

Preguntas Frecuentes

TABLA DE CONTENIDO

Cap. 1 Compra	2
1.1 Que costos debo asumir para que me hagan una oferta por el inmueble? ...	2
1.2 Que documentos debo entregar?	2
1.3 Puedo tener copia de los estudios que ustedes realizan? los puedo compra?	2
1.4 Me puede dar un estimado del valor del inmueble por teléfono?	2
1.5 Por que no visitan mi inmueble y si les interesa les entrego los documentos?	2
1.6 Por que debería aceptar un valor menor al del avalúo comercial?	3
1.7 Que factores afectan el precio comercial de un inmueble?	3
1.8 Por que debo tener un avalúo del inmueble?	3
1.9 Que garantías tengo que no tendré problemas en el futuro?	4
1.10 La oferta que me realizan hoy cuanto tiempo de validez tiene?	4
1.11 ViaPlan puede realizar el pago de mi inmueble en efectivo o en otras monedas?	4
1.12 Si no estoy de acuerdo con el valor que me ofrece ViaPlan puedo hacer una contra oferta?	4
1.13 ViaPlan ofrece alguna comisión si yo les presento un potencial cliente? ...	4
1.14 Un inmueble con una hipoteca en un banco o corporación puede ser vendido?	5

Nombre del archivo: faqs_compra.doc		Consecutivo:
Elaboró: José hernandez pc2003pc@outlook.com	Revisó:	Autorizó:

Cap. 1 **Compra**

1.1 **Que costos debo asumir para que me hagan una oferta por el inmueble?**

Ninguno, ViaPlan realiza los estudios necesarios y a partir de ellos define si el inmueble se constituye o no en una alternativa interesante de inversión

1.2 **Que documentos debo entregar?**

Un avalúo con menos de 30 días realizado por un evaluador o compañía adscrita a la lonja de bogota es deseable para tranquilidad del dueño de inmueble, copia del ultimo predial, certificado de tradición y libertad reciente, copia de ultimo recibo de teléfono, energía y acueducto, y formato de aceptación de condiciones de evaluación

1.3 **Puedo tener copia de los estudios que ustedes realizan? los puedo comprar?**

No, los estudios son privados

1.4 **Me puede dar un estimado del valor del inmueble por teléfono?**

NO la definición del interés de compra por parte de ViaPlan y el precio de oferta se define a partir de cinco estudios que realiza la compañía los cuales parten del valor de avalúo que suministre el cliente.

1.5 **Por que no visitan mi inmueble y si les interesa les entrego los documentos?**

No ViaPlan dentro de su proceso de compra y con el animo de brindar claridad y transparencia ha definido unas políticas básicas que en cualquier inmueble deben ser cumplidas de manera

Nombre del archivo: faqs_compra.doc		Consecutivo:
Elaboró: José hernandez pc2003pc@outlook.com	Revisó:	Autorizó:

estricta, además se requieren para verificar la veracidad de algunos datos suministrados por el dueño del inmueble.

1.6 Por que debería aceptar un valor menor al del avalúo comercial?

El valor del dinero no solo se mide por el valor de este, además por su tasa de oportunidad (invertirlo en una posibilidad con una renta superior, pagar una deuda para evitar costosos intereses), además se debe tener conciencia acerca de las implicaciones y costos de realizar la venta de un inmueble, la cual puede durar entre 3 meses y dos años, periodo en el cual posiblemente deberá tener el inmueble desocupado y listo para entregar y pagar los diferentes costos (administración, predial, servicios), o si lo arrienda, estar dispuesto a pagar la multa por finalización anticipada del contrato, sumado al riesgo que implica cambios en la zona que afecten el valor comercial del inmueble (construcción de nuevas obras aprobadas o no por la juraduría, las cuales durante y posterior a su desarrollo pueden afectar el valor del inmueble) o factores adicionales como lo son atenidos o catástrofes los cuales si no se posee un seguro sobre el inmueble pueden dejar su inversión en cero

1.7 Que factores afectan el precio comercial de un inmueble?

- A) Inmuebles ubicados en zonas con nuevos proyectos de construcción bajan radicalmente su precio ya que los potenciales compradores pueden adquirir vivienda nueva en la zona a precios hasta un 10% inferiores al comprar sobre planos, entonces el constructor se convierte en competencia de una potencial venta.
- B) Zonas con alta oferta de inmuebles desvalorizan los demás ya que hay siempre vendedores dispuestos a bajar su precio para cerrar la venta.
- C) Conjuntos en los que los inquilinos acumulen deudas altas y generalizadas a la administración ya que en estos casos y dependiendo del valor de la deuda pueden pasar a proceso judicial e incluso remate, allí las corporaciones o bancos ofrecen los inmuebles en dación de pago con hasta un 25% de descuento sobre el avalúo comercial. En estos tres casos se aplica la ley de oferta y demanda entre mayor oferta bajan precios.

1.8 Por que debo tener un avalúo del inmueble?

Por que es la forma en que un perito independiente y bajo un proceso estandarizado define el valor de mercado del inmueble tomando diversas variables como el estado físico, el sector, la propiedad en la que se ubica, etc.

Nombre del archivo: faqs_compra.doc		Consecutivo:
Elaboró: José hernandez pc2003pc@outlook.com	Revisó:	Autorizó:

1.9 Que garantías tengo que no tendré problemas en el futuro?

Los contratos son firmados por una empresa no una persona natural, todos los procesos de compra cuentan con asesores jurídicos especializados que nos apoyan en desarrollar contratos justos y claros de acuerdo a la legislación vigente, una vez firmado acuerdo y escrituras usted recibe el 100% del valor acordado por medio de un cheque de gerencia en las fecha predefinidas

1.10 La oferta que me realizan hoy cuanto tiempo de validez tiene?

La oferta tiene una validez de 5 días, por tanto el usuarios tiene tiempo de manifestar su aceptación dentro de los tres días hábiles siguientes, después de este periodo, ViaPlan se reserva el mantener o no el valor de la oferta o el realizar y ajustes el estudio financiero

1.11 ViaPlan puede realizar el pago de mi inmueble en efectivo o en otras monedas?

No por políticas de la compañía todos los dineros pagos deben salir de sus cuentas corrientes en cheque o con cheque de gerencia

1.12 Si no estoy de acuerdo con el valor que me ofrece ViaPlan puedo hacer una contra oferta?

No es común, pero si se puede, en todo caso el comité se reserva el revisarla o no de acuerdo a los inmuebles que en este momento se estén analizando para compra

1.13 ViaPlan ofrece alguna comisión si yo les presento un potencial cliente?

No, nuestra firma solo negocia con el dueño en propiedad de inmueble o un particular con poder escrito del mismo

Nombre del archivo: faqs_compra.doc		Consecutivo:
Elaboró: José hernandez pc2003pc@outlook.com	Revisó:	Autorizó:

1.14 Un inmueble con una hipoteca en un banco o corporación puede ser vendido?

Si el nuevo comprador y el vendedor definen el precio conjuntamente como cualquier transacción de compra venta, entonces el comprador tiene dos opciones:

- a) puede aportar el dinero para cancelar la hipoteca a la corporación dejando constancia de ello en la promesa de compraventa y dar la diferencia al comprador, levantando además la hipoteca a la firma de escrituras
- b) puede solicitar que la deuda le sea trasladada realizando el tramite ante la entidad bancaria la cual le hará un estudio de crédito para tal fin y pagar el saldo al vendedor. En todo caso el comprador puede disponer de los recursos de forma directa o financiarlos a través de un crédito con otra entidad bancaria.