

Guía del vendedor



Cesar Castells Del Rio, Realtor®

1

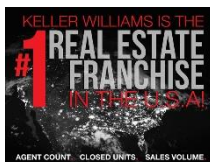
Le ayudaremos a preparar, cotizar y comercializar su propiedad. Trabajamos duro para nuestros clientes y garantizamos un servicio profesional. Puede contar con nosotros, nuestro servicio es transparente y desarrollamos todo el proceso con honestidad y alto nivel de calidad. Mostraremos su propiedad a compradores calificados y negociaremos hábilmente en tu nombre para asegurar el mejor precio y el cierre más rápido.

Vende tu casa por el precio correcto. Su mejor opción es seleccionada por usted con la ayuda de un experto.

Incluya su propiedad a un precio que atraiga a los compradores y al mismo tiempo deje espacio para las negociaciones. Esa puede ser una estrategia.

¿Quieres ver más estrategias? Llama ahora al 717-617-7799 y solicita una entrevista.

Vendiendo su casa, por Keller Williams. *Traducido al español por Cesar Castells Del Rio.*



Estás listo para vender tu propiedad. Y, mientras espera ver la palabra "VENDIDO"/"SOLD" publicada desde la acera, sabe que hay mucho que considerar en el camino. Una de sus primeras decisiones es seleccionar una compañía de bienes raíces y un agente de bienes raíces que se unirá a usted en el proceso.

1. Mostrando su casa



Una vez que haya elegido a su agente Keller Williams, y juntos hayan preparado su casa para la venta y fijen un precio, estarán listos para que el público vea su casa.

a. ¿En qué consiste mostrar su casa?

Una exhibición se lleva a cabo ya sea en una jornada de puertas abiertas, que es una sesión programada cuando cualquiera puede venir sin una cita, o durante una cita programada con usted o su agente de bienes raíces.

El aumento de los listados de Internet con video y múltiples fotos está haciendo que las casas abiertas sean más una preferencia, en lugar de una necesidad para vender una casa.

b. ¿Cómo preparo mi casa para una presentación?

Su agente de KW es un excelente asesor sobre aspectos específicos para los preparativos de su hogar, de modo que su casa se posicione competitivamente en el mercado. Las preparaciones probablemente incluirán dos fases. Durante la fase uno, antes de tomar fotos y antes de la primera presentación, debe:

- Limpiar profundamente.
- Pinta parte o toda tu casa.
- Realice reparaciones menores, como calafatear bañeras y ventanas.
- Realice reparaciones importantes, si es necesario y dentro de su presupuesto, como reemplazar sus mostradores o electrodomésticos.
- Organice sus muebles para exhibir las mejores características de su hogar.
- Eliminar elementos personales como fotos familiares.
- Limpie cada superficie y espacio de almacenamiento.
- Reorganiza tus armarios y empaca el exceso de artículos.
- Elimine los olores limpiando la chimenea o sacando alfombras mohosas.
- Agregue un esquema de colores con almohadas y alfombras para calentar su hogar si es necesario.
- Actualice su iluminación o bombillas para que sus habitaciones sean más brillantes.
- Arreglar el jardín y el patio trasero si es necesario.
- Lave los exteriores y aceras si es necesario.

c. ¿Qué puedo esperar al mostrar mi casa?

Tres cosas importantes que puede hacer para ayudar a vender su casa son:

- No estés presente cuando se muestre tu casa. Los compradores prefieren mirar las casas cuando pueden moverse libremente y los propietarios no están allí.
- Haga que su casa esté lo más disponible posible. Si bien puede ser inconveniente mostrar su casa a la hora de la cena o los fines de semana, los compradores que no pueden ver una propiedad cuando están ansiosos pueden tacharla de su lista.
- Escuche cualquier comentario de compradores o agentes sobre las formas en que puede hacer que su hogar sea más atractivo.

Siempre coordine con su agente Keller Williams para una exposición máxima y una venta más rápida.

2. Revisar ofertas

¡Felicidades! Recibió un mensaje de su agente de KW de que tiene una oferta de compra para su hogar. Ahora debe evaluar esa oferta y decidir cómo responder.

a. ¿Qué es una oferta?

Una oferta para comprar su casa es un acuerdo de compra firmado por el comprador potencial que incluye:

- El importe de la oferta.
- Una explicación de cómo pagarán los compradores, tales como efectivo o una aprobación previa para financiamiento de la compra.
- Los términos, como una solicitud de ayuda de costos de cierre o contingencias como la venta de la casa del comprador, una aprobación hipotecaria final, una inspección satisfactoria de la vivienda y una tasación.
- Una fecha objetivo para el cierre.

- Un depósito en garantía de dinero como prueba de la seriedad de la oferta.
- Un límite de tiempo para la oferta.

b. ¿Cómo evalúo cada oferta?

Cuando reciba una oferta para comprar su casa, usted y su agente de Keller Williams deben revisarla y considerar si desea aceptarla. Ya sea que tenga una oferta o varias, usted y su agente analizarán:

- La cantidad ofrecida.
- Si el comprador ha incluido o renunciado a contingencias.
- De dónde provienen los fondos, como efectivo, un prestamista local acreditado, un prestamista en línea conocido o un prestamista desconocido fuera de la ciudad.
- La fecha de cierre propuesta y la fecha de posesión de la casa para ver si se alinea con sus necesidades.
- Cualquier solicitud especial de artículos para transmitir o para inspecciones especiales.

c. ¿Qué sucede si recibo múltiples ofertas?

Si recibe múltiples ofertas, su agente de KW puede asesorarlo sobre una de estas opciones:

- Acepta la mejor oferta. Si una oferta se destaca sobre el resto, puede aceptarla de inmediato. Pero tenga cuidado de no dejarse llevar por una oferta alta si el financiamiento parece incierto o si el comprador no ha explicado un plan para una posible baja tasación.
- Contrarresta todas las ofertas para obtener mejores precios y condiciones. Puede solicitar a todos los compradores potenciales que le den su mejor oferta en un plazo determinado.
- Contrarresta una oferta cercana a la que desee. Si le gusta una oferta, pero cree que los compradores podrían mejorar un poco, puede enviarles una contraoferta para ver si la aceptan.

Usted y los compradores pueden negociar hasta que ambos acuerden el contrato final. Su agente Keller Williams es su mejor aliado durante las negociaciones y está equipado con los datos y el conocimiento para guiarlo.

3. Prepararse para la inspección

La mayoría de los compradores solicitan una inspección de la vivienda como condición de su oferta. Si bien un inspector de viviendas profundizará más en su hogar que un comprador, la preparación que realizó antes de su primera visita debería ayudarlo a prepararse para la inspección. Su agente de Keller Williams también puede brindarle asesoramiento personalizado.

a. ¿Qué es una inspección de la casa?

Una inspección de la vivienda es una revisión exhaustiva de la estructura y los sistemas de su vivienda por un inspector de viviendas profesional. Los compradores pueden usar el informe de inspección para decidir rescindir su oferta si se descubre un problema importante o solicitar reparaciones si el contrato depende de un informe satisfactorio. En algunos casos, una inspección de la vivienda es únicamente para la información de los compradores y no se puede utilizar para negociar.

b. ¿Qué se mira durante una inspección de la casa?

El inspector verificará:

- Condiciones estructurales como los cimientos, vigas y pisos.
- Condición del techo.
- Sistemas mecánicos como calefacción y aire acondicionado.
- Electrodomésticos: para asegurarse de que funcionan, aunque algunos inspectores se saltan los electrodomésticos que no están integrados.
- Plomería: para fugas, óxido y presión de agua.
- Sistemas eléctricos como tomas de tierra y violaciones de códigos
- Cuestiones de seguridad como escaleras, pasamanos, moho o mantenimiento de la chimenea.



c. ¿Qué no se mira durante una inspección de la casa?

El inspector no verificará algunos elementos que son inusuales o inaccesibles, como:

- Sistemas sépticos.
- Pozos.
- Tuberías subterráneas y sistemas de rociadores.
- Piscinas y spas.
- Equipo de juegos.

d. ¿Cómo debo prepararme para una inspección?

Antes de que llegue el inspector de viviendas, debe:

- Limpia tu casa.
- Retira o embala a tus mascotas.
- Asegúrese de que todas sus bombillas funcionen.
- Vacíe su lavadora, secadora, horno y lavavajillas, en caso de que se inspeccionen.
- Asegúrese de que todo sea accesible, incluido su ático, un espacio subterráneo, su garaje y cualquier cobertizo.
- Deje una nota si algo no funciona y explique que lo está arreglando.
- Proporcionar documentos sobre mantenimiento y reparaciones.
- Deje su número de teléfono celular para el inspector.
- Sal de la casa.

e. ¿Qué pasa ahora?

Una vez que se ha generado el informe de inspección, usted y su agente de KW pueden discutir cómo manejar cualquier posible problema que mencionen los compradores. Puede negociar con los compradores, decidir arreglar un artículo, proporcionar dinero para que los compradores lo arreglen ellos mismos o proporcionar documentación de que el problema ya se ha solucionado. Su agente Keller Williams puede ayudarlo a manejar cualquier problema de inspección.

4. Prepararse para la tasación

A medida que se acerca el final del proceso de la venta de su vivienda, deberá pasar una prueba más: una tasación. Su agente de KW puede ayudarlo a reunir materiales y prepararse para la visita del tasador.

a. ¿Qué es una tasación?

Una tasación es una valoración objetiva de su propiedad que sirve como salvaguarda para el comprador y el prestamista del comprador. Mientras el comprador paga por una tasación, el tasador realmente trabaja para el prestamista. Si bien un tasador puede ver algunas de las mismas cosas que un inspector de viviendas, el resultado es un valor de tasación de su propiedad en lugar de un informe de condición.

b. ¿Cómo se tasa mi casa?

Los tasadores usan la mayor cantidad de datos medibles disponibles para proporcionar un valor exacto de su propiedad, que incluye:

- Propiedades comparables en su área que son de tamaño, edad y condición similares.
- La condición de los sistemas y la estructura de su hogar.
- Los pies cuadrados de su propiedad.
- El número de habitaciones y baños.
- Tu ubicación.
- La calidad de sus pisos, plomería y sistemas eléctricos.

Los evaluadores incluyen investigaciones sobre otras propiedades y valores del vecindario, así como una visita en persona para evaluar su hogar.

c. ¿Cómo debo prepararme para una tasación?

La preparación para una evaluación es similar a la preparación para una inspección. Debieras:

- Proporcionar una lista de todas las mejoras importantes en el hogar y la edad y el estado de su techo, sistema de calefacción y aire acondicionado y electrodomésticos.
- Proporcionar los permisos necesarios para mejoras en el hogar.
- Limpiar tu casa.
- Proporcionar acceso completo a todas las habitaciones y espacios, incluidos el garaje, cobertizos, el ático y el espacio de acceso.
- Retirar o embalar a tus mascotas.
- Salga de la casa, o al menos manténgase alejado del camino del tasador.

d. ¿Cómo puede afectar una tasación la venta de mi casa?

Una evaluación podría requerir una renegociación si el valor de la propiedad es inferior al precio de venta. El valor de tasación dicta la cantidad máxima que el prestamista permitirá a los compradores pedir prestado, menos su pago inicial. Dependiendo de cómo se redactó el contrato, si la evaluación es baja, puede:

- Pedirle al comprador que presente efectivo adicional para compensar la diferencia entre el monto del préstamo y el precio de compra.
- Reduzca su precio al valor de tasación.
- Divide la diferencia con el comprador.
- Cancelar el contrato.

Su agente de Keller Williams puede asesorarlo sobre sus opciones en el contexto del contrato y las condiciones del mercado.

5. Cierre

Si bien es tentador concentrarse en su próximo movimiento, es probable que su agente de Keller Williams le recuerde que hasta que finalice el cierre, tiene algunas responsabilidades finales como vendedor.



a. ¿Qué debo hacer antes del cierre?

Antes del día de cierre, deberá:

- Haga las reparaciones requeridas por el contrato.
- Guarde todos los recibos y facturas y fotos de reparaciones antes y después.
- Reúna todos los manuales de electrodomésticos y garantías para sus compradores.
- Contrata una empresa de mudanzas.
- Cancele todas las utilidades para el día Utilidades se refiere a los servicios como calefacción, electricidad, agua o eliminación de aguas residuales. después de mudarse.
- Cambia tu dirección.
- Revise todos los documentos de liquidación, especialmente la declaración de liquidación.
- Verifique el resultado que mide las líneas fronterizas de la propiedad para asegurarse de que sea correcta.
- Limpiar la casa.
- Prepárese para el recorrido final de los compradores.

b. ¿Qué puedo esperar en el cierre?

Los vendedores pueden o no asistir al cierre, por lo que debe consultar a su agente KW y a la compañía de liquidación para decidir qué es lo mejor. Puede firmar todos los documentos antes del cierre oficial. Los gastos de los vendedores, que se deducen del producto de la venta, incluyen:

- Saldo final de su hipoteca.
- Comisiones inmobiliarias.
- Impuestos prorrateados de propiedad, facturas de servicios públicos, seguro de propietario de vivienda y cuotas de asociación de propietarios.

Si no puede mudarse antes del cierre, deberá organizar una devolución de alquiler de los compradores. Su agente de Keller Williams puede ayudarlo a completar la documentación apropiada para una devolución de renta. Si se muda, los compradores harán un recorrido de su casa dentro de las 24 horas antes del cierre para verificar que la propiedad esté en buenas condiciones. Si los compradores encuentran algo que necesita ser reparado, su agente puede ayudarlo a decidir cómo manejarlo. Ya sea que asista o no al cierre, deberá proporcionar las llaves de la casa a sus compradores, junto con todos los códigos de alarma, controles remotos para el garaje y las llaves del buzón y las puertas.

c. ¿Qué sigue?

Después del cierre, usted:

- Reciba los ingresos de la venta, generalmente por transferencia bancaria.
- Cancele el seguro de su propietario "después del cierre", para asegurarse de estar cubierto ese día.
- Guarde sus documentos de cierre y registros de mejoras para el hogar para impuestos.

¡Felicidades! Puede darle la mano a su agente de Keller Williams: ha vendido su casa con éxito