

PASOS PARA VENDER UN HOGAR

PASO 1 - ¿QUÉ NECESITA PARA QUE MEREZCA LA PENA?

Apunte todas las razones por las que vende su casa. Pregúntese, "¿Por qué quiero venderla y qué espero conseguir?" Por ejemplo, algunas razones para vender son: un negocio creciente que necesita más espacio, o un trabajo que le traslada a otra ciudad. Sus metas pueden ser la cantidad de tiempo de la que dispone para vender la casa, o una cantidad de dinero que desea ganar con la venta.

Trabaje con su agente para descubrir el mejor camino para conseguir sus objetivos y poner un periodo de tiempo máximo razonable para vender.

PASO 2 - ESTRATEGIA DE PRECIO

Su próximo objetivo debería ser determinar el mejor precio posible para su propiedad. Necesitará tener en cuenta el estado actual del mercado, la condición de su casa y la venta de otras viviendas similares en su barrio. A veces resulta complicado tener un punto de vista objetivo sobre su casa, así que tendrá que hacerse con la información necesaria de la forma más objetiva. Si quiere una opinión objetiva sobre el valor de su casa, hable con un tasador. Puede que le cueste entre \$300 y \$500.

Sea razonable con el precio que pide. Es mejor que su precio se adapte a los demás precios del mercado, antes de que sea demasiado caro. Si su casa permanece a la venta demasiado tiempo por ser cara, los compradores potenciales puede que piensen que hay algo mal en la casa y puede que lo venda por menos de lo que podría haber obtenido si hubiera comenzado poniendo un precio realista.

PASO 3 - PREPARE LA CASA

Es momento de preparar su casa para mostrarla y venderla. La mayoría de la gente no mantiene la casa en las condiciones que debe estar para venderse. Siempre hay cajas en el garaje, una luz rota en el patio e incluso un jardín descuidado: todo puede parecer normal después de un tiempo. ¡Es hora de poner su casa en forma! El aspecto de su casa determinará el tiempo que tardará en venderse y el dinero que va a obtener.

La primera impresión es la más importante. Trabajar con un agente inmobiliario le ayudará a obtener ese aspecto que necesita. ¿Necesita podar los arbustos? ¿Necesita pintar? Lo más normal para tí puede que sea inaceptable para el comprador.

Haga que sus interiores parezcan más espaciosos, quitando electrodomésticos de las encimeras, y limpiando los roces y manchas de mesas y otras superficies.

Organice sus armarios

Asegúrese de mantener limpio incluso el ático, y guarde cosas innecesarias.

Abra las cortinas o persianas para maximizar la luz natural.

Encienda todas las luces para crear un ambiente cálido y acogedor para los futuros compradores.

Una casa con demasiada personalidad es más difícil de vender. Considere deshacerse de los trastos y pintar las paredes de blanco. Esto ayudará al comprador a imaginarse en su nuevo espacio.

PASO 4 - ESTRATEGIA DE MARKETING

Ahora que su casa está preparada, es hora de ponerla a la venta y elaborar una estrategia con su agente inmobiliario. Su agente mostrará su casa al mayor número posible de compradores potenciales. Él o ella utilizará un plan que atraerá a muchos compradores, pero especialmente a los más cualificados para comprar su vivienda.

Hay muchas formas de anunciar que su casa está a la venta. Una señal en el jardín, panfletos, y marketing directo, son sólo algunas de las opciones disponibles. Si se encuentra en un mercado favorable a los compradores, tenga cuidado al elegir su plan. No quiere que su propiedad se quede esperando a un comprador por mucho tiempo sin que la gente sepa sobre ella. Usted y su agente deberían estructurar la estrategia de marketing de forma que las 6 primeras semanas desde que se puso a la venta sean las de más concurrencia.

PASO 5 - CUANDO RECIBE UNA OFERTA

Cuando un comprador decide que le gusta su casa, le hará una oferta por escrito. Su agente le aconsejará sobre si su comprador es un buen candidato. Después de todo, ¿quién quiere estudiar una oferta de alguien que realmente no puede adquirir la propiedad?

Después de determinar si el comprador está cualificado, usted y su agente repasarán el contrato escrito, asegurándose de que entiende lo que ambas partes requieren para realizar la transacción. El contrato debe proteger los intereses de ambas partes.

Tras aceptar la oferta, puede que sea demasiado tarde para cambios. El contrato, aunque no se limita a esta lista, debe incluir lo siguiente:

- Descripción legal de la casa
 - Precio de la oferta
 - Precio de la entrada
 - Preparativos financieros
- Lista de honorarios y quién los paga
 - Cantidad de dinero para la fianza
 - Derechos de inspección y permisos de reparación
- Electrodomésticos y muebles que se quedarán en la propiedad
 - Fecha de entrega
 - Contingencias

Recuerde que los aspectos legales de esta fase son muy importantes. Si tiene dudas o preocupaciones, asegúrese de contactar con su agente inmediatamente.

PASO 6 - NEGOCIACIÓN PARA LA VENTA

La mayoría de las ofertas requerirán algo de negociación para llegar a un acuerdo. Su agente está preparado para ayudarle a entender las partes más complicadas del contrato y protegerá sus intereses, regateando por usted. Su agente también conoce el significado de cada cláusula, lo que puede surgir durante el proceso de venta, y la forma más fácil de negociar. Su agente repasará la oferta escrita con usted, para asegurarse de que entiende completamente lo que le ofrece el comprador y lo que le pide a cambio.

Estas son algunas cosas que puede negociar:

- * Precio
- * Financiación
- * Costes de cierre
- * Reparación
- * Electrodomésticos, lámparas...
- * Decoración del exterior: jardines, etc.
- * Pintura
- * Periodo hasta ocupar tu nuevo hogar

Una vez ambas partes han llegado a un acuerdo, su agente preparará un contrato. Recuerde... regatear no significa abusar. Es un proceso de los negocios que implica compromiso y respeto mutuo.

PASO 7 - PROVEEDORES DE SERVICIOS

Una vez que acepte la oferta de vender su casa, deberá hacer una lista de las cosas que usted y el comprador tienen que hacer antes de cerrar. Puede que la propiedad necesite ser revisada por un tasador, inspeccionada o reparada. Dependiendo de los acuerdos alcanzados durante las negociaciones, puede que tenga que pagar por todo, algunas o ningunas de estas cosas. Si todo resulta satisfactorio, tal y como se estipula en el contrato, entonces se continuará con el proceso de venta. Si hay problemas con la casa, el contrato dictará los próximos pasos. Dependiendo del contrato, puede que usted o el comprador decidan echarse atrás, o abrir una nueva ronda de negociaciones antes de cerrar.

PASO 8 - PREPARACIÓN PARA EL CIERRE

Unos días antes del cierre, debería contactar con la entidad que cerrará la transacción y asegurarse de que todos los documentos necesarios van a estar preparados para firmarlos el día acordado. Sería una pena llegar tan lejos en el proceso de venta y estropearlo todo porque falta un papel. Comience a reservar fechas para trasladar sus muebles a otro lugar, sino lo ha hecho ya.

PASO 9 - CIERRE

El cierre ocurre cuando la titularidad de una propiedad es transferida legalmente del comprador al vendedor. Es un encuentro formal al que probablemente ambas partes asistirán. El cierre se suele hacer en la oficina del abogado o la notaría. El agente de cierre coordina la firma de documentos y la recaudación de desembolso de fondos.

Para efectuar el cierre de forma fácil, cada parte debe llevar la documentación apropiada y estar preparado para pagar cualquier honorario que sea necesario para el cierre. Puede que haya más de una forma de pago posible, así que debe preguntar al "agente de cierre" qué tipo de pago debe realizar y a quién debe pagarlo.

A veces el vendedor paga una parte o todos los costes del cierre, dependiendo de las condiciones del mercado, términos del contrato de compra, y otros asuntos. Todo debe aparecer por escrito. La mayoría de las oficinas de préstamo ofrecen un préstamo al vendedor para pagar al comprador los gastos del cierre. Sin embargo, no suelen permitir un crédito que reduzca la cantidad de dinero de la entrada ni otros gastos de los compradores, como gastos para seguros de incendio, seguros privados de hipotecas (PMI) o impuestos sobre la propiedad.

PASO 10 - DESPUÉS DEL CIERRE

¡Felicidades por vender su casa!

Ahora prepárese para empaquetar todo y dejar la casa el día acordado. Debe hacer una lista de las cosas que debe cambiar para entregar la casa a los nuevos dueños. Por ejemplo, asegúrese de que cancela el gas, electricidad, servicio de jardinería, televisión por cable, etc., o si el nuevo dueño va a mantener algunos de esos servicios, cambie el nombre del titular de la cuenta. La casa y todos los elementos especificados en el contrato deben ser preparados apropiadamente para los nuevos dueños.