

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=RV8ccfOWL6s>

Transcript:

bueno hoy vamos a hablar acerca de cómo es el proceso de compra el proceso que debe atravesar un comprador de una propiedad por lo menos en el ámbito de la ciudad autónoma de buenos aires y el gran buenos aires- esto que vamos a ver ahora es incluso es un resumen la verdad que no vamos a ampliar mucho porque hay muchas cosas pueden pasar digamos en el proceso de compra de una propiedad pero tratamos de en este vídeo resumir los pasos más importantes los hitos que pueden llegar a darse para que la persona que esté por comprar una propiedad tenga una aproximación de cómo sería el proceso y es más para compartir esta información nos vamos a basar en un modelito de una mini guía que tenemos nosotros preparadas que hemos elaborado especialmente para darle a aquellas personas que vienen a visitar la propiedad le dejamos una carpetita con la ficha de la propiedad así tiene algo como para después ver en casa y revisar tranquilos los detalles de la propiedad que vino a visitar y en paralelo a eso en la misma carpeta le entregamos una mini guía de cómo es el proceso de compra creemos que eso le agrega valor a la gente no sólo estamos todo el tiempo pensando por lo menos en nuestra intención de pensar de qué manera agregar valor a la gente sea propietarios o sea compradores que también puede ser futuros propietarios el día de mañana por lo tanto es un prospecto importante interesante que nos importa ofrecerle valor lo cual nosotros por lo menos consideramos que es un valor que le estamos dando y porque bueno en líneas generales es la parte más divertida del trabajo por lo que consideramos nosotros es ver de qué forma podemos ir mejorando poco a poco los distintos procesos dentro del proceso de muestreo que ya vimos a un videíto acerca de cómo mostramos la propiedad que dejamos el link por acá arriba entregamos dentro de los entregables valga la redundancia una esta mini guía que vamos a ver ahora acerca del proceso de compra así que vamos a poner acá la pantalla bueno esto a grandes rasgos de lo que le entregamos a un posible comprador que le puede servir no sólo para la propiedad que está viendo no sólo se trabaja con nosotros sino inclusive cuando va a ver otra propiedad que no tiene otra inmobiliaria bueno creemos que le puede llegar a agregar valor independientemente que estemos nosotros

interviniendo en la operación de compra-venta así que esto nos parece lo más mágico de todos aunque parezca mentira eso es lo que no más a veces más nos llena hacer este tipo de comentarios bueno el proceso de compra nosotros lo que intentamos acá es decirle como más o menos por qué es pues cada inmobiliaria tiene un manual pero más o menos para darle una orientación de cómo va a ser el proceso de compra en general lo primero que debe saber la persona de compra que por lo general y lo más conveniente para la operación en sí es que la persona que esté interesada en la propiedad haga una propuesta antes de hablar de que la inmobiliaria hable con el propietario necesitamos nosotros con el móvil ya tener una propuesta formal eso porque primero porque da más seriedad la operación segundo porque hay un verdadero interés del comprador porque el hecho de que reserve la propiedad significa que ya no la va a seguir mostrando la propiedad a otras personas interesadas y eso es una demostración también de que hay un compromiso de compra diciendo necesito que el que se deje demostrar propiedad porque tengo una oferta para hacer una propuesta y después está siempre las propuestas son a referéndum de la aprobación del propietario propietario no está obligado a aceptar esa propuesta lo que se hace se deja determinado monto y en ese y en esa oferta no sólo se negocia precio esto también hay que comprenderlo sino que hay otras cuestiones hay plazos hay que ver quién va a designar el escribano quién va a designar el lugar plazos de la posesión incluso también bueno hay en la forma de pago si es mediante un boleto de compra-venta o todo el 100% se va a darle la escritura hay varias variables de negociación que hay que volcar las en un documento que nosotros como inmobiliaria ya lo tenemos pre armado y ese documento es importante porque ahí están las condiciones en las cuales el comprador dice yo compro esta propiedad siguiendo estas pautas dentro de esas pautas están el precio el precio ofrecido que como decíamos recién no es obligación al propietario aceptar esto luego por otro lado que también creemos que es importante por el hecho de que hay que dejar un monto para que la propuesta sea seria nosotros y formalizada nosotros después le trasladamos esta propuesta al propietario el propietario decide por qué que puede pasar si no uno no traslada osea si uno no hace una reserva formal como la que estamos proponiendo y que por lo general proponemos la gran mayoría de las inmobiliarias o por lo menos eso quiero creer

que acá lo que sí hay una propiedad que sale por decir algún ejemplo así es medir una procedencia ofrezco 90 y yo le digo al propietario están ofreciendo 90 y propietario dice bueno haga le digo dale para adelante después yo le iba el comprador acepto el 90 el comprador cuando viene a formalizar si es que después se hacen una segunda instancia de eso o sea no pero mejor 80 85 88 o lo que fuere porque pues ya tiene como el visto bueno el propietario entonces antes de formalizar algo entre comillas de tila lance para ver si puede conseguir menos y lo que nos pasa que si nosotros vamos con el propietario le decimos esta situación existe pero no me dijiste que era 90 y quedamos como ridículo ridículamente mal y expuestos ante el propietario y no es sería la cuestión por eso nosotros lo que consideramos que tiene que dar una receta formal por escrito y no sólo con el precio sino también con el resto de las condiciones para que el propietario puede analizarlo y saber que hay alguien que está proponiendo eso formal y seriamente así que bueno eso en cuanto a la propuesta inicial después de esa propuesta se presenta el propietario esa propuesta puede ser rechazada si es rechazada o sea pueden pasar dos cosas por un lado vamos pasar por la más fácil puede hacer aceptar si es aceptada genial y se avanza hacia la otra etapa que refuerzo pero lo vamos a ver si no es aceptada estaríamos como ya en proceso de negociación el propietario puede decir no s con tono o esa condición no hace yo aceptaría con estas mejoras de la propuesta inicial o sea la propuesta en definitiva es rechazada pero hay como una contraoferta lo que se llama en el rubro de esa manera y el comprador puede escucharse contraoferta de decir no me retiro y listo se le devuelve la reserva que había dejado o puede decir mira perfecto avancemos y listo se va a hacer refuerzo otra vez puede llegar a decir bueno yo propongo tal número no llegó lo que dice el propietario la última propuesta sería ésta entonces el propietario vuelve a analizarla y quizá la acepta y si ya se avanza con una presión o quizá se rechace bueno se cae la operación la jerga se llama seca la operación eso puede pasar si desde ya que sí pero bueno son las son los tipos de operaciones que se pueden dar si la propuesta es aceptada dentro de forma inmediata o en el proceso de negociación se avance el se avanza que hasta puesto la aceptación de mente exacto el propietario tiene que firmar la aceptación de venta y luego de eso se hace el refuerzo de la operación y ahí es como que el refuerzo obviamente que no puede quedar la operación solamente

con el monto de la reserva que es un monto como para empezar a hablar o a negociar entre comillas sino que cuando la propuesta está conformada que tanto la parte vendedora como la parte compradora se pusieron de acuerdo en ese momento es cuando se hace el refuerzo de la operación entonces la operación queda con un monto más alto y queda como comprometida de alguna manera o mejor dicho más comprometida a las partes le dolería más si se tiene que bajar porque el comprado por si vio otra cosa mejor le va a doler más porque hay un refuerzo y el propietario si se arrepiente verdad también le va a doler porque le tiene que hablar el duplo bueno luego de eso se va a un boleto de compra-venta una escritura directa o sea esas son las dos opciones que puede llegar a haber por lo general son esas opciones nosotros particularmente sugerimos y la escritura directa por el hecho de que le damos la documentación al escriba o al escribano ya avanza con todo eso y es como menos lío para todos en general menos riesgo se reduce bastante al riesgo de que algo pase durante la operación y las partes no quedan tan expuestas llama a toda escritura directa pero hay casos en que vale la pena hacer un boleto porque por ejemplo el vendedor necesita ese monto para cancelar una hipoteca entonces hace el boleto con ese monto se cancela la hipoteca de hecho a veces por lo general se aclaran el boleto para que va a ser utilizado el monto entonces ahí vale la pena a veces son casos de reubicación que el vendedor necesita ese boleto porque está comprando otra propiedad entonces necesita con ese dinero de boleto asegurarse la compra esa es otra propiedad y de paso también asegurar está porque con los boletos los montos son más grandes legalmente tiene que ser un mínimo 25 por ciento pero por susi costumbre se suele hacer el 30 por ciento del monto de la operación es lo que sea el boleto y el 70 o 75 restante si es imposición se entrega al momento de la escritura y así por lo general funciona la operación y molero el paso a paso que suele existir en la operación en una operación inmobiliaria desde el momento que se reserva la operación la propiedad hasta el momento que se escritura y en el medio puede haber o no un boleto al momento del título obviamente es el auto de documentación al escribanos nosotros sacamos informe de dominio inhibición entonces ya tenemos un panorama de cómo está la propiedad en ese aspecto tenemos como una tranquilidad nuestra una tranquilidad que le damos también al comprador y además una tranquilidad al momento que lo

sacamos al propietario por el propietario hay veces que ni sabes si estás / una poesía de nueva inhibición y que ni él sabe entonces eso es una forma de creemos nosotros de trabajar de una buena manera y luego le escriban obviamente que sacan los certificados nuevamente 2000 divisiones de estudio de títulos y un montón de cuestiones más que para concluir con la operación inmobiliaria y por último le damos también a la gente un pantallazo de acerca de cuáles son los gastos de escrituración en una compraventa que por lo general rondan entre el 3 y 4 por ciento del monto de la operación esto puede variar depende también hasta incluso de la jurisdicción capital por lo general puede llegar a tener algunos montos más caros para el comprador que en provincia porque el impuesto a ellos es menos la tasa la alícuota entonces pero a grandes rasgos son los honorarios del escribano que pueden andar al alrededor del 2% aproximadamente el impuesto a sellos que en provincia del 2% y en capital es el 36 por ciento que por usos y costumbres esto se calcula sobre el valor del titulación o sobre el vivir el que resulte mayor y por una costumbre suele abonar se emita cada parte con lo cual de esa forma el comprador pagaría el 1% en el caso de provincia y el 1,8 por ciento en el caso de capital y acá extensiones que van cambiando por lo general año a año que en el caso de capital es una excepción para cuándo vas a adquirir para el comprador si adquieres una única propiedad está exento de hasta 6 millones de pesos quiere sí que paga sobre el excedente de 6 millones de pesos de vuelta del vídeo el valor de escrituración y en provincia ese número es de 1 millón 154 mil pesos gastos otros gastos escribanía bueno acá también le hacemos hincapié al comprador de que además de impuestos de sellos además los honorarios del escribano hay otros gastos que son los llamados gastos post escriturarios recordemos que la parte vendedora va a pagar la otra parte de impuestos ellos y si corresponde no y bueno y una serie de cosas que se llaman gastos pre escriturario en provincia además está el estado parcelario pero bueno eso es otro tema pero si en provincia en provincia con capital los gastos pre escriturario le corresponde a la parte vendedora y luego hasta post escriturario por ejemplo inscribir la propiedad a nombre de nuevo comprador en el registro de propiedad se lo denomina gastos gastos pro escriturario y ronda entre 0.5 y 1 por ciento de cada década o sea de la operación en sí bueno todo eso hace un conjunto de gastos que para escriturar el comprador va a tener que disponer además del valor de la

operación y el valor de los honorarios de la inmobiliaria entre el 3 y 4 por ciento del monto operacional se puede ser un poco más es un poco menos si es primera escritura va a ser más porque por lo general los emprendimientos a estrenar él cuando es primera escritura a veces no son as tener pero son primera escritura los gastos suele hacerse cargo la parte compradora de casi todos los gastos la operación de incluso del gasto de la constructora salva de un impuesto bueno todo eso hay que preguntarlo bien cuando es una propiedad que va a ser primera escritura la sugerencia es consultar bien cuáles van a ser los gastos totales porque suelen ser más que este 34 por ciento que estamos comentando acá esto se lo entregamos nosotros como decíamos al principio en el proceso de muestreo sea como estaba mostrado una propiedad se lo entregamos al potencial comprador de esa propia o de cualquier otra porque creemos que de esta manera como que agregamos un poco más de cedida del profesionalismo nos ayuda incluso también a a veces hasta a negociar mejor la propiedad porque la persona siente confianza 7 que trabajamos bien y quiere hasta a veces comprar nosotros ya tenemos un plus a favor desde ese lado y si no es así le brindamos esta información totalmente gratuita para que la pueda tener y el día de mañana quiere comprar una propiedad con cualquier otro móvil era hace para más o menos como puede llegar a ser la operatorio y los gastos que suelen tener una operación inmobiliaria de compraventa espero que haya sido útil gracias