

COMPRO

Guía para comprar su vivienda
sin problemas



Presentamos la guía más completa que aglutina 35 años de experiencia profesional y más de 10.000 operaciones realizadas.

TESTIMONIOS DE CLIENTES



TEGEISA

Espero que este testimonio llegue a muchos propietarios, la relación que he mantenido con vuestra empresa durante este tiempo se puede simplificar en tres palabras: Honestidad, Rapidez y Profesionalidad.

Agustín [Madrid]



Siempre pensamos que nosotros solos podríamos vender nuestra casa y perdimos un tiempo precioso, luego un momento en que pensamos dejar de venderla. De haber sabido cómo trabajan ustedes habríamos vendido nuestra casa antes, es impresionante la cartera de clientes compradores que tienen y su conocimiento del mercado para determinar el precio más alto posible de venta.

Pedro y Carmen (Madrid)

Lo que más destacaría de vosotros es vuestra discreción, siempre estáis ahí para solucionar cualquier problema y sin embargo no se siente vuestra presencia, no hay ninguna tipo de presión y si que se siente una gran seguridad y profesionalidad.

Miguel y M^a José. (Guadalajara)

Los consejos que nos habéis dado, para hacer nuestra casa más atractiva en las visitas han sido fundamentales para venderla, al principio no caímos en su importancia. Vuestra profesionalidad y sinceridad son lo que hacen falta en este sector

Elsa y Manuel

[www.tegeisa.com]

¿Listo para comprar?	1
¿Qué costes voy a tener?	2
Financiación	3
El Agente Inmobiliario	4
Buscando Casa	5
La decisión final	6
El acuerdo, el cierre	7-8





TEGEISA



¿Listos para comprar? - ¿Sabes lo que quieres?

Ya se trate de la primera vez que compres, o que hayas comprado anteriormente, tienes que preguntarte porque quieres comprar. ¿Estas planteándote mudarte a otra zona por un cambio de estilo de vida, o se trata de una posibilidad y no una necesidad? ¿Qué te gustaría que tu casa tuviera, que no tenga la actual?

Seguramente que tendrás tus razones, pero es muy importante antes e iniciar el proceso de búsqueda de una propiedad haber tomado la decisión en base a estas ideas (necesidades o deseos).

Basándonos en esto comencemos por elaborar tu modelo de vivienda ya sea en el centro de la ciudad, en la periferia, en alguna urbanización, definiendo zonas, características y rango de precios.

Con esta información ya se empieza el proceso de búsqueda ,esto lo puedes hacer tu solo y/o con ayuda de un profesional ,desde luego un profesional te ahorrara tiempo y dinero.

El proceso lógico en la búsqueda es :

Primero hacer una prospección de cómo está el mercado a través de internet, hay muchos portales inmobiliarios que te ayudaran en este sentido. Recordando siempre aplicar el índice corrector.

Segundo visita la zona elegida y selecciona un agente inmobiliario de esa zona para que te ayude en la búsqueda.



TEGEISA



¿Qué costes voy a tener?

De acuerdo. Así que ya ha decidido que ser propietario compensa a la larga, pero hay algunos gastos que tendría usted que conocer y que dependerán del precio del inmueble.

Notaria, es donde se eleva a público el documento de compra de la vivienda, es lo que se conoce normalmente la escritura de compra-venta, es un paso obligado para poder inscribirla en el registro de la propiedad.

Impuesto de transmisiones patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, es el impuesto que se paga al producirse la transmisión de la propiedad, (IVA en el caso de la vivienda nueva a estrenar).

Registro de la propiedad, es tura de compra-venta para nombre en el registro público de transmisiones

Documentados, esté acto es propiedad frente a terceros.

En el caso que tuviese que serian:



donde se tiene que presentar la escri-
inscribir la propiedad a nuestro
una vez se haya pagado el impuesto
patrimoniales y los Actos Jurídicos
fundamental para preservar nuestra

hacer una hipoteca los gastos

Comisión de Apertura, a negociar con la entidad financiera. Tasación viene determinada en función del valor del inmueble, su tipología y superficie.

Gestoría, a negociar con la entidad financiera.

Notaría, la escritura de hipoteca hay que elevarla a documento público para poder inscribirla en el registro de la propiedad.

Registro de la Propiedad, es donde se inscribe la hipoteca para que la entidad financiera tenga garantías frente a terceros, al ser un derecho real es de obligado cumplimiento.

Muchas veces todos estos gastos se estiman entre el 8% y el 11 % del precio.



TEGEISA

LA FINANCIACIÓN

Lo más habitual es que al comprar una vivienda se necesite financiación, especialmente si se compra por primera vez, según revistas especializadas ocho de cada diez compradores financian su compra.

Para conceder un hipoteca, la entidad financiera se basa en la garantía real, es decir, el valor de tasación del inmueble que se va a comprar (% de financiación) y en la capacidad de pago del comprador, es decir, los ingresos que tiene (endeudamiento).

Lo más habitual es conceder el 80% - 85% del valor de tasación siempre y cuando la cuota que salga a pagar no supere entre un 30% y un 40% de endeudamiento del comprador. A partir de estos datos en algunos casos se podrá negociar y conseguir hasta un 100% del valor de tasación.

Lo más difícil es saber, según tu situación económica, que entidades financieras te pueden conceder la financiación y entre estas quien te puede conceder la más favorable para tus intereses, atención a la venta cruzada y/ o vinculación.

Antes de realizar alguna oferta por alguna propiedad, es imprescindible que conozcas tus posibilidades reales de conseguir una financiación adecuada, Es muy aconsejable que dispongas de alguna aprobación previa ya que esto te puede ayudar en la negociación con el propietario, los propietarios valoran mucho las personas que se interesan por su inmueble no vayan a tener problemas con la financiación ya que de esto dependerá la venta.

Nosotros le ayudaremos a encontrar el mejor préstamo a través de nuestro departamento de financiación ya que contamos con profesionales con 12 años de experiencia como antiguo empleado de banca de más de 35 años financiando a través de entidades financieras.





TEGEISA



EL AGENTE INMOBILIARIO

¿De verdad necesito un agente?

Comprar o vender una propiedad es algo complejo. A primera vista puede parecer que basta con mirar una serie de revistas y buscar en la web para encontrar la casa adecuada al precio correcto. Pero una de las reglas del mercado inmobiliario es que cada propiedad es única. No hay dos casas iguales, incluso dos modelos idénticos en la misma calle.

Las casas son distintas así como los contratos, las opciones de financiación, marketing, precios y negociaciones, registro, notaria, aquí es donde adquiere sentido trabajar con profesionales, que conocen a la perfección su trabajo.

Al comprar una vivienda que seguramente será una de las inversiones más importantes que hacemos en la vida, no se debe correr riesgos, no se la juegue, tiene que estar todo perfectamente controlado y saber en cada momento lo que está haciendo.

Si no uso un agente ¿me ahorro dinero?

Es un error pensar que comprar a través de un agente inmobiliario va a salir más caro. Un buen agente consigue que logres con éxito tu propósito, ahorrándote tiempo, dinero, complicaciones y lo más importante, riesgos. Un buen agente selecciona las mejores propiedades de su zona para ofrecerte y te brinda una serie de servicios que tú debes evaluar para ver el valor que te reportan y tomar una decisión en consecuencia, pues no olvides que te estás jugando mucho en la compra de tu casa.

A la hora de comprar no se la juegue, confíe en profesionales.



TEGEISA



[www.tegeisa.com]



TEGEISA



BUSCANDO SU CASA

Todos los años se venden miles de viviendas nuevas y usadas. No faltan alternativas, pero habiendo tantas, el reto es encontrar lo que se adapta a sus necesidades.

El mercado de la vivienda esta complicado porque los que están a la venta siempre están en movimiento.

Si pudiéramos tener un listado completo de todas en un momento dado, esta lista ya sería obsoleta en cuestión de minutos, ya que nuevas viviendas se podrían a la venta y otras se habrían vendido.

Estrategia de búsqueda de vivienda.

Cada uno de nosotros somos diferentes, y por eso es tan importante hacer una lista de todas las cosas que queremos en una vivienda .Considere variables como el precio ,la situación ,tamaño ,servicios,(cosas como piscina o cocina muy grande)y el diseño(una o dos plantas ,antigua ,moderna , etc)

Lo siguiente a tener en cuenta con sus prioridades .Si no fuera posible conseguir todo lo que quiere por ese precio ¿Qué cosas son las más importantes? Por ejemplo ¿aceptaría menos dormitorios a cambio de una cocina mayor?¿ Mas distancia al trabajo a cambio de mayor terreno y menos precio?

Nos sentaremos y analizaremos sus objetivos y su rango de precio .Cuando tengamos una lista de propiedades para visitar, puede usted ver las que más le interesan, y reducir la lista a sus principales prioridades .De esta manera ,usted puede iniciar su búsqueda sin presiones. Entonces haremos las citas y visitaremos junto las propiedades en persona .Es cuando realmente podrá usted empezar a comparar una casa con otra .Habremos pre seleccionado las mejores disponible ,así que no se sorprenda si la primera o la segunda acaba siendo su favorita absoluta con Tegeisa, descubrirá la diferencia entre buscar y encontrar.



TEGEISA



LA DECISIÓN FINAL

Después de la dura tarea de buscar vivienda por fin encontramos una por la que te decides llega el momento más crítico **"La negociación"**.

Lo normal es intentar que el propietario acepte una serie de peticiones que seguramente harás, como por ejemplo, que te ajuste más el precio, y es en este punto donde más importancia tiene la figura del mediador con experiencia, es decir, una persona que te ayude a lograr tus pretensiones pero que no se ponga en riesgo la operación, no hay que olvidarse que el objetivo será obtener el mejor precio posible y poder adaptarse al resto de condiciones, el resultado tiene que ser poder comprar la vivienda.

En muchas ocasiones cuando el comprador y vendedor se sientan solos a negociar no se llega a cerrar el acuerdo normalmente porque una parte intenta aprovecharse en exceso de la otra y se rompe la negociación.

Después de haber pasado por todo el proceso de búsqueda y finalmente de selección de la vivienda, no deberías correr el riesgo al final de no llegar a un acuerdo con el propietario, recuerda el resultado tiene que ser comprar la casa que hayas seleccionado y esto siempre será mucho más fácil con un mediador profesional.

Alguien que sepa como acercar posiciones entre dos partes que aparentemente tienen intereses contrapuestos ayudara muchísimo a alcanzar un acuerdo.

Recuerda que en una negociación, no solo está el factor precio, también hay otros condicionantes igualmente importantes como puedan ser, fecha de escrituración, entrega de llaves, mobiliario, subrogación etc.

El arte de hacer buenos negocios se basa en tener un buen intermediario.



TEGEISA



EL ACUERDO, EL CIERRE

Tras la negociación llegará el acuerdo y en ese punto es especialmente importante saber que documentos debemos utilizar, en definitiva, poder formalizar por escrito las voluntades de las partes.

Las partes deben conocer los diferentes documentos que se pueden utilizar para formalizar el acuerdo, por ejemplo, las diferencias que existen entre las arras penales, penitenciales y confirmatorias.

Lo que hay que evitar es un posible conflicto en un futuro por no haber clarificado la interpretación del acuerdo alcanzado.

En una operación en la que tú como comprador no debes asumir ningún riesgo, es una temeridad formalizar un contrato de compraventa sin el asesoramiento de un profesional. Formalizado el contrato ya "solo" queda tramitar la hipoteca (si fuese necesario) y firmar la escritura en la notaría.

No hay que estar nervioso, todo lo contrario, es el comienzo para que te den las llaves...

Ya tienes tu casa y ahora....

Si has pensado hacer alguna reforma es recomendable que lo hagas antes de entrar a vivir.

Te surgirá la duda de contratar una empresa que se ocupe de todo u ocuparte tú de contratar por separado pintor, albañiles, fontaneros, etc...

La experiencia de muchos de nuestros clientes nos dice que aunque te salga un poco más caro, es mejor ponerse en manos de una empresa que te haga todo. Te vas a ahorrar muchos quebraderos de cabeza y sería una pena que al final la compra de tu casa se transforme en una pesadilla.





TEGEISA



La mudanza también la puedes hacer tú con familiares o amigos o contratar a una empresa. Si vas a hacerla tú no te olvides de etiquetar todas las cajas, poniendo el contenido, si es frágil y a qué habitación va, de lo contrario cuando te pongas a desembalar puede ser un caos. Los libros ponlos en cajas pequeñas (pesan mucho), comprueba que no vas a tener problemas, con tus muebles al subirlos por la escalera.

Si vas a contratar la mudanza consigue un presupuesto cerrado, por si ocurre algo pide a la empresa una póliza de seguros o comprueba que en tu póliza esté incluida la mudanza, saca fotografías de los objetos de valor y delicados.

Cuando llegas a un nuevo edificio o urbanización, es conveniente darte a conocer al administrador y presidente de la comunidad y es muy recomendable también presentarte a tus vecinos, esto va ayudarte mucho a integrarte más en la comunidad y hacer la vida más fácil y cómoda.

Detalles de última hora....

Cambia la dirección en bancos, compañías de seguros, empresas suministradoras, hacienda, seguridad social, ayuntamiento, etc.

Comprueba que tienes el seguro multirriesgo de tu nueva vivienda.

ENHORABUENA....

Sólo nos queda darle la enhorabuena, estamos seguros que siguiendo estos consejos, todo habrá salido como siempre has deseado.

Comprarse una casa es más fácil y más económico con la ayuda de un buen agente inmobiliario.



TEGEISA

[www.tegeisa.com]

OFICINAS

RIVAS VACIAMADRID

Pza. José Celestino Mutis, 24 - 28522 Rivas Vaciamadrid

Tel.: 91 666 75 59 - 609 363 104

rivas@tegeisa.com

GUADALAJARA

Avenida de la Paz, 6 Urb. Nueva Sierra

19117 Albalate de Zorita, España

Tel. 949 37 70 42 / +34 629 514 283

nuevasierra@tegeisa.com

SACEDÓN

Ctra. de Cuenca, 10

19120 Sacedón, Guadalajara

Tel. 949 37 70 42 / +34 629 514 283

nuevasierra@tegeisa.com