

# GUIA PARA EL VENDEDOR DE UNA PROPIEDAD EN B/QUILLA

Consideraciones clave al vender tu casa o apartamento en Colombia (2025)

By Hollmann's



# Panorama general del mercado

## Tendencias

- El mercado inmobiliario colombiano está experimentando una creciente demanda, especialmente en áreas urbanas y zonas de desarrollo.
- La oferta también está aumentando, lo que significa que la competencia es cada vez mayor.
- Se espera que las tasas de interés se mantengan estables o disminuyan ligeramente en 2025.
- La inflación se espera que se mantenga dentro del rango meta del Banco de la República.
- El crecimiento económico se espera que se acelere ligeramente en 2025.

## Factores

- Tasas de interés: Las tasas de interés del Banco de la República influyen en las tasas de los créditos hipotecarios, lo que a su vez afecta la demanda de vivienda.
- Inflación: La inflación afecta el costo de vida y el poder adquisitivo de los hogares, lo que puede influir en la decisión de comprar vivienda.
- Crecimiento económico: El crecimiento económico genera empleo y aumenta los ingresos de los hogares, lo que impulsa la demanda de vivienda.
- Confianza del consumidor: La confianza de los consumidores en la economía influye en su disposición a realizar compras importantes, como la vivienda.
- Políticas gubernamentales: Las políticas del gobierno en materia de vivienda, como los subsidios y los programas de vivienda de interés social, pueden tener un impacto significativo en el mercado.

## Recomendación

- Consulta con un agente inmobiliario local para obtener información actualizada sobre las condiciones específicas de tu área.
- Mantente al tanto de las últimas noticias y pronósticos económicos.
- Considera el impacto de los factores económicos en tu decisión de vender.

# Preparando tu propiedad



## Precio

- Investiga los precios de venta de propiedades similares en tu área.
- Un agente inmobiliario puede ayudarte a realizar un análisis comparativo de mercado (CMA) para determinar el precio justo.
- Considera el valor de las mejoras que has realizado en tu propiedad.
- No sobrevalores tu propiedad, ya que esto puede dificultar la venta.



## Mejoras

- Considera realizar mejoras que aumenten el atractivo de tu propiedad, como pintar, reparar o actualizar accesorios.
- Enfócate en mejoras que tengan un buen retorno de inversión.
- No realices mejoras excesivas que no se reflejen en el precio de venta.



## Presentación

- Asegúrate de que tu casa esté limpia, ordenada y bien iluminada para las visitas.
- La primera impresión es crucial, así que presta atención a los detalles.
- Considera contratar a un profesional para que te ayude con la presentación de tu propiedad.

## Recomendación

- No subestimes el poder de una buena presentación. Pequeños detalles pueden marcar una gran diferencia.
- Invierte en mejoras que aumenten el valor de tu propiedad y la hagan más atractiva para los compradores.
- Mantén los espacios limpios y ordenados. Guarda tus objetos personales, tales como fotos, sombreros, cargadores de celular, etc.
- En la cocina trata de mantener el "Counter" o mesón, limpio y libre de electrodomésticos. Deja los espacios despejados, la vajilla y utensilios dentro de sus gaveteros.
- El área de labores organizada y limpia
- Los baños solo con toallas decorativas. Recoge tus cosas de higiene personal.

# Estrategias de venta

1

## Agente inmobiliario

Contratar a un agente puede facilitar el proceso de venta, ya que tienen experiencia en marketing, negociación y trámites legales. Un agente puede ayudarte a llegar a un público más amplio y a obtener el mejor precio por tu propiedad. Investiga y elige un agente con buena reputación y experiencia en tu área.

2

## Marketing

Utiliza diversas estrategias para promocionar tu propiedad, como anuncios en línea, redes sociales y letreros. Contrata fotos de alta calidad de tu propiedad. También hacer videos es altamente efectivo hoy en día ya que tu propiedad puede verse sin necesidad de que el comprador te haga una visita, lo cual generará una mayor expectativa de parte y parte cuando el comprador desea hacer una visita personal. Esto presupone un alto grado de interés en tu propiedad. Además son muy claves en las redes sociales. Crea igualmente un anuncio atractivo por internet.

3

## Flexibilidad

Prepárate para negociar el precio y las condiciones de venta. Sé flexible con los horarios de visita y las solicitudes de los compradores. Considera ofrecer incentivos, como la financiación o la inclusión de electrodomésticos.

## Recomendación

- Un agente inmobiliario puede ser tu mejor aliado para navegar el complejo proceso de venta.
- Utiliza diversas estrategias de marketing para llegar a un público más amplio.
- Sé flexible y prepárate para negociar para obtener el mejor resultado posible.

# Aspectos legales y financieros

## Impuestos

Infórmate sobre los impuestos asociados a la venta de una propiedad en Colombia, como

- el impuesto de ganancia ocasional y
- el impuesto de registro.

Consulta con un contador para asegurarte de cumplir con todas tus obligaciones tributarias.

## Documentación

Asegúrate de tener todos los documentos en regla, como

- el certificado de libertad y tradición,
- el paz y salvo del impuesto predial y
- la escritura pública.

Un agente inmobiliario puede ayudarte a recopilar y organizar la documentación necesaria.

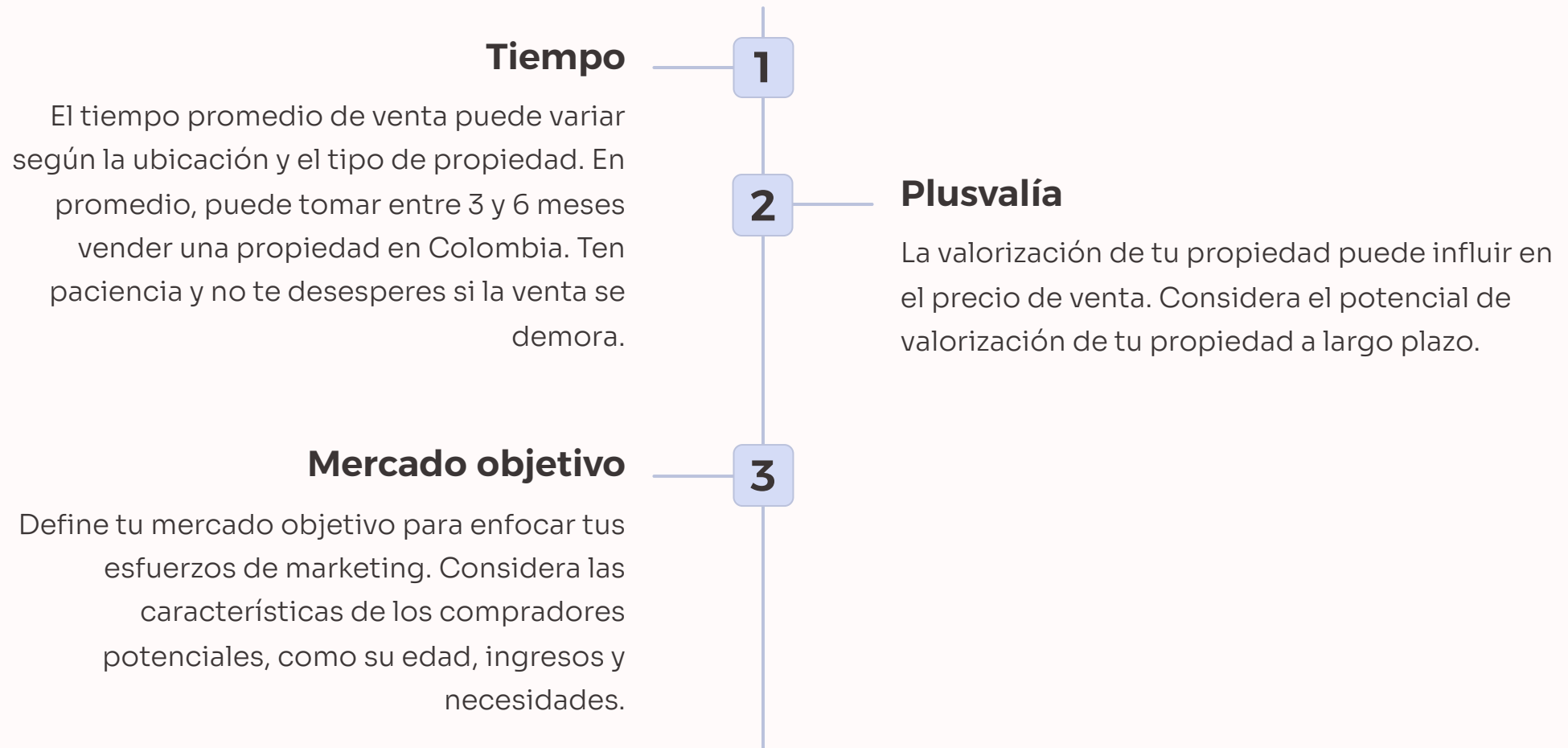
## Financiación

Si el comprador necesita financiación, asegúrate de que tenga opciones disponibles, como créditos hipotecarios de bancos o cooperativas. Considera ofrecer financiación directa si tienes la capacidad financiera para hacerlo.

## Recomendación

- Consulta con un abogado y un contador para asegurarte de cumplir con todos los requisitos legales y financieros.
- No subestimes la importancia de tener la documentación en regla.

# Consideraciones adicionales



## Recomendación

- Ten paciencia y mantén una actitud positiva durante todo el proceso de venta.
- Considera el potencial de valorización de tu propiedad a largo plazo.
- Enfoca tus esfuerzos de marketing en tu mercado objetivo.

# Prepara la siguiente Información:

1. En qué año fué construída tu propiedad?
2. Qué precio tienes estimado?
3. Estás dispuesto (a) a negociar?
4. Qué área total tiene tu propiedad?
5. Qué área construída?
6. Número de habitaciones especificando si tienen closets o walking closets  
Número de baños, Estudio?
7. Especifica si tiene sala independiente del comedor, salón-comedor o salón comedor con cocina abierta.
8. Cómo es tu cocina? Acabados? Area para desayunar? Area de servicio? Ten presente el tipo de acabados en pisos, paredes y áreas de servicio.
9. Prepara *cual es el motivo por el cual sería una excelente compra* para el cliente que estas buscando: Ej, Cerca a centros comerciales, colegios, parques, etc. Valorización futura, etc.
10. Indica el número de estacionamientos y si son cubiertos o al aire libre  
Tiene estacionamiento para visitantes?
11. Tiene vigilancia? Portería? Citófono? Video-vigilancia?

## Recomendaciones

- Piensa como si fueras el cliente. Qué le gustaría saber?
- Si tu fueras a visitar tu propiedad ...Qué no te gustaría ver en ella? Corrigelo
- Piensa cual es la principal ventaja que tiene tu propiedad? Por qué deberían preferirla?



# Recursos útiles

1

**Lonja de Propiedad Raíz**

<https://www.lonja.org.co/>

2

**Superintendencia de Notariado y Registro**

<https://www.supernotariado.gov.co/>

3

**Cámaras de Comercio**

<https://www.camara.es/>

Es importante tener en cuenta que esta guía es solo una referencia y que las condiciones del mercado pueden variar. Se recomienda consultar con un profesional inmobiliario para obtener asesoramiento personalizado.

Si necesitas más información o tienes alguna pregunta específica, ¡no dudes en preguntar! Estamos aquí para ayudarte.

# HOLLMANN's Agentes Inmobiliarios

Barranquilla – Santa Marta – Cartagena – Bogotá

## Conoce otras propiedades

Vista nuestro catálogo de propiedades para darte una mejor idea de precios, áreas y sectores.

Colocamos tu propiedad sin ningún costo en nuestro portal inmobiliario.

**[www.hollmanns.inmo.co](http://www.hollmanns.inmo.co)**

Si quieres saber mas sobre Hollmann's:

**[www.hollmanns.online](http://www.hollmanns.online)**

## Solicita tu consultoría GRATUITA via whatsapp

Envíanos tus requerimientos y conseguiremos el tipo de cliente que estas buscando:

**WHATSAPP**

**+57-301-4679-397**

## Visita nuestras redes sociales

[www.instagram.com/hollmannsco](https://www.instagram.com/hollmannsco)



**313-7080-784**

**314- 5954-998**