

GUIA DEL COMPRADOR

Proceso de compra de Inmuebles

01/11/2005



Indice

- Introducción
- Su Punto de Contacto
- La Sesión de Estrategia
- La Búsqueda del Inmueble
- La Negociación
- El Cierre
- Después de la Venta
- Tips Para una Compra Exitosa

Introducción

- **Bienvenidos**, en VIAPLAN exigimos lo mejor de nuestros asesores para proveerle a nuestros clientes, el mas alto nivel de servicio en el mercado inmobiliario. Tomando las ventajas de nuestro sistema y estrategias de compra, le ayudamos en el proceso de búsqueda, financiación y cierre de compra de su inmueble, buscando el mejor negocio para usted.
- VIAPLAN es su mejor opción para comprar y financiar.
- En esta presentación lo guiaremos por el proceso de compra, dándole algunos “tips” para una compra exitosa y le ayudaremos en los primeros pasos para la búsqueda y compra de su inmueble.

Su Punto de Contacto

- La industria inmobiliaria esta en constante cambio, cerca del 75% de los compradores quienes buscan inmuebles usan el Internet para buscar los inmuebles. Ellos también lo emplean para ubicar alternativas de crédito y obtener información de tasas de interés, precios por metro cuadrado, etc. Aunque aún hay muchos compradores que realizan el proceso de compra solos sin ningún tipo de asesoría.
- Como comprador, se dará cuenta que teniendo un asesor que lo guíe y trabaje para usted ayudándolo a buscar, negociar el mejor precio, no cuesta nada. Generalmente el vendedor del inmueble es quien paga la comisión del asesor inmobiliario, pero el comprador recibe los beneficios de la experiencia y conocimiento de VIAPLAN sin pagar dinero. Este

Su Punto de Contacto

asesor le ayudará a hacer una amplia búsqueda del inmueble deseado, realizar los análisis de mercado para determinar precios, coordinar la negociación y guiarlo en la inspección del inmueble, consecución de créditos y asistirlo en el proceso de la documentación de la compra.

- En VIAPLAN nuestros asesores le ayudarán en todas estas actividades y además, con la ventaja del asesoramiento financiero para obtener financiación directa y hacer la mejor inversión; nuestros asesores serán su punto de contacto para toda la transacción mientras usted, mantiene el control de la compra y elimina posibilidad de errores en la compra que se traduzcan en pérdida de dinero.



Si es la primera vez que realiza un proceso de compra o en las anteriores ocasiones cree que hubiera podido realizar un mejor negocio, es tiempo de comunicarse con nosotros

La Sesión de Estrategia

- Cuando usted decide que es el momento de buscar una vivienda, el primer paso es reunirse con un Asesor de VIAPLAN y planear la compra: a esto se llama Sesión de Estrategia.
- Esta sesión le permite conocer cuáles son sus puntos fuertes como comprador, qué clase de propiedad buscará, cuántas alcobas tendrá, cuál ubicación será la mas apropiada, todo para posteriormente conocer su presupuesto y posibilidades de financiación.
- Su asesor en VIAPLAN le ayudará a analizar la clase de crédito que mas le beneficie acorde a su situación. Este es un paso muy importante en el proceso de compra ya que le permite al agente conocer su capacidad de compra y evitar inconvenientes en la misma.
- Ahora, usted está listo para iniciar el proceso de compra!



Usted mismo puede realizar este proceso, pero tenga en cuenta que la asesoría de un experto que ha participado en múltiples procesos de compraventa le puede representar ahorro de dinero y tiempo.

La Búsqueda del Inmueble

- Ahora que conoce el inmueble que desea, es tiempo de conocerlo; su Asesor le ahorrará una enorme cantidad de tiempo y energía al entregarle listados de inmuebles basados en su criterio de compra, su asesor le ayudará a escoger y enfocarse en las que seguramente satisfagan sus necesidades.
- Una vez usted selecciona las propiedades que desea, su asesor organizará las visitas y lo acompañará en la visita al inmueble respondiéndole las preguntas que usted tenga. Si los inmuebles no cumplen sus expectativas su agente generará nuevas listas de inmuebles hasta encontrar el inmueble apropiado.

La Búsqueda del Inmueble

- Cuando encuentre el inmueble apropiado, su asesor preparará una oferta escrita y se la enviará al vendedor, para entrar en el siguiente paso.... la negociación.

Usted puede realizar la búsqueda de manera autónoma, pero tenga en cuenta que no todos los inmuebles pautan de manera permanente en prensa u otros medios, mientras que VIAPLAN tiene acceso a los inmuebles que manejan otros agentes inmobiliarios, además, su tiempo es valioso y es mejor enfocarlo en los inmuebles que realmente llenen sus expectativas, máxime, si usted está fuera del país realizando el proceso de compra o si su trabajo le restringe el tiempo disponible para estas labores.

La Negociación

- Una vez la oferta es presentada, su Asesor la sustentará ante el vendedor del inmueble, este es el primer paso en el proceso de negociación. Su Asesor le mostrará al vendedor que usted es un comprador serio que cuenta con los recursos y calificaciones para realizar un buen negocio, le mostrará al vendedor las ventajas del precio y condiciones ofrecidas, lo cual le beneficiará en obtener el precio mas justo.
- En este punto el vendedor puede tomar tres caminos: a) el puede rechazar su oferta si no son acordes con sus necesidades, b) puede aceptar la oferta sin alteraciones, c) puede hacer cambios en su oferta y enviarle una contrapropuesta para su aprobación.
- Es muy probable que se genere la tercera opción, su Asesor analizará con usted los términos de la misma para ayudarle a tomar la mejor decisión y proseguir con el negocio, revisar otras opciones de inmuebles o hacer una nueva oferta al vendedor para su consideración.

La Negociación

- La compra y venta es una transacción de negocios, pero con un alto ingrediente emocional involucrado. Entonces el proceso de negociación puede tomar algún tiempo, su Asesor será su mejor aliado en este proceso sirviendo como diplomático en el proceso, absorbiendo cualquier conflicto emocional entre las partes mostrando los requerimientos de cada una en un entorno puro de negocio.
- Su Asesor además, revisará el estado actual del inmueble a nivel de sus documentos para verificar que cumplan con las normas vigentes y en caso de inconsistencias valorar los ajustes para que sean considerados en el precio, conjuntamente con un Arquitecto se inspeccionará el inmueble y se definirá el inventario, este es un paso muy importante para claridad de las partes y para definir además, potenciales arreglos a su gusto y mantenimientos requeridos (instalaciones eléctricas, sanitarias, gasodomésticos, etc.) y sus costos.

La Negociación

- Cuando los requerimientos de las partes son aceptados mutuamente usted tiene un negocio pero para que este exista deben plasmarse en un contrato escrito de promesa de compra venta, su Asesor empleará todo su conocimiento para plasmar de la forma mas clara y transparente, acorde a la ley y para el beneficio mutuo y especificando las formas de pago acordadas y ayudará a que los términos de pago sean comprendidos y cumplidos por las partes.
- Acá empieza el proceso de cierre y traspaso de la propiedad.

Usted puede realizar el proceso de negociación de manera directa pero estará expuesto a la experiencia que el vendedor tenga o no y si es usted el que no posee mucha experiencia en temas contractuales, impuestos, hipotecas, intereses, revisión física de inmuebles, etc. el negocio puede darse en favor de la contraparte en lugar de lograrse un beneficio mutuo

El Cierre

- Felicitaciones! Ha asegurado el contrato para adquirir su inmueble
- En el caso de requerir financiación parcial, su asesor iniciará las trámites para conseguir los recursos de VIAPLAN para lo cual debe demostrar su capacidad de pago (definida por su nivel de ingresos y activos), su deseo de pagar (definida por su historial de pagos), la capacidad del nuevo inmueble para respaldar la financiación (el valor comercial del inmueble).
- Además su Asesor realizará los borradores de la Minuta de Escritura a firmar de acuerdo con los parámetros que estipula la ley y los documentos actuales del inmueble, para que sea aprobada por las partes y exprese de la manera mas clara y transparente los deseos de las partes, además indicará a cada parte el presupuesto del que deben disponer para el pago de los costos e impuestos de escrituración y los documentos que cada una de ellas debe aportar para finiquitar la operación, consiguiendo los mismos por intermedio de los servicios de mensajería de VIAPLAN si las partes lo acuerdan.

El Cierre

- En esta etapa la experiencia de su Asesor le permitirá entender si así lo requiere la naturaleza de cada documento y su propósito, información que le será de utilidad durante la tenencia del inmueble.
- En VIAPLAN esperamos verlo pronto para servirle en el proceso de adquisición de sus inmuebles, haciendo todo lo posible para mantenerlo informado a través de todo el proceso, para minimizar sus preocupaciones, estaremos pendientes de todos los detalles para que usted pueda estar tranquilo que la transacción se realiza de manera clara transparente haciendo todo el proceso de compra simple.

El proceso de cierre es uno de los pasos que requiere mas detalle ya que es el punto en el que se intercambia dinero por el inmueble, usted puede desarrollar esta actividad de manera autónoma pero tenga en cuenta que cualquier duda o impresión de ultima hora puede resultar costosa sin una adecuada asesoría.

Después de la Venta

- En VIAPLAN nuestro servicio no termina con el cierre de la transacción, además nos encargamos de detalles adicionales como son:
 - a) Mantenemos información de la transacción para que usted siempre tenga un punto en donde obtener un documento importante, b) poseemos una base de datos amplia de contratistas que le pueden servir para la mejora de su inmueble (limpieza, reparación, readecuación, construcción, etc.), c) ubicar a las partes para aclaraciones posteriores a la venta y traspaso de la propiedad, d) además, lo asesoramos en la toma de seguros sobre el inmueble y sus contenidos.
 - Al conocer su inmueble VIAPLAN puede desarrollar financiación o préstamos de manera mas ágil sobre el mismo ya que no se requiere realizar nuevamente un estudio general del mismo
 - En cualquier momento usted nos puede consultar para conocer de nuevas transacciones inmobiliarias en su vecindario y así saber sobre la valorización de su inversión
 - Hay muchas razones para estar en contacto con VIAPLAN



TIPS Para una Compra Exitosa

Este es un proceso simple pero le ahorraremos mucho tiempo y esfuerzo y le ayudaremos a evitar muchos problemas

•TIP#1: **No asuma que posee todo lo necesario para acceder a un crédito**, esto puede asegurarse analizando cinco minutos con un experto, algunos aspectos a analizar son:

- 1.Cuáles son sus ingreso?
- 2.Cuánto dinero requiere para adquirir su inmueble?
- 3.Cuál es su historial de crédito?
- 4.Cuál es su historial de empleo?
- 5.Tiene los documentos para soportar lo anterior?

•TIP#2: **Bajas tasas de interés son interesantes pero...**Es importante mirar mas allá de la tasa de interés, ya que es un compromiso que se asume por períodos largos, respaldado en el mismo inmueble e implica un sobre costo a cambio de disfrutar del inmueble deseado de manera casi inmediata. En estos casos es importante analizar otras alternativas, como los recursos propios que actualmente posee y la capacidad de pago que destinaría a un crédito.

TIPS Para una Compra Exitosa

- Además tenga en cuenta que el inmueble que hoy compra pueda ser vendido en un tiempo razonable sin que posea una hipoteca que dificulte la venta, típicamente un inmueble se cambia en promedio cada siete años (la familia crece, los requerimientos cambian, etc.). Si toma un crédito a largo plazo por un gran porcentaje del valor del inmueble, a la hora de una nueva venta la hipoteca que posea el inmueble puede ser un inconveniente para la venta.

- TIP#3: **Busque el patito feo, en lugar del diamante en la alfombra.**

- Cuando se compra vivienda es preferible evitar los inmuebles más sobresalientes del vecindario ya que estos generalmente poseen mejoras que los hacen más costosos que los demás y no todas estas mejoras pueden cumplir sus requerimientos, es mejor comprar un inmueble que requiera mejoras que puedan potenciar el precio del mismo en un buen vecindario.

TIPS Para una Compra Exitosa

•TIP#4: **Cuando haga mejoras en su inmueble**, sea consecuente con el precio, estrato y condición del vecindario, las mejoras excesivas cuando se valora un inmueble, generalmente no son factores que eleven de manera dramática el precio y aún si fueran considerados tenga en cuenta que un inmueble sobresaliente en un vecindario promedio con un precio elevado respecto a sus vecinos, es poco atractivo, y aunque se consiguiera un comprador no es garantía de recuperar su inversión, ya que quien compra no solo busca el inmueble de sus sueños, sino que además busca el mejor vecindario que este al nivel del inmueble.

•TIP#5: **Antes de comprar un inmueble hágase las siguientes preguntas...**

- 1.Existen factores externos que devalúen el valor del inmueble?
- 2.Qué tan cerca está el inmueble del trabajo, escuelas, centros comerciales, lugares de interés?
- 3.Cuáles son los precios de transacciones anteriores en el vecindario?
- 4.El inmueble posee problemas cosméticos o estructurales y cómo estos pueden ser corregidos de manera económica?
- 5.Si se requiere vender el inmueble en algunos años, se ganaría o perdería dinero?

TIPS Para una Compra Exitosa

- TIP#6: **Mire el negocio de manera integral.**

- Poseer un inmueble va más allá de créditos, escrituras, etc. usted debe determinar si posee la capacidad de mantener el inmueble, hay algunos puntos que debe conocer para una compra exitosa I...

- 1.Cuál es el impuesto que paga el inmueble?

- 2.Cuál es el costo de seguros?

- 3.Cuáles son los costos de servicios públicos, administración (cuotas ordinarias y extraordinarias)?

4. Cuál es el costo de mantenimiento anual (pintura, ventanas, mantenimiento de jardines, instalaciones sanitarias, eléctricas, etc.?)

- 5.Posee dinero para reparaciones o mejoras?

- Estas son cosas importantes a considerar en el presupuesto mensual del inmueble, trate de balancear costos con beneficios, en otras palabras no compre el inmueble incorrecto por miedo a los costos de mismo, antes de comprar pregúntese cuánto espacio necesita y qué características son las más deseables?

TIPS Para una Compra Exitosa

- **TIP#7: Realice al menos una inspección física y documental**

- Es un costo pequeño respecto a los beneficios y le ahorrará mucho dinero. Los problemas de un inmueble (mecánicos, estructurales, sanitarios, eléctricos, plagas, etc.) no todas las veces son conocidos por el vendedor y pueden ser negociados en el precio, además el incumplimiento de normas urbanísticas que el inmueble posea no implica que este no pueda ser puesto al día, pero siempre es importante conocer el procedimiento y costos para su saneamiento.

-

- **TIP#8: Utilice los servicios de un profesional en temas inmobiliarios**

- Existen muchos problemas que se pueden evitar cuando se obtiene el asesoramiento de un profesional en Bienes Raíces, el Asesor posee experiencia en varios procesos de compraventa cuyo conocimiento se traslada al negocio de su inmueble de manera inmediata, el secreto de los buenos negocios es contar con la información apropiada en el momento preciso. Al igual que usted no puede hacer una cirugía sin el Cirujano, asistir a un juicio sin Abogado, pilotear un avión sin Piloto experto, el Agente Inmobiliario es el recurso perfecto para asegurar una buena compra inmobiliaria.

APRECIADO CLIENTE RECUERDE

PREMISAS CORPORATIVAS

- Para VIAPLAN es tan importante el usuario que vende un inmueble como el que lo compra, es tan importante el que da en arriendo como el que busca en arriendo.
- Usted como cliente satisfecho, volverá a buscar en VIAPLAN una asesoría clara, eficiente y muy profesional.
- No olvide que comprar o vender un inmueble, generalmente es hacer una transacción con el producto de un esfuerzo de mucho tiempo, por tanto no está de más que busque en VIAPLAN a unos Asesores con experiencia y disposición total de buen servicio. Lo barato sale caro!!!



•CONTÁCTENOS.....



ViaPlan Ltda.
PBX : (+571) 634 9353
FAX : (+571) 634 9352
Diagonal 82 No 22-26
Bogotá D.C., Colombia
www.viaplan-brokers.com

© 2005 ViaPlan Ltda. Reservados todos los derechos. Los nombres y logotipos que identifican los productos y servicios de ViaPlan Ltda. Son marcas registradas en Colombia. Todos los demás fuentes, nombres y logotipos de empresas son marcas registradas de sus respectivos propietarios.

V 01 - 22/03/2005