La documentación al día: un paso más para acelerar la venta de una propiedad

Disponible en computadoras utilizando el explorador Microsoft Edge

Una de las maneras de hacer que una propiedad se venda en un tiempo prudencial, es contar con toda la documentación al día. Aquí te detallamos qué es preciso tener en cuenta y a mano.

La escritura

La escritura de la propiedad debe encontrarse en buenas condiciones. Una escritura estropeada, manchada, incompleta o con alguna otra imperfección generará sospechas o inseguridad en la parte compradora.

Si la escritura que posee hoy la propietaria o el dueño del inmueble presenta esa situación, siempre es posible solicitar una copia a la escribanía donde se realizó.

En el caso de que la escribanía ya no existiera, o fuera difícil de ubicar o se desconociera el nombre de sus responsables, es el Registro de la Propiedad Inmueble donde se puede conseguir un duplicado.

El trámite resulta sencillo pero requiere un cierto tiempo –entre la solicitud y la obtención de la copia– que hay que considerar.

La sucesión

En el caso de que la propiedad se encuentre en un juicio de sucesión, es posible venderla aunque ese juicio esté sin

concluir.

Si bien el corredor inmobiliario puede explicarle al comprador que eso no es un obstáculo, algunas de las personas que deseen adquirir la propiedad sentirán incomodidad con esa situación e, incluso, desistirán de la operación.

El plano

El plano de un inmueble permite que el interesado tenga una idea completa y general sobre lo que va a comprar. Ayuda a ver la distribución, los metros cuadrados de cada habitación y otros detalles vitales.

Además, sirve para que el corredor inmobiliario pueda generar un plano digital que publicará junto con el resto de los datos de la unidad en su sitio web, las redes, los portales inmobiliarios y demás medios de difusión.

Independientemente de ello, presentar el plano es otra

exigencia a la hora de escriturar. Si no se lo encuentra a mano, se le encargará su confección a un agrimensor.

Reglamento de Copropiedad y Administración

Este Reglamento solo se le pide a quien va a vender un departamento o un PH.

El estado parcelario

También conocido como cédula catastral, el estado parcelario es solo exigido por las autoridades de la Provincia de Buenos Aires al realizar la venta de un inmueble en ese distrito.

Ese documento identifica con precisión la propiedad, limita sus medianeras, actualiza su valuación fiscal, y define los metros cuadrados construidos cubiertos y semicubiertos.

Los documentos de identidad de los titulares

Los documentos de identidad de los titulares de un inmueble también necesitan estar al día.

A este tipo de documentos, debido a que vencen a largo plazo y es factible utilizarlos igualmente en ciertos casos, ocurre que las personas no les prestan atención.

Quien lea este artículo ahora y tenga planeado vender su casa, haría bien en chequear ese dato. Sin documentos actualizados es imposible realizar la escritura.

¿Cuánto cuestan los trámites para actualizar la documentación?

Casi la totalidad de los trámites mencionados tienen un valor bajo, o al menos resultan accesibles.

Así y todo, algunas personas les huyen porque piensan que son costosos, les insumirán demasiado esfuerzo y horas, o por fobia.

¿Fobia a los trámites?

La paralipofobia o hipengiofobia es el temor profundo –y paralizante– a asumir responsabilidades y, por extensión, a la realización de trámites.

No es un simple miedo infantil. Se trata de un verdadero padecimiento para quien lo tiene ya que incide en su calidad de vida, en su posibilidad de progresar y finalmente, en lograr felicidad, plenitud o paz interior.

Es cierto que la digitalización de muchos trámites ha ayudado a reducir esa fobia. Sin embargo, ella suele tener aún su peso. A menudo, quien la sufre no lo expresa por vergüenza.

El corredor inmobiliario y los trámites

El corredor inmobiliario conoce todo lo que sucede alrededor de la documentación y su actualización, y la fobia. Es algo que vive a diario.

Una de sus tareas, justamente, es la de acompañar al vendedor en la efectiva solución de esos temas. De ese modo ganan tiempo todos, incluidos la potencial compradora o el futuro adquirente.

Tener “los papeles” en orden no solo es un tema vinculado con la eficiencia, sino que también está asociado al respeto por el otro.

En la venta de una propiedad, no pueden ganar unos y perder otros. Cada uno de los participantes debe sentir que obtuvo lo que quiso, sin realizar concesiones humillantes. Es lo mismo que sucede en cualquier otra transacción.