Los 3 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en MONTEVIDEO

"La Guía que necesita toda persona que desee comprar "

Florencia Acerenza

"Los Factores que Necesitas Saber, *(y no suelen contarte),* al Comprar una Propiedad en la ciudad de Montevideo".

Esta guía le ahorrará, dinero, tiempo, esfuerzo y complicaciones futuras evitando estos 7 errores más comunes que comenten los compradores de una propiedad".

Autora: Florencia Acerenza
Asesora Inmobiliaria
Montevideo, Uruguay
Tfno.: 091 550 000
https://casasenventamontevideo.uy

Contenido
de esta Guía Informativa:

¿Por Qué se crea esta Guía? 04 pág.

¡Ojo al Dato! Lo Prioritario NO es el Precio 05 pág.

Error nº.1: Comparar Viviendas en internet sólo por el precio 08 pág.

Error nº.2: Realizar la compra Directamente al Propietario 10 pág.

Error nº.3: Elegir a un Agente Inmobiliario Poco Profesional 12 pág.

ERRORES ADICIONALES QUE DEBES EVITAR 14 pág.

Error nº.4: Incorrecta Inspección de la Vivienda que desea Comprar

Error nº.5: No Ser Realista con su Capacidad de Pago antes de Adquirir una Vivienda 16 pág.

Error nº.6: No Evaluar todas las Opciones de Préstamos Hipotecarios 18 pág.

Error nº.7: No Solicitar que le Justifiquen el Precio de Venta 21 pág.

Documentos Necesarios para Comprar un Inmueble en la Ciudad de Montevideo 24 pág.

Por qué Somos una Alternativa 27 pág.

Copyright © Florencia Acerenza

Protegido con los derechos de copyright

Primera Edición:

No está permitida la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.

La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.

Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.

Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.

¿Por Qué esta Guía?

¿Por qué la intención de crear esta guía, cuando toda la información se podría encontrar en internet?

Porque lo que Usted encontrará aquí, difícilmente lo encontrará en internet. Esta guía está dedicada específicamente para las personas que deseen comprar una vivienda en la ciudad de Montevideo.

Muchas veces la información disponible en las páginas de internet se encuentra en forma incompleta, a veces confusa y en algunas oportunidades equivocada, para la orientación del comprador.

Esta guía le demostrará que comprar una vivienda en la ciudad de Montevideo tiene que resultar una experiencia gratificante y no una preocupación constante de si será engañado o no.

La intención de esta Guía no es generarle preocupación en la adquisición de su vivienda, de ninguna manera. Si usted no está satisfecho, contento y lleno de expectativas en el proceso de búsqueda de su vivienda, algo está fallando y el resultado no será nada "positivo".

Adquirir una Vivienda Debe Resultar una Experiencia Gratificante para Usted.

No siempre encontrarás historias felices al comprar una vivienda.

Existen muchos nuevos propietarios que en pocas semanas de haber adquirido su nueva casa o departamento se dan con la ingrata sorpresa que dicha vivienda no era para ellos, empiezan a surgir las incomodidades: Que alguien les escondió la verdad, que pagaron mucho por la vivienda o que cometieron el error de no haber analizado la zona o el edificio donde iban a vivir. A todo esto se agrava saber que hay que pagar un nuevo préstamo hipotecario todos los meses.

Mi idea no es asustarle, pero tener que aguantar a un mal vecino es desagradable. Mi oficina ha sido testigo de muchas malas experiencias contadas por familias que han tomado malas decisiones en la compra de su vivienda y he visto el enfado y frustración que tienen con el agente inmobiliario que les tramitó la compra o en algunos casos con ellos mismos por no tener el debido asesoramiento.

Recuerde que en la compra de una vivienda no es oro todo lo que reluce y lo que se compra barato suele, en muchas de las veces, salir caro, financiera y emocionalmente. Cuando usted descubre que pagó demasiado por su vivienda, déjeme decirle que la

responsabilidad es solo suya, usted debió evitar algunos errores que explicaremos en esta guía.

¡Ojo al Dato! Lo Prioritario NO es el Precio.

Debemos evitar el error básico de pensar que lo más importante en la compra de una vivienda es el precio, el cual es importante, pero debemos tomar en cuenta también otros factores que justificarán que el precio ofertado concuerda con el valor que usted obtiene como comprador.

Esta guía está dirigida para todas las familias de diferente nivel educativo y experiencia de vida. Les recomiendo su lectura para informarse antes de realizar la compra de su vivienda. Recuerden que es necesario asesorarse hasta en los más mínimos detalles.

El objetivo de esta guía es brindar información que sea útil al mayor número de personas en Montevideo que van a crear o mejorar su patrimonio, voy a indicar que es lo primero que una persona debe considerar antes de comenzar a buscar una vivienda ya sea por internet o mediante un asesor inmobiliario.

Primero. La Zona.

Punto número uno a tomar en cuenta es la zona, algunos de mis clientes me dicen que la zona no es tan importante para ellos. Evitemos este ¡gran error! de basar nuestra compra únicamente al precio.

Siempre les contesto lo mismo a los clientes que se enfocan demasiado en el precio. Les digo:

"Analicemos y hablemos sobre ello, porque creo que va a cometer un error. Si usted está interesado en una vivienda cuyo precio está por debajo del precio del mercado (precio bajo o precio no justificado por la vivienda.) Puede que no sea el inmueble que usted verdaderamente desea.

Entonces hablemos un poco más de la zona.

ELECCIÓN DE LA ZONA

Un punto muy importante es elegir la zona o barrio donde quieres adquirir tu vivienda; para ello tomaremos en cuenta los siguientes factores:

- Factores Emocionales como: cercanía de padres, familiares, amigos, el barrio de "toda la vida", etc.

- Factores objetivos como: precios de la zona, transporte, estacionamiento, zonas verdes, centros comerciales, etc.

  Ambos factores son importantes y tenerlos en cuenta le ayudará a tomar una adecuada decisión.

En cuanto a los Factores objetivos se debe tener en cuenta lo siguiente:

1. Los colegios, institutos y guarderías cercanos si tuviera niños.

2. El acceso y los medios de transporte más próximos desde o hacia el puesto de trabajo. Esto puede suponer un ahorro de tiempo y dinero importante.

3. Las tiendas, servicios de alimentación y centros de esparcimiento.

4. Las zonas de esparcimiento, actividades al aire libre e instalaciones deportivas.

5. Construcción de obras públicas en la zona pueden beneficiar o perjudicar a la vivienda y a su entorno.

6. Los servicios públicos y sanitarios.

Segundo. Tipo de Inmueble

¡Soñemos un poco! Piense en lo que quiere y no en lo que hay en el mercado. Esta es la única forma de comparar precios, comparar zonas y comparar características de viviendas similares.

- ¿Qué quiere comprar?
- ¿Una casa?
- ¿Un apartamento?
- ¿Lo buscas nuevo o usado?

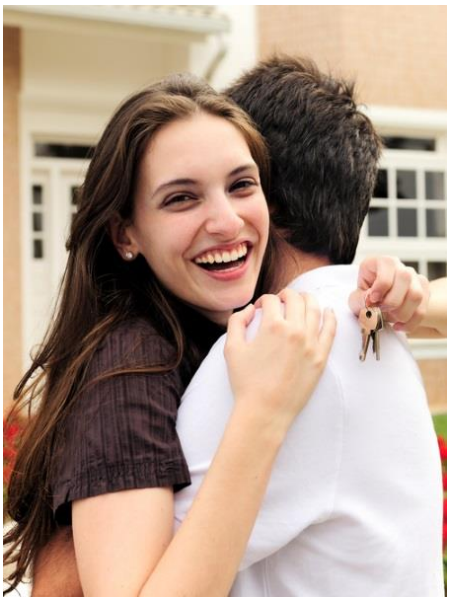
Hay más de 20.000 viviendas en venta en la ciudad de Montevideo de todo en todo momento, de todo tipo, condición, precio y circunstancia. O sabes lo que buscas o no llegarás a ninguna parte. O pagarás demasiado por tu inmueble. O demasiado por tu crédito hipotecario.

Tercero. Presupuesto

Llego el momento de comparar zona, tipo de vivienda y su presupuesto. Tu presupuesto es una mezcla de tus ahorros y de tu capacidad de crédito, *(cantidad de dinero que un banco estará dispuesto a prestarte),* y de tu forma personal de gestionar tu dinero.

Si compras una vivienda sólo en base a un presupuesto ajustado, lo vas a pasar mal. Mejor esperar otro año.

Una vivienda no son sólo 4 paredes. Necesita mantenimiento; tiene gastos, probablemente necesite reformas y además tiene que prepararse para ser un lugar acogedor para vivir. Su vivienda no tiene que ser lujosa para disfrutarse; pero si la vivienda no es acogedora, en menos de 12 meses se hartará usted de vivir en ella. Una vivienda puede forzarle a cambiar su estilo de vida, influir directamente en su futuro, e incluso influir negativamente en la relación con su pareja.



Seguir estos 3 pasos que pueden parecer obvios para muchas personas, para otras no lo son tanto. Bastantes personas pierden el tiempo buscando online las viviendas equivocadas, en los lugares equivocados y puede que terminen contactando con el o los agentes inmobiliarios equivocados.

Pero seguir los 3 pasos anteriores no es suficiente. Además tienes que evitar a toda costa **estos 7 principales errores que voy a indicar a continuación.**

Estos son los principales errores, los más comunes que tienden a cometer los compradores de una vivienda según he observado yo mismo y muchos de mis compañeros de profesión en todos mis años como asesor inmobiliario.

Para que tenga usted una idea aproximada y basándonos en nuestra experiencia como asesores inmobiliarios, más del 40% de los compradores que recurren a nosotros para comprar una vivienda han cometido uno o varios de los siguientes errores antes de contactarnos. Por tanto, cuando digo errores frecuentes o bastante comunes, no estoy exagerando.

Dicho esto, paso a enumerar estos principales Errores, esperando de todo corazón, que usted los evite y que esta experiencia de comprar su vivienda sea exitosa.

Error nº.1

Comparar Propiedades en Internet Sólo por el Precio

Es un error muy frecuente en las personas que buscan su primera vivienda o desean cambiarse de vivienda. Es normal y recomendable que Usted ingrese a internet y empiece a realizar un análisis de mercado para saber lo que ofertan los vendedores, qué viviendas están a la venta y cuáles son sus precios.

Es importante saber los precios; pero pocos saben leer esos precios en perspectiva. Se centran mucho en el precio y dejan de lado ciertos aspectos como la zona, el tamaño, cochera, lavandero, reformas, conservación, etc.

Esta falta de perspectiva es lo que lleva al error, a las falsas expectativas y más tarde al desengaño, muchas veces visitando viviendas que no son lo que están buscando.

No se puede comparar viviendas en internet sólo por el precio, porque alrededor del 50% de las viviendas en internet están sobrevaloradas y porque usted no podrá encontrar, TODAS las viviendas que hay en el mercado de la ciudad de Montevideo similar a las que usted busca.

Existen innumerables viviendas con las características que Usted está buscando, pero implica invertir muchas horas, días y semanas sentado frente a su computadora visitando página tras página.

Además, los compradores de una vivienda no saben a ciencia cierta cómo influye la zona en el precio de una propiedad. Estos datos sólo los tienen los asesores inmobiliarios profesionales. Es indispensable que Usted sepa que, comparar viviendas similares en zonas distintas en base al precio no es una buena idea; al igual que comparar dos o tres viviendas en una misma zona en base sólo en el precio, puede hacerle perder una buena oportunidad.

Actualmente el internet es una fuente de información muy importante para los compradores; pero como todo en la vida, hay que saber utilizar esta herramienta para obtener buena información.

Siempre recomendamos a los clientes que nos llaman interesados por una de nuestras Propiedades en internet, no descartar otras viviendas porque el precio es elevado, creen no poder permitirse dicho gasto. No lo digo porque haya posibilidad de conseguir un descuento con el propietario para bajar el precio; sino porque a veces su capacidad de crédito en las Entidades Financieras es superior al que se cree.

Y créame cuando le digo que a veces no es recomendable regatear el precio de una vivienda, porque hay propietarios y agentes inmobiliarios, (muy a pesar nuestro), que entran en el juego del regateo para vender una vivienda que, si comparamos su precio con sus características, (con lo que usted va a comprar), el precio rebajado sigue siendo elevado.

Le recomiendo que cuando realice una búsqueda por Internet, fíjese en el precio, pero también en la zona y en sus características. Visite sitios y portales inmobiliarios, busque, compare, tome notas. Internet es su primer medio para tantear el mercado. Cuando comience a contactar con agentes inmobiliarios se dará cuenta que no todo lo que encuentra en internet es 100% real.

En resumen, incluya el precio como una característica más en la vivienda que está buscando, pero no como la clave para descartar una propiedad.

Los compradores que no siguen este consejo terminan por perder muy buenas oportunidades y compran una vivienda que meses después ya no parece tan ideal para vivir en ella.

"En Inmobiliaria Montevideo te ayudamos a comprar tu nueva vivienda. Somos asesores inmobiliario.. No nos limitamos a vender propiedades. Nuestro servicio va más allá y lo hacemos de forma gratuita".

Error nº.2

Realizar la Compra Directamente al Propietario

Otro de los errores comunes que cometen los compradores pensando que sin la intervención de un agente inmobiliario le saldrá más barato, piensan que habrá mejores posibilidades de negociar con el propietario y ahorrar algo de plata.

En teoría el planteamiento suena genial, pero en la práctica este enfoque suele terminar en lamentos.

Claro está que Usted, sí puede comprar directamente al propietario, ¿Por qué no? en ocasiones es el mejor camino a seguir, pero ¡cuidado! no siempre es el mejor camino para usted.

Cuando un comprador piensa que es mejor negociar directamente con el propietario de la propiedad, está más preocupado en negociar el precio, que descuida otros aspectos importantes de la vivienda.

Un enfoque así suele terminar en problemas para el comprador o bien porque no llega a un acuerdo; o peor aún, porque termina comprando la vivienda, para descubrir meses después que no se adecuaba a sus necesidades.

Por favor, no me interprete mal. No quiero dar a entender que el propietario va a engañarlo; sino que el propietario va a defender sus intereses, no los de Usted.

Supongamos por un momento que Usted realizó una buena compra al propietario, no sabe los problemas que podría tener en el futuro hasta que empieza a remodelar la vivienda y salen a relucir todos los fallos. Remodelar su vivienda se puede convertir en su peor enemigo financiero.

Un asesor inmobiliario le puede ayudar a que considere usted ciertos aspectos de la construcción, de la remodelación o de la situación legal de la vivienda antes de tomar una decisión de compra.

Si hablamos de la situación legal de un Inmueble, no todos tienen conocimiento de cómo verificar el estado legal de una propiedad leyendo simplemente una escritura pública, documentos legales, notariales, etc. Ni tampoco inspeccionar el estado de construcción de la vivienda y relacionarlos con el precio. Existen muchos tipos de viviendas e infinidad de situaciones que se pueden presentar, y no hablemos de las estafas.

La idea no es crearle miedo, pero las estafas inmobiliarias existen. Por un lado tenemos un propietario sin escrúpulos y por el otro un comprador ingenuo. Propietarios que muchas veces no son lo que parecen, **(y puede que sea la razón por la cual no utilicen el servicio de un agente inmobiliario para vender su propiedad)**, o que no están en la situación legal de prometerle a usted ciertas cláusulas en un contrato de compraventa.

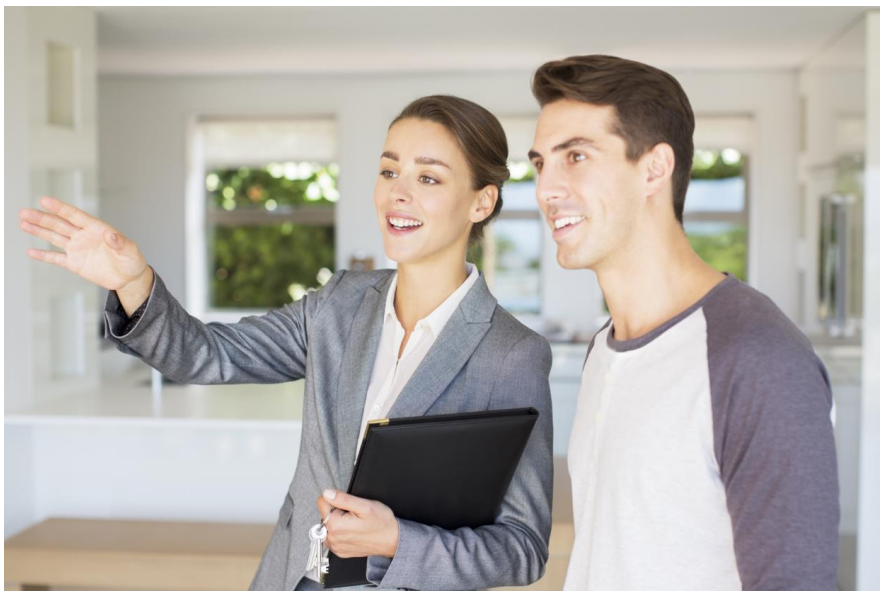
Actualmente existen varias modalidades de estafa inmobiliaria; algunos venden un mismo inmueble a más de un comprador o venden un inmueble con cargas tributarias y gravámenes a pesar de no haberle indicado al comprador de la existencia de estas.

Otra modalidad de estafa es transferir una propiedad de forma fraudulenta, (la típica venta de una vivienda que pertenece a una pareja separada y uno de los cónyuges vende sin que el otro sepa), sin que usted se dé cuenta hasta meses después.

Otra estafa utilizada es la del inquilino que vende una vivienda que no le pertenece, pero lo oferta como suya, luego de recibir el pago anticipado se desaparece del mapa y en consecuencia, el afectado no puede poseer la propiedad.

Realizar una compra directamente a un propietario tiene sus riesgos y contar con un asesor inmobiliario anula o, en el peor de los casos, minimiza estos riesgos.

Por supuesto, nadie va a discutir con usted la conveniencia de comprarle a un familiar su vivienda directamente sin que intervenga un agente inmobiliario; pero asegúrese primero que esa persona sea el verdadero dueño.



Error nº.3

Elegir a un Agente Inmobiliario Poco Profesional

Comprar una propiedad demanda una enorme responsabilidad, demanda estar bien informado y tomar una buena decisión, es decir ¡Hacer una buena compra!, sería muy riesgoso NO elegir un agente inmobiliario o Inmobiliaria que demuestre ser profesional y que tenga experiencia.

En este mercado inmobiliario tanto local, (ciudad de Montevideo), así como a nivel Nacional, existen muchos improvisados con poco conocimiento y sin experiencia alguna, pero también están los asesores Profesionales, capacitados con conocimientos y experiencia, los indicados a llevar a cabo esta tarea muy importante como es ¡Ayudarle a encontrar su hogar ideal!

Una mala elección en el asesor inmobiliario, le costará a Usted dinero y sobre todo tiempo. Dinero en adquirir una vivienda en una mejor zona por un precio muy similar. Tiempo en encontrar una vivienda similar y dentro de su presupuesto.

Durante mis años ayudando a muchos clientes a encontrar y comprar su vivienda, he podido apreciar mucho malestar en casi un 50% de los compradores de una vivienda, los cuales se arrepienten de haberla comprado antes del año.

¿Por qué sucede esto? Porque los compradores cometieron uno o varios de los errores acá indicados y el no elegir un buen agente inmobiliario es uno de esos errores.

El objetivo principal de un asesor inmobiliario profesional es ayudarle "A comprar su vivienda", dejando en segundo plano el vender el inmueble. Para ello recurrirá a sus conocimientos y experiencia para lograr cuidar sus intereses y mantenerle informado durante todo el proceso de compra.

Tenga mucho cuidado cuando descubra que la vivienda que me interesa está en manos de un agente inmobiliario que no le inspira confianza.

Contactar con otro agente de la misma agencia puede ser la solución. Si esto no funciona póngase en contacto con el propietario y explíquele su situación. Muchos propietarios suelen seleccionar más de 1 agente inmobiliario para la venta de su vivienda.

Si lo anterior no resuelve su problema, no se complique, Busque otra propiedad. Recuerde que nunca hay una "vivienda ideal", lo que si hay son varias que se acercan mucho a lo que usted idealmente quiere.

Aquí les dejo algunas recomendaciones para determinar si el agente inmobiliario que contrató es Profesional.

¿Cómo saber si un Asesor o agente inmobiliario es profesional?, 2 Tips muy importantes:

1.- ¿Conoce bien la vivienda que está vendiendo? Esto incluye la zona en que está la vivienda. Los buenos agentes conocen tan bien la vivienda como el propietario.

2.- ¿Responde de manera correcta el teléfono?, esto incluye saber escuchar, si sabe hacerle las preguntas adecuadas y si le intenta asesorar. Los pequeños detalles dicen mucho a cerca de la profesionalidad de un Asesor inmobiliario.

La mejor forma que tiene usted para encontrar la propiedad que está buscando es contactar con un Asesor inmobiliario profesional que le ayude en su búsqueda sin compromiso alguno.

Un dato muy importante, es conocer que aproximadamente el 35% de las viviendas que nos llegan a **Inmobiliaria Montevideo** terminan por no subirse a Internet, puesto que tenemos una base de datos con clientes interesados con cierto perfil de propiedad y zona. Por lo que le recomiendo que busque en internet, pero también contacte con un Asesor inmobiliario y dígale cuanto antes lo que está buscando. Conseguirá su propiedad lo más pronto posible.

---------- ---------

"En

Inmobiliarias Montevideo queremos que encuentres la mejor vivienda disponible para ti en ese momento en el mercado de Montevideo.

Nos gusta lo que hacemos. Somos buenos en lo que hacemos y esta actitud nos ayuda a tener clientes satisfechos. Podemos hacer lo mismo por ti".

Error nº.4

Incorrecta Inspección de la Propiedad que Desea Comprar

Este cuarto error que comenten muchos compradores*, (y en parte es culpa del agente inmobiliario)*, es no realizar una correcta inspección de la propiedad que va a comprar. Ya sea nueva o de 2ª ocupación.

En muchas oportunidades y es algo natural que, durante el proceso de compra de nuestra soñada vivienda, nos dejamos invadir por nuestras emociones, nos sentimos nerviosos y nos dejamos llevar por nuestros sentimientos, nos proyectamos firmando el contrato de compraventa, reformando la cocina y comprando algunos muebles. Es lo más natural del mundo.

En esta situación que es lo más natural del mundo, descuidamos realizar una detenida inspección de la propiedad que compramos y verificar que la documentación alcanzada (copia literal, planos, memoria descriptiva, etc.) concuerde con lo físico.

Si ha decidido comprar la vivienda, (sea nueva o de 2ª ocupación), tómese su tiempo, inspeccione la vivienda con tranquilidad antes de dar el OK.

Verifique:

- Documentación del Inmueble.
- Estado de conservación.
- Correcto funcionamiento de los suministros de agua, electricidad, desagüe.
- Conexiones, iluminación, calefacción, refrigeración, ventilación, cochera, patios, terrazas, jardines, ventanas, puertas, etc.
- Gastos de mantenimiento: servicio público, impuestos, gastos de administración y gastos de áreas comunes del edificio.

Es recomendable conocer los gastos de administración y áreas comunes del edificio, si hay cuotas pendientes, si el dueño está al día de todos los pagos, etc.

En muchas ocasiones, esta inspección rigurosa de la propiedad es lo que le permitirá negociar una baja de precio, porque usted paga por lo que le mostraron al principio del acuerdo. La propiedad muy bien vale los US $100,000 mil dólares y usted está dispuesto a pagarlos, pero, ¡Espera! no se había hablado de que la habitación cuenta con una humedad que me costaría US $ 2,000 dólares solucionarlo.

Aquí hay que sentarse y hablar para negociar el precio.

Evitemos el error de creer que todo lo que ve en una vivienda está en perfecto estado. Puede estarlo, pero es su responsabilidad cerciorarse de que es así.

Tomemos nuestras precauciones y de manera personal realicemos una inspección detallada de la propiedad, de preferencia acompañado de una persona que pueda dar una segunda opinión.

"En Inmobiliaria Montevideo encontrarás la vivienda que más se adapta a tus necesidades personales y financieras. Nos satisface contar con clientes satisfechos que nos recomiendan a otras personas. Ofrecemos un servicio profesional y honesto. Estamos aquí para ayudar.

Error nº.5

No Ser Realista con su Capacidad de Pago Antes de Adquirir una Propiedad

---

"¡No me salen los números!" Claro que no te salen porque, Sr. Comprador, ha cometido usted el error de no considerar a la hora de comprar una vivienda los gastos adicionales de compraventa, reformas, mantenimiento y los gastos mensuales que usted soporta para mantener su nivel de vida.

Error fatal que le va a retrasar conseguir la vivienda que quiere. Este es un error adicional que se comete cuando se incurre en los errores nº 3 y 4.

OK, usted puede que no haya hecho los números o que los haya hecho mal; pero su Asesor inmobiliario debe ayudarle a hacer esos números y sensibilizar de que hay gastos adicionales que debe considerar. El asesor inmobiliario **profesional** ayuda a comprar su vivienda; no a venderle una vivienda.

Todos sabemos que comprar una vivienda es una de las decisiones más importantes y probablemente la mayor inversión en la vida de la mayoría de lo Uruguayos. No sólo supone un gran desembolso de dinero sino también un compromiso a largo plazo. En ocasiones, casi de por vida.

A pesar de ellos algunos compradores siguen cometiendo el error de no hacer bien los números. Se debe adquirir un poco de cultura financiera para afrontar la compra de una propiedad.

Mucha gente se olvida que al precio de compra de un Inmueble de segunda mano hay que sumarle otro % por los gastos que se derivan de la compraventa: Escribano, registro de la propiedad, hipotecas (si la hubiere), impuestos, gastos de traslado e instalación, etc…..

Además estos gastos pueden variar sensiblemente al comprar una propiedad en ciudad de Montevideo, o a cualquier otra ciudad y depende también en que zona se encuentre la propiedad.

En Montevideo, por ejemplo, los gastos aproximados que se derivan de la compraventa de una propiedad de 150.000 dólares puede ser de entre $8.000 y $15.000 dólares en impuestos y gastos notariales y de registro de la propiedad etc.

Trataremos en detalle este tema de los gastos un poco más adelante en otro capítulo que va a encontrar usted bastante informativo.

Y luego tiene usted otros gastos que debe considerar muy en serio. Cuando se compra una propiedad, usted quiere amueblarla o al menos comprar algunos muebles. Luego tenemos la mudanza, los gastos fijos, o de servicios municipales.

Sin olvidar los gastos de hipoteca, *(de los cuales hablaremos más adelante),* y lo que puede costar dar de alta la luz, el teléfono o el gas. Gastos que, por otra parte, serán fijos mensualmente o cada dos meses. Tampoco hay que olvidar que pueden surgir imprevistos, como la reparación de tu vehículo.

No se asuste o se deprima. Gastos tenemos todos, lo que debe hacer son sus números y considerar sus opciones. Tranquilo, vivienda va a encontrar, pero con los números claros, usted conseguirá la propiedad que usted necesita.

"En Inmobiliarias Montevideo escuchamos a nuestros clientes. Intentamos entenderlos y darles alternativas. Les asesoramos sobre créditos hipotecarios, sobre contratos, ahorro de impuestos y valoraciones. Estamos aquí para ayudar".

Error nº.6

No Evaluar Todas las Opciones de Préstamos Hipotecarios

Otro error muy común que cometen los compradores de una vivienda es no analizar el crédito hipotecario que le ofrece el banco. No sólo eso, no comparan diferentes préstamos hipotecarios.

Los bancos también compiten entre sí por captar clientes, por lo que no todos los préstamos hipotecarios son iguales. ¡Vamos, ni de lejos! No hablo solamente de las tasas de interés de crédito; sino de los términos, las condiciones, los servicios adicionales y los costos adicionales.

Créditos hipotecarios hay de todos los gustos y colores. Y ¿sabes qué? Lo más importante para conseguir un crédito hipotecario es encontrar un ejecutivo de banco que te escuche y haga esfuerzos por entender tu situación financiera y personal.

No se deje influenciar por los tipos de interés que se publican en los medios y tómelos sólo como indicativo del tipo de interés que usted puede pagar. Una cosa es la publicidad y otra cosa sentarse delante de un ejecutivo y exponer su caso.

Por supuesto, no le van a conceder un préstamo hipotecario si usted no cumple con los requisitos mínimos; pero si los cumple, puede acceder a un préstamo en muy buenas condiciones para usted. Sólo tiene que prepararse para pedirlo, *(lo que se llama venderse a sí mismo/a),* y comenzar a visitar entidad bancaria tras entidad bancaria.

El tener una cuenta bancaria en un banco desde que usted tenía 16 años ayuda a que concedan un crédito hipotecario con ventajas; pero no siempre es así.

Prepárese para pedir un crédito, planifique su estrategia y luego haga el recorrido de rigor. Si quiere encontrar un buen préstamo hipotecario, va a tener que visitar, *(visitar personalmente, no por teléfono),* muchos bancos.

Algunos de mis clientes han seguido este consejo y ello les ha permitido ahorrarse bastante dinero y problemas con su préstamo.

Le recomiendo que haga sus deberes si no quiere tener una soga al cuello dentro de unos años. Aprenda sobre hipotecas, *(no necesita un master),* y déjese asesorar primero por un asesor inmobiliario profesional antes de comenzar a hacer la ruta bancaria.

El asesor inmobiliario esta para ayudarle a que usted haga sus números con la hipoteca, que también lleva aparejados una serie de gastos e impuestos. Hay que pagar un impuesto por el importe del préstamo, al notario, al registro. Todo esto debe usted

tenerlo claro antes de presentar sus intenciones al banco. Un potencial cliente bien informado puede negociar mejor con el banco que uno poco preparado. Sí, digo negociar.

No piense usted que el banco le va a decir, *(aunque a veces ocurre), "… estos son los términos y condiciones de nuestra hipoteca y es lo que hay. Lo toma o lo deja".* Los bancos también tienen que hacer clientes y un nuevo cliente de un préstamo hipotecario, siempre trae negocio adicional.

Un buen asesor inmobiliario le ayudará a comprar su vivienda en las mejores condiciones y no está "casado" con ninguna entidad bancaria. Va en su propio beneficio ayudarle a usted a conseguir la vivienda que usted busca y necesita.

Por ejemplo, un asesor inmobiliario le dirá que, en la mayoría de las ocasiones, hipotecarse a plazos muy largos no es conveniente. El 90% de las hipotecas a más de 25 años le va a traer problemas. Pagar poco de hipoteca es atractivo, pero en muchas ocasiones, ahorrarse eso pesos cada mes, le puede costar caro.

En este caso es mejor no comprar y así se lo decimos nosotros a nuestros clientes. Cuanto más largo es el plazo, más plata pagas al banco y más cara te resultará la compra de tu vivienda.

Otro punto a tener en cuenta son los garantes. No pretendemos meternos en la vida de nadie, pero es mi obligación recordar a los clientes que los garantes son un arma de doble filo y pueden ser la causa de disputas familiares.

Hay formas de conseguir garantes minimizando los riesgos. Un garante es la forma más fácil de que le concedan una hipoteca, pero hay que tener cuidado.

A nivel personal una persona que nos sirve de garante, *(no todo el mundo tiene a su padre que lo ayuda),* hoy es un amigo; pero mañana no se sabe. Estar en débito con una persona por ser garante de tu vivienda no es una situación agradable.
En Inmobiliaria Montevideo siempre nos llega algún propietario que necesita vender su vivienda por haber tenido problemas personales con la persona que lo avaló en su momento. A veces la mejor solución en estos casos es vender la vivienda y vivir de alquiler por un tiempo.

Todos estos problemas se podrían haber evitado si el comprador hubiera contado con un buen asesoramiento por parte de su agente sobre préstamos hipotecarios.

En resumen, no cometa este error. Porque este es el responsable en muchos casos que usted cometa este error. Sé que para hablar de finanzas personales con un agente inmobiliario se necesita que ese agente inmobiliario se haya ganado su confianza. Por

tanto, busque uno en el cual usted pueda confiar. Uno que le ayude a preparar su petición de préstamo hipotecario y le ayude a visitar banco tras banco indicándole en que puertas tocar primero.

Hablemos de Hipotecas

Estos son los casos en los que personalmente recomiendo NO solicitar una hipoteca:

1.- Tu nivel de endeudamiento, (auto, muebles, tarjetas, electrodomésticos, etc), es superior al 25% de tus ingresos.

2.- Percibes problemas graves en el Horizonte. Hay problemas en tu relación de pareja o la empresa donde trabajas está pasando por un momento delicado.

3.- Tu pareja y tu tenés pensado tener un hijo. Los gastos de maternidad suelen ser superiores a lo esperado.

La cantidad que nosotros aconsejamos a nuestros clientes destinar a la compra de la vivienda no debería superar el 30% de sus ingresos netos mensuales. Por ejemplo, si tus ingresos mensuales son de 5.000 dólares nosotros recomendamos destinar a tu hipoteca un máximo de $1.500 dólares al mes.

Lo ideal para comprar actualmente una vivienda en Montevideo es contar con unos ahorros y que dispongas sólo del 20% de estos ahorros para la compra de la vivienda. De esta forma disminuyes la cantidad a pagar mensualmente en préstamo hipotecario y puedes cubrir sin problemas los gastos de compra y los gastos de posibles reformas, decoración, muebles y mudanza.

Debes considerar los gastos iniciales de la compra de tu vivienda que puede calcularse entre un 5% y un 10% del precio de venta. Más tarde te indicarnos de donde provienen estos gastos.

Por otro lado, intenta conseguir siempre la hipoteca más barata para ti. No te dejes influenciar por el nombre del banco por cómo te presentan la hipoteca. Tomarse unos días en comprender y comparar tablas de amortizaciones, términos y condiciones y servicio al cliente, te puede suponer un gran ahorro mensual. Con las hipotecas hay que comparar, comparar y comparar y visitar, visitar y visitar entidades bancarias. Al final te alegrarás de haberlo hecho.

Visita varias veces el inmueble e inspecciónalo bien. Pide hacerlo sólo o con tu pareja, sin la ayuda del agente inmobiliario. Los agentes inmobiliarios expertos ayudan a comprar en vez de vender y en cada visita, después de mostrar la vivienda y explicarlos detalles más importantes, dejan que usted y tu pareja deambulen sólo por la propiedad para que puedas compartir pareceres y comentarios.

Error nº 7

No Solicitar que le Justifiquen el Precio de Venta

Este es otro error que cometen a menudo los compradores de una vivienda porque hay un concepto bastante extendido en la compra de una vivienda en que usted, como comprador siempre, tiene el poder de negociación.

Este concepto está totalmente equivocado. Un negocio es negocio cuando es beneficioso para ambas partes. Así que digamos las cosas como son. Usted ahora tiene el "chip de comprador" y no quiere pagar más de lo que realmente vale la vivienda. Lógico ¿no? Bien, cuando usted tiene el "chip de vendedor" usted quiere que no le engañen con la venta de su vivienda. No quiere malvenderla. Lógico ¿no? Entonces, ¿por qué algunos compradores quieren comprar una vivienda por debajo del precio de mercado? ¿A ver si el propietario se ablanda y le baja unos pesos? Seamos serios.

Una vivienda vale lo que vale; pero su precio hay que justificarlo. Usted no es tonto; pero el propietario tampoco es tonto. Si usted no se puede permitirse esa vivienda busque otra.

Le recomiendo que no vaya buscando viviendas en estado de querer bajar todos los precios, porque se va a llevar una sorpresa. Lo que usted tiene que hacer es buscar la vivienda que este bajo su presupuesto y cuando la encuentre pedir al propietario y al agente inmobiliario que le justifique el precio.

Regatear no es negociar. Uno negocia un precio más bajo en base a ciertas circunstancias que han aparecido luego y ambos, comprador y vendedor aceptan como natural el negociar si ponemos en la mesa estas circunstancias.

Regatear es a comprobar quien de las dos partes es más avispada, quien de las dos partes está dispuesta a ceder para que la otra gane y una pierda. Esta actividad de regateo puede estar bien en el mercado libre; pero acá lo que está en juego es una vivienda que no vale precisamente 2 pesos.

En el sector inmobiliario, el regateo es como decir al otro "te veo cara de tonto y por eso te pido tanto por mi vivienda o te veo cara de tonto y por eso quiero la vivienda a un precio más bajo". En ambos casos ambas partes no están jugando limpio. El respeto, ante todo. La compraventa de una vivienda es un negocio donde ambos comprador y vendedor se benefician.

Bien, habiendo dejado claro lo anterior, lo inteligente, apropiado y rentable es pedir siempre que le justifiquen el precio de la vivienda que usted está interesado en comprar.

El propietario puede vender su vivienda al precio que quiera; pero usted solo deberá comprar si le justifican el precio que se solicita.

¿Cómo puede el propietario o el agente inmobiliario justificar el precio? A través de un análisis bien documentada, *(usted necesita cifras y datos justificados;),* o incluso mejor una Tasación oficial de la vivienda.

Ahora bien, un análisis es sólo una indicación muy certera del valor de la vivienda, por lo que el propietario puede muy bien pedir un poco más de lo que indica el análisis ajustándose a la demanda existente en el mercado. Y menos, si desea vender más rápido por motivos personales.

Con un avalúo, usted tiene una "vara de medir" para decidir si el precio que se solicita es justo o no.

Aunque el análisis es el documento que mejor refleja el valor de la vivienda, no espere que todos los propietarios le presenten una. Los análisis cuestan dinero; por esta razón se aprovechan los análisis que hacen los agentes inmobiliarios con sus conocimientos.

¿Qué en el análisis el precio de la propiedad puede estar sobrevalorada? Cierto, pero si lo está el agente inmobiliario y el propietario, lo van a tener bastante difícil vender la propiedad. Cada vez hay menos tontos y usted puede saber muy bien si las cifras y datos que le dan son ciertas o no.

Lleve a cabo usted algo de sondeo con otra inmobiliaria sobre una vivienda en la misma zona y sabrá si el análisis se ajusta a la realidad o no.

Ya que he hablado de análisis, le cuento que un análisis además de registrar el valor de mercado de la vivienda, también recoge información urbanística, registral y catastral de la vivienda, planos de la vivienda, los linderos o servidumbres y otros datos como las cargas que pudiera tener la vivienda o si ésta cuenta con un inquilino.

Y si usted lo cree oportuno, algunos de mis clientes así lo han considerado, solicite usted mismo el avalúo para asegurarse de que está pagando el valor justo de la vivienda.

La diferencia de unos metros cuadrados puede suponer, en ciudades como Montevideo, varios miles de dólares que, trasladados a un préstamo hipotecario y a los consiguientes intereses, se traduce a la larga, en un importante desembolso de dinero. Un análisis puede costar de 3000 a 6.000 pesos según el inmueble a tasar de 150.000 dólares un gasto muy pequeño. Además, esta tasación sirve al banco si finalmente se cierra la operación; aunque le aconsejo consultar antes con su entidad bancaria con la que se firmaría el préstamo y asegurarse de que el profesional tasador será aceptado por el banco.

En resumen, pida siempre que le justifiquen el precio cuando haya encontrado la vivienda que busca. Negocie cuando tenga que negociar, pero nunca convierta la negociación en un regateo.

"En Inmobiliarias Montevideo nos importa vos y lo demostramos. Comprar una vivienda es una decisión importante y para poder asesorar bien a nuestros clientes mantenemos nuestra profesionalidad como agentes inmobiliarios".

"Nunca ofrecemos inmueble que estén sobre valorados o no tengan el precio de mercado adecuado".

Documentos Necesarios para Comprar una Vivienda en MONTEVIDEO

He creído oportuno indicar en Informe cuales son los documentos que generalmente son necesarios para comprar una vivienda en Uruguay. Sin embargo, se debe tener en cuenta que cada negociación de compraventa es única y a veces usted necesitará aportar algún documento adicional.

A la hora de comprar un inmueble el primer paso es firmar lo que comúnmente se llama un "Boleto de Reserva". Se trata de un documento firmado ante escribano en donde comprador y vendedor fijan las bases del negocio, a saber: describen el bien, fijan plazos, establecen los montos, establecen las condiciones para la celebración de la compraventa definitiva, fijan una seña, y otras cláusulas de estilo.

DOCUMENTACION REQUERIDA A LA PARTE COMPRADORA.

- A) FOTOCOPIA DE CÉDULA DE IDENTIDAD del o los compradores.
- B) Para el caso que el comprador tenga separación de bienes, documento que lo acredite.
- C) Para el caso que se este viudo o divorciado, partidas de defunción o sentencia de divorcio

OTRA INFORMACIÓN QUE SE SOLICITA

- Fotocopia de la cédula del o los vendedores.
- Referencias del Inmueble: dirección y número de padrón
- Valor acordado y forma de pago: contado, con crédito hipotecario.

CERTIFICADOS Y OTROS DOCUMENTOS QUE SE SOLICITAN – a cargo del vendedor

- Título de propiedad (*)
- Certificado de saneamiento
- Certificado pago anual impuesto a primaria
- Seguro de incendios
- Libre deuda de gastos comunes
- Certificado de caracterización urbana
- Copia del Reglamento de Copropiedad y Administración.
- Última factura de pago de servicios (luz, agua, contribución, impuestos)

(*) El título original puede faltar cuando:

- a) Exista una hipoteca vigente, con lo cual habrá que ponerse de inmediato en contacto con el acreedor hipotecario para convenir cancelación simultánea con la venta.- ó
- b) Cuando se haya extraviado por lo cual deberá requerirse un segundo testimonio.- ó
- c) Cuando esté agregado a un expediente judicial (ej. Sucesión). En esos casos puntuales consultar con el escribano.

COORDINACION DE FECHA Y LUGAR DE FIRMA DE ESCRITURA

a) Normalmente es la parte vendedora la que determina el lugar o banco en donde se firme la escritura, pues es la que se queda con el dinero en su poder. (por eso es importante dilucidar estos temas con anticipación para no tener problemas cerca de la fecha de escritura).-

b) Idéntica situación se da en las ventas de departamentos a estrenar y se concurre a la entidad bancaria designada por la constructora.

GASTOS DE LA PARTE COMPRADORA

- Debes tener en cuenta que debes contar con el 10% del valor de la venta para realizar la seña del Boleto de Reserva que se mantiene en custodia del Escribano que el comprador asigna.

- **ASPECTOS TRIBUTARIOS**
  - **I.T.P.** (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales). 2% del valor catastral de la propiedad.

- **TIMBRES E IMPUESTOS DE REGISTRO**: 0.55 % (MONTEPIOS)
- **TASAS Y CERTIFICADOS DE REGISTRO:** 300 USD en promedio aproximado

- **OTROS GASTOS**
  - **HONARIOS DEL ESCRIBANO:** 3% + IVA (22%)
  - **HONORARIOS DEL ASESOR INMOBILIARIO:** 3% + IVA (22%)

Por qué Somos una Alternativa para Ayudarle a Comprar su Vivienda en Montevideo

¿Ha **tomado la decisión** de comprar su departamento o su casa en Montevideo?

Inmobiliaria Montevideo les ofrece un Servicio completo de asesoramiento profesional y rápido. Contamos con un equipo humano bien preparado que hará posible conseguir **la vivienda que Usted busca** en el menor tiempo posible.

Nosotros sabremos escucharle, entender sus necesidades, ayudarle a encontrar **la mejor opción** en la búsqueda de su vivienda. Le brindamos a usted información actualizada sobre zonas, urbanizaciones, precios, actualidad de las edificaciones, alternativas sobre financiamiento hipotecario con las mejores tasas del mercado.

No somos la única Agencia Inmobiliaria en Montevideo, pero si somos **una de las mejores en este rubro**. Nos esforzamos día a día para brindarles a ustedes nuestros clientes, la satisfacción de encontrar su hogar soñado, en las mejores condiciones posibles.

Contamos con una moderna metodología de trabajo, que aplicamos desde el momento en que usted nos contacta, tras una conversación por teléfono le informaremos si podemos ayudarle o no, decimos las cosas con mucha sinceridad sin dar falsas expectativas.

Si está en nuestras manos poderle ayudar, entonces concertaremos de manera inmediata una reunión para analizar su situación, **asesorarle sin compromiso alguno** y detallarle nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, se empezará a trabajar de manera inmediata, comenzando la búsqueda de la vivienda que le interesa en círculos al que no tienen acceso la mayoría de los compradores. Un trabajo que realizamos de forma exhaustiva y profesional

Nuestra **ética profesional** nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario que nos ofrece su vivienda para que le ayudemos a venderla; pero también a usted, a la persona que desea comprar esa vivienda, sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

Si esta buscado adquirir una vivienda ya sea de estreno o de 2º uso, podemos ayudarle a encontrarla. Tenemos los medios y conocemos bien el mercado inmobiliario en la ciudad de Montevideo.

Nos puedes contactar en:

Florencia Acerenza

Montevideo-Uruguay

Tfno: 091 550 000

https://casasenventamontevideo.uy