



Proyectos nuevos



Reventa



Alquiler



Servicio



Orientación

Consejos para lograr una reventa

Nuevamente, el sector inmobiliario entra al 2008 en un mercado de compradores donde los titulares de propiedades llamadas de "reventa" tienen que competir el uno al otro para encontrar y convencer a un comprador listo, dispuesto y capaz económicamente de adquirir una vivienda.

Para venderle a un comprador de propiedades debe seguir los pasos descritos a continuación.



**Luis
Nieves**

Especial para HABITAT

El momento para la venta

Evite poner a la venta una propiedad que no está preparada para recibir a un prospecto comprador. Muchos de los dueños le ponen un letrero a su propiedad, entrándola así de forma inmediata en el mercado sin haber tomado una serie de medidas previamente a la venta.

Por lo regular, esto ocurre porque el titular se impacienta ante el problema que lo motiva para la venta o porque se descuidó en prepararla para la venta y le cayó encima la fecha que tenía en mente, empujándole su circunstancia a exponer apresuradamente la casa a la venta. De esta forma entra al mercado una propiedad sin estar físicamente o legalmente preparada para competir en el mercado.

La presentación de la vivienda lo es todo. Por lo que se recomienda que realice los trabajos de mejoras con tiempo y ponga la vivienda en condiciones que se pueda mostrar. La determinación del tiempo para poner la propiedad a la venta es un factor bien importante, para conseguir dicha fecha, planifique una serie de medidas y haga un calendario de actividades y sígalo al pie de la letra. De esta manera podrá usted introducir la casa en el mercado en un momento idóneo para convencer a un comprador.

Evite sobre mejorar su hogar

Esto ocurre en lugares donde no existen servidumbres de equidad o de condiciones restrictivas. Si va a hacer

mejoras en su hogar para prepararla para la venta debe evitar que estas afecten en primer lugar la funcionalidad de la propiedad, en segundo lugar la estética y en tercer lugar el vecindario. Recuerde que no todas las mejoras le aumentan el valor de su propiedad y evite que estas mejoras se conviertan en un obstáculo para la venta.

El precio, la variable más importante

El vendedor debe evitar establecer un precio de venta basado en la ganancia neta que a va obtener. Esta estrategia siempre acaba en un fracaso en la venta. El vendedor puede tener control del precio sugerido de venta pero no puede controlar el precio de compra. El mercado se encarga de hacer el ajuste, recuerde que estamos en un mercado de compradores por lo que este dilema debe ser establecido previamente. No importa el precio que el titular quiera, la realidad del mercado es quien se encarga de establecer finalmente el precio.

El corredor hace la diferencia

Cada titular debe tener un consultor profesional de bienes raíces. Asegúrese que el Corredor que usted contrate tenga una experiencia probada, que se dedique a tiempo completo a darle el servicio de bienes raíces que requiere su venta. En la presentación que le haga asegúrese de obtener el récord de ventas realizadas en el área. Resulta excelente ayudar a un hijo o sobrino que acaba de obtener su licencia de bienes raíces pero asegúrese, que éste tiene un buen mentor que le dé seguimiento a su venta. Recuerde que le está confiando su inversión a un profesional y la decisión debe estar basada en fundamentos de negocios y no personales.

Evite amarrarse emocionalmente a la venta

Este es uno de los mayores retos que tiene el propietario que vende por su cuenta. Una vez que usted decida poner en el mercado la propiedad a la venta ésta deja de ser su hogar, para pasar a ser clasificada como un "commodity". La vivienda necesita ser preparada como un "commodity", mercadeada como un "commodity", y el precio establecido debe ser tratado como un "commodity". El mercado favorece a los compradores por lo que no le importará a ellos oír lo que usted quiere por su propiedad, sólo el mercado determinará

el precio. Evite al hablar con el comprador sobre cuestiones emocionales porque quizás le contesten de una manera que lo ofenda y coja las cosas personalmente, creándose un ambiente de animosidad que rompa con la negociación.

No esconda problemas ocultos

En Puerto Rico no es obligatorio por ley que el titular tenga que hacer una forma para la divulgación de datos de la propiedad, el legislador lo deja al arbitrio de las partes, que las partes lo establezcan por acuerdo consensual. Recomiendo que el titular le provea este documento de divulgación de datos de la propiedad al comprador porque facilitará la transparencia y la claridad de la información. Este escrito es informativo, no una garantía y no exime de responsabilidad por vicios o defectos ocultos en la propiedad.

Consulte a su banquero hipotecario

Si tiene una hipoteca debe consultar a su banquero para conocer si el contrato de hipoteca tiene algún tipo de penalidad o cláusula de aceleración. Además conozca como están los intereses y los productos y servicios que ofrecen en las Entidades Financieras. Esto le ayudará a preparar los términos y condiciones de financiamiento en su contrato de opción de compra venta.

Escuche a los expertos

Consulte a los profesionales como banqueros, CPA, abogados, notarios, inspectores, tasadores, corredores de bienes raíces, de la bolsa de valores y de seguros, diseñadores, arquitectos, paisajistas entre otros. Busque sus consejos y aplíquelos según usted mejor estime que se ajustan para que su transacción de bienes raíces sea exitosa.

Además, como está el mercado es prudente que usted conozca los precios de otras propiedades similares y las compare para sugerir un precio atractivo al comprador, y determinar si para comprar una segunda propiedad debe vender la suya primero, o si puede comprar sin tener que venderla.

Los lectores que deseen una consulta gratis o un tema en específico, podrán hacerlo a través del email: luisnievespr@yahoo.com o acceder a www.luisnieves.com.

Consejos prácticos para adquirir su primer hogar

Una de las principales metas que está en la lista del trabajador puertorriqueño es la de comprar su primera casa o apartamento. Todos tenemos sueños, anhelamos cosas, pero llevarlas a la realidad requiere orientación, ayuda profesional, mucho empeño y compromiso. Para que usted realice esta meta mas fácilmente, le he preparado una lista con los diez consejos más útiles, veamos:



Luis Nieves

Especial para HABITAT

- El informe de crédito. Usted tiene derecho a obtener de forma gratuita anualmente un informe de crédito. El promedio que reluce en el informe se llama empírica. Este índice es uno de los factores que es considerado por los acreedores a la hora de prestar dinero financiado, un índice menos de 550 indica que, usted tiene un crédito bajo, por lo que el acreedor entiende que existen riesgos altos, de ahí que los intereses prestatarios sean mas elevados, y el pago mensual de hipoteca le sea alto. El efectuar los pagos de sus deudas rotativas tales como la renta, el automóvil, los préstamos personales, las tarjetas de crédito entre otros, a tiempo y de forma completa, hacen que este índice mejore, aumente en su escala su valor, favoreciéndole a usted en que los intereses sean más bajos. Evite realizar solicitudes de crédito cerca de la compra porque le afectan significativamente la empírica.

- Los impuestos. Los intereses del préstamo hipotecario de la residencia principal son deducibles en la declaración de los impuestos por lo que hace

una gran diferencia entre rentar y comprar. Además existen exenciones y exoneraciones contributivas sobre la propiedad que hacen que el pago mensual sea bien cómodo. Verifique con un experto en impuestos o llame al Colegio de Contadores Públicos Autorizados (CPA) de Puerto Rico para solicitar una orientación.

- El rol de los corredores. En la mayoría de las transacciones está presente un corredor de bienes raíces. Antes de buscar propiedades consulte a un corredor de bienes raíces en su área, la consulta en la mayoría de las ocasiones es gratis y resulta ser bien orientativa y enriquecedora. Para ello llame a la Asociación de Realtors de Puerto Rico.

- Localización. Mire sus necesidades personales y la de los miembros de su familia, estudie cuáles son sus ventajas y preferencias tales como: la distancia a su trabajo, al centro comercial, a la escuela, a la iglesia entre otros.

- Inspección de la propiedad. Bajo la ley Núm. 93 de 2006 usted tiene el derecho a solicitarla al propietario. De esta forma el inspector que usted contacte le ayudará a entender sobre las condiciones de la propiedad y de tener que hacer algún tipo de reparación, puede ayudarle a determinar sus costos de reparación. A veces estas reparaciones requieren de un financiamiento adicional por lo que requerirán de un plan de pago a varios años.

- Proceso de financiamiento. Contacte con una institución prestataria seria y busque una precalificación para determinar hasta cuánto es su capacidad de pago para afrontar el financiamiento, lo que también determinará el rango para hacer la oferta en la compra de su primer hogar.

- Los ahorros. A pesar que usted pueda conseguir el 100% de financiamiento, usted necesitará dinero

en efectivo para sufragar los costos del cierre, los gastos legales, el "down payment" (de resultar ser el precio de venta mayor que el de tasación), los gastos de mudanzas entre otros. Existen programas del gobierno federal y local, así como en los bancos que le orientarán a cómo ahorrar para su primera casa, inclusive le multiplicarán su ahorro al abrir una cuenta y usted depositar el dinero, apíntese en sus programas que le ayudarán a completar su sueño en un plazo mas corto de lo previsto.

- Ofertas financieras. Considere FHA, VA, el programa de Interés Social bajo la Ley 124 de 1993 y la "Llave para su Hogar" que son programas especiales para los que adquieren propiedades por primera vez siendo los requisitos menos rigurosos y más flexibles. Inclusive existen programas especiales de financiamiento por su profesión como son a los educadores de escuelas y a los policías.

- Inversión. El proceso de la compra de su primera casa es una inversión de tiempo, de esfuerzo, de dinero y de voluntad a corto, mediano y largo plazo, siguiendo la esta estrategia le será más fácil cumplirlo.

- El momento. Comience en este instante el proceso de compra, busque hacer todas las preguntas que usted requiera para iniciarlo, existen numerosos servicios, programas y profesionales en la comunidad, esperando por usted para ayudarle a conseguir su primera residencia, contacte con ellos.

El autor es Presidente Luis Nieves Realty P.S.C & Luis Nieves Institute Realtor, ARES, REEA, GRI, Paul Harris Rotary International Member, Lic. #8298 Email- www.luisnieves.com Teléfono: 787-486-5858/615-5858/ fax- 787.283-6779 luisnievespr@yahoo.com

Por el sendero de la educación



Luis Nieves

Especial para HABITAT

Hoy entro por el camino esplendoroso de la gran familia del Vocero. Resulta ser un gran honor dirigirme al Pueblo de Puerto Rico, a través de la revista *Habitat*. Cada semana les brindaré información valiosa, sobre aquellos temas de mayor resonancia en nuestra Isla y, que traten de los bienes raíces.

De manera introductoria, les comento que estudié en tres sistemas universitarios (Europa, Puerto Rico y Estados Unidos) donde obtuve el grado de Licenciado en Derecho por la Facultad de la Universidad de Navarra en Pamplona, España; que mi bachillerato fue formado entre la Universidad de Pennsylvania, Philadelphia, Boston College y Clark University en Massachusetts, la Universidad del Sagrado Corazón en Puerto Rico y la Universidad de Salamanca, en España.

Durante los últimos 10 años, he servido de asesor (lic. 8298). También he colaborado en revistas jurídicas y periódicos, así como de profesor de bienes raíces a tiempo completo.

Recientemente, terminé una obra titulada: "Manual de Repaso de Examen de Bienes Raíces" (700 págs.), que consta de un

sumario extendido de las materias del Examen de la Junta de Bienes Raíces. Ello consta de cuatro libros, que reúnen a su vez, 10 exámenes diagnósticos (1,100 preguntas estilo selección múltiple).

Contiene el más completo Diccionario de Bienes Raíces (1,200 palabras), una sinopsis de la Ley de Condominio del 2003 y de mis reglas nemotécnicas que hacen fácil la comprensión de las materias.

El próximo mes comienzo una gira por varias regiones, para ofrecer los seminarios de estudios avanzados, dirigidos a los profesionales de los bienes raíces que necesitan obtener un alto conocimiento y así puedan alcanzar el óptimo nivel de excelencia.

Con respecto a los temas que tratará mi columna, les puedo adelantar que ésta será interactiva y dinámica, sin perder el norte que es orientar y mantener informado a nuestro consumidor puertorriqueño.

Los lectores que deseen una consulta gratis o un tema en específico, podrán hacerlo a través del email: luisnievespr@yahoo.com o acceder a www.luisnieves.com.

**MANUAL
REPASO EXAMEN
BIENES
RAICES
LIBRO I**



La Feria de Vivienda 2007

Somos el Camino para Regresar a San Juan, bajo este tema se vuelven a unir el San Juan Board of Realtors y el Municipio de San Juan, en una alianza estratégica que une a la Banca Hipotecaria de Puerto Rico, al HUD (Departamento de Vivienda Federal), el Consumer Credit Counseling y otros grupos para en un fin comunitario de servir a las comunidades de San Juan.

La Feria de Vivienda se llevará a cabo del 16 al 18 de noviembre de 2007, en los pasillos del Hiram Birthorn desde las 10:00 a.m. hasta las 8:00 p.m.

Como parte de la planificación para este magno evento, contaremos con la cooperación del Departamento de Salud de la Capital, quienes realizarán en conjunto una Feria de Salud con clínicas de mamografía, diabetes, alta presión, salud mental y otras.

En la Feria de Vivienda habrá presencia de los principales bancos hipotecarios ofreciendo su asesoramiento al público en general. Además, los principales realtors del país tendrán un exhibidor y los



María Judith Oquendo

Especial para HABITAT

desarrolladores de San Juan estarán representados durante ese fin de semana.

Una de las grandes cosas que tendrá la feria es una escuela, donde se ofrecerán charlas cortas durante todo el día sobre temas como: crédito, ahorro, FHA, Reverse Mortgage, desarrollo de vivienda de interés social, Programa Home, otros programas subsidiados, en fin una gama de temas que el público en general, puede llegarse hasta allí y participar de los mismos.

La Feria de Vivienda de San Juan 2007 es totalmente gratis y es un servicio a las ciudadanía en general.

Para más información puede llamar al San Juan Board of Realtors al teléfono 787-751-2973 o al Departamento de la Vivienda Municipal de San Juan, al 787-722-8088.

Separe la fecha del 16 al 18 de noviembre de 2007 y apropiarse de esta actividad planificada entre el San Juan Board of Realtors y el Municipio de San Juan.

Para comentarios o consultas puede acceder a: moja@coqui.net.