

SU GUÍA PERSONAL PARA  
**VENDER SU CASA**



PROPORCIONADO A USTED POR TEEMA TITLE & ESCROW AGENCY, INC.



TEEMA Title & Escrow Agency, Inc. tiene una relación de publicidad y marketing existente con este agente inmobiliario. Hay muchas agencias de títulos y depósitos en garantía en todo el estado de Arizona para elegir, TEEMA alienta a cualquier agente inmobiliario a revisar estas agencias y elegir la agencia adecuada para ellos. Si tiene una relación de corretaje con otra agencia, esto no pretende ser una solicitud. No se garantiza la exactitud de toda la información y la información está sujeta a cambios.

---

## INTRODUCCIÓN



*¡bienvenidos!*

Vender su casa puede sentirse abrumador y una pérdida de dirección sobre por dónde empezar. Esta guía puede ayudar a responder algunas preguntas durante el proceso de venta de una vivienda.

**¡Ahora, trabajemos juntos!**

### TABLA DE CONTENIDO

ENCONTRAR UN GRAN AGENTE  
ESTABLECIENDO UN PRECIO  
LISTADOS Y PRESENTACIONES  
PREPARANDO TU CASA  
CONSEJOS PUBLICITARIOS  
OFERTAS Y NEGOCIACIONES  
CASA BAJO CONTRATO  
DETALLES FINALES  
CERRANDO LA CASA  
DEPÓSITO EN GARANTÍA DEL TÍTULO  
TÍTULO EN ARIZONA  
CONTACTOS IMPORTANTES

## PALABRAS PARA SABER

### AGENTE DE LISTADO DE VIVIENDAS

También conocido como agente del vendedor, un profesional de bienes raíces con licencia que comercializa la propiedad del vendedor, representa al vendedor. mejor interés negociando en nombre de el vendedor para asegurar el mejor precio y escenario de venta como sea posible.

### OFERTA

Una oferta es un acuerdo preliminar para la compra de una vivienda y se establece entre un comprador y un vendedor.

### CONCESIÓN DEL VENDEDOR

Los vendedores pueden ofrecer concesiones a incentivar a los compradores a comprar la casa, o endulzar el trato.

### DINERO DE BUENA FE

El dinero de buena fe es el saldo de fondos que se reservan en un fideicomiso o una cuenta de depósito en garantía para demostrar que el comprador se toma en serio la compra.

### DÍAS EN EL MERCADO

Número de días a partir de la fecha en que la propiedad aparece para la venta en el servicio de listado múltiple de los corredores de bienes raíces locales.

### BUSCAR TÍTULO

Una búsqueda de título confirmará que el propiedad que se está vendiendo de hecho pertenece al vendedor.

### EVALUACIÓN

Una tasación es el valor que se asigna al activo inmobiliario con base en una evaluación del activo, vecindario, condición del mercado, etc.

### INSPECCIÓN DE LA CASA

Una inspección de vivienda es una revisión oficial de el estado actual del activo inmobiliario. Le ayudarán a determinar si es necesario realizar algún trabajo en la propiedad para llevarlo a su estado normal de funcionamiento.

### DIVULGACIONES

Las divulgaciones relacionadas con una propiedad incluirán todo lo que los vendedores saben sobre la propiedad, incluidas las áreas que necesita reparaciones.

### CLAUSURA

La parte final de la venta de bienes raíces es cuando se intercambian el dinero y las llaves.



# pasos PARA VENDER

1

## ENCONTRAR AGENTE

Conéctese con un agente de bienes raíces con el que se sienta cómodo.

2

## PRECIOS

Trabaja con tu agente inmobiliario para conseguir el mercado valor de tu casa.

3

## LISTADO

Tu casa será ir en vivo en el mercado en venta.

6

## PUBLICIDAD

Su agente inmobiliario comercializar su casa en el correo y las redes sociales para una jornada de puertas abiertas.

5

## EXHIBICIONES DE CASAS

Crea un flexible plan para alojar a compradores potenciales a ver la casa.

4

## PREPARACIÓN CASERA

Limpia y ordena tu casa para conseguir listo para visitas.

7

## OFERTAS

Es hora de revisar y negociar ofertas.

8

## INICIO BAJO CONTRATO

Un contrato legal es creado entre ustedes y el comprador.

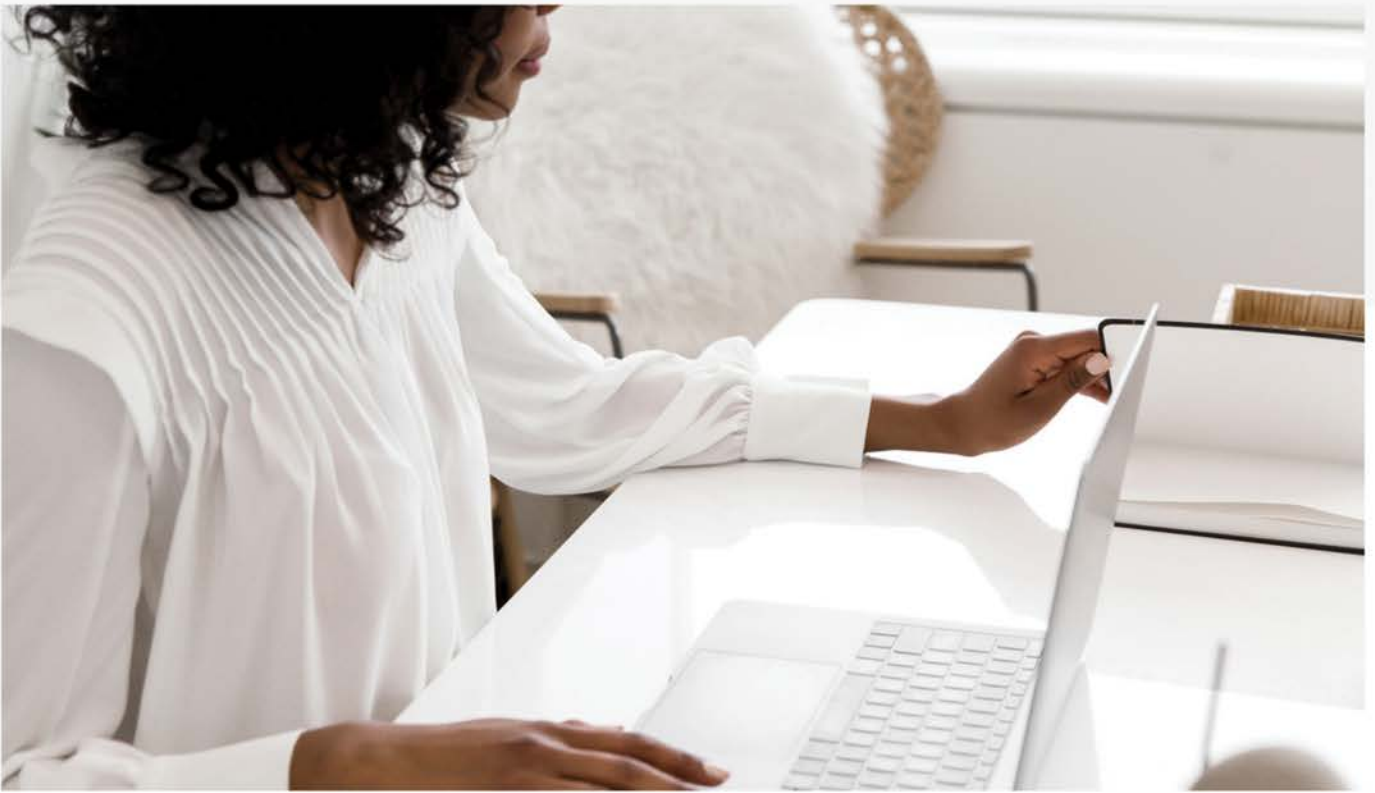
9

## CLAUSURA

Firme sus documentos finales y prepárese para su mudanza.



**¡FELICIDADES**  
you've sold your home!



# 01 ENCONTRAR UN *agente*

Una persona dedicada, receptiva, buena y Un agente inmobiliario experto lo guiará a través del proceso, negociar ofertas y ayudarle a ganar el mejor precio para su casa. Quiere asegurarse de que su agente inmobiliario está tan invertido en esta venta como usted.

## *nota rápida*

¡Cualquier pregunta que surja durante el proceso de venta de una casa está bien hacerla!

Los agentes inmobiliarios tienen acceso a una amplia variedad de recursos que no están fácilmente disponibles para el público. Pueden ayudarle a determinar el mejor precio y el mejor momento para vender.

Con experiencia y conocimientos colectivos, Los agentes pueden ayudarle a negociar lo mejor precio de tu casa. Los agentes también deben someterse a capacitación y cumplimiento anual para garantizar que estén actualizados sobre cualquier cambio en las leyes o trámites administrativos.

Su agente inmobiliario se dedica a ayudar usted para responder cualquier pregunta que surja de este proceso. Te tratamos como nos gustaría tu para tratarnos!



## 02 ESTABLECIENDO UN *precio*

### EL PRECIO DE LISTA

Establecer un precio de cotización razonable es uno de los aspectos más importantes en todo el proceso de venta de la vivienda. Si usted si la lista es demasiado alta, es posible que no reciba ninguna oferta y que le lleve un tiempo vender su casa. Alternativamente, si fija un precio demasiado bajo, podría estar perdiendo un mayor retorno de su inversión.

**Su agente le dará espacio para negociar por el mejor precio cotizado.**

### ¿QUÉ DETERMINA EL PRECIO?

Tienes algunas opciones en orden para poner precio a su casa en venta:

- Puede contratar a un tasador de viviendas externo, que realizará Un análisis sobre tu casa y el barrio.
- Puedes conseguir tu inmueble agente para realizar un análisis sobre otras casas en venta en la zona.

## 03 LISTANDO TU CASA



**¡Felicidades! Tienes oficialmente puso su casa en venta.**

Su agente inmobiliario utilizará su red para garantizar que su listado sea lo más lo más visible posible y llega hasta el audiencia apropiada.

Opcionalmente se puede prever un cartel para su patio delantero para que los transeúntes sepan tus intenciones de vender.

## 04 *visitas* A CASAS



Durante las primeras semanas/ fines de semana, asegúrese de que su calendario esté flexible para recorridos. Esto ayudará a brindar a los compradores potenciales una mayor cantidad de opciones de visualización.

Privado y abierto visitas domiciliarias se programarán durante las primeras semanas después de incluir su casa en la lista.

Deberías hacer arreglos para mascotas y niños durante los horarios de visualización, para ayudar a que la experiencia visual sea lo más placentera y libre de distracciones posible.

# 05 PREPARANDO TU CASA

La forma en que diseñe su casa puede ser un punto de éxito o de fracaso para un comprador potencial. Tienen que poder imaginarse viviendo en tu espacio, así que ten cuidado con lo que dejas visible a los espectadores. Puede contratar o alquilar decoradores y accesorios profesionales para ayudarle a organizar su hogar.

Considere tomar fotografías profesionales ya que estos determinan la primera impresión que el comprador potencial tendrá de su casa.

*un recordatorio*

Asegúrese de guardar cualquier fotografías personales, recuerdos y artefactos ya que se verá desordenado a un posible comprador. Puedes reemplazar fotos con arte mural.

## *Lista* DE VERIFICACIÓN PARA LA CASA



Mejore su paisajismo y atractivo exterior, ya que es el primero lo que ven los compradores.



Realice tantas reparaciones como pueda permitirse. A menos que le ponga un precio por debajo del valor de mercado para venderlo tal como está, tomarse el tiempo para hacer las reparaciones puede brindarle una mejor oferta.



Si puedes, vuelve a pintar tu casa. Añadiendo una nueva capa de pintura en una propiedad habitada puede ayudar a que luzca como nueva.



Despersonalice la casa eliminando fotos familiares, para brindarles a los compradores la oportunidad de imaginar sus propias vidas en la casa.



¡Limpia, limpia, limpia! Recomendamos que venga un limpiador profesional justo antes de que su casa aparezca en la lista.



Retire el desorden y guárdelo tanto como puedas.



Elimina los malos olores. Es posible que se haya acostumbrado a los olores en su hogar, pero los compradores de vivienda podrán detectar rápidamente los olores de mascotas y humo.



Mantenga su decoración y muebles simples y livianos. Quiere mostrar el tamaño de la casa sin que se vea abrumada por demasiadas cosas.





## 06 *elementos* PUBLICITARIOS

### PRIMERAS IMPRESIONES

Asegúrese de que las fotografías y descripciones sean claras, atractivas y relevantes. Asegúrese también de promocionar su casa con ángulos fotográficos brillantes, claros y diferentes. Los compradores se sentirán más cómodos con más fotos. Estas son las primeras impresiones de tu casa para es un comprador potencial y desea asegurarse de que su casa sea una visión de oportunidad.

Asegúrese de incluir su casa en varias plataformas diferentes ¡No quieres perder cualquier oportunidad!

### *nota rápida*

Su agente inmobiliario puede trabajar con usted para proporcionarle todo tipo de materiales de marketing, desde folletos hasta listados en línea para que su casa se destaque.



## 07 OFERTAS Y NEGOCIACIONES

Durante este tiempo podrás aceptar la oferta, negociar y hacer una contraoferta o rechazar la oferta. Si recibe varias ofertas, su agente inmobiliario le ayudará a negociar con los compradores para encontrar un precio con el que esté satisfecho.

Prepárate para los obstáculos ¡y hipo! pueden suceder durante esta fase, pero que no significa que la venta haya terminado.

### *un recordatorio*

Asegúrese de que el proceso sea transparente y que toda la información proporcionada a los compradores sea precisa y esté actualizada.

# 08 CASA BAJO CONTRATO

La oferta será oficialmente vinculante una vez que el comprador y el vendedor aceptan los términos del contrato (que incluye el precio). Algunas cosas que deben ocurrir antes de que pueda comenzar el proceso de cierre:



**Inspección de casa | Búsqueda de título | Recorrido final con el comprador.**

## CERRANDO LA *casa*

El cierre es el paso final en el proceso de venta de su vivienda. Realizará un recorrido final con el comprador justo antes del cierre para asegurarse de que se haya completado el trabajo negociado y todo está en funcionamiento.

El proceso de cierre en sí requiere mucho papeleo y paciencia.

**Esté preparado con su identificación con fotografía emitida por el gobierno y cualquier documento requerido por la compañía de títulos o oficial de préstamos.**



*nota*

Una vez acordado, El precio de compra negociado se paga al vendedor y cualquier otra tarifa asociada.

## QUE ESPERAR

La escritura de la casa será entregada al comprador. La propiedad se transfiere al comprador. Se intercambian todos los demás documentos, incluidos financiación, seguros y documentos legales.

*¡felicidades* HAS VENDIDO TU CASA!



# UN OFICIAL DE *flica*



1

## **SU OFICIAL DE DEPÓSITO EN GARANTÍA: ABRE EL DEPÓSITO EN GARANTÍA**

donde se reservan todos los fondos y documentos para cerrar la vivienda. Es posible que tenga que hacer un depósito de garantía, que eventualmente se destina a los costos de cierre y/o al precio de compra.



2

## **EL OFICIAL DE DEPÓSITO EN GARANTÍA: ORDENA UN COMPROMISO DE TÍTULO**

una promesa de proporcionar un seguro de título para su propiedad. Se realiza una búsqueda de título del registro público correspondiente a su propiedad y se emite el compromiso de título.



3

## **INSPECTORA DE VIVIENDAS Y OFICIAL DE PRÉSTAMOS**

Para asegurarse de que su futura casa valga tanto como usted la ofreció, su prestamista solicita una evaluación. En este punto, puede contratar a un inspector de viviendas si desea evaluar más a fondo el estado de la propiedad. Su prestamista también puede solicitar documentos adicionales.



#### **OFICIAL DE DEPÓSITO EN GARANTÍA**

La compañía de títulos recibe los documentos del préstamo de su prestamista y su oficial le ayudará a preparar el resto de los documentos de cierre.



#### **OFICIAL DE DEPÓSITO EN GARANTÍA: COMPRADORES Y VENEDORES**

Usted y el Vendedor tienen citas separadas para firmar los documentos y la oficina de la compañía de títulos. Asegúrate de traer su identificación y cheque de caja (o solicite a su oficial de depósito de garantía instrucciones de cableado) para pagar el resto de la compra precio y costos de cierre.



#### **LA COMPAÑÍA DE TÍTULOS**

La compañía de títulos garantiza que se cumplan todas las condiciones del contrato, registra los documentos, cierra el depósito en garantía y desembolsa los fondos.



#### **TU AGENTE INMOBILIARIO**

le proporcionará las llaves de su nuevo hogar y su título  
La empresa le proporciona una póliza de seguro de título.



# CONSEGUIR EL TÍTULO DE CASA *en arizona*

Decidir cómo tendrá el título de su propiedad es importante y puede depender de su situación específica. Hay varias formas de tener un título en Arizona, por lo que familiarizarse con cada una de ellas antes de tomar una decisión es muy beneficioso, ya que puede descubrir cuál es lo mejor para ti. Aquí tienes las diferentes opciones:

 <b>COMUNIDAD PROPIEDAD</b>	 <b>COMUNIDAD PROPIEDAD</b> Con Derecho De Propiedad	 <b>INQUILINOS CONJUNTOS O INQUILINOS EN COMÚN</b>	 <b>ARTICULACIÓN INQUILINOS</b> Con Derecho De Propiedad
Requiere un matrimonio válido entre dos personas	Requiere un matrimonio válido entre dos personas	Las partes deben estar casadas; pueden ser más de dos inquilinos	Las partes deben estar casadas; pueden ser más de dos copropietarios
Cada cónyuge tiene la mitad indivisa del interés en el patrimonio	Cada cónyuge posee la mitad indivisa interés en la propiedad	Cada inquilino en común tiene un interés fraccionario indiviso en la herencia. Puede ser desproporcionado; Ej.: 20% y 80%, 60% y 40%, etc.	Cada copropietario tiene un interés igual e indiviso en el patrimonio, unidad de interés
Uno de los cónyuges no puede dividir la propiedad vendiendo su interés	Uno de los cónyuges no puede dividir la propiedad vendiendo su interés	La parte de cada inquilino puede ser enajenada, hipotecada o cedida a un tercero	Un copropietario puede dividir la propiedad vendiendo su interés conjunto
Requiere firmas de ambos cónyuges para traspasar o gravar	Requiere firmas de ambos cónyuges para transmitir o gravar	Requiere firmas de todos los inquilinos para traspasar o gravar la totalidad	Requiere firmas de todos los copropietarios para traspasar o gravar la totalidad
Cada cónyuge puede disponer (testar) la mitad de los bienes gananciales	El patrimonio pasa al cónyuge sobreviviente fuera de sucesión	Al fallecer, la parte proporcional del inquilino pasa a sus herederos mediante testamento intestado	Pases de propiedad a inquilino conjunto sobreviviente fuera de la sucesión
Al fallecer, el patrimonio del difunto debe "liquidarse" mediante sucesión, declaración jurada, o adjudicación	No se requiere acción judicial para "limpiar" el título al primera muerte	Al fallecer, el patrimonio del difunto debe "liquidarse" mediante sucesión, declaración jurada, o adjudicación	No se requiere acción judicial para "limpiar" el título tras la muerte del(los) copropietario(s)
Ambas mitades de la propiedad comunitaria. tienen derecho a una base imponible "incrementada" a partir de la fecha de fallecimiento	Ambas mitades de la propiedad comunitaria. tienen derecho a un Base impositiva "intensificada" a partir de la fecha de muerte	Cada acción tiene su propia base impositiva	La parte del inquilino fallecido tiene derecho a una base impositiva "incrementada" a partir de la fecha de fallecimiento



# CONTACTOS *importantes*

## SERVICIOS DE EMERGENCIA

Bomberos / Policía / Ambulancia..... 911  
Control de Veneno..... 602-253-3334  
Fuga de Gas..... 602-271-4277

## CUMPLIMIENTO DE LA LEY

Policía de Phoenix..... 602-262-7626  
Bomberos de Scottsdale..... 480-312-8000  
Policía de Scottsdale..... 480-312-5000  
Maricopa County Sheriff's Dept. ... 602-876-1853  
Rural/ Metro Fire Prevention ..... 480-945-6311  
Animal Control/ Licensing..... 602-506-7387

## INFORMACIÓN DE LA CIUDAD

Ciudad de Chandler ..... 480-782-2220  
Ciudad de Gilbert ..... 480-503-6000  
Ayuntamiento de Phoenix ..... 602-262-6659  
Ciudad de Scottsdale ..... 480-312-6500  
Ciudad de Tempe..... 480-967-2001  
Ciudad de Glendale..... 623-930-2000  
Ayuntamiento de Litchfield Park.. 623-935-5033  
Ciudad de Peoria ..... 623-773-7340  
Ayuntamiento de Avondale ..... 623-333-1000

## SERVICIOS DE EMERGENCIA

Hospital de niños de Phoenix..... 602-546-1000  
Hospital de Scottsdale..... 480-282-4000  
Servicio de Referencia Médica ..... 602-252-2844

## EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

Arizona Public Service (APS)..... 602-371-7171  
Salt River Project..... 602-236-888  
Southwest Gas..... 877-860-6020  
AmeriGas..... 623-937-9227

## TELEVISIÓN POR CABLE

Cox Communications ..... 623-594-1000  
Direct TV (Nuevo Servicio) ..... 855-837-4388  
Dish Network (Nuevo Servicio). 888-656-2461

## BASURA/ALCANTARILLADO

Waste Management Inc..... 480-357-7280  
Right Away Disposal..... 480-983-9101  
Reciclaje..... 602-268-2222

## INFORMACIÓN DEL AUTOMÓVIL

Departamento de Vehículos.... 623-932-9466  
Pruebas de Emisiones..... 602-470-4646  
Placas para Automóviles..... 602-255-0072

*nota*

¡Asegúrese de resaltar  
la información más  
importante y guardarla en  
sus contactos móviles!



# QUIENES *somos.*



## TÍTULO Y DEPÓSITO DE GARANTÍA HECHO BIEN.

Con más de 50 años colectivos de experiencia en la industria de bienes raíces, TEEMA Title es una agencia de títulos y depósitos en garantía de primer nivel que brinda servicios de seguro de títulos, depósitos en garantía y liquidación en todo Arizona. TEEMA se fundó con la filosofía de que ustedes, nuestros clientes, son nuestro activo más importante. Su éxito es nuestro éxito, y la misión de TEEMA es brindar una variedad enfocada de servicios estilo conserjería para ayudarlo a lograrlo. Aprovechamos las tecnologías más innovadoras disponibles junto con algunas de las mentes más brillantes y con visión de futuro de la industria. Ya sea consumidor, prestatario, prestamista o agente inmobiliario, puede estar seguro de saber ¡TEEMA es el equipo de títulos y depósitos en garantía con el que puede contar!



**TEEMA TITLE & ESCROW AGENCY, INC.**

108 N. OLD LITCHFIELD ROAD | LITCHFIELD PARK, AZ 85340  
602-736-0225