



PROSPERA

REALTY

GUÍA DEL VENDEDOR



Contenido



02 | Conoce a tu Agente

03 | Tus Necesidades

04 | Hablando de su Hogar

05 | Preparando su Hogar

06 | “Staging”

07 | Estrategia de precio

08 | Estrategia de precio cont...

09 | Condiciones del Mercado

10 | Comercializando su casa

11 | “Showings”

12 | Inspección

13 | Garantía del Hogar

14 | Evaluación

CONOCE A TU AGENTE

Como agente de bienes raíces (REALTOR®) en Texas, conozco esta región como la palma de mi mano. Me enorgullece guiar a mis clientes a través de sus transacciones inmobiliarias, tanto si están vendiendo como comprando.

Mi objetivo es hacer que todo el proceso sea lo más fácil y placentero posible. Con una comunicación clara y constante, me aseguraré de superar sus expectativas en cada paso del camino.

¡Estoy aquí para ustedes, hagamos que esta experiencia sea genial!

Cuando no estoy atendiendo las necesidades de mis clientes, disfruto pasar tiempo con mis hijos y hermosa nieta; escuchar música, leer, aprender y probar cosas nuevas que la vida tiene para ofrecer.



Evaluación de sus necesidades

La comunicación constante entre usted (el vendedor) y su agente de bienes raíces es clave para una transacción sin estrés.

Vamos a discutir:

- Motivación para mudarse
- Metas financieras y Expectativas
- Condición de la propiedad
- Flexibilidad
- Preferencia de comunicación
- Línea de tiempo en movimiento
- Privacidad y confidencialidad

Es importante comprender sus necesidades para saber cómo ayudarlo mejor, guiarlo en la venta de su casa y ayudarlo a establecer expectativas claras.



Hablando de su hogar

En un barrio de viviendas similares, ¿por qué una vale más que otra? Ésa es la pregunta que ha molestado a compradores y vendedores durante años, pero la respuesta es simple.

Cada casa es diferente

Cuando se vende una casa, el comprador y el vendedor determinan el valor de esa casa con el precio de venta. Ese precio se convierte entonces en un referente para otras viviendas similares.

Otros factores incluye:

Ubicación

Cuanto más cerca esté una casa de empleos, parques, transporte, escuelas y servicios comunitarios, más deseable será.

Tamaño

Los pies cuadrados y el tamaño del lote afectan el valor de la vivienda.

Número de cuartos y baños

Los dormitorios y baños adicionales aumentan el valor de una casa en comparación con casas similares que no cuentan con esas comodidades adicionales.

Terminados y detalles del espacio

Características como cocinas al aire libre y bañeras de hidromasaje hacen que un hogar sea más lujoso. Una casa terminada con pisos de madera y encimeras de granito costará más que una casa con alfombras y encimeras laminadas.

Condición

Cuanto más cerca esté una casa de una nueva construcción, más conservará su valor. Se percibe como más moderno, actualizado y quizás más seguro. Las casas que no están actualizadas o en mal estado se venden por menos, ya que los compradores tienen en cuenta el costo de actualizar y, eventualmente, reemplazar los electrodomésticos y sistemas.

Atractivo exterior

Los jardines frescos y las flores no cambiarán el tamaño ni la ubicación, pero ciertamente agregarán encanto. Cuando dos casas son idénticas en el mismo vecindario, un precio más alto puede deberse a algo tan simple como las vistas, los colores de pintura o el gusto general del propietario.

Preparando su Hogar

Al presentar su casa a posibles compradores, las primeras impresiones son cruciales. Es importante darle la mejor luz a su casa y captar la atención de los compradores en su mercado actual. Esto se puede lograr mejorando las características actuales de su hogar.

Exterior:

- Repare o reemplace cualquier cosa dañada o desgastada.
- Pintura nueva o lavado a presión.
- Asegúrese de que el timbre funcione correctamente
- Limpiar y/o pintar la puerta de entrada.
- Limpiar canalones y bajantes
- Cree un atractivo exterior: césped recién cortado, paisajismo bien mantenido o nuevo como arbustos o flores.

Interior:

- Pintura fresca
- Pisos nuevos o pulidos
- Alfombras nuevas o limpiadas profesionalmente
- Servicio a todos los electrodomésticos.
- Interruptores de luz limpiados o reemplazados
- Actualizar accesorios de iluminación
- Retocar agujeros en las paredes de la decoración.
- Limpiar ventanas
- Reparar/reemplazar molduras o baldosas agrietadas, grifos con fugas e inodoros, perillas de puertas flojas, bisagras de puertas chirriantes, etc.

Las 3 mejoras principales

Hay tres tipos de mejoras que impresionarán a los compradores y ayudarán a vender su casa:

1. Remodelación interior: cocina y baño.
2. Mejoras en el atractivo exterior
3. Actualizaciones de electrodomesticos





Staging

Escenificar una casa para la venta es como preparar el escenario para una actuación memorable. Se trata de crear una atmósfera acogedora y atractiva que cautiva a los posibles compradores desde el momento en que cruzan la puerta. **Al disponer estratégicamente los muebles, despejar los espacios y agregar una decoración elegante, el estilismo permite a los compradores imaginar vivir en la casa.** Resalta las mejores características de la propiedad mientras minimiza cualquier defecto, maximizando así su atractivo y valor potencial. Una casa bien escenificada no solo atrae más interés, sino que también tiene el poder de obtener ofertas más altas y venderse más rápido en el competitivo mercado inmobiliario. **En esencia, la escenificación no se trata solo de hacer que una casa luzca bonita, sino de crear una conexión emocional que inspire a los compradores a decir: "Esta es la indicada".**



Comprendiendo la estrategia de precios

Beneficios de un precio adecuado

- **Compradores calificados:** Los compradores son más rápidos a la hora de hacer una oferta por una casa si el precio es correcto.
- **Comunicación activa:** Mayor respuesta del agente del comprador
- **Exposición:** Las llamadas de consulta del comprador se convierten más fácilmente en citas de exhibición cuando el precio no es un impedimento.
- **Ofertas más altas:** cuando una propiedad tiene el precio correcto, es menos probable que los compradores hagan una oferta baja por temor a perder una excelente casa por un gran valor.
- **Más dinero para los vendedores:** cuando una propiedad tiene el precio correcto, la emoción del mercado produce un precio de venta más alto en menos tiempo. Usted obtiene NETO más debido al mayor precio de venta y los menores costos de mantenimiento.



Peligros del sobreprecio

- **Reduce la actividad:** los agentes informarán a sus clientes si las compensaciones respaldan el precio siendo demasiado alto.
- **Menor respuesta publicitaria:** el entusiasmo del comprador estará con otras propiedades que tengan un mejor valor.
- **Pérdida de compradores interesados:** la propiedad parecerá inferior en comodidades en comparación con otras propiedades en el mismo rango de precios que tienen el precio correcto.
- **Ayuda a la competencia:** el alto precio hará que las otras propiedades parezcan un buen negocio.
- **Problemas de evaluación de riesgos:** los tasadores deben basar su valor en las comparaciones y en el precio de venta de propiedades similares a la suya. Si una propiedad se vende por encima del valor de mercado, es posible que no se valore y que los compradores no puedan obtener un préstamo.
- **Ingresos netos más bajos:** la mayoría de las veces, una propiedad con un precio excesivo eventualmente terminará vendiéndose por menos del valor si se le hubiera fijado el precio adecuado. Cuanto más tiempo permanece una casa, menos atractiva será para los compradores.



Condiciones del Mercado

Análisis Comparativo de Mercado (CMA)

Como profesional de bienes raíces prepararé un **Análisis de Mercado Comparativo (CMA)** para usted(s) como vendedor(es) para ayudarle a establecer un precio de cotización. El CMA incluye casas vendidas recientemente y casas en venta en el vecindario del vendedor que son más similares a la casa del vendedor en apariencia, características y rango de precios general (también conocidos como "comps"). Los agentes del comprador también pueden utilizar los CMA al hacer una oferta por una vivienda.

Las propiedades comparativas que debes incorporar a tu CMA incluyen:

- Viviendas vendidas, vencidas, pendientes de venta o cotizadas en los últimos 180 días (6 meses).
- Viviendas con el mismo número de dormitorios y baños.
- Casas a aproximadamente 300 pies cuadrados de la suya.
- Viviendas dentro del mismo barrio o de un barrio similar al suyo.
- Propiedades que se encuentran en las mismas zonas escolares comparables.
- Viviendas con un tamaño de lote similar al suyo.
- Viviendas de similares rasgos o características.
- Calidad del barrio.
- Viviendas similares en antigüedad.



Comercializando su casa

Presente su hogar

- Agente ingresara los detalles de la propiedad en MLS
- Estado de pre comercialización para agentes dentro de la empresa
- Publicar próximamente en la MLS

Preparación para el lanzamiento

- Reparar y preparar la casa
- Sesión de fotografía profesional.
- Folleto de propiedad con notas de propiedad para visitas
- Descripción detallada de la casa

Comercialización al público

- Rotulo de “FOR SALE” en el jardín
- Publicidad online
- Publicidad en redes sociales
- Anuncio de pago recién publicado en
- Facebook/Instagram
- Recorrido virtual y video creados y luego publicados en todos los sitios web de portales de bienes raíces
- Anuncio de “Open House”

Exposición

- Realtor.com
- Zillow.com
- Redfin.com
- Trulia.com
- Homes.com
- Homevendors.com





Showings

Rosy configurará y administrará todas las visitas a su casa.

Disponible 24/7/365

Una “demostración” es una cita programada profesionalmente que le brinda a un comprador potencial la oportunidad de recorrer su casa.

Preferencia para las visitas:

- Días aceptables
- Hora preferida
- Duración de la cita
- Plazo mínimo de preaviso



Facilidad para compradores

Durante las demostraciones, es crucial que su casa esté impecable. El comprador debe sentirse acogido y a gusto para explorar, interactuar y visualizarse viviendo en la propiedad. ¡Es fundamental que puedan imaginar hacer de ella su hogar!

Inspección de la vivienda

1. Preparación para la inspección de la vivienda

- Lo ayudaré a comprender el tipo de problemas de mantenimiento del hogar que son comunes en su área, elaboraré un plan para cualquier solicitud de reparación y diferenciaré entre hallazgos de inspección de vivienda menores y mayores.

2. Permitir al inspector el tiempo necesario para realizar su trabajo a fondo.

- Una inspección de una vivienda tomará un mínimo de 2 a 4 horas para una vivienda promedio, con una regla general de una hora por cada 1,000 Sq Ft.

3. Dejar la casa en pleno funcionamiento.

- Abra todos los servicios públicos (gas, agua y electricidad) y proporcione los controles remotos de cualquier equipo asociado, como luces o ventiladores de techo. El inspector confirmará que todos los electrodomésticos funcionen correctamente.

4. Declutter para dar acceso claro al inspector.

- Mantenga un camino con acceso claro hacia todos los sistemas principales.

5. Familiarícese con las cosas que buscan los inspectores.

- Signos de daño por agua
- Problemas que amenazan la integridad estructural de la casa
- Daños al techo
- Problemas con el sistema eléctrico de la casa, como cableado defectuoso.
- Problemas de plomería, ya sea tuberías corroídas o con fugas.
- Antigüedad y funcionalidad de HVAC

6. NO INTENTE OCULTAR PROBLEMAS CONOCIDOS

- Es mejor reparar los problemas conocidos antes de que un inspector los descubra. Una vez que un inspector descubre problemas, el comprador probablemente solicitará a un contratista autorizado que los solucione.

Los problemas, incluso los menores, le costarán más que si los solucionara antes de las inspecciones. Lo más importante es que es ilegal ocultar problemas conocidos (defectos latentes) en una casa.

Garantía del hogar

Ayude a protegerse de costos inesperados de reparaciones en el hogar.

Beneficios de una garantía de vivienda:

- Protege contra las molestias y menor comerciabilidad que averías pueden provocar durante el período de cotización.
- Protege los presupuestos de costosas reparaciones en artículos cubiertos.
- Da a los compradores la confianza para presentar sus mejores ofertas posibles
- Impide que la venta sea descarrilado o pospuesto si un artículo se estropea durante la transacción.
- Transferencias a los compradores en haciendo de su hogar más atractivo

Predecir cuándo un sistema o electrodoméstico podría fallar repentinamente es tan difícil como predecir el clima. Sin embargo, cuando esas averías inesperadas están cubiertas por una garantía del hogar, todos se benefician.



Evaluación

Una tasación es una evaluación profesional del valor de una propiedad realizada por un tasador autorizado. El propósito de una tasación es proporcionar una evaluación imparcial y objetiva del valor de la propiedad en función de diversos factores, como su condición, ubicación, tamaño, comodidades y ventas comparables en el área.

Puntos principales

- **Importancia en las transacciones inmobiliarias:** los prestamistas se basan en tasaciones para determinar el monto máximo que están dispuestos a prestar a un prestatario. Los prestamistas quieren asegurarse de que el valor de la propiedad respalde el monto del préstamo para mitigar su riesgo. Las tasaciones también brindan a compradores y vendedores una evaluación objetiva del valor de la propiedad.
- **Proceso de tasación:** El tasador programa una visita a la propiedad para realizar una inspección. Durante la inspección, evalúan el estado de la propiedad, anotan sus características y comodidades y toman fotografías. Luego, el tasador investiga y analiza datos de ventas comparables, considera las condiciones del mercado y prepara un informe de tasación completo que incluye la estimación del valor de la propiedad.
- **Informe de tasación:** El informe de tasación contiene información detallada sobre la propiedad, la metodología del tasador, las ventas comparables utilizadas y el valor estimado final de la propiedad. El informe se proporciona al prestamista, quien lo utiliza para evaluar el valor de la propiedad y tomar decisiones crediticias.

Es importante tener en cuenta que una tasación representa la opinión profesional del tasador sobre el valor de la propiedad en función de su tasación. Si bien desempeña un papel importante en las transacciones inmobiliarias, es sólo un factor que se considera junto con otros factores como las condiciones del mercado, las negociaciones y las motivaciones del comprador y del vendedor.



PROSPERA

REALTY

SIGAMOS CONECTADOS



Rosy Silva, REALTOR®
de Prospera Realty
(469) 394-5499 DIRECT
(817) 482-9568 OFFICE
Rosy@ProsperaMS.com

404 Airport Freeway, Bedford, TX 76022



facebook.com/RosySilva



@RosySilvaDFWRealtor



Empoderando a la comunidad Latina para invertir en bienes raices.