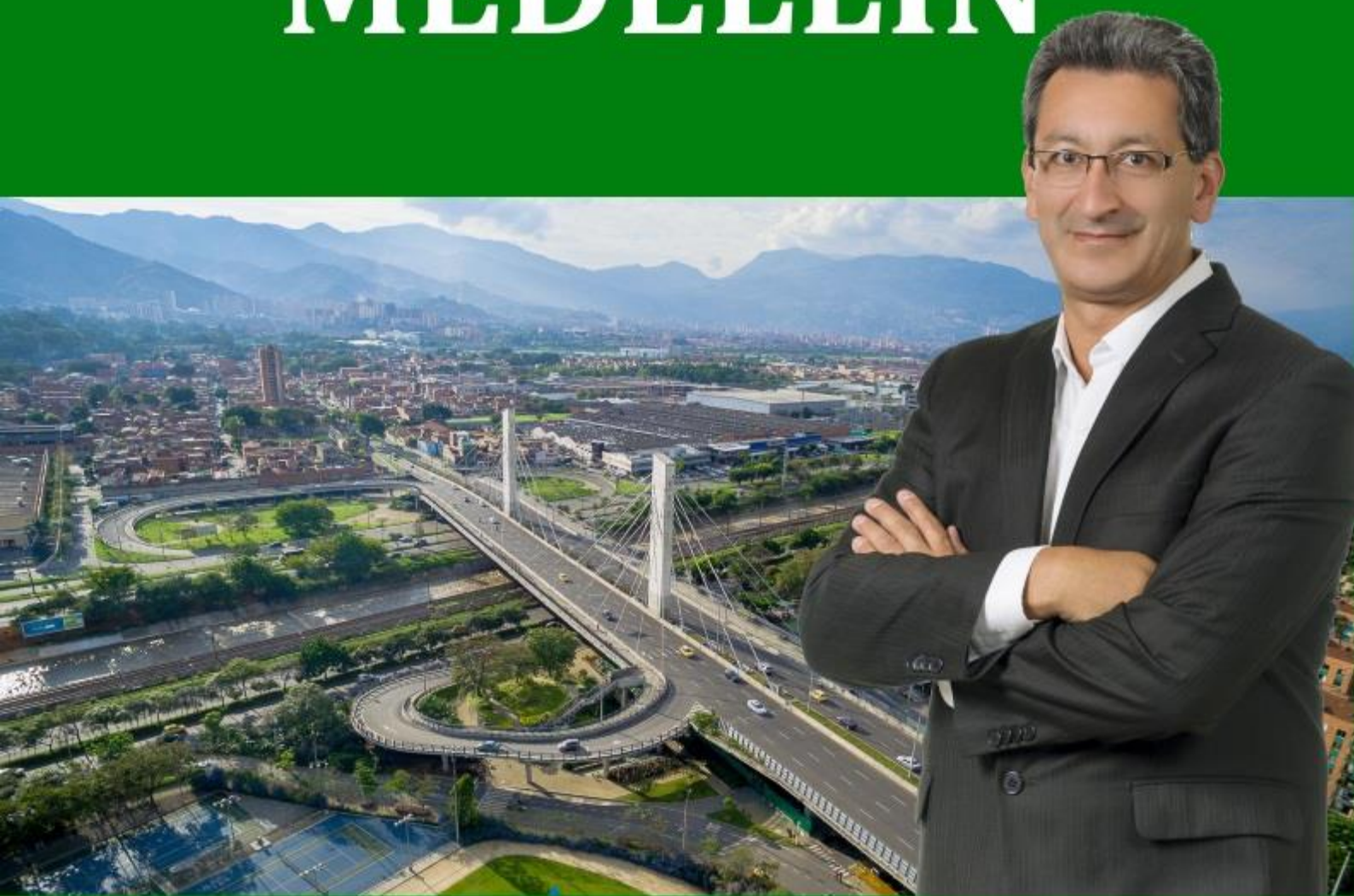


Los 8 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en MEDELLÍN



ÁLVARO CHITIVA GARZÓN

“Los 8 Errores Que debes Evitar Al Comprar Una Vivienda en MEDELLIN”

**“Los 8 Factores Que Necesita Saber,
(Y No Suelen Contarte),
Al Comprar Una Vivienda En Medellín”.**

Autor: Álvaro Chitiva Garzón

Asesor Inmobiliario

alvaro@apartamentosenventaenmedellin.com

Contenido de Esta Guía

<i>¿Porque Preparar Esta Guía?</i>	<i>5</i>
<i>Primer Error - No Compare la Vivienda Solo Por El Precio En Internet</i>	<i>11</i>
<i>Segundo Error - No acuda Directamente al Propietario</i>	<i>15</i>
<i>Tercer Error - Elige un Agente Inmobiliario Profesional</i>	<i>18</i>
<i>Cuarto Error - Informe con Detalle Todos Datos Importantes Sobre lo que Está Buscando</i>	<i>21</i>
<i>Quinto Error - Inspeccione Debidamente La Vivienda que Desea Comprar.....</i>	<i>24</i>
<i>Sexto Error - Solicite Que Le Justifiquen El Precio De Venta</i>	<i>26</i>
<i>Séptimo Error - Haga Las Cuentas Sobre El Costo Real De Una Vivienda</i>	<i>30</i>
<i>Octavo Error - Analiza Con Detalle los Préstamos Hipotecarios</i>	<i>32</i>
<i>Documentos Necesarios para Comprar Casa en Medellín</i>	<i>36</i>
<i>Gastos Adicionales en la Compra De Casa en Medellín.....</i>	<i>39</i>
<i>Por qué Somos una Buena Alternativa para Ayudarle a Comprar su Vivienda.</i>	<i>41</i>



Copyright © **Álvaro Chitiva** – Asesor Inmobiliario

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición: enero de 2017

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 de los titulares del copyright.

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

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.



¿Porque Preparar Esta Guía?

¿Por qué he decidido elaborar esta guía, con toda la información que se puede encontrar en internet y complementarla con información recabada en otros medios?

Porque lo que va a descubrir aquí, no lo encontrará en internet y mucho menos presentado de esta manera. Esta guía está dirigida específicamente a personas que están buscando comprar una vivienda en Medellín y municipios aledaños. Sin desconocer, que igualmente, les sirve a personas en el resto del país. Solamente se debe tener en cuenta que los costos de algunos tributos pueden variar dependiendo de la ciudad o municipio en el cual se quiera realizar la compra. Por ahora es muy difícil encontrar este tipo de información en internet.

No es fácil encontrar online información clara sobre como comprar una casa en Medellín. Se encuentra de forma incompleta, segmentada, cada uno dice lo que le interesa decir (el banco te habla de Créditos hipotecarios, el constructor de sus proyectos de construcción, las inmobiliarias en su gran mayoría solamente dan tip's en sus sitios web).

Se encuentra información desactualizada, confusa y hasta equivocada. De todo se ve y se lee. Si la persona no tiene el suficiente conocimiento, fácilmente puede incurrir en errores de los que se arrepentirá más tarde.

Con ésta guía le quiero demostrarle que comprar una vivienda en Medellín debe ser para usted una experiencia gratificante y no carga, una preocupación o un motivo de estrés, pensando siempre si le van a engañar, a quien creerle y a quien no. Como en cualquiera otro mercado se encuentra gente profesional y otros que no lo son tanto. Sepa escoger a quien creerle. Como decía mi abuelo “La calidad se nota por encima de la Ropa”

Tenga la certeza que mi intención no es generarle preocupación alguna presentándole la compra de una vivienda como un evento de alto riesgo; Nada de eso. Usted debe sentirse feliz, contento y lleno de expectativas

agradables durante el proceso de búsqueda de su vivienda. Si se siente nervioso, azarado con dudas, algo está fallando y el resultado es muy probable que no sea el mejor.

Recuerde: “*Comprar una Vivienda Debe ser Experiencia Enriquecedora y Gratificante para Usted*”.

Sin embargo, hay historias no tan felices cuando se compra una vivienda.

Como profesional en este mercado inmobiliario, durante años me ha tocado ver como algunos propietarios solo unas semanas después de haber realizado la compra de una vivienda se enteran que esa casa o apartamento no cumple las expectativas planteadas al inicio.

Sucede que no se les dijo toda la verdad o que pagaron demasiado o incurrieron en el error de no haberse tomado en serio el análisis del sector o la unidad en la que compraron su vivienda, muchas veces por mala asesoría o simplemente porque se dejaron llevar por el impulso del momento.

De verdad no quiero asustarle, pero tener que aguantar a un mal vecino, (y *los hay realmente desagradables*), quedar demasiado lejos del trabajo o del colegio de los niños y pagar un préstamo hipotecario, es muy difícil de aguantar.

En mi oficina he tenido que atender a demasiadas personas se le han encharcado los ojos y otras que sollozan como niños cuando me sueltan la historia horrorosa, admitiendo que compraron la vivienda equivocada. Culpan y hasta maldicen a quien se asesoró o al propietario que les vendió. Pero, ya no hay tiempo de llorar. El daño está hecho.

Reitero que no deseo preocuparle; sólo recordarle que, en la compra de una vivienda, no todo lo que brilla es oro y lo que se compra barato casi siempre, en el 90% de las veces, sale caro. Caro emocionalmente y financieramente, por supuesto.

De igual manera, cuando usted descubre que ha pagado demasiado por su vivienda, admitir que le han marcado un gol es amargo porque, seamos realistas, la culpa es sólo suya.

Por todas estas razones y otras tantas, usted necesita leer esta guía y evitarse, ante todo, frustraciones, peleas y sin sabores. ¡Qué desagradable es sentirse impotente ante una injusticia o ante un engaño!

Comprar una vivienda tiene que ser una experiencia positiva para usted y para ello voy a detallarle lo que debe hacer para encontrar su vivienda ideal, su hogar ideal, en la zona ideal, en el tiempo ideal y pagar el precio justo.

En la compra de una vivienda, lo barato termina por salirle caro y lo caro termina por dañarle emocionalmente. Sepa lo que significa barato y caro y compre siempre al precio justo.

¡Ojo con este Dato! El Precio NO es la Prioridad.

Pensar que el precio es el aspecto más importante en la compra de un inmueble, es cometer un error de principiante. Si bien es cierto que el precio importa, también es cierto que hay otros factores que le indicarán si el precio ofertado concuerda con el valor que usted obtiene como comprador. Para entender esto le explicaré la diferencia entre valor y precio, que aunque suene parecido, no es lo mismo.

Veamos entonces:

El precio de una vivienda es la cantidad monetaria que su propietario cree que vale con base su propia experiencia y la información que maneja.

El valor de una vivienda es el beneficio que el comprador percibe de ella cuando se interesa en comprarla. Es decir “*¿Cómo se beneficia comprando esta vivienda?*” “*¿Qué gana comprando esta vivienda?*”

El precio es algo tangible; sin embargo, el valor es algo intangible. Cuando lo tangible y lo intangible se enfrentan en el sector inmobiliario, lo intangible siempre gana.

El valor de una vivienda es algo totalmente diferente para cada persona, según los atributos distintos que cada individuo tenga de una misma vivienda.

El precio de una vivienda es “fijo”; sin embargo, el valor de una vivienda nunca lo es. Cambia según la percepción de la persona interesada en comprarla.

Como sé que diferentes tipos de personas, con distinto nivel educativo, cultural y experiencia en este sector, leerán esta guía, quiero decirles que no se sientan ofendidas si lastimo su inteligencia cuando les diga que el primer paso para lanzarse a comprar su vivienda es saber con que dinero cuenta para ello.

Por favor, sean benevolentes conmigo y entiendan que hay personas a las que es necesario asesorarlas en los más mínimos detalles. Detalles que al resto de nosotros nos parecen obvias. (a estas personas las invito para que hagan publico ese conocimiento, seguramente lo harán mejor que yo, no se guarden ese conocimiento para ustedes solos: ¡compártanlo ¡)

¡Si les contaré con qué clase de personas en busca de una vivienda, me he encontrado y he tenido que asesorar! *(algunos de ellos compradores primerizos, otros propietarios que se interesan, otros que están demasiado ocupados).*

Por eso sé que no todo el mundo entiende el proceso de compra de una casa, ni tampoco todo el mundo contrasta la información que le facilita un profesional inmobiliario con la información que existe online.

Como mi deseo es que esta guía le sea útil al mayor número de personas posibles que van a crear o mejorar su patrimonio, voy a indicar que es lo primero que una persona debe considerar antes de comenzar a buscar una vivienda en internet o a través de un asesor inmobiliario.

Primero - El sector

En mi opinión y experiencia es lo primero que usted debe elegir. Algunos de mis clientes me dicen que la zona no es tan importante para ellos. En su caso, el precio es lo que va a influir en la compra o no. ¡Error, Error, Error,!

A estos clientes que se enfocan demasiado en el precio, siempre tengo que responderles lo mismo. Les digo:

“A ver ¿cómo es eso?, hablemos un poco y aclaremos el tema porque usted está a punto de cometer un error. Si la vivienda que busca está por debajo de \$XXX cantidad, tenemos varios o se los encontramos, pero puede ser que no sean los que está buscando. Hablemos primero de la zona, porque no elegir el sector correcto, en el barrio corrector, se puede convertir en su peor pesadilla para usted y su familia posteriormente.”

Decidir Sobre El Sector Es Clave

Lo primero es decidir en qué sector de la ciudad quiere adquirir su vivienda. Para hacer la elección correcta del sector, tenga en cuenta **factores emocionales** como cercanía de los padres, familiares y amigos, el barrio de toda la vida... (Especialmente para las mujeres que son más sentimentales que los hombres que somos más desapegados).

También tenga en cuenta **factores “objetivos”** como precios por metro cuadrado en el sector, cercanía a colegios, universidades, transporte, facilidad de parqueadero, centros recreativos y comerciales, costo de los servicios públicos e impuestos afectación urbanística en el futuro etc, etc.

Ambos factores, tanto los emocionales como los “objetivos” son importantes y tenerlos en cuenta le ayudara a tomar una buena decisión.

Reitero, dentro de los **criterios objetivos** debe ser muy exigente y valorar los siguientes:

La distancia y los medios de transporte más próximos desde o hacia el puesto de trabajo. Esto puede suponer un ahorro de tiempo y dinero importante.

1. Los centros comerciales, restaurantes y centros de ocio y recreación, le ayudaran en calidad de vida.
2. Costos de los servicios públicos y de infraestructura.
3. Los colegios, universidades y guarderías si tenemos niños.
4. Facilidad de parqueadero.
5. Instalaciones deportivas, actividades al aire libre, gimnasio.
6. Planes Urbanísticos o la construcción de obras públicas en la zona pueden beneficiar o perjudicar a la vivienda y a su entorno.

Segundo - El Tipo de Inmueble Objetivo

Llega momento de soñar un poco. Piensa en lo que usted quiere. No piense solo en lo que hay en el mercado. Esta es la única forma de comparar precios, comparar zonas y comparar características de viviendas similares.

¿Qué quiere comprar? ¿Un apartamento?, ¿Una casa?, ¿Lo quiere nuevo o usado? Hay para escoger más de 12.000 viviendas en venta en Medellín de todo tipo, condición, precio y ubicación. ¡Identifica lo que quieres para saber dónde buscarlo! Es así de sencillo.

Tercero - El Presupuesto

Ahora si llegó el momento de comparar el sector, el tipo de vivienda y de hacer cuentas para hallar un presupuesto ajustado a la realidad. El presupuesto es una mezcla de los ahorros que tengas y de la capacidad de crédito o endeudamiento. Es decir, cantidad de dinero que un banco estaría dispuesto a prestarle y de la forma personal de administrar su dinero.

No se comprometa en la compra de una vivienda con base en un presupuesto demasiado ajustado. Lo puedes pasar muy mal y a hasta enfermarte. Mejor espera otro año y procura obtener recursos extra, igual dentro de un año habrá ofertas de vivienda.

Le estoy diciendo todo esto, porque una vivienda no son sólo 4 paredes. Es un activo que necesita mantenimiento; tiene gastos, es probable que necesite reformas y además tiene que prepararse para ser un lugar acogedor para vivir.

Su vivienda no tiene que ser lujosa para disfrutarse; pero si debe tener algunas comodidades para que, con el paso de tiempo, usted no este aburrido de vivir en ella.

La compra de una vivienda con crédito hipotecario le va a exigir cambiar su estilo de vida, va a influir directamente en su futuro, e incluso influir negativamente en la relación con su pareja por la estrechez económica.

Seguir estos 3 pasos que pueden parecer obvios para muchas personas, para otras no lo son tanto. Bastantes personas pierden el tiempo buscando

online las viviendas equivocadas, en los lugares equivocados y puede que terminen contactando con el o los agentes inmobiliarios equivocados.

Sin embargo, seguir los 3 pasos anteriores no es suficiente para asegurar la compra de su vivienda ideal. Además, tienes que evitar a toda costa los 8 errores que voy a indicar a continuación.

Estas son 8 recomendaciones que le evitarán que cometas los errores más comunes que tienden a cometer los compradores de una vivienda según he observado yo mismo y muchos de mis compañeros profesionales inmobiliarios durante el tiempo de experiencia en esta bella profesión.

Para que tenga usted una idea aproximada y basándonos en nuestra experiencia como asesores inmobiliarios, más del 60% de los compradores que recurren a nosotros para comprar una vivienda han cometido uno o varios de los siguientes errores antes de contactarnos.

Por eso, cuando digo errores frecuentes o bastante comunes, no estoy exagerando.

Dicho esto, paso a enumerarles estos 8 Errores y sinceramente espero que usted haga todo lo posible por no cometerlos.



Primer Error

No Compare la Vivienda Solo Por El Precio En Internet

Esta es mi primera recomendación y le ayudará evitar este error que se comete con mayor frecuencia por parte de las personas que buscan comprar una vivienda en Medellín o que buscan cambiar la que ya tienen o una segunda vivienda a manera de inversión.

Además de normal yo les aconsejo siempre a mis clientes busquen online y analicen la información y que hay publicada de inmuebles disponibles y en venta en el mercado. Qué tipo de viviendas y cuantas hay por sector a la venta y cual es precio de publicación. Recuerde que un alto porcentaje de estas viviendas estarán sobrevaloradas.

Aunque todos queremos saber de precios; pocos saben leer esos precios en perspectiva. Solo se fijan en el precio sin hacer otras consideraciones sobre las características de los inmuebles en venta en un sector específico, como por ejemplo: el área, parqueadero, si es unidad cerrada, estado de conservación, considerar que reformas requiere la vivienda y otras. Esa falta de perspectiva, es lo que genera confusión, falsas expectativas y luego desilusión y desengaños. Además de la pérdida de tiempo visitando propiedades que no cumplen con su perspectiva de valor. No son lo que está buscando.

Como ya lo dije por lo menos el 50% de las viviendas publicadas en venta están sobrevaloradas y no puedes además ver todas las viviendas ofrecidas en un sector de interés personal.

Por ejemplo: ¿Encontraría usted online las 500 o 600 viviendas de 3 habitaciones que hay a la venta en el barrio el poblado de Medellín en estos momentos? Por supuesto que no. Tendría usted que invertir muchas horas, días y semanas sentado frente a su computador visitando página tras página, tras página.

Por otra parte, los compradores de una vivienda intuyen, pero no saben a ciencia cierta cómo influye la zona en el precio de una vivienda. Estos datos sólo los tienen los asesores inmobiliarios profesionales. Comparar viviendas similares en zonas distintas con base en el precio **no es una buena idea**; al igual que comparar 2-3 viviendas en un mismo sector con base SÓLO solo en el precio, puede hacer perder una buena oportunidad.

Si bien es cierto que el precio de venta de una propiedad es un indicativo a considerar, también es cierto que no es el único ni el más importante sobre

el cual debe apoyar su decisión colocar una vivienda en su lista de opciones y simplemente desecharla.

Internet es una fuente de información genial para los compradores de una vivienda; pero como todo en la vida, hay que saber utilizar esta herramienta para obtener buena información.

Por costumbre les recomiendo a los clientes que me llaman interesándose por una de las viviendas publicadas por nosotros online, que no descartar otras viviendas porque el precio sea un poco superior, (a veces ligeramente superior) al que ellos pueden permitirse. No lo digo porque haya posibilidad de regateo con el propietario para bajar el precio; sino porque a veces su capacidad de crédito es superior al que ellos creen.

Y créame cuando le digo que a veces no es recomendable negociar el precio de una vivienda, porque hay propietarios y (tristemente agentes), que entran en el juego del regateo para vender una vivienda que, si comparamos su precio con sus características, (precio vs valor), el precio rebajado sigue siendo demasiado.

Al buscar una vivienda online fíjese en el precio; pero no deje de ver el sector y las características de las viviendas visitadas.

Le recomiendo que visite portales inmobiliarios y sitios de clasificados. Busque, lea, compare, tómese todo lo que lea con un poco de “sal y pimienta” es decir de duda razonable. Haga la tarea, visite, compare y tome notas. Internet es su primer medio para tantear el mercado. Sin embargo, cuando comience a contactar con agentes inmobiliarios se dará cuenta que no todo lo que hay en internet es real al ciento por ciento.

Resumen

Dele un peso específico a la variable PRECIO de una vivienda. Recuerde que solo es una característica más de la vivienda de que le interesa, pero no es la clave para descartar o escoger una propiedad.

Los compradores que no siguen este consejo terminan por perder muy buenas oportunidades y comprar una vivienda que meses después ya no parece tan ideal para vivir en ella.



Segundo Error

No acuda Directamente al Propietario

Mi segunda recomendación, le evitará que cometa este error, que es bastante común y que el comprador comete, pensando tal vez que, al no haber un agente inmobiliario de por medio (al fin y al cabo, quien lo necesita), el precio de la vivienda pueda ser más bajo, seguramente tendrá mejores oportunidades de negociar con el propietario y por supuesto se ahorrará algún dinero.

En teoría el suena estupendamente bien, pero en la práctica este enfoque suele terminar casi siempre en arrepentimientos.

Por su puesto, usted puede optar por comprar su vivienda directamente al propietario tiene todo el derecho y en ocasiones es el mejor camino a seguir. No obstante, nunca que este camino es el mejor para usted. Puede llevarse sorpresas desagradables y dolorosas.

Se lo que está pensando. Usted se dirá ¿Y qué voy a decir yo que soy asesor inmobiliario? Ciertamente, es normal que usted lo piense, pero piense también que, si no fuéramos necesarios, no habría agentes inmobiliarios.

Cuando una persona piensa que es mejor tratar directamente con el propietario al comprar una vivienda está pensando más en como negociar el precio, que en otros aspectos de la vivienda que son más importantes que el precio.

Las personas que piensan de esa suelen terminar en problemas, bien porque no llegan a un acuerdo; o peor aún, porque termina comprando la vivienda, para descubrir meses después que las cosas no eran como parecían.

Le ruego que no me mal. No quiero dar a entender que el propietario va a engañarlo; sino que el propietario va a defender intereses, no los suyos.

Mirémoslo de esta manera: puede que usted adelantando un buen negocio al comprar una vivienda, aparentemente, pero desconoce los problemas

con los que se va a enfrentar en el futuro hasta que empieza a reformar su vivienda y salen todos los problemas. ***Tan solos una reforma se puede convertir en su peor enemigo financiero, ¡en una pesadilla!***

Un asesor inmobiliario con experiencia le puede ayudar con una buena inspección de la construcción, aspectos de una reforma o con el análisis de la situación legal de la vivienda antes de tomar una decisión de compra.

Respecto a la situación legal de una vivienda, no todas las personas saben verificar el estado legal de una vivienda leyendo correctamente un certificado de tradición y libertad o la matrícula inmobiliaria, o la cedula catastral o escritura pública, etc. Puede que tampoco sepa inspeccionar el estado constructivo de la vivienda y relacionar este estado con su precio.

Y ni hablar de las estafas.

No intento meterle miedo, solamente hacerle consciente que las estafas inmobiliarias existen y seguramente seguirán existiendo lamentablemente.

¿Has oído hablar que para pelear se necesitan mínimo dos personas? Pues pasa igual con las estafas. Se necesita de un **propietario poco escrupuloso y un comprador descuidado**. Propietarios que no los son, (y es una de las razones por la cual no acuden a un asesor inmobiliario para realizar la venta “su propiedad”) personas embaucadoras que simplemente no pueden formalizar una transacción de forma transparente. Lo único que buscan es tumbar a personas incautas que hay por ahí.

Veamos algunas de las modalidades de ***estafa inmobiliaria***

- Un inquilino que vende la vivienda como si fuera suya, recibe el dinero de anticipo de negocio y desaparece.
- Venta de un mismo inmueble a más de un comprador
- Vender un inmueble con cargas tributarias y gravámenes a pesar de **NO** haberse indicado al comprador de la existencia de estas.
- Vender una propiedad de forma fraudulenta, (la típica venta de una vivienda que pertenece a una pareja de divorciados, uno de los cónyuges vende sin que el otro se entere), sin que usted se dé cuenta hasta meses después.

Comprar directamente a un propietario tiene sus riesgos y contar con un asesor inmobiliario sin bien no anula totalmente ese riesgo, tenga la plena seguridad que se van a minimizar.

Por supuesto, nadie va a discutir con usted la conveniencia de comprarle a su tía su vivienda directamente sin que intervenga un agente inmobiliario; eso sí, asegúrese primero que esa señora sea su verdadera tía. Usted ya me va entendiendo.

En este punto quiero darle algunas recomendaciones que le pueden ayudar a identificar un vendedor fraudulento (estafador)

- ✓ **Dude de alguien que le quiera vender una propiedad que se muestre demasiado escurridizo a la hora de mostrar documentación de la vivienda en venta.**
- ✓ **Cúidese de “propietarios” empalagosos que quieren venderle cuanto antes y te ofrecen muchas facilidades de pago. Seguro le robarán.**
- ✓ **No adelante dinero sin antes acudir a una notaría a firmar una promesa o contrato de compraventa. Allí realizar revisión de firmas con sistemas biométricos (huella digital) si la persona quiere estafarle seguramente le sacará mil disculpas antes de asistir a firmar el documento. ¡peligro, peligro, peligro!**

Resumen

Si va a optar por negociar directamente con el propietario cerciórese que el propietario sea quien dice ser y evite ser víctima de una estafa.

Recuerde que los asesores inmobiliarios existen porque somos necesarios. Utilice sus servicios y ahórrese problemas. Si bien utilizar los servicios de un buen asesor inmobiliario no te blinda totalmente de cualquier problema, si los minimiza.



Tercer Error

Elige un Agente Inmobiliario Profesional

Mi tercera recomendación es para que evite un error muy habitual que comenten los compradores de una vivienda es no elegir un agente inmobiliario o agencia que demuestre ser profesional.

Como reza el dicho popular: *“de todo se encuentra en la viña del señor”*. Por supuesto en el sector inmobiliario también se encuentra de todo. Usted se va a encontrar con profesionales probos, éticos; también se encontrará con otros no tan profesionales y desde luego se va topar con unas personas que están en el lugar equivocado. Sin conocimientos y básicamente buscar obtener un dinero por la comisión, pero sin cumplirlas las tareas de un buen asesor inmobiliario. Este tipo de personas son las que dañan la imagen de quienes amamos esta hermosa profesión.

No tengo nada en contra de las personas que quieren ingresar a trabajar en este sector. ¡Bienvenidas! pero por favor tómense la molestia de capacitarse, formarse en todas las áreas que se requieren: normatividad, marketing online, ventas, neuromarketing etc.

Ahorre tiempo y dinero. Busque un profesional inmobiliario que le asesore correctamente en cuanto al sector y el tipo de vivienda (casa o apartamento) con el que realmente se sienta identificado y cubra las necesidades que busca. Adicionalmente que el precio este dentro de su presupuesto.

No hacerlo de esta manera, le puede a comprar un inmueble que no quiere, en una zona que no le gusta y por su puesto a un precio que no lo deja conforme.

Aunque no tengo una estadística fiable, le hablo por mi propia experiencia de años ayudando a muchos clientes a encontrar y comprar su vivienda. Sin embargo, por los comentarios que me hacen los clientes estoy muy seguro

que alrededor del 50% de los compradores de una vivienda, se arrepienten de haberla comprado antes del año.

¿Por qué pasa esto? Porque esos compradores cometieren uno o varios de los errores aquí. Como no contar con un profesional inmobiliario.

La misión de un buen asesor profesional inmobiliario debe ser la de ayudarle a usted a encontrar y comprar en las mejores condiciones su vivienda. Ser asesor no es solamente asegurarse para sí la venta de un inmueble. Debe acompañarlo a usted durante todo el proceso de búsqueda, revisión y compra de la vivienda que usted necesita. De principio a fin.

Y si la vivienda que le gusta, la que quiere comprar y está dentro de su presupuesto la tiene un asesor inmobiliario que no me inspira confianza, o alguien con quien no tengo empatía (*no somos moneditas de oro...*) ¿Qué hago? Contacta con la agencia a la cual pertenece el agente, exponga claramente la situación y que ellos la resuelvan internamente. En caso de que esto no funcione póngase en contacto con el propietario explicando la situación. La mayoría de propietarios entregan la venta de su vivienda a varias agencias o agentes.

Pero si en definitiva esto no le resuelve el problema, sencillamente busque otra vivienda. Nunca hay una “vivienda ideal”; lo que si hay son varias que se acercan mucho a lo que usted idealmente quiere.

¿Cómo saber si un agente inmobiliario es profesional? Le recomiendo que cuando entre en contacto con un agente inmobiliario tenga en cuenta lo siguiente:

1. Un verdadero profesional **conoce a la perfección la propiedad que está vendiendo** (sector, estrato, condición financiera, impuestos, sistema de construcción, afectaciones futuras por valorización o infraestructura nueva) conocen la vivienda tanto o más que su propietario. Estos son los buenos agentes por qué **han hecho la tarea** de CONOCER EL PRODUCTO QUE VENDEN.
2. Se conoce también porque sabe **contestar bien al teléfono**. Sabe escuchar, se interesa y le hace las preguntas apropiadas. Todos estos pequeños detalles hablan mucho de lo profesional que puede ser un

agente. Tenga en cuenta también para que no le engañen, que solamente la amabilidad y el desparpajo por si solos no dicen nada.

La mejor forma que tiene usted para encontrar la vivienda que está buscando es contactar con un agente inmobiliario profesional que le ayude en su búsqueda sin compromiso alguno

Resumen

Una vez encuentre un asesor inmobiliario con sienta empatía y crea que puede confiar, porque se han ganado su credibilidad, cuídalo no deje que se le escape, (normalmente este tipo de asesores son los más demandados en el mercado). Nosotros los asesores inmobiliarios profesionales sabemos buscar y encontrar para usted lo que busca, lo que quiere y lo que necesita.

Complementando lo anterior, en nuestra agencia inmobiliaria no hay necesidad publicar todos viviendas que hay para la venta ya que aproximadamente un 35% son requeridas de inmediato por alguno de nuestros clientes interesados en comprarla.

Esto sucede en casi todas las agencias inmobiliarias; por lo que le recomiendo que además de buscar en internet, contacte también con un agente inmobiliario y dígame cuanto antes lo que está buscando. Conseguirás tu vivienda más rápidamente.



Cuarto Error

Informe con Detalle Todos Datos Importantes Sobre lo que Está Buscando

Mi cuarta recomendación está encaminada a que no cometas este error que es muy frecuente, lo cometen los compradores debido principalmente a 2 factores:

- 1.- Ha cometido el error a anterior y ahora no saben cómo quitarse de encima al agente inmobiliario.
- 2.- Usted es escéptico y no confía usted en ningún agente inmobiliario.

Vamos a ver, analicemos brevemente cada situación.

Por una parte, usted puede decir (se escucha con frecuencia): *“yo no tengo pelos en la lengua para decirle a un agente inmobiliario que no estoy satisfecho con el servicio que me presta me presta y por lo tanto prescindo de sus servicios”*. Yo lo creo, pero a veces no es tan fácil; sobre todo cuando una de las viviendas que te ha mostrado **realmente te gusta**.

Está claro, que como el agente inmobiliario no ha sabido ganarse su confianza, usted no se sientes inclinado a **comunicarle** todo lo que te gustaría decirle con respecto a tus necesidades y preocupaciones. Por consiguiente, el agente inmobiliario no puede ayudarte.

Guardarse datos importantes, (*me refiero a algunas de esas necesidades y preocupaciones*), no te ayudarán en absoluto a encontrar el inmueble que buscas. Guardarse datos porque no se ha generado confianza es un mecanismo de defensa, al igual que lo haríamos todos ante una situación que no controlamos.

¿Dónde radica el problema?, está en que al guardarse estos datos importantes que ayudan al agente inmobiliario a ayudarte, va a retrasar la compra.

¿Qué hacer? Tan pronto percibas que el agente inmobiliario no te está prestando el servicio que esperabas, **busca otro/otra**. A la primera de cambio, no esperes a que las cosas cambien, porque sabes bien que: *“lo que mal empieza...”*.

Por otra parte, usted o su pareja han “oído y leído ciertas cosas desagradables de los agentes inmobiliarios: su falta de profesionalidad, que ganan demasiado, que sólo les interesa vender, que siempre están del lado del propietario, etc.”

Ovejas negras siempre las habrá en cualquier sector y en el sector inmobiliario también las hay. Ahora bien, piensa que este sector también cuenta con agentes o asesores inmobiliarios que **conocemos bien nuestra profesión** y sabemos que la mejor forma de mantenerse arriba es ayudando a comprar y evitando las malas prácticas de presionar a los clientes y de implantar la venta agresiva.

Entonces busca un buen agente inmobiliario y cuando lo encuentres infórmale sobre cuáles son tus necesitados, **tus expectativas**, tus sueños, tu situación financiera, tu capacidad de crédito, lo que no te gusta... y pídele asesoramiento.

Un buen asesor inmobiliario sabe escuchar y darte soluciones acertadas sólo si cuenta con toda la información y su confianza.

“Cuando decidas utilizar a un agente o agencia inmobiliaria para que te ayude a comprar una vivienda debes confiar en él o ella. Elige bien y confía. Si esta confianza luego se resquebraja, entonces **vuelve a empezar**. No hay otro camino. Así es la vida.”

Cuando elijas, confía y no te guardes información relevante sobre tus propósitos, expectativas y situación personal.

Puede que te parezca extraño que este sea uno de los errores habituales que se cometen al comprar una vivienda; pero lo es.

Por experiencia le puedo decir que todas las semanas nos llegan clientes que prefieren decir las cosas **poco a poco** según tantean a mis agentes y a mí. Lo entiendo perfectamente.

“La fórmula para solucionar esta lucha diaria sobre la entrega parcial de información por parte de los compradores es mantener una primera reunión donde se conozcan las personas y se hablan las cosas con claridad, donde nosotros colocamos las cartas sobre la mesa sobre nuestra forma de trabajar.

Les decimos con claridad: esto es lo que somos, esto es lo que podemos hacer por usted y esto es lo que necesitamos de usted para ayudarle. **Claro como el agua.** Si en esta primera reunión personal, *(nada de teléfono)*, no llegamos a un acuerdo, seguimos como si nada hubiera pasado.

Ahora bien, si llegamos a un acuerdo haremos que la compra de una vivienda sea para este cliente un experiencia agradable y rentable.

Sólo podemos ayudarle si nos dice lo que realmente quiere. Y si no sabe lo que quiere, nosotros le ayudaremos a que definas mejor lo que necesitas y lo que no necesitas.”

Permítame recomendarle que le exija este mismo tipo de enfoque y compromiso a cualquier agente inmobiliario para poder elegirlo. Y una vez elegido, confíe en ella o en él.

Resumen

- *Una vez elija a un asesor inmobiliario, confíele toda la información necesaria para que él o ella puedan realizar bien su trabajo. Necesita confiar en su agente, trabajar de la mano para poder ayudarle a encontrar la vivienda que usted busca y merece.*
- *Una primera reunión con su asesor donde se explique el proceso y don usted pueda expresar sus necesidades, gustos y expectativas, será de gran ayuda durante el proceso. Recuerde claridad, ante todo.*



Quinto Error

Inspeccione Debidamente La Vivienda que Desea Comprar

Préstele especial atención a esta recomendación, evitará que cometas este error que comenten muchos compradores, *(en parte es culpa del agente inmobiliario)*, es no inspeccionar debidamente la vivienda que va a comprar.

Encontramos la casa o el apartamento que nos gusta. Usted está ilusionado/a con esta nueva vivienda sobre la que va a firmar el contrato de compraventa la próxima semana. Ya se ve usted reformando la cocina y comprando algunos muebles. Definitivamente esta nueva vivienda va a **mejorar su vida** y esto es motivo para que se alegres, se sientas un poco nervioso o nerviosa con su nueva adquisición y se deje llevar por los sentimientos. Es lo más natural del mundo.

Y al ser lo más natural del mundo, se tiende a no hacer caso a nuestro sentido común que nos aconseja asegurarnos de que estamos comprando exactamente lo que nos prometen en el envoltorio.

Se lo digo alto y claro: Hay que inspeccionar la vivienda y hacerlo **con tranquilidad**. Si ha decidido comprar la vivienda, antes de dar el SI necesitas hacer una inspección a fondo. Y que nadie se moleste porque es su futuro el que está en juego.

Necesitas comprobar tanto la documentación de la vivienda, como su estado de conservación no solo de la casa o apartamento, pero también del estado de las zonas comunes, gastos de **mantenimiento**: impuestos, gastos de administración, cuotas extras... y cien cosas más. Es recomendable conocer los detalles de la urbanización que no tenga demandas por ningún concepto. Si bien se debe dejar una cláusula en la promesa de compra venta respecto de vicios ocultos, lo mejor es indagar lo más que se puede para evitar demanda y pleitos innecesarios.

Hay diferentes tipos de apartamentos y casas y cada una de ellas tiene unas características constructivas propias. Compruébalas todas, si es necesario pida las memorias de calidades.

Puede ser que a veces esta inspección rigurosa de la vivienda es lo que te permitirá negociar una **rebaja de precio**, porque estás pagando por lo que te mostraron al principio del acuerdo.



Sexto Error

Solicite Que Le Justifiquen El Precio De Venta

Esta sí que es **buena y contradictoria**, le va a ayudar a evitar es otro error que cometen a menudo los compradores de una vivienda porque hay un concepto bastante extendido en la compra de una propiedad y es que **“quién tiene la plata pone las condiciones”** por tanto usted, como comprador siempre, tiene el poder de negociación y del regateo.

“Este concepto está totalmente equivocado. Un negocio es negocio cuando es beneficioso para ambas partes. Así que digamos las cosas como son.”

Así las cosas, hoy usted tiene el “chip de comprador” y no quiere pagar más de lo que realmente vale la vivienda. Lógico ¿no? Bien, cuando usted tiene el “chip de vendedor” usted quiere que no le engañen con la venta de su vivienda. No quiere malvenderla. También es lógico ¿no? Entonces, ¿por qué algunos compradores quieren comprar una vivienda por debajo del precio de mercado? ¿A ver si el propietario se ablanda y le baja unos cuantos millones de pesos? Seamos serios y consecuentes.

Una vivienda vale lo que vale; pero su precio hay que justificarlo. Usted no es tonto; pero el propietario tampoco lo es. Entonces si su presupuesto no le da para comprar esa casa o apartamento, pues simplemente busque otra propiedad que se ajuste a su gusto, presupuesto y necesidad.

Por favor no vaya buscando viviendas cuyo precio le parezca una ganga. Tampoco salir por ahí, pensando que regatear precios de una propiedad es una buena práctica, porque le puedo asegurar que se va a llevar una sorpresa desagradable. Le recomiendo que busque una casa o apartamento que se acomode a su presupuesto y cuando lo encuentre pídale al propietario o a su agente inmobiliario que justifique su precio.

Si estos personajes son incapaces de demostrarle en el papel, el precio que se solicita, busque otra vivienda porque en el 80% de los casos el regateo no va a servir de nada.

Hagamos claridad: **Regatear no es Negociar**. Uno negocia un precio más bajo con base en ciertos “hallazgos” que han ido apareciendo. Luego y ambos, comprador y vendedor aceptan con naturalidad el negociar si son conscientes y colocan esos hallazgos en sobre la mesa.

Regatear por contrario es probar cuál de las dos partes es **más avisado**, quien de las dos partes está dispuesta a ceder para que la otra gane y una pierda. Esta actividad de regateo puede estar bien en la plaza de mercado de la mayorista; pero no aquí donde lo que está en juego es una vivienda que no vale precisamente lo que valen 2 bultos de plátanos o viaje de papas.

En el sector inmobiliario, el regateo es como decir al otro “**te veo cara de tonto y por eso te pido tanto por mi vivienda o te veo cara de tonto y por eso quiero tu casa a un precio más bajo**”. En ambos ninguna de las partes no están jugando limpio. El respeto en los negocios es supremamente importante. **La compraventa de una vivienda es un negocio donde ambos comprador y vendedor deben beneficiarse.**

Pues bien, habiendo dejado claro lo anterior, lo inteligente, apropiado y rentable es pedir siempre que le justifiquen el precio de la vivienda que usted está interesado en comprar.

El propietario puede vender su vivienda al precio que quiera; pero usted solo deberá comprar si le **justifican el precio** que se solicita.

¿Cómo puede el propietario o el agente inmobiliario justificar el precio? A través de un avalúo bien documentada, (usted necesita cifras y datos contrastados; que no le engañen con palabrerías), yo les recomiendo incluso un avalúo oficial de la vivienda realizada por evaluadores certificados.

Tenga en cuenta que, un avalúo es sólo una indicación muy certera del valor de la vivienda, por lo que el propietario puede muy bien pedir un poco más de lo que indica el avalúo ajustándose a la demanda existente en el mercado. O pedir menos, si lo que desea es vender más rápido por motivos personales por ejemplo.

Con el resultado del avalúo, usted tiene una “medida o referente” para decidir si el precio que se solicita es justo o no.

En un mercado ideal, toda propiedad debería presentar un avalúo como soporte para la realización de la compra venta del mismo. Pero como este es un mercado imperfecto no espere que todo propietario presente uno.

Los avalúos de las viviendas cuestan dinero; por esta razón se apela a los avalúos que presentan los agentes inmobiliarios con base en su experticia usando los distintos métodos de valoración existentes.

¿Qué en la valoración el precio de la vivienda puede estar sobrevalorada? Es cierto, pero si lo está el agente inmobiliario y el propietario, a propietario y agente inmobiliario les será demasiado difícil vender. Cada vez las personas se preocupan por indagar y aprender y usted como comprador puede saber muy bien si los datos que le dan son ciertas o no.

Es importante que usted mismo haga un sondeo con otras inmobiliarias sobre el precio de una vivienda en la misma zona y sabrá si la el avalúo se ajusta a la realidad o no.

Contratar un avalúo tiene otras ventajas además del precio de mercado del inmueble. También recoge información urbanística, registral y catastral de la vivienda, planos de la vivienda, los linderos o servidumbres y otros datos como las cargas que pudiera tener la vivienda o si ésta cuenta con un inquilino.

Particularmente, les sugiero a mis clientes que hicieran avaluar sus viviendas y así lo han considerado. Solicite usted mismo el avalúo para asegurarse de que está pagando el valor justo de la vivienda.

La diferencia de unos metros cuadrados puede suponer, en ciudades como Medellín, varios miles de pesos que, trasladados a un préstamo hipotecario y a los consiguientes intereses, se traduce a la larga, en un importante desembolso de dinero. Un avalúo puede costar unos \$100.000 a \$ 300.000 pesos, “que sobre \$300 millones de pesos es un gasto muy pequeño

Los bancos cuentan con sus evaluadores de confianza, por lo tanto, si está pensando solicitar el avalúo de un predio específico y va necesitar de crédito hipotecario, cerciórese con la entidad bancaria en qué condiciones le acepta ese avalúo y tenga que pagar más.

Resumen

- Exija con documentos que le justifiquen el precio cuando haya encontrado la vivienda que busca.
- Negocie cuando tenga que negociar, pero nunca convierta la negociación en un regateo sin sentido.
- Acuda si es necesario a un evaluador certificado para presente un avalúo. Que no le queden dudas sobre el precio que va a pagar por la casa que ha encontrado.
- Haga su labor de averiguar en otras agencias inmobiliarias sobre los precios de vivienda en el mismo sector. Esto le ayudara a saber si el precio de la casa elegida es el correcto.



Séptimo Error

Haga Las Cuentas Sobre El Costo Real De Una Vivienda

Esta recomendación parece obvia “*¡No me dan las cuentas!*” Claro que no le dan porque, usted señor comprador, ha cometido el error de no considerar los gastos adicionales de compraventa a la hora de comprar una vivienda.

No ha tenido en cuenta las reformas, mantenimiento y los gastos de trasteo, cuota de administración, impuesto predial, pago de servicios públicos y por supuesto, sus gastos mensuales de su mantenimiento (alimentación, combustible del vehículos, alimentación, diversión, estudio, etc, etc).

Este error es fatal porque le va a retrasar el poder conseguir la vivienda que quiere. Bien ya estamos aquí, usted puede que no haya hecho los números o que los haya hecho mal; pero su agente inmobiliario ***debe ayudarle a hacer esos números y sensibilizar de que hay unos gastos adicionales que debe considerar.***

“Todos sabemos que comprar una vivienda es una de las decisiones más importantes y probablemente la mayor inversión en la vida de la mayoría de los colombianos. No sólo supone un gran desembolso de dinero sino también un compromiso a largo plazo”

A pesar de ello, algunos compradores siguen cometiendo el error de no hacer bien los números. Se debe adquirir un poco de cultura financiera para afrontar la compra de una vivienda. Ahí es donde cobra importancia contar con un asesor inmobiliario no con un mero **comisionista**.

Mucha gente **se olvida o no sabe** que al precio de compra de una vivienda de usada hay que sumarle casi otro 4 % correspondientes a los gastos que se derivan de la compraventa: notario, registro de la propiedad, avalúos, registro de las escrituras, hipotecas (si la hubiere), impuestos, gastos de traslado e instalación, etc.

Como decía al inicio, los gastos generados en una transacción de compra venta de una vivienda pueden variar sustancialmente dependiendo del departamento o de la ciudad en la que se encuentre dicha propiedad. Estos gastos no valen lo mismo en Medellín que en Bogotá D.E. ni en Cundinamarca que en Antioquía. Dependen también de si la propiedad es rural o urbana.

Todo comprador, sin excepción, cuando compra una vivienda quiere amueblarla o al menos comprar algunos muebles. Luego tenemos la mudanza, los gastos fijos de comunidad, o de servicios públicos. Sin olvidar los gastos de hipoteca, *(de los cuales hablaremos más adelante)*,

Tampoco hay que olvidar que pueden surgir **imprevistos**, como la reparación de tu vehículo.

Pero no se asuste ni se deprima que los gastos hacen parte de la cotidianidad y los tenemos todos. Lo que **si** debe hacer es sacar las cuentas de manera conservadora y considerar varias opciones. No se estrese, tranquilo vivienda va a encontrar, pero con las cuentas claras, usted conseguirá la vivienda que usted necesita.

Resumen

¡Gastos, gastos, gastos! ¿Y ahora cuanto tengo que pagar?

- Tomes el tiempo para sacar las cuentas bien claras, contemplando todos los gastos en los que se incurre al comprar una casa en Medellín. Deje siempre un margen para los llamados imprevistos.
- Para eso estamos los asesores inmobiliarios, para ayudarle con las cuentas y los gastos que usted no conoce a que de pronto se le olvida.
- No es lo mismo compra una casa de 3 dormitorios en Medellín, que en Bogotá D.E. o en Cali o Barranquilla, cada ciudad manera unos impuestos y costo de servicios distinto por lo que el presupuesto debe hacerse para la ciudad donde va a comprar.



Octavo Error

Analiza Con Detalle los Préstamos Hipotecarios

Esta es mi **recomendación favorita** porque es un error muy común que cometen los compradores de una vivienda. No analizan el crédito hipotecario que le ofrece el banco. A veces ni siquiera, no comparan diferentes préstamos hipotecarios.

El mercado financiero es un mercado competido donde los bancos también compiten entre sí por captar más clientes y colocar la mayor cantidad de dinero en créditos. Por esta razón todos los préstamos hipotecarios son diferentes. ¿Oiga? Sí, no hablo solamente de las tasas de interés; sino de los términos, las condiciones, los servicios adicionales y los costos adicionales.

Créditos hipotecarios hay de todos los sabores, gustos y colores. Y ¿sabes qué? Lo más importante para conseguir un crédito hipotecario es encontrar *un gerente de banco que te escuche y haga esfuerzos por entender tu situación financiera y personal.*

“No se deje influenciar solamente por los tipos de interés que se publican en los medios y tómelos sólo como indicativo del tipo de interés que usted puede pagar. Una cosa es la publicidad y otra cosa sentarse delante de un asesor Financiero y exponer su caso”.

Si usted no cumple con los requisitos que la entidad financiera exige, no le prestan plata. Simple. Pero si cumple con todos puede negociar las condiciones el crédito a favor suyo inclusive. Sólo tiene que prepararse para pedirlo, (lo que se llama venderse a sí mismo), y comenzar a visitar entidad bancaria tras entidad bancaria.

Acuda en primera instancia a la entidad bancaria donde usted ya es cliente por una cuenta de nómina, por una tarjeta de crédito, esto ayuda a que concedan un crédito hipotecario con ventajas; pero no siempre es así.

Prepárese para pedir un crédito, planifique su estrategia y luego haga el recorrido de rigor. Si quiere encontrar un buen préstamo hipotecario, va a tener que visitar, (*visitar personalmente, no por teléfono*), muchos bancos.

Varios de mis clientes han seguido este consejo y ello les ha permitido ahorrarse bastante dinero y problemas con su préstamo.

Le recomiendo que haga sus deberes. Evitar hipotecar tu vida y arrepentirse en un corto tiempo. Aprenda sobre hipotecas, (*no necesita una especialización*), y déjese asesorar primero por un asesor inmobiliario profesional antes de comenzar a hacer la ruta bancaria.

El asesor inmobiliario esta para ayudarle a que usted haga las cuentas de su hipoteca, que también lleva consigo una serie de gastos e impuestos. Hay que pagar un impuesto por el interés del préstamo, al notario, al registro. Todo esto debe usted tenerlo claro antes de presentar su solicitud al banco. Un cliente bien informado puede negociar mejor con la entidad financiera que uno poco preparado.

Tenga presente que los bancos también tienen que hacer clientes y un nuevo cliente de un préstamo hipotecario, siempre trae negocio adicional, por lo que usted debe tratar de hacer el mejor trato con ese banco para que otorgue su crédito hipotecario en las mejores condiciones posibles para usted.

Aquí es importante la ayuda de su asesor inmobiliario. Debe ayudarle a comprar su casa en las mejores condiciones y como no está vinculado con ningún banco, va en su propio beneficio a ayudarle a usted la casa que busca y necesita.

El buen asesor, su asesor deberá indicarle que no es buen negocio para usted tomar una hipoteca de largo plazo porque no es conveniente para usted. Digamos que usted tiene 35 años al momento de tomar un crédito hipotecario ¿tendría sentido tomar este crédito a 30 años por ejemplo?

Por más tentador que le parezca pagar una **cuota baja** por un crédito de más de 15 años de plazo, le aseguro que es la peor decisión que pueda usted tomar. Pagar poco de hipoteca es atractivo, pero en muchas ocasiones, ahorrarse esos pesos cada mes, le puede costar caro.

Si su capacidad de endeudamiento no le da para pagar su hipoteca en 15 años o menos, en ese caso es mejor no comprar y así se lo decimos

nosotros a nuestros clientes. Cuanto más largo es el plazo, más plata pagas al banco y más cara te resultará la compra de tu vivienda.

Hablemos de Hipotecas

Señales de alarma ante las cuales usted debe abstenerse de tomar un crédito hipotecario:

- ✓ Tu nivel de endeudamiento por (vehículo, muebles, tarjetas de crédito, electrodomésticos,...), es superior al 25% de tus ingresos.
- ✓ Como pareja planean tener un hijo ¡Felicitaciones!, Pero tenga en cuenta que los gastos de maternidad suelen ser superiores a lo esperado.
- ✓ Se Perciben problemas graves en el Horizonte. Hay problemas en tu relación de pareja o la empresa donde trabajas está pasando por un momento delicado.

En nuestra agencia aconsejamos a nuestros clientes destinar a pago de la hipoteca, máximo el 30% de sus ingresos netos mensuales. Por ejemplo, si sus ingresos mensuales son de 10 Millones de pesos mensuales, lo recomendable es destinar 3 Millones de pesos al mes. En realidad, esta es la base que toman los bancos para otorgar los créditos.

La mejor forma de comprar una casa en Medellín, es contar con el 50% del valor de la vivienda en ahorros. De esta forma, al tener que tomar el crédito por menor valor, las cuotas serán más fáciles de pagar y no tendrás problemas de liquidez para cubrir los gastos de posibles reformas, decoración, mudanza y muebles nuevos.

Debe considerar los gastos iniciales de la compra de su casa entre 2% y el 5% del valor de la transacción. Ya veremos a que corresponde estos gastos.

Resumen

Consigue siempre la hipoteca más barata para ti. No te dejes influenciar por el nombre del banco por cómo te presentan la hipoteca. Tomarse unos

días en comprender y comparar tablas de amortizaciones, términos y condiciones y servicio al cliente, te puede suponer un gran ahorro mensual. Con las hipotecas hay que comparar, comparar y comparar y visitar, visitar y visitar entidades bancarias. Al final te alegrarás de haberlo hecho.

Visita varias veces el inmueble e inspecciónalo bien. Pide hacerlo sólo o con tu pareja, sin la ayuda del agente inmobiliario. Los agentes inmobiliarios expertos ayudan a comprar en vez de vender y en cada visita, después de mostrar la vivienda y explicarlos detalles más importantes, dejan que tú y tu pareja deambulen sólo por la propiedad para que puedas compartir pareceres y comentarios.



Documentos Necesarios para Comprar Casa en Medellín

Por considerarlo de importancia quiero indicar en este Informe cuáles son algunos de los documentos que generalmente se necesitan para comprar una vivienda en Medellín. Sin embargo, se debe tener en cuenta que cada negociación de compraventa es única y a veces se usted necesitará aportar algún documento adicional.

El proceso para adquirir un inmueble en Medellín o en cualquier parte del país, inicia con el acuerdo de negociación que se perfecciona con la firma de un contrato de compraventa. Con la firma de este documento se genera para el vendedor la obligación de transmitir el derecho de dominio y para el comprador la obligación de pagar el precio acordado. Este contrato firmarse ante notario quien solicitará que se anexen los siguientes documentos:

- Fotocopia de la cedula del propietario y/o representante legal.
- Certificado de tradición actualizado del inmueble y el parqueadero si tiene matrícula independiente.
- Fotocopia de las escrituras de adquisición de la propiedad.
- Copia del pago del impuesto predial del último año pagado.
- Paz y salvo de Valorización Municipal y Departamental, Mega Obras
- Si el inmueble hace parte de una propiedad horizontal, paz y salvo de la administración del conjunto residencial.

Cumplido el plazo pactado en la promesa de compraventa, se procede a elaborar la minuta de la escritura. Revisar la minuta y si no hay errores ni modificaciones se firma por las partes tanto el vendedor como el comprador. En Medellín las notarías prestan el servicio de envío de la nueva Escritura Pública, Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, con el fin de inscribir la compraventa y actualizar la titularidad del bien. La adquisición de la vivienda finaliza con la entrega formal del mismo.

Documentos Necesarios

1.- Para cerrar el negocio de compra venta:

- ✓ Promesa de compraventa
- ✓ Certificado de tradición y libertad.
- ✓ Copias de Cédula de ciudadanía
- ✓ Datos personales del comprador y vendedor
- ✓ Copia de la última escritura.

2. Para la solicitud del crédito hipotecario

- ✓ Solicitud de crédito diligenciada y firmada por todos los solicitantes
- ✓ Fotocopias nítidas de la cédula de ciudadanía, NIT ó Cédula de Extranjería si se trata de un extranjero residente.
- ✓ Certificado de Ingresos y Retenciones del año inmediatamente anterior
- ✓ Certificación laboral en original, en donde se especifique cargo, asignación mensual, horario de trabajo, tipo de contrato y antigüedad en la empresa. Si es pensionado, copia de los últimos 2 comprobantes de pago.
- ✓ Fotocopia legible de los comprobantes de pago de los últimos 2 meses.
- ✓ Para asalariados con ingresos variables certificación con valor y periodicidad de bonificaciones, horas extras o cualquier otro ingreso que se reciba con regularidad.
- ✓ Declaración de renta del último año o certificación de no declarante

A criterio de la entidad bancaria:

- ✓ Documentos que soporten ingresos adicionales a los devengados por la actividad principal, como arrendamientos, honorarios, dividendos, etc.
- ✓ Estados Financieros firmados por un contador titulado. Pregunte al asesor por las fechas de corte que deben presentar los balances.
- ✓ Extractos bancarios últimos 3 meses
- ✓ Certificado de Cámara y Comercio o Registro Mercantil con fecha de expedición no mayor a 30 días.

Si usted es independiente y no tiene cuentas corrientes o de ahorro, puede presentar documentos que demuestren el desarrollo de la actividad y el valor aproximado de los ingresos, como por ejemplo facturas de compra venta, referencias de proveedores o libro de registro de ventas y gastos.

3. Para el Estudio de Títulos

- ✓ Copia de la carta de aprobación del crédito
- ✓ Certificado de tradición y libertad
- ✓ Promesa de compraventa
- ✓ Avalúo comercial
- ✓ Copia de las escrituras de los últimos 10 años solicitadas por la entidad financiera para inmuebles usados
- ✓ Certificado de constitución y gerencia del vendedor (si es una constructora)
- ✓ Reglamento de propiedad horizontal, si aplica
- ✓ Copia del comprobante de pago del estudio de títulos

4. Para elaborar las escrituras en la notaría

- ✓ Copia de la carta de aprobación del crédito
- ✓ Promesa de compraventa
- ✓ Minuta de hipoteca
- ✓ Fotocopia de las cédulas de ciudadanía
- ✓ Comprobante de pago del impuesto predial (si el inmueble es usado)
- ✓ Certificado de valorización por beneficio general (si aplica)

5. Para registro de las escrituras

- ✓ Dos copias de la escritura
- ✓ Recibo de pago de impuestos y derechos de registro

6. Para solicitar el desembolso del crédito

- ✓ Primera copia de la escritura registrada
- ✓ Certificado de tradición y libertad actualizado con el registro de la hipoteca a nombre de la entidad financiera que otorga el crédito.
- ✓ Formulario de calificación expedido por la oficina de registro
- ✓ Acta de recibo del inmueble
- ✓ Firma del pagaré en blanco y carta de instrucciones
- ✓ Declaración de asegurabilidad por los riesgos de vida, incendio y terremoto



Gastos Adicionales en la Compra De Casa en Medellín

En este apartado le informo los componentes de los gastos asociados a la compra de casa en Medellín.

Estos gastos se calculan siempre con el precio de la transacción de compra venta de la casa, es decir el monto que se pactó pagar por ella:

Derechos Notariales.

Regularmente, el Gobierno fija la tarifa notarial cada año. Equivalen, al 3 por mil del valor de la venta + el IVA del 16% (hasta hoy, con la reforma tributaria que está en estudio puede variar la tarifa de IVA)

Le corresponde pagarlos por partes iguales tanto al vendedor como al comprador.

Retención en la Fuente

Corresponde al 1% del valor de la venta de la vivienda y le corresponde pagarlo a vendedor.

Impuesto de Registro.

Equivale al 1% del valor de Venta del inmueble y lo paga el comprador.

Certificados de tradición y de valorización

Este gasto es a cargo del propietario como vendedor para este año el costo es de \$13.900 desde la página de Supernotariado.

Derecho de Registro

Este gasto es a cargo de usted como comprador. Suele ser el 0.5% del valor del inmueble. Usted debe pagarlo, pues es el beneficiado.

Otros Gastos.

Cuando la compra se hace con crédito hipotecario, el comprador debe pagar el estudio de títulos y adicionalmente agregarle el peritazgo.

Finalmente, si el vendedor consigno el inmueble para venta en una oficina inmobiliaria o a corredores de finca raíz, debe pagar el 3 por ciento sobre el valor de la venta del inmueble.

Tramites Para Legalizar La Compra Venta

Promesa de compraventa.

En este documento se deben consignar, como mínimo, los datos de las personas entre los promitentes vendedores y promitentes compradores, la ubicación y los linderos de la vivienda, el precio y la forma de pago, y la fecha de firma de escritura. Debe firmarse en notaria con reconocimiento de firma y de contenido. Aquí es donde se hace entrega del dinero a modo de anticipo o “arras” para asegurar el cumplimiento del negocio.

Oficina del Notario Elevar a escritura pública.

Para realizar la minuta correspondiente a la nueva escritura, en la notaria se deben presentar los siguientes documentos: la promesa de compraventa original, copia de la última escritura, certificado de tradición y libertad con máximo 30 días de expedido, certificación del pago de valorización, liquidación del impuesto predial por todo el año y comprobante de su pago, fotocopias de las cédulas de compradores y vendedores. Dinero suficiente para pagar los impuestos.

Oficina del Registro.

Las notarías como servicio adicional se encargan de enviar as escritura a la oficina de registro de instrumentos públicos para su registro y luego la recogen y la entregan a los nuevos propietarios.



Por qué Somos una Buena Alternativa para Ayudarle a Comprar su Vivienda.

¿Busca comprar su apartamento o su casa en Medellín? Cuando decida comprar considere que nuestra agencia inmobiliaria es una buena alternativa para usted. Obviamente, no somos la única agencia inmobiliaria que existe en Medellín y que puede ayudarle a vender su vivienda; **pero podemos decir que si somos una de las mejores.**

Hemos trabajado con compromiso y dedicación. Por eso nuestros clientes lo reconocen y en reconocimiento del buen servicio recibido, nos recomiendan con sus familiares y conocidos.

Aquí encontrará un servicio de asesoramiento profesional, ágil y respetuoso.

Por lo general logramos conseguir los encargos de la vivienda que busca, en poco tiempo. Le asesoramos durante el proceso sobre las mejores alternativas en el mercado

Tenemos implementado un sistema de trabajo que nos garantiza en un 90% que usted compre una vivienda que se adapte a sus necesidades y a su situación financiera. La casa o apartamento de sus sueños, en el sector soñado y las comodidades con que busca su casa en Medellín.

Si usted lo que busca es invertir en el sector inmobiliario, podríamos tener algunas oportunidades de negocio para pequeños inversores que le sorprenderá.

La exitosa estrategia que utilizamos en nuestra agencia inicia cuando usted nos contacta. Luego de una primera conversación telefónica yo le informare si puedo ayudarle, (*hay ocasiones y clientes a los que no podemos ayudar*), si definitivamente vemos que podemos ayudarle, haremos una cita, una reunión lo antes posible para analizar su situación asesorarle sin compromiso alguno de su parte informarle detalladamente nuestra forma de trabajar y los beneficios que tendrá usted al permitirnos asesórale.

De llegar a un acuerdo, daremos el siguiente paso que será comenzar la búsqueda de la vivienda que le interesa en niveles que casi ningún comprador tiene acceso. A este trabajo le ponemos corazón, profesionalismo y mucho amor.

Somos transparentes en nuestro actuar, no damos falsas expectativas. Le decimos la verdad a nuestros clientes si no podemos hacer algo lo decimos con franqueza y respeto por la persona.

Le asesoramos para que usted encuentre la vivienda que quiera, rápido y al mejor precio justo. Nuestro compromiso es presentarle oportunidades reales, viviendas de calidad. Nos abstenemos de presentarle propiedades catalogadas como gangas (viviendas con precios muy bajos que aparecen en oferta) porque este tipo de propiedades tienden generar problemas que nos hacen perder tiempo a usted y por supuesto a nosotros también.

Lo acompañamos a usted durante todo el proceso de compraventa de la vivienda, firma promesa de compraventa, firma de escritura, registro de la escritura, entrega de su escritura y posesión de su casa o apartamento.

Nuestro trabajo profesional nos obliga a asesorar adecuadamente tanto al propietario que nos ofrece su vivienda para que le ayudemos a venderla; como a usted como persona que desea comprar esa vivienda, sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes así ganamos todos.

Si está buscando una vivienda usada, podemos ayudarle a encontrarla. Tenemos los medios y conocemos bien el mercado inmobiliario en la ciudad de Medellín.

Me pueden contactar en:

Teléfono: + 57 4 589 77 58 _ 316 480 85 20

Email: alvarochitiva@leadministro.com.co
alvaro@apartamentosenventaenmedellin.com

Una Breve Nota Sobre el Autor

Álvaro Chitiva Garzón

Asesor Inmobiliario en la ciudad de Medellín y su área Metropolitana. Conoce el derecho inmobiliario y urbanístico.



Alvaro, además de contar con el título de Administrador de Empresas, tecnología Administración de Propiedad Horizontal, diplomado en Administración de Propiedad Raíz y Seguros, es un autodidacta incansable y emprendedor por naturaleza. Gerente de la agencia inmobiliaria LeAdministro Propiedad Raíz, empresa fundada en el año 2014 que ha posicionado en este tiempo como una de las inmobiliarias de confianza mercado local, con cobertura nacional. Miembro activo de la Corpolonjas y Lonjanap (Lonja Nacional de Avaluadores Profesionales).

Ha asesorado y asesora a particulares en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional. Actualmente está incursionando a nivel internacional ayudando a **encontrar el inversor** que necesitan algunos de sus clientes.

También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Nacido en Bogotá, pero paisa por adopción (ya son 20 años trabajando y disfrutando de este paraíso llamado Medellín)

En lo personal, es aficionado a la lectura, a la música y a la constante formación en desarrollo personal y profesional. Le apasiona ayudar a la gente a lograr sus metas y sus sueños, es una persona alegre, que contagia e inspira confianza.

Trabajó gran parte de su vida laboral en el Mercado de Valores. Vinculado en la Bolsa de Valores de Medellín y Bolsa de Valores de Colombia; en varias firmas comisionistas en áreas de control y manejo de riesgo. Igualmente, como Gerente de Operaciones. En este mercado aprendió que las cosas se hacen rápidas y bien hechas; que todos los errores cuestan

dinero y reprocesos. También aprendió que la tecnología debe estar al servicio del hombre y sus negocios.

“Lo que tengas que hacer, hazlo bien desde el principio para que no tengas que repetirlo”

“Sueño con que el mercado inmobiliario en Colombia cuente con una legislación clara como la que hay en los países desarrollados”

“Cuando tengas dudas... piensa, ponte en los zapatos de la otra persona y allí encontrarás una respuesta, casi siempre es la acertada”.

