



EDU CANON
Global Real Estate

Dudas antes de vender

Dudas antes de vender Vivienda

1 .Dudas sobre el precio

01

¿Cuál es el precio justo de mi propiedad?

02

¿Cómo puedo asegurarme de no sobrevalorarla ni infravalorarla?

03

¿Debería aceptar la primera oferta que reciba?

04

El asesoramiento de un profesional inmobiliario será determinante en resolver dichas dudas:

Conocer el precio real de venta de mercado

Conocer los valores escriturados de cierre de venta de inmuebles en la misma zona

Comportamiento de la oferta y la demanda

2.Dudas sobre el mercado

01

¿Es un buen momento para vender?

02

¿Qué perfil de compradores buscan propiedades como la mía?

03

¿Cómo afecta el mercado local o la economía actual a la venta?

¿Cómo afectan los tipos de interés de las hipotecas en el mercado?

04

El conocimiento y comportamiento del mercado inmobiliario es de una importancia relevante en una correcta decisión de venta del inmueble

3.Dudas sobre el proceso de venta

01

¿Cuánto tiempo puede tardar en venderse mi vivienda?

02

¿Necesito una inmobiliaria o puedo venderla por mi cuenta?

03

¿Qué implica el proceso de negociación con los potenciales compradores?

04

El conocimiento de los plazos de venta y disponibilidad de entrega, así como la gestión de visitas y resto del proceso, será de vital importancia, para una eficaz gestión de todo el proceso de venta del inmueble!

4.Dudas sobre la preparación de la vivienda

01

¿Debería hacer reparaciones antes de vender?

02

¿Es importante invertir en mejoras, como pintura, jardinería, utilizar home staging?

03

¿Qué tan importante son las fotografías, la redacción, en la presentación del anuncio?

04

Una correcta y planificada preparación de la vivienda antes de vender, así como la realización de fotografías, videos, visitas 360° y un correcto redactado del anuncio, facilitará una mejor gestión de venta de la vivienda.

5.Dudas legales y fiscales

01

¿Qué documentos necesito para vender mi casa?

02

¿Qué impuestos y gastos debo pagar al vender?

03

¿Cómo gestionar hipotecas pendientes y otras cargas en la propiedad ?

04

Disponer una correcta asesoría en temas jurídicos, urbanísticos y fiscales son de extrema importancia, a los fines de conocer las obligaciones en la venta de la vivienda.

6.Dudas sobre las ofertas que recibo

01

¿Cómo sé si una oferta es seria y justa?

02

¿Debería aceptar una oferta condicionada a la obtención de financiación - hipoteca del potencial comprador?

03

¿Qué hago si el comprador tiene problemas en conseguir financiación ?

04

La correcta selección del tipo de oferta será de vital importancia a la hora de vender. Conocer que plazos tendré hasta la firma de compraventa en Notaría. Conocer que condicionantes coexisten en el derecho y obligaciones de las partes.

7.Dudas sobre los costes de venta

01

¿Cuánto me costará vender mi casa (impuestos, comisiones, gastos...)?

02

¿Cuánto debería presupuestar para trámites o ajustes previos a la venta?

03

¿Debo hacer una provisión de fondos previa a la venta ?

04

Muy importante disponer de un correcto detalle de que tipo de impuestos, gastos, comisiones , deberé hacer frente , al momento de la venta y luego de venta... que impuestos y cuando los deberé liquidar.

8.Dudas sobre el plazo de entrega

01

¿Qué ocurre si no encuentro otro lugar para mudarme a tiempo?

02

¿Como coordino la mudanza y la entrega con el comprador?

03

¿Es necesario que entregue la vivienda completamente vacía?

04

Muy importante establecer una correcta planificación con el comprador, de la fecha de firma de escritura de compraventa ante Notario y entrega de la vivienda.

Le ayudamos a resolver todas las dudas



01

Resolver estas dudas a tiempo, ayudará a que el proceso de venta sea más fluido, evitando imprevistos y asegurando decisiones informadas.

¡Será un placer ayudarle!