiliario. Solamente el 8% intenta vender la propiedad por su cuenta (For Sale By Owner) sin utilizar los servicios de un agente con el convencimiento de que así, se puede ahorrar la comisión. Es importante tomar en cuenta lo siguiente:

- De acuerdo con las estadísticas nacionales, el precio que logra el For Sale By Owner, es un 19% menor al que logra un asesor inmobiliario.
- Costo de publicidad impresa (volantes, folletos, "open-house").
- Cálculo anticipado del precio de venta y monitoreo de mercado.
- Selección de potenciales compradores.
- Coordinación de visitas.
- Implicaciones legales como vendedor.
- Seguridad y tiempo que lo previene de eventuales situaciones estresantes y de riesgo para su persona y su familia.

Sin lugar a dudas la decisión de realizar una transacción inmobiliaria es una de las más relevantes en la vida de una persona, le recomendamos que se asegure de contratar a un agente de bienes raíces y confirmar que este agente sea también un asesor con un equipo capaz de brindarle información legal, financiera, información acerca de herencias y lo referente a pagos adicionales que usted necesita saber.



VENDEDOR PREPÁRESE PARA LAS INSPECCIONES

¿Qué es una inspección?

Es una evaluación, primordialmente ocular, acerca de la condición física de la propiedad, realizada por un profesional.

El objetivo del inspector es identificar deficiencias en sistemas, posibles peligros y vida útil de los componentes de una vivienda.

El resultado de la inspección será emitido en un reporte con fotos y estimados del valor de las reparaciones y/o reemplazos.

¿Cuándo se realiza?

En el sur de la Florida, se establece una cláusula en el contrato con el tiempo en el cual el comprador tiene derecho para realizar dicha inspección y tomar decisiones. Este ciclo suele ser entre 5 y 15 días.

¿Por qué es importante la inspección?

Como vendedor debe tener en cuenta la importancia de esta comprobación en las propiedades, ya que el negocio estará sujeto al resultado de ésta.

Una vez recibido el reporte, el comprador decidirá durante el tiempo establecido en el contrato, si desea continuar, cancelar o negociar la transacción.

Por lo tanto es de suma importancia que el vendedor prepare su propiedad para tener un resultado positivo ya que un inspector certificado evaluará, entre otros, los siguientes aspectos:



VENDEDOR PREPÁRESE PARA LAS INSPECCIONES

- 1. Estructura** – Las bases y el marco de la casa.
- 2. Exterior** – Condición de la acera, rampas, escalones, ventanas y puertas.
- 3. Techado** – Tendrá en cuenta los años, las condiciones, sistemas de drenaje, la situación o estado de las tejas y de la chimenea.
- 4. Tuberías** – Comprueba el suministro de agua y drenaje, calentador de agua, bomba de salida y almacenamiento de combustible. También incluye la presión del agua, tuberías, manchas de óxido y la corrosión.
- 5. Electricidad** – Examina que hayan sido instalados de manera segura cables de servicio, paneles, interruptores, seccionadores, fusibles y enchufes.
- 6. Calefacción** – Revisa sistema de conductos de ventilación y chimeneas
- 7. Aire Acondicionado** – Incluye el sistema de refrigeración del hogar, equipos y fuentes de energía.
- 8. Interiores** – Comprueba si hay fugas en las tuberías, daños por insectos, por agua y defectos de construcción, entre otros. El exceso de humedad produce moho y otras afectaciones.
- 9. Ventilación / Aislamiento** – Un aislamiento adecuado y la ventilación, evitan pérdida de energía eléctrica.

Es recomendable que realice las reparaciones menores y mejoras que estén a su alcance para evitar una cancelación de contrato.



LO QUE TODO PROPIETARIO DEBE SABER ACERCA DEL SEGURO

Una manera inteligente de preservar los ahorros es contratando pólizas de seguros para proteger la propiedad, los énseres y a terceras personas en un eventual siniestro.

¿DE QUÉ LO PROTEGE EL SEGURO?

Existen diferentes pólizas, sin embargo, las coberturas más importantes para la protección de la propiedad son:

- La estructura interna y/o externa de la propiedad.
- Objetos personales.
- Daños a terceras personas (accidentes dentro de la propiedad).
- Afectaciones a otras propiedades (en caso de condominios).

¿CUÁL SEGURO NECESITA?

Existen muchas variaciones y no todos los propietarios requieren o buscan el mismo tipo de protección. Por lo tanto, es conveniente precisar la cobertura de la póliza, sus restricciones y exclusiones para cubrir sus eventuales riesgos.

Los 3 elementos más importantes para tomar la decisión del tipo de protección que necesita, son:

Uso de la propiedad:

- ✓ **Inversión con el objetivo de rentar**
- ✓ **Responsabilidad civil:** Protege contra acciones legales y gastos médicos en caso de que alguien resulte herido en su propiedad.

LO QUE TODO PROPIETARIO DEBE SABER ACERCA DEL SEGURO

- ✓ Protección contra daños a otras propiedades.
- ✓ Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado).
- ✓ **Residencia principal:**
- ✓ Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado).

Ubicación

- ✓ Si se encuentra en área de inundación (requerido por el gobierno y por las compañías de financiamiento)
- ✓ En zona propensa a huracanes (puede ser una póliza opcional)

Tipo de propiedad

- **Casa y Town Home.**
- Protección estructural, inundación, accidentes y huracanes
- **Condominio.**
- Usualmente los edificios tienen una póliza general (Master Policy) que cubre la estructura y áreas comunes contra inundación y accidentes
- Objetos personales y la parte interna de la propiedad (piso, paredes, techos, instalaciones eléctricas, aparatos o aire acondicionado)

Número de propiedades

- Si posee varias propiedades, tiene la opción de utilizar seguros “paraguas” (Umbrella Insurance) que proveen cobertura adicional por encima de los límites y permiten segregar el costo de la póliza.



LO QUE TODO PROPIETARIO DEBE SABER ACERCA DEL SEGURO

FORMAS DE REDUCIR EL COSTO DE LA PÓLIZA

- 1 Incremente su deducible. –**
Como propietario usted puede ahorrar si aumenta la cantidad de dinero que debe pagar antes de que la aseguradora cubra una demanda. Naturalmente esta es una de las formas más comunes para mantener bajo el costo del seguro pero recuerde de que es una manera magnífica de ahorrar mientras tenga el efectivo para pagar cuando sea necesario.
- 2 Instale un sistema efectivo de alarma. -** Las compañías de seguro conceden descuentos por tener un sistema adecuado de alarma.
- 3 Trate de saldar por su cuenta accidentes menores.**
Los reclamos frecuentes son motivo determinante para que las compañías de seguro fijen un valor más alto a las primas.

No olvide pedir la asesoría de un agente de seguro al momento de adquirir su propiedad y si ya la adquirió, nunca es tarde para evaluar las condiciones, términos y cobertura de su póliza.



¿NO ESTÁ LISTO PARA VENDER?

5 Estrategias claves para maximizar su ingreso - Propietarios de propiedades de renta -

1

Establezca la pauta correcta de arrendamiento

- En propiedades de renta, su ingreso principal es la fórmula de alquiler por lo tanto asegúrese de estimar y establecer un precio justo y atractivo de mercado para que pueda rentar la propiedad rápidamente.
- Tenga en consideración los comparables de mercado recientes, que le darán el valor real de renta de su propiedad.
- Concentre su mayor interés en las propiedades que se lograron rentar y no a las que siguen disponibles. Si no tiene acceso a esta información, es recomendable buscar la asesoría de un corredor experto.
- Si está pensando en alquilar \$100 por encima del mercado, esto puede hacer que la unidad pase meses sin rentarse, lo cual a la larga genera pérdidas financieras mayores

2

El mercado de renta no tiene una relación directa al mercado de compra

- Es muy común escuchar a los clientes decir que deben subir la renta porque los gastos de mantenimiento y administración en los condominios han aumentado, porque se han hecho reparaciones o simplemente porque el valor de las propiedades de compra/venta también han subido. Por favor tenga en cuenta que los precios que pagan los inquilinos no tienen una relación directa con los gastos del dueño, estos precios corresponden a un mercado bien específico de renta en una ciudad, comunidad o edificio.



¿NO ESTÁ LISTO PARA VENDER?

5 Estrategias claves para maximizar su ingreso - Propietarios de propiedades de renta -

3

Considere renovar contratos

Si bien es cierto que hay varios elementos a tener en consideración a la hora de renovar el contrato, desde el punto de vista financiero, esta suele ser la mejor decisión, con la renovación estaría evitando costos tales como:

- Mejoras a la propiedad para ubicarla de nuevo en el mercado tales como pintura, limpieza y alfombras nuevas entre otras cosas.
- Tiempo en conseguir clientes, precalificarlos, negociar contrato y fase de aprobación de la asociación que suele traducirse en semanas o meses sin generar ingresos.
- La comisión para el agente de bienes raíces puede ser mayor en un primer contrato que en renovaciones. Al inicio del contrato suele ser una retribución equivalente a un mes de renta y en renovaciones pueden ser negociables.

4

Si el inquilino es bueno, trate de mantenerlo

- Uno de los elementos más delicados de la renta es la relación con las personas que viven en la propiedad. Si pagan a tiempo, mantienen bien la casa, no molestan constantemente por reparaciones menores y no se reciben quejas de los vecinos ni de la asociación, son excelentes candidatos para renovar y mantenerlos contentos.
- Es muy común como dueño insistir en aumentar la renta y estar dispuesto a salir de buenos inquilinos por no lograr un acuerdo en el incremento, sin embargo, antes de hacer esto, siempre piense que es una lotería saber cómo será su próximo arrendatario.

¿NO ESTÁ LISTO PARA VENDER?

5 Estrategias claves para maximizar su ingreso - Propietarios de propiedades de renta -

5

Evaluar al inquilino

Algunos aspectos a considerar:

- Prueba de ingresos: solicite un documento donde demuestre que podrán cubrir los pagos de la propiedad, tales como:
 - ✓ Últimos recibos de sueldos o ingresos (w2 o 1099)
 - ✓ Últimas declaraciones de impuestos
 - ✓ Estado de cuentas bancarias.
- **Reporte de crédito:**
 - ✓ Solicite un reporte de crédito para ver el historial de cómo ha pagado sus cuentas. En Estados Unidos puede utilizar como referencia:
 - ✓ Menos de 579 (malo) en el 20% más bajo de la nación.
 - ✓ 580 a 669 (justo) por debajo del promedio de la nación.
 - ✓ 70 a 739 (bueno) promedio de la nación.
 - ✓ 740 a 799 (muy bueno) en el 40% de la nación.
 - ✓ 800 o más (excepcional) es el 20% más alto del país.
 - ✓ Debemos destacar que si la persona es extranjera y no tiene número de seguro social no tendrá reporte de crédito
 - ✓ Es importante determinar en el reporte si ha tenido algún tipo de desalojo.
- **Reporte Policial:** proporciona tranquilidad saber que esta persona no tiene ningún antecedente policial. Es un trámite muy fácil y rápido de conseguir.
- **Referencias de antiguos propietarios donde ha vivido la persona:** puede ser una carta o pedir la información en la planilla de aplicación donde indique el teléfono de manera que podamos llamar y obtener referencias. Si bien son recomendaciones telefónicas, nos dan una importante información.
- **Recuerde también que si la propiedad se encuentra en un condominio el cual necesita aprobación antes de que su inquilino se mude,** la persona también pasará por este filtro, lo cual le dará a usted doble protección pero no por eso debemos dejar de solicitar todo lo anterior para nuestra seguridad y también para la de nuestra inversión.