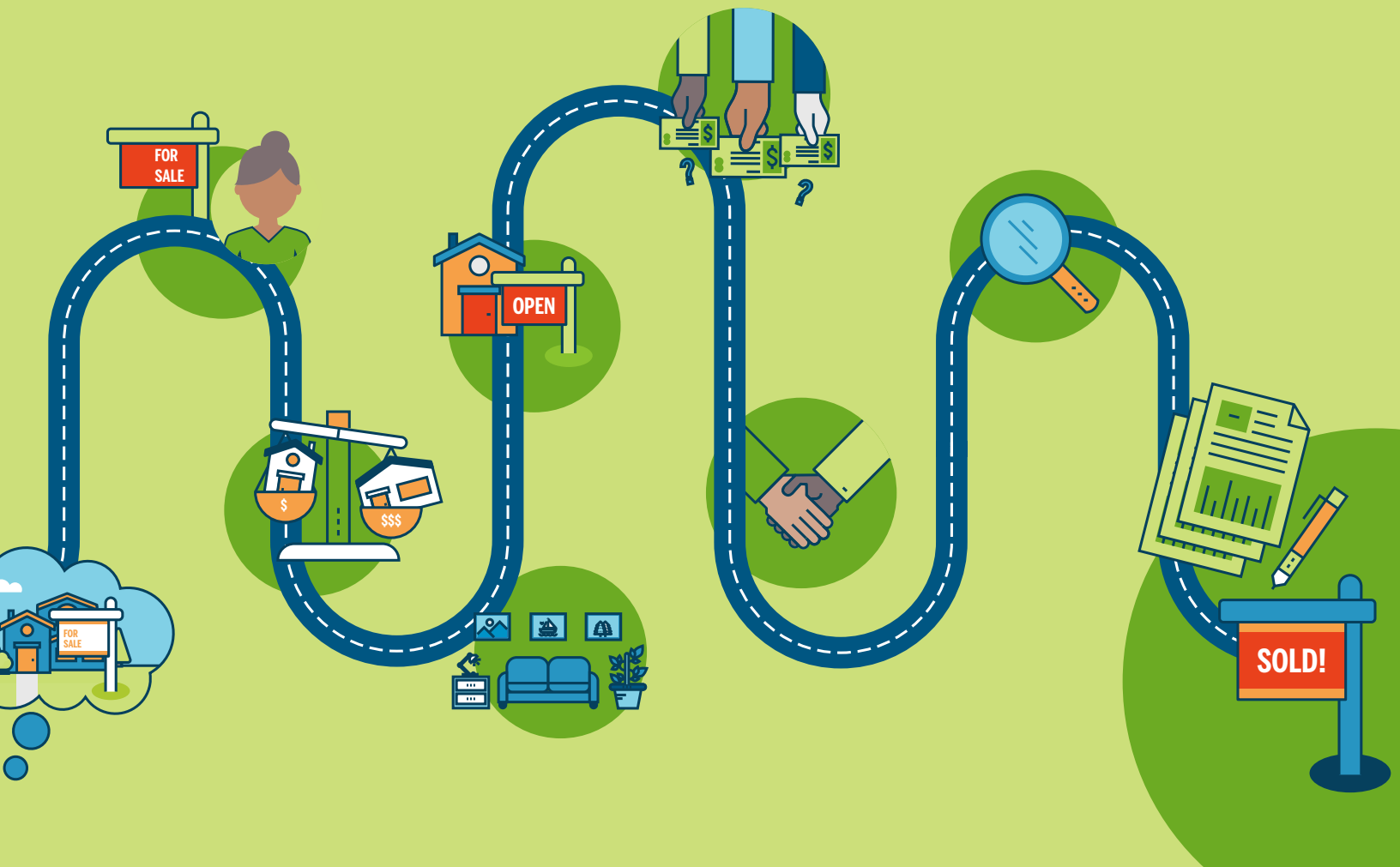


Vender una casa: Guía paso a paso



Índice

- 3 Una guía con todo lo necesario para vender tu primera casa
- 5 Vender una casa: Guía paso a paso
- 8 Una lista de control imprescindible: “¡Vendamos esta casa!”
- 11 Todo lo que debes saber sobre cómo investigar precios
- 15 Cómo encontrar a la persona indicada para vender tu casa
- 20 Un panorama detallado sobre cómo ponerle precio a tu casa
- 24 Preparar tu casa para que los compradores se enamoren de ella
- 28 10 trucos para las recorridas que les encantarán a los compradores
- 33 Qué tener en cuenta a la hora de aceptar (o rechazar) una oferta
- 37 Una guía esencial para la negociación de ofertas
- 41 Cómo atravesar la inspección de la vivienda
- 46 Lo que todo vendedor necesita saber sobre el cierre

UNA GUÍA CON TODO LO NECESARIO PARA

Vender tu primera casa

Cómo saber exactamente lo que quieres y cómo trabajar con los especialistas que te ayudarán a conseguirlo.

Vender algo, dijo una vez un famoso vendedor, es esencialmente un intercambio de sentimientos.

Te encanta tu casa: la amas profundamente. Y quieres que el próximo propietario también se enamore de ella, a través de fotos y de palabras, y al traspasar la puerta de tu hogar. Pero y, quizás, ante todo, quieres obtener el precio que estás buscando por ella. No se trata de una tarea tan sencilla. Vender una casa exige dedicación. Requiere tiempo. El viaje no siempre es fácil. Habrá frustraciones. Pero cuando cierres el trato y pases al siguiente capítulo, tendrás la gran satisfacción de haber llegado a la meta!

A continuación, te presentamos un resumen de cada paso de este viaje. Veremos cómo hacer para que sepas lo que quieres (y lo que quiere tu pareja, si es una venta de a dos). Cómo entender el mercado y de qué forma preparar un plan. Y lo más importante: cómo vincularte con especialistas y confiar en ellos para que te ayuden a lograr tu objetivo. Pasemos entonces a nuestro tema: hablemos de cómo vender tu casa.

Cómo saber, exactamente, lo que quieres

Primero lo primero: necesitas saber lo que quieres (y lo que quiere tu pareja) para vender tu casa con el menor nivel de frustración posible. ¿Por qué te mudas? ¿Qué esperas de todo el proceso? ¿Cuándo, exactamente, deberías poner ese letrero de *Se vende* en la entrada? Podemos ayudarte a poner tus pensamientos en orden con la planilla para la venta de viviendas que está en la página 8.

Investigar un poco

A menos que hayas comprado tu casa la semana pasada, seguramente el mercado cambió desde que la adquiriste. Las tasas hipotecarias fluctúan, la cantidad de casas a la venta se modifica: estos y otros factores afectan el mercado, y cada mercado es único. Si estás bien informado, sabrás qué esperar.

Entrevistar y elegir un agente

Esta es la relación más importante que establecerás a lo largo de todo el proceso de la venta. Si eliges al agente adecuado, probablemente obtendrás un mejor precio por tu casa.

Fijar el precio de venta

¿Cuánto vale tu casa? Esta es la pregunta de los... \$300,000. Más allá de cuál sea la cifra, es necesario que la conozcas. En este paso, veremos cómo tu agente te ayudará a definir el precio de venta.

Preparar tu casa para la venta

Hoy en día, los compradores de viviendas tienen acceso ilimitado a los avisos de propiedades publicados en línea, por lo que debes causar una excelente primera impresión, tanto en Internet como en la vida real. Tendrás que ordenar todo lo que has acumulado a lo largo de los años, hacer las reparaciones necesarias y dejar tu casa impecable. Te diremos cómo lograrlo.

Promocionar tu casa

Los compradores miran innumerables anuncios en línea. Las mejores publicaciones tienen fotos hermosas y descripciones atractivas; así reciben más “me gusta”: un buen reflejo del interés de los compradores en las redes sociales. Los agentes también pueden incorporar videos, recorridas virtuales, textos y mensajes de audio. Es hora de considerar cómo promocionar tu propiedad.

Mostrar tu casa

Tu agente te ayudará a destacar lo mejor de tu casa y hará que los compradores se imaginen viviendo en ella. Se ocupará también de desinfectar la casa antes y después de una visita para garantizar tu seguridad y la de quienes la recorran. También podría organizar visitas virtuales por Zoom o Facetime, una opción segura para ti y una forma práctica de que los compradores conozcan tu casa.

Negociar con el comprador

Para lograr el mejor trato posible, probablemente tendrás que negociar un poco. Tu agente te ayudará a preparar una contraoferta estratégica de la oferta del comprador, considerando no solo el dinero, sino también las contingencias, etc. Hablaremos sobre cómo pedir lo que deseas.

Negociar las reparaciones tras la inspección

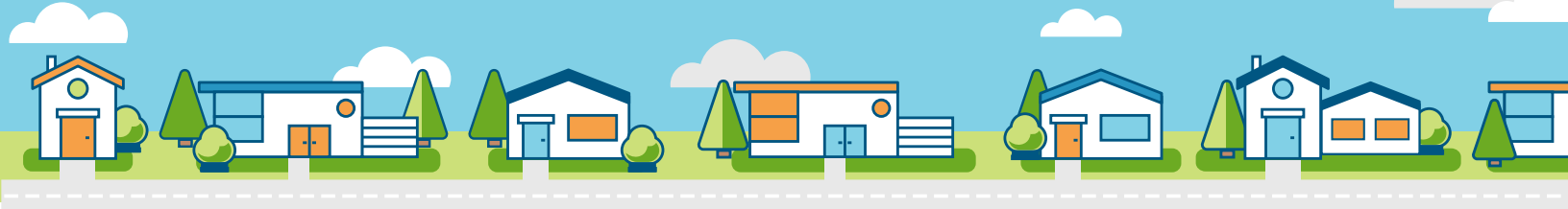
Ah, la inspección. Es una fuente de ansiedad tanto para los compradores como para los vendedores. No obstante, la mayoría de los contratos de compra están sujetos a una inspección (y a una tasación, a cargo de la entidad de crédito del comprador). El comprador inspecciona la casa de arriba a abajo y puede pedir reparaciones; algunas incluso podrían ser exigibles según los códigos de construcción. El resultado: tendrás cierto margen para negociar, incluso respecto de ciertas reparaciones. Una vez más, tu agente estará allí para ayudarte a que te comuniques eficazmente con el comprador.

Cerrar la venta

El cierre es el último paso del proceso de venta. Aquí es donde se firma el papeleo final, todo se vuelve oficial y cobrarás el cheque. Sin embargo, antes de que eso suceda, tendrá que preparar tu casa para la recorrida final del comprador y solucionar cualquier problema de última hora que se presente.

¡Todo cubierto!

VENDER UNA CASA: Guía paso a paso



Esta guía te acompañará a lo largo de todo el proceso de venta de tu casa. Habrá de todo: grandes decisiones, relaciones que te serán de gran ayuda, alguna que otra decepción y, finalmente, la enorme satisfacción de cerrar la venta.

TÚ + TU RED DE APOYO



+ Cónyuge?

+ Tu pareja?

+ Tu familia?

+ Tus amigos?

+ Tus hijos?

+ Tu mascota?

TUS ESPECIALISTAS

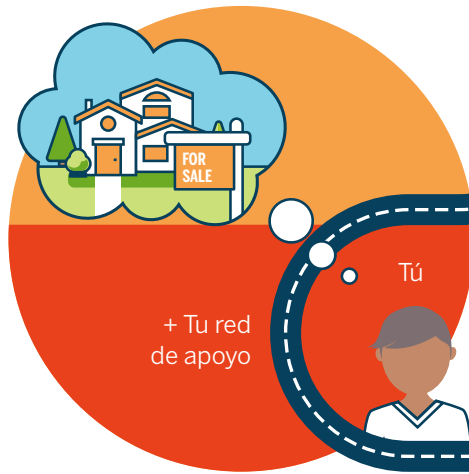


+ Tu agente



+ Tu abogado

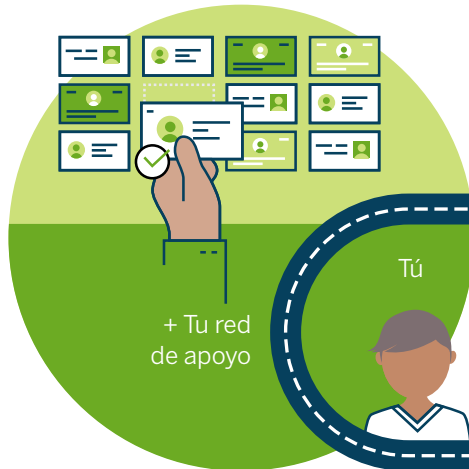
PASO 1
Decidir
poner en venta
tu casa



PASO 2
Investigar
el mercado



PASO 3
Elegir
un agente.



PASO 4
Fijar el precio
de tu casa



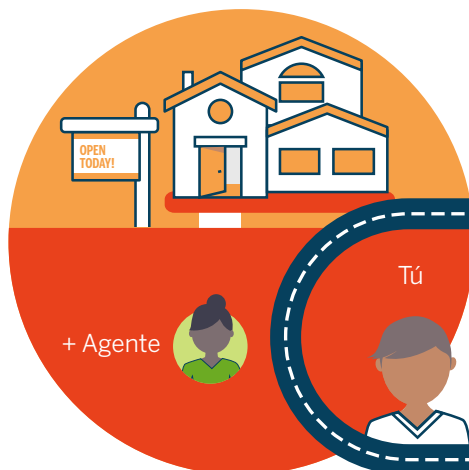
PASO 5
Preparar
tu casa



PASO 6
Publicar
tu casa



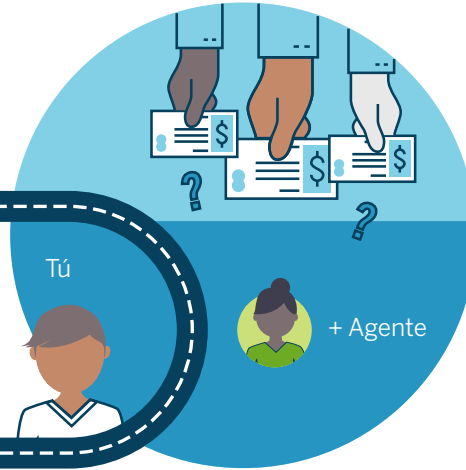
PASO 7
Recibir a los
compradores





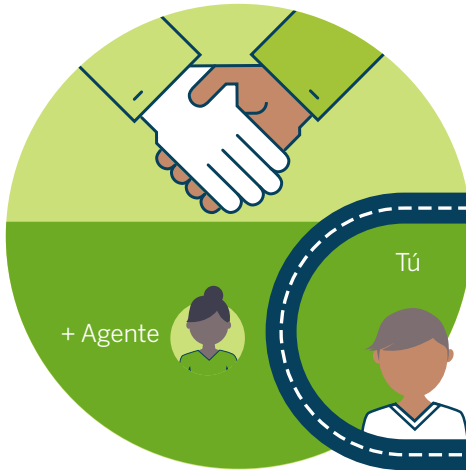
PASO 8

Evaluar las ofertas



PASO 9

Negociar con el comprador



PASO 10

Facilitar la inspección de la casa



PASO 11

Cerrar la operación



LOS VÍNCULOS SON FUNDAMENTALES

Vender una casa exige mucha paciencia y un gran esfuerzo. También, es muy importante tener vínculos de confianza. Al empezar este viaje, asegúrate de trabajar con especialistas en quienes puedas confiar.

Consulta cómo puedes hacerlo ingresando a: www.HouseLogic.com/sellstepbystep

EN EL CIERRE TAMBIÉN ESTARÁN:



+ Comprador



+ Agente de títulos



+ Agente del comprador



+ Abogado del comprador



+ Oficial de préstamos del comprador

UNA LISTA DE CONTROL

“¡Vendamos esta casa!”

IMPRESCINDIBLE

Instrucciones:

1. Responde las preguntas con tu pareja (¿No es una venta de a dos? Ve a la Sección 3).
 2. Analiza, delibera, ten una crisis existencial, cuestiona tu lugar en el mundo, cuestionalo todo; después, con calma, llega a un acuerdo. Hablando en serio: habrá cosas en las que no estarán de acuerdo. Esta planilla te da la oportunidad de resolver esas diferencias.
 3. Llévale estas respuestas a tu agente de bienes raíces, ¡estará más que feliz de que todo esté tan organizado!
- Recuerda: No hay respuestas correctas. Tus respuestas son siempre válidas.
-

Sección 1 - Expectativas y sueños

Objetivo: Hablemos de las grandes razones por las que quieres vender tu casa.

¿Por qué quieres vender tu casa?

Tilda todas las respuestas que sean aplicables. Si hay alguna razón que crees que es particularmente importante, puedes dibujarle unos corazones alrededor. Bueno, está bien, solo si quieres hacerlo.

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> Quiero mudarme a una casa más pequeña | <input type="checkbox"/> Estoy buscando un lugar más grande | <input type="checkbox"/> Conseguí un nuevo empleo/Me van a transferir |
| <input type="checkbox"/> Es hora de cambiar de estilo de vida | <input type="checkbox"/> Quiero que mi casa esté un buen distrito escolar | <input type="checkbox"/> Mi familia se agranda |
| <input type="checkbox"/> Quiero una casa con nuevas características/funcionalidades | <input type="checkbox"/> Creo que cometí un error al comprar esta casa | <input type="checkbox"/> Compré esta casa solo como una inversión |

¿Algún otro motivo?

En tus propias palabras, ¿qué es lo más importante para ti a la hora de vender tu casa?

¿Obtener el mejor valor posible? ¿Qué tu próxima casa sea más grande/mejor?

Sección 2 - Tu red de apoyo

Objetivo: Tus amigos y familiares pueden ser de gran ayuda, así como los especialistas (agentes, abogados, etc.) con los que probablemente te vincularás durante todo el proceso.

Escribe los nombres de tus amistades, tus familiares y de los especialistas que tendrán los siguientes roles:

Co-comprador ¿Comprarás o firmarás la documentación con alguien más? ¿Tu pareja? ¿Tus padres?	Consejero ¿Habrás alguien que te aconsejará a lo largo del proceso?	Co-buscador ¿Alguien te ayudará a elegir el lugar adecuado para ti?	Apoyo emocional/con mensajitos ¿Quién va a estar pendiente cuando necesites hablar con alguien?

A la hora de elegir un agente de bienes raíces, ¿qué es más importante para ti?

Califica la importancia de los siguientes criterios para elegir un agente: ¿mucho, poquito o nada?

	Mucho	Poquito	Nada
Que solo se dedique a vender propiedades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que tenga varios años de experiencia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que haya vendido otras casas en mi vecindario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que tenga un equipo de ventas que lo asista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que trabaje solo, así hablo siempre con la misma persona	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que venda casas dentro del rango de precios de la mía	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Que también me ayude a vender mi próxima casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otro _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sección 3 – Investigación del mercado y fijación del precio

Objetivo: Aprender qué quieres obtener a partir de la operación.

Es posible que tu agente compare tu casa con otras parecidas para así fijar adecuadamente el precio de venta. ¿Ya investigaste cuáles son los precios de las propiedades en tu vecindario para comprender mejor el mercado?

Sí Un poco No



houselogic |

Made possible
by REALTORS®

HouseLogic.com

© Copyright 2022 NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®

Conseguir el mejor precio posible	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vender cuanto antes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Venderle mi casa a alguien que la cuide tanto como yo lo hice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mudarme a una casa con nuevas funcionalidades/que ya esté remodelada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vender antes de comprar mi nueva casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conservar mi casa actual como una propiedad de inversión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cerrar la operación en una fecha en particular	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otro _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Sección 4 – Tus perspectivas

Objetivo: Que tu agente sepa cómo te sientes, qué te causa menos ansiedad y en qué áreas crees que necesitas más ayuda.

¿Qué partes del proceso de venta te causan mayor entusiasmo o nerviosismo?

Hacer reparaciones en el hogar es el mejor pasatiempo, ¿verdad? Bueno, quizá no sea para tanto...

	Mucho	Poquito	Nada
Investigar el mercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabajar con un agente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fijar el precio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preparar la casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Las recorridas y las open houses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Recibir ofertas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Negociar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La inspección	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hacer reparaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mudarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¡Listo!

Ahora que tienes más claro lo que buscas y lo que esperas encontrar, ya puedes entrevistar y elegir a un agente de bienes raíces para que te ayude a conseguir la casa que deseas.

Averigua cómo hacerlo ingresando en www.HouseLogic.com/buystepbystep.

TODO LO QUE DEBES SABER SOBRE

Cómo investigar precios

Hay muchos recursos disponibles para estimar el precio: algunos son mucho mejores que otros.

A la hora de vender tu casa, es posible que te gane la ansiedad.

Se cierra un capítulo de tu vida. Hay mucho dinero en juego. Puede que pienses “¿Puse un precio demasiado alto?” “¿Demasiado bajo?” “Si no calculo bien, ¿perderé dinero?” Son preguntas importantes.

Afortunadamente, tienes algunos recursos a tu disposición para averiguar en qué situación está tu casa: la experiencia y la orientación de un agente especialista en ventas, además de sitios de propiedades en línea para obtener información sobre el mercado.

Así que respira hondo. Y haz tu tarea. Cuanto más sepas, más seguro estarás cuando llegue el momento de tomar esas grandes decisiones.

Acude a expertos locales: realmente saben lo que hacen

La buena noticia: la información del mercado local está disponible gratuitamente en línea, por lo que, como vendedor, puedes hacerte una idea del valor de tu casa.

La mala noticia: la información del mercado local está disponible gratuitamente en línea! Y la mayoría de los compradores también tendrán una idea general de lo que creen que vale tu casa.

Un agente especialista en ventas puede fijar el precio de tu casa con una precisión difícil de obtener de un sitio de propiedades en línea, ya que este agente:

- Tiene experiencia real en lo que hace a tu comunidad.
- Conoce los matices del micromercado de tu vecindario.
- Evalúa como experto cómo se compara tu casa con otras parecidas vendidas recientemente en tu área.
- Puede ir a tu propiedad en persona para determinar dónde se ubica tu casa en el panorama inmobiliario.

Un sitio web no puede hacer ninguna de esas cosas.

Un agente va a tener en cuenta los datos del mercado en línea para ayudarte a fijar el precio de tu casa. Pero también se basará en su conocimiento de primera mano sobre las ventajas (y peculiaridades) únicas de tu hogar y del vecindario, para fundamentar mejor el precio de tu propiedad.

Tu agente también puede recomendar formas de promocionar tu casa (con fotos para Instagram, descripciones dignas de un blog, etc.), profesionales que prepararán tu propiedad para deslumbrar a los compradores e inspectores y contratistas que harán las reparaciones necesarias.

Dicho esto, también querrás tener tu propia idea de lo que vale tu casa. Tener un agente especialista en ventas es valiosísimo, pero como vendedor tú eres quien toma la decisión final.

Así que mantén tu computadora portátil a mano. Vamos a investigar un poco.

Busca sitios de propiedades en línea: te darán algo de contexto

Los *millennials* son el principal grupo de compradores de casas en la actualidad, según un informe de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® (NAR), y adivina dónde comienzan su viaje de compra: pues claro, en línea.

Internet también está ahí para ti, hasta cierto punto, a la hora de vender tu casa.

Los sitios de propiedades en línea como realtor.com® pueden darte una idea de las tendencias inmobiliarias locales, incluido el precio promedio de las propiedades en tu ciudad, el precio promedio de cierre y el precio promedio por pie cuadrado. Al buscar estos datos, considera lo siguiente:

1. Presta atención a las casas que estén en tu área y que se parezcan a la tuya en términos de tamaño, características y ubicación. Cuando trabajes con un agente especialista en ventas para fijar el precio de la casa, estos datos serán el principal criterio para definir el monto.
2. Toma nota de lo que hace que tu vivienda sea diferente del resto. Al mirar los sitios web de propiedades, piensa detenidamente por qué tu vivienda vale más o menos que otras casas parecidas de tu comunidad. Cuanto mejor puedas comunicarle estos matices a tu agente, mejor preparado estará para publicar tu casa a un precio preciso y competitivo.

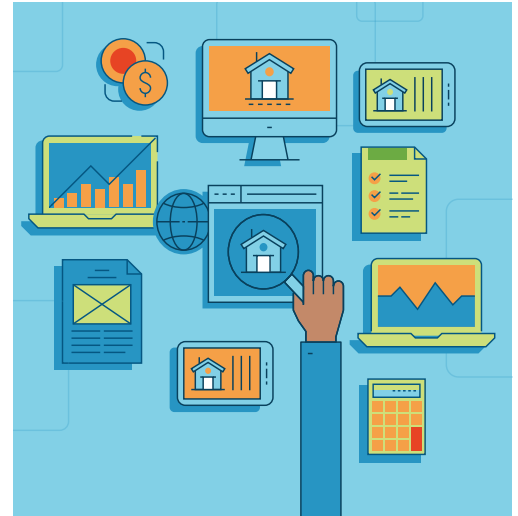
Tener esta información también puede darte confianza en el precio que el agente te recomendará fijar: sabrás cuál es el estándar del mercado y cómo se alinea con el precio que le pusieron a tu vivienda. Si hay discrepancias, habla con tu agente sobre cómo calculó el precio. A diferencia de Internet, podrá explicarte en detalle cómo llegó al precio de tu casa y por qué.

Además, al investigar, ten en cuenta que no todos los sitios de propiedades son iguales. Realtor.com® consolida las publicaciones de las redes de avisos de propiedades (o redes MLS) de todo el país, y proporciona los datos más actualizados sobre las ventas de bienes raíces. (Por cierto, realtor.com® es el sitio oficial de publicaciones de propiedades de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, que opera HouseLogic.com.)

La mayoría de las propiedades anunciadas “en venta” en realtor.com®, por ejemplo, se actualizan cada 15 minutos, así que lo que ves es probablemente lo que obtienes. Otro gran sitio de propiedades (y de corretaje), Redfin, también consolida los datos de distintas redes MLS.

Trulia y Zillow, por otro lado, recopilan los datos de diversas fuentes, y es posible que no siempre estén tan actualizados como los de las redes MLS.

Conclusión: vendedor, ten cuidado. Analiza bien las fuentes en línea que consultas. Y cuéntale a tu agente lo que averiguaste en la web para hablar sobre lo que es mejor para ti y tu casa.



Prueba las calculadoras de precios en línea: pero con cuidado

Ya que estás investigando por Internet, podrías probar algunas de las calculadoras de precios de viviendas que hay en línea. En ellas, los sitios de propiedades usan precios de venta de tu zona (y datos generales del mercado) para calcular aproximadamente el valor de tu casa.

Hay calculadoras de precios de casas en línea en casi todos los sitios de propiedades, y cada una funciona de manera un poco diferente. La herramienta de estimación de precios de Realtor.com® (<https://www.realtor.com/sell>), por ejemplo, tiene en cuenta los pies cuadrados y las ventas recientes en tu área para calcular un precio de venta recomendado y aproximado.

Ingresa tu código postal o tu dirección en un sitio para ver:

- Casas a la venta en tu comunidad, para darte una idea del mercado en general.
- Precios estimados de viviendas parecidas en tu área, para tener un rango general de precios de las viviendas en venta dentro de tu zona.
- Descripciones y fotos de casas cercanas en venta, para ver cómo se promocionan otras propiedades (y cómo puedes hacerlo aún mejor)

Es bueno tener este tipo de información, sobre todo porque la mayoría de los compradores también verán estos datos al buscar propiedades en línea, pero recuerda que debes tomar los resultados de estas calculadoras con pinzas.

Si bien estas herramientas pueden ser útiles para darte una referencia, tienen limitaciones en cuanto a su alcance (no pueden apreciar los matices del mercado como lo hace un ser humano) y a su confiabilidad. Algunas, como la herramienta Zestimate de Zillow, que estima el valor de mercado, han sido cuestionadas por algunos usuarios por presentar algunas inexactitudes.

El conocimiento y la experiencia de tu agente son medidas más confiables para fijar el precio de tu casa; es quien conoce al detalle las particularidades de tu propiedad, de tu vecindario y del mercado inmobiliario. Considera todos los elementos con tu agente antes de decidir cuál será el precio de venta.

Ahora bien: el precio de venta es una cosa. Y la potencial ganancia es otra.

La cantidad de dinero que recibirás después de vender tu casa depende de una serie de factores, incluida la deuda hipotecaria que todavía tengas, los impuestos a la propiedad y la comisión de tu agente de bienes raíces. Para tener una idea del potencial margen de ganancia, utiliza la “calculadora del producido neto” de Google.

Nuevamente: son solo estimaciones. Hay muchas variables en juego desde que fijas el precio de venta y hasta el cierre de la operación. Y de la tasación y la inspección de la vivienda podrán surgir factores que quizás afecten tus costos de bolsillo o el precio de venta. Y probablemente vas a negociar el precio con los compradores. Así que usa la calculadora del producido neto con cuidado.

Bien, ¡ya hiciste la investigación!

Ahora vamos a encontrar al agente especialista en ventas que sea mejor para ti.

CÓMO ENCONTRAR

A la persona indicada para vender tu casa

Encontremos al agente especialista en ventas que te permita lograr tus metas

En tu casa has pasado momentos inolvidables: momentos de amor, de risas y lágrimas; de descanso, alegrías y diversión.

Tripulaste esta nave a lo largo de todo tipo de aventuras.

Ahora que es el momento de ponerla en venta, es probable que experimentes algo de tristeza, además de mucha ansiedad. Porque realmente: ¿Con qué frecuencia tu futuro depende de vender tu pasado? Si todo esto te abruma un poco, no te preocupes, es esperable que así sea.

Pero también hay buenas noticias: no tienes que hacer todo esto por tu cuenta. Un agente especialista en ventas puede ayudarte en lo que respecta a las finanzas, a cómo fijar el precio de venta y a promocionar, preparar y reparar tu casa. También puede ayudarte a sortear problemas más personales, como el cronograma de los distintos pasos a seguir y lo que esperas lograr con la venta.

Por todas estas razones, es importante encontrar a alguien que sea adecuado para ti y para tu situación en particular, y que pueda ayudarte a conseguir lo que tú quieres. Veamos cómo lograrlo.

En qué puede ayudarte un agente especialista en ventas

Antes de comenzar a entrevistar a posibles agentes, es importante que tengas una idea clara de lo que deseas obtener del proceso de venta. Cuando hay tanto dinero en juego, es crucial saber cuáles son tus objetivos, para que puedas encontrar un agente que realmente los comprenda.

Para esto, es útil comprender todo lo que hace un agente especialista en ventas (¡además de vender tu activo más valioso!).

El agente especialista en ventas:

- Te ayudará a fijar el precio de venta
- Promocionará la casa (con bellas fotos, publicaciones en las redes sociales, una buena decoración, etc.)
- Negociará con los compradores
- Estará junto a ti durante las etapas de inspección y de cierre

Veamos ahora en detalle cada una de estas tareas...

Fijar el precio de venta. Esta es la GRAN pregunta, ¿verdad? ¿Cómo se fija el precio? En una palabra, confía en tu agente para que te recomiende el mejor precio de venta posible.

Pero ¿cómo puedes saber si un agente, alguien relativamente desconocido, está eligiendo el mejor precio para tu casa? Hay dos cosas que puedes hacer:

1. Saber, en términos generales, cuánto vale tu propiedad. Haz tu propia investigación sobre los precios de las propiedades comparables en tu zona (pero recuerda que solo estás considerando los datos de sitios de propiedades en línea). Habla con tu agente sobre lo que averiguaste para intercambiar impresiones.
2. Pedirle a tu agente información sobre los precios de las casas que vendió recientemente. Específicamente, pregúntale qué diferencia hubo entre el precio inicial y el precio final de venta.

Cuando se trata del historial de precios del agente, a lo que apuntas es a la exactitud. Cualquiera podría sugerir un precio alto por tu casa, sabiendo lo que te gustaría escuchar. Pero nadie (especialmente tú) quiere que una vivienda languidezca en el mercado, o que baje de precio una y otra vez.

Promocionar tu casa. El agente especialista en ventas también difundirá que tu vivienda está en el mercado, utilizando una combinación de técnicas de marketing de la vieja escuela (pero poderosas): correo directo, carteles y *open houses*, así como los métodos más modernos que conocemos y que nos gustan tanto, como las redes sociales. Los agentes más avezados publicarán fotos de tu vivienda en Instagram, Facebook, Twitter y en cualquier otra plataforma donde pueda recibir muchos “me gusta”, además de la atención de otros agentes que pueden atraer compradores.

Negociar con los compradores. Cuando las ofertas comiencen a llegar, tu agente negociará con los posibles compradores no solo el precio de venta, sino también las contingencias (también conocidas como circunstancias especiales) que se incorporan al contrato. Al igual que con cualquier negociación, puede haber momentos tensos con los compradores. Necesitarás un agente que represente bien tus intereses y que tenga un estilo de negociación con el que te sientas a gusto.

Cerrar la venta. Una vez que hayas firmado un contrato de compra con un comprador (¡bien!), tu agente te ayudará a transitar los pasos que restan. Es decir, a negociar las solicitudes de reparaciones después de la inspección y a lidiar con cualquier sorpresa de último momento antes del cierre.

El agente especialista en ventas promedio hace todo eso. Y un gran agente especialista en ventas hace todo eso y además te brinda la confianza de que logrará el mejor precio posible, a la vez que te representa, y a tu casa, de la mejor manera.

Pues bien, hablemos ahora sobre cómo encontrar y contratar a este tipo de agente.

Realiza estas preguntas para encontrar un gran agente especialista en ventas

Aquí, el tiempo es fundamental. Trata de contratar a un agente especialista en ventas mínimamente de seis a ocho semanas antes del día en que tu vivienda se ponga en venta. Agradecerás haberte organizado con anticipación, especialmente si el agente que finalmente contrates te recomienda hacer reparaciones o mejoras antes de publicar la propiedad (no sería inusual).

Comienza consultando a tu propia red. Pídele recomendaciones a tus amigos, parientes, vecinos y colegas. Como siempre, las recomendaciones directas valen oro.

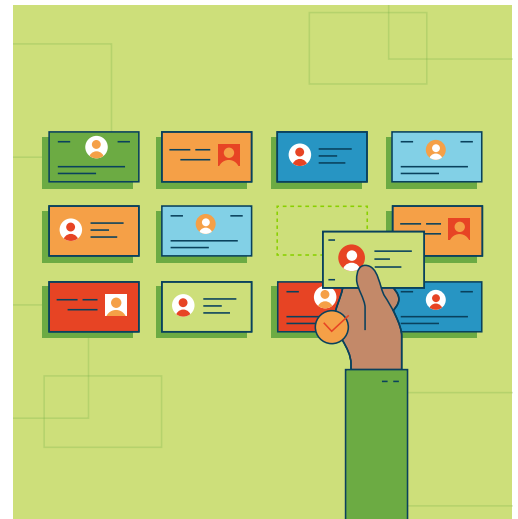
También puedes recurrir a otro amigo de confianza: Internet. Hay

sitios web de bienes raíces como realtor.com® con directorios que te permiten buscar agentes por tu zona. Estas bases de datos pueden darte acceso a datos importantes, como los años de experiencia de un agente, la cantidad de casas que vendió y las reseñas de clientes anteriores.

Tres de cada cuatro vendedores contactan a un único candidato antes de elegir a su agente especialista en ventas, según datos de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®. Aunque esta sea la norma general, conviene evaluar a varios: entrevista al menos a tres antes de decidirte por uno.

Durante las entrevistas, haz estas preguntas para evaluar si el agente es adecuado para ti:

- **¿Se dedica tiempo completo a esta actividad?** Como en casi todas las profesiones, tener más experiencia no garantiza que alguien sea un gran agente de bienes raíces, pero en gran medida en este negocio se aprende trabajando.
- **¿Cuántos años hace que es agente de bienes raíces?** Por lo general, cuanto más experiencia tenga, mayor vinculación poseerá con el mercado local.
- **¿Cuántas casas vendió en mi vecindario durante el año pasado?** No es necesario que el agente se especialice solo en tu comunidad, aunque sería ideal. Quieres a alguien que haya vendido recientemente como mínimo algunas casas en tu vecindario y que conozca el mercado local e hiperlocal.
- **¿En qué rango de precios trabaja normalmente?** La mayoría de los agentes trabajan con distintos tipos de precios, pero no querrás contratar a un agente que nunca haya vendido una casa dentro del rango de precios de tu casa.



- **¿Cuáles son tus honorarios?** Un agente debería poder explicar bien cómo se calculan sus honorarios y comisiones.
- **¿Cómo vas a promocionar mi casa?** No quieres contratar a alguien que solo va a colocar un cartel de Se vende en tu jardín. El agente debe presentar un plan de marketing integral para la venta de tu hogar. Este plan debe incluir estrategias para preparar y embellecer tu casa, tomar fotografías profesionales de la propiedad, promocionar la venta en las redes sociales, vincularse con otros corredores, programar *open houses*, etc.
- **¿Trabajaré solo con usted o con todo un equipo?** Algunos agentes dirigen un equipo de ventas o son parte de un equipo. El agente principal especialista en ventas comparte las responsabilidades del cliente con otros agentes. Puede haber un agente encargado de las visitas privadas y otro a cargo de las *open houses*. Un beneficio de este tipo de esquema es que, por la misma tarifa, tendrás a todo un grupo de personas trabajando para ti. Pero si quieres la atención exclusiva del agente especialista en ventas, es posible que prefieras contratar a un único profesional.
- **¿Sus servicios serán personalizados?** Ya sea que contrates a un solo agente o a un equipo, pregúntales cuán flexibles pueden ser para ajustarse a tu cronograma y tus objetivos.
- **En promedio, ¿cuánto tiempo están las propiedades que vendes en el mercado?** ¿Cuál es tu índice promedio de precio inicial/ precio final de venta? Esto puede ayudarte a definir si el agente tiene buenas habilidades en lo que hace a la promoción y la negociación. Son estadísticas que el agente obtiene de la red de propiedades en venta (o redes MLS) de tu zona.

En resumen: Lo mejor para ti es elegir un agente que comprenda tus objetivos, se adapte a tu personalidad y pueda vender tu casa por el mejor precio. Cuando conozcas a alguien que pueda ofrecer todo esto, ¡felicitaciones! Habrás encontrado a tu agente.

¿A qué le pongo la firma?

Ahora que sabes lo que obtendrás cuando encuentres al agente especialista en ventas adecuado para ti, veamos a qué te comprometes cuando firmas un acuerdo de representación con ese agente.

El tipo más común de acuerdo de representación es el acuerdo de derecho exclusivo de venta, un contrato legalmente vinculante que establece que contratas a ese agente para vender tu casa. Según este acuerdo, le das al agente (y al corredor del agente) el derecho de vender la casa por un cierto plazo y a cambio de la contraprestación acordada. En otras palabras, tienes la tranquilidad de contar con un agente que trabaja exclusivamente para ti; y el agente tiene la tranquilidad de que es el único que trabajará para ti. Otros términos y condiciones habituales abarcan las obligaciones del agente, como por ejemplo la de promocionar y comercializar la propiedad, y una cláusula de resolución de controversias.

Hay otros tipos de acuerdos de representación, donde los agentes no tienen derechos exclusivos para vender la propiedad, lo que significa que varios agentes pueden intentar vender la casa y competir por la comisión. Sin embargo, cuando los agentes saben que una propiedad está exclusivamente a su cargo para la venta, su compromiso para vender la propiedad es total (lo cual, nuevamente, también debería darte tranquilidad).

Todo contrato tiene una fecha de vencimiento, pero su duración puede variar. Algunos son de tres meses y otros de seis meses. Todo depende de lo que acuerdes con el agente. Si el contrato vence antes de que se venda tu vivienda, puedes volver a poner la casa en venta con otro agente.

Por supuesto, existe la posibilidad de que hayas firmado un acuerdo para la venta de tu casa con condición de exclusividad, y luego resulta que no estás satisfecho con el trabajo que está haciendo tu agente. Para protegerte, asegúrate de que en el acuerdo haya una cláusula de cancelación o rescisión que te permita anular el contrato antes de la fecha de vencimiento sin ninguna penalidad económica.

¿Cuáles son los honorarios del agente especializado en ventas?

¿Cómo se calculan los honorarios de los agentes especialistas en ventas?

Las comisiones de bienes raíces, incluida la comisión del agente especialista en ventas, generalmente son un porcentaje del precio de venta de la vivienda. Por ejemplo, en una casa de \$300,000, una comisión del 6% ascendería a \$18,000. Las comisiones son negociables. Y generalmente se dividen entre el agente especialista en venta y el agente del comprador, y con sus respectivos corredores.

Una advertencia: si un agente representa al vendedor y al comprador a la vez, se convierte en un agente dual y obtiene una comisión doble. En este tipo de casos, podrías negociar una mejor comisión; pero ten en cuenta que no te están representando exclusivamente. Evalúa contratar a un abogado para que revise los documentos y te ayude a negociar.

La comisión del agente especialista en ventas suele incluir el costo de las fotografías profesionales, de los servicios y materiales de marketing y todo costo administrativo vinculado con el corretaje del agente.

Además, ten esto en cuenta: los grandes agentes, con sus bellas fotografías, sus increíbles trucos para preparar tu casa y sus habilidades de marketing, realmente se merecen cada centavo de los honorarios que cobran.

Muy bien, ya has leído todo lo necesario para encontrar un gran agente. Ahora, ¡sigamos adelante, vamos a vender tu casa!

UN PANORAMA DETALLADO SOBRE

Cómo ponerle precio a tu casa

Es una gran decisión. Hay muchos factores en juego. No te preocupes: tienes el mejor respaldo.

Todo tiene su valor. Y, en especial, tu casa.

A la hora de vender tu vivienda, asignar un precio a ese valor es complicado. ¿Cómo ponerles una cifra a tus recuerdos? Y también tienes un gran interés financiero en la propiedad.

Los compradores piensan en el valor, pero están más preocupados por el precio. Y el precio de tu casa es una de sus características más, o menos, atractivas. El precio correcto puede atraer compradores rápidamente. El precio incorrecto puede hacer que la vivienda permanezca mucho tiempo en el mercado, lo que puede dar a pensar a los compradores que hay algo malo en ella. (Si el proceso de compra de una casa fuera Instagram, piensa en una casa con un precio incorrecto como una foto que no recibe ningún “me gusta”).

Es el trabajo de tu agente, como especialista en bienes raíces, y gracias a su experiencia y conocimiento del mercado, determinar el mejor precio para tu casa. Pero es tu casa. Y necesitas tener tu propia idea de cuánto vale tu propiedad. Veamos cómo hacerlo.

Codo a codo con tu agente

Esto es crucial. Tu agente aporta la combinación adecuada de experiencia en la industria con el conocimiento del mercado local. Para saber si tu agente fija el precio de tu casa correctamente, analiza cada uno de los pasos que exponemos a continuación. Utiliza lo que sabes sobre el precio justo de mercado de tu casa para evaluar cualquier precio que recomiende tu agente.

Durante todo el proceso de fijación de precios, un buen agente:

- Escucha tus necesidades
- Tiene en cuenta tu investigación del mercado
- Usa su conocimiento del mercado local para ayudarte a definir el mejor precio de venta.

Son un equipo. Y lo mejor para ambos es fijar el precio de tu casa correctamente: una venta oportuna y rentable es una ganancia para todos.

Y sí, también debes mirar en Internet

Fijar el precio de una casa es un arte y una ciencia. Para comprender qué respaldará las decisiones sobre la fijación del precio de tu agente, y para que puedas aportar tu propia información fundada, comienza con una fase de investigación de precios.

Para ello, aprovecha las herramientas de estimación en línea, pero solo hasta cierto punto. Los sitios web de propiedades como realtor.com® y Redfin permiten que ingreses la dirección de tu casa para ver aproximadamente cuánto vale tu vivienda. Basan sus estimaciones en los pies cuadrados de tu casa y en los datos de bienes raíces que han recopilado, como las ventas recientes de casas en tu mercado local.

Pero esos resultados son estimaciones basadas en factores generalizados, y no en tu situación en particular. Si en algún momento el precio que ves en una calculadora en línea no está en línea con lo que sugiere tu agente, prioriza siempre su asesoramiento.

Además, estas herramientas no tienen una gran reputación entre los profesionales de bienes raíces, porque tanto compradores como vendedores han recibido información de precios poco confiables al usarlas. Pero como punto de partida, tienen cierta utilidad.

Conoce las propiedades comparables

El precio de venta de tu casa depende en gran medida de qué casas parecidas o “propiedades comparables” se vendieron recientemente en tu zona. Para fijar el precio de tu casa, tu agente calculará los precios de venta promedio de al menos tres propiedades comparables.

¿Qué es una propiedad comparable? Hay varios factores de una casa a considerar, entre ellos:

- Antigüedad
- Ubicación
- Pies cuadrados
- Cantidad de dormitorios y baños

Los agentes analizarán la diferencia entre el precio inicial de cada propiedad comparable y el precio final de venta. Evaluarán si el precio final bajó y por qué. Y recurrirán a su conocimiento de las viviendas en venta y del mercado local. Esa comprensión personalizada es de un enorme valor, particularmente al considerar los aspectos únicos de tu casa contra los datos fríos de las propiedades comparables.

Al seleccionar propiedades comparables, los agentes generalmente buscan aquellas que se vendieron dentro de un radio de una milla de tu casa y en los últimos 90 días; lo hacen en la red MLS de propiedades en venta, una base de datos regional a las que los agentes se suscriben mediante el pago de un arancel.

Evalúa a la competencia

Además de las casas vendidas recientemente, tu agente también verá las propiedades que están hoy a la venta en tu área. Estas publicaciones serán tu competencia. Pero como las fotos de este tipo de publicaciones no siempre cuentan todo, un buen agente revisará estas propiedades en persona para ver en qué condición se encuentran y evaluar cómo tu casa se compara con ellas.

Puedes hacer lo mismo. Para tener otra perspectiva, ponte en contacto con la sede local de la asociación REALTORS® y pregúntales si tienen información sobre tu vecindario y el mercado local.



Comprende tu mercado

El mercado de bienes raíces en el que vives puede tener un gran impacto en tu estrategia de precios.

Si estás en un mercado de vendedores, donde la demanda de compradores supera la cantidad de casas a la venta, es posible que puedas fijar el precio un poco más alto que el valor de mercado.

Pero si estás en un mercado de compradores, donde los compradores tienen la ventaja, es posible que tengas que poner el precio de tu casa ligeramente por debajo del valor de mercado para que haya personas interesadas en tu vivienda.

Puedes ver las tendencias del mercado local consultando el recurso en línea [realtor.com](https://www.realtor.com)®. Ofrece gráficos que muestran datos importantes del mercado de la vivienda, como el precio de venta promedio de una ciudad, el precio de venta medio y los días promedio en que una casa está en el mercado. Es mucha información. Pídele a tu agente que te ayude a entender cómo influirá el estado del mercado local en el precio de tu vivienda.

Deja tus sentimientos a un lado

Como ya dijimos, muchos vendedores piensan que su casa vale más de lo que vale. ¿Por qué? Por los recuerdos. Por las emociones. Y por orgullo.

Pero evaluar el valor de tu casa exige objetividad. Los compradores, después de todo, no conocerán nada de su historia. Lo que hace que tu casa sea especial para ti puede no ser algo que los atraiga. Es decir: puede que quieran convertir tu escritorio, en el que tanto trabajaste, en una sala de juegos. La lección: En la medida de lo posible, deje de lado tu apego emocional. Hará que sea más fácil aceptar el cálculo realista y concreto que el agente hará del precio de tu hogar.

No lo olvides: todo es relativo

Como tú y tu agente están hablando de precios, el mercado local podría lanzarte una bola curva, o dos. En algunos mercados, por ejemplo, quizá tenga sentido ponerle un precio a tu casa ligeramente por debajo de su valor justo de mercado para iniciar una guerra de ofertas.

Por supuesto, no hay garantía de que una estrategia de precios como esta dé sus frutos. Del mismo modo, no existe un manual de estrategias único para todo el mundo. Tu casa debe tener un precio para su propio mercado local, o incluso hiperlocal. Por eso, habla con tu agente antes de decidir probar cualquier táctica de precios que apunte a la especificidad del mercado.

Algunas estrategias sobre el monto

El precio de tu casa requiere una atención cuidadosa. En algunos casos, el valor justo de mercado puede no ser el único criterio por considerar, y las razones para ello pueden ser sutiles.

Por ejemplo, si hay propiedades comparables que muestran que tu casa vale \$410,000, fijar ese monto como tu precio inicial puede ser contraproducente; la razón es que los compradores que buscan en línea propiedades de menos de \$400,000 no verán tu casa en los resultados de búsqueda. Por este motivo, muchos agentes usan la estrategia de precios llamada “99”: publican las casas de \$400,000 a \$399,000. La idea es maximizar la exposición de la propiedad.

Habla con franqueza con tu pareja

¿No eres la única persona que toma las decisiones en tu hogar? Habla con tu pareja sobre el precio de la casa antes de que se ponga en venta. Usa la planilla de la página 8 como guía para la conversación.

La razón no es solo fomentar el tipo de comunicación abierta que es clave para cualquier relación. Es importante que estén de acuerdo sobre el precio y otros temas relevantes para la venta, o de lo contrario cada paso posterior del proceso de venta se verá afectado por esa tensión.

Ten siempre el precio en mente

Has considerado los consejos de tu agente y ambos acordaron el precio correcto para tu casa. ¡Qué bien! Tu vivienda ya está en venta.

Incluso después de la fecha del acuerdo que celebres con el agente para que se ocupe de la venta de tu casa, el precio debería ser un tema que siempre tengan en cuenta. Los mercados son dinámicos, por lo que es posible que debas hacer ajustes.

En todo caso, te recomendamos mantener siempre un diálogo fluido y constante con tu agente, el jugador más valioso de tu equipo. No pierdan nunca de vista la importancia del precio.

Para que los compradores se enamoren de ella

Con estos consejos y trucos, tu vivienda en poco tiempo será un lugar de ensueño.

Ah, el mundo entero es un escenario, decía el Bardo.

Y tu casa también lo es. Y está a la venta. Y por eso necesita verse her-mo-sa.

Preparar una casa para su venta implica contratar expertos con talento para el diseño de interiores. Ellos reinventan los espacios y le dan a tu vivienda un cambio total de imagen (con decoración y muebles temporarios) para que los compradores se queden admirados ante ella.

Una casa bellamente preparada no equivale a una póliza de seguro; no hay garantía de que aumente el precio de venta, pero sí es una herramienta de marketing importante. Lograr que tu vivienda luzca lo mejor posible te ayuda a competir a un precio favorable. (En ese sentido, sería algo así como vestir a tu vivienda por el precio que quieres conseguir, y no por el precio que tienes).

Y una buena preparación también te permite tomar fotos muy atractivas de tu casa, algo especialmente valioso, dado que la mayoría de los compradores comienzan su búsqueda recorriendo los avisos de propiedades en línea.

¿Piensas en contratar un profesional para preparar tu casa? Aquí te damos algunos consejos.

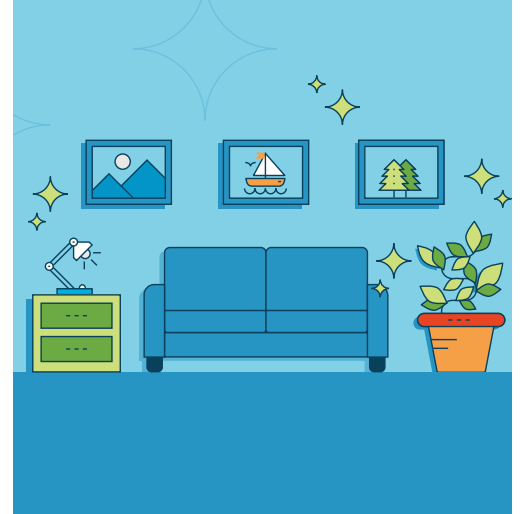
Preparar la casa realmente ayuda, ¡no hay duda!

Pero no te lo decimos solo nosotros. Según una encuesta reciente de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®:

- El 77% de los agentes de compradores dijeron que, si una casa está bien preparada, es más fácil para el comprador visualizar la propiedad como su futuro hogar. Es como ayudar al comprador a soñarlo para que pueda lograrlo, y así tú y tu agente pueden realizar la venta.
- El 39% de los agentes de los vendedores dijeron que preparar adecuadamente una casa disminuye el tiempo durante el que una vivienda está en venta. Para ti, ahorrar tiempo podría significar mudarte a tu nueva vivienda incluso antes de lo que preveías.
- El 21% de los agentes de los vendedores dijeron que preparar una casa aumenta su valor en dólares entre un 6% y un 10%. En pocas palabras, puede generar más dinero en tu bolsillo.

Antes de preparar: presupuestar

Muchos agentes especialistas en ventas ofrecen este servicio como parte de su oferta integral de prestaciones. Si deseas contratar a un profesional aparte, normalmente tendrás que pagarlo de tu propio bolsillo. Los costos varían dependiendo de dónde vivas y cuántas habitaciones sea necesario acondicionar; pueden ir de los \$500 a los \$2,000. Si tu vivienda está vacía porque ya te has mudado, es posible que también tengas gastos adicionales para alquilar muebles y otras decoraciones para que parezca habitada. Hay muchos profesionales que ofrecen una consulta de asesoramiento, con honorarios razonables, que van de \$200 a \$300. En la consulta, te darán consejos sobre cómo embellecer tu casa por tu cuenta, una gran opción si tienes un presupuesto ajustado, ya que te sugerirán cómo usar los muebles y la decoración que ya tienes para que tu hogar luzca increíble.



Preparación virtual

Recuerda que hoy en día es posible hacer este tipo de actividades de manera virtual. Si no conoces a ningún profesional que ofrezca servicios virtuales de preparación de casas, pídele recomendaciones a tu agente. Estos profesionales te asesoran por video mientras haces los cambios necesarios en tu hogar. También pueden modificar imágenes digitalmente, algo que es obligatorio informar a los compradores.

Cada cosa en su lugar

Alerta de *spoiler*: ningún comprador quiere entrar en una casa desordenada.

Es fundamental que limpies y ordenes tu hogar. Organiza los artículos domésticos cotidianos en cajas y ponlos fuera de la vista. Guarda las decoraciones de temporada (es decir, nada de Navidad en julio). Haz una limpieza profunda de toda la casa (o contrata una empresa que se ocupe de hacerla), sin olvidar el lavado de las alfombras. Cambia las bombillas, haz al fin esas reparaciones menores pendientes y dale una nueva mano de pintura a cualquier habitación que lo necesite. Limpia los armarios: a los compradores les encanta revisar los armarios.

Y hay más: Guarda los objetos personales, como las fotos familiares, obras de arte o recuerdos religiosos. No es porque los compradores puedan sentirse ofendidos por tu estilo de vida: el objetivo es que la decoración sea neutra, para que los compradores se imaginen viviendo allí. (Pero sin excederse. Tampoco quieres que las habitaciones no tengan personalidad). Sí, recién te dijimos que despejaras los armarios. Entonces, ¿dónde se supone que debes poner todas estas cosas? Si no tienes ningún lugar discreto donde ponerlas, considera alquilar una unidad de almacenamiento.

Para encontrar al profesional adecuado, haz las preguntas correctas

Si tu agente no ofrece estos servicios, probablemente te recomiende a profesionales de tu zona que puedan ocuparse de esta tarea. Antes de contratar a un especialista en preparar casas para su venta, entrevista al menos a tres candidatos en persona: podrás averiguar cuánto cobran y si tienen buen gusto.

10 preguntas para un potencial especialista en preparar casas:

- 1. En promedio, ¿cuántos días estuvieron las casas que preparaste en el mercado el año pasado?**
La experiencia es importante, pero no es el único factor para tener en cuenta. ¡Quieres a alguien que prepare hogares para su venta que se vendan, y que se vendan rápido! Idealmente dentro de los 30 días, porque es cuando los agentes suelen recomendar bajar el precio si tu vivienda todavía está en el mercado.
- 2. ¿En qué rango de precios trabajas normalmente?** Preparar una casa lujosa no es lo mismo que preparar una primera vivienda. Encuentra a alguien que se especialice en hogares dentro de tu precio de venta.
- 3. ¿Qué tipo de casas sueles preparar?** Cada casa tiene su estilo y demanda una preparación específica (piensa, por ejemplo, en la diferencia que hay entre un *penthouse* y un bungalow). Busca a alguien con experiencia en hogares similares al tuyo.
- 4. ¿Qué capacitación formal has recibido?** Hay distintas organizaciones, como la Real Estate Staging Association (RESA) y la International Association of Home Staging Professionals (IAHSP), que ofrecen certificaciones o acreditaciones, que pueden distinguir a alguien realmente capacitado de un principiante.
- 5. ¿Tienes seguro?** Tu casa podría dañarse al poner y quitar muebles para prepararla. Encuentra a alguien con un seguro comercial para estar protegido.
- 6. ¿Puedo ver tu cartera de trabajos recientes?** Una de las mejores formas de juzgar las habilidades de un especialista en este tema es observar su trabajo. Pida ver fotos de las últimas tres casas que haya preparado.
- 7. ¿Selecciona usted los accesorios, muebles y pintura para las casas que prepara, o trabaja con otros expertos?** Algunos especialistas en este tema trabajan solos, mientras que otros contratan distintos proveedores. Asegúrese de conocer a todos los que participarán en la preparación de su casa, para que no tenga invitados sorpresa que de golpe estén arreglando su sala de estar.
- 8. ¿Cuáles son tus honorarios?** Algunos profesionales de este tema cobran una tarifa por los servicios de decoración, más una tarifa mensual por el alquiler de muebles, mientras que otros cobran una tarifa plana por habitación mientras la propiedad se encuentra a la venta. Pregúntales cómo determinan los costos antes de comprometerte a trabajar con alguien.
- 9. ¿Cuál es su disponibilidad?** Si tienes un plazo acotado, asegúrate de que el especialista pueda tener tu vivienda lista para la fecha en la que deseas ponerla en venta.
- 10. ¿Puede darme los datos de sus clientes anteriores?** Ponte en contacto con dos o tres personas que hayan trabajado anteriormente con el profesional. Pregúntales cómo sus servicios ayudaron con la venta de sus casas y qué podrían haber hecho de manera diferente.

Concéntrate en las habitaciones más importantes

No tienes que acondicionar toda la vivienda, concéntrate en las habitaciones donde solemos pasar la mayor parte del tiempo; esta estrategia suele ser eficaz para causar una impresión favorable en los compradores. Comienza con la sala de estar y sigue por el dormitorio principal y la cocina.

Ten en cuenta que no es necesario hacer un reacondicionamiento total: incluso pequeños toques, como poner toallas bordadas en el baño o reemplazar almohadones en mal estado en la sala familiar, pueden hacer que tu casa se vea muchísimo mejor.

¡No te olvides del jardín!

Tu vivienda debe verse lo mejor posible, por dentro y por fuera. Después de todo, los compradores se forman su primera impresión cuando se detienen frente a tu casa. No es de extrañar, entonces, que ese atractivo exterior, cómo se ve tu casa desde fuera, pueda aumentar el valor de venta en hasta un 17%, según un estudio de la Universidad Tecnológica de Texas.

Si nunca contrataste a profesionales para que arreglen tu jardín, ahora puede ser el momento de hacerlo. Las casas con jardines cuidados profesionalmente tienen una ventaja de precio de venta que oscila entre el 5,5% y el 12,7%, según una investigación de Alex Niemiera, horticultor de Virginia Tech. Por ejemplo, en una casa de \$300,000, equivale a un valor adicional de \$16,500 a \$38,100.

Sin embargo, el paisajismo profesional puede ser costoso. Tu objetivo es mejorar el exterior de tu casa, no recrear el jardín de Versalles. Si tu presupuesto es bajo, prueba con estas mejoras caseras:

- Coloca plantas nuevas con flores y brotes. Incluso si es invierno, puedes agregar coloridas flores de estación y accesorios como guirnaldas o luces.
- Corta el césped.
- Planta césped nuevo donde sea necesario.

Luego, sigue estos sencillos consejos para mejorar el exterior de tu casa:

- Limpia las ventanas del frente de la casa.
- Lava a presión revestimientos y pasillos.
- Vuelve a pintar o renueva la pintura de porches y escaleras, según sea necesario.
- Asegúrate de que los números de la vivienda sean fáciles de ver y estén visibles y bonitos.
- Asegúrate de que la puerta de entrada, el porche y los senderos estén bien iluminados. (Si no es así, instala nuevos accesorios o luces).

Incluso las mejoras más básicas, como renovar la tierra del jardín, cambiar las luces del porche o instalar un nuevo buzón, pueden ayudar al comprador a enamorarse a primera vista de tu casa.

¡Espera a que entren y vean las demás maravillas que hiciste con el lugar!

Recorridas que les encantarán a los compradores

Esto es lo que puedes hacer para que tu casa esté lista para su gran revelación.

Pocas cosas, además de ir a buscar las llaves, entusiasman más a los compradores que recorrer casas en venta.

Las recorridas y las *open houses* son la oportunidad de hacer que alguien se enamore perdidamente de tu casa, como tú lo hiciste cuando la compraste: trabaja con tu agente para asegurarte de que estos eventos siempre sean un gran éxito.

En estos días, tu agente acompañará las visitas en persona y se ocupará de que se cumplan las prácticas adecuadas de seguridad y de salud. También podría recomendar una visita virtual, guiando a cada comprador a través de la propiedad usando Zoom o Facetime; en estas visitas virtuales, se señalan características y defectos, tal como se hace en una visita en persona, para brindar un panorama realista de la propiedad. Una *open house* también puede ser virtual. Por lo general, este tipo de recorridas se hacen a través de las redes sociales o de servicios de transmisión de video. Algunas herramientas de videoconferencia permiten a los agentes transmitir simultáneamente por varios canales, por ejemplo, se puede transmitir un evento de Zoom por Facebook Live o YouTube.

Más allá de cómo los compradores potenciales vean tu casa, estos consejos te ayudarán a mostrarla de la mejor manera.

1 – Programa todo con anticipación

Las recorridas, e incluso algunas *open houses*, se realizan con cita previa en estos días, algo que limita la cantidad de personas que pueden ir a la propiedad a la vez. Para maximizar las visitas, evita organizar *open houses* en días de fiesta, durante grandes eventos comunitarios (días en los que haya una maratón, por ejemplo) o en “fiestas” no oficiales como el domingo del Super Bowl.

2 – Deja que tu agente tome la iniciativa

Tu agente de bienes raíces tiene dos roles en este momento: el gran show, donde el centro de todo es tu casa. Para ti, es el director, que te da instrucciones sobre cómo prepararte para los visitantes y qué hacer durante el evento. Para los compradores, tu agente es el anfitrión. Les dará la bienvenida a los espectadores, presentará las características espectaculares de tu hogar y responderá las preguntas del público. Tu tarea es hacer que tu casa parezca de un millón de dólares o, está bien, de \$300,000, todo depende de tu rango de precios. (Enseguida llegan los consejos para limpiar y decorar tu casa).

Y la tarea de tu agente, como experto en el mercado de bienes raíces local y en lo que motiva a los compradores, es encargarse del resto: que, entre otras cosas, incluye lo siguiente:

- Preparar tu casa, o recomendar un buen profesional que puedas contratar para esta tarea
- Organizar la recorrida o la *open house*
- Estar en comunicación con los compradores y sus agentes
- Recibir comentarios durante una *open house* y comunicarte esos comentarios

Tu agente también te recomendará que quizá lo mejor sea no estar presente mientras muestra tu vivienda a extraños que mirarán debajo de los lavabos y echarán un vistazo a tus armarios. ¿Por qué deberías prestarle atención a ese consejo? Porque es una medida que tiene un buen sentido comercial para ti.

- 1. La presencia del propietario puede hacer que el comprador se sienta incómodo.** Los compradores quieren hacer evaluaciones por su cuenta, sin preocuparse por cómo el vendedor podría reaccionar o tratar de influir en ellos.
- 2. A los compradores puede costarles imaginarse viviendo en la casa** si el propietario está allí.
- 3. A veces, los vendedores hablan demasiado.** Podrías señalar algo que crees que es una característica agradable o un beneficio de tu hogar, cuando en verdad es algo que puede desanimar a un comprador. (Ese concurrido bar de juegos cercano puede haber sido tu lugar favorito para reunirte con amigos y jugar al Pac-Man los fines de semana, pero podría desalentar a un comprador que busca vivir en una manzana tranquila). Y quizá digas algo que revele cierta información que es preferible mantener reservada, como lo motivado que estás para vender (¡pronto!), o que siempre quisiste actualizar esa cocina retro pero que al final, bueno, quedó así.

Lo último que quieres es que, tras la recorrida o la *open house*, los compradores piensen: “este lugar necesita remodelaciones” o “este vendedor está desesperado, tengo una ventaja”. Lo mejor es dejar que tu agente tome la iniciativa. Este no es su primer rodeo: tu agente sabe exactamente cómo mostrar tu hogar de la mejor manera para que los compradores se sientan interesados en ella. También saben cómo responder estratégicamente a sus preguntas para orientar todo el proceso y que luego, durante la negociación, tu posición resulte exitosa. Y, además, puede organizar *open houses* solo para corredores, a las que asisten únicamente agentes de bienes raíces y otros profesionales vinculados a la actividad, que generalmente se hacen dentro de los primeros días de la puesta en venta de una vivienda y suelen incluir un almuerzo de cortesía como incentivo para que más profesionales se presenten.

Hay dos grandes beneficios relacionados con este tipo de *open houses*:

1. Una mayor exposición de tu casa para lograr su venta.
2. Te permite recibir comentarios de los agentes que concurren sobre tu casa.

Si a tu casa “le va bien”, los agentes que la recorrieron podrían recomendarla a uno (o más) de sus clientes compradores. Si tu casa no recibe críticas favorables, tu agente te transmitirá esos comentarios y te sugerirá mejoras antes de la *open house*, como, por ejemplo, reacondicionar ciertas habitaciones.

3 – Prueba con una preparación sencilla

Quieres que tu casa se vea lo mejor posible mientras está en venta, especialmente durante una *open house*. Muchos agentes dicen que la mejor manera de lograrlo es preparar especialmente tu casa para ese gran día.

Según lo que recomiende tu agente, esa preparación puede implicar el alquiler de muebles nuevos o una decoración en particular para ciertas habitaciones. También hay algunos trucos fáciles que puedes probar, como poner un ramo de flores frescas en la entrada, disponer la mesa del comedor para que se vea atractiva o encender los rociadores del jardín poco antes de que lleguen los potenciales compradores para que el césped brille.

4 – Que todo esté impecable

Cuando tu casa está en venta, debe estar siempre lista para mostrarse, más allá de si habrá o no una *open house*, ya que es importante que luzca perfecta también para las recorridas. Aunque ya hayas limpiado y organizado tu casa para las fotos de las publicaciones, es muy probable que hayas dejado que el desorden o el polvo se acumulen nuevamente, especialmente si tienes niños o mascotas.

Asegúrate de que los electrodomésticos, las ventanas y los espejos no tengan marcas de huellas. Limpia y organiza los armarios, gabinetes y debajo de los lavabos (durante una *open house*, los compradores tienen permiso para mirarlo en cada rincón de la casa). Limpia, ordena, guárdalo todo.

¿No tienes la energía para hacer una limpieza profunda? Contrata un servicio de limpieza de viviendas para que haga el trabajo por ti. Un servicio de limpieza profesional cuesta alrededor de \$115 a \$230 en promedio. Si no estás seguro de qué servicio contratar, pídele a tu agente que te recomiende alguno.

Por supuesto, pídele a tu agente que desinfecte las superficies de alto contacto después de cualquier recorrida. Y mantén las ventanas y puertas abiertas para una máxima circulación de aire.

5 – Que nada huela raro

Si los compradores huelen algo raro, saldrán corriendo, no caminando, de la *open house* o recorrida. Una semana antes de la *open house*, pídele a tu agente que haga un control sin restricciones de este tema. Algunas posibles soluciones:

- Si tu vivienda tiene el aroma de tus amadas mascotas, limpia profundamente las alfombras, reubica la caja de arena y toma medidas para eliminar todos los rastros olfativos de Fluffy.
- Si el sótano tiene humedad y moho, compra un deshumidificador para eliminar la humedad del aire y enciende un ventilador para hacer circular el aire.
- Si el desagüe de la cocina huele mal, vierta una taza de bicarbonato de sodio y luego dos tazas de vinagre blanco. Disfruta del burbujeo, luego deja reposar la mezcla durante 20 a 30 minutos. Finalmente, deja correr agua caliente durante 15 a 30 segundos para eliminar el olor.

6 – Guarda esas fotos (y tus cosas de valor)

Quieres que tu casa se sienta acogedora, pero que no revele que alguien en particular (exacto, tú) vive allí. Las pertenencias personales, como fotos familiares, premios y el arte religioso, pueden distraer a los compradores y hacer que les resulte más difícil imaginarse viviendo allí. No tienes que exagerar, la idea no es eliminar todo rastro de tu persona, pero considera esconder temporalmente algunas fotos y efectos personales durante las recorridas y *open houses*.

Guardar tus pertenencias personales también es importante desde el punto de vista de la seguridad: aunque tu agente esté allí, no olvides que habrá extraños recorriendo tu casa.

- Guarda los talonarios de cheques, las joyas, los medicamentos recetados, las reliquias familiares y otros objetos de valor.
- Avísales a tus vecinos la fecha de la *open house* como cortesía, pero también para pedirles que te avisen si notan alguna actividad sospechosa, en el caso poco probable de que así suceda.
- Asegúrate de que el agente anote los nombres de los visitantes y de que les pida una identificación, para tener un registro de quién estuvo en tu casa (además, eso le servirá a tu agente para averiguar luego si alguien está interesado en hacer una oferta).
- Cierra bien las puertas y ventanas después de la *open house*.

No estamos sugiriendo que los visitantes tengan otra intención que no sea la de potencialmente comprar su casa. Solo que, en términos generales, es una buena idea mantener tu casa segura.

7 – Deja que entre la luz

La luz no solo ilumina tu espacio (literalmente). También hace que las habitaciones se vean y se sientan más grandes. En el día de la recorrida o la *open house*, abre todas las cortinas y persianas para que entre la luz natural. (Y, en la semana anterior al evento, asegúrate de que las cortinas y persianas estén impecables). Reemplaza todas las bombillas quemadas dentro y fuera de la casa: los compradores deben ver una luz que se enciende cada vez que presionen un interruptor.

8 – Dale a tu vivienda un nuevo atractivo exterior

Los compradores juzgarán tu vivienda por fuera: realiza mejoras de último momento para mejorar su atractivo exterior. Corta el césped, poda los árboles y los arbustos. Renueva los accesorios y muebles del porche con un poco de pintura. Bueno, ¡pinta todo el porche si te alcanza el dinero para hacerlo! Planta nuevos arbustos o flores en macetas. Son mejoras pequeñas y de costo relativamente bajo, pero harán que tu casa parezca aún más atractiva y, en el último minuto, podrían sumarle valor a su precio.



9 – Destaca las mejores características de tu hogar

Una vez que tu agente llegue a tu casa y les dé la bienvenida a los potenciales compradores, por lo general se los invita a recorrer unos minutos la vivienda por su cuenta. Aunque no estés allí en persona, puedes igualmente llamar su atención sobre las características de la casa que te gustaría destacar.

Antes de la recorrida o la *open house*, coloca carteles (amigables y estéticamente agradables) en distintos puntos de la vivienda con frases como “mira hacia abajo, pisos de madera nuevos!” o “chimenea a gas, presiona este botón”. Es probable que los compradores aprecien este tipo de gestos, que demuestran que eres un vendedor considerado, que desea orientarlos durante la visita.

10 – Qué hacer durante y después de las recorridas

Una vez que hayas hecho todo lo posible para que tu vivienda se vea y se sienta increíble para los compradores, y con tu agente listo para asumir sus deberes de anfitrión, tendrás libertad para hacer lo que quieras durante las recorridas. Ve al parque, regálale un largo almuerzo, haz realmente lo que quieras; pero, eso sí, siempre que puedas atender llamadas.

Es posible que tu agente necesite ponerse en contacto contigo para hacerte preguntas, así que asegúrate de estar disponible y de tener buena señal en el teléfono celular. (Ir al cine durante una *open house*, por ejemplo, no es la mejor idea).

Después de que termine la recorrida, tu agente compartirá contigo las preguntas que hicieron los compradores y los comentarios que llegaron a escuchar de los visitantes, y los habrá de todo tipo, incluidos algunos que podrían ser negativos. (“¿Por qué el armario es un desastre?”, por ejemplo).

Lo importante es estar abierto a los comentarios de los compradores y seguir los consejos de tu agente sobre cómo responder a ellos. Según las reacciones de los compradores, tu agente puede recomendarte que hagas ciertas reparaciones, como darle una capa de pintura extra a alguna pared o invertir en otro tipo de preparación de tu hogar antes de la próxima *open house* que realices.

Más allá de lo que te aconsejen, no es personal, es parte de su trabajo para vender tu casa!

QUÉ TENER EN CUENTA A LA HORA DE

Aceptar o rechazar una oferta

No siempre se trata de dinero (excepto cuando sí se trata de dinero).

Llegará el día, y será sí un día maravilloso, alegre y feliz, en el que recibirás una oferta, o múltiples ofertas, para tu hogar.

Y ese día, te enfrentarás a una pregunta que quizá no hayas considerado anteriormente: ¿Cómo saber si una oferta es la mejor para ti?

Tu agente será de gran ayuda aquí. Comprenderá, y te ayudará a descubrir, los méritos y los defectos de una oferta porque, aunque no lo creas, no siempre se trata del precio.

Es posible que una gran oferta ya no se vea tan bien, por ejemplo, si implica que te mudes un mes antes de lo previsto. O, por el contrario, es posible que le des prioridad a los tiempos y no al precio, sobre todo si te mudas a una nueva ciudad. Tu agente sabrá lo que quieres tanto financiera como personalmente, y puede así ayudarte a definir si la oferta que estás evaluando satisface esos objetivos.

Antes de que llegue la primera oferta, esto es lo que necesitas saber sobre el proceso de evaluación de la oferta, incluidos los principales factores que debes considerar, junto con tu agente, para aceptarla o rechazarla.

5 cosas importantes, además del precio, al evaluar una oferta

¿Quieres conseguir el máximo valor a cambio de tu casa, es decir, obtener la mayor suma posible?

Por supuesto que sí. Ya has pasado por el largo proceso de fijar el precio de venta, preparar y embellecer tu hogar, promocionar que está en venta y tener todo listo para las *open houses*... es hora de que te veas recompensado por tus esfuerzos.

Quizá creas que lo mejor es elegir la oferta más alta. Pero el precio de oferta no es lo único que vale la pena considerar.

Al analizar las ofertas, evalúa estas cinco áreas además del precio:

1. El depósito

Una consideración importante al evaluar una oferta es el monto del depósito de garantía, también llamado depósito de buena fe o EMD. Es la suma de efectivo que el comprador ofrece para desembolsar cuando se firma el acuerdo de venta para demostrar su seria intención de comprar tu casa. Este dinero, que generalmente queda en manos de una compañía de títulos, se destinará al pago inicial del comprador en el momento del cierre.

Un EMD estándar es del 1% al 3% del costo de la casa (por lo tanto, sería de \$2,000 a \$6,000 para una casa de un valor de \$200,000)). Si un comprador intenta retirar una oferta sin tener una buena razón para ello, el vendedor generalmente retiene el EMD. Por lo tanto, cuanto mayor sea su importe, más firme será la oferta.

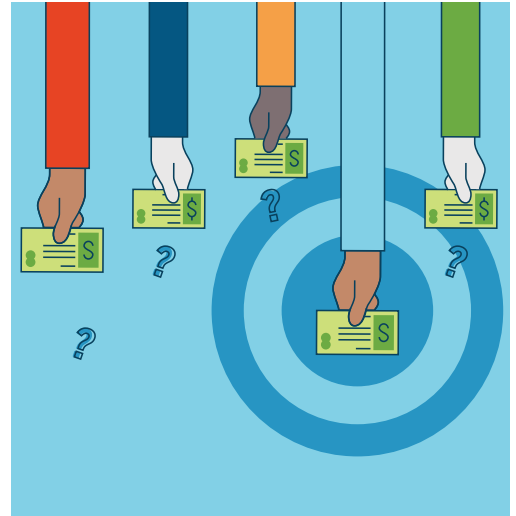
2. Las contingencias

La mayoría de las ofertas incluyen condiciones y contingencias: cláusulas que deben cumplirse antes de que la operación pueda realizarse, o el comprador tiene derecho a retirarse del trato con su EMD. Los contratos con menos contingencias tienen más chance de llegar al cierre en tiempo y forma.

Estas son cinco de las contingencias más comunes:

- **Contingencia de inspección de vivienda.** Le da al comprador el derecho a que la casa sea inspeccionada profesionalmente y a solicitar reparaciones en una fecha determinada, generalmente dentro de los cinco a siete días posteriores a la firma del acuerdo de compra. Dependiendo de dónde vivas, es posible que debas hacer reparaciones en la casa causadas por defectos estructurales, violaciones del código de construcción o problemas de seguridad. Sin embargo, la mayoría de las solicitudes de reparación son negociables, por lo que tienes la opción de regatear sobre las reparaciones que estás dispuesto a realizar.
- **Contingencia de tasación.** Para que una entidad de préstamos hipotecarios apruebe un crédito para el comprador, se debe hacer una tasación de la casa, un proceso durante el cual el valor de la propiedad es evaluado por un tercero neutral. La tasación verifica que la casa vale al menos suficiente dinero para cubrir el precio de la hipoteca. (En caso de que el comprador no pague las cuotas de la hipoteca, la entidad puede ejecutar la hipoteca y vender la propiedad para recuperar sus costos en todo o en parte). Generalmente, el comprador es el responsable de pagar los costos de la tasación, que suele hacerse dentro de los 14 días posteriores a la firma del contrato de venta.
- **Contingencia financiera.** También llamada contingencia de préstamo o de hipoteca, protege al comprador en caso de que su entidad de crédito no apruebe su hipoteca. Aunque puede haber variaciones, según lo informado por las entidades de préstamos hipotecarios el plazo promedio que le lleva al comprador obtener la aprobación de la hipoteca es de alrededor de 21 días.

- **Contingencia de venta de vivienda actual.** Dependiendo de la situación financiera del comprador, su oferta puede depender de que logre vender su casa. Por lo general, los compradores tienen un plazo de 30 a 90 días para vender su vivienda antes de que se anule el acuerdo de venta. Esta contingencia te pone en desventaja porque no tienes cómo controlar si el comprador vende o no su vivienda dentro de ese plazo.
- **Contingencia de título.** Antes de aprobar una hipoteca, la entidad de crédito le pide al prestatario que demuestre que el título es “perfecto”, un trámite en el que la compañía de títulos del comprador revisa cualquier posible afectación o gravamen registrados a nombre de la propiedad. El comprador se asegura así de que va a convertirse en el dueño legítimo de la propiedad y la entidad queda protegida ante cualquier reclamo relacionado con gravámenes, demandas de mala fe de dueños anteriores, problemas administrativos con documentos judiciales o firmas falsificadas.



3. El pago inicial

Dependiendo del tipo de hipoteca, el comprador debe realizar un pago inicial de la vivienda, cuyo monto puede afectar la solidez de la oferta. En la mayoría de los casos, el monto del pago inicial de un comprador está relacionado con el préstamo que obtiene para adquirir la propiedad. Tu principal preocupación como vendedor, por supuesto, es que la operación se cierre y, para que eso suceda, la hipoteca del comprador debe aprobarse.

Generalmente, un mayor pago inicial es señal de que el comprador posee los recursos financieros para concretar la venta. El pago inicial promedio, según la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, es del 10%. Algunos productos hipotecarios, como los préstamos FHA y VA, permiten pagos iniciales aún más bajos. Por otra parte, si la tasación llegara a ser más alta que el precio de venta fijado en el contrato, el comprador que haya realizado un pago inicial más alto tendrá una chance mayor de cubrir la diferencia con la gran cantidad de efectivo que tendrá disponible.

4. Las ofertas en efectivo

Cuanto más efectivo desembolse el comprador, más probable será que la entidad de crédito apruebe su préstamo. Por eso, una oferta en efectivo es ideal para ambas partes. El comprador no tiene que cumplir con una contingencia de tasación, es decir, hacer que la entidad tase la casa para asegurarse de que el valor de la propiedad cubrirá la hipoteca, ni una contingencia financiera, que requiere que los compradores obtengan la aprobación de la hipoteca dentro de un cierto plazo. Y, a menor cantidad de contingencias en el contrato de venta, menores riesgos habrá de que se caiga el trato.

5. La fecha de cierre

El cierre es el día en que ambas partes firman la documentación final y formalizan la venta. Por lo general, todo el proceso, desde la aceptación de una oferta hasta el cierre, demora entre 30 y 60 días.

Algunas operaciones, como las que involucran préstamos respaldados por agencias gubernamentales como la FHA, la VA y la USDA, pueden demorar cerca de 60 días, debido al papeleo adicional que debe hacer el comprador.

Tres días antes del cierre, el comprador recibe una divulgación de cierre de la entidad que otorga el préstamo, a fin de compararla con la estimación del préstamo que recibió cuando lo solicitó. Si existen diferencias sustanciales entre la estimación del préstamo y la divulgación de cierre, el cierre quedará pendiente hasta tanto se revisen y aprueben esos montos. Pero no es algo que suceda con frecuencia.

La duración del plazo para realizar el cierre de la operación dependerá de tu situación en particular. Si ya compraste tu próxima casa, por ejemplo, probablemente quieras cerrar la operación lo antes posible. En otras circunstancias, quizá te convenga un plazo mayor, digamos, de 60 días, si es que necesitas los ingresos que surgen de la venta para comprar tu nueva casa.

¿Cuándo deberías hacer una contraoferta?

Dependiendo de las circunstancias, puede que te convenga hacer una contraoferta. Pero ten en cuenta que cada operación variará según las condiciones particulares del mercado y de tu propiedad. En algunos casos, puedes presentar una contraoferta. En otros, puede ser más útil para tus objetivos aceptar directamente la primera propuesta del comprador. Tu agente va a brindarte información útil sobre cuándo y por qué una contraoferta sería lo mejor para ti.

Por ejemplo: si estás en un mercado de vendedores, es decir, uno en el que las ventas se realizan rápidamente y por un precio superior al solicitado, y recibiste varias ofertas, tu agente podría recomendarte que hagas una contraoferta con un monto superior al que podrías pedir en un mercado de compradores.

Si eliges presentar una contraoferta, tu agente va a negociarla en tu nombre teniendo en cuenta tu mejor interés.

Una advertencia: en muchos estados, los vendedores no pueden legalmente hacer una contraoferta a más de un comprador al mismo tiempo, ya que están obligados a firmar un acuerdo de compra si un comprador acepta la nueva oferta.

¿Cuándo se convierte una oferta en un contrato?

En pocas palabras, hay un contrato cuando la oferta del comprador (o la contraoferta del vendedor) es aceptada y firmada por ambas partes.

Desde entonces, el reloj comienza a correr para las contingencias del comprador de la casa y hacia el gran momento en que recibirás el precio de venta.

La negociación de ofertas

Todo lo que necesitas saber para obtener la mejor oferta posible.

Cuando se trata de evaluar ofertas, la vara cambia según quién mida. Un vendedor puede estar encantado con una oferta, mientras que a otro esa misma propuesta puede parecerle pobre.

Por eso, para determinar si una oferta es “buena” y si debes negociarla, tendrás que hacer dos cosas:

1. Piensa en tus objetivos originales y pregúntate si esta oferta te ayuda a alcanzarlos.
2. Pídele asesoramiento a tu agente; te ayudará a obtener la oferta que más se ajuste a tus necesidades y deseos específicos.

Entonces, ¿qué necesitas saber antes de negociar con un comprador? A continuación, veamos las respuestas a algunas de las preguntas más frecuentes.

¿A qué le debe dar prioridad el vendedor?

Antes de empezar a negociar, es importante que tengas en claro qué esperas del comprador. Evidentemente, el dinero es importante. Pero no lo es todo. Hay otros factores que deben tenerse en cuenta al elaborar una contraoferta, en particular, los tiempos vinculados con la operación.

Por lo tanto, repasa tus objetivos con tu agente abiertamente. ¿Quieres más dinero? ¿Un plazo de cierre más corto? ¿Menos contingencias? Si charlas todo esto con tu agente antes de responder a una oferta, y tienes bien en claro tus prioridades, el proceso de negociación será mucho más sencillo.

¿Quién tiene un posición más ventajosa?

¿Todo listo para jugar duro? A ver, un segundo, bajemos ese bate. Primero, debes considerar tu posición en el campo de juego. ¿Cuánto poder de negociación tienes realmente? La respuesta depende de varios factores.

Mucho dependerá de las condiciones del mercado local. Si estás en un mercado de compradores, es decir, que la oferta de viviendas supera la demanda de los compradores, es posible que tengas que hacer algunas concesiones para asegurar una oferta. Si estás en un mercado de vendedores, y las casas se venden raudamente al precio inicial de venta o incluso a un precio mayor, es posible que puedas persuadir a un comprador para que ofrezca más dinero por la casa, por ejemplo, o para que elimine algunas contingencias (las condiciones que deben cumplirse para que la operación se concrete).

Los tiempos que manejes también afectarán tu posición negociadora. Si no tienes prisa por vender, tendrás más libertad para negociar de manera más agresiva. Pero si los tiempos te corren porque ya compraste tu próxima casa y no quieres pagar dos hipotecas a la vez, puede que tus manos estén atadas.

No dudes en hablar de todo esto con tu agente. Te ayudará a evaluar objetivamente tu situación y a definir la estrategia de negociación adecuada.

¿Cuánto tiempo puede durar esto?

No te preocupes. Solo va a parecer una eternidad.

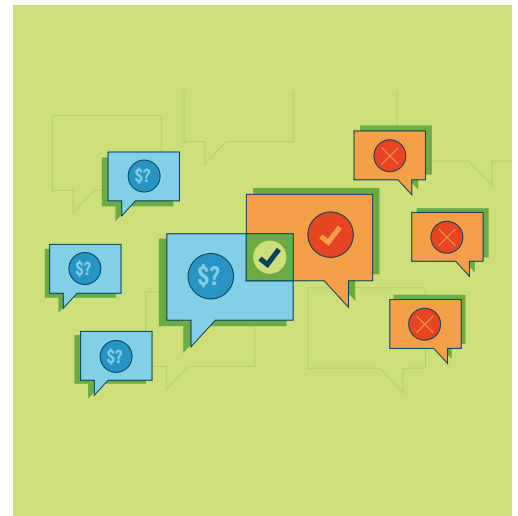
Cuando haces una contraoferta, el comprador puede aceptar la nueva oferta, rechazarla o hacer una nueva contraoferta.

(¿Te suena familiar?).

Este ping-pong puede seguir y seguir, y potencialmente terminar en un punto muerto, a menos que tú o el comprador pongan una fecha de vencimiento en la contraoferta. Si así lo haces, podría ser una estrategia inteligente para presionar al comprador para que tome una decisión. También te da la posibilidad de pasar a la siguiente oferta si el comprador intenta demorar las cosas (lo más probable es que alguien haga algo así para seguir buscando casas sin renunciar a la tuya).

Es muy posible que la primera oferta sea la mejor, dependiendo de las condiciones del mercado, por supuesto. Y, a menudo, los compradores demuestran más interés por una propiedad durante el primer mes en que se pone a la venta.

Si recibes una buena oferta de inmediato, comienza a negociar. Podrías o no recibir una mejor oferta más adelante.



¿Qué tácticas de negociación son más útiles?

La negociación es, en verdad, una tarea a cargo de tu agente, que tendrá gran experiencia en llevarla adelante. Dicho esto, es importante que tengas clara tu estrategia, en conjunto con tu agente, antes de que te hagan esa contraoferta. Aquí hay cinco formas en que puedes conseguir un mejor trato:

- 1. No te dejes llevar por las emociones.** Es fácil dejarse atrapar por el vínculo emocional que has formado con su hogar. El patio trasero podría ser el lugar donde celebraste tu boda. Y esa acogedora oficina podría ser el sitio donde nació tu pequeña empresa. Pero es importante mantener al margen todas esas emociones. Y tratar la operación como lo que es: una transacción comercial.
- 2. Ten en claro el valor mínimo que quieres obtener.** Antes de seguir adelante, debes tener este dato bien en claro, para que tu agente no lo pierda de vista durante las negociaciones.
- 3. Negocia una oferta lo más “limpia” posible.** Es importante que la oferta tenga la menor cantidad de contingencias, ya que son condiciones que le dan al comprador la oportunidad de desistir del trato. Pero los compradores que contratan hipotecas no pueden renunciar a algunas de ellas, como las de tasación, de inspección o la contingencia financiera, porque normalmente una entidad de crédito hipotecaria va a exigir las para aprobar el préstamo que les permitirá adquirir la propiedad. Aun así, si tienes varias ofertas, es posible que puedas persuadir a alguno de los compradores para que renuncie a ciertas contingencias, como la de radón o la de inspección de termitas.
- 4. Ofrece una garantía de vivienda.** En un mercado de compradores, una forma de bajo costo para hacer que un trato sea más atractivo para un comprador es ofrecerle una garantía de vivienda; es un plan que cubre el costo de la reparación de los electrodomésticos y otros sistemas de la casa, como el aire acondicionado o el sistema de calefacción, si se descomponen dentro de un cierto plazo (generalmente de un año después del cierre). A los compradores les encanta esta protección adicional, y la garantía básica estándar por un año solo te costará entre \$300 y \$500.
- 5. No pases por alto la fecha de cierre.** Por lo general, el proceso de venta, desde la aceptación de una oferta hasta el cierre, demora entre 30 y 60 días (a veces un poco más). Pero, en la mayoría de los casos, cuanto más rápido se pueda cerrar la operación, mucho mejor, en especial si necesitas efectivo para comprar tu próxima casa. Sin embargo, un plazo de cierre más corto siempre tiene que ser algo factible para el comprador, y algunos tipos de préstamos para la adquisición de viviendas tardan más en obtenerse que otros.

En lugar de iniciar una guerra de ofertas, pídeles a todos los compradores que regresen con su oferta “mejor y final” antes de una fecha límite determinada (por ejemplo, dentro de las siguientes 24 horas) y luego elige la que sea mejor para ti.

Recuerda que es bueno dar, y es bueno recibir

Al fin y al cabo, recibir una oferta es algo muy bueno! Significa que te acercas cada vez más al cierre de la venta. Pero recuerda, es posible que tú también tengas que ceder algo en las negociaciones.

Entonces, a mantener la mente fría, inada de dejarte llevar por las emociones! Y tendrás muchas más chances de obtener lo que quieres.

La inspección de la vivienda

Pasar la inspección te lleva al siguiente nivel: cerrar el trato y vender tu casa.

Seguir más allá de la inspección de la casa es como avanzar al siguiente nivel en un videojuego.

Cuando superas este paso, podrás avanzar al siguiente: un lugar nuevo y emocionante: ¡tu nuevo hogar, ni más ni menos!

En cada inspección, hay intereses en juego para compradores y vendedores por igual

Una vez que el comprador haya hecho la oferta, y tú la hayas aceptado, tu casa pasará por la revisión del inspector de viviendas que contrate el comprador. La inspección suele ser una contingencia de la oferta, es decir, el comprador puede retirar la oferta si se descubren problemas graves. La entidad de crédito también estará pendiente del resultado de la inspección para asegurarse de que está haciendo una buena inversión. Tiene sentido, ¿verdad?

Durante la inspección, el inspector examinará la propiedad en busca de defectos. Según el resultado del informe del inspector, el comprador va a darte una lista de solicitudes de reparación. Tu agente verá entonces contigo la mejor forma de negociar esos pedidos. ¿No quieres ocuparte de una reparación? (Tal vez sea mejor así, si el comprador tiene su propio contratista que pueda encargarse). A cambio, tu agente puede negociar con el comprador algún tipo de rebaja en el precio.

Por cierto, las inspecciones no son necesariamente un gran problema. Tu agente te ayudará a asesorarte sobre las reparaciones que debes realizar antes de la inspección. De hecho, quizá ya te hizo esas recomendaciones antes de que pusieras la casa en venta. Y si mantuviste bien la casa (y así lo hiciste, ¿verdad?), tu lista de tareas pendientes posiblemente sea mínima.

Además, cuando pusiste la casa en venta, tuviste que revelar a los compradores los “defectos sustanciales” de la casa, es decir, cualquier tema sobre la propiedad que estuviera en tu conocimiento y pueda tener un efecto significativo en el valor de mercado de la vivienda o afectar la seguridad de la propiedad para sus ocupantes. Los defectos sustanciales suelen ser graves problemas subyacentes, como grietas en los cimientos, goteras en el techo, inundaciones en el sótano o plagas de termitas.

Lo que cubre la inspección de una casa... depende de la casa

Cada casa es diferente y, por ende, lo que se revisa durante una inspección puede variar.

Pero en general los inspectores les prestan atención a las siguientes áreas durante una inspección básica:

- Sistemas de plomería
- Sistemas eléctricos
- Electrodomésticos de cocina
- Equipos de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC)
- Puertas y ventanas
- Aislamiento del ático
- Cimientos y sótano
- Exterior (por ejemplo, revestimientos, pintura, artefactos de iluminación exteriores)
- Terreno

Según lo que diga el contrato de venta, la compra también puede depender de una inspección del techo, de radón o de termitas.

Lo que una inspección no cubre es lo invisible. El inspector no va a romper paredes ni se trepará al tejado. (Por más emocionante de ver que sea).

Entonces, ¿qué tengo que reparar?

Un informe de inspección no es de ninguna manera una lista de cosas que debes hacer. Muchas reparaciones, incluidos los problemas estéticos y el desgaste normal, son negociables.

Sin embargo, hay tres tipos de reparaciones que en ocasiones se superponen y que los vendedores suelen tener que afrontar después de una inspección:

- 1. Defectos estructurales.** Se trata de cualquier daño de los elementos portantes de una casa: grietas en los cimientos, daños en la estructura del techo y pisos de madera en mal estado.
- 2. Problemas de seguridad.** Las casas en venta deben cumplir con ciertos estándares de seguridad. Dependiendo de dónde vivas, los problemas de seguridad que, como vendedor, podrías tener que abordar incluyen, entre otros, la presencia de moho y la existencia de plagas o de algún cableado eléctrico expuesto.
- 3. Infracciones al código de construcción.** El vendedor debe abordar las infracciones al código de construcción, como la ausencia de detectores de humo, el uso de materiales en los techos que no tengan retardantes de llama y el uso de pinturas con plomo después de 1978.

Nuevamente, una manera de resolver estos temas podría ser descontar el costo de las reparaciones necesarias del precio de venta, que –en el caso de los problemas estructurales– podría ser de un monto considerable.

Usa esta lista de control para prepararte para la inspección

Entonces, ¿todo listo para la inspección?

Si sigues estos pasos (con la ayuda de tu agente), todo saldrá bien.

Ten todos los papeles a mano

La transparencia es clave. Idealmente, tendrás resúmenes o facturas de las renovaciones, el mantenimiento y las reparaciones que has realizado en tu casa para mostrarle al comprador. Crea un único archivo que recopile esta documentación y compártelo con el comprador.

Asegúrate de que todo esté impecable

La casa debe brillar cuando llegue el inspector; una buena primera impresión será un gran punto de partida. Es importante que ordenes y limpies a fondo la casa. Una limpieza profunda (que incluya limpiar la campana extractora y la tapicería y desinfectar los botes de basura), cuesta entre \$200 y \$400 en promedio, según Angie's List, dependiendo del tamaño y del estado de la vivienda.

Elimina cualquier obstáculo que pueda bloquear el acceso del inspector

Toma medidas para garantizar que el inspector tenga acceso completo a todos los sectores de la propiedad, incluidos los paneles eléctricos, el ático y las chimeneas. Puede ser necesario que retires temporariamente ropa y otros artículos que impidan el acceso.

Deja todos los servicios en funcionamiento

Para que el inspector pruebe elementos como la estufa, el lavaplatos, el horno y el sistema de aire acondicionado, los servicios deben estar conectados sin importar si la vivienda está vacía; de lo contrario, el inspector puede necesitar reprogramar su visita, algo que podría retrasar el cierre.

Arregla los temas menores por tu cuenta

Muchos problemas estéticos, por ejemplo, una lámpara rota o un rasguño en la pared, son menores y fáciles de arreglar, pero pueden hacer que los compradores se preocupen más por cómo se han mantenido otras áreas de la casa. Es mejor que tú mismo soluciones esos pequeños problemas antes de la inspección del comprador.



Una preinspección puede jugar a tu favor

Por supuesto, una inspección previa cuesta dinero, por lo general entre \$260 y \$400, según la ubicación y el tamaño de la casa. Pero te puede permitir abordar problemas importantes que podrían hacer que un comprador retire su oferta, tales como: moho, daños por filtraciones de agua o grietas en los cimientos.

Menos sorpresas, más beneficios

Más beneficios de la preinspección: saber lo que se debe arreglar en tu casa con anticipación te permitirá comentarles abiertamente a los compradores sobre cualquier problema preexistente importante, algo que puede darles tranquilidad. Y también puede hacerles saber a los posibles compradores que esos temas ya están contemplados en el precio de venta.

Una negociación más veloz

Hacer una inspección previa a la puesta en venta de la casa puede ayudarte a acortar, o incluso a eliminar, el lento proceso de la negociación, con sus idas y vueltas.

Si descubres algún tipo de problema grave en la propiedad en una inspección previa, estás legalmente obligado a revelarlos a los compradores, incluso si los arreglas por tu cuenta. Además, no hay garantía de que la inspección del comprador no revele cosas que no aparecieron en tu inspección. La decisión de hacer una inspección previa es suya, pero nunca está de anticiparse y considerar las posibles reparaciones que tu casa necesite con bastante antelación.

Conoce estas tácticas para negociar reparaciones: funcionan

Cuando se trata de las reparaciones, tu agente regateará con el agente del comprador en tu nombre, aunque en última instancia, siempre será tu decisión cómo quieres responder a las solicitudes de reparaciones que realice el comprador.

Aquí hay cuatro técnicas de negociación muy eficaces que tu agente puede implementar para proteger mejor tus intereses, sin reducir el precio de venta:

1. Hay reparaciones que son a tu cargo. A menos que tu vivienda sea impecable, y la realidad es que ninguna lo es del todo, prepárate para recibir solicitudes de reparaciones del comprador. No es necesario que aceptes arreglar todo lo que se te pide, pero debes asumir la responsabilidad de los problemas importantes.
2. Un descuento siempre cae bien. ¿No quieres lidiar con la molestia de ocuparte de las reparaciones tú mismo? Pídele a tu agente que le ofrezca al comprador un descuento en el cierre por los costos estimados de los arreglos. Es algo que también te evitará las quejas del comprador sobre la calidad de la mano de obra, ya que no serás responsable de supervisar las reparaciones.

3. Una cosa por otra. Una forma de que todo vaya sobre ruedas con el comprador y de mantener el acuerdo en marcha es ofrecerle algo de valor que no esté relacionado con las reparaciones solicitadas. Por ejemplo, si sabes que al comprador le encantó el juego de dormitorio que vio en tu casa, podrías ofrecer que se lo dejas a cambio de realizar menos reparaciones.
4. Si el mercado te es favorable, aprovéchalo. Tendrás más poder de negociación dependiendo de dónde vivas. En un mercado de vendedores muy dinámico, por ejemplo, podría convenirte ofrecerle al comprador menos reparaciones, especialmente si tienes a otro comprador ansioso por hacer una oferta.

La inspección de la casa puede parecer un proceso arduo, especialmente cuando estás ya tan cerca de llegar a tu objetivo.

Pero cuando la hayas tachado de tu lista, estarás en condiciones de dar el salto hasta el siguiente nivel, ¡ya casi estás por empezar una etapa nueva de tu vida!

Necesita saber sobre el cierre

Recorridas, costos del cierre y otros elementos para tildar en tu lista antes del gran desenlace.

Llega el cierre. El final del camino. ¡Ya es casi hora de celebrar!

Si llegaste hasta aquí, es porque has encontrado un comprador, negociaste las reparaciones de la casa y está listo para mudarte, ¡y para todo lo que vendrá luego! Pero antes de que puedas hacer oficial esta venta (¡y que te paguen!), todavía hay que tachar algunas cosas de tu lista.

Aquí te presentamos todo lo que necesitas saber para que el cierre sea un éxito absoluto.

El cierre es el último paso

El cierre se produce cuando ambas partes firman la documentación final para el traspaso de la titularidad, así como los papeles del seguro, y es el momento en el cual el comprador se convierte en el propietario legal de la vivienda.

Por lo general, desde la fecha de la firma del contrato de compraventa hasta la fecha de cierre, el cierre lleva de cuatro a seis semanas. Durante ese plazo, los fondos del comprador para la compra se mantienen en una cuenta de depósito hasta que todas las contingencias, incluidas las de inspección y la de tasación, se hayan cumplido.

Tu agente podrá responder todas tus preguntas y ofrecerte su apoyo hasta el cierre. Esto es lo que puedes esperar que suceda a lo largo del proceso, de principio a fin.

Antes del cierre, habrá una recorrida final

La mayoría de los contratos de venta le dan al comprador una última oportunidad de hacer una recorrida de la casa dentro de las 24 horas posteriores al cierre, para comprobar que la propiedad está en buenas condiciones y asegurarse de que se hayan realizado las reparaciones acordadas.

En la mayoría de los casos, no surgen problemas en esta etapa de la operación. (Si hay algún inconveniente, tu agente podrá seguramente asesorarte al respecto). La recorrida final brinda a los compradores la tranquilidad de saber que tú, como vendedor, has cumplido con las condiciones del contrato de venta y que has realizado las reparaciones identificadas durante la inspección.

Sigue estos pasos para prepararte para la recorrida final

Para garantizar que la recorrida se realice sin problemas, sigue estos seis pasos:

Paso 1 – Una casa espléndida

Tu casa debe estar impecable para la recorrida final. Si el comprador asumirá la titularidad el día del cierre, en ese momento deberías mudarte por completo. Pero mudarse puede ser complicado. Después de despejar, empaçar y retirar todo, es posible que haya que hacer una limpieza más profunda.

Paso 2 – Manuales y garantías

Hazle la vida más fácil al comprador: déjale todos los manuales y garantías de los electrodomésticos de la casa. Imprime un juego de copias y déjalos a la vista en un solo lugar para el nuevo propietario. Si los contratistas te dieron recibos de las reparaciones, ponlos con los manuales.

Paso 3 – Una lista de proveedores

Bríndale al comprador la información de contacto de los contratistas o empresas de mantenimiento que hayas utilizado. Estos proveedores están familiarizados con tu hogar y el nuevo propietario agradecerá tener una lista con profesionales en los que pueda confiar y que cuidarán bien de su nuevo hogar.

Paso 4 – No te olvides de nada

Haz una revisión más de toda la casa para asegurarte de que no te olvidas de nada. Una excepción: sería un lindo gesto dejar algunas latas de pintura que te hayan sobrado de los colores que actualmente tienen las paredes de la vivienda, pero primero consúltale al comprador si le parece una buena idea.

Paso 5 – Cierra las válvulas de agua

Lo último que quieres que pase antes del cierre es una inundación. Con el permiso del comprador, cierra la válvula de agua principal de la casa 24 horas antes del cierre.

Paso 6 – Todo con llave

Hasta que se cierre la operación, eres legalmente responsable de la casa, es decir, si hay un robo antes del cierre, serías tú el responsable. Por lo tanto, el día antes del cierre, asegúrate de cerrar bien las cortinas de las ventanas y de echarle llave a la puertas de entrada. Si una vivienda parece que no está habitada, es una señal de bienvenida para los ladrones. Es una buena idea dejar encendida la luz del porche o configurar una luz interior para que se encienda y apague con un temporizador.

Si en la recorrida final aparece algún problema con la casa, no entres en pánico. El protocolo estándar es que el agente del comprador avise inmediatamente al agente del vendedor que hay un problema. Luego, ambas partes trabajan juntas para resolverlo. Por lo general, el cierre se retrasa o hay una negociación adicional, como algún tipo de descuento en el precio de venta. En otras palabras: hay distintas opciones y tu agente sabe cómo ayudarte.

¿Qué sigue? La declaración de cierre

Supongamos que en la recorrida final todo va viento en popa. (¡Bravo!) ¿Qué pasa después? Obtendrás la información sobre los costos de cierre de la compañía de títulos.

A la vez, la entidad que le otorga el crédito hipotecario al comprador debe proporcionarle al comprador una divulgación de cierre, o CD, tres días hábiles antes del cierre. Se trata de una declaración formal de los términos del préstamo final del comprador y de los costos de cierre. Como prestatario, el comprador tiene derecho a un período de revisión de tres días para ver si existen discrepancias de importancia entre la CD y la estimación del préstamo (LE), un documento que los compradores reciben cuando solicitan un préstamo. La LE describe las comisiones aproximadas que el comprador tendría que pagar.

En la mayoría de los casos, no existen grandes diferencias entre la CD y la LE. Sin embargo, de haber una diferencia del 10% o superior entre la estimación y la divulgación en determinados rubros, el préstamo del comprador debe volver a ser evaluado por la entidad otorgante del crédito hipotecario para que se revisen tales diferencias. Si así sucede, el cierre generalmente se retrasa hasta que se resuelva el problema.

En el cierre, estarán presentes estas personas

El cierre generalmente se lleva a cabo en la compañía de títulos, la oficina del abogado o la oficina del agente de bienes raíces del comprador o del vendedor. (A menos que vivas en un estado que permita que se realicen cierres electrónicos con escribanos de manera remota. En ese caso, las partes involucradas pueden optar por firmar los documentos digitalmente).

La lista de personas que deben estar presentes según lo que dicta la ley dependerá de cada estado, pero normalmente te acompañarán:

- Tu agente
- El comprador
- El agente del comprador
- Un representante de la compañía de títulos
- El oficial de préstamos
- Los abogados de bienes raíces que hayan participado en la operación

Recuerda presupuestar los costos del cierre

Los costos del cierre pueden variar ampliamente según la ubicación, pero generalmente equivalen al 5% al 10% del precio de venta. Así, si la vivienda vale \$300,000, pagarías entre \$15,000 y \$30,000 en concepto de costos de cierre. En la mayoría de los casos, estos costos se descuentan del dinero que te pagan en el momento del cierre de la operación.

Los costos del cierre que pagan los vendedores suelen incluir los siguientes:

- Las comisiones de los agentes del vendedor y del comprador
- Los impuestos a la transferencia y los costos de registro
- Los costos de liquidación del préstamo
- Las cuotas que estuvieran impagas a la asociación de propietarios
- Las cuotas a la asociación de propietarios hasta la fecha de cierre
- Los impuestos a la propiedad prorrateados
- Las comisiones de las compañías de depósitos de garantía, las compañías de títulos o los honorarios de abogados



No te olvides de llevar estos elementos

Al cierre, deberás llevar:

- Documento de identidad oficial con su foto
- Copia ratificada del contrato de venta
- Llaves de la casa, controles remotos del garaje, llaves del buzón,
- llaves de la puerta y las llaves de la piscina, de haberlas
- heque de caja o comprobante de transferencia, si los costos de cierre no se descuentan del precio de venta. (Sí, está bien usar un cheque de caja, especialmente si no quieres lidiar con la molestia de una transferencia bancaria, que puede llevar su tiempo para liquidarse. Con un cheque de caja, te garantizas tener el dinero necesario en el momento del cierre.)

¡No te olvides de estos últimos detalles!

Antes de salir corriendo a buscar muestras de pintura para tu nuevo lugar, recuerda seguir estos dos pasos finales que los vendedores suelen pasar por alto:

Transferencia de titularidad de los servicios. No quieres pagar las facturas de los servicios del nuevo propietario, ¿verdad? Coordina con el comprador para que la titularidad de los servicios (el gas y la electricidad, y también el agua y el cable) se transfiera al comprador el día del cierre.

Actualiza tu dirección. Obviamente quieres que tu correo te llegue a tu nuevo hogar. Si informas un domicilio para el reenvío de tu correspondencia, también garantizarás que se te pueda contactar si hay algún asunto posterior al cierre que necesite tu atención. Puedes presentar un pedido de cambio de domicilio ante el Servicio Postal de EE. UU.

Al fin: ¡A festejar!

Tu casa está oficialmente vendida. ¡Felicitaciones!

Date una merecida palmadita en la espalda, ¡y a disfrutar de esta nueva etapa!