

¿Cómo vender una casa?

1. Encuentra un agente con experiencia

Aunque hay algo de verdad en la idea de que las casas bien valoradas se venden solas, la persona que contrate para vender su casa es más importante de lo que la mayoría de la gente cree. Su agente puede ser decisivo para la venta. La mayoría de la gente contrata al primer agente que conoce, ya sea en una jornada de puertas abiertas, a través de un cartel en la calle o a través de un familiar o vecino. Las recomendaciones son útiles, pero para una transacción financiera de esta envergadura, deben ser verificadas a través de su propia investigación.

Como mínimo, debería leer sus opiniones y conocer las respuestas a estas preguntas antes de aceptar trabajar con ellos:

- ¿Qué nivel de servicio ofrecen y cuánto cuestan sus servicios?
- ¿Tiene esta persona la formación y la energía necesarias para vender mi casa o se dedica al negocio inmobiliario?
- ¿Parece esta persona capaz de darme consejos duros que necesitamos oír aunque yo no quiera oírlos?

Contar con un profesional con experiencia a su lado será su mejor baza en el proceso de venta de una vivienda. Busque un agente que haya vendido muchas casas, en una amplia gama de precios y, en concreto, en su mercado inmobiliario. Un agente que se haya forjado una reputación y haya adquirido experiencia en la venta de pisos en la ciudad no será necesariamente la persona adecuada para encargarse de su casa en las afueras. He aquí algunos aspectos que debe tener en cuenta:

Evite vender su casa a alguien por obligación

tienen mucha experiencia o si las cosas se tuercen en el trato. Merece la pena preguntarse no sólo si la persona está cualificada para hacer el mejor trabajo, sino también si su relación podría verse afectada. ¿Estaría bien tu relación si cometiera un error que te costara dinero o si no gestionara algo de la manera correcta?

Encuentre un abogado altamente cualificado y con experiencia reciente.

Un agente con experiencia que cuente con las herramientas y la formación adecuadas podrá ayudarle a vender su casa por el máximo dinero, al tiempo que simplifica el proceso y le protege en todo momento para obtener los mejores resultados. Independientemente de a quién contrate para vender su casa, asegúrese de que tiene un historial que demuestre que está preparado para hacer el trabajo.

«¿puedo vender mi casa?

Es una pregunta habitual. La mayoría de los propietarios podrían hacer una venta por el propietario, pero al final optan por no hacerlo por tres motivos importantes: tiempo, esfuerzo y conseguir un precio justo. Un buen agente inmobiliario puede establecer un calendario y una estrategia adecuados para la venta de su casa, y tiene experiencia en conseguir ofertas justas. He aquí algunos detalles útiles que conviene conocer a este respecto:

¿Qué nivel de servicio ofrecen y cuánto cuestan sus servicios? ¿Tiene esta persona la formación y la energía para vender mi casa o es el sector inmobiliario su actividad secundaria? ¿Parece esta persona capaz de darme consejos duros que necesitamos oír aunque yo no quiera oírlos?

Buscar una agencia de servicios integrales

Una vez que haya encontrado el agente inmobiliario adecuado para usted, firmará con él un contrato de venta. Se trata de un contrato que otorga al agente el derecho a vender su vivienda y establece los honorarios o el porcentaje de comisión.

También especifica que tienen derecho a anunciar su vivienda en el Servicio de Listado Múltiple (MLS) y, potencialmente, en otros lugares.

2. El coste de vender una casa **Costos de cierre**

Los gastos de cierre comprenden los impuestos de transferencia, la comisión del agente, la transmisión del vendedor y otros gastos diversos.

Comisiones de agente/correduría

Las agencias de servicios integrales suelen cobrar al vendedor el 6% del precio de venta de la vivienda, que se divide entre el agente del vendedor y el agente del comprador. Esto significa que por una casa que se venda por 600.000 \$, usted pagará 18.000 \$ por agente, lo que supone un total de 36.000 \$.

Impuestos:

El impuesto de transmisiones patrimoniales varía según el estado y puede tener un impuesto de transmisiones patrimoniales adicional a nivel local. Normalmente, el impuesto de transmisiones patrimoniales se divide entre el comprador y el vendedor, pero a veces puede negociarse en el acuerdo. Si vende una segunda vivienda, una vivienda reformada o una propiedad de alquiler, es posible que tenga que reservar dinero adicional para cubrir los impuestos sobre plusvalías que deberá pagar en el momento de la declaración de la renta. Se trata de un impuesto que se aplica a los activos no inventariables, incluidos los bienes inmuebles. Los impuestos sobre la propiedad deben pagarse hasta la fecha de cierre; usted debe pagar su parte de los impuestos sobre la propiedad por adelantado, depositando el dinero en una cuenta de depósito en garantía.

Otros:

Contrate a un tasador: Hacer una tasación profesional de tu casa puede costar entre 300 y 700 dólares, pero puede ser un precio pequeño si te ayuda a venderla rápidamente y por un precio adecuado.

3. Averigüe cuánto vale su casa

El siguiente paso del proceso de compra es averiguar cuánto vale su casa. Hay varias formas de averiguarlo.

TENGA UNA CONSULTA DE INSCRIPCIÓN CON SU AGENTE

Durante la consulta, el agente visitará su vivienda. Le indicará posibles problemas y le sugerirá mejoras. Su amplia experiencia le ayudará a hacerse una idea realista del valor de su vivienda.

Escenarios que podrían aumentar o disminuir el valor de su vivienda: Bajar

El cableado no cumple las normas el tejado necesita reparaciones grietas en los paneles de yeso - esto puede indicar daños más graves en los cimientos



- ventanas insonorizadas de doble cristal suelos de madera armarios empotrados sótano acabado



No pretende ser una lista exhaustiva, sino sólo ejemplos de los tipos de características específicas que tienen en cuenta los agentes.



Actualizar y mejorar

Si quiere hacer mejoras en su casa antes de venderla para conseguir un precio de venta más alto, dé prioridad a las mejoras que atraigan a los millennials.

para conseguir un precio de venta más alto, dé prioridad a las mejoras que atraigan a los millennials, ya que son el grupo más numeroso de compradores de viviendas y representan

Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC

www.texidorrealty.com

Teléfono: 678-719-1605,

Oficina: 877-366-2213

Licencia: 402130

lpt realty

alrededor del 37% del mercado. Esta generación valora las cocinas y baños actualizados, y rara vez ve el atractivo de las moquetas de pared a pared.

Estas son tres de las principales actualizaciones que los millennials buscan en las viviendas en venta:

Espacio de oficina en casa
Tecnología inteligente
Electrodomésticos de bajo consumo

Averiguar el valor real del estado: Valor relativo

Una parte importante de la determinación del valor de su casa es un análisis comparativo de mercado (ACM), que es una revisión de lo que propiedades similares en su vecindario se han vendido en los últimos meses y tal vez lo que las propiedades activas están vendiendo en la zona también.

Su agente puede ayudarle a elaborar un CMA para que tenga acceso a más información de la que puede ver el público en general.

Esto es lo que algunos agentes de ventas tienen en cuenta para determinar las propiedades comparables (comps):

Habitaciones: camas, baños, metros cuadrados terminados
Características de la ubicación: si es un barrio «caliente», se puede ir andando
Estado: independientemente de la edad, ¿se ha mantenido bien la casa?
Superficie: las parcelas grandes y llanas en calles privadas se venden bien
Renovaciones: las actualizaciones de la cocina, el baño y el sótano son las más rentables
Características únicas: piscina integrada, chimeneas, terraza nueva
Antigüedad y mantenimiento de los componentes principales: tejado, ventanas, calefacción, aire acondicionado, fontanería, etc.
Días en el mercado: Teniendo en cuenta cuánto tiempo han estado en el mercado propiedades similares (DOM)

Las transacciones inmobiliarias son diferentes de las transacciones cotidianas. Si va a la tienda a comprar una caja de cereales, el precio suele ser el mismo independientemente de cuánta gente quiera comprarla. El precio de su vivienda, sin embargo, fluctúa constantemente debido a la oferta y la demanda locales. Entender esto le ayudará a dejar de esperar un precio que usted cree que su casa «debería tener». Lo que determina el precio de su vivienda, en última instancia, es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar, y esta cifra puede subir o bajar en el espacio de un año, o incluso de una temporada.

Cumplimente la declaración de la propiedad: es necesario tenerla a mano
La declaración de propiedad, o declaración del vendedor, es un documento importante para el proceso de venta de una vivienda. Este documento describe cualquier problema potencial que pueda afectar a la seguridad o al valor de una vivienda, y las leyes que rigen la divulgación varían según el estado. Los problemas más comunes que se indican en la declaración son, entre otros, los siguientes:

- Presencia de pintura con plomo
- Renovaciones realizadas sin permiso
- Declaración del impuesto sobre bienes inmuebles
- Presencia de moho
- Amianto
- Problemas de cimentación
- Inundaciones persistentes
- Presencia de plagas
-
-

No revelar adecuadamente estos problemas una vez que los conoce puede hacerle responsable de los daños, incluso después de que se haya vendido la vivienda. Algunos estados exigen la divulgación durante el proceso de venta, mientras que otros solo la exigen una vez aceptada la oferta.

Lista del valor real de mercado

Su agente de ventas le recomendará un precio de venta, pero en última instancia es usted quien decide. Le recomendamos encarecidamente que ponga su casa por su valor de mercado. Muchos propietarios tienen la tentación de poner un precio más alto, por si acaso alguien lo paga, para tener margen de negociación, etc. Pero esto puede ser contraproducente. Pero este planteamiento puede ser contraproducente. Gracias a Internet, es muy fácil que los compradores sepan más o menos cuánto vale una casa y dudarán en hacer una oferta por una casa sobrevalorada.

Si quiere vender su casa rápido, véndala a un precio justo y podría acabar recibiendo múltiples ofertas. Durante o poco después de la consulta, usted y el agente acordarán el precio y las fechas de venta y, a continuación, podrá firmar el contrato de venta.

4. Cómo poner su casa en venta

Una vez que esté listo para poner su casa en venta, es importante actuar con rapidez. La vivienda media tarda unos 65 días en venderse, pero esta cifra depende del mercado local y del precio de la vivienda.

La descripción del anuncio

La creación de una descripción de la propiedad es importante: en ella se resume la vivienda y se explica por qué la gente querría vivir en ella. A veces, menos es más, y lo mejor es dejar que un agente con experiencia se encargue de esto y decida qué merece la pena destacar y añadir a esta descripción.

Fotografía profesional

La fotografía profesional es una parte importante del proceso de venta. Alrededor del 90% de la gente empieza ahora su proceso de búsqueda de vivienda por Internet,

ver su casa. Es probable que su agente de ventas sepa cómo obtener imágenes de alta calidad de su propiedad, así que colabore con él para conseguirlo.

El MLS

Una vez que su vivienda esté lista, su agente la añadirá al Servicio de Listado Múltiple (MLS). Al subirla al MLS, su casa aparecerá en sitios como:

□ Realtor.com □ Trulia □ Zillow □ RealtyTrac □ Rent.com

Esto ayuda a garantizar la máxima exposición. Una vez que la gente esté interesada en ver su casa, se pueden solicitar visitas y anunciar jornadas de puertas abiertas.

resuelva los problemas del hogar

Puede que no se recomienden las reformas costosas, pero sí los arreglos pequeños y económicos. A los propietarios les sorprenderá descubrir que las paredes de colores vivos rara vez ayudan a vender una casa: en su lugar, las paredes de tonos neutros son las que mejor funcionan. Ahora también es el momento de arreglar la alcachofa de la ducha o el pomo de la puerta rotos, para que una pequeña reparación no desanime a los posibles compradores.

Muestra tu casa

Puede instalar un cartel delante de su casa para que la gente sepa que está en venta, así como una caja de seguridad para facilitar la entrada a las visitas.

Mantenga su casa relativamente limpia y despersonalizada para poder mostrarla siempre que los compradores estén interesados.

Lily Texidor

Realtor LPT Realty LLC

www.texidorrealty.com

Teléfono: 678-719-1605,

Oficina: 877-366-2213

Licencia: 402130

lpt realty

Si alguien está interesado en comprar su casa, el agente del comprador se pondrá en contacto con su agente de ventas, que se pondrá en contacto con usted. Una vez más, es una buena idea tener un agente de ventas que se dedique a todo y que no tenga varios trabajos paralelos al mismo tiempo, para que pueda estar disponible cuando sea necesario.

Jornada de puertas abiertas

Las jornadas de puertas abiertas ayudan a dar a conocer su propiedad, y pueden ser una buena manera de separar a los compradores potenciales que están realmente interesados. Una jornada de puertas abiertas permite a las personas con poca intención de compra ver su casa sin quitarle mucho tiempo a nadie, dejando las visitas individuales para los compradores realmente interesados. Y si asisten compradores serios, presenciar una jornada de puertas abiertas bien concurrida puede animarles a presentar una oferta elevada.

Esto es lo que debe hacer para preparar su jornada de puertas abiertas, que normalmente tendrá lugar el sábado o el domingo:

- Despeje la casa Haga una limpieza a fondo Deshágase del exceso de muebles para mostrar mejor el tamaño de las habitaciones Embellezca los espacios exteriores (poda, corte de césped, etc.) No utilice olores sintéticos (como los de los enchufes): algunas personas son alérgicas Asegure sus objetos de valor, por si acaso Atractivo: las flores son estupendas, y el lavado a presión puede marcar una gran diferencia

5. Evaluación de una oferta

Una oferta por su vivienda le permite avanzar en el proceso de venta. Sin embargo, hay muchas cosas que hay que tener en cuenta a la hora de evaluar y aceptar una oferta. Esto es lo que debe saber.

¿Debería aceptar su primera vivienda?

Si lleva tres meses en el mercado, es poco probable que reciba una oferta más alta. En todo caso, los compradores pueden pensar que estás desesperado por vender (y dispuesto a aceptar menos de lo que realmente vale tu casa).

Por otro lado, si su casa acaba de salir a la venta, tiene más margen para esperar a ver qué pasa. Los compradores que llegan con un precio de venta bajo, con contingencias o sin una preaprobación hipotecaria pueden no ser la pareja adecuada.

¿Por qué hay que tener en cuenta al comparar varias ofertas?

Lo ideal es tener varias ofertas entre las que elegir. Esto es lo que debe tener en cuenta:



Precio de compra Fecha de vencimiento de la oferta Depósito (importe y condiciones del depósito inicial y del segundo depósito) Fecha de liquidación y posesión Inclusiones/exclusiones Tipos de financiación (al contado o hipotecaria) Condiciones hipotecarias y fecha de compromiso Imprevistos elegidos y condiciones



¿Qué debe incluir la oferta?

La oferta es un documento legal. Por lo general, las ofertas de viviendas se ajustan al contrato de compraventa y suelen incluir:

El precio de compra: es, sencillamente, lo que le ofrecen pagar por su vivienda.

Vencimiento de la oferta: el plazo de validez de la oferta. Normalmente uno o dos días.

Depósito inicial y segundo depósito: el depósito inicial es un depósito en garantía de buena fe que el comprador deposita mientras espera la aprobación de la hipoteca. Inspección obligatoria de la vivienda: el comprador tiene derecho a que se compruebe si la vivienda presenta defectos. En ella se indicará si se espera que solucione los problemas que surjan en la inspección. Es importante tener esto en cuenta porque siempre surge algo durante la inspección, así que esté preparado. Garantías: el comprador querrá asegurarse de que la propiedad es suya para venderla. Deberá mostrar el título de propiedad de la vivienda. Una tasación: los prestamistas suelen exigir que un tasador autorizado valide el valor de la vivienda. Contingencias: el comprador puede anular la compra si se cumplen o no determinadas condiciones (por ejemplo, si la inspección de la vivienda revela defectos estructurales importantes, si tiene que vender su propia casa o si la tasación de la suya es muy inferior a la oferta). Un plazo para la fecha de cierre del préstamo: suele ser de 30 a 60 días.

¿Qué contraoferta se le ofrece?

Si un comprador llega por debajo de su precio de venta, si recibe varias ofertas o si el comprador le pide que realice ciertas reformas como parte de la venta, sin duda hay margen para negociar.

Para ello, es importante contar con un agente experimentado. Muchos agentes están formados específicamente en tácticas de negociación, lo que garantiza que usted saldrá de la operación con el mayor capital inmobiliario posible. Hay varias formas de rebatir una oferta, siempre después de haberlo hablado con el agente inmobiliario:

- Puede dejar al comprador a medias, pero no tiene obligación de hacerlo, sobre todo si se trata de una oferta baja. Tal vez pueda rebajar 1.000 dólares para apaciguar al comprador, o incluso devolverle el precio de venta original si cree que su casa tiene un precio justo.
- Puede rechazar la oferta por completo. De todos modos, es posible que un comprador muy interesado vuelva.
- Si recibe varias ofertas, puede negociar la mejor oferta solicitando a los mejores postores su mejor oferta final.
- Una vez aceptada la oferta, el cierre de la venta puede tardar entre 30 y 60 días. También es posible cerrar la venta en fechas más próximas o más lejanas, en función de sus necesidades y de la capacidad del comprador para ajustarse a sus objetivos. Esto le da tiempo para empaquetar sus pertenencias y mudarse, y posiblemente encontrar una nueva casa a la que mudarse, si aún no lo ha hecho.

6. Después de la venta de su casa

Documentación posterior al cierre: Lleve un registro de todos los documentos con la venta de su casa. Nunca se sabe cuándo necesitará esta información en el futuro a la hora de declarar impuestos, etc.

Completar las reparaciones y obtener certificaciones:

Para completar las reparaciones como condición de sus negociaciones posteriores a la inspección, es su responsabilidad completar esas tareas antes del cierre. Además, si los compradores pidieron (y usted aceptó) alguna inspección o como una inspección de la línea de alcantarillado o una certificación del estado del tejado, también deben completarse.

deben documentarse por escrito antes del cierre, y las normas y procedimientos específicos varían en función del lugar de residencia.

Revise los gastos de cierre previstos: Vender una casa puede ser caro, así que revise los costes de cierre estimados antes del día del cierre para prepararse para los para prepararse para los gastos. Los costes de cierre para los vendedores pueden llegar a ser del 8 al 10 por ciento del precio de venta de la casa, y esa cantidad se compone de la comisión de su agente, la comisión del comprador, la comisión de su agente y la comisión de su agente. comisión de su agente, la comisión del agente del comprador (que suele pagar el vendedor) y los impuestos y tasas. Pero, suponiendo que disponga de en la casa que vende, estos costes saldrán directamente de los beneficios que recibirá en el momento del cierre.

Entrega de llaves: Las llaves se entregan al comprador una vez que desocupas desalojen el local y según lo estipulado en el contrato con el comprador. Si el comprador va a tomar posesión inmediata, puede que le entregues las llaves en el momento del cierre. O, en función de las condiciones del contrato, podría ser mucho más tarde.

Cerrar la transacción: En el momento del cierre, el agente liquidador (ya sea el o la empresa de depósitos en garantía contratada al inicio de la operación) registrará la nueva escritura de la vivienda en el condado, pagará el saldo restante de la hipoteca restante, pagará todos los gastos de cierre y se asegurará de que usted de que reciba su beneficio.