

La Mejor Guía Para Vender Su Casa

Venda Su Casa Por Mas!



Juan Luis Macedo
Vendiendo Soluciones... NO Promesas!



(281) 701-9303  (713) 882-9094

www.MacedoRealty.com



LA MEJOR GUÍA PARA VENDER SU CASA

Introducción

Su casa es, probablemente, su único y más grande activo y decidir venderla es una decisión importante (quizás la decisión financiera más grande de su vida). Si está pensando en vender su casa, lea a este manual para ahorrarse tiempo y molestias, además de que podrá ganar mucho más dinero. Nos hemos esforzado en mantener esta guía lo más corta posible, sin sacrificar una amplia, completa y detallada descripción de conocimientos.

La mayoría de los propietarios deciden vender su propiedad cerca de una vez cada seis o nueve años. Es entonces cuando tenemos el privilegio de ayudar a muchas familias con los procesos de enlistado y venta de su casa.

En esta guía veremos en detalle lo siguiente:

1. En el capítulo 1 estudiaremos el proceso emocional involucrado en la venta y cómo prepararse para él.
2. En los capítulos 2 a 4 veremos los tres factores más importantes para lograr colocar el símbolo de VENDIDO en su casa.
3. En los capítulos 5-8 veremos cómo contratar al agente adecuado, manejar las visitas, trabajar con ofertas y cerrar su venta exitosamente.

Si usted tiene cualquier pregunta inmobiliaria, o desea realizar una consulta gratuita y sin ninguna obligación, ¡estamos para servirle! No dude en ponerse en contacto con nosotros.

¡Le deseo mucho éxito!

Contenido

Introducción	2
① Decidiéndose a Vender	4
② Comercializando su Casa Para la Venta ..	12
③ Poniéndole un Precio a su Casa	22
④ Preparando su Casa Para el Mercado	35
⑤ Eligiendo el Agente Indicado	50
⑥ Enseñando la Casa.....	59
⑦ Trabajando con las Ofertas	64
⑧ Cerrando la Venta	70
Lista de Mudanza	74
Conclusión	77

Decidiéndose a Vender

Probablemente no haga falta decir que el primer paso en el proceso de la venta de su casa es tomar la decisión de vender. Para algunos, esta decisión será difícil y emocional. Para otros, la decisión será muy fácil. Hay una pléthora de razones por las que se enciende la idea de vender en la mente de un propietario. Sin embargo, lo que hemos notado en nuestra práctica es que cuando un propietario me contacta para vender su casa, ya han tomado la decisión de vender; siempre que puedan lograr sus objetivos mediante el proceso de venta.

Una cosa es cierta. Si usted está considerando mudarse, ¡no está solo! Según la oficina de censo de Estados Unidos, desde la década de 1990, más de 40 millones de estadounidenses deciden mudarse anualmente. Además, aproximadamente un tercio de estas personas se mudan a otra ciudad o estado. Según un estudio reciente del gigantesco negocio de mudanzas Bekin, el 70 por ciento de todas las mudanzas residenciales suceden dentro de la misma ciudad. En nuestra área, tan solo el año pasado, miles de agentes VENDIERON casas exitosamente, y ese número ha sido consistente durante varios años.

Tomando la Decisión

Según Inman News, las tres razones más comunes para vender están relacionadas con 1) la familia, 2) el trabajo y 3) las necesidades de espacio. Si un propietario recibe una orden de transferencia a otra oficina, obtiene un nuevo empleo o simplemente encuentra el viaje diario insopportable, a menudo tomará la decisión de vender y comprar una propiedad más cercana a su lugar de trabajo. Otras razones comunes para reubicarse incluyen 1) Estar más cerca de la iglesia o familia, 2) El deseo de vivir en una ciudad diferente o en una mejor parte de la ciudad, 3) Mejores servicios e infraestructura, 4) Un crecimiento (o disminución) de la familia, s 5) Dificultades personales, 6) Inscribir a los niños en un mejor sistema educativo o escuela 7) El simple deseo de aumentar o reducir el espacio de vivienda.

Las 10 Razones MÁS Importantes de Mudanza

1. Casa nueva o mejor
2. Se independizan
3. Buscan un hogar que sea más asequible
4. Nuevo trabajo o cambio de oficina
5. Estar más cerca de la oficina
6. Menor índice de criminalidad
7. Deseo de adquirir una casa (para los que rentan)
8. Pérdida del empleo
9. Mejor clima
10. Desastre natural

Para aquellos que atraviesan un período difícil, las razones más comunes son:

1. Pérdida de ingresos
2. Aumento en los gastos/egresos
3. Problemas médicos
4. Divorcio/terminación de relaciones
5. Muerte en la familia

Cambios Emocionales

En nuestra oficina de bienes raíces hemos observado que la mayoría de los propietarios subestiman grandemente las dificultades emocionales implicadas en el proceso de venta (especialmente si usted está vendiendo por necesidad, en vez de porque simplemente desea hacerlo). De hecho, en comparación con la compra de una casa, el venderla puede ser un proceso que le drene emocionalmente. Para los que venden por necesidad o dificultad, el costo emocional puede ser incluso mayor.

Los retos emocionales de la venta son muchos. Primero tiene que preparar su casa para venderla, y hacer esos pequeños arreglos que nunca logró terminar, gastando dinero en una casa que ya no va a ser suya, puede ser un lastre. Luego tiene que lidiar con el proceso de venta: trabajar con un agente, fijar el precio, tener su casa 'lista para ser vista' en todo momento, negociar la venta, etcétera. Y para colmo, todavía tiene que empacar su casa y trasladar a su familia. ¡UF! ¿No quiere pensar lo mejor?

Creemos firmemente que, para evitar la decepción durante



el proceso de venta, hay que fijar las expectativas correctas. Al igual que un atleta preparándose para una maratón, debe prepararse mentalmente para afrontar los retos que se avecinan. Vender su casa es un acontecimiento vital. Confíe en nosotros; al prepararse mentalmente llegará a su meta siendo una mucho mejor persona.

Nuestra oficina bienes raíces le da mucha importancia a utilizar los sistemas correctos y a asociarse con las personas adecuadas. Por lo tanto, nuestro trabajo consiste en hacer el recorrido de nuestros clientes a través del proceso de venta, tan libre de estrés y dolor como sea posible.

Nuestro trabajo número uno es educar a nuestros clientes.

Con los años hemos llegado a darnos cuenta de que la mayoría de la gente es sana y racional. Así, si yo puedo proporcionarles la información correcta, para que a su vez, ellos hagan las decisiones correctas para su familia. Por lo tanto, nosotros no perdemos tiempo tratando de convencer a nuestros clientes para que vendan. Armados con la información correcta, nuestros clientes sabrán si está en su mejor interés vender en este momento, esperar, o en algunos casos, a abandonar por completo la idea de vender.

Para nosotros es siempre más útil entender la motivación que tienen nuestros clientes para la venta y educarlos sobre el

proceso (lo que nosotros hacemos para vender casas de forma exitosa) y dejarles tomar una decisión informada y sin presiones.

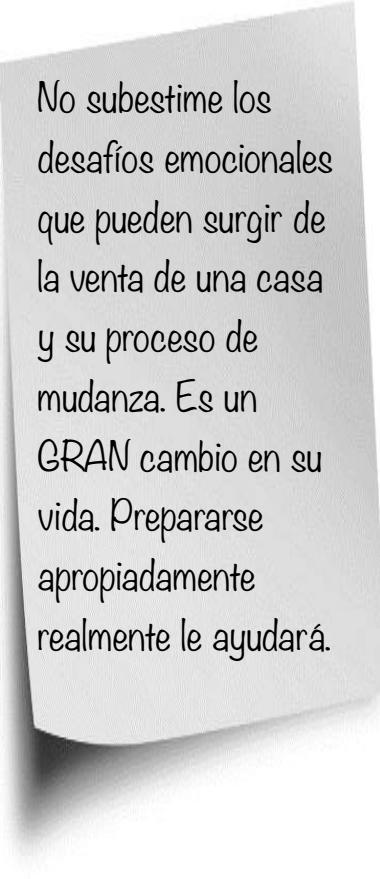
Cinco Consejos para Prepararse Mentalmente para Vender su Casa

Según el viejo proverbio, hay que: "Esperar lo mejor, y prepararse para lo peor". Aquí hay cinco consejos que compartimos con nuestros clientes. Estas son estrategias que hemos encontrado útiles cuando estamos preparándonos mentalmente para un desafío.

① Sea Positivo - Sí, esto puede ser difícil de hacer si usted está vendiendo por necesidad; sin embargo, es imperativo que sea positivo. Lea libros inspiradores, asista a la iglesia y a reuniones de oración y ayude a otros menos afortunados que usted. Sea consciente de los pensamientos negativos que entran en su mente y disípelo rápidamente. ¡Tal vez usted puede incluso renunciar a ver las noticias durante el proceso de venta!

② Consiga un Coach - Confíe en un mentor, coach o amigo cercano (que sea una persona centrada). Dedíquele unos minutos a la semana a discutir sus pensamientos y sentimientos.

③ Visualice el resultado final - Si usted está mudándose por elección, dedique algún tiempo imaginándose a usted y a su familia en su próximo hogar (después de que el polvo se haya asentado). Si se está mudando por necesidad, dese cuenta de que hay luz al final del túnel, y véase a usted mismo en esa *mejor luz* (viviendo dentro de sus medios financieros,



No subestime los desafíos emocionales que pueden surgir de la venta de una casa y su proceso de mudanza. Es un GRAN cambio en su vida. Prepararse apropiadamente realmente le ayudará.

oportunidades futuras, etcétera).

④ Oración y Meditación -

Estudios han demostrado que la oración y la meditación son muy beneficiosas frente a una decisión estresante. Trate de pasar de 15 a 30 minutos en oración y/o meditación cada día

⑤ Diario - Saque sus

pensamientos de su cabeza y póngalos en papel. Es un ejercicio muy liberador. Esto no será un desafío si usted está constantemente escribiendo un

diario, sin embargo, aquellos que no han realizado esta actividad anteriormente, encontrarán más fácil grabar sus pensamientos mediante una aplicación de teléfono inteligente u otro dispositivo. Incluso si usted simplemente dice sus pensamientos (hablando en voz alta), esto también le ayudará (suena raro. ¿verdad?). Hágase preguntas como "¿qué disfruto o qué no me gusta de este proceso?" o "¿qué espero para el futuro según lo que estoy haciendo ahora?"

Bueno... si usted está listo para comenzar la aventura de vender su casa, ¡empecemos!

Después de vender una gran cantidad de casas, nos hemos dado cuenta de cuáles son los tres factores más importantes en la venta:

1. Mercadotecnia
2. Precio
3. Condición

Vamos a trabajar con usted para asegurarnos de tener todos estos elementos claves, a fin de que su casa se venda en la menor cantidad de tiempo posible y en el precio más alto posible. Echemos un vistazo a estos elementos en los siguientes capítulos.

“Yo soy un hombre anciano y he atravesado muchos problemas, pero muchos de ellos nunca sucedieron”. Mark Twain

Notas:

Rete a Sus Miedos

En su libro *The 4-Hour Work Week*, (La Semana Laboral de 4 Horas), Timothy Ferris esboza una notable estrategia para enfrentarse a sus miedos y entrar en acción. Se trata de una sesión de preguntas y respuesta (Q&A) con uno mismo, donde **rápidamente escribe sus respuestas a las preguntas siguientes**, pasando únicamente unos minutos en cada respuesta. ¡No piense! Simplemente escriba lo primero que le venga a la mente.

1. Defina su pesadilla; la peor que podría tener, si usted VENDE su casa. ¿Cuál sería el impacto permanente, en una escala de 1 a 10?
2. ¿Qué podría hacer para reparar el daño o conseguir que las cosas mejoraran, aunque fuera temporalmente?
3. ¿Cuáles son los resultados o beneficios, temporales y permanentes, de los escenarios más probables? Ahora que ha definido la pesadilla, ¿cuáles son los resultados positivos más probables o definitivos?
4. ¿Qué está posponiendo por miedo? Por lo general, lo que más tememos hacer es lo que más necesitamos hacer.
5. ¿Qué tanto le está costando - financiera, emocional y físicamente - el posponer la acción?

¿Qué está esperando? Si no puede responder esta pregunta sin tener que recurrir al concepto previamente rechazado de “*el buen momento*”, la respuesta es simple: Tiene miedo, igual que el resto del mundo. Mida el costo de la inacción, realice la inverosimilitud y la reparación de errores, y desarrolle el hábito más importante de los que sobresalen y disfrutan al hacerlo: *Acción*.

Comercializando Su Casa Para La Venta

El primer elemento clave para vender su casa es la comercialización. Creo que la mercadotecnia debe crear conciencia en las mentes de tantos compradores potenciales como sea posible. En pocas palabras, si los compradores no saben nada sobre su casa, ésta, simplemente, ésta no existe. Debido a que hemos pasado muchísimo tiempo promocionando casas, sabemos perfectamente lo que se requiere para lograr vender una. Cada semana nos encontramos con vendedores que han intentado listar su casa con otro agente, solo para encontrarse con una amarga decepción. Vamos a examinar por qué.

En los últimos 7 años, las computadoras y el internet han cambiado la cara de los bienes raíces. La mayoría de los agentes no se han podido mantener actualizados. Según un reciente estudio de la National Association of REALTORS® (NAR), el 90% de todos los compradores usan ahora el internet para la búsqueda

HECHO

Las casas exigen a diario en el mercado, y no se venden porque no fueron promovidas de la forma

de casas. Mientras que la mayoría de los agentes está luchando para mantenerse al día, ¡nuestra compañía ha estado inmersa en la tecnología desde hace mucho!

Además de no mantenerse actualizados en la tecnología, menos del 9% de los agentes han sido entrenados en el arte de las ventas y la mercadotecnia. Eso es porque las ventas y la mercadotecnia no son parte de la formación que reciben con el fin de certificarse.

. La verdad es que la mayoría de agentes son buenas personas; simplemente no saben hacer buena mercadotecnia. Hacer el tipo de mercadotecnia que lleva a una venta exitosa requiere tiempo, dinero, y un gran plan de publicidad.

El agente promedio utiliza un plan de marketing de 3 puntos. Yo lo llamo las tres P de la comercialización del agente promedio.

El plan de mercadotecnia del agente promedio (las 3 P)

1. **P**oner un anuncio en el jardín
2. **P**oner la casa en el registro MLS
3. ¡**P**edirle a Dios que se venda!

En nuestra oficina de bienes raíces, utilizamos el plan de mercadotecnia más completo que pueda encontrar, y que hará que su casa se venda más rápido y por más dinero; Enfocamos nuestros esfuerzos de mercadotecnia en cinco categorías principales 1) Publicidad Exterior, 2), Publicidad en Internet 3)

Publicidad impresa, 4) Mercadotecnia Premium y 5) Mercadotecnia Industrial.

① Publicidad Exterior

- **Anuncios llamativos** – Nuestros carteles se imprimen por adelante y por atrás, ¡y todas las personas los ven!
- **Número Directo de Contacto** - ¡Los compradores pueden obtener información inmediata de un operador real!
- **Línea de Información de 24 Horas** Los clientes prospectivos pueden llamar las 24 horas del día y obtener información sobre su propiedad. Cuando un comprador llama, nosotros recibimos un mensaje de texto informándonos que alguien ha llamado para preguntar sobre su propiedad. El mensaje tiene el número de teléfono del interesado, por lo tanto, podemos devolverles la llamada de inmediato y agendar una visita.
- **Volantes Virtuales Muy Llamativos** – Se le asignará su propio código QR a su propiedad listada, para que los compradores puedan descargar la información actualizada desde su teléfono inteligente o tableta móvil. En nuestros volantes virtuales también incluimos nuestra línea del comprador, donde éstos pueden llamar y obtener información 24/7.



② Publicidad por Internet

Nosotros ofrecemos su casa en cientos de sitios web de búsqueda de inmuebles

- **Sitios de Corretaje** – Nuestra tecnología nos permite mostrar su propiedad en todos los sitios web importantes de corretaje. Esto significa que su propiedad se mostrará en sitios como Keller Williams, RE/MAX, Coldwell Banker, al igual que en todas las agencias inmobiliarias locales. Así que, al momento de registrar su propiedad con nuestra oficina, ésta se mostrará en un sinnúmero de sitios de corretaje nacional y local.

- **Socios Distribuidores Nacionales** - -A través de nuestra exclusiva relación con mis socios distribuidores nacionales, su propiedad se presentará en sitios web populares como Zillow, Trulia, HGTV, Casas Yahoo, AOL Real Estate, Oodle y muchos más

- **Socios Distribuidores Afiliados** – Los sitios web populares, como los auspiciados por Fannie Mae, Freddie Mac y muchos otros más, también presentarán su propiedad.

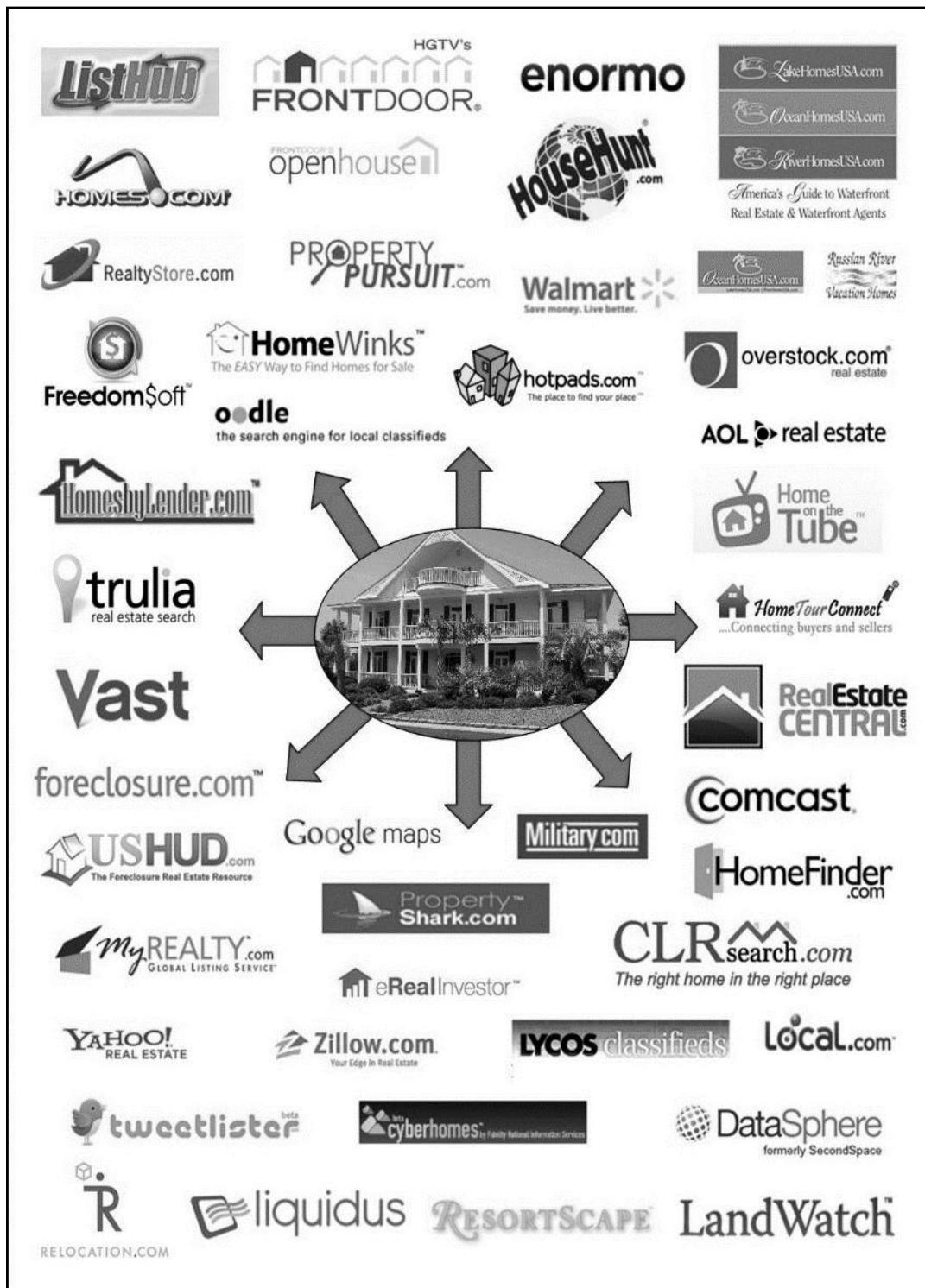
- **Socios Distribuidores Regionales**- Tenemos publicidad en cientos de sitios web regionales.

- **Craigslist** – Registramos y actualizamos regularmente su propiedad en Craigslist. Nuestros anuncios, excelentemente redactados, generan un flujo constante de preguntas de múltiples compradores, todos los días.

- **Optimización para Buscadores (SEO)** - Por supuesto, usted está familiarizado con los motores de búsqueda como Google, Yahoo, MSN etcétera. Su anuncio será optimizado por un profesional en la industria para que su propiedad logre un alto ranking en los buscadores más populares de internet.

- **Medios Sociales (Redes)** – Utilizamos Facebook,

I will expose your home on hundreds of web sites! Here are just a few...



YouTube y muchas otras plataformas de medios sociales populares para promover su propiedad. Tenemos cientos de seguidores en nuestro perfil, donde su anuncio aparecerá de forma destacada, al igual que se destacará en mi canal de YouTube y varias otras plataformas sociales clave.



③ Publicidad Impresa

- **Tarjetas de Listado Reciente** – Envío postales a color a sus vecinos más cercanos por correo. ¡Deje que su comunidad le ayude a difundir la noticia!
- **Revistas de Bienes Raíces** – Su propiedad se anunciará, de forma destacada, en las revistas de Bienes Raíces exhibidas en restaurantes locales y tiendas de abarrotes.
- **Lista de Correo Mensual** – Periódicamente, enviamos publicidad por correo a los residentes locales y a nuestra base de datos para promocionar nuestro sitio web, en el que se publicará su propiedad de manera destacada.

④ Mercadotecnia Premium

- **Su Portal Privado** – Le proporcionamos acceso a su portal privado, donde puede iniciar sesión y ver el estado de su campaña de mercadeo y el seguimiento de su transacción una vez que esté bajo contrato.
- **Lista Destacada** – Enlistaremos su propiedad entre las



propiedades destacadas de mi sitio web.

- **Fotografías Profesionales** - Cuando los compradores navegan por internet para buscar propiedades, las fotografías hacen más para ayudar a vender su propiedad que ninguna otra cosa. Por eso contratamos fotógrafos profesionales para tomar fotos de alta calidad de su propiedad.



- **Tour Virtual** - Contratamos a un profesional para que haga un tour virtual panorámico, de 360°, que muestre varias áreas clave de su hogar.
- **Boletín Mensual** – Nuestro boletín electrónico se envía a nuestra base de datos de clientes anteriores y esfera de influencia cada mes, promoviendo el sitio donde su casa se ofrece de manera destacada.
- **Sistema de Retroalimentación Electrónica** - Cuando se muestra su casa, enviamos una encuesta electrónica al agente que la muestra. Animamos a los agentes a proporcionar información durante la muestra, para que sepan, con exactitud, lo que los compradores están pensando y diciendo sobre su casa.

⑤ Mercadotecnia Industrial

Cuando enlista su casa con nosotros, ¡obtiene un gran paquete!

- **Nuestros agentes están trabajando para usted.** Es cierto. Eso significa que usted, y su propiedad, pueden aprovechar a todos los agentes de la compañía, quienes están listos y dispuestos de mostrar y vender su casa en el instante en el que cualquiera de sus perspectivos compradores muestre interés.

- **Todos nuestros agentes y miembros de MLS están trabajando para usted** Movilizamos a todos estos agentes con las campañas de mercadeo diseñadas para proporcionarles la información exacta, para que sus posibles compradores se entusiasmen y deseen ver su casa.

Mi equipo no pierde ni un segundo cuando se trata de promocionar su hogar, y no reparamos en ningún costo. Si hay algo que cree que se debería añadir a la promoción de su casa, simplemente déjenoslo saber.

Poniéndole un Precio a su Casa

Ahora, dediquémosle un poco de tiempo a examinar el segundo elemento clave para la venta de su casa: el precio.

Después de pasar muchas horas estudiando el mercado local, comparándolo con el mercado nacional y revisando datos recientes de las ventas, hemos descubierto que ponerle precio a una casa es más bien una forma de arte que una ciencia.

Hay muchas opiniones respecto a cómo ponerle precio a su casa, pero solamente un conjunto de hechos. Juntos, examinaremos los hechos para determinar la estrategia de precio más eficaz, y así obtener el máximo precio posible para usted. A veces, el precio puede ser un objetivo en movimiento. Por eso es tan importante para nosotros entender lo que está haciendo el mercado y cuál es su tendencia actual (al alza, a la baja, o estático).

Cómo se Determina el Precio

El precio se determina por lo que un comprador está dispuesto a pagar por una casa. En definitiva, y al final del día, el comprador fija el precio de mercado. Por lo tanto, es imperativo para nuestro equipo poder investigar y descubrir exactamente lo que los compradores están pagando actualmente por un hogar tan similar al suyo como sea posible.

Supongamos que un comprador está dispuesto a pagar \$415.000 por una casa en un área determinada. El comprador y el vendedor están de acuerdo en el precio, la operación avanza, y finalmente se cierra la operación. Una vez que se publica el precio de VENTA, éste se utiliza como un factor comparable para todas las futuras ventas de casas similares en el área. Supongamos que el mercado entra en una recesión y los compradores no están dispuestos a pagar \$415.000 sino \$390.000 para el mismo hogar. A medida que el mercado comience a ir a la baja, los datos de ventas comenzarán a reflejar precios menores de venta, que luego se restablecerán al valor de mercado actual. Lo mismo ocurre cuando el mercado va al alza. Los precios de venta más altos sustituyen los datos de ventas inferiores.

En nuestra oficina, utilizamos una gran cantidad de información para determinar cuánto es lo que los compradores están dispuestos a pagar por una casa similar a la suya en la actualidad. Además, al mostrarle las tendencias del mercado en su vecindario, usted podrá determinar qué tiene más sentido, vender ahora o esperar.

Obteniendo un CMA (Análisis Comparativo de Mercado)

El CMA es una herramienta muy útil que utilizamos para determinar lo que está transmitiendo el mercado. El CMA es un informe de comparación paralela de casas actualmente en venta, y casas que se han vendido en un barrio o zona similar a la suya. Normalmente, nosotros incluiremos nuevos anuncios de propiedades (en venta), pendientes de cierre (bajo contrato), cerradas (vendidas) y listados caducados (no vendidas).



Debido a que trabajamos y vivimos en la zona, hemos tenido la oportunidad de familiarizarnos íntimamente con el área.

Y, ¿qué significa esto para usted? Significa que, cada semana, estamos ganando más experiencia, misma que podemos utilizar al trabajar para usted. Esto nos coloca en la mejor posición para ayudarle a entender lo que está haciendo el mercado, cuáles son sus tendencias y cómo sacar el máximo provecho a la venta de su hogar en la menor cantidad de tiempo posible. Lograr este tipo de resultados no es sencillo. Nuestro equipo se esmera en lograr la venta exitosa de cada hogar en la lista. También hacemos que nuestros clientes ganen

más dinero con la venta; más de lo que ganarían en cualquier otro listado.

Con el fin de obtener los datos más exactos sobre precios en para su hogar, y hacer que obtenga más dinero con su venta, hemos adquirido los sistemas de software más sofisticados en la industria, mismos que usamos a diario para manejar su propiedad. Después de iniciar el proceso con las herramientas adecuadas, examinamos los datos utilizando nuestra experiencia, y teniendo en cuenta los siguientes factores:

UBICACIÓN

Al preparar su CMA, trataremos de utilizar comparables de su vecindario. Además, crearemos un informe de cada casa que se haya vendido en su calle en el último año, de manera que podamos revisar algunos datos específicos sobre las tendencias.

TAMAÑO

En general, tratamos de mantener las propiedades comparables dentro del 10% del tamaño de su hogar

TIEMPO DE CONSTRUCCIÓN

Al agregar los datos, procuraremos seleccionar comparables que tengan el mismo número de años de construcción que su casa, o con apenas unos años de margen.

OTROS DETALLES

Hay varios otros parámetros que comparamos para obtener resultados más exactos. Entre estos están: el número de dormitorios, baños, estacionamientos, áreas sociales, número de pisos y mucho más.

REVISIÓN DE CADA COMPARABLE

Tras compilar y agregar los datos, revisamos cada propiedad comparable con sumo esmero, revisando las fotografías y las descripciones de cada una de ellas. Esto nos ayuda a evaluar la condición de cada propiedad, para ver si son estéticamente y físicamente comparables con su hogar. Este ejercicio nos ayuda a escoger y seleccionar una mejor lista de comparables. Algunas veces incluso pasearemos por su vecindario y haremos un análisis visual.

TENDENCIA

Después de analizar cuidadosamente todos los datos, le damos un vistazo a las tendencias en los precios de su vecindario (mensuales, trimestrales y de los últimos 6-12 meses). Este último análisis nos ayuda a saber si los precios del mercado están al alza, estáticos, o a la baja.

ANALIZANDO LOS DATOS

Una vez que hemos completado su CMA, el siguiente paso es analizar y revisar los datos con usted.

Como mencioné en el capítulo uno, las tres cosas que venden casas son 1) La publicidad, 2) El precio y 3). La condición. Nuestro equipo utiliza el plan de mercadeo más completo que usted pueda encontrar en el mercado. No nos limitamos en ningún aspecto, y utilizamos los fondos que sean necesarios para conseguir máxima exposición y mayor precio de venta posible. Una vez hemos analizado exhaustivamente todos los datos, y realizado una inspección visual de su propiedad, podemos tomar el paso crítico, y fijar su precio.

HECHO

Cuando se trata de poner un precio, las tendencias del mercado están cambiando constantemente. El trabajar con el agente equivocado le costará tiempo y molestias, y puede que también pierda dinero.

Sesión Estratégica para Fijar el Precio

Aunque la mayoría de los vendedores esperan que nuestro equipo les dé el precio en el que deben vender su casa, usualmente quedan agradablemente sorprendidos con nuestro sistema de precios. Verá, nosotros creemos que nuestro papel es proporcionarles la mejor educación a nuestros clientes, en lo que respecta a cómo se está comportando el mercado en su área. Hacemos esto mediante una Sesión Estratégica para Fijar el Precio de aproximadamente 30 minutos de duración con mis

vendedores, antes de firmar los documentos del listado. Este es un servicio de consultoría gratuito y no obligatorio.

Esta reunión es muy entretenida, sin dejar de ser seria e informativa. Primero vamos a revisar el plan de marketing para que su casa se venda. Luego pasamos varios minutos revisando el CMA integral. Una vez tengamos la información correcta, entonces les permitimos a nuestros clientes fijar el precio con el que se sientan cómodos. Luego, nuestro trabajo es conseguirle el precio que usted desea (dentro de cierto margen). Después de fijar el precio, si está cómodo y confía en que podamos vender su casa, el resto del papeleo tardará únicamente unos 10 minutos.

Otros Factores

TASA DE ABSORCIÓN

Al estudiar el número de listados activos en comparación con el número de ventas en su vecindario, somos capaces de determinar lo que llamamos la tasa de absorción de su propiedad. Esta información nos ayudará a proyectar cuántos meses de inventario hay en el mercado actual, qué tan rápido va a vender su casa, y hacia dónde se dirige el mercado.

ÍNDICE DE ACCESIBILIDAD

Esta herramienta de medición fue desarrollada por el National Association of REALTORS®, y se ha convertido en uno de los mecanismos más importantes para la descripción y seguimiento de la condición de los mercados de bienes raíces.

residenciales. El índice relaciona precios en el mercado con factores económicos al nivel del consumidor que son indicadores o determinantes del poder adquisitivo.

Esto se logra dividiendo el ingreso familiar promedio en nuestro mercado local dentro de la cantidad de ingreso calificado requerido para comprar un hogar de precio promedio. Conocer el índice de asequibilidad en nuestra zona nos permite entender el grupo potencial de compradores para su hogar.

CÓMO AFECTARÁ AL PRECIO LA EVALUACIÓN DEL COMPRADOR

Es importante entender que la mayoría de los compradores van a utilizar algún tipo de financiamiento cuando compran su casa. Esto significa que el prestamista del comprador ordenará una valoración de su propiedad. Si el hogar no se valora en, por lo menos, la cantidad del precio de venta, el préstamo del comprador será rechazado. A menudo esto es cierto, incluso si el comprador está dando una gran cantidad de dinero en efectivo como enganche sobre la propiedad. Esta es una de las principales razones por las que necesita establecer el precio correcto para su propiedad.

Sin embargo, si el tasador del comprador se equivoca, usted puede estar seguro de que nosotros cambiaremos la tasación. A menudo podemos expresar y demostrar el valor mediante el intercambio de datos, servicios y actualizaciones que fácilmente pueden pasarse por alto.

MERCADO DEL COMPRADOR VERSUS MERCADO DEL

VENDEDOR

En pocas palabras, el Mercado del Comprador se presenta cuando la oferta (número de casas para la venta) supera con creces a la demanda, y un Mercado de Vendedor se presenta cuando la demanda sobrepasa la oferta. Dicho de otro modo, en un Mercado de Comprador hay más casas que compradores, y en un mercado de vendedores hay pocas casas por comprador.

CÓMO AFECTA EL PRECIO LAS VISITAS A SU CASA

Las investigaciones han demostrado que el precio atrae tráfico a un listado de unidades, y que ponerle el precio correcto a una propiedad correctamente al inicio del proceso atraerá la mayor cantidad posible de compradores para su casa. Una menor cantidad de visitas resultará en menos oportunidades de recibir un contrato de compra.

PONIÉNDOLES PRECIO A LAS PROPIEDADES ÚNICAS Y DE LUJO

Para las propiedades que son muy raras y únicas, a menudo recomendamos contratar a un tasador con licencia. Mientras que utilizamos los mismo criterios, sistemas y software que la mayoría de los tasadores, el tasador será visto como una fuente muy confiable por el comprador y el prestamista del comprador cuando sea muy difícil ver, claramente, el valor de su propiedad. Utilizamos esta estrategia en las propiedades construidas sobre más de 1 Acre, nuestra línea de residencias de lujo (precios sobre \$1 millón y mas) y otras casas únicas.

*Desafortunadamente,
muchos agentes y
tasadores pueden pasar
por alto muchas
características y factores
que se tomaron en cuenta
al ponerle el precio a su
casa. Nosotros les
demostraremos cómo fue
que llegamos a esa suma.*

Otras Estrategias para Poner Precios: *precio tal como está*

La estrategia de precios "tal como está" es para los vendedores que carecen de los fondos, capacidad o deseo de preparar su casa para la venta.



Después de que su casa haya sido inspeccionada por un inspector de viviendas con licencia, puede revisar el informe y obtener algunos presupuestos del trabajo necesario. Luego podrá aplicar correctamente el precio a su casa, basándose en un conocimiento preciso de su condición.

ESTRATEGIA DE PRECIO “PROPIEDAD A LA ALZA”

Esta estrategia de precios es particularmente eficaz en todo tipo de mercados.

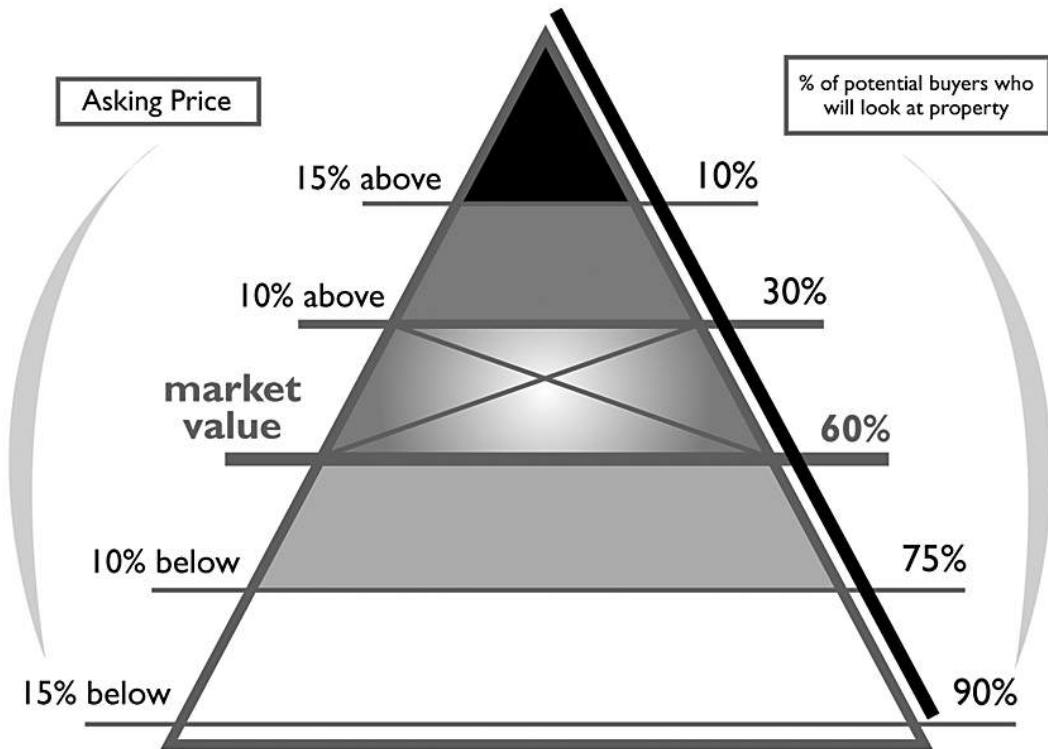
Con esta estrategia, generalmente, usted obtiene el informe de inspección de pre-venta de su propiedad, corrige todos los elementos factibles, y entonces pone la propiedad en el mercado en o cerca del precio que está dispuesto a aceptar por

HECHO

La **MEJOR** oportunidad de vender su propiedad sucede **durante las primeras 7 SEMANAS**. Estudios muestran que, mientras más pase una propiedad en el mercado, menos dinero obtendrá el vendedor. ¡Pongámosle el precio correcto!

ella. En el mercado correcto, podrá obtener múltiples ofertas usando esta estrategia.

LA MEJOR OPORTUNIDAD DE VENTA PARA SU CASA OCURRIRÁ DURANTE LAS PRIMERAS SIETE SEMANAS. ESTUDIOS INDICAN QUE, MIENTRAS MÁS TIEMPO PASE UNA PROPIEDAD EN EL MERCADO, MENOS DINERO RECIBIRÁ EL VENDEDOR.



Es muy importante que le ponga un precio competitivo a su propiedad en el momento de la firma del acuerdo. El mercado es tan competitivo que incluso un sobreprecio de unos cuantos miles de dólares podría significar que su casa tenga dificultades para venderse. Curiosamente, su primera oferta es generalmente

su mejor oferta. A continuación, enlistamos varias razones por las cuales es importante que realice la tasación de su propiedad de forma correcta y según el valor de mercado desde un principio, para ganar la mayor cantidad de dinero en la menor cantidad de tiempo posible.

Una propiedad con sobreprecio...

Minimiza las ofertas

Reduce la respuesta de los agentes

Limita el número de compradores
calificados

Reduce el número de visitas

Reduce el número de prospectos

Limita el financiamiento

Preparando su Casa Para el Mercado

Ahora llegamos al tercer elemento clave en la venta de su casa: ponerla en una condición "para recibir visitas".

El primer paso para preparar su propiedad y colocarla en el mercado es realizar una evaluación veraz y honesta de la situación actual de la propiedad. La forma en la que su hogar se veía mientras usted vivía en él puede ser muy diferente de cómo se verá su hogar durante el proceso de venta. Si nuestros clientes residen en el hogar durante el proceso de venta, nos esforzamos en mantener ese delicado equilibrio entre la comodidad del propietario y las demostraciones estelares.

En nuestra oficina, las casas que se 1) comercializan correctamente, 2) a un buen precio y 3) se preparan para la venta (y se "maquillan" de manera agradable) se venden más rápido que todas las demás. La preparación adecuada nos permite vender su casa en el menor tiempo posible y por la mayor cantidad de dinero. Esta estrategia también resulta en la menor cantidad de molestias para usted, porque su casa sólo estará 'en el mercado' por un corto tiempo (a menudo menos de 30 días) antes de que se firme contrato. ¡No se preocupe! Nunca

abogamos por gastar mucho dinero durante este proceso. A menos que su hogar esté en grave deterioro, el tiempo y el dinero gastado en preparar su hogar para el mercado será nominal.

En mi opinión, lo más importante que puede hacer en el proceso de preparación es ordenar su casa. Una vez que su casa luzca ordenada, lo siguiente es la limpieza y la pintura. Estos tres elementos no cuestan mucho ni toman mucho tiempo, pero hacen una sorprendente diferencia.

Mis 3 Consejos para Preparar su Hogar

Ordenar • Limpiar • Pintar

1. **Ordenar.** Cuando piense en ordenar, concéntrese en los espacios en el piso y en los gabinetes. Generalmente, deseará mostrar la máxima cantidad de espacio libre en ambos lugares. Al observar los pisos y espacios del contador (incluyendo gabinetes, repisas, escritorios, etcétera) de su hogar, identifique las cosas que no pertenecen ahí y deje estas áreas tan limpias y libres como sea posible. Si usted tiene muebles grandes que ocupen una gran parte del espacio y pueden ser eliminados, considere ponerlos en una bodega o guardarlos en el garaje. Mientras más libre y amplia se vea su casa, más acogedora será la impresión para los que la visiten.
2. **Limpiar.** Realizar una limpieza profunda es una

necesidad absoluta después de haber eliminado el desorden. Se trata de limpiar su casa por dentro y por fuera. Deben limpiarse minuciosamente los pisos, paredes, zócalos, puertas y todas las superficies en general. Si es posible, deberá usar agua a presión en la parte exterior de su casa y los caminos de acceso. En cuanto a la limpieza, recomiendo que forme un equipo de (usted y 3 amigos o más) o mejor aún, simplemente contrate un servicio especializado. Un trabajo profundo debería costar alrededor de \$150-\$200, dependiendo del tamaño y condición de su hogar. Para el lavado a presión, le recomiendo que contrate a un experto de confianza.

3. **Pintar.** Una vez que su casa esté limpia y haya eliminado el desorden, ¡es tiempo de darle una pasada de pintura! Revise bien todas las paredes, zócalos, puertas, ventanas y techos de su casa. En algunos casos sólo tendrá que retocar aquí y allá; otras áreas tendrán que ser repintadas completamente. Sea objetivo y haga una lista. Decida si quiere hacer el trabajo usted mismo o si va a contratar a alguien. A \$20 o menos por galón, la pintura es probablemente la manera menos costosa de hacer una mejora dramática en su casa

Reparaciones Domésticas

Animamos fuertemente a los vendedores para que realicen todas las reparaciones menores y estéticas que puedan. Estas

incluyen cosas como luminarias rotas, sustitución de bombillas, pantallas rotas, baldosas faltantes o rotas, enmasillados agrietados, roturas, fugas de grifos, ventanas agrietadas, pomos sueltos, etcétera.

Mientras que usted y su familia pueden haber estado perfectamente contentos con estas descomposturas y detalles menores, son una bandera roja para los compradores potenciales. Los compradores generalmente sospechan que las casas con pequeñas descomposturas o cosas en mal estado tienen más detalles que no han sido abordados. Es bastante fácil hacer una lista de cosas que necesitan atenderse y luego pagar un servicio de mantenimiento para realizar las reparaciones menores en menos de un día. Tenemos una amplia lista de

personal calificado que podremos recomendarle. Pero, ¿qué pasa si usted no puede permitirse hacer estas reparaciones? No se preocupe. Vamos simplemente a utilizar nuestra estrategia “tal como



está” del capítulo 3, en Precios.

Yendo Más a Fondo (Obteniendo una Pre-Inspección)

Para los vendedores que quieren ir un paso más allá, se puede solicitar una inspección de pre-venta. En nuestra oficina, hemos observado que más hogares pierden el “contrato” de venta debido a los resultados de la inspección de la vivienda, que

por cualquier otra razón. Para los hogares que tienen más de 10 años, realizar una inspección de pre-venta es una gran idea.

El coste de este estudio será de entre unos \$300 a \$475. El informe de inspección revelará los problemas, mayores o menores, que tenga su casa, y deberá ser considerado como una pequeña inversión

a pagar para protegerse de la posibilidad de una gran decepción a futuro. Incluso si usted no planea resolver los problemas descubiertos en un informe de inspección, el simplemente saber y revelar cuáles son le preparará mejor para el proceso de negociación.

Hemos observado que la razón #1 por la que los hogares pierden el contrato de compra vienen del reporte de inspección. El realizar la inspección de pre-venta le ayudará a evitarse estas molestias.

Montaje



Mientras que ordenar, limpiar, pintar y realizar pequeñas reparaciones *prepara* su casa para la venta, el montaje es el proceso de *mostrar* su casa para la venta. Según un estudio de 2011 realizado por la Real Estate Staging Association (RESA) conducido en casas que no habían podido venderse previamente, éstas se vendieron en 73% menos tiempo después de que fueron profesionalmente montadas. El estudio

se realizó en 174 viviendas vacantes y ocupadas.

Esos hogares estuvieron un promedio de 156 días en el mercado sin lograr un contrato antes de que los propietarios decidieran montarlas de manera profesional. Después del montaje, esos mismos hogares se vendieron en un promedio de 42 días.

Otro estudio de RESA de 410 casas profesionalmente montadas concluyó que estas casas se vendieron 79% más rápido que las casas similares que no fueron montadas profesionalmente.

HECHO

Las residencias que fueron montadas profesionalmente se vendieron 79% más rápido que aquellas que no fueron montadas.

7 Beneficios que Obtiene el Vendedor Cuando Monta su Casa Profesionalmente

1. Las casas montadas profesionalmente se presentan y muestran mejor que las casas que compiten para su venta, incluyendo las casas nuevas y de mayor precio.
2. Las propiedades montadas se venderán más rápido en comparación con las que no han sido montadas. El montaje reduce el margen de tiempo entre la fecha en la que se anuncia

la propiedad, al día de cierre, incluso en un mercado inmobiliario de lenta evolución.

3. Las propiedades montadas pueden aumentar el número de ofertas y el precio de venta en los mercados en alza.
4. Los compradores ven las propiedades profesionalmente montadas como "bien mantenidas".
5. Los agentes de los compradores reconocen que las casas en venta que han sido montadas están listas para habitarse. Por lo tanto, ellos se inclinan más a mostrarlas.
6. Las fotos de las propiedades montadas profesionalmente se ven mucho mejor en la MLS, así como en el material impreso.
7. Las propiedades montadas profesionalmente "destacan" en la mente de los compradores potenciales.

(Fuente: Real Estate Staging Association)

NOTAS:

Más Consejos Para la Venta de su Casa

La Primera Impresión Cuenta... ¡Haga de Ella Una Impresión Positiva!

La razón más importante en la venta de un hogar es su atractivo emocional. Más del 90% de los compradores en el mercado de hoy compran en base a una emoción. El ver su casa a través de "los ojos del comprador" puede ayudarle a prepararla, y así venderla al mejor precio y en el menor tiempo posible. Cuando comience a preparar su hogar, comience de afuera para adentro. Haga una lista de cosas que debe hacer, mientras tiene en mente la importancia de las primeras impresiones.

CONSEJOS PARA EL EXTERIOR

Se estima que más de la mitad de todas las casas se venden aun antes de que los compradores salgan de sus autos. Párese en la calle de su casa y revise su "atractivo visual". ¿Qué puede hacer para mejorar la primera impresión?

- Mantenga las aceras y patios limpios. Aplique agua a presión sobre el revestimiento para quitar telarañas y suciedad. Lave su cochera y limpie su camino de entrada de cualquier mancha de grasa. Un garaje puede ser un importante punto de venta para su casa, y un buen rociado con una manguera de jardín y un poco de detergente industrial puede hacer una gran diferencia.
- Corte y pode sus plantas, reitre las malezas y riegue

el césped y los jardines. Añada una nueva capa de mantillo o de la grava si es necesario, y plante flores para agregar color.

- La puerta de ingreso es una de las primeras cosas que ven los compradores potenciales. Si muestra signos de desgaste, límpielas, entíntelas o píntelas.
- Asegúrese de que el timbre y las luces de entrada funcionen.
- Retire la basura y desperdicios del jardín y de los alrededores.
- Quite los vehículos que obstaculicen la vista.
- Repare las puertas o bardas que lo ameriten.
- Quite cualquier adorno de festividades pasadas.
- Pinte los marcos, contraventanas y bordes de las ventanas exteriores, (repintar todo el exterior puede ser caro e innecesario, a menos que la superficie presente descascarados o grietas).
- Aplique pintura fresca a las bardas de madera.
- Compre un tapete de bienvenida nuevo.
- Coloque macetas con flores de colores cerca de la puerta de entrada.
- Limpie bien las ventanas, por dentro y por fuera.
- Lave a presión el exterior de la casa.
- Asegure los canalones y alcantarillas y asegúrese de que funcionan bien.

CONSEJOS PARA EL INTERIOR

Al mostrar su casa a posibles compradores deseará que todo se vea amplio, organizado, brillante, cálido y "hogareño". Comience con una limpieza completa de arriba a abajo. No deje

que la suciedad y el desorden oculten aspectos positivos de su casa. Un hogar limpio se venderá mucho más rápido que uno sucio.

- Asegúrese de que las paredes estén limpias y libres de suciedad y huellas dactilares, considere aplicar una capa fresca de pintura si no queda bien después de limpiar.
- Lave todas las ventanas y sus marcos.
- Lave las cortinas o ponga nuevas.
- Ordene sus muebles de manera que las recámaras se vean amplias y espaciosas.
- Evalúe el mobiliario de cada habitación y retire lo que interrumpa el flujo o haga que el espacio se vea más pequeño. Considere rentar una bodega para guardar ahí lo que le sobre.
- Limpie todas las lámparas y ventiladores.
- Lave las alfombras y pula los pisos.
- Realice las pequeñas reparaciones necesarias.
- Cambie los focos de luz quemados. Puede hacer que las habitaciones parezcan más cálidas y más brillantes mediante el uso de bombillas de luz de alta intensidad que dan a la casa un cálido resplandor.
- Reemplace o tire las plantas que estén muertas o en mal estado.

CONSEJOS PARA SUS BAÑOS Y COCINA

El baño y la cocina son puntos focales para la mayoría de los compradores. Asegúrese de que estén limpias y ordenadas.

- Retire los electrodomésticos que estén de más o que ocupen espacio.
- Pula el lavaplatos y quite las manchas.
- Limpie los electrodomésticos a fondo.
- Retire las notas y los memos.
- Limpie sus gabinetes y cajones y agregue una repisa para poner los utensilios y que se vean lo más ordenados posible.
- Compre cortinas nuevas para su baño.

CONSEJOS PARA ELIMINAR LO QUE ESTÁ DE MÁS

Eliminar el desorden le dará a su hogar un aspecto más amplio. Quite o almacene cosas que no necesita, de esa forma creará una sensación espaciosa y confortable que invite a los compradores potenciales. Si una casa está demasiado desordenada, los compradores tendrán problemas para imaginarse a ellos mismos y a sus pertenencias en él. Recuerde que, en caso de duda, ¡lo mejor será retirarlo!

- Limpie los armarios para mostrar su amplitud. A los posibles compradores les encanta inspeccionar el espacio de almacenamiento, por lo que es importante que cualquier armario que tenga se vea tan amplio como sea posible. Otro truco es dejar el espacio del suelo libre en los armarios. Esta simple estrategia hará que el armario 'parezca' ser mucho

más grande.

- Asegúrese de que la ropa esté colgada cuidadosa y ordenadamente; arregle los zapatos y otros objetos. Si guarda cosas que no ha utilizado en el último año, lo más probable es que nunca lo utilice. Regálelo, véndalo, o empáquelo cuidadosamente en una caja y guárdelo en el garaje.
- ¡Haga una venta de garaje! No sólo se reducirá el desorden, sino que además podrá utilizar el dinero para financiar sus retoques.
- Ordene las estanterías y retire libros y papeles innecesarios de las mesas de centro.
- En las habitaciones de los niños, ordene o almacene los juguetes extra y quite carteles o cuadros que causen distracción. Organice los juguetes de forma divertida y acogedora, abra un libro en una mesita de noche, agregue una planta con flores y distribuya unas almohadas decorativas en la cama.
- Si tiene una habitación extra o área de almacenamiento, conviértala en una zona con un propósito. Si es demasiado pequeña para ser un dormitorio, transfórmela en un centro de manualidades, un estudio o una oficina.
- Una vez más, considere rentar una bodega para guardar los artículos que no necesita.

CONSEJOS DE LIMPIEZA

Cuando las casas están limpias, dan la impresión de que están bien cuidadas. Un poco de pintura fresca y un servicio profesional de limpieza pueden hacer que su casa parezca nueva.

- Asegúrese de que cada habitación huela tan bien como se ve, prestando especial atención a las zonas de las mascotas, las recámaras de los niños y los baños.
- Pula todo el cobre y el cromo que tenga.
- Pula los espejos para que brillen.
- Talle y encere los pisos.
- Lave sus alfombras de manera profesional y desodorícelas.
- Limpie y desodorice las áreas de recolección de basura.
- Limpie y aceite las puertas corredizas, para que funcionen de manera perfecta.

CONSEJOS PARA LAS REPARACIONES

Realizar pequeñas reparaciones puede hacer una gran diferencia. Aunque muchas familias aprenden a vivir con un pomo roto o una ventana que no abre, los compradores potenciales no apreciarán verlas. El propietario inteligente concentrará sus esfuerzos en las reparaciones cosméticas que cuestan relativamente poco, pero ofrecen un excelente retorno sobre la inversión (¡no olvide las primeras impresiones!).

- Repare todas las llaves o baños que tengan fugas, repare los sellos y el silicon de las juntas.
- Cambie todas las ventanas y mosquiteros rotos.
- Rellene y pinte las grietas en paredes y techos.
- Repare o reemplace los agarradores de las puertas o cajones que no sirvan, al igual que los cortineros, toalleros y demás accesorios. Cambie los apagadores y enchufes rotos o que no funcionen.
- Aplane las molduras que estén levantadas y pegue bien el papel tapiz que se haya levantado.

NEUTRALIZANDO

Intente crear un aspecto que permita a los compradores imaginarse a sí mismos viviendo en su propiedad. La pintura, decoración y alfombras neutrales crean un hogar para cualquier estilo de vida

- Elimine los colores y accesorios que causen distracción para que los compradores puedan concentrarse en las impresiones positivas
- Aclare las cosas con pintura fresca. Las paredes blancas, hueso o beige hacen que una habitación se vea más grande y más iluminada. La pintura interior cuesta muy poco y puede marcar una gran diferencia en la percepción del comprador, así que adelante ¡a hacerlo!

NO SE EXCEDA EN LAS MEJORAS

Preparar su casa para la venta no necesita ser costoso o entretenido, siempre y cuando usted se mantenga al día con el mantenimiento normal. En caso de que no tenga el tiempo para hacer la limpieza o reparaciones, considere contratar a un profesional: podría ahorrarse tiempo y dinero más adelante. Unos pocos cientos de dólares bien empleados pueden ser la mejor inversión que haga. Recuerde, usted necesita pensar como un comprador ahora, y tener un ojo crítico.

Sea cuidadoso en la planificación de las mejoras importantes que le harán obtener más dinero del que usted pagó originalmente. La mayoría de la gente que compra una casa prefiere hacer sus propias mejoras, y es generalmente más sabio de su parte el venderles la oportunidad de la mejora, a un precio que puedan pagar.

¡Un agradecimiento especial a Fidelity Title por compartir con nosotros muchos de estos maravillosos consejos!

Eligiendo al Agente Adecuado

Una vez haya tomado la decisión de vender, encontrar el agente adecuado es lo siguiente en el orden del día. Como muchos vendedores han descubierto a la mala, ¡no todos los agentes inmobiliarios son iguales!

Piénselo de esta manera: Si usted tuviera que someterse a una cirugía importante, sin duda buscaría el cirujano adecuado. Más que probable, buscaría a un especialista con muchos años de experiencia; uno que posiblemente ya haya realizado cientos o incluso miles de procedimientos exitosos. De la misma manera, vender su casa es un asunto serio. ¡No deseará confiarle esta tarea tan importante a cualquiera!

Elija al Mejor

Supongamos que necesita someterse a una operación de corazón abierto. Supongamos, además, que se trata de una operación de vida o muerte, y las posibilidades de éxito son del 50/50, dependiendo del doctor que usted elija. Tenga en cuenta que todos los médicos a los que usted investigó cobran cuotas similares. Si pudiera elegir a cualquier médico, ¿no elegiría el

mejor?

Desafortunadamente, algunos propietarios no usan la misma cantidad de discreción al seleccionar a un agente. Cuando se elige un agente mediocre, el resultado será que haya menos dinero en su bolsillo, que sufra una experiencia desgradable, y que pase más tiempo de lo necesario para cerrar la venta.

Tomemos un ejemplo de la vida real que he visto suceder muchas veces. El Sr. y la Sra. Williams necesitan vender su casa. Ellos cometieron el error de contratar al primer agente que llegó. Sufrieron una experiencia terrible y nunca vendieron su casa. ¡Entonces decidieron venderla ellos mismos! Después de su experiencia con el agente erróneo, estaban un poco decepcionados, y pensaron que sin duda podrían hacer un mucho mejor trabajo ellos mismos. Gran error; Aunque tuvieron muchas visitas, no lograron ofertas serias. Después de varios meses de frustración, decidieron hacer una segunda investigación y contratar a un especialista. Después de contratar al agente adecuado, fueron capaces de lograr una venta exitosa y obtener más del 98% del precio de venta. Fue entonces cuando aprendieron el valor de contratar al agente correcto.

¿Planea usted entrevistarse con más de un agente para decidir a quién darle a vender su casa?

Si es así, asegúrese de hacer las preguntas adecuadas. De hecho, cada vez que un vendedor prospectivo nos dice que está entrevistando a varios agentes, siempre les hacemos dos preguntas clave: 1) ¿cómo eligió a los agentes con los que se

HECHO

Hay una gran diferencia entre un agente que se especializa en compradores y otro que se especializa en listados. Como especialistas en listados, podemos vender su casa más rápido y en un mejor precio.

va a entrevistar? 2) ¿qué preguntas hará a estos agentes?

Cuando se trata de elegir al agente adecuado, solo imagine que tiene la oportunidad de recibir \$ 1 millón. Todo lo que tiene

que hacer es lanzar un tiro libre de baloncesto (y anotar). La condición es que sólo le dan un tiro! Sin embargo, según las reglas, puede escoger a quien quiera para que haga ese tiro para usted. ¿A quién elegiría? ¿Cómo elegiría a la persona que va a hacer ese tiro por usted?

Es más que probable que usted decida elegir a un profesional (jugador de la NBA). Por lo tanto, investigaría las estadísticas de cada persona (su promedio de tiro libre) y luego escogería a la persona con el mejor promedio que le dé la mejor oportunidad de éxito.

El proceso de elegir al agente adecuado es exactamente el mismo. Al elegir a nuestro equipo para vender su casa, podrá aumentar sus probabilidades de éxito de manera monumental.

Seleccione un Especialista en Listados en vez de un Especialista Comprador

En el negocio de los bienes raíces, la inmensa mayoría de los agentes se especializan en trabajar con compradores. Nosotros somos especialistas en listado, y en trabajar con vendedores. Esta especialización única nos ha permitido enfocarnos en y emplear las mejores técnicas para conseguir que su casa se venda. Al elegir el agente adecuado para vender su casa, deseará seleccionar a un especialista en listados.

Vendiendo su Casa Usted Mismo

Por una variedad de razones, algunos vendedores elijen tratar de vender su casa ellos mismos. Utilizando la analogía anterior, esto sería equivalente a tratar de hacer el tiro del millón usted mismo. Para la mayoría, esto resulta ser una



elección equivocada. Los datos estadísticos demuestran que los propietarios de viviendas obtienen mucho menos dinero y tardan mucho más en vender al intentar vender su casa en vez de contratar a un experto para la tarea.

Según las estadísticas de NAR For Sale By Owner (FSBO) del 2012, el 9% de los hogares de Estados Unidos se vendió con el sistema FSBO. Sabiendo todo el trabajo que requiere el cerrar una venta millonaria, no es sorprendente que los datos revelen que el típico hogar FSBO se haya vendido en un 18.65% menos

que aquellos de características similares que fueron debidamente comercializados y expuestos por un REALTOR® con licencia.

Vamos a examinar por qué. Cuando una persona decide representarse a sí mismo en un tribunal de justicia, el abogado de oposición inmediatamente verá una "oportunidad". De la

misma manera, los compradores potenciales verán una oportunidad con alguien que trata de vender su propia casa.

La razón #1 por la que algunos vendedores intentan vender por cuenta propia es para evitar pagar la comisión del agente. Considerando que, estadísticamente, ganamos un

HECHO

El año pasado, las casas vendidas por sus propietarios (FSBO) se vendieron a un 18.65% menos que una casa similar vendida por un REALTOR® con licencia.

8-9% más para nuestros clientes en sus ventas, realmente pierden una gran cantidad de dinero (y tiempo) tratando de vender ellos mismos. Echemos un vistazo rápido. Supongamos que usted decide vender su casa y la comisión del agente es del 6%. La mayoría de los FSBO creen que se están ahorrando ese 6%, pero veamos los hechos.

En la mayoría de los casos, el FSBO aceptará pagar una comisión del 3% (o menos) al agente comprador que encuentra un comprador para la casa. Esto significa que el ahorro 'percibido' ahora es de 3%. Sin embargo, cuando se toma en cuenta el hecho de que las casas comercializadas correctamente generan un precio de venta de un 8 a 19% mayor al propuesto, es evidente que las ventas realizadas por los propietarios obtienen de un 5 a 16% menos que si hubiesen contratado a un profesional.

Los Peligros de Contratar a un Corredor de Saldos

Hay varias empresas en la ciudad que ofrecen vender su casa por una tarifa con descuento. La mayoría de los vendedores no necesitan ser aconsejados sobre los muchos peligros a los que se enfrentan por poner su casa en el mercado con una operación de oferta. Sin embargo, de todas formas ¡echaremos un vistazo a esta estrategia!

Durante algún tiempo, hubo un corretaje de saldos que anunciaba una comisión del 1%. En el inicio, la publicidad era engañosa. De hecho, el uno por ciento era para el agente y no incluía una comisión del 3% que debían pagar al agente del comprador. Por lo tanto, la comisión total era del 4%. De lo que muchos vendedores no se dieron cuenta, fue que los agentes de esta compañía sólo lograban un precio de venta promedio del 91.3% a 94.7% del precio de lista. Cuando usted hace los cálculos es claro que, al contratarnos, ¡puede ganar hasta un 7% más de lo que podría hacerlo con un corredor de saldos! La mayoría de los vendedores en realidad pierde dinero cuando contrata a un agente de "descuento", y aumentará su tiempo en el mercado, al igual que su malestar.

Nuestra experiencia nos muestra que los agentes de saldos proporcionan la menor cantidad de apoyo en las áreas que más se necesitan. Hágase a usted mismo esta pregunta: ¿por qué bajaría sus precios un cardiólogo? En términos generales, sería porque son inexpertos (y necesitan algunos pacientes para su práctica), o no lo 'suficientemente buenos' como para competir con los cardiólogos que cobran tarifas regulares o premium. Ese

es el tipo de cardiólogo que usted probablemente no quiere que le opere.

Es lamentable que los agentes de saldos sean considerados como *la venta de garage* de la industria de bienes raíces. Cuando los agentes están mostrando casas a posibles compradores y ven el anuncio de un agente de descuento en el jardín, ellos instintivamente quieren ofrecer un 'precio de descuento' por la propiedad.

Vamos a examinar por qué. Supongamos que usted tuviera un reloj caro. Si pone ese reloj en el escaparate de una joyería fina de una tienda por departamentos, se etiquetará a un precio alto que los compradores pagarán con gusto, debido a la presentación del producto, la capacidad del vendedor bien informado y la calidad percibida. Ahora, vamos a poner un reloj igual en una venta de garaje. ¿Cree que se venderá por el mismo precio que el que está en el escaparate de la joyería fina? En una venta de garage, no sólo los compradores esperan pagar menos por el mismo reloj en las mismas condiciones, sino que, además, creen que el reloj vale menos de lo que tiene marcado. Eso es porque el reloj está en una venta de garaje. El mismo efecto ocurre cuando su casa está siendo comercializada a través de una agencia de saldos.

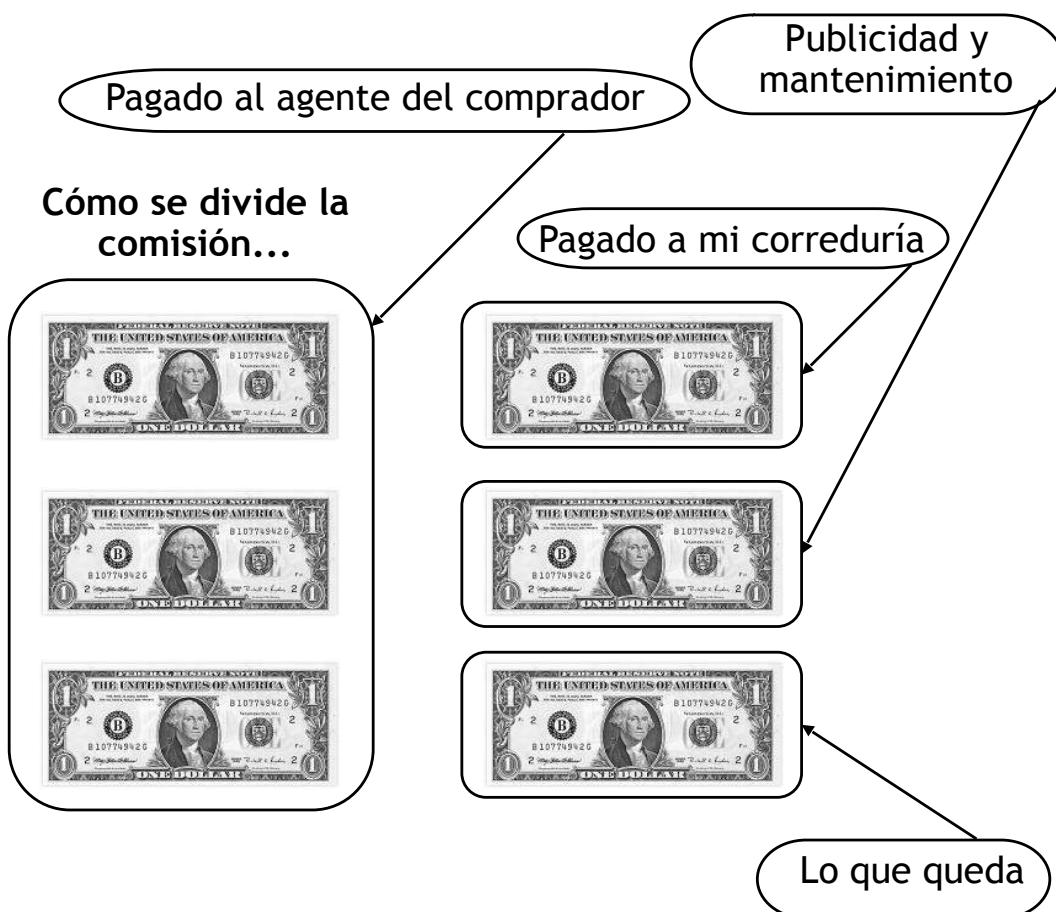
Cómo Funcionan las Comisiones

Muchos vendedores entienden que nosotros cobramos una comisión, pero no tienen muy claro cómo se divide esa comisión

después de que nos la hemos ganado.

Supongamos que hemos decidido vender su casa y nuestra tarifa fue del 6%. Lo primero que hacemos con nuestras ganancias es pagarle al agente del comprador (el agente que trajo al comprador) la mitad de esa suma. Ahora nos queda el 3%. 1% de eso va a nuestra correduría. He optado por asociarme con la empresa inmobiliaria más fuerte del área, lo que ayuda a proporcionar la máxima exposición a su propiedad. Otro 1% se destina a publicitar su hogar y al mantenimiento de sus anuncios. Después de eso nos queda el 1%, que es, básicamente, nuestro salario. Y de ese 1%, ¡aún tenemos que pagar impuestos!

NOTAS:



6

Enseñando la Casa

Bien, ahora que ya tenemos su propiedad en el mercado, ¡vamos a VENDERLA!

Es importante que su casa sea tan fácil de mostrar como sea posible. Si su casa está vacía, obviamente será fácil, ya que los compradores pueden ir sin previo aviso y no tiene que prepararse para cada muestra. Si su casa está ocupada, proporcionarles a los compradores una demostración sin problemas será un poco más complicado.

Tenga en cuenta que cuando los compradores salen a ver propiedades, pueden planear ver varias casas ese mismo día en particular. Eso es porque la mayoría de los compradores ve casas en "lotes" (hoy 3, en su área) y 4 mañana en otra área. Si piden ver su casa en un momento determinado, generalmente significa que van a estar en su área dentro de ese plazo de tiempo. Si no permite que su casa sea una de las propiedades que visiten ese día, puede ser eliminado de su lista.

Por esta razón siempre recomiendo que, aunque puede ser incómodo, permita que su casa sea vista (y que esté preparada para recibir visitas) siempre que sea posible, y dentro de lo razonable.

Si usted tiene circunstancias que no le permiten salir rápidamente de la casa (trabaja desde casa, cuida a un parente anciano o a niños pequeños, etcétera), podemos colocar instrucciones especiales en la MLS como "el vendedor pide 2 horas de anticipación antes de la demostración". A menos que su casa sea particularmente única y deseable, no sugiero que anuncie su casa como "visitas únicamente con cita previa".

Mostrando la Propiedad con Rentistas

Nos hemos dado cuenta de que las casas rentadas crean un nuevo conjunto de desafíos a la hora de mostrarse. Los inquilinos suelen sentirse incómodos con la idea de permitir ver la casa, y pueden hacer el proceso de demostración un poco más difícil. Si a los compradores se les dificulta ver la propiedad, usted tendrá dificultades para venderla.

Mi consejo es que logre conseguir la cooperación de sus inquilinos. Trate de ofrecerles algún tipo de incentivo para cooperar durante el proceso de demostración. Tal vez se les puede ofrecer un descuento de US\$20.00 en su renta por cada visita, o algo creativo como eso.

Otro reto de mostrar una propiedad ocupada por rentistas, es que los inquilinos probablemente no tendrán el hogar en condición de ser vista, porque no tienen un interés personal en la venta. En algunos casos podría incluso ser contraproducente si la venta de la casa tiene un impacto negativo en su mudanza. Una vez más, mi consejo es buscar la cooperación de su

inquilino. Proporcioneles nuestra lista de consejos para mostrar la casa, y ofrézcales un incentivo por su cooperación.

Mis Mejores Consejos Para Cuando Enseñe Su Casa

Cuando sea el momento para que el agente de un comprador muestre su casa, todos sus preparativos habrán valido la pena. Aquí hay unos consejos finales que pueden darle un toque extra.

- Apague la televisión y la radio. Deje que el agente del comprador y el comprador hablen sin disturbios ni interrupciones.
- Envíe a los niños y a las mascotas al jardín para que jueguen. Esto eliminará la confusión y mantendrá la atención del comprador en su casa.
- Auséntese durante las demostraciones. Muchos compradores se sienten como intrusos cuando los propietarios/ocupantes están presentes. Tienden a apresurarse a o no hacer las preguntas que realmente desean a su agente. Su ausencia tranquilizará a los compradores y les dará una oportunidad para pasar más tiempo viendo su casa y absorbiendo sus ventajas.
- Deje las cortinas abiertas para que haya la luz y viveza. Si es de noche, deben encenderse todas las luces para dar a las habitaciones un aspecto más grande y un efecto alegre.
- Asegúrese de que el fregadero de la cocina no tenga platos y que esté todo ordenado. Asegúrese de que

los cestos de basura estén vacíos.

- Asegúrese de que los tapetes estén limpios y bien colocados. Establezca una temperatura agradable. Haga una limpieza rápida general, aspire, barra y sacuda el polvo. Haga una revisión final en cada habitación.
- Si está en casa durante la demostración, sea cortés pero no fuerce la conversación con el comprador potencial. Quieren inspeccionar su casa, no hacer una visita social.
- Abra las ventanas para refrescar los ambientes. Ponga flores y tapetes en las mesas.
- Nunca se disculpe por el aspecto de su casa, después de todo, usted ha vivido en ella, así como está.
- El agente del comprador sabe los requisitos del comprador y puede acentuar mejor las características de su hogar cuando usted no está cerca. Se le llamará si es necesario.
- Permítanos hablar de precio, términos, posesión y otros factores con el cliente. Estamos capacitados para llevar las negociaciones a una conclusión favorable.
- Si los compradores llegan solos y no están acompañados por un agente de bienes raíces, es mejor no mostrar su casa. Solicite sus nombres y número de teléfono y proporciónenoslo a nosotros para darle seguimiento. (La mayoría de los agentes investigan a los clientes para que usted no pierda tiempo mostrando su propiedad a alguien que no está calificado, o peor aún, a un ladrón potencial.)

- Nosotros utilizamos un sistema de caja electrónica a la que los agentes deben tener acceso con el fin de obtener la llave. Esta caja registra qué agente mostró su casa (y la hora y fecha exacta), para que pueda llevar un historial y solicitar información al respecto.

Trabajando Con Las Ofertas

Una vez su casa esté lista para la venta, pronto recibirá un llamando diciendo: "¡Tenemos una oferta!"

Así que vamos a discutir cómo trabajamos nosotros con las ofertas y lograr que, tanto usted como el comprador, salgan ganando. A veces, mis vendedores pueden tener la idea equivocada de que el comprador es el adversario en el proceso de negociación. Después de todo, el comprador quiere obtener su casa por el precio más bajo posible, y el vendedor desea obtener el precio más alto, ¿cierto?

Bien. Mientras que eso puede ser cierto, nosotros tomamos un enfoque diferente. Nosotros nos enfocamos en que tanto el vendedor como el comprador son aliados en la operación; puesto que ambos tienen el mismo objetivo. Nuestro vendedor quiere vender la casa y el comprador quiere adquirirla. Esto significa que una venta exitosa logra los objetivos del comprador y del vendedor.

Una vez que recibimos una oferta por su casa, revisaremos

un CMA, para que usted pueda ver exactamente cómo se está comportando el mercado en su barrio en el momento en que se recibe la oferta. Luego revisaremos la oferta juntos y le mostraremos las facetas a tener en cuenta. También corro una *Hoja de Valor Neto Estimado*, mostrándole que sus ganancias netas se basarán en la oferta presentada. Después de haber analizado toda la información y haber escuchado nuestros consejos, usted estará en condiciones de aceptar o contrarrestar la oferta.

Revisando la Oferta

Lo primero que deseamos que haga es revisar la oferta. Aquí están los principales puntos de la oferta/contrato que revisaré con usted:

PRECIO DE VENTA.

La oferta muestra la cantidad que el comprador ofrece por su hogar y es, sin duda, la información más importante para usted! La oferta también muestra cuánto dinero pondrá como enganche el comprador, un factor importante cuando se consideran múltiples ofertas.

FINANCIAMIENTO.

Saber cómo pretende estructurar su financiamiento el comprador y qué tipo de préstamos le han sido aprobados es muy útil. Por supuesto, siempre verificamos que el comprador haya sido pre-aprobado para comprar su propiedad. Si hay cualquier duda o pregunta, incluso después de que recibimos la carta de aprobación previa, le pedimos a nuestro prestamista que se ponga en contacto con el prestamista del comprador y realice

preguntas críticas que validen que el comprador es solvente.

A pesar de que el comprador ha sido aprobado previamente para el préstamo, el proceso toma varias semanas. Si el prestamista del comprador descubre un problema de crédito anterior, el acuerdo podría estar en peligro. Es por ello que nuestro proceso “a prueba de balas” asegura que estamos trabajando con un comprador sólido desde el inicio.

GARANTÍA

Aquí, el comprador está conviniendo depositar lo que algunos llaman ‘depósito de garantía’ o ‘enganche’. La compañía del título o el abogado que va a cerrar la transacción mantienen esta cantidad en fideicomiso. El depósito de garantía también le da cierta seguridad si el comprador se retrasa al hacer el trato. Puede haber algunas excepciones a esta regla que podemos discutir con usted más detalladamente.

CIERRE

Este contrato también contiene la fecha de cierre propuesto. La mayoría de las fechas de cierre se fijan para 30 a 45 días. Al revisar la oferta, discutiremos si la fecha de cierre propuesta es conveniente para usted.

COSTOS DE CIERRE

En cada transacción, el vendedor tiene sus propios costos de cierre (comisión por venta, seguro del título, costos del fideicomiso, honorarios, etcétera) y el comprador tiene sus costos de cierre (originación de créditos, gastos anticipados, etcétera). No es infrecuente que el comprador le sorprenda con

algunos o todos sus costos de cierre cuando haga una oferta.

En lugar de concentrarse en la cantidad que el comprador está pidiendo, es mejor hacerlo en su "oferta neta". Su oferta neta es el precio de venta (para 3) menos gastos de comprador (para 12). Por ejemplo, digamos que usted pide \$450.000 y recibe una oferta de \$445.000 y para 12 contiene una cantidad de \$5.000. Su oferta neta es de \$440.000. Recuerde, nosotros le ayudaremos a navegar a través de todo esto para que pueda tomar la decisión correcta para su familia.

Los elementos antes mencionados son los más críticos que revisaremos, para determinar si la oferta presentada cumple con sus objetivos. También revisaremos todo el contrato en detalle, con los vendedores que nunca han atravesado el proceso de venta.

HOJA DE ESTIMADO NETO DEL VENDEDOR

Nosotros podemos proporcionarle una hoja de estimado neto que le muestre la cantidad neta que obtendrá al cierre, después de todos los costos y basándose en la oferta presentada. Esto le ayuda a tomar una decisión informada cuando aceptar o rechazar ofertas.

Recibiendo Ofertas Múltiples

Recibir múltiples ofertas puede ser una bendición, pero debe ser manejado con maestría. Al recibir más de una oferta por su casa, nosotros generalmente contactamos a ambos agentes y les

hacemos saber que hemos recibido múltiples ofertas, e invitamos a sus clientes a contra ofertar con una mayor y mejor oferta. A veces, esta estrategia puede generar ofertas que están por encima de nuestro precio de lista. Sin embargo, como mencioné en el capítulo 3, si aceptamos una oferta que está fuera del rango de en lo que está valorada la casa, el comprador tendrá dificultad para obtener un préstamo.

Nosotros siempre tenemos en mente que las múltiples ofertas pueden ser contraproducentes, y hacen que los compradores poco confiados abandonen la oferta. La situación debe tratarse de forma muy profesional y guiar a los agentes del comprador a través del proceso. No se preocupe, somos buenos haciendo tratos, ¡no rompiéndolos! Nunca permitiríamos que se cayera su oferta.

Ofertas Extremadamente Bajas

Es perfectamente normal y común que se moleste cuando recibe una oferta que está muy por debajo de lo que considera un monto "aceptable". Sin embargo, mi consejo es dar un paso atrás y estudiar la situación. No se moleste con el comprador que hizo una oferta. En cambio, siéntase molesto con todas las personas que vieron su casa y no se molestaron en hacer una oferta. Una oferta baja es simplemente una invitación a negociar.

La Negociación Es Un Arte

La negociación es una forma de arte. Al negociar su oferta, trabajaremos para alcanzar sus metas mientras que el comprador siente que también consiguió un buen precio.

A veces, la negociación consistirá en conseguir que el comprador vea más allá de los dólares y los centavos. Es muy posible que el agente del comprador no haya hecho un buen trabajo al asesorar a su cliente sobre el valor de su casa. Por esta razón, algunas veces les escribiremos una carta personalizada para recalcar las características, beneficios y mejoras y nuestra estrategia de precios, demostrando que su casa vale lo que pedimos por ella. Esta estrategia a menudo reaviva el fuego del comprador, al hacerle ver que también ganarán al aceptar la contraoferta. Una adecuada comprensión de los hechos ayuda al comprador a seguir adelante para conseguir el hogar que desean, al precio que desean.

Cerrando La Venta

Ahora que ya firmó el contrato de venta de su casa, podrá relajarse un poco. Por supuesto, todavía hay algunas cosas que pueden hacer fracasar la operación. En esta crítica coyuntura, permanecemos diligentes y hacemos todo lo humanamente posible para garantizar un cierre sencillo y exitoso.

El Proceso de Inspección del Comprador

Una vez que su casa está bajo contrato, el comprador normalmente ordenará una inspección de la vivienda. Es trabajo del inspector el verificar los sistemas mayores y menores en su hogar. No importa en qué condición esté su casa, el inspector de viviendas casi siempre encontrará una lista de problemas.

Una vez que el comprador reciba el informe de inspección de la vivienda, generalmente la revisará con su agente y pedirá consejo. A menudo, el comprador buscará solucionar algunos de los problemas del informe. Es importante que usted sepa que no está contractualmente obligado a arreglar nada de lo que se encuentre en el informe de inspección. Al mismo tiempo, si el comprador encuentra problemas con los que no pueda vivir y usted no desea resolverlos de ninguna manera, el comprador

puede rescindir la transacción.

Si recibimos una enmienda solicitando reparaciones adicionales, le llamaremos para discutir sus opciones y guiarle en la decisión. Generalmente, puede 1) realizar algunas o todas las reparaciones, 2) acordar proporcionar una cantidad de dinero *en efectivo* para que el comprador pueda abordar estas cuestiones después del cierre, o 3) decidir no hacer nada en absoluto.

Siempre aconsejo a mis clientes que destinen 1% del precio de venta para atender las reparaciones que surgen durante el período de opción. Por ejemplo, si el precio de su casa es de \$315.000, calcule y aparte unos \$3.000 (a pagar en el cierre) para resolver los problemas relacionados con la inspección, si es que los hay. Aunque diligentemente negociaremos y trataremos de minimizar sus gastos, no recomiendo que rompa el acuerdo basándose en esta razón. Este es un momento muy emotivo para el comprador, ya que están a punto de hacer la compra más grande de su vida. El tema de las reparaciones menores puede fácilmente salirse de proporción si no lo aborda de manera que, mentalmente, se satisfaga al comprador.

Por otro lado, si hubiera hecho una inspección previa de su propiedad antes de ponerla en el mercado, usted estaría mucho mejor preparado y no sufriría sorpresas durante este proceso. Usted sabrá exactamente los problemas que hay en su casa, y comercializará su casa como una de nuestras propiedades de "inspección previa" (algo así como un automóvil de lujo, semi nuevo y certificado).

Debido a que empleamos una gran variedad de técnicas de negociación, casi nunca tenemos propiedades que causen la cancelación de un contrato. A menos que el comprador esté siendo muy poco razonable y no ceda, seremos capaces de llegar a una solución amistosa respecto a los asuntos que afloren con la inspección.

Del Contrato al Cierre

Utilizamos un sistema de cierre muy eficiente y que tiene un historial de éxito comprobado. Puede estar seguro de que todos los detalles del cierre serán manejados de manera profesional.

Vendedores Foráneos

Si usted está viajando en al momento de su cierre o ya se ha mudado de ciudad, es importante que sepa que puede cerrar su transacción desde cualquier lugar de los Estados Unidos. La compañía de fideicomiso puede programarle un notario móvil o enviarle el paquete de cierre para que firme los documentos ante un notario. Muchos bancos proporcionan servicios de notario sin cargo.

El Día del Cierre

Tómese aproximadamente una hora para firmar los documentos de cierre. La compañía que cierre el depósito de garantía estará en contacto constante con usted durante las 48 horas antes del cierre y lo mantendrá informado sobre la situación. A veces la fecha u hora de cierre puede retrasarse si el

prestamista del comprador no presenta los documentos de cierre a la compañía de título en el tiempo requerido. Nos esforzaremos para darle la información actualizada sobre dónde estamos con la hora de cierre, etcétera, así que nunca estará desinformado.

Qué Llevar al Cierre

- Instrucciones para el envío. Lleve un cheque en blanco, para que los procedimientos de cierre puedan depositarse en su cuenta de banco. También puede optar por recibir un cheque una vez que los fondos hayan pasado.
- Su ID oficial y válida. (licencia o pasaporte de USA)
- Cualquier llave adicional que tenga de su casa.
- Cualquier manual de los electrodomésticos que hayan quedado en su casa (refrigeradores, lavadora, horno, sistema de riego, etc.)
- Controles para las puertas del garaje.
- Llaves del buzón de correo.

Su Lista Para su Mudanza

DOS MESES ANTES

- Consiga cajas, ordene o compre implementos de empaque.
- Elija a la compañía de mudanza y revise todos los detalles.
- Empiece a empacar los artículos innecesarios.
- Realice una venta de garaje o done lo que no necesite a la caridad.
- Planifique menús para usar los artículos de despensa que tenga guardados.
- Contacte al IRS o a su contador para proveer la información de impuestos necesaria.

UN MES ANTES

- Empiece a empacar.
- Notifique su cambio a la oficina postal.
- Notifique a las compañías de servicios sobre sus cambios y desconexiones.
- Notifique a los periódicos, revistas y demás suscripciones su cambio de dirección o cancele las necesarias.
- Junte y mantenga papeles importantes a la mano.
- Guarde todas las facturas de su mudanza.
- Haga sus reservaciones para hospedaje si lo necesita.
- Haga una lista de los nuevos teléfonos importantes.
- Si su compañía le ayuda a pagar los gastos de mudanza, confírme qué preparaciones debe realizar.

- Decida qué va a llevar y qué va a dejar.
- Haga una venta de garage o done lo que no necesite.
- Finalice los arreglos con su compañía de mudanza, o haga reservaciones si va a rentar un camión.
- Avísele a sus amigos y a su familia para que sepan cuándo y a dónde se va a mudar (y contrate o reclute ayuda para el día de la mudanza).

DOS SEMANAS ANTES

- Pague todas sus deudas.
- Transfiera sus cuentas de ahorro y cheques y vacíe su caja de seguridad bancaria.
- Cancele cualquier pago de depósito directo u otros pagos que se hagan directamente a la cuenta bancaria que va a cerrar.
- Llame a su compañía telefónica para arreglar el corte y reinstalación de su servicio.
- Organice el transporte de sus mascotas.
- Regrese/recoja los artículos que haya prestado o pedido prestados.
- Dele un buen servicio a su carro, especialmente si va a viajar una gran distancia.
- Tire todos los botes de sustancias inflamables que tenga como solventes, thinners, aguarrás, pinturas, etc. y la gasolina de aparatos caseros como la cortadora de césped.
- Si va a embarcar su auto, asegúrese de que el tanque de gasolina no tenga más de $\frac{1}{4}$ de tanque. No lo vacíe por completo. La mudanza necesitará moverlo unos metros para acomodarlo.

- Renueve o transfiera sus prescripciones médicas.

LA SEMANA DE LA MUDANZA

- Transfiera o cierre sus cuentas de banco.
- Descongele su refrigerador.
- Etiquete los muebles para identificar su lugar en su nuevo hogar.
- Prepare un paquete de “supervivencia” para que la familia pueda entretenese si la mudanza se retrasa.
- Organice y contrate un nuevo servicio de telefonía celular.

EL DÍA ANTERIOR A LA MUDANZA

- Prepare su material de empaque, como cinta adhesiva, cinta métrica, cuchilla, cintas para amarrar, etc.
- Recoja el camión de mudanza (si ordenó uno y no está usando el servicio de mudanza).
- Revise el aceite y la gasolina de su auto.
- Descanse bien.

Conclusión...

Queremos darle las gracias por invertir su tiempo en educarse mejor sobre el proceso de venta de su casa. Muchos vendedores entran en el proceso con los ojos vendados, ¡pero usted no! :) ya que la venta de su casa es un acontecimiento único y sumamente importante en su vida, y probablemente sea la transacción más grande que haga, ya que representa su activo más grande, su compromiso de educarse en el proceso es sabio, y por ello, le felicito.

En esta guía vimos detenidamente lo siguiente:

1. En el capítulo 1 examinamos el proceso emocional involucrado en la venta. Puede que el proceso le estrese, y prepararse mentalmente es la mejor estrategia.
2. En el capítulo 2 vimos lo que se necesita para publicitar con éxito su casa y el amplio plan de mercadeo que manejamos para venderla.
3. En los capítulos 3 y 4 vimos la amplia gama de información involucrada en la tasación de su casa y le ofrecimos nuestros mejores consejos para prepararla para la venta.
4. En el capítulo 5 analizamos cómo contratar al agente correcto y obtener más dinero en el menor tiempo posible.
5. En los capítulos 6 al 8 compartimos nuestras mejores prácticas para manejar las visitas, trabajar con una oferta ¡y conseguir cerrar la venta con éxito!

Si usted tiene cualquier pregunta o duda inmobiliaria o desea hacer una consulta gratuita y sin ninguna obligación, ¡estamos disponibles! No lo piense dos veces, y por favor, póngase en contacto con nosotros.

NOTAS:

NOTAS:

Page 10 of 10

NOTAS:

DIRECTORIO DE SERVICIOS

Ultimate Real Estate Contractors
Alex Rubio (281) 212-2189

Home Inspector
Steven A Villanueva
(713) 822-0415

House Cleaning
Lidia Blanca
(832) 322-8270 -Español
(281) 702-2762 Office

Carpet Cleaning
Juve Rodriguez
(281) 212-2189

Moving Service
3 Men Movers
(713) 333-6683
(832) 692-7030 Fredy-Español

Painter
URS Painters (Hugo)
(832) 382-9808 -Español
(281) 212-2189 Office

¿CUÁNTO PODRÍA BAJAR SU PAGO EN EL MERCADO DE HOY?



Descubre GRATIS En
www.Banker1.com

Josue Reyes, Agente Hipotecario
(713) 409-4363

¿CUÁNTO VALE SU HOGAR EN EL MERCADO DE HOY?



Descubre GRATIS En
www.MacedoRealty.com

Juan Luis Macedo, REALTOR® Cell: 281-701-9303
E-Mail: JuanLuis@MacedoRealty.com