

## CONSEJOS PARA LA VENTA DE UNA VIVIENDA

1. Compruebe las condiciones de amortización de su hipoteca. Antes de poner en venta su vivienda compruebe las condiciones de la hipoteca que tiene contratada. En particular debe averiguar las comisiones de cancelación o amortización anticipada de hipoteca. Valore igualmente la posibilidad de subrogación de la hipoteca de tu vivienda. El objetivo es tener una idea de los costes totales que se derivan de su hipoteca como consecuencia de la venta de la casa.

2. Determinar el valor de la vivienda. Es un tema clave a la hora de vender la casa: determinar el valor de la casa en el mercado. Una forma directa es que un Técnico competente en el sector que le determine su precio de venta. Tiene otras posibilidades: tomar como referencia precios de venta recientes de viviendas similares en la misma zona, una tasación de la vivienda por empresas especializadas (su banco le puede facilitar una), consultar en inmobiliarias los precios de casas similares puestas a la venta en la zona, etc...

3. Estimar los costes de venta. Vender una casa a un precio determinado no significa que ingresará esa cantidad. Por esta razón, debe tener claro los gastos que generará la venta. He aquí algunos costes que deberá cuantificar con detalle:

- Los costes y gastos de cancelación o subrogación de hipoteca (ya mencionados en punto 1).
- La comisión por venta de la Agencia Inmobiliaria (si finalmente accede a utilizar sus servicios).
- Impuestos -sujetos a diversas hipótesis, por ejemplo si va a reinvertir o no el importe de la venta en otra vivienda-. Especialmente relevante es el impuesto de plusvalía que puede alcanzar una cuantía considerable si la diferencia entre el precio al que la compró y al que la vende (plusvalía) es importante.
- Otros gastos (anuncios publicitarios, abogado, puesta al día en gastos u obligaciones atrasadas, gestora, registro, reparaciones,...).

El objetivo final es que sepa a ciencia cierta el ingreso neto que percibirá tras la venta y que le permitirá llevar a cabo sus planes (por ejemplo, comprar otra vivienda).

4. Determinar el coste de adquisición de una nueva casa (ver comprar vivienda). Si la vivienda que va a vender es su casa habitual, deberá dedicar algún tiempo a evaluar el coste de la nueva casa. Gastos de traslado, costes de préstamos complementarios, gastos de compraventa y escritura. Los puntos 2, 3, y 4 le permitirán tener claras las cuentas y saber a ciencia cierta si usted hace una buena operación "sin sorpresas" por ejemplo en un proceso de vender su vivienda y comprar una casa nueva.

5. Reparaciones y obras. Una vez que se decida a dar el paso, decenas de compradores visitarán su casa y contrastarán el estado de la misma con otras similares también a la venta. Ante precios similares, lo que decidirá a los compradores elegir una u otra será el estado y la imagen que dé su vivienda. Si tiene acceso a servicios de obras o reparaciones que a un precio razonable y competitivo y con gente de su confianza, evalúe el coste al que pueden dejarle la casa preparada para vender de tal forma que su casa quede en desventaja a la hora de venderla con respecto a otras. Hay muchos compradores que se les viene el mundo encima si tienen que hacer reparaciones u obras en su casa. Por esta razón le damos algunos consejos:

- Haga las reparaciones necesarias, especialmente de elementos que vayan a suponer una baja importante en el precio de venta.
- Considere si se mete en obras en pintar la totalidad de la casa (no es caro y da una imagen de vivienda cuidada y limpia).

6. Preparar su casa para enseñar. Una casa entra por los ojos. Si va una familia a verla opinarán los niños, la esposa,... porque de alguna forma se verán viviendo en ella.

7. Complazca la psicología del comprador. Siga algunas reglas que le gustarán a los potenciales compradores...

- No ponga pegas en relación a los horarios para enseñarla. Piense que quizás los mejores compradores tienen horarios muy exigentes de trabajo y sólo pueden ver viviendas por la mañana muy temprano (7,30 horas...) o por la tarde -noche..)
- Si es usted es que se encarga personalmente de la venta prepare alguna información sobre las ventajas de la urbanización o de la zona (comunicaciones, comercios, colegios, tranquilidad...).

8. Cada vez que le hagan una oferta, haga los números, decida y... suerte.