

Casa En Venta por el Propietario (FSBO): Hecho correctamente

Conoce dónde colocar tu casa en venta y cómo comercializarla: ¡vende tu casa sin un agente!



Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:
<https://texidorrealty.com/texidorealty/conoceelvalordetucasa>

Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC
www.texidorrealty.com
Teléfono: 678-719-1605,
Oficina: 877-366-2213
Licencia: 402130

lpt realty
REAL ESTATE REIMAGINED



Pueden aplicarse tarifas de mensajes y datos. Si su propiedad está ahora en la lista con un REALTOR® o corredor, por favor, no tenga en cuenta esta oferta, ya que no es nuestra intención de solicitar las ofertas de otros REALTORS® o corredores. La información aquí contenida se considera fiable pero no está garantizada. Pueden aplicarse tarifas de mensajes y datos.

¿Quieres hacerte cargo de la venta de tu propiedad? No estás solo. La venta hecha por el propietario es una gran oportunidad para los propietarios de viviendas y bienes inmuebles, cuando se hace correctamente. Muchos vendedores prefieren esta opción para evitar el pago de comisiones a los agentes inmobiliarios. Este proceso puede ahorrarte miles de dólares, enseñarte los fundamentos de la venta de propiedades y darte más control a la hora de decidir a quién venderle tu casa. Sigue leyendo para saber lo que debes saber al poner en venta una vivienda FSBO.



Sigue leyendo para

¿ES EL FSBO ADECUADO PARA TI?

02

PREPARACIÓN PARA LA VENTA

03

VENTA Y COMERCIALIZACIÓN

04

NEGOCIACIÓN Y CIERRE

05

Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC

www.texidorrealty.com

lilytexidor.realtor@gmail.com

Teléfono: 678-719-1605

Oficina: 877-366-2213

Licencia: 402130

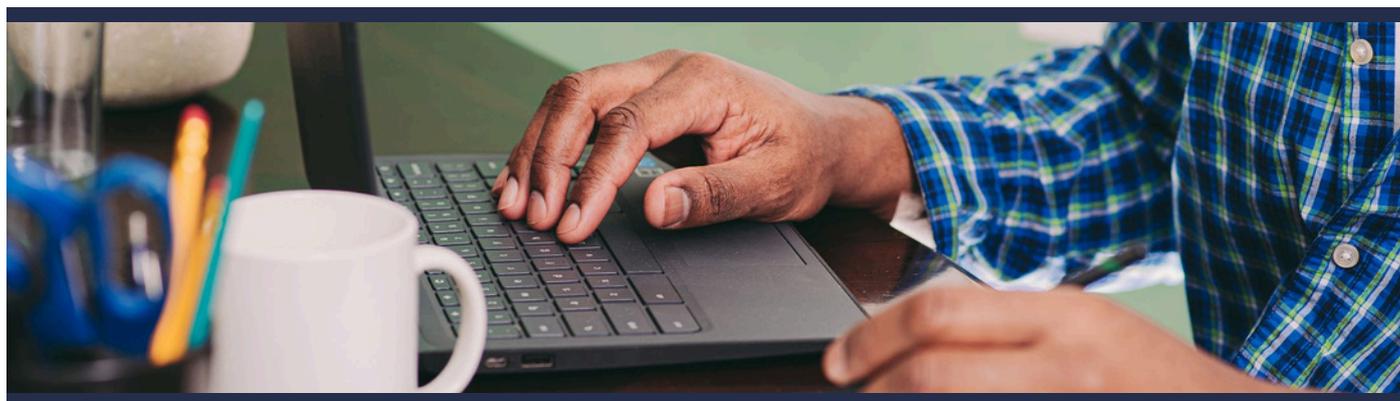
¿ES EL FSBO ADECUADO PARA TI?

El primer paso para vender tu propia casa: decidir si es lo que realmente quieres. La venta libre requiere bastante trabajo, tiempo y planificación. Además, hace recaer toda la responsabilidad en ti, como actual propietario, para gestionar los asuntos legales y financieros de la venta.

He aquí algunas cosas que deberías considerar seriamente antes de decidirte por la vía del FSBO:

- **Tus conocimientos sobre el sector inmobiliario** ¿Cuánto sabes sobre el sector inmobiliario? Si no tienes ni idea, puede que te beneficies más de contratar a un agente inmobiliario.
- **Tu apego emocional.** Vender una propiedad, especialmente una casa, puede ser más emocionalmente agotador de lo que la gente prevé.
- **Tu tiempo.** ¿Tienes suficiente tiempo, energía y dedicación para manejar todo el proceso? Desde la fijación de precios y la comercialización hasta el papeleo y las visitas a la casa abierta, hay un gasto de tiempo importante.
- **Tu don con las personas.** Saludar a los compradores potenciales, ser la cara del anuncio, y ponerte serio en las negociaciones será necesario en una FSBO.

Si sabes de bienes raíces (o estás en esto para aprender), puedes manejar tus emociones, tienes tiempo y eres bueno con la gente, ¡entonces FSBO es una buena opción para ti!



Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC

www.texidorrealty.com

lilytexidor.realtor@gmail.com

Teléfono: 678-719-1605

Oficina: 877-366-2213

Licencia: 402130

lpt realty
REAL ESTATE REIMAGINED

PREPARANDOSE PARA VENDER

Has decidido que quiere poner en venta tu casa. ¡Muy bien! Ahora es el momento de preparar su propiedad para venderla.

La preparación implica dos cosas principales: fijar el precio y preparar su casa para la venta.

- **El precio.** Para determinar el valor de tu casa, empieza a investigar las casas en venta cerca de tu zona. Si quieres una venta más rápida, baja el precio de venta por debajo de la media. Si quieres una oferta mayor, empieza a cotizar por el precio medio de las casas como la tuya. Necesitarás la ayuda de un socio legal para cerrar el trato pase lo que pase. Contratar a un abogado inmobiliario antes de fijar el precio puede ser una buena opción.
- **Prepara tu casa.** Arregle su casa para la venta. Realice las últimas reparaciones, haga una limpieza a fondo y prepare las fotos de la casa para su puesta en venta. No subestimes el poder de las fotografías profesionales. Siempre puedes fotografiar la casa tú mismo con un smartphone nuevo. Asegúrate de que las fotos sean de buena calidad, las habitaciones estén ordenadas y haya mucha luz natural.



Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC
www.texidorrealty.com_
lilytexidor.realtor@gmail.com_
Teléfono: 678-719-1605 ,
Oficina: 877-366-2213
Licencia: 402130

VENTA Y COMERCIALIZACIÓN

Cuanto más visible sea tu anuncio para los demás, más probable será que se venda. Conseguir los clientes potenciales adecuados para tu casa es una cuestión de marketing eficaz. Aparte de colocar un cartel de "Se vende", hay algunas formas de comercializar correctamente.

- **El boca a boca.** Haz que tu red social sepa que estás vendiendo. Díselo a tus familiares y amigos, y publícalo en las redes sociales. ¡Te sorprendería saber cuántas personas compran casas a quienes conocen!
- **Anuncios en línea.** Crea anuncios en varios sitios web en los que la gente busque activamente casas nuevas. Facebook, Craigslist, YouTube, sitios de anuncios de propiedades como Zillow o Houzeo son excelentes maneras de anunciar tu FSBO.
- **Herramientas profesionales para el vendedor.** Hay soluciones de marketing inclusivas para ventas FSBO como el tuyo. Estas existen para ayudarte a través del proceso de venta y comercialización para que puedas tener mayores posibilidades de vender tu casa rápidamente.

No te quedes atrás en el mercado. El marketing online, los folletos locales, el boca a boca y las presentaciones abiertas ayudan a conseguir más ofertas para tu casa, ¡sólo es cuestión de hacer el trabajo de forma constante!



NEGOCIACIÓN Y CIERRE

Una vez que empieces a recibir ofertas, se receptivo y está atento a los compradores. Una vez más, espera que se negocie y que se hable de gangas. Esto es una parte normal de la venta de propiedades.

Antes de negociar, deberías considerar algunos de estos escenarios:

- Tu precio mínimo de venta.
- Renegociar si un comprador te sorprende con fuertes exigencias de reparación.
- Si estás o no dispuesto a vender a compradores que no están pre aprobados.
- Por cuánto estás dispuesto a vender si un comprador te ofrece dinero en efectivo.
- Qué harás si tienes muy pocas ofertas.
- ¿En qué momento reconsiderar la contratación de un agente?

Otra cosa que puedes esperar es que se solicite una inspección de la vivienda antes del cierre. Es muy raro que un comprador cierre sin pasar primero por una inspección de la vivienda. Las inspecciones adecuadas pueden facilitar el proceso de cierre, pero a veces el comprador cambia de opinión después. Cuando haya que cerrar el trato, pide ayuda a tu abogado inmobiliario. Ellos te ayudarán a revisar los contratos, la transferencia del título, los documentos de la hipoteca y otros trámites necesarios. Cuando todo esté firmado y resuelto, habrás completado una FSBO, ¡Es algo de lo que hay que estar orgulloso!



Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC
www.texidorrealty.com
lilytexidor.realtor@gmail.com
Teléfono: 678-719-1605
Oficina: 877-366-2213
Licencia: 402130



Vender una propiedad como propietario es exigente, pero en última instancia bastante gratificante. Con expectativas realistas, la mentalidad adecuada y una buena estrategia sobre cómo vender y negociar, puedes ahorrar miles de dólares respecto a depender de un agente inmobiliario para vender tu casa. Si quieres saber más sobre los consejos y las herramientas que pueden ayudarte a vender una casa por tu cuenta, ponte en contacto con nosotros hoy mismo.

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí :
<https://texidorrealty.com/texidorealty/conoceelvalordetucasa>

Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC

www.texidorrealty.com

lilytexidor.realtor@gmail.com

Teléfono: 678-719-1605

Oficina: 877-366-2213

Licencia: 402130

lpt realty
REAL ESTATE REIMAGINED



Pueden aplicarse tarifas de mensajes y datos. Si su propiedad está ahora en la lista con un REALTOR® o corredor, por favor, no tenga en cuenta esta oferta, ya que no es nuestra intención de solicitar las ofertas de otros REALTORS® o corredores. La información aquí contenida se considera fiable pero no está garantizada. Pueden aplicarse tarifas de mensajes y datos.