

GUÍA PRÁCTICA PARA VENDER TU PROPIEDAD

HOUSELAB 2023
SANTIAGO - CHILE

EN HOUSELAB TE
AYUDAMOS EN EL
PROCESO

MERCADO INMOBILIARIO
DINÁMICO Y EXIGENTE

ventas inmobiliarias

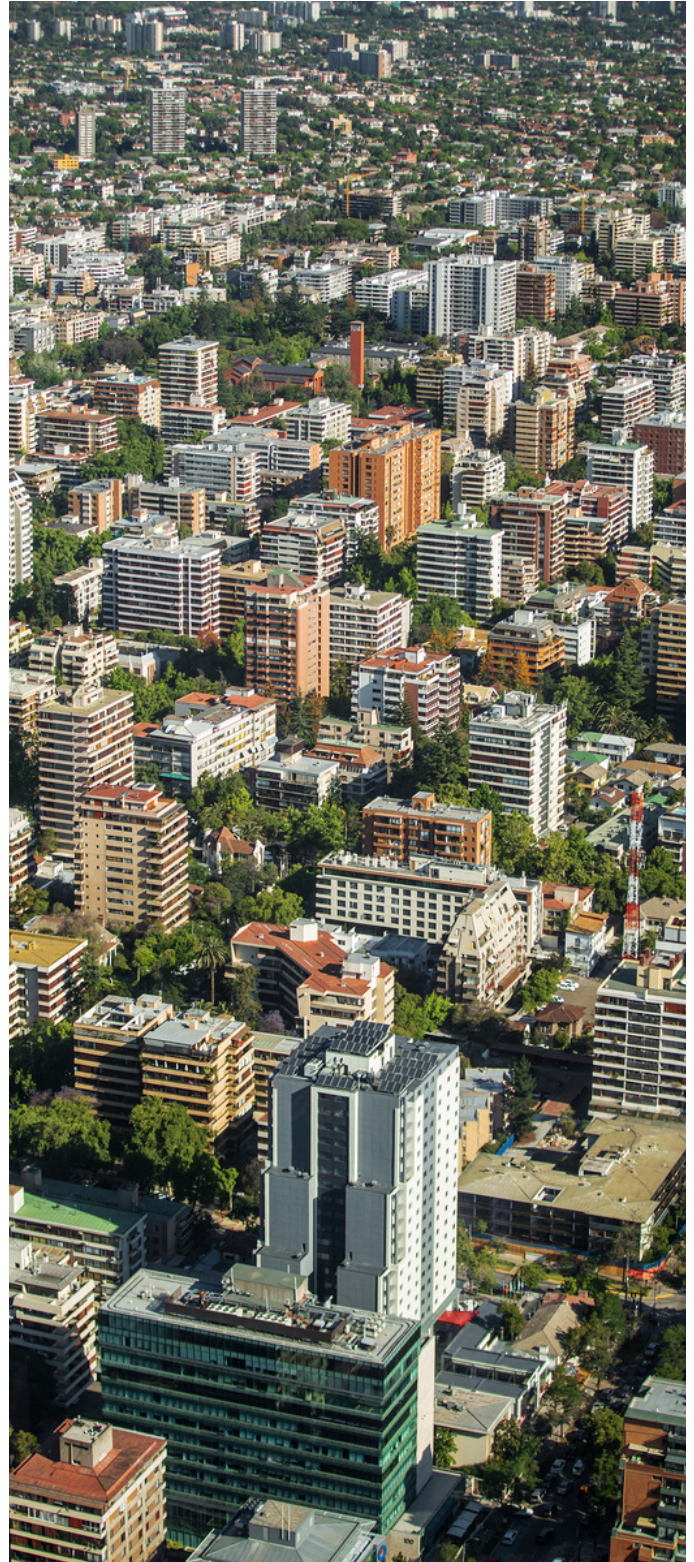
Estrategias y desafíos





TABLA DE CONTENIDO

PREPARACIÓN INICIAL	05
Evaluación y documentación	
ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS	06
Mercado y tasación	
MARKETING Y PUBLICIDAD	07
Fotos, descripción y publicidad	
PREPARACIÓN PROPIEDAD	08
Mejoras y organización	
NEGOCIACIÓN Y OFERTA	09
Estrategias y ofertas	
CIERRE DE VENTAS	10
Documentación y revisión	
TRANSFERENCIA PROPIEDAD	11
Contrato y trámites legales	
MUDANZA Y ENTREGA	12
Planificación y entrega llaves	
¿ESTÁS SEGURO DE VENDER?	13
Te ayudamos, contáctanos	



MENSAJE DEL EDITOR

Es un placer para mí dirigirme a ustedes en esta edición, que hemos preparado una guía práctica destinada a ayudarlos a vender una vivienda de manera eficiente y exitosa. Como fundador de Houselab, una empresa dedicada a la gestión inmobiliaria en Chile, estoy comprometido con nuestro propósito de ser un aporte valioso al mercado inmobiliario, y esta guía es una manifestación de nuestro compromiso con ese objetivo.

Mi formación como arquitecto y contador auditor me ha permitido entender a profundidad dos aspectos fundamentales en el proceso de compra y venta de propiedades: la arquitectura y las finanzas. Comprender cómo estos dos campos se entrelazan en el mercado inmobiliario es esencial para tomar decisiones informadas y maximizar el valor de una vivienda. Este documento se ha diseñado con ese propósito en mente, brindándoles una guía práctica que abarca desde la preparación de la propiedad hasta la entrega de la propiedad.

En esta edición, encontrarán consejos sobre cómo preparar su propiedad para la venta, cómo estimar el valor de mercado de su vivienda de manera precisa, y cómo negociar de manera efectiva con compradores potenciales. Además, exploraremos estrategias para destacar su propiedad en el mercado competitivo actual y cómo aprovechar al máximo los recursos disponibles para lograr una venta exitosa.

Estamos convencidos de que esta guía práctica les será de gran utilidad, ya sea que estén considerando vender una vivienda en el corto plazo o simplemente deseen adquirir conocimientos valiosos sobre el mercado inmobiliario en Chile.

A medida que avanzan en la lectura de este documento, los invito a ponerse en contacto con nuestro equipo de expertos en Houselab. Estamos aquí para responder sus preguntas, brindarles asesoramiento personalizado y ayudarles a navegar por el emocionante mundo de la compraventa de propiedades.

Espero que disfruten de esta edición de la revista Houselab y que encuentren la información que ofrecemos valiosa y relevante para sus necesidades inmobiliarias. Juntos, podemos lograr un mercado inmobiliario más sólido y próspero en Chile.

Fernando Castro

EDITOR

03





Nuestra empresa se distingue por el uso de técnicas avanzadas de inteligencia de datos y automatización de procesos, lo que nos permite recopilar y procesar grandes cantidades de información de manera eficiente y precisa. Gracias a nuestra experiencia en el manejo y análisis de datos, podemos ofrecer a nuestros clientes datos claves para tomar las mejores de decisiones.

TE INVITAMOS A CONTACTARNOS

contacto@houselab.cl

+569 8742 7063

www.houselab.cl



1 - PREPARACIÓN INICIAL

Evaluación de la propiedad

Comienza evaluando el estado general de tu propiedad. Identifica cualquier reparación o mantenimiento que deba realizarse antes de ponerla en venta. Esto puede incluir problemas estructurales, plomería, electricidad, o simplemente mejoras estéticas como la pintura o la reparación de pequeños defectos. Esto último es clave para captar el interés de potenciales compradores. En nuestra experiencia, es más conveniente invertir algo de dinero que rebajar precio por deterioro.

Documentación necesaria

Reúne todos los documentos relacionados con la propiedad, como escrituras, planos, permisos de construcción, registros de mejoras, y cualquier otro papel relevante. Tener toda la documentación en orden facilitará el proceso de venta, por lo demás, contribuirá a que el estudio de títulos sea expedito.

- Títulos de Dominio de los últimos 10 años
- Dominio Vigente del Registro de Propiedad
- Hipotecas, Gravámenes y Prohibiciones
- Avalúo Fiscal
- Deuda de Contribuciones



2 - ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO



Investigación de mercado

Estudia los precios de las viviendas similares a la tuya y que se hayan vendido recientemente en tu área, así tendrás una idea del precio al cual se puede vender tu propiedad, este estudio lo puedes realizar buscando propiedades similares en los diversos portales de vitrina inmobiliaria e incluso en Facebook Marketplace. En Houselab realizamos este trabajo sin costo.

Consulta a nuestro equipo tasador

Considera que en Houselab poseemos un sistema de tasación que permite identificar el valor de la propiedad mediante un análisis detallado y sistematizado que involucra el proceso de tasación inmobiliaria. En este informe podrás ver el precio de mercado recomendado, un precio establecido para una venta rápida (2 a 3 meses) y un precio para una venta a largo plazo. Si deseas agendar una tasación sin costo contáctanos.



3 - MARKETING Y PUBLICIDAD



Fotografía de alta calidad

Invierte en un fotógrafo profesional para tomar fotos de alta calidad de tu propiedad. Las imágenes atractivas son esenciales para atraer a los compradores potenciales considerando que, hoy en día, el mayor canal de comercialización es en línea.

Descripción detallada

Crea una descripción detallada y persuasiva de la propiedad. Destaca las características clave, como el número de habitaciones, baños, características especiales y ubicación. Deja claro qué hace que tu propiedad sea única.

Publicación en portales inmobiliarios

Publica tu anuncio en sitios web de bienes raíces populares y utiliza las redes sociales para llegar a un público más amplio. Considera la posibilidad de realizar un recorrido virtual o un video para mostrar la propiedad en su mejor luz.

Portales principales:

- Portal Inmobiliario (www.portalinmobiliario.com)
- Toc Toc (www.toctoc.com)
- Goplacit (www.goplacit.com)

Principales redes sociales: Instagram, Facebook, Tiktok, Youtube, entre otros.



4 - PREPARACIÓN DE LA PROPIEDAD

Reparaciones y mejoras

Realiza cualquier reparación necesaria para asegurarte de que la propiedad esté en buen estado. Esto puede incluir la reparación de fugas, problemas eléctricos, o la sustitución de elementos desgastados.

Mostrar a los potenciales clientes que la vivienda está en óptimas condiciones transmite que la propiedad ha sido bien cuidada.

Limpieza y organización

Limpia la propiedad a fondo antes de las visitas de los compradores. La primera impresión es crucial. Organiza los espacios para que se vean amplios y acogedores.

Procura ocultar algunos elementos personales, esto para que el potencial cliente se pueda proyectar en la vivienda.



5 - NEGOCIACIÓN Y OFERTAS



Prepárate para negociar

Establece una estrategia de negociación antes de recibir ofertas. Decide cuál es el precio mínimo que estás dispuesto a aceptar y considera cómo manejarás posibles contrapropuestas.

Presta atención a lo que los compradores están buscando y a sus necesidades. Comprende sus puntos de vista y preocupaciones. Esto te ayudará a adaptar tu enfoque de negociación.

Puedes considerar ofrecer incentivos para atraer a los compradores, como pagar algunos costos de cierre, incluir electrodomésticos, etc.

Evaluar ofertas

Evalúa cuidadosamente todas las ofertas que recibas. No solo te concentres en el precio, sino también en otros términos, como la fecha de cierre, las contingencias y los plazos.





6 - CIERRE DE VENTA

Aceptación de una oferta

Se comunica al comprador la aceptación de la oferta y se establecen las condiciones para realizar la promesa de compra-venta y posteriormente el contrato de compra-venta y la correspondiente inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.

Esta aceptación puede ir acompañada mediante un contrato simple en donde comprador acepta el precio. Se puede solicitar un monto en dinero como medio de reserva para sacar la propiedad del mercado. Este monto será parte del pago efectuado por el comprador y debe quedar registrado en el documento.

Preparación de documentos:

Asegúrate de tener todos los documentos necesarios y vigentes para la venta, incluyendo:

- Copia de escritura primitiva,
- Certificado de deuda de contribuciones,
- Certificado de dominio vigente,
- Certificado de hipotecas,
- Gravámenes y prohibiciones,
- Avalúo fiscal

y cualquier otro documento requerido. En este proceso se firma la promesa de compra-venta, lo que permite al comprador comenzar con estudio de títulos respectivo.

7 - TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

Transferencia de Propiedad:

Requisitos legales y fiscales: Asegúrate de cumplir con todos los requisitos legales. Esto puede incluir la presentación de documentos adicionales, si es que el estudio de título lo requiere, sobre todo cuando quién compra, lo hace con crédito hipotecario. El proceso correspondería al siguiente:

Firma de escritura pública: Vendedor y el comprador deben firmar una escritura pública de compraventa ante un notario público. Esta escritura debe contener la información del inmueble, el precio de venta, las condiciones del pago y detalles de ambas partes.

Inscripción en el Conservador de Bienes Raíces: Posterior a la firma de la escritura pública, ésta debe ser inscrita en el Conservador de Bienes Raíces correspondiente a la ubicación de la propiedad. La inscripción es necesaria para que la transferencia de la propiedad sea legalmente válida y para que el comprador tenga derecho a poseer el inmueble.

Pago de impuestos y gastos: El comprador debe pagar impuestos y gastos asociados a la transferencia de propiedad, tales como el impuesto a la transferencia (ITGR), gastos notariales y de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.

Asistencia legal: Normalmente se le solicita al comprador realizar la escritura de compra-venta con un abogado de su confianza. Posterior a la firma notarial de la escritura de compra-venta, el notario se encarga de realizar el proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces.





8 - MUDANZA Y ENTREGA

Planificación de la mudanza

Planifica tu mudanza a tu nueva residencia. Esto puede incluir la contratación de una empresa de mudanzas y la coordinación de fechas.

Recuerda que, en Chile, debes pedir un salvoconducto que demuestra que te estás cambiando de inmueble sin dejar deuda, este documento se pide en la comisaría más cercana.

Por otro lado, está la autorización de la administración, si es que vives en condominio, es clave contactarse con tiempo con el Administrador de tu edificio o condominio, para que éste pueda coordinar tu mudanza con la de otros residentes.

Entrega de llaves:

Entrega las llaves al nuevo propietario en la fecha acordada y asegúrate de que todos los documentos y trámites se completen correctamente. Dichas fechas pueden quedar estipuladas en la promesa de compra-venta.

Normalmente las llaves pueden ser entregadas al momento de firmar la escritura de compraventa, o si el comprador utiliza crédito hipotecario, estipular que la entrega se realiza cuando el banco ejecute el pago.

Recuerda que la venta de una propiedad puede variar en complejidad según la ubicación y el tipo de propiedad. Considera trabajar con expertos como nosotros, si necesitas orientación adicional y asegurarte de seguir todas las leyes y regulaciones aplicables.



SI ESTÁS SEGURO DE VENDER, TE AYUDAMOS

En **Houselab** Corredora de Propiedades, nos aseguramos de que este proceso sea lo más claro y expedito posible, mediante una comunicación constante con nuestros clientes.

Por lo demás, **contamos con las comisiones más bajas del mercado** gracias a nuestra eficiencia y uso de la tecnología.

Si deseas vender tu propiedad, **creemos que somos tu mejor alternativa**, nuestro correo es contacto@houselab.cl y nuestro WhatsApp es el siguiente: +56987427063

Si estás pensando vender tu propiedad y **necesitas una tasación sin costo**, somos la solución.

¡Éxito en el proceso de la venta de tu inmueble!

Recuerda, Houselab, **bajas comisiones, alto profesionalismo.**



VISITA NUESTRO SITIO WEB

- Nuestros Servicios
- Nosotros
- Contacto



VISITA NUESTRO INSTAGRAM

- Información de valor
- Contingencia
- Productos disponibles

WWW.HOUSELAB.CL





GUÍA PRÁCTICA PARA VENDER TU PROPIEDAD

HOUSELAB 2023
SANTIAGO - CHILE