

# “Los 9 Errores que Debes Evitar al Comprar una Vivienda en CIUDAD DE PANAMÁ”.

“Los 9 Factores que Necesita Saber, *(y No Suelen Contarle)*, al Comprar una Vivienda en Panamá”.

“La Guía que necesita cualquier persona que desee comprar una vivienda en la ciudad de Panamá.

Esta guía te ahorrará dinero, tiempo, esfuerzo y complicaciones futuras si evitas cometer estos 9 errores muy comunes entre los compradores de una vivienda en ciudad de Panamá”.

**Autora:** *Valerie Lamour*  
*Corredora Inmobiliaria ciudad de Panamá*  
*Licencia PN-2930*



## Contenido de esta Guía Informativa:

Por Qué esta Guía.....	05 pág.
¡Ojo al Dato!.....	06 pág.
Error nº.1.- Comparar Viviendas Online Sólo en Precio.....	10 pág.
Error nº.2.- Comprar Directamente al Propietario.....	12 pág.
Error nº.3.- Elegir un Agente Inmobiliario Poco Profesional...	15 pág.
Error nº.4.- Guardarse Datos Importantes .....	17 pág.
Error nº.5.- Inspeccionar Indebidamente la Vivienda.....	20 pág.
Error nº.6.- No Pedir que se Justifique el Precio.....	22 pág.
Error nº.7.- No Se Hacen Números sobre el Costo Total .....	25 pág.
Error nº.8.- No Analizar los Préstamos Hipotecarios.....	27 pág.
Error nº.9.- Comprar una Vivienda Principal con la Intención de Invertir. ....	31 pág.
Documentos Necesarios para Comprar una Vivienda en Panamá .....	35 pág.
Gastos en la Compra de una Vivienda en Panamá.....	38 pág.
Por qué Nosotros Somos una Alternativa.....	39 pág.
Una Breve Nota sobre la Autora de esta Guía .....	41 pág.



**Copyright © Apartamentos en Panamá Inmobiliaria**

*Protegido con los derechos de copyright*

*Primera Edición: Octubre 2015*

*No esta permita la reproducción total o parcial de esta guía informativa, ni su tratamiento informático, ni su transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros medios, sin el permiso previo por escrito de los titulares del copyright.*

*La empresa no acepta responsabilidades por las pérdidas ocasionadas a las personas naturales o jurídicas que actúen o dejen de actuar como resultado de alguna información contenida en esta guía informativa.*

*Esta guía ha sido editada con el objeto de proporcionarle una información detallada y fiable sobre la materia contemplada en ella. Su edición no implica en ningún caso la obligación por parte del editor a atender consultas de carácter económico, legal, contable o de cualquier otro tipo relacionadas con la temática de la misma.*

*Si usted necesita asesoramiento o cualquier otro tipo de ayuda profesional deberá dirigirse a un asesor especializado en el tema.*



## ¿Por Qué esta Guía?

¿Por qué he decidido confeccionar esta guía, con toda la información que se puede encontrar en internet? Porque es necesaria.

Porque lo que vas a descubrir aquí difícilmente lo encontrarás en internet. Además, esta es **una guía específica** para personas que desean comprar una vivienda en ciudad de Panamá. Y esta información sí que **es difícil** encontrarla en Internet. Al menos por ahora.

La información disponible online sobre cómo comprar una vivienda en ciudad de Panamá suele presentarse de forma **incompleta**, a veces confusa y algunas veces incluso de forma equivocada.

Esta guía te va a demostrar que comprar una vivienda en ciudad de Panamá tiene que convertirse para ti, como comprador/a, en una experiencia gratificante y no en una preocupación constante sobre si te van a engañar o no; sobre si estarás **pagando demasiado** o sobre si te va a encontrar sorpresas desagradables meses después de comprar tu vivienda.

Mi intención no es generarte preocupación presentándote la compra de una vivienda como un riesgo; donde es aconsejable empuñar una espada en todo momento. Nada de eso. Si tú y tu pareja no se sienten felices, **contentos** y llenos de expectativas en el proceso de búsqueda de su vivienda, algo está fallando y el resultado de esa búsqueda es muy probable que no sea “bonito”.

## Comprar una Vivienda Debe Convertirse en una Experiencia Gratificante.

No todo son historias felices cuando se compra una vivienda.

En mis años de profesión he visto nuevos propietarios que sólo semanas después de haber adquirido su nueva casa, duplex o apartamento se dan cuenta que esa vivienda **no era para ellos**. Que alguien les escondió la verdad; que han pagado demasiado o que cometieron el error de no haber analizado bien la zona o el edificio donde iban a vivir. Y todo esto agravado con un nuevo préstamo hipotecario que hay que pagar puntualmente todos los meses.

No quiero asustarte, pero tener que aguantar a **un mal vecino**, (*y los hay realmente desagradables*), porque debes pagar un préstamo hipotecario, es duro de tragar.

Si mi oficina hablara te diría a cuantas personas se le han **saltado las lágrimas** admitiendo que compraron la vivienda equivocada y cuantas personas han mostrado su enfado y frustración, lanzando improperios al corredor de bienes raíces que les tramitó la compra o al propietario; e incluso a su perro por no morder a ambos.

No, no deseo preocuparte; sólo **recordarte** que, en la compra de una vivienda, no es oro todo lo que reluce y lo que se compra barato suele, en un 90% de las veces, salir caro. Caro financiera y emocionalmente.

Asimismo, cuando llegas a descubrir que has pagado demasiado por tu vivienda, admitir que te han marcado un gol es amargo porque, seamos realistas, la culpa es sólo tuya.

Por todas las razones anteriores y otras tantas, **necesitas leer esta guía** y así evitarte, ante todo, frustraciones. ¡Qué desagradable es sentirse impotente ante una injusticia o ante un engaño! ¿Cierto?

Comprar una vivienda tiene que ser una experiencia positiva para ti y tu pareja. Con este objetivo en mente, voy a detallarte lo que debes hacer para encontrar tu vivienda ideal en ciudad de Panamá, tu hogar ideal, en la zona ideal de ciudad de Panamá para ti, en el tiempo ideal y pagar el precio ideal.

Recuerda, en la compra de una vivienda, **lo barato terminará por salirte caro** y lo caro termina por dañarte emocionalmente. Conoce bien lo que significa barato y caro y compra siempre al precio justo.

## **¡Ojo al Dato! El Precio NO es lo Prioritario.**

Pensar que lo más importante en la compra de una vivienda es el precio, es cometer un error de base. El precio importa, pero hay **otros factores** que te indicarán si el precio ofertado concuerda con el valor que vas a obtener como comprador.

Sé que diferentes clases de personas con distinto nivel educativo y experiencia de la vida leerán esta guía informativa. Puede que algunas de ellas se sientan ofendidas, (*que las trato como estúpidas*), por decirles que

primero deben saber con qué dinero cuentan antes de lanzarse a comprar una vivienda. Por favor, sean benevolentes conmigo y entiendan que hay personas a las que es **necesario asesorarlas** en los más mínimos detalles. Detalles que al resto de nosotros nos parecen obvios.

¡Si yo le contaré con qué clase de personas en busca de una vivienda, he tenido que asesorar aquí en ciudad de Panamá! (*algunos de ellos compradores primerizos*).

Por eso sé que no todo el mundo entiende el proceso de compra de una vivienda, ni todo el mundo **contrasta** la información que le facilita un profesional de bienes raíces con la innumerable información sobre este tema que se encuentra en internet.

Como mi deseo es que esta guía informativa **le sea útil** al mayor número de personas posibles que van a crear o mejorar su patrimonio, voy a indicar que es lo primero que una persona debe considerar antes de comenzar a buscar una vivienda en internet, o debe considerar al contactar con un asesor inmobiliario.

## **Primero. La Zona.**

Es lo primero que debes elegir. Algunos de mis clientes me dicen que la zona no es tan importante para ellos. En su caso, el precio es lo que va a influir en la compra o no. Esto es un error!

Siempre les contesto lo mismo a los clientes que se enfocan demasiado en el precio. Les digo:

*“Sentémonos y hablemos sobre ello, porque creo que vas a cometer un error que debemos evitar. Si estas interesado en una vivienda por debajo de... (cierta cantidad) tengo varias, pero puede que no sean los que estás buscando.*

*Hablemos primero de la zona en la ciudad de Panamá que mejor se adecúa a tus necesidades personales, porque elegir una zona incorrecta, (no hablo de seguridad ciudadana), puede convertirse en una pesadilla para ti y tu familia en el futuro”.*

## **DECIDIR LA ZONA**

Lo primero es decidir la zona donde quieres adquirir tu casa o apartamento. En esta elección influirán factores emocionales, (cercanía de padres, familiares, amigos, el barrio de “toda la vida”...), y **factores objetivos**,

(precios de la zona, transportes, estacionamiento, zonas verdes, centros comerciales, servicios urbanísticos...). Ambos son importantes y tenerlos en cuenta te ayudará a tomar una decisión acertada.

En cuanto a los criterios objetivos debes valorar los siguientes:

1. El acceso y los medios de transporte más próximos desde o hacia el puesto de trabajo. Esto puede suponer un ahorro de tiempo y dinero importante.
2. Las tiendas, servicios de alimentación y centros de entretenimiento.
3. Los servicios públicos y sanitarios.
4. Los colegios, institutos y guarderías si tenemos niños.
5. La situación de estacionamiento.
6. Las zonas de entretenimiento, actividades al aire libre e instalaciones deportivas.
7. Planes Urbanísticos o la construcción de obras públicas en la zona pueden beneficiar o perjudicar a la vivienda y a su entorno.

## Segundo. Tipo de Inmueble

Es momento de soñar un poco. Piensa en lo que quieres y no en lo que hay en el mercado. Esta es la única forma de **comparar precios**, comparar zonas y comparar características de viviendas similares.

¿Qué quieres comprar? ¿Una casa?, ¿Un apartamento? ¿Un duplex? ¿Lo buscas nuevo o usado? .... Hay más de 10.000 viviendas en venta en ciudad de Panamá de todo tipo, condición, precio y circunstancia. O sabes lo que buscas o no llegarás a ninguna parte.

## Tercero. Presupuesto

Ahora es el momento de comparar zonas, tipo de vivienda y tu presupuesto. Tu presupuesto es **una mezcla** de tus ahorros, de su capacidad de crédito, (*cantidad que un banco estará dispuesto a prestarte*), y de tu forma personal de gestionar tu dinero o tus ingresos.

Si compras una vivienda sólo en base a un presupuesto ajustado, lo vas a pasar mal. Mejor esperar otro año.

Una vivienda no son sólo 4 paredes. Necesita mantenimiento; tiene gastos, probablemente necesite reformas y además tiene que prepararse para ser un **lugar acogedor** para vivir.

Tu vivienda no tiene que ser lujosa para disfrutarse; pero si la vivienda no es acogedora, en menos de 12 meses te hartarás de vivir en ella.

Una nueva vivienda puede forzarte a cambiar tu estilo de vida, influir directamente en tu futuro e incluso influir negativamente en la relación con su pareja.

Seguir estos 3 pasos que puede parecer obvio para muchas personas, pero para otras no lo son tanto. Bastantes personas **pierden el tiempo** buscando online las viviendas equivocadas, en los lugares de ciudad de Panamá equivocados y puede que terminen contactando con el o los corredores de bienes raíces equivocados.

Pero seguir los 3 pasos anteriores no es suficiente. Además, tienes que evitar a toda costa los 9 errores que voy a indicarte a continuación.

Estos son **los 9 errores más comunes** que tienden a cometer los compradores de una vivienda según he observado yo misma y muchos de mis compañeros de profesión en todos mis años como corredora inmobiliaria en la ciudad de Panamá.

Para que tengas una idea aproximada y basándome en mi experiencia como corredora profesional, **más del 60%** de los compradores que recurren a nosotros para comprar una vivienda han cometido uno o varios de los siguientes errores antes de contactarnos. Por tanto, cuando digo errores frecuentes o bastante comunes, no estoy exagerando.

Dicho esto, paso a enumerarte estos 9 Errores y espero de todo corazón que hagas todo lo posible por evitarlos.





## Error n<sup>o</sup>.1.-

# Comparar Viviendas Online Sólo en Precio

---

Este es el error **más frecuente** que tienden a cometer las personas en busca de su primera vivienda o deseando cambiar de vivienda. Es normal y aconsejable entrar en internet y comenzar a hacer una especie de análisis de mercado para saber lo que hay ahí fuera; qué viviendas están a la venta en estos momentos y cuál son los precios.

Todos queremos saber precios; pero pocos saben **leer esos precios en perspectiva**. Se enfocan demasiado en el precio, sin relacionar ese precio con otros aspectos de la vivienda como zona, tamaño en metros cuadrados, garaje, reformas, conservación, etc. Esta falta de perspectiva es lo que lleva a la confusión, a las falsas expectativas y más tarde a los desengaños. Y a perder el tiempo visitando viviendas que no son lo que se está buscando.

No se puede comparar viviendas online sólo en el precio, simplemente porque alrededor del **50% de las viviendas online** están sobrevaloradas y porque no podrás encontrar TODAS las viviendas que hay en el mercado similares a la que estás buscando. Esto es imposible.

¿Encontraría usted online las 439 viviendas de 2 dormitorios que hay a la venta en ciudad de Panamá en estos momentos? Por supuesto que no. Tendrías que invertir **muchas horas**, días y semanas, sentado frente a tu ordenador visitando página, tras página, tras página.

Además, los compradores de una vivienda intuyen, pero no saben a ciencia cierta cómo influye la zona en el precio de una vivienda. Estos datos sólo los tienen los corredores profesionales de bienes raíces. Comparar viviendas similares en zonas distintas en base al precio **no es una buena idea**; al igual que comparar 2-3 viviendas en una misma zona en base SÓLO al precio, te puede hacer perder una buena oportunidad.

El precio de venta de una vivienda es un indicativo más a considerar; pero no el indicativo más importante en el cual debes basar tu decisión de descartar una vivienda o de ponerla en tu lista de “posibles”.

Internet es una fuente de información genial para los compradores de una vivienda; pero como todo en la vida, hay que **saber utilizar** esta herramienta para obtener buena información.

Siempre recomiendo a los clientes que me llaman interesándose por una de nuestras viviendas online, no descartar otras viviendas, porque el precio es superior, *(a veces ligeramente superior)*, al que ellos pueden permitirse. No lo digo porque haya posibilidad de negociación o regateo con el propietario para bajar el precio; sino porque a veces su **capacidad de crédito** es superior al que ellos creen.

Y créeme cuando te digo que a veces no es recomendable negociar el precio de una vivienda, porque hay propietarios y *(tristemente corredores de bienes raíces)*, que entran en el juego del regateo para vender una vivienda que, si comparamos su precio con sus características, el precio rebajado sigue siendo demasiado.

Cuando comiences a hacer tu búsqueda online, fíjate en los precios; pero fíjate también en la zona y en las características de las viviendas.

Visita portales inmobiliarios, sitios de agencias inmobiliarias y sitios de clasificados. Busca, lee, compara y tómate todo lo que leas con un poco de “sal y pimienta”. Haz tus deberes, visita, compara y toma notas. Internet es tu primer medio para **tantear el mercado**. Cuando comiences a contactar con corredores de bienes raíces te darás cuenta que no todo lo que hay en internet es 100% real.

En resumen, tómate el precio como una característica más de la vivienda que te interesa; pero no como la clave para descartar una vivienda.

Los compradores que no siguen este consejo terminan por **perder muy buenas oportunidades** y comprar una vivienda que meses después ya no parece tan ideal para vivir en ella.



## Error n<sup>o</sup>.2.-

# Comprar la Vivienda Directamente Al Propietario

---

Este es otro error muy común que comenten los compradores pensando que, al no haber un corredor de bienes raíces de por medio, (*¡quien los necesita!*), el precio de la vivienda va a ser **más bajo** o habrá mejores posibilidades de regatear con el propietario y ahorrarse algún dinero.

En teoría el planteamiento suena maravilloso, pero en la práctica este enfoque **suele terminar** en arrepentimientos para el comprador.

Puedes muy bien comprar tu vivienda directamente al propietario y en ocasiones es el mejor camino a seguir; pero ojo, no pienses nunca que este camino es siempre el mejor para ti.

Claro, te dirás ¿qué voy a decir yo, que soy corredora de bienes raíces? Ciertamente, es normal que así lo pienses, pero **piensa también** que si no fuéramos necesarios, no habría corredores de bienes raíces.

Cuando una persona piensa que es mejor tratar directamente con el propietario al comprar una vivienda, está pensando más en **cómo regatear el precio**, (*que no es lo mismo que negociar el precio*), que en otros aspectos de la vivienda que son más importantes que el precio.

Este enfoque suele terminar en problemas para el comprador, bien porque no llega a un acuerdo; o peor aún, porque termina comprando la vivienda, para descubrir meses después que no era oro todo lo que relucía.

Por favor, no me interpretes mal. No quiero dar a entender que el propietario va a engañarte; sino que el propietario va a defender **sus propios intereses**, no los tuyos. Y además recuerda que hay dos tipos de propietarios; los que causan problemas al comprador por ignorancia y los que causan problemas porque quieren estafar.

Por ejemplo, puedes pensar que estás llevando a cabo una buena compra, pero **desconoces** los problemas con los que te vas a enfrentar en el futuro, hasta que empiezas a reformar tu vivienda y salen todos los fallos. Una reforma se puede convertir en tu peor enemigo financiero.

Un asesor profesional de bienes raíces te puede ayudar a que **consideres** ciertos aspectos de la construcción, de la reforma o de la situación legal de la vivienda antes de tomar una decisión de compra.

Respecto a la situación legal de una vivienda, no todas las personas saben verificar el estado legal de una vivienda leyendo un certificado, la escritura pública, documentos municipales, etc. Ni tampoco inspeccionar el estado constructivo de la vivienda y **relacionar** este estado con su precio. Hay muchos tipos de viviendas e infinidad de situaciones que se pueden dar: garajes, patios comunes, abastecimiento de servicio municipales....

Y no hablemos de las estafas.

No intento meterte miedo, pero las estafas inmobiliarias existen y existirán. Existen porque **se necesitan 2 para bailar un tango**: un propietario sin escrúpulos y un comprador poco despierto. Propietarios que no son lo que parecen, *(y puede que sea la razón por la cual no utilicen el servicio de un corredor de bienes raíces para vender su propiedad)*, o que no están en la situación legal de prometerte ciertas cláusulas en un contrato de compraventa.

Existen varias modalidades de estafa inmobiliaria; entre ellas, la venta de un mismo inmueble a más de un comprador o vender un inmueble con cargas tributarias y gravámenes asegurando al comprador que todo está perfecto.

Otro tipo de estafa es **transferir una propiedad** de forma fraudulenta, *(la típica venta de una vivienda que pertenece a una pareja de divorciados y uno de los cónyuges vende sin que lo sepa el otro)*, sin que tú te des cuenta hasta meses después.

Otra estafa es cuando **un inquilino** vende la vivienda como si fuera suya, pero luego de haber recibido el pago por adelanto o garantía, desaparece o se “borra del mapa” y en consecuencia, el afectado no adquiere la posesión del inmueble.

Comprar directamente a un propietario tiene sus riesgos y contar con un asesor profesional de bienes raíces anula o, en el peor de los casos, minimiza estos riesgos.

Por supuesto, nadie va a discutir contigo la conveniencia de comprarle a tu tía su vivienda directamente sin que intervenga un corredor de bienes raíces; pero asegúrese primero que esa señora es su verdadera tía. Tú ya me entiendes.



## Error n<sup>o</sup>.3.-

### Elegir a un Corredor de Bienes Raíces Poco Profesional

---

Otro error muy habitual que comenten los compradores de una vivienda es no elegir un corredor de bienes raíces o agencia que **demuestre** ser profesional.

Como sabes bien: *“hay de todo en la viña del Señor”*; y el sector inmobiliario no es una excepción. Te encontrarás en el mercado corredores muy profesionales, otros que no lo son tanto y otros que...bueno, digamos que han perdido El Norte.

El no exigir profesionalidad en un asesor de bienes raíces te puede costar dinero y sobre todo **tiempo**. Dinero en adquirir una vivienda que sí, está bien en precio, y se asemeja a lo que buscas, pero podría haber encontrado otra vivienda mejor en la zona por un precio muy similar. O ahorrarte tiempo en encontrar una vivienda similar y dentro de tu presupuesto.

No tengo una estadística fiable, sólo hablo por mi propia experiencia de años ayudando a muchos clientes a encontrar y comprar su vivienda en ciudad de Panamá. Sin embargo, por los comentarios que **me hacen mis clientes** estoy muy segura que alrededor del 50% de los compradores de una vivienda, se arrepienten antes del año de haberla comprado.

¿Por qué sucede esto? Porque los compradores cometieren uno o varios de los errores aquí indicados y **el no elegir** un buen corredor de bienes raíces para asesorarle ha sido uno de esos errores.

Un corredor profesional de bienes raíces tiene que ayudarte a encontrar y ayudarte a comprar tu vivienda. Tiene que ayudarte a comprar; no se puede limitar a venderte la vivienda.

Ayudarte a comprar tu vivienda significa asesorar con conocimiento, **velar por tus intereses**, informarte claramente y estar “*al pie del cañón*” durante todo el proceso de compra.

¿Qué hacer cuando la vivienda que te interesa está en manos de un corredor de bienes raíces que no te inspira confianza? Contactar con otro corredor de la misma agencia puede ser la solución. Si esto no funciona ponte en contacto con el propietario y explícale tu situación. Muchos propietarios suelen seleccionar a más de 1 agencia inmobiliaria para que le venda su vivienda.

Si nada de lo anterior resuelve el problema, sencillamente busca **otra vivienda**. Nunca hay una “vivienda ideal”; lo que si hay son varias que se acercan mucho a lo que idealmente quieren tú y tu pareja.

¿Cómo saber si un corredor de bienes raíces es **profesional**? Te recomiendo que cuando contactes con un agente o corredor tengas en cuenta lo siguiente:

1.- Si tiene un buen **conocimiento de la vivienda** que está vendiendo. Esto incluye un buen conocimiento de la zona en que está la vivienda. Los buenos corredores conocen tan bien la vivienda como el propietario, porque han hecho sus deberes.

2.- Si te sabe **contestar bien al teléfono**, si sabe escuchar, si sabe hacerte las preguntas adecuadas y si te intenta asesorar más allá de lo que tú esperabas en un principio. Los pequeños detalles dicen mucho a cerca de la profesionalidad de un corredor de bienes raíces.

La mejor forma que tienes para encontrar la vivienda que estás buscando es contactar con un corredor o asesor profesional que te ayude en tu búsqueda **sin compromiso** alguno por tu parte.

Cuando encuentres un asesor o corredor de bienes raíces en el que puedas confiar, porque ella o él se ha ganado tu confianza, no lo dejes escapar. Los asesores profesionales sabemos cómo buscar lo que tú quieres y donde buscar.

Aproximadamente **el 30% de las viviendas** que nos llegan a la agencia inmobiliaria terminan por no subirse a Internet, porque alguno de nuestros clientes se interesa en comprarla. Y esto sucede en muchas agencias inmobiliarias; por lo que te recomiendo que sí, busca primero en internet, pero también contacta con un agente inmobiliario o corredor y hazle saber cuanto antes lo que estás buscando. Conseguirás tu vivienda más rápidamente.





## Error n<sup>o</sup>.4.-

### Guardarse Datos Importantes Sobre lo que Está Buscando

---

Este también es un error **muy frecuente** que cometen los compradores debido principalmente a 2 factores:

- 1.- a que se ha cometido el error anterior y ahora cuesta “*mandar a paseo*” al corredor de bienes raíces; o
- 2.- a que no te fías de ningún corredor de bienes raíces.

Analicemos brevemente cada caso.

Puedes decir, (y lo he oído muy a menudo): “*yo no tengo problema para decirle a un corredor que no me presta un buen servicio que se vaya a tomar viento fresco*”. Lo creo, pero a veces no es tan fácil; sobre todo cuando una de las viviendas que le ha mostrado **realmente te gusta**. Muchas personas no tienen esa personalidad de decir lo que sienten y piensan, “*aquí y ahora*”, al corredor de bienes raíces, porque no desean herir sus sentimientos.

Este es un sentimiento natural que debe ser valorado. No hablo que este sentimiento aparezca cuando el agente le trate mal, (*seguro que en ese caso usted va a reaccionar como se espera*), sino cuando intuyes que algo no va bien.

Claro, como el corredor no ha sabido ganarse tu confianza, tú no te sientes inclinado a **comunicarle** todo lo que te gustaría decirle con respecto a tus necesidades y preocupaciones. Por consiguiente, el corredor de bienes raíces o agente no puede ayudarte.

Guardarse datos importantes, (*me refiero a algunas de esas necesidades y preocupaciones*), no te ayudarán en absoluto a encontrar el inmueble que buscas.

Guardarse datos porque no se ha generado confianza es un mecanismo de defensa, al igual que lo haríamos todos ante una situación que no controlamos.

Sin embargo, guardarse estos datos importantes que ayudan al agente de bienes raíces a ayudarte, va a retrasar la compra.

¿Qué hacer? Tan pronto percibas que el corredor no te está prestando el servicio que esperabas, **busca otro/otra**. Hazlo a la primera de cambio. No esperes a que las cosas cambien, porque sabes bien que: *“lo que mal empieza....”*.

El segundo caso es diferente. Tú o tu pareja han oído y leído ciertas cosas desagradables de los corredores de bienes raíces: su falta de profesionalidad, que ganan demasiado, que sólo les interesa vender, que siempre están del lado del propietario, etc.

Ovejas negras siempre las habrá en cualquier sector y en el sector de bienes raíces también las hay. Ahora bien, piensa que este sector también cuenta con agentes, corredores o asesores inmobiliarios que **conocemos bien nuestra profesión** y sabemos que la mejor forma de mantenerse arriba es ayudando a comprar y evitando las malas prácticas de presionar a los clientes y de implantar la venta agresiva.

Busca un buen corredor de bienes raíces y cuando lo encuentres infórmale sobre cuáles son tus necesidades, **tus expectativas**, tus sueños, tu situación financiera, tu capacidad de crédito, lo que no te gusta... y pídele asesoramiento.

Un buen corredor y asesor inmobiliario sabe escuchar y darte soluciones acertadas sólo si cuenta con toda la información.

Cuando decidas utilizar a un corredor o agencia inmobiliaria para que te ayude a comprar una vivienda, debes confiar en él o en ella. Elige bien y confía. Si esta confianza luego se resquebraja, entonces **vuelve a empezar**. No hay otro camino. Así es la vida.

Cuando elijas, confía y no te guardes información relevante sobre tus propósitos, expectativas y situación personal.

Puede que te parezca extraño que este sea uno de los errores habituales que se cometen al comprar una vivienda; pero lo es.

Por experiencia te puedo decir que todas las semanas nos llegan clientes que prefieren decir las cosas **poco a poco** según tantean me tantean. Lo entiendo perfectamente.

Mi solución para luchar contra este goteo de información por parte de los clientes es mantener una primera reunión donde se hablan las cosas con **claridad** y donde personalmente inmediatamente, pongo las cartas boca arriba.

*“Esto es lo que somos, esto es lo que podemos hacer por usted y esto es lo que necesitamos de usted para ayudarlo”.* **Claro como el agua.** Si en esta primera reunión personal, (*nada de teléfono*), no llegamos a un acuerdo, partiremos como amigos. Ahora bien; si llegamos a un acuerdo haremos que la compra de una vivienda sea para este cliente una experiencia agradable y rentable.

Sólo podemos ayudarte si nos dices lo que realmente quieres. Y si no sabes lo que quieres, nosotros te ayudaremos a que definas mejor lo que necesitas y lo que no necesitas.

Te recomiendo que exijas este mismo tipo de enfoque y compromiso a cualquier corredor de bienes raíces para poder elegirlo. Y una vez elegido, confía en ella o en él.



## Error n<sup>o</sup>.5.-

### Inspeccionar Indebidamente la Vivienda que Deseas Comprar

---

Otro error que comenten muchos compradores, *(y en parte es culpa del corredor de bienes raíces si hubiera una implicado)*, es no inspeccionar debidamente la vivienda que va a comprar.

Está ilusionado/a con esta nueva vivienda sobre la que vas a firmar el contrato de compraventa la próxima semana. Ya te ves reformando la cocina y comprando algunos muebles. De algún modo esta nueva vivienda te va a **mejorar tu vida** y esto es motivo para alegrarse, para ver el futuro con optimismo, para que te sientas un poco nervioso o nerviosa con tu nueva adquisición y te dejes llevar por los sentimientos. Es lo más natural del mundo.

Y al ser lo más natural del mundo, se tiende a no hacer caso a nuestro sentido común que nos aconseja asegurarnos de que estamos comprado exactamente lo que nos prometen en el envoltorio.

Hay que inspeccionar la vivienda y hacerlo **con tranquilidad**. Si has decidido comprar la vivienda, antes de dar el OK necesitas hacer una inspección a fondo. Y que nadie se moleste.

Necesitas comprobar no solo la documentación de la vivienda, sino su estado de conservación, que todo funcione a la perfección: suministro de agua, suministro de electricidad, conexiones a internet, calefacción, iluminación, refrigeración, ventilación, garaje, patios, terrazas, jardines, ventanas, puertas.... Y gastos de **mantenimiento**: servicio públicos, impuestos, gastos de administración de edificio... y cien cosas más. Es recomendable conocer los gastos de administración y comunales del edificio, si hay cuotas pendientes, si el dueño está al día de todos los pagos, etc.

Hay muchos tipos de apartamentos, duplex, townhouses y casas y cada una de ellas tiene unas características constructivas propias. Compruébalas todas.

A veces esta inspección rigurosa de la vivienda es lo que te permitirá negociar una **bajada de precio**, porque estas pagando por lo que te mostraron al principio del acuerdo. Esta vivienda muy bien vale los \$250.000 dólares y estás dispuesto a pagarlos, pero, ¡hey! no se había hablado de que la habitación del niño cuenta con una humedad que me costaría unos \$5.000 dólares arreglar. Aquí hay que sentarse y hablar.

No pienses que una inspección detallada sólo te va a permitir negociar; sino también evitar que el propietario **te engañe**. Sabes bien que aquí todos somos honorables hasta que se demuestra lo contrario; por tanto evita descubrimientos desagradables. Confía en los demás, pero agrega siempre un 10% de desconfianza. Por si acaso.

Una aluminosis en una casa o una tubería en mal estado no se detectan mirando las paredes. Inspecciona primero y conoce bien lo que compras.

**No cometas el error** de creer que todo lo que ves en una vivienda está en perfecto estado. Puede estarlo, pero es tu responsabilidad asegurarte de que es así.

Dicho esto, tampoco es necesario que traigas a un inspector contra plagas o a la policía local para que inspeccione la vivienda. Basta con que tomes las medidas adecuadas de personalmente inspeccionarla acompañado de una persona que pueda dar una segunda opinión, y esta persona no tiene porque ser tu corredor de bienes raíces solamente.

Visita varias veces el inmueble e inspecciónalo bien. Pide hacerlo sólo o con tu pareja, sin la ayuda del corredor. Los corredores expertos ayudamos a comprar en vez de vender y en cada visita, después de mostrar la vivienda y explicar los detalles más importantes, dejamos que la pareja deambulen solos por la propiedad, para que puedan compartir puntos vistas y comentarios.



## Error n<sup>o</sup>.6.-

### No Solicitar que Te Justifiquen el Precio de Venta

---

Este es otro error que cometen a menudo los compradores de una vivienda, porque hay un concepto bastante extendido en la compra de una vivienda en que el comprador siempre tiene el poder de **negociación** y del regateo.

Este concepto está **totalmente equivocado**. Un negocio es negocio cuando es beneficioso para ambas partes. Así que digamos las cosas como son. Ahora tú tiene el “chip de comprador” y no quieres pagar más de lo que realmente vale la vivienda. Lógico ¿no? Bien, veamos ahora el negocio desde otro ángulo.

Cuando eres propietario y tienes el “chip de vendedor” quieres que no te engañen con la venta de tu vivienda. No quieres malvenderla. Lógico ¿no? Entonces, ¿por qué algunos compradores quieren comprar una vivienda por debajo del precio de mercado? ¿A ver si el propietario se ablanda y te baja algunos miles de dólares? ¡Seamos serios!

Una vivienda vale lo que vale; pero su precio hay que **justificarlo**. Por supuesto tú no eres tonto; pero el propietario tampoco es tonto. Por tanto, si no puedes permitirte esa vivienda, seguro que encontrarás otra similar al precio adecuado para ti.

Te recomiendo no buscar viviendas en estado de ganga o salir al mercado pensando que regatear es una buena táctica de compra, porque te vas a llevar una sorpresa. Lo que debes hacer es buscar viviendas que estén acordes a tu **presupuesto** y cuando encuentres la vivienda que te gusta, pedir al propietario y al corredor o agente que te justifique el precio.

Si no son incapaces de demostrarte en papel el precio que se solicita, busca otra vivienda, porque en el 90% de los casos **el regateo** no te va a servir de nada.

Regatear no es negociar. Uno negocia un precio más bajo en base a ciertas circunstancias que han aparecido luego y ambos, comprador y vendedor aceptan como natural el negociar si ponemos en la mesa esas circunstancias.

Regatear es comprobar quien de las dos partes es **más avispada**, quien de las dos partes está dispuesta a ceder para que la otra gane y una pierda. Esta actividad de regateo puede estar bien en el mercado de Estambul; pero aquí lo que está en juego es una vivienda que no vale precisamente lo que vale una alfombra.

En el sector de bienes raíces, el regateo es como decir al otro *“te veo cara de tonto y por eso te pido tanto por mi vivienda o te veo cara de tonto y por eso quiero tu vivienda a un precio más bajo”*. En ambos casos, ambas partes no están jugando limpio. **El respeto ante todo**. La compraventa de una vivienda es un negocio donde ambos, comprador y vendedor, se benefician.

¡Bien! Habiendo dejado claro lo anterior, lo inteligente, apropiado y rentable es pedir siempre que **te justifiquen el precio** de la vivienda que estás interesado en comprar.

El propietario puede vender su vivienda al precio que quiera; pero tú solo deberás comprarla si te justifican su precio.

¿Cómo puede el propietario o el corredor justificar el precio? A través de una valoración **bien documentada**, (*necesita cifras y datos contrastados; no verborrea*), o incluso mejor, con una tasación oficial de la vivienda.

Ahora bien, una valoración es sólo una indicación muy certera del valor de la vivienda, por lo que el propietario puede muy bien pedir un poco más de lo que indica la valoración ajustándose a la demanda existente en el mercado. Y menos, si desea vender más rápido por motivos personales.

Con un valoración hecha de forma profesional, cuentas una *“vara de medir”* para decidir si el precio que se solicita es justo o no.

Aunque el avalúo o valoración oficial es el documento que mejor refleja el valor de la vivienda, no esperes que todos los propietarios te presenten una. Los avalúos oficiales *cuestan dinero*; por esta razón **se echa mano** de las valoraciones que confeccionan los corredores con sus conocimientos del mercado.

¿Qué en esta valoración “no oficial” el precio de la vivienda puede estar sobrevalorada? Ciertamente, pero si lo está, el corredor y el propietario, lo van a tener bastante difícil vender la propiedad. Cada vez hay menos tontos y tú puedes saber muy bien si las cifras y datos que te presentan **son ciertas o no**. Pregúntale a otros agentes o corredores por otras viviendas en la misma zona y sabrás si la valoración que te presentaron se ajusta a la realidad.

Ya que he hablado de avalúos oficiales decirte que una tasación, además de registrar el valor de mercado de la vivienda, también recoge información urbanística, registral y catastral de la vivienda, planos de la vivienda, los linderos o servidumbres y otros datos como las cargas que pudiera tener la vivienda o si ésta cuenta con un inquilino.

Y si lo crees oportuno, (y algunos de mis clientes así lo han considerado), **puedes solicitar tú mismo una tasación** para asegurarte de que estás pagando el valor justo de la vivienda.

La diferencia de unos metros cuadrados puede suponer, en ciudades como Panamá, varios miles de dólares que, trasladados a un préstamo hipotecario y a los consiguientes intereses, se traduce a la larga, en un importante desembolso de dinero.

Además, esta tasación o valoración oficial puede servirle al banco si finalmente se cierra la operación; aunque te aconsejo consultar antes con tu entidad bancaria con la que firmarías el préstamo, para asegurarte que el profesional tasador es aceptado por el banco.

En resumen, solicita siempre que te justifiquen el precio cuando hayas encontrado la vivienda que buscas. Negocia cuando tengas que negociar, pero nunca conviertas la negociación en un regateo.





## Error n<sup>o</sup>.7.-

### No Hacer Números sobre el Costo Total de una Vivienda

---

*“¡No me salen los números!”* Claro que no te salen porque, Sr. Comprador, ha cometido usted el error de no considerar, a la hora de comprar una vivienda, los **gastos adicionales** de compraventa, reformas, el mantenimiento... y los gastos mensuales que soporta para mantener su nivel de vida.

No “hacer los números” es un error fatal que te va a **retrasar** conseguir la vivienda que quieres. OK, puede que no hayas hecho los números o que los hayas hecho mal; sin embargo, tu corredor y asesor de bienes raíces debe ayudarte a hacer esos números e informarte sobre todos los gastos adicionales que debes considerar.

Todos sabemos que comprar una vivienda es una de las decisión importante y probablemente la mayor inversión en la vida de la mayoría de los ciudadanos. No sólo supone un gran desembolso de dinero; sino también un **compromiso a largo plazo**.

A pesar de ello algunos compradores siguen cometiendo el error de no hacer bien los números. Se debe adquirir un poco de **cultura financiera** para afrontar la compra de una vivienda. Y el corredor de bienes raíces está ahí para ayudarte a adquirir esa cultura financiera.

Mucha gente olvida que al precio de compra de una vivienda de segunda mano hay que sumarle **otros gastos** derivados de la compraventa: notario, registro de la propiedad, registro de las escrituras, hipotecas (si la hubiera), impuestos, gastos de traslado e instalación, etc.....

Además, estos gastos pueden **variar sensiblemente** si se compra una vivienda en ciudad de Panamá o en Colón o en Bocas del Toro o se compra a cualquier otra ciudad panameña. Y también depende de si la propiedad que compra se encuentra en una zona rural o en una zona urbana.

Por otra parte, existen **otros gastos** que debes considerar muy en serio.

Cuando se compra una vivienda necesitarás amueblarla o al menos comprar algunos muebles. Luego tenemos la mudanza, los gastos fijos de comunidad, o de servicios municipales o los gastos de hipoteca, (*de los cuales hablaremos más adelante*), y lo que puede costar dar de alta la luz, el teléfono o el gas. Gastos que, por otra parte, serán fijos mensualmente. Tampoco hay que olvidar que pueden surgir imprevistos, como la reparación de tu coche o algún gasto inesperado.

No te asustes o deprimas al tener en cuenta todos estos gastos. Gastos tenemos todos, lo que debes hacer son tus números y **considerar tus opciones**.

Sin hacer bien los números seguro que encontrarás una vivienda; pero con los números claros, conseguirás la vivienda que necesitas.



## Error n<sup>o</sup>.8.-

# No Analizar los Préstamos Hipotecarios

---

Otro error muy común que cometen los compradores de una vivienda es no analizar el **crédito hipotecario** que le ofrece su banco o un banco determinado. No sólo eso, no comparan diferentes préstamos hipotecarios.

Los bancos también compiten entre sí por captar clientes, por lo que no todos los préstamos hipotecarios son iguales. ¡Vamos, ni de lejos! No hablo solamente de las tasas de interés del crédito; sino de los términos, las condiciones, los servicios adicionales y los costos adicionales.

Créditos hipotecarios hay de todos los sabores, gustos y colores. Y ¿sabes qué? Lo más importante para conseguir un crédito hipotecario es encontrar un **gerente de banco** que te escuche y haga esfuerzos por entender tu situación financiera y personal.

No te dejes influenciar por los tipos de interés que se publican en los medios y tómalos sólo como **indicativo** del tipo de interés que podrías pagar tú. Una cosa es la publicidad y otra cosa distinta es sentarse delante de un director gerente en el banco y exponer tu caso.

Por supuesto, no te van a conceder un préstamo hipotecario si no cumples con los requisitos mínimos; pero si los cumples, puede acceder a un préstamo en muy buenas condiciones. Sólo tienes que prepararte para pedirlo, *(lo que se llama venderse a sí mismo)*, y **comenzar a visitar** entidad bancaria tras entidad bancaria.

El tener una cuenta bancaria en un banco desde que tenías 16 años ayuda a que te concedan un crédito hipotecario con ventajas; pero no siempre es así.

Prepárate para pedir un crédito, **planifica tu estrategia** y luego haz el recorrido de rigor. Si quieres encontrar un buen préstamo hipotecario, vas a tener que visitar, *(visitar personalmente, no por teléfono)*, muchos bancos.

Algunos de mis clientes han seguido este consejo y ello les ha permitido ahorrarse bastante dinero y problemas con su préstamo.

Te recomiendo que **hagas tus deberes** si no quieres tener una soga al cuello dentro de unos años. Aprende sobre hipotecas, (*no necesitas un master*), y déjate asesorar primero por un asesor o corredor inmobiliario profesional antes de comenzar a hacer la ruta bancaria.

El asesor de bienes raíces esta para ayudarte con tus números y con la hipoteca, que también conlleva una serie de gastos e impuestos. Hay que pagar un impuesto por el importe del préstamo, pagar al notario y pagar al registro. Todo esto debes **tenerlo claro** antes de presentar tus intenciones al banco. Un potencial cliente bien informado puede negociar mejor con el banco que un cliente poco preparado. Siempre ha sido así en cualquier negociación.

No pienses que el banco te va a decir, (*aunque a veces ocurre*), “... estos son los términos y condiciones de nuestra hipoteca y es lo que hay. Lo toma o lo deja”. Los bancos también tienen que hacer clientes y un nuevo cliente de un préstamo hipotecario, siempre trae negocio adicional.

Un buen asesor o corredor inmobiliario te ayudará a comprar tu vivienda en las mejores condiciones y no está “casado” con ninguna entidad bancaria. Va en su propio beneficio ayudarte a conseguir la vivienda que buscas y necesitas.

Por ejemplo, un corredor de bienes raíces que se precie te dirá que, en la mayoría de las ocasiones, **hipotecarse a plazos muy largos** no es conveniente. El 90% de las hipotecas a más de 25 años traen problemas. Pagar poco de hipoteca es atractivo, pero en muchas ocasiones, ahorrarse esos dólares cada mes, te puede costar caro.

En este caso es mejor no comprar una vivienda ahora y así se lo decimos nosotros a nuestros clientes. Cuanto más largo es el plazo de la hipoteca, más dinero pagas al banco y más cara te resultará la compra de tu vivienda.

Otro punto a tener en cuenta son los avales o garantes. No pretendo meterme en la vida de nadie, pero es mi obligación recordar a los clientes que los avales son un arma de doble filo y pueden ser la causa de disputas familiares.

Hay formas de conseguir avales minimizando los riesgos. Presentar un aval o garante es la forma más fácil de que te concedan una hipoteca, pero hay que tener cuidado. Una persona que nos **sirve de avalista o garante**, (*no todo el mundo tiene a su padre que le avala*), hoy es un amigo; pero mañana no se sabe. Estar en débito con una persona por ser avalista o garante de tu vivienda no es una situación agradable.

En nuestra agencia siempre nos llega algún propietario que necesita vender su vivienda por haber tenido problemas personales con la persona que le avaló en su momento. Lo creas o no, a veces la mejor solución en estos casos es vender la vivienda y vivir de alquiler por un tiempo.

Todos estos problemas se podrían haber evitado si el comprador hubiera contado con un buen asesoramiento por parte de su corredor sobre préstamos hipotecarios.

En resumen, no cometas este error. Sé que para hablar de finanzas personales con un corredor de bienes raíces se necesita que ese corredor se haya ganado tu confianza. Por tanto, busca uno en el cual puedas confiar. Uno que te ayude a preparar tu petición de préstamo hipotecario y te ayude a visitar banco tras banco indicándote en que puertas tocar primero.

## Hablemos de Hipotecas

Estos son los casos en los que personalmente recomiendo NO solicitar una hipoteca:

- 1.- Tu nivel de endeudamiento, (auto, muebles, tarjetas, electrodomésticos,...), es superior al 25% de tus ingresos.
- 2.- Percibes problemas graves en el Horizonte. Hay problemas en tu relación de pareja o la empresa donde trabajas está pasando por un momento delicado.
- 3.- Tu pareja y tú están pensado tener un hijo. Los gastos de maternidad suelen ser superiores a lo esperado.

La cantidad que personalmente aconsejo a mis clientes destinar a la compra de la vivienda no debería superar **el 30% de sus ingresos netos** mensuales. Por ejemplo, si tus ingresos mensuales son de \$2.500 dólares te recomiendo destinar a tu hipoteca un máximo de \$750 dólares al mes.

Lo ideal para comprar actualmente una vivienda en ciudad de Panamá es contar con unos ahorros y que dispongas sólo del 50% de estos ahorros para la compra de la vivienda. De esta forma **disminuyes la cantidad a pagar** mensualmente en préstamo hipotecario y puedes cubrir sin problemas los gastos de compra y los gastos de posibles reformas, decoración, muebles y mudanza.

Debes considerar los gastos iniciales de la compra de tu vivienda que puede calcularse **entre un 10% y un 12% del precio de venta.** (Este % es en base a todos los gastos verdad? No habíamos hablado que eso lo borramos o me confundí?

Por otro lado, intenta conseguir siempre la hipoteca más barata para ti. No te dejes influenciar por el nombre del banco o por cómo te presentan la hipoteca. Tomarse unos días en comprender y comparar tablas de amortizaciones, términos y condiciones y servicio al cliente, te puede suponer un **gran ahorro mensual.** Con las hipotecas hay que comparar, comparar y comparar y visitar, visitar y visitar entidades bancarias. Al final te alegrarás de haberlo hecho.



## Error n<sup>o</sup>.9.-

### Comprar una Vivienda Principal con la Intención de Invertir.

---

Comprar tu vivienda principal con intención de que se convierta en una inversión a corto plazo; (3-5 años), es **un error que se paga caro**. Este es un error que cometen bastantes compradores que no buscan una primera vivienda, sino que desean comprar otra vivienda mejor y hacerla su hogar con ánimo de invertir.

Estamos de acuerdo que cuando se pasa a una vivienda mejor, se supone que tu **calidad de vida** mejora. Cuentas con más espacio, quizás te traslades a una zona mejor o más cercana a tus necesidades y es muy probable que gastes dinero en adecuar esta nueva vivienda para disfrutarla lo mejor posible.

El problema viene cuando la persona compra esa vivienda pensando más en una inversión a corto plazo, que en convertirla en su hogar por muchos años, quizás definitivamente.

Analicemos brevemente una situación habitual **como ejemplo** para que comprendas por qué se da este error más de lo que parece.

Tenemos a Pepe y Juana con hijos ya adolescentes y que disfrutaran de una vivienda normal comprada hace bastantes años y donde no hay hipoteca. El nivel económico y laboral de Pepe y Juana es estable y no tienen que pagar grandes créditos: las típicas tarjetas de crédito y el nuevo coche que Juana compró hace años cuando consiguió un trabajo mejor.

Queriendo rentabilizar sus ahorros y sacar partido de su situación laboral y económica, Pepe y Juana deciden invertir en el sector inmobiliario; pero cometen el error de comprar una vivienda mejor para **residir en ella algunos años** y venderla luego por un beneficio apreciable.

No quieren invertir en una 2ª vivienda, porque han oído historias de inquilinos que les han puesto los pelos de punta y por otro lado a Pepe y Juan no les atrae una 2ª casa en la costa para vacaciones.

Han hecho sus números y casi todo cuadra; pero no tienen una bola de cristal.

Debido a su situación económica su banco les dice que respecto al préstamo hipotecario, *“lo que ustedes quieran”*; por lo que Pepe y Juana se embarcan en una vivienda que es realmente buena y en papel rentable al máximo.

En plan tiene sentido; pero **no hay bolita de cristal**. Pepe y Juana están pensando capitalizarse a 3-5 años y con ese dinero comprar su vivienda definitiva, *(los hijos ya estarán casados y cualquiera sabe dónde)*, y disfrutar de algún crucero por el Caribe o en el mar de China.

Perfecto, tiene sentido, tienen la capacidad de compra y la nueva vivienda con unas reformas aquí y allá va a ser una muy buena inversión. En papel, **sin bola de cristal**.

Puede que la jugada les salga bien a Pepe y a Juana, pero lo más probable es que permanezcan en esa vivienda **por más años** de los que en principio se creía.

Muchas personas adquieren una vivienda pensando en que los precios siempre suben. La gente asume que los precios siempre se revalorizan y no siempre es así. El ejemplo de lo que ha pasado en España, en Estados Unidos y otros países es muy ilustrativo a este respecto.

El sector inmobiliario o de bienes raíces al igual que cualquier otro sector está **sujeto a ciclos**. Los precios pueden subir o bajar y nadie te puede asegurar que esto no vaya suceder y que ahora no vayan a seguir bajando. Tu banco no está para educarte en los ciclos económicos; sino en saber si podrás devolver el préstamo con garantías.

Comprar la vivienda principal como una **inversión a corto plazo** es un error que se comete más de lo que parece. Ahora que casi todos los medios de comunicación nos informan que en el sector inmobiliario en Panamá lo peor ha pasado, que el precio de la vivienda continúa subiendo y que el boom económico está a la vuelta de la esquina, están apareciendo algunos compradores que disponiendo de capital y crédito están pensando en hacer



la “jugada” anterior: comprar una vivienda principal para venderla en unos años.

En mi experiencia, una persona debe comprar una vivienda principal para habitarla, para ser feliz en ella, para disfrutarla, para mejorarla y para comenzar a crear su propio patrimonio. Esta vivienda principal es muy probable que se revalorice con el tiempo y si se vende en el momento justo, *(la situación personal y la situación del mercado confluyen)*, se convertirá en una buena inversión.

Sin embargo, este enfoque es diferente a comprar una vivienda principal con el “enfoque” de quererla rentabilizar a corto plazo. Rentabilizar a corto plazo una vivienda principal es tomar un riesgo poco calculado, porque tú no dictas los ciclos económicos y no dictas cómo se comporta el mercado en una zona, provincia o país.

Obviamente, cuando se compra una vivienda principal con el enfoque equivocado anterior no se suele perder dinero; pero si has **perdido oportunidades**, y a veces oportunidades muy buenas, de ganar dinero en el sector inmobiliario.

En el ejemplo anterior de Pepe y Juana, la mejor opción hubiera sido invertir en una vivienda que pudieran **reformar** para venderla inmediatamente en 4- 6 meses obteniendo unos buenos beneficios.

En nuestra agencia inmobiliaria contamos con varios clientes, pequeños inversores, que llevan a cabo esta operación de reforma de una vivienda **un par de veces al año**. Compran una vivienda, la reforman y la venden. No entran a invertir en 2-3 viviendas al mismo tiempo y no están interesados en comprar para alquilar.

Compran, reforman/mejoran, venden y vuelven a empezar. Esto les permite ganar un dinero **extra todos los años** e incrementar estos beneficios cada año, porque cada año cuentan con más dinero y crédito bancario para invertir en otra vivienda mejor que ofrece un beneficio mayor.

Tener criterio inversor no es sólo una cuestión de **capacidad de crédito**; es una cuestión de asesorarte bien antes de tomar una decisión. Contar con la opinión de un asesor o corredor profesional de bienes raíces ayuda a considerar el mercado inmobiliario en la ciudad de Panamá desde otro punto de vista.

En resumen, compra tu vivienda principal con objeto de disfrutarla y de incrementar tu patrimonio a largo plazo. Nunca la utilices como producto inversor. Los ciclos económicos son alcistas y bajistas y cada uno de estos ciclos se componen de subidas y bajadas que pocos, muy pocos analistas, saben cuándo comienzan y cuando van a acabar.



# Documentos Necesarios para Comprar una Vivienda en la Ciudad de Panamá.

---

He creído oportuno indicar en este informe cuales son los documentos que generalmente son necesarios para comprar una vivienda en ciudad de Panamá. Sin embargo, se debe tener en cuenta que **cada negociación** de compraventa es única y a veces necesitarás aportar algún documento adicional.

La forma de adquirir un inmueble en ciudad de Panamá o en cualquier parte de Panamá se inicia generalmente con la **firma de la promesa de compraventa**, en donde se genera para el vendedor la obligación de transmitir el derecho de dominio.

Estos son los documentos necesarios para llevar a cabo la compra de una vivienda de 2º uso:

**1.- El Título de Propiedad.** Documento que acredita la propiedad de una vivienda. En él se describe la fecha y cómo se adquirió el inmueble. También se incluyen las características principales de la vivienda.

**2.- Impuesto de Transferencia o de Enajenación de Bienes Inmuebles (ITBI)**

El impuesto de transferencia debe ser pagado por el vendedor al momento de la transferencia de la propiedad. Este impuesto es de 2% ya sea del precio de venta declarado en el Contrato de Compra-Venta o del valor registrado de la propiedad, el que sea más alto.

**3.- El Impuesto sobre Ganancias Bienes Inmuebles:**

Este impuesto es de 3% sobre el precio de venta declarado en el Contrato de Compra-Venta. En el caso en que la antigua maneja de calcular el Impuesto de Ganancias sobre el Capital (10% de la diferencia entre el valor registrado y el precio de venta) es menor que el 3% del capital nuevo cálculo de las ganancias, es posible solicitar un reembolso de la diferencia. Este reembolso generalmente toma alrededor de 4 o 5 meses.

**NOTA:** *cada impuesto se debe pagar con un cheque certificado o de gerencia al Nombre del Tesoro Nacional / numero de Finca – código de Ubicación mas el Dígito Verificador. Según la ley lo pagas tú como vendedor, salvo que hayas pactado lo contrario con el comprador.*

#### **4.- Cancelación de hipoteca si la hubiera.**

Muchas personas venden su vivienda con hipoteca. Es decir, han comprado una vivienda, pero tienen una deuda hipotecaria con el banco que todavía tienen que pagar. En este caso debes cancelar el pago de tu hipoteca que puedes hacerlo inmediatamente obtienes el dinero por la venta de tu vivienda.

Generalmente la cancelación de hipoteca se lleva a cabo en el notario al mismo tiempo que firmas la documentación de compraventa y recibes el pago por la venta.

Existe la posibilidad de que el comprador de tu vivienda esté interesado la subrogación hipotecaria. Esto significa que la persona que te compre la casa seguirá pagando la hipoteca que te quedaba a ti por pagar y que se descontará del precio de la vivienda.

#### **5.- Comunidad de Propietarios.**

Al vender tu vivienda, debes estar al día con el pago de las cuotas de mantenimiento. Las comunidades de vecinos están sometidas y regidas por la Ley de Propiedad Horizontal y todos y cada uno de los propietarios de una vivienda en la comunidad o edificio debe pagar su cuota de mantenimiento, y otras cuotas que se denominan **cuotas extraordinarias** en obras de mejora.

#### **6.- Impuestos de Inmueble**

Cada propiedad titulada en Panamá se le asigna su propio RUC (Registro Único de Contribuyente), por lo que sus correspondientes pagos de impuestos a la propiedad se acreditan.

Estos Impuestos se pagan 3 veces al año, en los meses de Abril, Agosto y Diciembre.

Los pagos se pueden hacer en los siguientes bancos:

- Caja de Ahorros
- Banco Nacional

- Banco General
- Banvivienda
- (puede ser que hay mas Bancos prestando este servicio)

Por su comodidad, igualmente se pueden efectuar los pagos por Banco en Línea, en este caso su Banco le hará un cargo de aproximadamente \$ 3,00 por este servicio.

El impuesto de bienes inmuebles, es un impuesto directo de carácter local que grava la titularidad y derechos reales que tienes sobre cualquier bien inmueble, ya sea urbano, rústico o con características especiales.

Si vendes tu vivienda y no has pagado el IBI correspondiente, el nuevo propietario de la vivienda está obligado a pagar tu deuda de IBI.

Para determinar la base imponible del impuesto, se toma el valor asignado por el catastro según las distintas valoraciones y actualizaciones que se llevan a cabo por este organismo.

## 7.- Gastos Notariales

Los gastos de notario son los que se producen por el otorgamiento de la escritura pública de compra-venta. Los costes del notario son fijados por normativa y su cuantía depende del importe del inmueble, aunque puede incrementarse por aspectos de la operativa notarial: el número de copias, extensión de la escritura, asiento presentación, etc. El propietario o vendedor solo pagará al notario el original de la escritura; **estos gastos lo deberás pagar tu como comprador.**

El último comprobante de haber pagado el suministro de agua que en Panamá se llama el paz y salvo del Idaan.

El **recibo de la cuota de mantenimiento** en el que se detalle que el propietario está al corriente de todos los pagos. Es recomendable que paralelamente contactes con el presidente para preguntar si hay alguna derrama importante prevista en los próximos meses.

También es buena idea **pedir una copia del plano de la vivienda**, si no ahora, puede servirte más adelante para hacer reformas. Si el propietario actual no lo tiene aprovecha para intentar encontrarlo ahora. Tienes derecho a pedirlo.

No está de más tampoco dirigirse al Ayuntamiento y pedir la calificación urbanística de la vivienda para asegurarse que no está afectada por ninguna reforma pendiente en la zona.

## **SOLICITAR UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO**

Esta es la documentación que necesitas para solicitar un préstamo hipotecario en una de las entidades bancarias, puede variar según el Banco:

### **Ejemplo No. 1**

#### **Requisitos Generales – Préstamos Hipotecarios Extranjeros Residentes en Panamá o Expatriados.**

Completar y firmar aplicación de crédito y autorización de APC  
***(Formularios entregados por el Banco)***

Evidencia de Ingresos:

**Asalariados:** Carta de Trabajo, Ficha de SS y dos últimos talonarios de pago. 2 años de estabilidad laboral.

**Carta de trabajo del empleo anterior o si es expatriado de la compañía en el país de residencia.**

Estados de cuenta de los últimos seis (6) meses donde se depositan sus ingresos.

Evidencia de dirección residencial (recibo de agua, luz, teléfono o contrato de alquiler).

Copia de cédula de identidad personal de los deudores. En caso de ser extranjero deberá presentar **pasaporte completo con todas sus hojas, otra identificación y carné de migración.**

Copia del contrato de compraventa firmado. ***(Para compra y venta de propiedades)***

Avalúo de la propiedad en caso de vivienda de segunda.

Carta de saldo. ***(Para traslados)***

Avalúo de propiedad otorgada en garantía. El mismo deberá ser confeccionado por una compañía aceptada por el Banco: *Panamericana de*

*Avalúos, S.A., Zubieta & Zubieta, S.A., AIR Avalúos, S.A., Corporación de Ingenieros Asociados, AVINCO, IBS Avalúos, S.A., Avance Inspecciones, S.A., Inversiones Panamá Florida, S.A., Asetecnia, S.A., Joama Avalúos, S.A., Metamorfosis Arquitectos, S.A., INCAPSA.*

### **Para clientes extranjeros residentes en Panamá**

Dos cartas de referencias bancarias en original dirigidas a BancoPanamá.

Dos cartas de referencias personales en original dirigidas a BancoPanamá.

En caso de no contar con referencias de crédito en Panamá deberá proporcionar reporte de crédito de país de residencia anterior o presentar un mínimo de 2 Cartas de Referencias Bancarias donde hayan manejado facilidades de crédito verificables en su país de residencia anterior y estados de cuenta de facilidades activas.

*NOTA: Pueden aplicar otros requisitos dependiendo de las condiciones del deudor o de la transacción.*

## **Ejemplo No. 2**

### **Los 4 Supuestos:**

#### **Residente Asalariado**

1. Solicitud completamente llena y firmada de préstamo hipotecario.
2. Proforma de la vivienda a adquirir o contrato de compra venta.
3. Ingreso Mínimo de \$1,500.00
4. Copia de Documento de identidad personal vigente.
5. Si es extranjero residente copia de permiso de trabajo y carne de estatus migratorio.
6. Dos (2) años de continuidad laboral, con un mínimo de 6 meses en el empleo actual.
7. Carta de Trabajo original vigente (La carta debe ser dirigida a ALLBANK CORP., con el detalle de las deducciones y compromisos del Cliente).
8. Copia de la última ficha de Seguro Social.
9. Comprobante de talonario de pago de las dos (2) últimas quincenas (la actual y la anterior).
10. Recibo luz, agua o teléfono. (Uno de los tres)

### **Residente Independiente**

1. Solicitud completamente llena y firmada de préstamo hipotecario.
2. Proforma de la vivienda a adquirir o contrato de compra venta.
3. Ingreso Mínimo de \$1,500.00
4. Copia de Documento de identidad personal vigente.
5. Si es extranjero residente copia de permiso de trabajo y carne de estatus migratorio.
6. Ultima Declaración de Renta con recibos de impuestos pagados y sellados.
7. Recibo luz, agua o teléfono. (Uno de los tres)
8. APC.

### **Extranjeros NO residentes Asalariados**

1. Solicitud completamente llena y firmada de préstamo hipotecario.
2. Proforma de la vivienda a adquirir o contrato de compra venta
3. Ingreso mínimo de \$3,000
4. Dos Cartas de Referencias Personales
5. Carta de Trabajo
6. Carta de Referencias Bancarias
7. Estado de cuenta en dólares con 6 meses de movimientos.
8. Evidencia de ingresos que exigen en su país de origen (aplica para todos los clientes del extranjero pero la decisión de aceptar la solicitud la toma el Banco sin temor a regulaciones)

### **Extranjeros NO residentes Independientes**

1. Solicitud completamente llena y firmada de préstamo hipotecario.
2. Proforma de la vivienda a adquirir o contrato de compra venta.
3. Ingreso mínimo de \$3,000
4. Dos Cartas de Referencias Personales
5. Ultima declaración de renta o Estado financiero auditado.
6. Carta de Referencias Bancarias.
7. Estado de cuenta en dólares con 6 meses de movimientos.





# Gastos Adicionales en la Compra de una Vivienda en Ciudad de Panamá.

---

Los costos asociados al trámite de compra venta de una vivienda en ciudad de Panamá dependerán del valor del inmueble que pretendes adquirir.

Como ya he indicado anteriormente, es necesario que antes de comprar una vivienda seas consciente de los gastos adicionales en los que incurrirás que suele ser de entre un 10%-12% sobre el precio de la vivienda.

La siguiente es la lista de costos para una compraventa de una vivienda de 2º uso. Contacte con nosotros y le facilitaremos una descripción detallada de cada gasto y su naturaleza.

## A.- Gastos por la Compra

- Precio del inmueble
- Gastos Notariales
- Avalúo Oficial
- Abogados
- Inscripción en el Registro Público

Este es un ejemplo real de gastos de un cliente que ha comprado hace unos meses un apartamento en ciudad de Panamá por un valor de \$ 280. 000 dólares.

1. Gastos Notariales de la Promesa de compraventa = \$ 50,00
2. Deposito al Banco emisora del préstamo = \$ 150,00 (este deposito quedo guardado a la cuenta del banco, de no haber lo financiado con este mismo banco, se hubiera cobrado.
3. El banco mando hacer un avaluó de la vivienda = \$ 500,00
4. Gastos de Inscripción en el Registro Publico = \$ 1000,00

5. Honorarios de Abogados para investigar sobre la propiedad, orientar en el proceso y confeccionar la minuta de compraventa = \$ 400,00
6. El total de gastos asciende a \$ 1.950 sin contar el depósito del punto n.º.2 y sin contar lo que se puede gastar en remodelación o adecuación antes de ir a vivir al apartamento.

A continuación, un ejemplo de Los gastos una vez los clientes confirman el financiamiento generalmente serían:

1. Comisión de Cierre: equivalente al 1% del Monto a Financiar + ITBMS, se paga al final del trámite cuando se desembolsa el crédito
2. Gastos Legales: equivalente al 1% del Monto a Financiar aproximadamente (se presenta factura detallada), se paga al momento de firma de la escritura
3. Gasto de Manejo: USD 8.00 + ITBMS, se incluye en la cuota mensual
4. Seguro de Vida: el valor depende del Monto a Financiar, las condiciones de salud y edad del cliente, puede incluirse en la cuota mensual o contratarse con alguna aseguradora del mercado y sería endosado Banco Davivienda (Panamá), S.A.
5. Seguro de Incendio: el valor depende del valor del inmueble, debe ser contratado por el cliente y endosado a Banco Davivienda (Panamá), S.A.
6. Comisión por Cancelación Anticipada: equivale al 2% del saldo adeudado si se cancela el crédito antes de los 5 primeros años.

Estos gastos pueden variar según el Banco.



# Por qué Somos una Buena Alternativa para Ayudarte a Comprar Tu Vivienda.

---

¿Deseas comprar un apartamento, casa, duplex o townhouse, en la ciudad de Panamá? Cuando desees comprar considera que **mi agencia inmobiliaria Apartamentos en Panamá** es una buena alternativa para ti.

Por supuesto, no soy la única corredora de bienes raíces profesional y con licencia en ciudad de Panamá que puede ayudarte a comprar tu vivienda; pero si soy una de las mejores.

Puedo decirlo con satisfacción, porque he trabajado duro para serlo y mis clientes **así me consideran**. Motivo por el cual me recomiendan a sus amigos, conocidos y familiares.

En Apartamentos en Panamá te ofrecemos un servicio de asesoramiento profesional y rápido. Generalmente conseguimos la vivienda que buscas **en poco tiempo**, asesorándote en el proceso sobre las alternativas que tienes para financiarla u obtener un préstamo hipotecario.

Nuestra manera de trabajar nos garantiza en un 90% que compres una vivienda que se adapta a tus necesidades y a tu situación financiera. Una buena vivienda a un buen precio en la zona que buscas en la ciudad de Panamá.

Por otro lado, si deseas invertir en el sector inmobiliario, tenemos algunas oportunidades de negocio para pequeños inversores que te sorprenderán.

Nuestra exitosa estrategia comienza desde el momento en que nos contactas. Tras una conversación por teléfono te informaremos si podemos ayudarte, *(a veces hay clientes a los que no podemos ayudar)*, y si es así, concertaremos una reunión cuanto antes para analizar tu situación asesorarte sin compromiso alguno y detallarte nuestro servicio y forma de trabajar.

Si llegamos a un acuerdo, el siguiente paso será comenzar la búsqueda de la vivienda que te interesa en círculos al que no tienen acceso la mayoría de los compradores. Un trabajo que realizamos de forma gratuita, exhaustiva y profesional.

No damos falsas expectativas a nuestros clientes y decimos las cosas como son y con respeto. Te asesoramos para que consigas tu vivienda al mejor precio posible en el mercado, lo que significa que no te presentemos gangas o viviendas con precios bajos que se presentan como ofertas. Este tipo de propiedades tienden a ser problemáticas y hacer perder el tiempo a todos.

Estaremos en todo momento acompañándote en la firma del contrato de compraventa, en la notaria, en el registro de la propiedad y asesorarte en todos los trámites que fueren necesarios.

Nuestra ética profesional nos obliga a asesorar adecuadamente al propietario que nos ofrece su vivienda para que le ayudemos a venderla; pero también, a la persona que desea comprar esa vivienda, sin que exista un conflicto de intereses. Sólo así podemos salvaguardar los intereses de todas las partes y que todos consigamos nuestros objetivos.

Si estas buscando una vivienda de 2º uso, podemos ayudarte a encontrarla. Tenemos los medios y conocemos bien el mercado de bienes raíces en la ciudad de Panamá.

Nos puedes contactar en el teléfono: **+507 6674-3839**

Email: [valerie@apartamentosenpanama.org](mailto:valerie@apartamentosenpanama.org)



## Una Breve Nota Sobre la Autora

Valerie Lamour es una exitosa corredora de bienes raíces, vendedora y asesora inmobiliaria con una experiencia de más de 13 años en el sector de bienes raíces en la ciudad de Panamá.

Ha asesorado y asesora a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional e internacional. Asesora a algunos de sus clientes a **encontrar el inversor** que necesitaban para su parcela o lote de terreno, proyecto inmobiliario o inmueble en producción.



También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Es aficionada al yoga y a la meditación; disciplinas que practica diariamente. Le gusta mucho estar cerca de la naturaleza, es amante de los árboles y le preocupa el medio ambiente y el desarrollo sostenible del planeta. Ella misma lo dice: *“A veces creemos que cada uno de nosotros no podemos hacer mucho, pero, sin embargo, existen muchas medidas, que no necesitan mucho tiempo ni demasiado esfuerzo, para contribuir a proteger y cuidar nuestro planeta”*.

También es una apasionada del mar; sobre todo en Panamá y en el Archipiélago de las Perlas, un lugar que para ella es realmente hermoso, un paraíso donde el agua del mar se mantiene a la temperatura ideal.

Ha visto de todo en este sector de bienes raíces y todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento. Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas, centrándose en sus necesidades y generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones personales.

**Teléfono: +507 6674-3839**

Villa Lilla, San Francisco, Ciudad de Panamá,

[www.ApartamentosEnPanama.Org](http://www.ApartamentosEnPanama.Org)

Corredora con licencia PN-2930.

