

# VENDE TU CASA CON ÉXITO CON ESTA GUÍA BÁSICA



**ELIUD CRUZ**  
REAL ESTATE AGENT



# 8 PASOS PARA PREPARAR SU CASA PARA LA VENTA

Si te sientes listo para vender el primer paso es preparar su casa para la venta, con un poco de esfuerzo y tiempo de preparación antes de una visita a la casa ayuda enormemente en la venta. Reduce el tiempo de promoción y puede dar lugar a más dinero para el vendedor. Siga estos 8 pasos para preparar su casa.

## 1 Olores

Asegúrese de que su casa no tiene olores persistentes de mascotas ó alimentos.

## 2 Recipiente de basura

Vacíe y lave una vez por semana con desinfectante.

## 3 Desorden

Limpie el desorden. Usted desea resaltar los detalles de su casa, no llamar la atención sobre los problemas.

## 4 Pintura

Use colores neutros como los blancos, dará la sensación de más espacio.

## 5 Objetos personales

Elimínelos de las paredes.

## 6 Iluminación

Abra las ventanas para dejar entrar la luz natural y añada de mesa para atenuar las áreas.

## 7 Muebles

Deshágase de los muebles voluminosos que hacen que el espacio parezca más pequeño.

## 8 Baños

Convierta el suyo en un spa, añada velas aromáticas, plantas, toallas y alfombras de baño en combinación. Limpie y mantenga cerrada la tapa del servicio.



+1407-433-1282



realestateinfo27@gmail.com.



eliudcruzrealtor.com

# 7 ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL PRECIO

La diferencia entre estar a la venta y lograr vender radica principalmente en el precio. Por lo tanto, es primordial que se determine el valor correcto antes de colocar la propiedad en el mercado

## Errores al determinar el precio de venta

Basarse en las propiedades de los vecinos que NO han logrado vender.

- Intentar recuperar el dinero invertido en remodelaciones.
- Establecer una necesidad financiera personal.
- Intentar vender sin motivación o sin prisa.
- Comenzar con un monto alto y bajarlo después.

## 7 Estrategias para determinar el precio de venta correcto

- Utilice las propiedades vendidas en los últimos 3 meses (hasta 6 meses si es necesario) dentro de su comunidad ó edificio.
- Analice las casas disponibles en su área
- Las remodelaciones son consideradas un valor agregado, siempre y cuando no intente recuperar el costo.
- Sea agresivo en el precio, comience con uno muy atractivo de manera Si está muy por debajo del costo real, los compradores ofrecerán por encima del precio listado.
- Tome en cuenta los días que estuvieron esas unidades en el mercado antes de lograr venderse (DOM-Days on Market).
- Si tiene dudas contrate los servicios de un evaluador profesional (Appraiser).



# 5 PUNTOS A CONSIDERAR ANTES DE VENDER SU PROPIEDAD

Es de suma importancia tener claro los motivos y razones para mudarse, ¿cuánto dinero espera recibir por la venta?, ¿cuánto necesita para pagar la hipoteca o para adquirir una nueva propiedad y el tiempo que le tomará realizar todas estas tareas.

Trabajar con un verdadero profesional le proporcionará la asesoría sobre cada uno de los anteriormente mencionados temas. El asesor inmobiliario debe ser capaz de suministrar comparables basados en propiedades que se lograron vender en los últimos 3 a 6 meses.

- 1** Si planea comprar otra vivienda y cuenta con el dinero de la venta de su propiedad actual, incluya una contingencia en la oferta. Es decir, especifique en el contrato que la compra depende de la venta de su propiedad actual.
- 2** Asegúrese de calificar para obtener financiamiento si va a comprar otra propiedad.
- 3** Sea acertado en el precio de venta. No pierda el tiempo ofreciendo la propiedad a un precio mucho más alto del que puede pagar el mercado.
- 4** Si está trabajando con un agente inmobiliario, asegúrese de entender y estar de acuerdo con el plan de remuneración y las condiciones en el Listing Agreement.
- 5** Tenga una lista de los artículos que desea vender y una lista de los que no quiere incluir en la venta.

# COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

Los compradores y vendedores tienen costos de cierre asociados a la transacción. Por lo tanto, es importante, antes de colocar la propiedad a la venta, tener un estimado de los gastos que tendrá que pagar para el cierre.

## 1 Balance de Hipotecas

El balance del préstamo existente, saldo de la segunda hipoteca y líneas de crédito sobre la vivienda.

## 2 Cuota a Pagar del Préstamo

Tasa administrativa cobrada por el prestamista para pagar el préstamo.

## 3 Liberación de Deudas

Dinero que se adeuda a los contratistas y/o por sentencias judiciales o impuestos a la propiedad. Se pagan antes del cierre.

## 4 Penalidad por Pago Adelantado (si aplica)

Algunos préstamos tienen penalidad por el saldo temprano de la deuda.

## 5 Tasas de Registro

Tasas a pagar para documentar que las deudas han sido pagadas en su totalidad.



# COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

- 5 Comisiones**

Los honorarios pagados al agente inmobiliario de la transacción. Generalmente el 6% del precio de venta y pagado en su totalidad por el vendedor.
- 5 Honorarios del Notario**

Los honorarios cobrados por el notario para verificar la identidad de los que firman el documento.
- 5 Costos por Fideicomisos**

Remuneración de intermediario entre el comprador y el vendedor que maneja el dinero.
- 5 Costos por búsqueda de título**

La prueba de que el vendedor tiene el derecho legal de vender la casa. Las compañías de título buscan en los registros públicos y producen compromiso de seguro que indica que el vendedor es propietario de la casa e indica los detalles de cualquier gravamen u otros derechos que afectan el título a la casa.
- 5 Concesiones del Vendedor (si aplica)**

Importe que el vendedor se compromete a conceder con el fin de ayudar al comprador a pagar sus costos de cierre.
- 5 Reparaciones**

Trabajos que el vendedor debe completar, en caso de que hayan sido asignados antes de la venta.

# ¿CÓMO ENTREVISTAR Y ELEGIR AL AGENTE DE BIENES QUE VENDERÁ SU CASA?

Debe estar en capacidad de contestar las siguientes 4 preguntas referentes a su comunidad:

- ¿Cuál es el precio por pie cuadrado promedio de las unidades disponibles?
- ¿Cuál es el precio por pie cuadrado promedio de las unidades vendidas?
- Aproximadamente ¿cuántos días demoran las propiedades en venderse?
- Análisis comparativo de precios y de ventas de los últimos 3 años y cuál sería el pronóstico.

## También es necesario conocer lo siguiente:

**Rango de Precio de sus últimas ventas.**

**Número de propiedades vendidas en el último año.**

**Experiencia en el vecindario.**

**Publicidad de la propiedad.**

Seleccione un agente que sea honesto con usted con respecto a las debilidades de su casa y le aconseje como solucionarlas.

# PARA FINALIZAR, CONTACTA A TU REALTOR DE CONFIANZA

SI QUIERES UNA  
ASESORIA  
PERSONALIZADA,  
COMUNICATE  
CONMIGO Y CON  
GUSTO TE AYUDARÉ

**ELIUD CRUZ**  
REAL ESTATE AGENT  
407-433-1282

Visita mi pagina web para estar informado del mercado Inmobiliario en Florida, en mi pagina web encontraras acceso a los listados de propiedades en venta y podrás solicitar un **Estimado Gratis** con el valor de tu propiedad según el mercado actual.

Haz clic y sigueme en mis redes Sociales:



Cuento con el respaldo de un equipo de Agentes expertos para atender tus necesidades en Real Estate y ayudarte a lograr las metas deseadas.

