

20
24



BONATERRA INMOBILIARIA

GUÍA DEL PROPIETARIO

Pautas básicas para
vender un departamento

www.bonaterra.pe



EL PRECIO ES LO PRIMERO

El primer paso para vender un departamento es determinar un precio óptimo. La ubicación, el estado de conservación, el tamaño, la antigüedad, los servicios o áreas sociales, entre otros, son factores que determinan su precio en el mercado. Para tener una referencia del precio del mercado, una forma es calcular el precio promedio del m² de otros inmuebles similares en la zona y aplicarlo a tu inmueble. Lo puedes hacer comparando mínimo cinco propiedades ubicados entre 1 a 2 km a la redonda o buscando inmuebles similares en los principales portales inmobiliarios.

Ejemplo:

Precio de venta de comparable: US\$ 100,000 y tamaño: 100 m²

Precio promedio m² = US\$ 100,000/100 m²= US\$ 1,000 x m²

Si tu departamento tiene 80 m², entonces su valor referencial sería US\$ 80,000.

Ten en cuenta que este es un cálculo extremadamente simplificado, hay otros aspectos técnicos a considerar para calcular el correcto valor de tu departamento, como factores de homologación, antigüedad, ubicación, etc.

Nuestros agentes inmobiliarios cuentan con información actualizada sobre el comportamiento del mercado y están capacitados para determinar el valor comercial de tu departamento.

Solicita una valoración comercial gratuita de tu departamento haciendo clic aquí :

[Quiero una valoración gratuita](#)

Recuerda que la valuación de un inmueble es un proceso detallado que requiere análisis minucioso. Nuestro equipo estará encantado de ayudarte en este importante paso para la venta de tu propiedad. ¡No dudes en contactarnos para recibir asesoramiento personalizado y profesional en todo el proceso de venta de tu departamento en Lima!



2

PREPARA LA DOCUMENTACIÓN



Evita posibles imprevistos, es mejor tener toda la documentación en orden con anticipación:

1. **Certificado literal o Certificado Registral Inmobiliario (CRI)**. Lo puedes obtener en línea en el siguiente link <https://enlinea.sunarp.gob.pe/>
2. **Hoja Resumen (HR) y Predio Urbano (PU)** actualizado. Estos los encuentras en la cuponera de autovalúo que entrega la municipalidad cada año. Si no lo tienes, puedes solicitarlo en la municipalidad de tu distrito.
3. **Copia de DNI** de ambas partes, vigentes y con constancia de sufragio.
4. **Testimonio de la última transferencia**. En caso de que la compraventa se haga mediante un banco o entidad financiera, es necesario tener listo el testimonio de la última transferencia que se hizo en el inmueble. Es decir, si la propiedad que deseamos vender se adquirió por compraventa, debemos tener a la mano la copia de esa escritura; si fue por declaratoria de herederos, necesitamos esa sentencia.
5. **Minuta de compraventa** firmada por las partes y por un abogado habilitado.
6. **Pago de los arbitrios** hasta el mes de efectuada la venta.
7. **Pago del impuesto predial** del año en curso.
8. **Constancia de no adeudo** expedida por la municipalidad.
9. **Pago del Impuesto a la Renta** por parte del vendedor.
10. **Pago de Alcabala** por parte del comprador.

Si el comprador está siendo financiado por un banco, deberás entregar los documentos hasta el punto 5 para su revisión y aprobación.

Ten los pagos al día de servicios, mantenimiento de edificio y el reglamento interno del edificio para cuando el comprador te lo solicite.

Es recomendable que recibas asesoría legal para el estudio de títulos o un análisis de saneamiento físico-legal para verificar que todo esta en orden con tu departamento y evitar observaciones posteriores que ocasionen perder una oportunidad de venta.

Nuestros agentes inmobiliarios están capacitados para identificar irregularidades en este proceso. Además, en Bonaterra Inmobiliaria contamos con abogados especializados en bienes raíces.



3

PREPARA TU INMUEBLE



Preparar el inmueble para la venta es un aspecto que es desestimado por muchos propietarios. Esto es un **¡GRAVE ERROR!**

Hacer que el inmueble luzca presentable te ayudará a encontrar comprador en corto tiempo. Los trabajos que recomendamos realizar son:

- Pintado de paredes de color blanco o neutro para dar iluminación y amplitud.
- Saneado de rajaduras.
- Arreglar baños y cambiar grifería si fuera necesario.
- Renovar luminaria.
- Arreglar puertas y chapas.
- Arreglar, colocar o renovar los muebles de cocina.
- Limpieza profunda.
- Si es posible, renovar el piso.

Esto ayudará a generar mejores fotos y videos para la publicidad, causar una buena primera impresión en las visitas y en alcanzar el precio objetivo en la negociación.

En Bonaterra tenemos un equipo profesional de producción audiovisual para generar las fotos, videos, y vistas aéreas con dron. También tenemos proveedores para los trabajos de renovación de su inmueble a un precio muy asequible y excelentes resultados, con quienes les pondremos en contacto directamente.



4

PROMOCIÓN



Cuando decides vender tu departamento por tu cuenta, es crucial implementar estrategias efectivas de promoción para alcanzar a una amplia audiencia de posibles compradores. A continuación, te presentamos algunas estrategias clave que puedes utilizar para promocionar la venta de tu departamento y aumentar las posibilidades de cerrar una venta exitosa



- **Portales inmobiliarios.** La mayoría son de paga. Te invitamos a anunciar gratis en nuestro portal, registra los datos de tu inmueble en 📍 : www.bonaterra.pe
- **Publica en Marketplace** de Facebook (gratuito)
- **Publica en tus redes sociales**, historias de Facebook e Instagram, estados de Whatsapp.
- **Coloca un letrero** visible desde la calle.
- **Difúndelo entre tus contactos.**

Nuestro Agente diseñara un plan de promoción y publicidad online y offline específica para tu depa, dirigido a los potenciales compradores, para así aumentar las posibilidades de encontrar al comprador adecuado en el menor tiempo posible. Es un trabajo especializado que implica un análisis profundo para definir la estrategia adecuada.

En Bonaterra Inmobiliaria dominamos las mejores herramientas de marketing e implementaremos el plan de comercialización adecuado para tu inmueble.





Con una adecuada valoración y promoción del inmueble, empezarás a recibir visitas y propuestas de compra. Lo primero es **separar un tiempo de tu día para atender las visitas** de los potenciales compradores. Tienes que ser flexible porque muchas veces la personas que tienen interés en comprar tu depa solo tienen tiempo para verlo por las noches, en sus horarios de almuerzo de la oficina o los fines de semana. Adáptate a esos requerimientos para que tengas más opciones de compradores y te sea más fácil negociar el precio. Es importante estar preparado para mostrar el departamento y responder cualquier pregunta que puedan tener. Prepárate destacando los puntos fuertes y conoce los puntos débiles de tu inmueble para que puedas manejar las objeciones. Ten claro el precio mínimo que estás dispuesto a aceptar. Muéstrate tranquilo, empático y no te muestres con ansiedad.

En la llamada previa a la reunión, **debes hacer preguntas claves para filtrar al potencial comprador**. Ten siempre presente que las visitas al inmueble estarán enfocadas en cerrar la venta, por lo tanto, los visitantes deben tener una alta intención de compra y la capacidad de pago.

En Bonaterra hacemos un perfilamiento y filtro a los potenciales compradores. Revisamos la calificación en las centrales de riesgo, historial crediticio, antecedentes negativos y pre evaluación crediticia. De esta manera nos aseguramos que las visitas sean de compradores realmente interesados y que tengan la capacidad de comprar el inmueble. Nuestros agentes expertos se enfocan en cerrar la venta.



6

FIRMA DE MINUTA



La minuta en una compraventa de un inmueble es un documento escrito dirigido al notario, donde **se detallan los acuerdos y términos del contrato de compraventa de la propiedad**. Es como un acta preliminar de la negociación y acuerdo entre el vendedor y el comprador, en donde se especifican los datos de la propiedad, el precio de venta, las condiciones de pago, plazos, cargas, impuestos, entre otros aspectos relevantes. Es un documento importante y **debe ser redactado por un abogado habilitado**. Será firmada por el vendedor, comprador y el abogado, la misma que será presentada a la notaría para que sea elevada a Escritura Pública.

La minuta también puede ser redactada en la misma notaría. Ten presente que **el costo de la redacción de la minuta es asumido por el comprador**, salvo se haya acordado lo contrario.

Si el inmueble es adquirido mediante un crédito hipotecario, la minuta debe ser enviada al banco junto con el certificado literal de la partida, testimonio de la última compraventa, HR, PU y otro documento que el banco considere pertinente. El inmueble pasará por una tasación ordenada por el banco, cuyo costo asumirá el comprador. El proceso de aprobación y desembolso tarda de 3 a 4 semanas aproximadamente.

Cuando todo este conforme, se firmará la Escritura Pública en Notaría.





La venta de un inmueble está sujeta al pago de impuestos, por parte del propietario y del comprador.

PROPIETARIO

- Impuesto a la renta: grava la ganancia obtenida. Se calcula de la siguiente manera:

$IR = 5\%$ (Precio de venta - valor de adquisición x ICM)

Siendo el ICM el Índice de Corrección Monetaria.

- Impuesto predial: Impuesto que se paga a la municipalidad basándose en el autovalúo. Al momento de la transacción debe estar pagado todo el año en curso. También hay que solicitar la constancia de no adeudo a la municipalidad.
- Arbitrios: Deberá ser cancelado hasta el mes de realizada la transacción de compraventa.

COMPRADOR

- Alcabala: deberá ser pagado al SAT en el caso de Lima y en las municipalidades en el caso de provincias. Se calcula aplicando el 3% al precio de venta o valor de el autovalúo, el que sea mayor, previamente descontado 10 UIT.

La fórmula es:

$Alcabala = 3\%$ (Precio de venta o valor autovalúo - 10 UIT)

Nuestros agentes están capacitados para orientarte en el aspecto tributario inmobiliario. El estudio, su cálculo, exoneraciones, serán analizados por nuestros especialistas.





La escritura de compraventa **es un documento público que recoge la información de la minuta**. Se firma ante un notario y **concede seguridad jurídica** tanto al comprador como al vendedor, es decir, funciona como una garantía para todas las partes implicadas, y permite su inscripción en el registro de la propiedad.

En el momento de firmarse la escritura en la notaría, se **cancela la totalidad del precio** conforme a lo acordado. Si hubo un arras o una separación previa, se completará el saldo. Generalmente, es mediante cheque de gerencia no negociable. Si interviene un banco, éste también girará un cheque de gerencia no negociable a nombre del vendedor. Asimismo, el vendedor deberá hacer entrega de las llaves del inmueble.

La notaría se encargará de **inscribir esta escritura en Registros Públicos** para que figure legalmente a nombre del comprador.

Posteriormente, el comprador deberá recoger en la notaría el Testimonio de compraventa.





Contáctanos para recibir asesoría profesional de un agente inmobiliario.

Clic aquí 

[Whatsapp 939 323 163](https://www.whatsapp.com/business/contact?phone=51939323163)

www.bonaterra.pe
contacto@bonaterra.pe