

3 aspectos a manejar cuando se firma una escritura

El momento de firmar una escritura –tanto para quien compra como para quien vende– es un momento de tensión, de nerviosismo y, sin dudas, de ilusiones.

Aquí te explicamos cuál son los 3 aspectos que es bueno prever y manejar, para que la firma se convierta en un trámite sencillo.



1. Manejo del lugar de la firma

El uso y la costumbre establecen que el lugar para firmar la escritura lo define quien vende la propiedad y el escribano interviniente, el comprador.

Ese lugar puede ser una escribanía, un banco, la oficina del

corredor inmobiliario o una empresa que brinda el servicio de cajas de seguridad privadas.

Todas las opciones son válidas.

Y vinculado con ello está el tema de la discreción de los involucrados.

Por ejemplo, en los e-mails y los textos enviados por WhatsApp por el comprador, el vendedor y el corredor inmobiliario es bueno hablar mediante un código.

Por caso, en lugar de indicar: "Ir a firmar la escritura", se puede mencionar: "Ir a mirar el cuadro", y así adoptar un lenguaje vinculado con el arte.

De ese modo, se podría hablar del "cuadro" en lugar de la "casa", y del precio como la altura: "Cuando vayamos a ver el cuadro vas notar que tiene un alto de 345 centímetros", para hacer referencia a: "Al firmar la escritura, el comprador tiene que llevar USD 345.000".

De ese modo se estará a salvo de los hackers.

También es determinante la discreción al hablar por teléfono en lugares públicos o al reproducir audios de WhatsApp. Nunca se sabe quién está escuchando una conversación o una nota de voz.



2. Manejo del dinero

Lamentablemente, hoy se siguen haciendo operaciones con dinero en efectivo.

No es una buena práctica, pero resulta comprensible por parte de quienes trabajan en el mercado inmobiliario.

Siempre que sea posible, hay que utilizar transferencias bancarias. Son veloces y seguras.

A la hora de transportar el dinero al lugar de la firma de la escritura nunca se lo debe hacer en elementos obvios, como maletines o portanotebooks.

Es mejor llevarlo en una mochila, una bolsa de supermercado –mezclado con algunas frutas–, o una bolsa marrón de Rappi o Pedidos Ya.

Algunas personas optan por pegarlo a su cuerpo por debajo de

la ropa.

Toda precaución que se pueda tomar al respecto es vital y nunca estará de más.

Otro tema crucial es cómo llegar al lugar de la escritura con el dinero.

Lo ideal es tomar un taxi, un remis, o un auto de Uber u otra plataforma de transporte, y no mencionar que se va a una escribanía, una inmobiliaria o un banco. Solo se indicará la dirección, sin más comentarios.

Por otro lado, si la persona es la que va a recibir el dinero, no le conviene tomar un taxi a la salida del banco, de la inmobiliaria o de la escribanía donde se firmó la escritura.

¿Y dónde guardar el dinero si no se lo va a depositar en un banco o una caja de seguridad? Hay diversas opciones.

Una es en el interior del asiento de las sillas –para lo que se requiere el auxilio de un tapicero–.

Otra, en libros que tienen sus hojas agujereadas y dejan espacio allí para los billetes.

Una opción adicional: en el interior de un muñeco grande –de peluche– de los chicos.

Para quien tiene un jardín, un método recomendable es guardar el dinero en una caja metálica hermética y enterrarla en un rincón.

Un tema central al respecto: todos los adultos de la casa deben estar informados de esos escondites.

Algo extra: nunca debería guardarse el dinero en los placards de los dormitorios o las mesas de luz, o junto con las joyas.



3. Manejo de la ansiedad

El estrés que produce la decisión de comprar y vender una vivienda es perfectamente entendible.

En el 99% de los casos, esa vivienda es el bien más valioso que una persona puede poseer en su vida. Resume años y años de trabajo y sacrificio.

El corredor inmobiliario profesional sabe cómo calmar los ánimos en el momento de la escritura y lo hace de 4 modos.

Primero, acordando con las dos partes –la vendedora y la compradora– el día y la hora de la firma más adecuados para cada uno. Esto no es tan sencillo: todo el mundo tiene ocupaciones y coordinar agendas resulta una tarea artesanal.

Segundo, explicando con detalle cómo será el momento de la firma, la entrega del dinero, de las llaves y otros puntos.

En tercer lugar, generando confianza por sus años de

trayectoria.

Y en cuarto lugar, teniendo un plan B para cualquier imprevisto que pudiera surgir.

Esa es la ventaja de contar con un corredor inmobiliario: su expertise le brinda respuestas efectivas a sus clientes, una cosa que nunca obtendrían si hicieran la operación ellos solos.