

GUÍA DEL VENDEDOR



M
MONUMENT REALTY



LISTADA → VENDIDA

EL PROCESO DE VENTA DE SU PROPIEDAD

PREPARACIÓN ANTES DE LISTAR LA PROPIEDAD:

1. COORDINAR UNA CITA CON SU AGENTE INMOBILIARIO PARA VER SU PROPIEDAD
2. DISCUTIR POSIBLES REPARACIONES, ACTUALIZACIONES O DECORACIÓN ADICIONAL NECESARIA ANTES DE PONER LA PROPIEDAD EN VENTA
3. ESTABLECER EL PRECIO DE VENTA DE LA PROPIEDAD BASADO EN UN ESTUDIO DEL MERCADO Y DE LAS PROPIEDADES COMPARABLES
4. PREPARACIÓN DE LA PROPIEDAD PARA SER FOTOGRAFIADA Y PUBLICADA EN EL MERCADO

PASOS PARA EL CIERRE

1. CONOCER A SU AGENTE INMOBILIARIO
2. DETERMINAR EL PRECIO DE VENTA
3. PREPARAR LA PROPIEDAD PARA LA VENTA
4. LISTAR Y MERCADEAR LA PROPIEDAD
5. RECIBIR OFERTAS Y NEGOCIAR
6. INSPECCIÓN Y TASACIÓN DE LA PROPIEDAD
7. DÍA DEL CIERRE!

CONOZCA A SU AGENTE

Nayeli Zahner

DALLAS-FORT WORTH REALTOR®

SINCE 2018



Gracias por confiarme sus necesidades inmobiliarias. Estoy comprometida a superar sus expectativas y ofrecerle una experiencia de 5 estrellas. Para facilitar su mudanza, he compilado esta guía que le servirá como un recurso útil durante todo el proceso. Aunque contiene una explicación detallada de todo el proceso, estaré en constante contacto con usted para asegurarme de que se atiendan sus requisitos específicos. ¡Mi objetivo final es asegurar su completa satisfacción de principio a fin!

 @nayeli_realtor

 @nayelizahner

 @nayelizahner



WWW.NAYELIZAHNER.COM

NAYELI@NAYELIZAHNER | 817.646.0776

PRECIO DE VENTA PARA SU PROPIEDAD

ESTRATEGIA DE PRECIO DE VENTA

La estrategia de precios juega un papel clave en el proceso de venta de una propiedad y puede significar la diferencia entre vender de inmediato o permanecer en el mercado durante meses. Es importante comprender que la cantidad que desea puede no ser un precio realista para el mercado y la cantidad de dinero que ha gastado no determina el valor de mercado.



EL VALOR DE MERCADO DE SU CASA SE BASA EN UNA COMBINACIÓN DE FACTORES QUE INCLUYEN:

EL MERCADO ACTUAL
LISTADOS COMPARABLES
LOCALIZACIÓN/ AREA

ESTADO ACTUAL DE LA PROPIEDAD
AÑO DE CONSTRUCCIÓN
MEJORAS Y REPARACIONES

PREPARACIÓN PARA TOMAR FOTOGRAFÍAS MOSTRAR LA PROPIEDAD

Fotografiar su casa es uno de los primeros pasos importantes para prepararse para vender. Las fotos son la primera impresión que los compradores tienen de su casa y deben poder visualizarla como propia. Esta lista de verificación le brindará recomendaciones para preparar su casa para fotografiarla, así como prepararla para mostrarla a futuros compradores.

DETALLES QUE PUEDE HACER CON ANTICIPACIÓN

DENTRO

- Despeje todas las superficies planas: menos es más, guarde papeles y elementos misc.
- Despersonalizar: guarde objetos personales y fotos familiares.
- Despeje el refrigerador: retire todos imanes, fotos y papeles.
- Reemplace las bombillas fundidas y quite el polvo de todas las lámparas.
- Realice una limpieza profunda de la casa.
- Retoque la pintura en las paredes, molduras y puertas.

AFUERA

- Elimine todo lo que este en exceso en jardín, siembre flores de colores.
- Poda los arbustos y arregle las flores.
- Lave a presión los alrededores y la entrada.
- Agregue una alfombra de bienvenida en la puerta de entrada.

CONSEJO PROFESIONAL

No caiga en la tentación de meter cosas dentro de los armarios, Los compradores curiosos también miran allí.

EN EL DÍA DE LA FOTOGRAFÍAS Y VISITAS DE COMPRADORES

COCINA

- Despeje los topes, quitando tantos elementos como sea posible
- Guarde los platos, coloque las esponjas y los artículos de limpieza debajo del fregadero
- Cuelgue las toallas de cocina y retire las alfombras, agarraderas, salvamanteles, etc

BAÑOS

- Retire los artículos personales de los topes, las duchas y las áreas en las bañeras.
- Mueva los artículos de limpieza y botes de basura fuera de la vista.
- Cierre las tapas de los inodoros, retire las alfombras y cuelgue las toallas de forma organizada.

EN GENERAL

- La casa debe estar bien limpia y verse lo mejor posible
- El césped debe estar recién cortado y bordeado
- Mueva los platos, los juguetes y las cosas de las mascotas fuera de la vista.
- Haga las camas, guarde la ropa, los juguetes y los objetos de valor
- Encienda todas las luces y apague las abanicos de techo

CONSEJO PROFESIONAL

Antes de mostrar la propiedad, asegúrese de que no queden aromas persistentes en la cocina, olores de mascotas u otros olores fuertes. Esto puede ser un factor decisivo para algunos compradores

LAS 5 MEJORES ESTRATEGIAS PARA PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

1

COMIENCE CON EL PRECIO CORRECTO

Las casas que tienen un precio estratégico desde el principio tienen más probabilidades de venderse más rápido que aquellas que tienen un precio demasiado alto para el mercado. Comparar casas similares en su área que se hayan vendido y que estén actualmente a la venta ayudará a determinar un precio de mercado justo para poner su casa a la venta.

2

DESPERSONALIZAR Y MINIMIZAR

Para que su hogar se sienta más espacioso, intente minimizar la mayor cantidad posible de sus pertenencias. Sin desorden alrededor de la casa, los compradores pueden ver su casa y no sus cosas. Necesitan poder imaginar su casa como propia, así que guarde las fotografías familiares. Evalúe sin lo que potencialmente puede vivir durante los próximos meses y comience a empacar. Todo debe estar empacado de todos modos, ¡así que es mejor que comience con ventaja!

3

LIMPIE, LIMPIE Y LUEGO LIMPIE UN POCO MÁS

A todo el mundo le gusta una casa limpia, ¡así que limpie la suya como nunca antes! Muestre lo mejor de su hogar con una cocina impecable, baños bien limpios y pisos relucientes. No tiene que vivir como un fanático de la limpieza para siempre, ¡pero los compradores seguramente apreciarán sus esfuerzos!

4

HAGA DEL MANTENIMIENTO DE SU HOGAR UNA PRIORIDAD

Prepararse para vender a menudo requiere poner algo de dinero y trabajo en su casa. Cuando los compradores ven reparaciones que deben hacerse, comienzan a pensar qué más podría estar mal en la casa. Esto podría costarle miles de dólares de su precio de venta o incluso correr el riesgo de perder la venta. Ser proactivo y completar las reparaciones del hogar antes de la lista ayudará a que la venta sea más fluida y rápida. Incluso puede realizar una inspección previa a la cotización si desea evitar la posibilidad de sorpresas más adelante.

5

ESTE LISTO Y DISPUESTO A MOSTRAR SU PROPIEDAD

Mostrar su casa es una parte importante del proceso de venta, y ser flexible para mostrarla cuando tiene solicitudes para ver la propiedad aumentará la probabilidad de encontrar un comprador. Mantenga su casa lo más "lista posible" en todo momento para que pueda ordenar rápidamente con poca anticipación y salir de su casa (llevando a sus mascotas con usted) antes de que lleguen los compradores potenciales

LISTAR SU CASA

PONER SU CASA EN EL MERCADO



LISTADO EN EL "MLS"

Su casa se publicará en el MLS, es una plataforma donde otros agentes inmobiliarios que buscan casas para sus compradores pueden verla. Al publicarla en el MLS automáticamente su propiedad también se anunciará en páginas web como Zillow y Realtor.com, entre otras donde los compradores potenciales también podrán encontrar su casa.



LETREROS

Se colocará un letrero de venta frente a su casa, esto ayuda a promocionar su casa a personas que estén en el área, así como a identificarla cuando los futuros compradores lleguen a verla.



CAJA DE SEGURIDAD Y VISITAS DE COMPRADORES

Se colocará una caja de seguridad con una llave en su puerta una vez que su casa esté en el mercado. Es preferible que los vendedores no estén presentes en el momento de las visitas, y una caja de seguridad les permite a los agentes que programan visitas acceder a su casa con compradores interesados.



CASA ABIERTA

Se programará un periodo donde un agente estará en la casa y potenciales compradores pueden visitar sin la necesidad de una cita previa o la compañía de su agente inmobiliario. Las casas abiertas son una excelente manera de generar interés y hacer que más compradores potenciales vean su casa.



VISITA VIRTUAL

Crearemos un recorrido virtual para darle a su listado una ventaja sobre otros listados al permitir que los compradores vean su casa con más detalle en línea.

NUESTRA ESTRÁTEGIA DE MERCADEO

PARA MÁXIMA EXPOSICIÓN

Cuando publiquemos su casa, su listado recibirá la máxima exposición utilizando nuestras amplias técnicas de mercadeo.

MERCADEO EN CORREO ELECTRÓNICO

Se enviará su propiedad en nuestro boletín por correo electrónico a nuestra lista de clientes y compradores activos que actualmente están buscando casas.

MERCADEO EN NUESTRA RED

Su propiedad se compartirá con nuestra extensa red de agentes inmobiliarios para aumentar la visibilidad de su hogar.

MERCADEO EN LAS REDES SOCIALES

Utilizamos una variedad de redes sociales como Instagram, Facebook, Pinterest, Twitter y LinkedIn para correr la voz acerca de su propiedad.



OFERTAS Y NEGOCIACIONES

FACTORES A CONSIDERAR

Si bien aceptar la oferta de precio más alto inicialmente puede parecer la opción más lógica, hay muchos factores adicionales que se deben considerar al revisar una oferta. Conocer todas sus opciones le permite idear un plan que funcione mejor para su situación particular.

OFERTA EN EFECTIVO

Algunos vendedores aceptan una oferta en efectivo a un precio más bajo en lugar de una oferta a financiar con un banco a un precio más alto porque generalmente surgen menos inconvenientes, como por ejemplo, un préstamo que es denegado. Considere los días que necesita y sus finanzas para evaluar si vale la pena aceptar una oferta más baja para un cierre más rápido y, a menudo, un proceso mucho más simple.

FECHA DEL CIERRE

Algunos compradores pueden estar buscando mudarse lo antes posible, mientras que otros pueden necesitar más tiempo para vender su propia casa. Es posible que pueda seleccionar una oferta que incluya un período de tiempo que funcione mejor para usted, o es posible que deba ser más flexible para cerrar el trato.

GASTOS DE CIERRE

Los gastos de cierre se incluyen en la lista de gastos del comprador, pero los compradores pueden pedirle al vendedor que pague una parte o la totalidad de este gasto como parte de la negociación de venta.

CLAUSULAS DE CONTINGENCIA

Una cláusula de contingencia es un factor de calificación que debe cumplirse para que el comprador siga adelante con la venta. Las cláusulas de contingencia a menudo incluyen detalles de financiamiento, inspecciones y ventas de viviendas, y los términos pueden negociarse entre las partes. La contingencia permite al comprador retractarse del contrato sin penalización si no se cumplen los términos.

BAJO CONTRATO PASOS ANTES DEL CIERRE

UNA VEZ QUE USTED Y EL COMPRADOR HAYAN ACORDADO LOS TÉRMINOS, SE FIRMA UN ACUERDO DE VENTA Y SU CASA ESTÁ OFICIALMENTE BAJO CONTRATO.

INSPECCIÓN

Se realizan inspecciones de la propiedad para asegurarse de que la casa esté en las condiciones en las que parece. Si el inspector encuentra algún problema, el comprador puede decidir si quiere rescindir el contrato o renegociar los términos de la venta.

SOLICITUDES DE REPARACIÓN

Después de una inspección, los compradores pueden solicitar las reparaciones que les gustaría completar antes de comprar su casa. Por lo general, hay espacio para la negociación, pero algunos de estos elementos pueden ser un factor decisivo. Es necesario que ambas partes lleguen a un acuerdo sobre lo que se reparará y lo que no, o si habrá una deducción del precio para acomodar las reparaciones luego del cierre.

TASACIÓN

Si el comprador está solicitando un préstamo, el banco solicitará una tasación para confirmar que la casa vale el monto del préstamo. La tasación toma en cuenta factores tales como precio de venta de propiedad similares en su área, año de construcción, ubicación, tamaño y condición de la vivienda para determinar el valor actual de la propiedad.

RECORRIDO FINAL

Antes de que un comprador firme los documentos del cierre, vendrá a la casa para hacer un recorrido final. Este último paso es para verificar que no se hayan producido daños a la propiedad desde la inspección, que se hayan completado las reparaciones acordadas y que nada incluido en el contrato de compra haya sido retirado de la vivienda.

CIERRE APROBADO

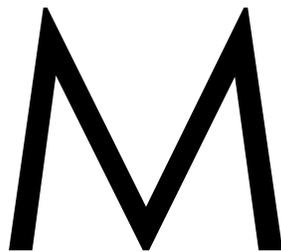
¡Felicitaciones, has llegado al cierre! El cierre es el paso final en el proceso de venta. El día del cierre, ambas partes firman documentos, los fondos se distribuyen y la propiedad se transfiere formalmente al comprador.

LOS GASTOS DE CIERRE PARA LOS VENEDORES PUEDEN INCLUIR:

- Póliza de seguro para el título
- Garantía del hogar
- Comisiones para agentes inmobiliarios
- Tarifas de registro
- Impuestos de propiedad
- Saldo restante de la hipoteca
- Deudas, sanciones o reclamaciones no pagadas contra su propiedad

ARTÍCULOS PARA LLEVAR AL CIERRE:

- ✓ Identificación oficial con foto
- ✓ Llaves de la casa
- ✓ Controles del garaje
- ✓ Llaves del correo



MONUMENT REALTY