

GUÍA PARA VENDEDORES DE VIVIENDA PRIMERIZOS



¿Vendiendo tu primera casa?

Obtén esta guía completa para vendedores de viviendas y aprende qué esperar en cada paso del camino.

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí: MemoVargas.FreeHomeValues.net



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exp Realty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999 , Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX



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.

Puedes ser:

- En el mercado de un vendedor y deseas obtener ganancias
- Listo para reubicarte
- Necesitas un espacio más grande para tu familia en crecimiento



Hay muchas razones por las que puedes poner a la venta tu primera casa. Si es la primera vez que vendes una vivienda, hay detalles y logística que necesitas conocer.

Esta guía te brindará toda la información que necesitas para asegurar no perderte nada. Envuélvelo todo para que puedas concentrarte en la parte divertida:

¡comprar tu próxima casa!



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exprealty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999 , Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX





Tienes mucho dinero en juego. La cantidad por la que vendas tu casa puede afectar directamente su próximo movimiento. Desde colocar el letrero de Se vende hasta firmar en la línea de puntos, asegúrate de no perder tiempo ni dinero.

Esta guía te ayudará a cerrar las brechas y garantizar que navegues sin problemas mientras vendes tu primera casa.

Esto es lo que hay dentro:

Listado de tu casa en venta: 101	_____	3
8 pasos para preparar tu casa para venderla	_____	4
Negociando	_____	5
Todo sobre el cierre	_____	6
Pasos finales	_____	7



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
 The Vargas Team LLC
guillermovargas.exprealty.com/
amigos@thevargasteam.com
 Teléfono: 512-801-9999 , Oficina: 512-655-3865
 Licencia: 441024, TX



LISTADO DE TU CASA EN VENTA: 101

- **REALTOR®**

Encuentra el REALTOR® correcto. Este será alguien local que tenga un buen conocimiento de cómo vender casas en tu área. También deseas a alguien que se comunique de una manera que sea útil y fácil para ti. Hacer la asociación incorrecta por adelantado podría ser perjudicial para un proceso de venta de vivienda sencillo.

- **PRECIO/COMPARATIVOS**

Un gran REALTOR® podrá asesorarte en esto. El valor de tu vivienda debe evaluarse objetivamente sobre la base de viviendas comparables en el mercado. ¿Quieres conocer el valor de tu vivienda? [Haz clic aquí](#) para obtener un presupuesto gratuito de un experto en tu área.

- **LISTADOS Y DESCRIPCIONES**

La mayoría de la gente encontrará su hogar en línea. La forma en que se describe es un gran éxito o fracaso para mantener su atención y alentarlos a dejar de desplazarse. Elaborar la copia correcta puede alertar a los compradores sobre los hechos y características deseables de tu hogar.

- **FOTOS Y VIDEOS**

Es una era digital. Los posibles compradores preferirán casas que tengan excelentes fotos profesionales e incluso recorridos en video. Hay muchas formas de capturar excelentes medios digitales, incluso si solo tienes un teléfono inteligente.



CONSEJO ADICIONAL: Dos puntos de venta para una casa podrían ser inspeccionarla antes de que los compradores comiencen a mirarla y tener una garantía transferible para la vivienda. Ambos podrían mejorar el valor de tu casa en la mente de un comprador.



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exp Realty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999, Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX



8 MANERAS DE PREPARAR TU CASA PARA VENDER

Estos son los ocho pasos que debes seguir para preparar tu casa para venderla:

- 1 Realiza tantas reparaciones menores como sea posible.
- 2 Decide si es necesario realizar reparaciones importantes.
- 3 Mejora el atractivo de la acera al aire libre: paisajismo y aseo.
- 4 Limpia profundamente tu hogar: paredes, pisos, techos y accesorios.
- 5 Limpia tus ventanas por dentro y por fuera.
- 6 Ordena y despersonaliza tu espacio.
- 7 Neutraliza tu decoración.
- 8 Haz un recorrido y mejora cualquier otra cosa que se haya perdido.

Es posible que te sorprendas al descubrir problemas que disuadirían a los compradores. Haz una evaluación exhaustiva de tu propiedad y haz todas las correcciones que puedas. Esto les mostrará a los compradores que la casa está lista para "mudarse", lo cual es un gran motivador para **"¡COMPRAR AHORA!"**



SUGERENCIA ADICIONAL: Es posible que esté reservando recorridos en persona o en línea. Para cualquiera de los dos, establece un sistema claro con tu REALTOR® para que sepa lo que está sucediendo y esté siempre preparado.



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exprealty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999, Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX



NEGOCIANDO LA VENTA DE TU CASA

En bienes raíces, la negociación sucede en forma de contraofertas. Puedes recibir una oferta pero quieres contraofertar. Esto puede ir de un lado a otro en varias ocasiones.

¿Qué puedes negociar?

Aquí hay alguna información sobre lo que puedes negociar:

- El porcentaje del costo del cierre
- Home warranty premiums
- Reparaciones relacionadas con la inspección
- Posesión o fecha de cierre
- Actualizaciones cosméticas
- Decoración
- Artículos domésticos
- Precio de la casa
- Puntos del préstamo crediticio

¿Cómo deberías de negociar?

Tu agente inmobiliario será el asesor de negociación. Aquí hay algunos consejos para negociar la venta de tu casa:

- Toma la iniciativa y sé directo
- Entiende las cláusulas de contingencia
- Trabaja con tu REALTOR®
- Apoya una guerra de ofertas
- No seas emocional
- Sé realista
- Sé creativo



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exprealty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999 , Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX



TODO SOBRE EL CIERRE

¡Lo has logrado! Después de todas las preparaciones, exhibiciones, ofertas y negociaciones has terminado, y estás en camino a la mesa de cierre. Aquí está lo que necesitas saber sobre el cierre de la venta de tu primer casa:

QUE DEBERÍA DE VENIR EN LA MESA DE CIERRE:

- Documentos de Identificación gubernamentales
- Llaves de la propiedad
- Pruebas de reparaciones (si es necesario)

Documentos como:

Inspección de casa, evaluación, documentos de préstamo, seguro de propietario.

PARA VENDEDORES

- Notifica a servicios de suscripción, prestamistas, etc.
- Configura el forwarding en su correo.
- Colecciona manuales y garantías (dejalas)
- Deja llaves de repuesto y abridores de puertas de garaje
- Cierra las válvulas de agua.
- Transición de agua o servicios si es necesario

PARA COMPRADORES

Tienes tres pasos finales fáciles

- ① Último recorrido
- ② Firma de documentos
- ③ Finanzas finales



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!
The Vargas Team LLC
guillermovargas.exprealty.com/
amigos@thevargasteam.com
Teléfono: 512-801-9999, Oficina: 512-655-3865
Licencia: 441024, TX





RECURSOS PARA VENDEDORES PRIMERIZOS

¿LISTO PARA EMPEZAR?

¿Listo para hacer la venta de tu primera casa?

Contactame para obtener la orientación de un experto durante el proceso.

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí: MemoVargas.FreeHomeValues.net



Memo Vargas

Your Real Estate Amigo!

The Vargas Team LLC

guillermovargas.exp Realty.com/

amigos@thevargasteam.com

Teléfono: 512-801-9999 , Oficina: 512-655-3865

Licencia: 441024, TX



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.