

Bienes raíces. Asesoría inmobiliaria

Autor: vicente duarte

Presentación del curso

La compra de una casa o de una propiedad en general, no es un tema sencillo. El mercado de los Bienes raíces requiere de expertos para lograr una elección y compra correcta de inmuebles. Con esta Guía Maestra de los Bienes Raíces, totalmente práctica, trataremos de cubrir todos los aspectos de los bienes raíces desde el inicio con la compra y venta, pasando por el financiamiento y sin olvidar el alquiler o los arrendamientos, hasta ciertos temas legales, y temas de marketing de servicios profesionales. **Trataremos de cubrir desde las negociaciones preliminares hasta el final o cierre de una transacción inmobiliaria.**

1. Bienes Raíces. Asesoría inmobiliaria. Introducción

Bienes raíces. Curso de asesoría inmobiliaria

INTRODUCCIÓN:

Este trabajo es el resultado de 20 años de investigación en el área inmobiliaria, intenso estudio a través de libros, varios cursos y seminarios e investigaciones personales y sobre todo es el resultado de las experiencias acumuladas tras cada negociación realizada, durante los años de mis actividades inmobiliarias, y que, a la final, han fortalecido el conocimiento.

Con esta Guía Maestra de los Bienes Raíces, totalmente práctica, trataremos de cubrir todos los aspectos de los bienes raíces desde el inicio con la compra y venta, pasando por el financiamiento y sin olvidar el alquiler o los arrendamientos, hasta ciertos temas legales, y temas de marketing de servicios profesionales, es decir, trataremos de cubrir desde las negociaciones preliminares hasta el final o cierre de una transacción inmobiliaria, que le garanticen la capacitación necesaria para iniciarse en la actividad del corretaje de propiedades.

Si bien es cierto que el corretaje de propiedades es una actividad altamente rentable, pero también es cierto que cada día hay más competitividad, por ello, las nuevas formas de comercialización inmobiliaria, las técnicas para desarrollar un espacio propio en el mercado y el uso de herramientas tecnológicas simples pero altamente efectivas son la clave de esta actividad.

En este curso Ud. Encontrará, además, una herramienta útil y necesaria, tanto para la persona que recién se inicia en el campo de los bienes raíces, como para el más experimentado inversionista. Durante mucho tiempo traté de encontrar un curso que simplifique la metodología y los procesos de enseñanza, que sea claro y conciso, práctico y sustancioso, sin embargo mucho de lo que encontré estaba lleno de literatura incomprensible que a la final provocaba una gran confusión. Con este trabajo, mi intención es cubrir los temas más útiles de los Bienes Raíces de una forma que no lo deprima ni lo decepcione, sino más bien que lo aliente y lo entusiasme.

Adicionalmente Ud. tendrá en este servidor, un asesor con quién usted conversará y compartirá sus inquietudes y deseos. Le ayudaremos a diseñar las estrategias ajustadas a sus necesidades. Le explicaremos los detalles de cada paso para que usted inicie una nueva etapa de su negocio inmobiliario.

Para que los temas sean totalmente comprensibles, me expresaré con un lenguaje sencillo y claro, de forma tal que genere la impresión de que todo es simple y hasta elemental.

Ahora bien, póngase manos a la obra, y mientras revisa su contenido, imagínese un exitoso agente e inversionista inmobiliario.

NOTA: Este curso corresponde sólo al primer módulo del trabajo mencionado.

2. Agente profesional de bienes raíces

Asesoría inmobiliaria. Módulo 1 - Nivel básico

TEMAS BASICOS GENERALES DE LOS BIENES RAICES: **SIGA ESTOS CONSEJOS Y SEA UN BUEN ASESOR DE BIENES RAICES FRENTE A SUS CLIENTES.**

Para un agente de Bienes Raíces, la comisión es una retribución por su trabajo y no su propósito. Y su trabajo se centra en asesorar a sus clientes y propender porque ellos tomen una decisión ajustada a sus necesidades y posibilidades.

Un profesional íntegro, vigila por los intereses de sus clientes y no por los propios y por eso, está en constante capacitación y actualización con el ánimo de brindar un excelente servicio en contexto con los sucesos del mercado. Además, solo así puede estar preparado para brindar asesoría confiable y eficaz en materia de créditos, inversión, análisis sobre fluctuaciones del mercado, gerencia de proyectos y la promoción ofertas inmobiliarias.

Un verdadero agente de Bienes Raíces, debe tener la idoneidad y el conocimiento preciso para:

- Ayudar a determinar la capacidad real de compra y financiación de un cliente.
- Sugerir maneras para acreditar el pago de la cuota inicial y explicar los métodos alternativos de financiamiento.
- Brindar información financiera y personalizada para el momento de aplicar a un crédito.
- Sugerir y argumentar cambios creativos que pueden mejorar la utilidad, el valor de un bien y la reducción de costos a partir de la ganancia de comodidad y valores agregados.
- Ser sensible a la importancia que el cliente le da a la inversión que está por realizar, además debe facilitar una negociación en la cual tanto el vendedor como el comprador ganen y queden satisfechos.
- Entender las necesidades inmobiliarias de sus clientes con anterioridad y tener siempre a mano una base datos estructurada que permita localizar rápidamente el espacio requerido, entre múltiples opciones y sin desplazamientos innecesarios.
- Visitar con su cliente en concordancia con lo expuesto anteriormente solo aquellos bienes que mejor satisfagan sus necesidades en presupuesto, tamaño, estilo, características, localización, accesibilidad a colegios, transporte, centros comerciales y otras preferencias personales.
- Entender claramente que el tiempo y recursos de sus clientes son limitados y que por ello son un depósito infinito de confianza que no puede defraudar.
- Explicar y diagnosticar las circunstancias que puedan afectar su decisión de compra y la integridad de la inversión. Esto incluye el análisis de los valores de finca raíz, los impuestos, los servicios públicos y posibles afectaciones positivas o negativas que puedan generarse por movimientos del mercado o por acciones del estado en materia de infraestructura, legislación, normatividad urbanística y adelantamiento de obras.

Un profesional responsable debe:

- Efectuar el proceso de venta de la propiedad desde el principio hasta el final.

- Proveer información comparable acerca de los precios en los cuales otras propiedades han sido vendidas y analizar los datos para efectuar una comparación real.
- Suministrar información referente a costumbres y regulaciones locales que deban considerarse.
- Calificar a los compradores potenciales para asegurar que tienen la capacidad financiera de adquirir la propiedad.
- Negociar el respectivo contrato.
- Alertar a su cliente sobre riesgos potenciales.
- Comprometerse con las cláusulas requeridas por la Ley.
- Proveer un estimado de los costos de negociación en los que incurrirá.
- Ayudar a preparar un cierre exitoso de la transacción.

Un verdadero agente de Bienes Raíces brinda asesoría personalizada y de calidad a su cliente en todo momento, hasta el punto de llegar a convertirse en su gerente titular de negocios inmobiliarios durante toda la vida. Eso es pensar en el cliente y a largo plazo.

Debemos convertirnos en verdaderos asesores, pues eso es lo que el cliente requiere de nosotros. Cuando lleguen los momentos de la verdad, los momentos en los que el cliente se ponga en contacto con nuestra organización y nos evalúe, podremos demostrarle que nuestro servicio es la mejor alternativa de la cual dispone.

El Profesional Inmobiliario debe mantenerse permanentemente actualizado, en un mercado que fluctúa tanto en lo coyuntural (Aspectos políticos, globalización económica, cambios de la planificación urbanística, nuevas tecnologías, entre otros.) como en lo específico (Nuevas técnicas de comercialización de proyectos de inversión inmobiliaria, nuevas tendencias del mercado inmobiliario, etc.) A todo eso debe agregar su experiencia en el difícil arte de valorar, que comprende sistemas intuitivos y metodológicos (Base de valorización de un inmueble) Debe en suma asumir un rol por el cual será respetado.

3. Inmobiliarias. Compra y venta de propiedades

En cuanto a la función como Asesor Inmobiliario, observemos que nuestras actividades poseen dos ramas bien diferenciadas: LA INTERMEDIACION en operaciones inmobiliarias y LA CONSULTORIA de proyectos inmobiliarios. A continuación enumeraremos las actividades y servicios fundamentales que el profesional Inmobiliario tiene como alternativas para desempeñar sus funciones en este campo:

ACTIVIDADES INMOBILIARIAS

- Asesoría y Consultoría Inmobiliaria
- Avalúos inmobiliarios
- Estudios e investigación de mercados inmobiliarios
- Planificación de comercialización inmobiliaria
- Publicidad inmobiliaria
- Promoción y manejo de comercialización inmobiliaria
- Administración de edificios en propiedad horizontal
- Comercio electrónico inmobiliario

SERVICIOS INMOBILIARIOS.

- Compra de propiedades
- Venta de propiedades
- Promoción inmobiliaria
- Publicidad inmobiliaria
- Trámites inmobiliarios
- Tramites de escrituras
- Lotizaciones
- Urbanizaciones
- Proyectos habitacionales
- Sistema financiero inmobiliario
- Arrendamientos
- Consultorías
- Asesoría profesional
- Instructor Profesor en bienes raíces
- Avalúos técnicos y peritajes
- Conferencias, Seminarios

2.- ANALICE LAS POSIBILIDADES DE SIMPLIFICAR EL PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE PROPIEDADES.

Los consumidores de bienes raíces de hoy en día deben tomar en cuenta muchas cosas a la hora de comprar o vender una propiedad. La experiencia puede llegar a colmar la paciencia del consumidor. Teniendo esto en cuenta, es imperativo que los corredores, agentes y empresas de bienes raíces **instituyan servicios que hagan del proceso de compra y venta un proceso libre de preocupaciones.**

Al darse cuenta de que esta tendencia continuará, es necesario trabajar para mejorar la experiencia de compra y venta de viviendas a través de algún programa especial de alianzas. Este programa debe ofrecer, tanto a consumidores como a agentes, el acceso a alianzas estratégicas con varios eslabones relacionados con la vivienda, así como productos y servicios con un valor agregado. Así el proceso

resulta ser más fácil y mucho más conveniente.

Entre los productos y servicios ofrecidos por estas alianzas se encuentran los sistemas de seguridad para viviendas, los planes para la protección de viviendas, camiones de alquiler de mudanzas, por nombrar unos cuantos. Estos programas se ofrecen a precios especiales a todos los clientes. Por lo tanto, los programas se enfocan más en los servicios y productos de provecho inmediato, y que al tiempo ofrecen valor a plazo largo para el consumidor.

Los consumidores de hoy en día requieren que las firmas de bienes raíces proporcionen más servicios y no se enfoquen tan sólo al aspecto de la transacción de compra y venta. Por eso es necesario tomar esto en cuenta, y como resultado, cualquier programa de Alianzas, ha sido bien recibido y es muy popular. Las tasas de satisfacción del cliente van en aumento y los resultados de análisis realizados después de llevarse a cabo las transacciones han sido muy positivos. Estos factores han reforzado el éxito total de un programa entre los consumidores.

4. Bienes Raíces. Abreviaturas comunes y términos especializados

3.- ALGUNAS DE LAS MAS COMUNES ABREVIATURAS QUE SE UTILIZAN EN LOS BIENES RAÍCES.

Si lees los avisos de ventas en la sección de bienes raíces del periódico, seguramente vas a encontrar algunos términos que no conoces, como HWF, dk y FDR. Esas abreviaturas se utilizan para pisos de madera noble, terraza y comedor independiente, respectivamente.

Los agentes de bienes raíces utilizan esas abreviaturas para ahorrar espacio en sus listas de ventas debido a que la mayoría de los periódicos cobran por espacio. Usando el menor número de letras significa que el aviso costará menos. Pero, el vendedor o su agente siempre quieren resaltar las mejores características de la casa, de allí surge la necesidad de abreviaturas y siglas.

He aquí un breve resumen de las formas abreviadas que encontraras mientras buscas en las listas de propiedades en venta.

- Para mencionar chimenea se usa **frplc, fplc o FP**
- Para dormitorio principal se suele usar **MBR**
- Una casa colonial a menudo se abrevia como **Col**
- Una cocina con un espacio pequeño para comer suele usar **EIK**.
- Aire acondicionado central aparece como **c/a o CAC**
- Piscina al nivel de terreno se indica como **I/G pool**
- Una propiedad con vista panorámica puede indicarse con **grt, vw, vu, vus or vws**

Es probable que puedas descifrar las siglas sólo pensando con creatividad. Pero si estás verdaderamente confundido, llámenos para despejar sus dudas.

4.- APRENDE ALGUNOS TÉRMINOS ESPECIALIZADOS QUE SON MUY COMUNES DE USAR EN UN PROCESO DE COMPRA VENTA

En cualquier profesión, se utiliza una jerga propia. Aquí te presentamos unos cuantos términos especializados que muy probablemente encontrarás durante el proceso de compra venta de una propiedad:

MLS - Estas siglas corresponden al concepto Multiple Listing Service o Servicio de Listado Múltiple. Significa que se puede visitar diferentes sitios de servicios inmobiliarios para buscar las propiedades que cumplan con la descripción de las necesidades del cliente.

Contrato de compra - Una vez que encuentres una casa que sea del interés de nuestro cliente, Se procederá a hacer una en su nombre. Normalmente se produce una negociación con el vendedor antes de llegar a un precio que sea aceptable por ambas partes y de establecer los términos de la compra. En este momento tú como representante inmobiliario iniciarás un contrato que detallará el precio de compra y las condiciones de la transacción. Entonces el vendedor firma y acepta el contrato.

Contingencia. - Esta es una condición que se especifica en el contrato de compra y es una estipulación que debe ser cumplida para poder completar la venta de la propiedad. Entre las contingencias habituales se encontrarán una inspección satisfactoria de la vivienda, la capacidad del comprador de obtener un préstamo, la fecha de cierre y detalles sobre cuándo se puede efectuar la mudanza.

Pago inicial.- Esta es la cantidad de dinero que se acuerda dar al vendedor cuando se firme el Contrato de Compra. La financiación total por el precio final de compra de la casa se fija más adelante, normalmente en forma de hipoteca.

Cuentas de depósito. - Durante el proceso de compra, una tercera parte, normalmente un banco o prestamista hipotecario, apartará fondos y documentos en un fideicomiso con el objetivo de pagar los impuestos y los seguros.

El conocimiento de la mayor cantidad de términos de esta naturaleza, las encontrarás en el GLOSARIO DE TERMINOS SOBRE BIENES RAICES, que le estoy obsequiando como promoción por la compra de este curso.

5. Vivienda en venta. Cómo conseguir información. Internet

5.- ¿CÓMO CONSEGUIR INFORMACIÓN SOBRE VIVIENDAS EN VENTA?

Las inspecciones de la propiedad, los requisitos de revelación de información del vendedor y tu experiencia te servirán de ayuda al respecto. La revelación de información es una declaración dirigida al posible comprador que provee información importante sobre una parte específica de la propiedad, como puede ser la presencia de pintura con plomo.

Las leyes sobre revelación de información varían de estado a estado, pero en algunos la ley exige al vendedor completar una declaración de revelación de información para la transferencia de propiedades inmobiliarias. A continuación encontrarás un resumen de algunos puntos que se pueden encontrar en un formulario típico de revelación de información:

Instalaciones para el cuidado corporal (sauna, jacuzzi, etc.), piscina, patio o terraza, barbacoa y chimeneas de obra. Tipo de calefacción, condición de la instalación eléctrica, suministro de gas y presencia de cualquier fuente de energía externa, como paneles solares. Tipo de calentador de agua, suministro de agua, sistema de alcantarillado o pozo séptico.

Electrodomésticos: cocina o estufa, horno, microondas, lavaplatos, triturador de basura, compresor de basura. Instalaciones de seguridad: alarmas de robo o de fuego, detectores de humo, aspersores automáticos, puertas de seguridad, e intercomunicadores.

Antenas de televisión o parabólicas, cobertizo o garaje, control remoto para la apertura automática de la puerta del garaje, canaleta para la lluvia.

Generalmente, los vendedores tienen la obligación de revelar cualquier defecto existente en los sistemas más importantes de la vivienda. Una lista de control de los artículos que han de ser revelados debe incluir los siguientes elementos: paredes interiores y exteriores, techos, tejado, aislamiento, ventanas, cercas, entrada para automóviles, aceras, suelos, puertas, cimientos, así como los sistemas eléctricos y de fontanería o plomería.

El formulario también pide a los vendedores anotar la presencia de peligros medioambientales, paredes o vallas compartidas con los propietarios inmediatos, cualquier invasión de terreno en la zona, construcción de cuartos adicionales o reparaciones realizadas sin los permisos necesarios o no conforme a los códigos de construcción, infracciones a las reglamentaciones urbanísticas municipales, citaciones judiciales contra la propiedad y juicios en contra del vendedor que afecten a la propiedad.

También debes buscar información o preguntar sobre los problemas relacionados con el asentamiento, deslizamiento del terreno, inundaciones o problemas de desagües y cualquier daño importante producido como resultado de terremotos, inundaciones o movimientos de tierra. Las personas que compren en condominio

deben ser informadas sobre cláusulas, códigos u otras restricciones que afecten al título legal o a la escritura.

Es importante tener en cuenta que la idea de revelar defectos se ha extendido de una manera muy significativa durante los últimos años. Muchas jurisdicciones, y también numerosos agentes, cuentan con sus propios formularios obligatorios para la revelación de información. También las industrias dedicadas a la inspección y la emisión de garantías de la vivienda han crecido de una manera importante para acomodar la creciente demanda por parte de los compradores cautelosos. Asegúrate de hacer preguntas sobre cualquier punto que no quede aclarado o que no parezca ser tratado de una manera apropiada.

6.- INVESTIGA EN EL INTERNET LA BÚSQUEDA DE TU NUEVO HOGAR

El mejor lugar para comenzar la búsqueda de tu hogar es el Internet. ¿Por qué? Porque al final te ayudará a ahorrar tiempo, y el tiempo es el tesoro más valioso que existe hoy día. Cuando buscas por Internet, te informas sobre lo que tu dinero puede comprar en una zona determinada y la situación de la oferta de residencias, además de conseguir acceso a otras valiosas fuentes de información.

El primer paso es conseguir la precalificación o pre-aprobación para una hipoteca. Esto te permitirá saber en qué margen de precios puedes buscar. Después, empieza a navegar. Puedes visitar sitios de Internet de alcance nacional, que proporcionan listados de viviendas a la venta por todo el país, sitios de compañías inmobiliarias nacionales.

Cuando navegues por el Internet, aprovecha toda la información que el Internet te ofrece sobre la vivienda. La mayoría de los sitios de las agencias inmobiliarias incluyen información sobre hipotecas, el proceso de compraventa, los vecindarios o barrios y localizadores de oficinas. **Pero recuerda nuestra advertencia:** *nunca* propongas una oferta para la compra de una casa a menos que la hayas visto en persona. En su lugar, ponte en contacto con el agente que aparezca representando a esa vivienda y solicita una cita.

Al final, hacer tu búsqueda preliminar para la compra de la casa en el Internet te ahorrará muchas horas de caminatas y te convertirá en un comprador mucho mejor informado. Te proporcionará un mayor conocimiento sobre las transacciones inmobiliarias y te dará una buena idea sobre las condiciones del mercado y de las viviendas que están a la venta. Una vez que te sientas preparado para dar el siguiente paso, visita algunas residencias a la venta en la zona y selecciona el margen de precios de tu preferencia.

6. Propiedades en exclusiva. Diez secretos

7.- DIEZ SECRETOS PARA CAPTAR PROPIEDADES EN EXCLUSIVA

A continuación descubre los **10 secretos** que te ayudarán a conseguir propiedades en exclusiva para tu agencia inmobiliaria. Todos estos secretos han sido probados y puedo asegurar que funcionan.

1. Crear un expediente de captación. Cuando acudas a una captación de propiedad, no cometes el mismo error que la mayoría de los comerciales: echarle un vistazo a la vivienda, tomar los datos y sacarle unas cuantas fotos.

Debes sentarte con el propietario, conversar con él, y presentarle tus servicios con la ayuda de un dossier de presentación. En este dossier puedes poner información de tu agencia inmobiliaria, los servicios que ofrecen y dar información útil con datos y gráficos para captar la propiedad. Sorprenderás al propietario con tu profesionalidad y conocimientos y te diferenciaras de todos los demás comerciales.

2. Elaborar un informe de valoración gratuito. Ofrécele al propietario un informe de valoración gratuito de su propiedad y asesórale para fijar un precio de venta competitivo. En el informe puedes poner datos de viviendas similares y el precio por metro cuadrado de la zona. Este informe te ayudará mucho si el propietario pide demasiado por su vivienda. Con datos reales podrá ver que su precio de venta deseado esta fuera de mercado.

3. Dibuja un plano de la vivienda. Pídele al propietario un plano de su vivienda. Si no lo tiene, tardarás de minutos en hacer uno tú mismo durante la captación. Este croquis te servirá para explicar la distribución de la vivienda a posibles compradores. Además, nadie más lo hará y el propietario verá lo profesional que eres y lo mucho que te esfuerzas por vender su propiedad.

4. Crea una ficha informativa de la propiedad. Puedes crear una ficha de la propiedad que incluya toda la información de la vivienda y las fotos destacadas. Te será muy útil para dársela a posibles compradores durante la visita. También puedes enviarla por email a un cliente que te pida información por teléfono o tu página web.

Existen muchos programas con los que puedes diseñar esta ficha de una manera rápida y fácil.

5. Crea un expediente de la propiedad. Una vez hayas recopilado toda la información de la propiedad (escrituras, plano de la vivienda, ficha informativa de la propiedad, etc.) puedes crear un dossier de la propiedad y meter toda la documentación en una carpeta. Llévala a todas las visitas de la propiedad, para que los clientes vean lo profesional y organizado que eres.

6. Invierte más en publicidad. Explícale al propietario que si tienes la propiedad en exclusiva, puedes invertir mucho más en publicidad. Hazle ver las ventajas de firmar la exclusiva contigo: con más inversión en publicidad, las posibilidades de vender su propiedad al mejor precio son mayores.

7. Dale información gratuita. Regálale una guía informativa gratuita de cómo evitar

los principales errores a la hora de vender su propiedad. Esta guía la puedes elaborar tú mismo y resumir los principales errores que cometen los propietarios cuando venden su propiedad y como evitarlos.

8. Tomate la venta de su propiedad muy en serio. Si eres capaz de transmitirle al propietario que te tomas la venta de su propiedad muy en serio, confiara en ti.

9. Explícale los riesgos de trabajar con agencias poco calificadas. Hazle ver al propietario los riesgos que corre si le da la venta a varias inmobiliarias. Es importante que sepa que no todas las inmobiliarias están calificadas y son profesionales. Además, trabajar con una sola inmobiliaria es mucho más cómodo y le evitara muchos dolores de cabeza y pérdidas de tiempo.

10. Crea un servicio de venta VIP para clientes selectos. Con todos los secretos que te he contado, puedes ofrecer un servicio de venta exclusivo para tus mejores clientes. Ponlo en tu publicidad y explica lo que ofreces. Te garantizo que el teléfono no parara de sonar.

7. Guía para la compra de una casa. Ahorros y crédito

II) APRENDIENDO A COMPRAR PROPIEDADES

1.- GUÍA MAESTRA PARA LA COMPRA DE TU PRIMER HOGAR

Del sueño a la realidad: Rumbo a tu primera casa

Comprendemos que la compra de una casa es una de las decisiones financieras y personales más importantes que vas a hacer en tu vida. Por eso, nuestros Profesionales están comprometidos a guiarte paso a paso y a contestar todas tus preguntas a lo largo del camino para lograr que tu experiencia sea placentera y exitosa. En las siguientes páginas encontrarás información que te ayudará a entender un poco más el proceso de compra de bienes raíces. Es nuestra intención, a través de este resumen, darte una perspectiva general de lo que suele ser la compra de una casa y de los procedimientos generales relacionados con esa transacción. Sigue leyendo y verás que hacer realidad tu sueño de tener tu propia casa es más fácil de lo que te imaginas.

PREPARÁNDOTE PARA LA COMPRA

La información es esencial:

Ahora que has decidido investigar cómo adquirir tu casa propia, la mejor manera de hacerlo es como un consumidor informado. Es muy importante informarse acerca del proceso y los requisitos antes de empezar a buscar casa. Por ejemplo, muchas personas creen que alquilar es más barato que comprar, o que deben contar con un pago inicial exorbitante para comprar casa. La realidad es que sólo se necesita tener un permiso de trabajo y, en muchos casos, los costos iniciales de un alquiler son casi los mismos que el pago inicial de una casa. Para mantenerte informado, habla con personas que ya han pasado por el proceso, asiste a seminarios sobre la compra de bienes raíces y visita una oficina de MEGA_ASESORIA_INMOBILIARIA.

EL BUEN CANDIDATO

Tu profesional de bienes raíces

La decisión de comprar casa es una de las más importantes decisiones de tu vida y hay que tomarla muy en serio. Por eso, te convendrá asociarte con un buen agente de bienes raíces que tenga experiencia, que trabaje en la zona donde deseas vivir, y con el que te sientas cómodo. Ten por seguro que estarás tratando con un verdadero Profesional que te dará atención personalizada y contestará cualquier pregunta que puedas tener.

En la primera cita, tu Profesional, generalmente te hablará acerca del vecindario donde quieres vivir y de los precios de las casas, al igual que del transporte, las escuelas y los alrededores. Tu Profesional también te podrá ayudar en el proceso de hablar con un agente de préstamos hipotecarios para tratar de conseguir una "Pre aprobación de hipoteca". Es bueno tener una pre-aprobación de hipoteca antes de buscar tu casa porque así sabrás la suma de dinero con la que puedes contar y será más fácil calcular cuánto puedes pagar mensualmente.

TUS AHORROS: Es importante elaborar un plan financiero, no sólo para que ahorres dinero destinado al pago inicial, sino también para cubrir otros costos que surgirán después, como la verificación de tu crédito, la solicitud para la hipoteca y el cierre de la negociación.

TU CRÉDITO: Toda persona puede tener acceso al crédito. Lo difícil no es tener esa opción, sino mantener una buena historia de crédito. Para ello, trata de diversificar la forma de hacer tus pagos y no pagues todo en efectivo. Paga tus cuentas a tiempo, limita la cantidad de deudas, reduce el número de tarjetas de crédito y úsalas responsablemente.

También es importante examinar más de una vez tu historial de crédito - un archivo de pagos y de deudas actuales, que dice cuándo, cómo y si pagaste. Asegúrate de que la información que contiene sea correcta. Si no lo es, tendrás la oportunidad de corregir cualquier error.

El historial de crédito es un documento que le va a dar confianza a los que te conceden la hipoteca. Cuanto mejor sea tu historial de crédito, mejor será tu puntaje de crédito; y cuanto mejor sea tu puntaje de crédito, más confianza le inspirarás a las entidades crediticias, lo cual puede significar más opciones de hipotecas para ti.

8. Compra de tu hogar. Aspectos financieros.

Hipoteca

ASPECTOS FINANCIEROS:

La mejor manera de enfocar el proceso de comprar casa es con un buen entendimiento de cómo se financia una casa, del proceso de obtener financiamiento para hacer realidad tu sueño, y de los costos para los cuales debes estar preparado. Hay elementos cruciales que debes considerar: 1) Pre aprobación de hipoteca, 2) el pago inicial, 3) opciones de hipotecas y 4) costos del cierre.

PREAPROBACIÓN DE HIPOTECA:

Una pre-aprobación es un simple cálculo que te indica cuánto puedes financiar a través de un préstamo y cuál será tu pago mensual. La pre aprobación también le ofrece cierta tranquilidad a los vendedores, ya que les demuestra que tienes los recursos económicos para comprarles la casa.

Una vez que conozcas la suma de dinero que el banco te puede prestar, tendrás que determinar cuánto dinero debes guardar en efectivo para el pago inicial y esto ayudará a definir el tipo de casa que está a tu alcance. Ten en cuenta que mensualmente no solamente hay que pagar la hipoteca sino, como mínimo, también los impuestos sobre bienes raíces, el seguro para propietarios de viviendas y los servicios públicos.

Obtener financiamiento es un paso importante en el proceso de compra de bienes raíces. Hay muchas opciones que estudiar para encontrar la mejor para ti. Algo que puedes hacer para saber cuánto puedes gastar y para que tu búsqueda sea más eficaz, es contactar a una entidad crediticia, donde encontrarás más detalles relacionados con el proceso de financiamiento y tus opciones.

El pago inicial

El pago inicial es el dinero que uno paga por adelantado cuando va a comprar casa. Generalmente, mientras más grande sea tu pago inicial, más baja será tu cuota mensual y tus intereses a lo largo del préstamo. Mucha gente paga un 30 ó 40% del precio de venta de la casa como pago inicial, pero el porcentaje apropiado para ti depende de muchos factores. También hay ciertos préstamos disponibles por debajo del 30%. Lo cierto es que ahorrar el dinero para el pago inicial puede ser un desafío.

Por este motivo es que hay tantas opciones de hipotecas disponibles y un Profesional de hipotecas es un buen recurso para que te ayude a escoger la que mejor corresponda a tu situación personal.

La hipoteca:

Hay varias opciones de financiamiento según tu situación financiera y necesidades particulares. Como perspectiva general, estos son algunos ejemplos de financiamiento:

- **Ajustable Rate Mortgage (ARM):** En términos generales, ésta es una clase de hipoteca cuya tasa de interés está basada en un índice y puede cambiar periódicamente durante el plazo del préstamo. Cualquier cambio en la tasa de interés de tu préstamo influye directamente en la cantidad de tu mensualidad, es decir, que tu mensualidad puede subir o bajar, durante el período de ajuste que se da a conocer de antemano en una declaración informativa entregada por el acreedor.
- **Fixed Rate Mortgage (FRM):** En términos generales, con este tipo de hipoteca la tasa de interés se mantiene igual durante todo el plazo del préstamo. Esto significa que tu pago mensual de principal interés seguirá siendo el mismo durante el plazo del préstamo.

El cierre y costos adicionales:

Durante el cierre es cuando oficialmente adquieres la propiedad del vendedor. Algunas veces, el vendedor paga los costos del cierre. De lo contrario, debes estar preparado para pagar esta suma adicional que puede variar entre el 2% y el 3% del precio de venta de la casa. Los costos del cierre variarán dependiendo de la ciudad en que residas. Otros costos que debes tener en cuenta y que no serán financiados por un préstamo son:

- **Depósito de buena fe:** Este depósito les demuestra a los vendedores que estás realmente interesado en comprarles la casa y que estás dispuesto a hacer una oferta por ella. Este depósito puede variar entre el 1 y el 10% dependiendo del mercado y puede descontarse más tarde del pago inicial.

9. Compra de tu hogar. Cómo realizar la búsqueda (1/3)

Y AHORA A ENCONTRAR LA CASA DE TUS SUEÑOS

Como realizar la búsqueda:

La cantidad que puedes gastar es apenas uno de los factores que hay que considerar. Una idea de las características que necesitas, en comparación con las que deseas en tu nuevo hogar. Con estos datos a la mano, debes obtener información acerca de casas que están a la venta y ve a visitar las que te interesen. Discute los aspectos favorables y desfavorables de cada casa. No te avergüences y haz todas las preguntas que quieras. Acuérdate de que una de estas casas podría ser tu futuro hogar.

Mientras buscas tu nuevo hogar, piensa en la casa de tus sueños visitando casas en venta abiertas al público. Esto te permite ver la casa y la propiedad directamente. Quizás decidas visitar casas en venta abiertas al público, solo, o en compañía de tu Profesional para tener una idea más clara del mercado, el vecindario y los estilos de casa disponibles.

Siempre es bueno hacerse las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las características más importantes para mí? ¿Número de habitaciones, de baños?

¿Tiene la casa características especiales como un jardín, una chimenea, un patio o un garaje?

¿Quiero una casa recién construida o una casa en la que se haya vivido antes?

¿Qué es más importante para mí: que la casa esté ubicada cerca de una escuela en particular, de mi trabajo, o cerca del transporte público?

¿Cómo es el distrito escolar?

¿En el vecindario hay niños de la misma edad que los míos?

¿Necesita esta casa muchas reparaciones?

La oferta:

Cuando encuentres tu casa ideal, deberás hacerle una oferta por escrito al vendedor. Tu oferta es el primer paso para negociar con el vendedor el contrato de venta y es mucho más complicada que simplemente determinar un precio. Debido a la importante cantidad de dinero en cuestión, tanto el comprador como el vendedor deben proteger su inversión y limitar su riesgo. Por lo tanto, cuando haces una oferta, generalmente no sólo estipulas el precio que estás dispuesto a pagar, sino también los detalles de la compra como:

- Cómo piensas financiar la casa
- Cuánto será el pago inicial
- Quién pagará los costos del cierre
- Qué inspecciones se llevaran a cabo
- Si se incluirán bienes personales en la compra
- Términos de cancelación
- Arreglos necesarios
- Fecha en la cual tomarás posesión física y legal de propiedad
- Cómo buscar solución a las disputas en caso de que ocurran

10. Compra de tu hogar. Cómo realizar la búsqueda (2/3)

Contingencias:

Las contingencias generalmente te permiten anticipar posibles problemas; de esta manera si algo sale mal, puedes cancelar el contrato sin ninguna consecuencia. Si cancelas un contrato sin antes haber acordado las contingencias, podrías encontrarte perdiendo tu depósito de buena fe, así como el dinero gastado de antemano en inspeccionar la propiedad, y otras sumas por daños y perjuicios.

Por ésta y otras razones, se recomienda ampliamente contratar los servicios de un abogado. Tu abogado te aconsejará acerca de lo que debes incluir en tu oferta para que estés protegido.

Antes de hacer una oferta, evalúa la propiedad a fondo (lo que incluirá, pero no se limitará a lo siguiente):

Condiciones de la propiedad

- Compara la propiedad con el resto del vecindario.

Mejoras de la casa

- Toma nota de lo que el dueño le ha hecho a la casa para determinar si estas mejoras justifican el precio que pide y si se hicieron correctamente.

Condiciones del mercado

- Si el mercado está "alto" a menudo se considera "mercado para vendedores". Esto puede darle menos tiempo al comprador para negociar el precio ideal porque tal vez haya otras personas que están dispuestas a pagar más por la casa.

- Si el mercado está "bajo" entonces se considera que es un "mercado para compradores". En tiempos como estos, las casas muchas veces tardan más en recibir ofertas aceptables y, por lo tanto, cuando llegan ofertas razonables, los vendedores pueden estar más dispuestos a negociar.

Motivación del vendedor

Si alguien tiene que vender su casa por motivos personales, puede estar más dispuesto a negociar.

Una vez que hayas presentado tu oferta, debes esperar la respuesta del vendedor. El vendedor puede aceptar, rechazar o reflexionar sobre tu oferta. A menudo el vendedor responde a tu oferta con una cantidad más alta. Así empieza el proceso de negociación del precio que puede continuar hasta que ambas partes se pongan de acuerdo sobre un precio o deciden que ya no quieren negociar más.

El depósito de buena fe:

Junto con la oferta, debes presentar la cantidad de dinero de buena fe que estas dispuesto a dar, para demostrarle al vendedor, entre otras cosas, la seriedad de tu oferta. Éste es uno de los costos adicionales mencionados anteriormente. Este dinero de buena fe sólo se deposita una vez que la oferta se ha negociado y ha sido aceptada por ambas partes.

11. Compra de tu hogar. Cómo realizar la búsqueda (3/3)

La inspección:

Cuando hay un verdadero interés en la propiedad y se ha hecho una oferta, muchas veces se ordena una inspección de la propiedad. El vendedor deberá tener la propiedad disponible para que un profesional la inspeccione. En una inspección típica, los expertos examinan las condiciones existentes de la propiedad. Las inspecciones pueden ser exigidas por ley, pero los elementos de la inspección pueden variar según la región del país, el estado y el acuerdo que hayas firmado.

El tipo de inspección más común es la Inspección General de la Casa. Un inspector de casas te puede prestar un servicio completo que puede abarcar muchas áreas de la casa - desde el sótano hasta el ático, así como el exterior de la casa, las paredes, las chimeneas, y los aparatos incorporados como refrigeradores y estufas. Otros elementos específicos que puede incluir una inspección son los siguientes (ésta no es una lista completa):

- Inspección de termitas
- Plomería
- Prueba de agua
- Plomo
- Desagües
- Pozo séptico
- Asbesto
- Electricidad

Seguros indispensables:

Antes de que una compañía de hipotecas finalice los detalles de tu préstamo y te permita realizar el cierre de tu nueva casa, usualmente solicitará pruebas del título de propiedad, del seguro del título de propiedad, y del seguro de propietario de vivienda.

La visita final:

Antes de que se lleve a cabo el cierre y se transfiera la propiedad, puede que tu familia visite tu futura casa. La "visita final" es una valiosa oportunidad para asegurarte de que la casa se ha dejado en la condición esperada.

Debes aprovechar este momento para asegurarte de que todos los elementos de la casa que el vendedor acordó dejar aún están allí, como artículos de cocina, y hasta muebles y accesorios de la casa, dependiendo de los detalles del contrato final de venta. Discute cualquier problema con tu Profesional y con tu abogado. En algunos casos, el comprador puede pedir un descuento o un crédito en el momento del cierre para cubrir el costo de cualquier artículo que falte o daño de último momento a la propiedad.

El cierre:

Generalmente, se pide al vendedor que muestre el título de propiedad en el momento del cierre, asegurándose de que te entreguen todos los documentos y de que se sigan todos los pasos requeridos.

¡Haciendo tu sueño una realidad!

Encontrar tu nuevo hogar puede ser una experiencia gratificante, sabemos que estás buscando más que una casa; estás buscando un hogar en el cual puedas expresar tu estilo de vida y tus valores, un lugar donde compartir momentos con familiares y amigos, un lugar donde puedas descansar al final del día...en determinado momento nosotros podemos compartir contigo nuestros conocimientos, experiencia y paciencia para ayudarte a lograr tus objetivos.

Las sugerencias y los consejos ofrecidos en este resumen no pretenden representar alguna situación o todas las situaciones que se pueden presentar durante el proceso de conseguir una hipoteca o de comprar una casa. Debes consultar permanentemente a fin obtener información específica de acuerdo a cada caso.

Los préstamos hipotecarios están sujetos a calificación, a la recepción de una tasación satisfactoria, a la verificación de ingresos, y a la información sobre activos y deudas suministrada por el consumidor.

12. Elegir el barrio. Antes de comprar una casa

2.- ¿QUÉ DEBO CONOCER ANTES DE COMPRAR UNA CASA?

La Casa:

Primer punto, asesorarnos por un Arquitecto que verá más allá que nosotros y podrá percibir humedad y otras cosas que quienes no entienden no verán, y de esa manera descartar vicios ocultos.

Segundo punto. Nos gustó. Comenzamos a negociar el precio, ahora qué? Generalmente se querrá firmar una Reserva de Compra, costumbre más generalizada cuando existe una inmobiliaria intermediando y debe presentarle la oferta al vendedor.

Será necesario ANTES DE FIRMAR NADA, asesorarse técnica y jurídicamente, tomar recaudos y precauciones es sumamente importante.

La aventura de comprar una vivienda

Los compradores tienen derecho a conocer los planos de implantación de la vivienda y una descripción detallada de la misma, instrucciones sobre el uso y conservación de las instalaciones y el precio total, servicios accesorios y forma de pago.

También se debe comprobar antes de firmar el contrato de compraventa que existe un seguro de daños y vicios ocultos, copias de los planos necesarios para la construcción y ocupación de los inmuebles.

Nunca se debe firmar un contrato antes de comprobar la situación física de la vivienda, aunque sea de segunda mano es aconsejable visitar la vivienda acompañado de un arquitecto.

Una Guía de Consejos para posibles compradores de viviendas. De manera sencilla, éste manual da las pistas a los consumidores sobre cómo elegir adecuadamente la zona en la que vayamos a vivir y, una vez decidida ésta, observar adecuadamente el interior y exterior de la vivienda para evitar sorpresas desagradables. Se trata, en definitiva, de una serie de claves para reducir las posibilidades de error al elegir el lugar en el que vivir. Son pautas, en ocasiones tan obvias, que pasan desapercibidas ante nuestros propios ojos. La idea de esta Guía nace del aumento del número de consultas y quejas de los usuarios al detectar a posteriori toda clase de situaciones no esperadas cuando adquirió su vivienda.

Cómo elegir el barrio en dónde vivir

- Conocer con qué infraestructuras cuenta (colegios, polideportivos, hospitales...)
- Informarse sobre las posibles mejoras urbanísticas y sus perspectivas de crecimiento.
- Proximidad a los transportes públicos, centros comerciales, espacios verdes...

- Conviene evaluar si está cerca de lugares a los que le gustaría ir, pero también si está muy próximo a sitios que le gustaría evitar.
- Darse una vuelta por el barrio para saber si hay establecimientos próximos que generen ruidos excesivos.
- Ir en horas pico para saber si hay elevado tránsito y también de noche para saber si es tranquilo o no.

13. Revisar el interior y el exterior del inmueble

Cómo revisar el interior del inmueble

- Revisar paredes, techos y pisos, en busca de grietas estructurales o daños por humedad.
- Observar si los marcos de las ventanas están en buenas condiciones para saber si entra o no humedad.
- Ver si los interiores tienen mucha luminosidad o si por el contrario carecen de ella.
- Preguntar cuales son los gastos de expensas.
- Verificar el Reglamento de copropiedad.
- Detectar qué sistemas de ventilación existe en cocinas y baños.
- Tener en cuenta que la ausencia de ascensor representa un gran inconveniente para personas mayores o con discapacidades.
- En viviendas de segunda mano, presupuestar el coste de repararlo.
- Si la vivienda tiene ático o sótano buscar signos de goteras. Humedad de cimientos, Asegurarse del tipo de seguros que tenga el inmueble.
- Descubrir posibles vicios ocultos que el vendedor no declara al momento de la venta Verificar si existen lotes colindantes o baldíos para prever construcciones que me produzcan: tantos daños colaterales que deprecien mi propiedad por la falta de prevención que le quitan privacidad durante la construcción de la misma y/o cambios futuros en la vista, que le quitan privacidad.

Cómo revisar el exterior del inmueble

Comprobar si las paredes exteriores muestran signos de desprendimiento y si la madera necesita pintura o arreglos.

Justipreciar los elementos y servicios comunes como servicio de portería, jardines, piscina... cuantas más comodidades tenga el inmueble más costoso será el mantenimiento. Conocer los sistemas de seguridad de los que dispone el inmueble.

Observar si en el jardín se levanta el césped fácilmente y no existen filtraciones desde allí, Si hay garaje comprobar que la entrada tenga un buen drenaje para evitar inundaciones.

Al examinar las ventilaciones, observar si hay tantas chimeneas como calderas y estufas y si la boca de la chimenea está, al menos, a 75 cm. más alta que cualquier objeto en un radio de 3 metros.

¿Es necesario que la casa la vea un arquitecto perito antes de comprarla?

Si, absolutamente, para que vea su estructura y construcción a fin de tomar los recaudos necesarios, tanto técnicos como jurídicos, en definitiva se trata de la compra de Mi casa. La elección de la vivienda suele ser una tarea complicada, a la que se unen numerosos trámites, precauciones y derechos que se deben conocer.

14. Búsqueda de una propiedad. Consejos para tener éxito

3.- ALGUNOS CONSEJOS PARA TENER ÉXITO EN LA BÚSQUEDA DE UNA PROPIEDAD

Se da el caso de que en un momento determinado de la vida, los hijos abandonan el hogar familiar para siempre, y los padres deben elegir a menudo mudarse a una casa más pequeña. Para estos "nidos vacíos", los beneficios de mudarse incluyen: la reducción de gastos, menos responsabilidades domésticas y, en algunos casos, mayores oportunidades sociales.

Para todo esto hay que estar preparado para buscar una nueva casa, aquí te proponemos una serie de consejos para tener éxito en la búsqueda:

Empieza calculando el presupuesto de gastos para este fin. Evalúa los ingresos totales, el costo de los gastos cotidianos y los valores que se pueden.

- Obtener producto de la venta de la casa actual. Utiliza estas cifras para determinar en qué nivel de precios se debería buscar. En esta fase, también es útil consultar a un planificador financiero que podrá ayudarte a comprender bien, como por ejemplo, cómo invertir utilizando el capital obtenido por la venta de la casa.
- Confirme lo que se quiere de la nueva casa. ¿Un lugar más pequeño pero con espacio para los nietos? O tal vez es importante la distribución del primer piso o un clima más cálido. Haz una lista de prioridades que puedas consultar durante tu búsqueda.
- Considera todas las opciones: una casa unifamiliar, un condominio, un complejo para jubilados, un complejo para personas de la tercera edad o una casa para poder acomodar a los padres.
- Entonces lo importante es el nivel de precios, el tipo ideal de casa y las necesidades básicas. Con esto es posible encontrar la casa más adecuada.

La decisión de vender una "casa familiar" más grande y mudarse a una más pequeña, probablemente sea una de las últimas veces que se lo haga, así que es necesario sacarle el mejor partido posible.

4.- APRENDE A SER UN COMPRADOR BIEN INFORMADO ANTES DE ADQUIRIR UNA PROPIEDAD

Infórmate bien y cómpralo por tu cuenta y riesgo. Es una frase que los consumidores suelen escuchar constantemente. En resumidas cuentas viene a decir: ¡haz tu tarea!

Antes de comprar un nuevo electrodoméstico, invertir en un automóvil o incluso comprar una mascota, dedicar tiempo a hacer averiguaciones sobre el tema de que se trate e informarse sobre las opciones que tienes es una hábil actitud a tomar. Y cuando se trata de comprar una casa, es sin duda alguna, la regla número uno,

especialmente si eres novato en la materia.

Aquí te presentamos las mejores ideas para estar seguro de ser un comprador bien informado, una clave importante para asegurar que tu experiencia a la hora de comprar una propiedad sea una buena experiencia.

Entra en la Red.- En el Internet Usted podrá encontrar información valiosa para incrementar tu conocimiento en esta área, existen sitios, como el nuestro que cuentan con una sección totalmente dedicada a los detalles involucrados en una transacción inmobiliaria.

Llévate un libro.- LLévale contigo este manual sobre los pasos a tomar en una transacción de bienes raíces. Utilízalo como recurso a medida que vas pasando de visitar casas a la venta a llegar a proponer una oferta.

Contactos en el vecindario.- Utiliza los recursos que encuentres a tu alrededor, como amistades, familiares y vecinos que ya han comprado una casa. Pídeles que te cuenten qué es lo que han aprendido durante el proceso y las cosas que harían de otra manera, así como sus consejos y asesoramiento. Sus opiniones pueden que te ayuden a ser un mejor comprador.

Novedades.- Lee la sección de bienes raíces de tu periódico local. Contiene artículos sobre tu mercado local y anuncios de viviendas que pueden ayudarte a evaluar hacia dónde se dirige el mercado local.

Pide consejo a un experto.- Una vez que contrates a un experto en bienes raíces, utilízalo como si se tratara de tu experto personal. Mantén una lista de preguntas y preocupaciones que se te ocurran, especialmente de aquellas a las que no hayas encontrado en el Internet o en otros recursos a tu alcance. Tu experto en bienes raíces te servirá de muchísima ayuda a la hora de informarte sobre tu mercado local.

15. Casa propia. Requisitos mínimos. Ubicación

5.- REVISAR LOS REQUISITOS MÍNIMOS PARA ESCOGER LAS COSAS QUE QUIERES QUE TU NUEVA CASA TENGA.

No siempre puedes conseguir lo que quieres. Pero si lo intentas algunas veces, puede ser que descubras justo lo que necesitas. Seguro que este es el caso cuando decides comprar una casa.

A menos que tengas un presupuesto ilimitado y construyas una nueva casa, es poco probable que encuentres una casa que tenga absolutamente todo con lo que sueñas. El secreto para acercarte lo más posible consiste en separar los servicios que quieres de los que necesitas.

Todo empieza con la lista fundamental. Anota todo lo que te gustaría para tu nueva casa, desde los "requisitos mínimos" a los "¿no sería estupendo? Entonces repásala y establece si es una necesidad o un querer. Por ejemplo, si tienes una familia cada vez más grande, necesitas una casa con más habitaciones. Es imprescindible para tu próxima casa. Sin embargo, puede que se te antoje un baño para el dormitorio principal. Cuando analices ese punto, te darás cuenta que eso es un lujo a clasificar en la columna de los deseos.

Una vez separados tus deseos y requisitos en dos categorías, empieza a decidir el orden de prioridad. Si vas a comprar junto con tu compañero(a) o esposo(a), comparen sus listas y crean dos listas finales: una de necesidades y otra de cosas que les gustarían.

6.- BUSCAR UN LUGAR DEL AGRADO DEL CLIENTE, COMO FACTOR FUNDAMENTAL DE LA UBICACIÓN DE SU NUEVA CASA.

Cuando estés pensando asesorar la compra de una casa nueva, tienes que considerar cuál es su estilo de vida y cómo influirá en esa persona esa casa. Cualquiera que sea su situación, por ejemplo, están recién casado y piensan tener hijos, forman parte de una pareja con hijos adultos que ya se mudaron y por eso están tratando de reducir gastos, no se han casado todavía y lo que buscan es una casa en una comunidad joven y vibrante, es importante que averigües cómo es ese lugar donde posiblemente van a vivir.

Antes de empezarle a buscar una casa es una buena idea examinar sus planes para el futuro y hacer una lista de las características que le gustarían en su nueva comunidad. Por ejemplo, ¿Le gusta la vida en la ciudad con todas sus ventajas, o prefiere una zona residencial en las afueras con calles bordeadas de árboles, o la tranquilidad del campo?

La mayoría de las empresas grandes de bienes raíces tienen una opción en sus sitios web que te permite hacer búsquedas para encontrar una zona residencial del agrado del cliente.

Podrás hacer búsquedas detalladas de cualquier vecindario para determinar factores como edad, promedio de la comunidad, tamaño promedio de las casas, precio promedio de las casas, tamaño promedio de las parcelas, tiendas y

servicios.

Si bien es cierto que el Internet es una gran herramienta para investigar sobre muchos aspectos de comprar una casa, hay algunas cosas que tendrás que hacer en persona. De ser posible, visita el lugar personalmente para sentir cómo es. La mayoría de las ciudades y pueblos tienen centros de bienvenida; estos centros son una fuente de información importante.

Debido a que la compra de una casa es la inversión más grande que probablemente se hace en la vida, mientras más conocimientos se tengan, más fácil será tomar la decisión acerca de la compra.

16. Vecindad. Qué tipo de casa

7.- A LA HORA DE BUSCAR UNA CASA PIENSA PRIMERO EN ELEGIR UNA BUENA VECINDAD.

Date un momento para soñar despierto. Imagínate en tu próxima casa. Quizá haciendo una barbacoa en el jardín. O atándote los zapatos para dar un paseo un domingo soleado por la mañana.

En cada uno de estos escenarios, puedes visualizar tanto a tu vecindario como a tu casa. **La zona donde vives es un factor importante a la hora de buscar una casa.**

Aprende algunas formas de elegir el vecindario que más te conviene:

El factor amistoso: ¿Eres esa clase de persona a quien le gusta pasear y entablar conversación con un vecino, o prefieres algo de intimidad? Elige una casa en un vecindario periférico si prefieres la privacidad. Si eres una persona afable, pregunta si existe una Asociación de Vecinos que organice fiestas en la calle o vacaciones en casas que abren sus puertas a todo el mundo.

En la carretera: Experimenta el tráfico en cada vecindario que consideres y presta especial atención en las horas punta. Una casa a la venta con sus puertas al público que visites un domingo puede parecer que esté en una calle tranquila, sin embargo la misma calle podría ser mucho más concurrida una tarde durante la semana.

Una escapada, un brinco y un salto: Si te importa la comodidad, busca un vecindario de fácil acceso a las carreteras y calles principales, transportes públicos, parques, colegios y centros comerciales.

Posibles dificultades: Verifica que el vecindario no esté en una zona de inundaciones, limítrofe con una comunidad menos deseable o que tenga otros posibles problemas.

Por último, cuando vayas a elegir un vecindario, **confía en tu instinto**. Si te sientes en casa cuando estás en los escalones de enfrente contemplando los alrededores, hay muchas probabilidades de que ése sea el vecindario apropiado para ti.

8.- QUÉ PODEMOS SUGERIR A NUEVOS CLIENTES: ¿COMPRAR LA CASA DE NUESTROS SUEÑOS O UNA CASA SENCILLA PARA EMPEZAR?

Elegir entre una casa pequeña en un vecindario próspero, una casa más antigua, pero más grande, en una comunidad de trabajadores y una casa totalmente nueva no es tarea fácil. Si se presenta esta situación, empieza por estudiar sus prioridades respondiendo a las siguientes preguntas:

¿Qué crees que es más importante, el vecindario o la casa en sí?

¿Son seguros los barrios que estás considerando?

¿Te importa la calidad de las escuelas?

¿Te parece que los vecindarios que estás explorando atraen familias con niños o más bien residentes de mayor edad? ¿Dónde te sientes mejor integrado?

En cuanto al rendimiento de una inversión se refiere, la apreciación de los precios de las viviendas es difícil de predecir. Se puede dar el caso de que viviendas más caras suban de precio de una manera incontrolable, o que las viviendas más pequeñas mantengan su valor mejor que las viviendas más caras.

17. Comprar o alquilar casa

9.- ¿ES HORA DE COMPRAR CASA O SEGUIR ALQUILANDO?

SUGIERE UN BUEN CONSEJO

Aquí te presentamos algunos aspectos a tener en cuenta a la hora de decidir si es conveniente comprar o seguir alquilando una vivienda, ¿estás preparado para este cambio?

Calcula cuánto va a costar esa propiedad.- Empieza por analizar la diferencia entre los costos mensuales entre ser inquilino y ser propietario. Considere la cantidad que se tiene que abonar como pago inicial en el momento de una compra, así como los cargos mensuales, tales como los servicios públicos y los pagos que se tienen que realizar, como por ejemplo los impuestos.

Infórmate sobre las opciones.- Reúnete con un prestamista para determinar qué tipo de hipoteca se ajusta a las diferentes necesidades. Revisa las finanzas y establece qué tipo de pago inicial se puede dar, así como los diferentes tipos de hipoteca que se encuentran al alcance.

¿Está nuestro cliente listo para asumir esta responsabilidad? Ser el propietario de una casa también conlleva cuidar de la vivienda y de la propiedad en donde se encuentra. Asegúrese de contar con el factor tiempo y con los gastos relacionados con el mantenimiento de una casa, su decoración e incluso sus mejoras.

Mira hacia adelante - Además de tener en cuenta los gastos y responsabilidades de ser propietario de una vivienda, considere también los beneficios a largo plazo relacionados con el hecho de convertirse en propietario, tales como reducciones de impuestos, acumulación de patrimonio de bienes raíces y la sensación de haber cumplido una misión importante.

Si aún te estás preguntando qué opción es la mejor para ti, habla con un experto en Bienes raíces como **MEGA_ASESORIA_INMOBILIARIA** donde analizaremos su situación y podremos ayudarle a decidir si está preparado para pasar de ser inquilino a ser propietario.

10.- ASISTE A EVENTOS DE CASA EN VENTA ABIERTA AL PÚBLICO: QUÉ ES LO QUE DEBES TOMAR EN CUENTA.

Organizar un evento de casa en venta abierta al público es una de las herramientas de mercadotecnia más efectivas que tiene un vendedor para atraer a posibles compradores. ¿Por qué? Porque le brinda al comprador motivado, la oportunidad de ver por sí mismo todo lo que puede ofrecer la casa. Puedes aprovecharte al máximo de estas oportunidades si cada vez que vas a una casa en venta abierta al público, recuerda las siguientes ideas:

- **Ten claro lo que quieres** - Antes de que asistas a tu primera casa en venta abierta al público, siéntate y piensa qué es lo que quieres que tenga tu próximo hogar, incluyendo ubicación, estilo arquitectónico, servicios y elementos de comodidad específicos y tipo de comunidad. Debes también investigar y definir tu

rango de precios.

- **Aspecto exterior** - Mientras manejas a una casa en venta abierta al público, observa el aspecto del vecindario en el que se encuentra ubicada. A continuación, evalúa tus impresiones sobre el aspecto exterior de la casa y la sensación que da.

Recorrido de la casa - Cuando vayas paseando por los diferentes cuartos de la casa, presta una atención especial en la cantidad de espacio utilizable como vivienda, los armarios y zonas de almacenamiento disponibles y el jardín. No olvides pedir que te dejen ver el sótano, el ático, el garaje o cualquier otra zona que no sea de fácil acceso.

Preguntas - Una casa en venta abierta al público es el momento excelente para preguntarle al agente representante de la propiedad, una serie de interrogantes, desde la antigüedad del edificio o el estado de los diferentes sistemas (calefacción, tejado), hasta sus conocimientos sobre las escuelas u organizaciones comunitarias.

Mantén una actitud abierta - Intenta ser lo más objetivo posible. No obstante, también es importante calcular el potencial de una propiedad. La clave de tu decisión reside en si puedes imaginarte viviendo en ella o no.

18. Construcción nueva o casa de reventa

11.- UN NUEVO CASO SE PRESENTA: LLEGÓ LA HORA DE TOMAR LAS PRIMERAS DECISIONES- O COMPRO UNA CASA DE CONSTRUCCIÓN NUEVA O UNA CASA DE REVENTA.

Una de las primeras decisiones que preocupan a muchos de nuestros clientes es: ¿compraré una casa de nueva construcción o preferiré concentrarme en encontrar una casa de reventa, ya estrenada o antigua, que se adapte a mis necesidades? Es una decisión muy personal, especialmente porque cada opción tiene sus propias ventajas e inconvenientes. He aquí un análisis de los pros y los contras que hay que tener en cuenta:

Vivienda de Nueva Construcción:

Los Pros: Construir un nuevo hogar desde sus cimientos da la posibilidad de imprimirle su propia personalidad y estilo al diseño, la arquitectura y los elementos decorativos. Si se trabaja con un constructor, se tiene la oportunidad de influir en todo, desde el tamaño de los cuartos hasta la iluminación. Además, se podrá instalar nuevos electrodomésticos y beneficiarse de los servicios más modernos, algo que con frecuencia no se puede hacer en una casa más antigua.

Los Contras: Habitualmente, una casa construida según las especificaciones del cliente será más cara y requerirá mucha más participación por parte del comprador. Al comprar una casa nueva hay que estar preparado para hacerle frente a plazos que no se cumplen y costos inesperados.

Viviendas de Reventa

Los Pros: Como regla general, las propiedades de reventa suelen tener más personalidad, escuelas y grupos comunitarios bien establecidos, zonas verdes mejor desarrolladas y un aire de vecindario más marcado. Además, el propietario anterior puede haber realizado mejoras y reparaciones que ayudan a combinar el encanto de una casa más antigua con los adelantos de hoy en día.

Los Contras: Comprar una casa más antigua generalmente requiere más atención y reparaciones por parte del comprador, como por ejemplo, retirar el papel pintado de la pared, volver a pintar y arreglar los suelos de madera, por nombrar solo unos cuantos proyectos.

12.- ANTES DE CONCRETAR UNA COMPRA, SOLICITA PREVIAMENTE UNA INSPECCIÓN A LA PROPIEDAD:

Organiza la Inspección.-

Cuando has hecho una oferta de compra para una casa y el vendedor la acepta, ha llegado el momento de organizar la inspección. Antes de seguir adelante, es necesario que Comprador conjuntamente con Asesor Inmobiliario y vendedor, efectúen la debida inspección de la propiedad, antes de proseguir con la negociación. Aquí se examinará la solidez estructural de la casa y sus sistemas principales.

Una vez concluida la inspección, levante un informe y conjuntamente con el comprador analice su contenido y evalúe el estado de la casa. ¿Vale la pena seguir adelante? Si el resultado del informe revela numerosos peligros y defectos, tal vez sea mejor no seguir con la negociación.

Sin embargo, existe la posibilidad de usar los resultados de la inspección como herramienta para negociar. Antes de aceptar la compra de la casa, puedes pedirle al vendedor que repare algún defecto mencionado en la inspección. Por supuesto, el vendedor podrá aceptar o rechazar esta petición.

Otra opción es la de pedir al vendedor que baje el precio de venta o que te pague una cierta cantidad de dinero en el momento de la firma para cubrir los gastos de reparación. En general, sólo es sensato solicitar compensación por asuntos graves e importantes. Un vendedor no hará reparaciones estéticas antes de la firma y no te conviene poner en juego la venta por un asunto de menor importancia.

19. Inspección inmobiliaria de la propiedad

13.- ¿QUÉ ESPERAR DE UNA INSPECCIÓN DE LA PROPIEDAD?

Estás convencido de haberla encontrado. Has identificado una propiedad a la venta con una casa que cumple los requisitos, una ubicación que funciona idealmente, y una comunidad factible de vivir con seguridad. De hecho, has puesto una oferta y el vendedor la ha aceptado. Incluso has firmado ya un contrato que detalla el precio y las condiciones de la venta.

El siguiente paso a tomar es el de llevar a cabo una **inspección de la propiedad**. Una inspección consiste en el examen de la casa llevado a cabo por un inspector profesional para identificar problemas que a la larga pudieran resultar en dolores de cabeza para el comprador. El inspector estudiará la integridad estructural de la casa, así como los sistemas eléctricos, de calefacción y aire acondicionado y de fontanería o plomería. También puedes solicitar que lleve a cabo una inspección de plagas e insectos, del tejado y de materiales peligrosos, tales como asbesto y radón. Al terminar la inspección deberás recibir un informe detallado por escrito.

La responsabilidad de contratar y pagar por la inspección de la casa es la responsabilidad del comprador, pero piensa en que una buena evaluación puede protegerte de futuros problemas. De hecho, la mayoría de los contratos de venta incluyen una contingencia basada en la inspección de la casa, que te permitirá negociar reparaciones a efectuar antes de mudarte o bajar el precio de la casa para cubrir estos costos. Por supuesto, el vendedor tiene la opción de rechazar estas peticiones y vender la propiedad a otros interesados. Inversamente, el contrato de contingencia debe permitirte retirar tu oferta para comprar la propiedad si consideras que el trabajo necesario es demasiado costoso o requiere mucho tiempo.

14.- QUÉ ES LO FUNDAMENTAL DE UNA INSPECCION INMOBILIARIA:

Los tres peligros más comunes en el hogar

El trabajo de un inspector de propiedades consiste en examinar una propiedad para detectar posibles problemas, desde defectos estructurales hasta riesgos a la salud. Este examen permite al comprador saber en qué estado se encuentra la casa y si plantea algún riesgo, entre otros, algunos factores ambientales que pueden ser motivo de preocupación. **Como comprador**, querrás asegurarte de que en la casa no haya nada que pueda enfermarte ni a ti ni tu familia.

Radón - Este elemento gaseoso radioactivo puede emanar de la tierra y las rocas que están debajo de la casa, o del agua de pozo. Los profesionales de la salud recomiendan que se hagan pruebas para determinar si en una propiedad hay radón porque se sabe que es un carcinógeno relacionado especialmente con el cáncer del pulmón. Una prueba para el radón revelará si la casa tiene niveles aceptables del gas.

Asbesto - En una época, este material se utilizaba en las casas debido a sus propiedades aislantes. Sin embargo, ahora se sabe con certeza que está asociado a varias enfermedades pulmonares. Debes saber que el asbesto no siempre es un peligro inmediato. Si se considera que el asbesto está en buenas condiciones es mejor no tocarlo, sino vigilarlo.

Moho - Aunque es común encontrar esporas de moho en las casas, pueden surgir problemas cuando hay crecimiento activo de moho en el interior. Este crecimiento aumenta el número de esporas transportadas por el aire y a su vez aumenta la cantidad de moho inhalada por los ocupantes de la casa. Se sabe que la exposición excesiva al moho causa alergias y otros problemas de salud.

En cada uno de estos casos, confía en la opinión de un experto, bien sea tu inspector de propiedades o el especialista ambiental. Ella o él estarán en capacidad de asesorarte para determinar la gravedad del problema y para que sepas cuáles son las medidas que tienes que tomar.

20. Casa de vacaciones. Consejos

15.-CONSEJOS PARA COMPRAR UNA CASA DE VACACIONES

Las cálidas brisas del mar. La tranquilidad de los valles. El aire limpio de la montaña. Cualquiera que sea la preferencia, comprar una casa para pasar las vacaciones puede ser una forma estupenda de ser el dueño de un pequeño paraíso personal.

Aquí tienes varias cosas a recordar para cuando te pongas a buscar esa casa de vacaciones tan especial.

Destino Desconocido - Haz previsiones sobre las distancias que hay que recorrer en automóvil, o incluso en avión, para llegar a la propiedad. Si tienes pensado visitar la propiedad con frecuencia, cuanto más cerca mejor. En el caso de que solamente se pueda ir una o dos veces al año y utilizar como una propiedad de alquiler para el resto del año, será más aceptable que se encuentre más lejos.

Haz Sitio - Los motivos para comprar la propiedad, y el presupuesto del que se disponga, tendrán una gran influencia en el tamaño de las viviendas que se considere comprar. Por ejemplo, si se quiere invitar a muchos amigos y familiares se necesitará un lugar con una sala y/o cocina de grandes dimensiones, y tal vez con más cuartos de baño y para dormir. No obstante, si también se considera esta vivienda como una posible residencia para descanso, puede que convenga mejor un lugar menos espacioso y más manejable.

No Pierdas Detalle - Es fácil dejarse llevar por fantasías tales como irse de pesca por la mañana temprano o dar un paseo por la playa al ponerse el sol, pero también existen muchos elementos más rutinarios a considerar. Asegúrate de pensar en quién va a ocuparse del mantenimiento, el cuidado del jardín, y otras tareas. Además considera todos los gastos, desde el precio de compra y los impuestos relacionados con la misma hasta los gastos de viaje y de mantenimiento.

No cabe duda que una casa para las vacaciones puede proporcionar el descanso y la relajación que se anda buscando generalmente.

16.- ANTES DE CONCRETAR LA COMPRA DE UNA CASA NUEVA REALIZA UNA INSPECCIÓN FINAL DE LA PROPIEDAD

Al comprar una casa de nueva construcción, hay que pasar por varias etapas de inspección que te llevarán a la revisión final. No obstante, esta inspección final, que normalmente tiene lugar justo antes de la fecha de cierre, es tu última oportunidad de examinar toda la propiedad e identificar posibles problemas antes de comprarla; problemas que van desde puertas de armarios mal alineadas hasta juntas antiestéticas en la alfombra.

Dedícale a esta inspección todo el tiempo que necesites. Lo que descubras y hagas notar al constructor puede tener muchas implicaciones, incluyendo reparaciones a realizarse e incluso lo que puede estar cubierto por una garantía para la vivienda a largo plazo. **A continuación, te presentamos algunas directrices adicionales que te ayudarán durante este único repaso final.**

- Lleva todo el papeleo que tengas relacionado con la venta, incluyendo planos, contratos, notas tomadas en inspecciones anteriores y correspondencia con la constructora.
- Crea una lista de todas las cosas que quieras revisar durante la inspección.
- Crea una lista de todas las cosas que quieras revisar durante la inspección.
- Elabora un pequeño equipo con herramientas que puedas necesitar durante el día de la inspección, tales como una linterna, una cinta métrica, un nivel, una cámara para tomar fotografías y película fotográfica, y una pequeña lamparilla para comprobar el funcionamiento de los enchufes.
- Considera este recorrido como una puesta a prueba de la casa. Haz todo lo que harías si vivieras en ella. Por ejemplo: toca el timbre, abre la puerta del garaje, abre y cierra las ventanas, puertas, gavetas, gabinetes y armarios, tira de las cadenas en los cuartos de baño, abre los grifos, haz funcionar los electrodomésticos y enciende el ventilador. En cada caso, busca posibles problemas.
- Además del espacio habitable, examina el ático, el sótano y también el exterior de la casa.

Según vayas notando cosas, hazlas notar también al representante de la constructora que te acompañe durante el recorrido. Este representante irá tomando notas que mantendrá en sus archivos y podrá explicarte la agenda a seguir para llevar a cabo reparaciones y, si cualquier problema no fuera cubierto por la garantía del contrato, aunque es poco probable que así sea.

21. Comprar terreno. Consejos prácticos y sugerencias (1/2)

17.- CONSEJOS PRÁCTICOS Y SUGERENCIAS PARA COMPRAR UN TERRENO

Adquirir un terreno es el primer paso para la concreción de lo que será nuestra futura vivienda. Si bien el costo del terreno y su ubicación, son los elementos que generalmente se tienen en cuenta, es importante no perder de vista otros aspectos, que pueden influir para que una decisión que en principio parece considerar lo siguiente:

- Consulte si el Municipio autoriza planificación y construcción.
- Efectúe con un técnico la identificación y extensión del predio, y verifique límites tanto los contemplados en las escrituras como los reales.
- Asegúrese de no encontrarse en zona inundable. Calidad y tipo del suelo.
- Atienda a la orientación respecto al sol.
- Ubicación respecto al barrio, a su trabajo, centros urbanos, comerciales y de interés, vías de acceso, etc.
- Conozca los servicios e infraestructura disponibles: agua potable, alcantarillados, electricidad, teléfono, calles, alumbrado, recolección de residuos, seguridad, transporte, centros educativos, salud, recreación, etc.
- Asesórese sobre las reglamentaciones municipales vigentes y sobre impuestos aplicables. (Costos por alcabalas, registros y otros impuestos).
- Verifique si la propiedad no soporta gravámenes o hipotecas.

18.- CÓMO COMPRAR UN TERRENO

Búsqueda y toma de decisiones. Conocer todas las trampas

Adquirir un terreno, es el primer paso para la concreción de lo que será nuestra futura vivienda.

Es por ello que esta decisión debe ser profundamente meditada, debido a que condicionará fuertemente el resultado final, una buena obra comienza con la adecuada elección del lote, para lo cual es conveniente que contemos con el asesoramiento de un Arquitecto, Ingeniero o Corredor profesional de Bienes Raíces, que sabrán darnos la orientación necesaria. Si bien el costo del terreno y su ubicación, son los elementos que generalmente se tienen en cuenta, es importante no perder de vista otros aspectos, que pueden influir para que una decisión que en principio parece acertada, al final no lo sea tanto como pensamos, es por ello que debemos considerar los siguientes aspectos.

Normativa municipal, comunal o distrital

En general los municipios, comunas, etc., poseen normativas específicas en cuanto a los que se denominan usos de la tierra, densidades de edificación, alturas de las edificaciones, retiros, etc., que pueden condicionar seriamente el proyecto de obra, o bien la calidad de vida que tengamos en un futuro.

Es conveniente que previa la decisión de la adquisición conozcamos esta normativa, puesto que puede suceder que la zona donde vamos a adquirir nuestro terreno, tenga usos incompatibles con nuestros deseos o estilos de vida, por ejemplo, zonas de tolerancia, discotecas, talleres mecánicos, depósitos comerciales, etc., lugares estos que por la afluencia de público, ruidos molestos, etc., suelen no ser recomendables como linderos o vecinos.

Otro aspecto son, las limitaciones que pueden tenerse, en cuanto a las restricciones de dominio de la tierra, ya sea por disposiciones de retiros en barrios residenciales, o por ampliaciones de las secciones de calles, retiros de frente, que reducen la superficie edificable del terreno.

22. Comprar terreno. Consejos prácticos y sugerencias (2/2)

Infraestructura y servicios existentes, estado del barrio y los linderos

Las vías de acceso son importantes a fin de conocer los tiempos necesarios para llegar a nuestro lugar de trabajo.

El agua corriente, las alcantarillas, la electricidad, el teléfono por línea, TV por cable, INTERNET por cable, el alumbrado público, el pavimento, son fundamentales al momento de tomar la decisión de la compra de un terreno y de no poseerlos el costo de ejecución de los mismos. En el caso de no contar con algún servicio, es necesario que sepamos, si la zona está dentro de los planes de expansión de las empresas prestadoras, y cuáles son los plazos y costos previstos para los mismos.

Construir una vivienda en un barrio con propiedades nuevas, bien mantenidas, y que está en crecimiento, respecto a un barrio periférico, o deteriorado tiene el mismo costo. Es importante la cercanía a escuelas, centros de recreación y esparcimiento, centros de salud. Contar con medios de seguridad, disponer de vigilancia privada, ya que estar dentro de barrios desolados y marginados puede significar correr riesgos irrecuperables.

Tipo de terreno y ubicación, inundabilidad

Debemos conocer la solidez y constitución de las tierras del terreno a adquirir. NO ES LO MISMO construir en un terreno con tierras arcillosas, arenosas o rocosas de poca, mediana o gran consistencia. Fundaciones sencillas a escasa profundidad representan SOLIDEZ quitándonos dolores de cabeza por agrietamientos o fisuras producidas por los asentamientos de la vivienda.

Existen considerables diferencias si se trata de zonas Norte, Sur, Este u Oeste, donde varían notablemente los parámetros enunciados en un entorno de planificación social poblacional. Saber si nuestro terreno puede estar en una zona anegadiza, ya sea por efecto de lluvias intensas, o por crecida de arroyos ríos, etc., ya que en estos casos pueden que sea necesario rellenar el terreno o elevarlo.

CONSEJOS PRÁCTICOS Y SUGERENCIAS FINALES

Atienda a la composición del suelo y subsuelo. Efectúe con un Ingeniero la identificación y mensura del predio. Asegúrese de no encontrarse en zona inundable. Verifique las cotas de nivel existentes. Corrobore la forestación existente.

Atienda a la Orientación respecto al Sol. Ubicación; respecto al barrio, a su trabajo, centros urbanos, comerciales y de interés, vías de acceso, etc. Conozca los Servicios e Infraestructura disponibles; agua potable, saneamiento, electricidad, teléfono, calles, alumbrado, recolección de residuos, seguridad, transporte, centros educativos, salud, recreación, etc. Asesórese sobre las Reglamentaciones vigentes. Infórmese sobre los Impuestos aplicables.

Barrio cerrado, country, club de campo

Son complejos recreativos, residencial emplazado generalmente en áreas suburbanas, que incluye lotes construidos o a construir, totalmente independientes entre sí, con entrada común al complejo que se halla delimitado. Cuenta además, con sectores destinados a actividades de índole social, deportiva y cultural, presentándose los lotes y sus edificaciones, provistos de servicios de seguridad, mantenimiento, jardinería, limpieza, administración, etc.

Generalmente esta zona de esparcimiento, con verde y disfrute diario o de fin de semana se halla cerca o lejos de nuestra residencia habitual pero dentro de la Provincia, es decir, fuera de la Capital. Generalmente, se encuadran dentro del Régimen de la Ley de propiedad horizontal, y los planos de subdivisión contendrán las superficies afectadas con destino a esparcimiento y circulación.

Tanto el Arquitecto, el Abogado o un Corredor Profesional de Bienes Raíces, pueden brindar un asesoramiento muy valioso desde los primeros tramos de su actuación ante una adquisición tan vulnerable.

Muchos problemas podrían evitarse si uno de estos profesionales fuera consultado, inclusive, antes de comprar un terreno, ya que no solo conoce las restricciones que pueden afectar a determinado terreno sino que también está en condiciones de descubrir buenas posibilidades en terrenos aparentemente inadecuados y dificultades que no se le ocurrirían al cliente en otros que a éste le parecen apropiados.

NOTA: Con este capítulo hemos llegado al final del curso.