

Liriano

LIRIANO

Guía para el
Vendedor



LIRIANO

Guía Para el Vendedor

Si usted es un vendedor de casa por primera vez o alguien que ha pasado por el proceso antes, vender su casa puede parecer una tarea difícil, ¡pero no tiene por qué ser así!

Esta guía le ayudará a tener una idea de lo que puede esperar durante el proceso de venta y las cosas que debe considerar si está pensando en vender su casa.

Al decidir a quién contratar como su agente de bienes raíces, sepa que en LIRIANO están aquí para ayudarle. LIRIANO pasó de ser el equipo de ventas número 1 en el mercado más difícil del mundo a una compañía de servicio completo que está revolucionando el modelo inmobiliario tradicional.

Cuando trabaja con un agente de LIRIANO, está trabajando con alguien que combina la experiencia en el mercado con la innovación empresarial. Escucharemos sus necesidades y objetivos, utilizaremos datos y creatividad para optimizar su propiedad para posibles compradores y estaremos a su lado en cada paso del proceso de venta. Sabemos que la confianza se gana entregando resultados y que nuestro éxito está definido por el suyo.



Siga@TheLirianoTeam en Social!

TheLirianoTeam.com | Info@TheLirianoTeam.com

LIRIANO Guía para el Vendedor **2**

TABLA DE CONTENIDO

4 Sepa por qué está vendiendo su casa

5 Cómo buscar un agente

Cómo revisar un acuerdo de cotización

6 Prepare su casa para listado de venta

7 Comercialize su casa

8 Ofertas

9 Si su casa no se vende

Contrato, cierre y celebración

10 Las personas del proceso

Sepa por qué está vendiendo su casa.



El primer punto de partida para cualquier vendedor es preguntarse por qué está vendiendo su casa. ¿Se está mudando? ¿Su familia está creciendo y necesita el dinero para comprar una casa más grande? ¿Está caliente el mercado y está buscando aprovecharlo?

Mientras que la pregunta de por qué está vendiendo su casa es, a primera vista, relativamente simple, es importante responderla de manera sensata porque se encontrará regresando a ella durante todo el proceso de venta. Por lo tanto, tómese un tiempo para pensar más sobre su razón para vender y deje que esas razones le brinden una plataforma para tomar decisiones futuras.



Si usted se está mudando.

Si está vendiendo su casa porque se está mudando, trate de planear a tiempo. ¿Quiere comenzar el proceso de venta mientras está a punto de mudarse? ¿O desea concentrarse en vender una vez que se complete su mudanza? Si su opción es la primera, debe tener en cuenta que una venta puede avanzar muy rápidamente. Los compradores a veces ponen límites de tiempo a sus ofertas o presionan para fechas de cierre que no se alinean con su calendario de mudanzas. Sin embargo, suponga que desea vender después de completar su mudanza. En ese caso, debe pensar en cómo se verá su hogar sin muebles y qué medidas adicionales se deben tomar para compensar. Contratar a un agente de bienes raíces para que lo represente es una solución a este problema.



Si está caliente el mercado.

La demanda es alta. El surtido es bajo. No necesita vender, pero cree que debe hacerlo porque quiere aprovechar el mercado en un buen momento. En este caso, es importante pensar en sus metas financieras.

Después de investigar un poco, debe saber cuánto quiere ganar vendiendo su casa. Tener un agente experimentado lo ayuda a analizar el mercado y comprender mejor la serie de resultados que puede esperar. Hará que las decisiones futuras, tal como el permanecer en el mercado si no recibe las ofertas que desea, sean más fáciles de decidir.



Cómo buscar un agente.



No todos los vendedores usan un agente para vender su casa. Pero muchos vendedores, incluyendo los propios agentes, encuentran beneficioso tener un agente, por su experiencia y redes profesionales. Por supuesto, todos los agentes aportan diferentes niveles de experiencia y compromiso. Si decide que desea trabajar con un agente, es importante que se sienta cómodo con la persona que elija contratar y que establezca expectativas durante el proceso de la entrevista.



Preguntas para hacerse uno mismo.

¿Cuáles son mis metas en términos de tiempo, costo y ganancias potenciales? ¿Cuánta participación quiero tener durante el proceso de venta? ¿Qué es lo que más valoro en un agente inmobiliario? ¿Conozco a alguien que pueda recomendarme un agente?



Preguntas para hacerle a un agente.

¿Cuánta experiencia tienes como agente? ¿Has vendido algún apartamento en mi edificio o casas en mi vecindario? ¿Cuántas propiedades tiene actualmente en el mercado? ¿Cómo funcionarán las exhibiciones? ¿Cómo planea comercializar mi propiedad? ¿Me puede dar ejemplos de cómo negociar buenos tratos para clientes anteriores?



Cómo revisar un acuerdo de cotización.

Una vez que haya elegido un agente, es probable que se le presente un acuerdo de cotización para el listado de venta de su casa. El acuerdo, que usted y el agente firmarán, determinará cosas como la estructura de la comisión, por cuánto tiempo su propiedad será exclusiva y los detalles sobre cómo se comercializará la propiedad. Muchos acuerdos tienen un lenguaje común y se pueden ajustar para satisfacer sus necesidades específicas.





Prepare su casa para listado de venta.

Preparar su casa para la un listado es el paso más exigente en el proceso de venta y es uno de los factores más importantes para determinar si su casa se venderá y por cuánto se venderá. Hacerlo bien puede aumentar el valor de la casa y traer ofertas más altas. Hacerlo mal puede alejar a los compradores prospectos y/o generar bajas ofertas.

Despejar, limpiar y reparar.

Casi todo se tendrá que ir. Todos los artículos personales como fotografías, juguetes, chucherías, adornos y más deben guardarse o archivarlos en cajas fuera de la vista. Deben retirarse los muebles que estén demasiado desgastados o que sean demasiado específicos para su gusto de diseño.

Luego se hace una limpieza profunda. Cada centímetro de su hogar debe fregarse, limpiarse y pulirse.

Contratar un equipo de limpieza profesional es una inversión que vale la pena. Por último, asegúrese de que todos sus electrodomésticos, grifos, sistemas de calefacción y aire acondicionado, y cualquier otra cosa que pueda encenderse esté en buen estado de funcionamiento. Hay pocos desvíos más grandes para un comprador que descubrir que el agua caliente no funciona o que uno de los quemadores de la estufa no enciende.

Prepárese para su foto de portada.

A los compradores les gusta caminar en casas que se sientan como pizarras casi en blanco. Una capa de pintura fresca puede transformar la apariencia de una casa, y tener los muebles suficientes para dar a los compradores una sensación de espacio es muy útil. Los escenógrafos de inmobiliaria profesional pueden transformar cada habitación de su hogar y dejarlo listo para para retrato de revistas. Si desea invertir menos, la escenografía virtual también es una opción. Su agente debe ser capaz de manejar todas sus preguntas sobre la preparación de la escenografía y es probable que tenga varios profesionales a los que pueda referirlo.



Comercialize su casa.

Ha limpiado, pintado y organizado, y está casi listo para aparecer en el listado de venta. Primero, deberá tomar fotografías de su hogar. Mientras podría pensar que sabe cómo tomar buenas fotos en su iPhone o incluso tener su propia DSLR, los fotógrafos profesionales son su mejor opción. Debe discutir con su agente qué aspectos de su hogar específicamente desea resaltar. ¿Podría ser la luz natural? ¿Las vistas? ¿Ciertos elementos arquitectónicos? Recuerde, las imágenes son su primera impresión, por lo que es sumamente importante que sean lo más atractivas posible. Muchos agentes tienen fotógrafos en su red que pueden recomendarle.

Aparte de eso, usted y su agente deben sentarse y revisar su plan de mercadeo. Establezca un calendario para exhibiciones individuales y a puertas abiertas, decida su estrategia de precios y pregunte en cuales listados se incluirá su casa. ¿Va a aparecer en sitios de listados populares? ¿Va a haber una compra de medios tradicional en periódicos y revistas? ¿Qué tal en las redes sociales?

Otra cosa a tener en cuenta es que a veces los hogares tienen historias únicas o historias adjuntas a ellos. Si su casa tiene una historia, asegúrese de hablar con su agente al respecto desde el principio para que su agente pueda pensar en cómo vincularla con los esfuerzos generales de mercadeo y publicidad.





Ofertas.

Mientras que recibir su primera oferta es uno de los aspectos más emocionantes de vender su casa, es importante recordar mantenerse sensato y saber que una oferta no significa necesariamente que las ofertas siguientes serán más altas o más bajas. Cada comprador es diferente.

Ofertas bajas.

Recibir una oferta por debajo del precio de venta es decepcionante, pero no es el fin del mundo. Los compradores siempre buscan obtener la mejor oferta posible. Discuta estas ofertas con su agente y decida si quiere hacer una contraoferta y a qué precio.

Ofertas al precio de venta o más

Recibir una oferta al precio de venta puede significar muchas cosas. Puede suponer que llegarán más ofertas y que tener ofertas competidoras hará subir el precio. Puede recibir más ofertas cuando las solicite, pero también es posible que no. Piense en algunas de las metas que tenía cuando decidió vender su casa por primera vez. Si recibe una oferta que supera el precio de venta, probablemente se deba a que ya ha recibido varias ofertas y su agente se lo está informando a los nuevos compradores. Aquí es donde la experiencia y el conocimiento del mercado de su agente pueden ayudarlo a obtener más de lo que inicialmente tenía pensado.

Ofertas totalmente en efectivo vs. Financiamiento.

Las ofertas en efectivo significan que un comprador está haciendo su oferta con efectivo que ya tiene. Una oferta de financiamiento significa que un comprador está haciendo su oferta a través de un banco. Una oferta en efectivo significa que, como vendedor, no tiene que preocuparse de que el banco le niegue la hipoteca a un comprador. Por lo tanto, las ofertas en efectivo casi siempre son mejores.

Si su casa no se vende.



Ya sea que las ofertas que reciba sean demasiado bajas o que no reciba ninguna, puede llegar a un punto en el que sienta que su casa no se vende como usted desea. Pueden haber muchas razones para esto. Es posible que su casa no tenga el precio adecuado, que el mercado esté a la baja o que su casa no esté llegando al público adecuado. Tu agente podría darte una idea de por qué no está vendiendo y sugerir ajustes a tu estrategia de venta. La reducción de su precio, la exclusión de la lista de venta y la espera de un mejor momento para vender, y la reorganización son opciones viables. Una vez más, sus objetivos de venta iniciales le ayudarán a informar lo que decida hacer si se encuentra en esta situación, y su agente le ayudará a asesorarse en el camino.



Contrato, cierre, y celebración.

Una vez que haya aceptado una oferta, comienza el proceso de enviar un contrato y negociar los puntos más mínimos de la venta. Todo, desde la fecha de mudanza y negociación de electrodomésticos y muebles específicos hasta quién paga los impuestos y las tarifas de cierre, se negociarán hasta que ambas partes estén satisfechas. Los abogados de bienes raíces son necesarios para este paso en el proceso, y si no tiene uno, su agente podría recomendarle uno.

Tasación.

Un paso crucial durante el proceso contractual es cuando un tasador autorizado evalúa su casa en nombre del comprador o prestamista. Un tasador inspeccionará su casa y determinará su valor real. Una tasación puede cambiar la dinámica de la negociación e incluso hacer que un comprador se retire de una oferta.

Cierre.

Con los contratos firmados y todo en orden, el cierre es el paso final del proceso de venta. Es cuando transferirá la propiedad de forma legal al comprador y cuando recibirá los fondos del depósito en garantía. Su agente puede guiarlo a través de los detalles de lo que sucederá, pero en la mayoría de los casos, deberá estar preparado para firmar los documentos de cierre y pagar los costos de cierre. A los compradores se les permite realizar recorridos finales de la propiedad para asegurarse de que los artículos negociados, como las reparaciones y los muebles, se hayan respetado.





Las personas del proceso.

Hay muchas más personas involucradas en la venta de una casa aparte de un comprador y un vendedor. Aquí hay una corta lista de algunos de los más comunes.

Agentes.

Los agentes inmobiliarios son profesionales autorizados que representan a compradores y vendedores durante la venta de una casa. Dan consejos, negocian ofertas, comercializan propiedades, organizan exhibiciones y más. Su compensación es basado enteramente en la comisión.

Escenógrafos.

Los escenógrafos de inmobiliaria puede ayudar a transformar la apariencia de su casa en preparación para la venta. Tienen acceso a un amplia gama de muebles, arte y opciones de iluminación y tienen experiencia invaluable en diseño de interiores.

Fotógrafos.

Los fotógrafos profesionales saben cómo maximizar espacio y luz natural para que su hogar luzca lo más espacioso y acogedor posible.

Abogados.

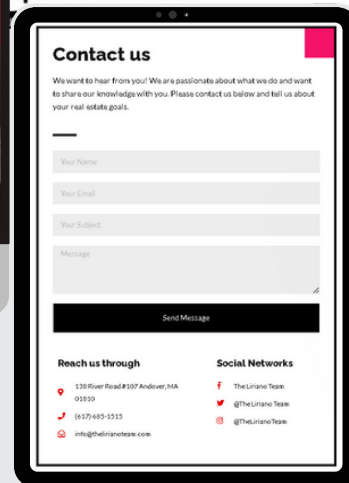
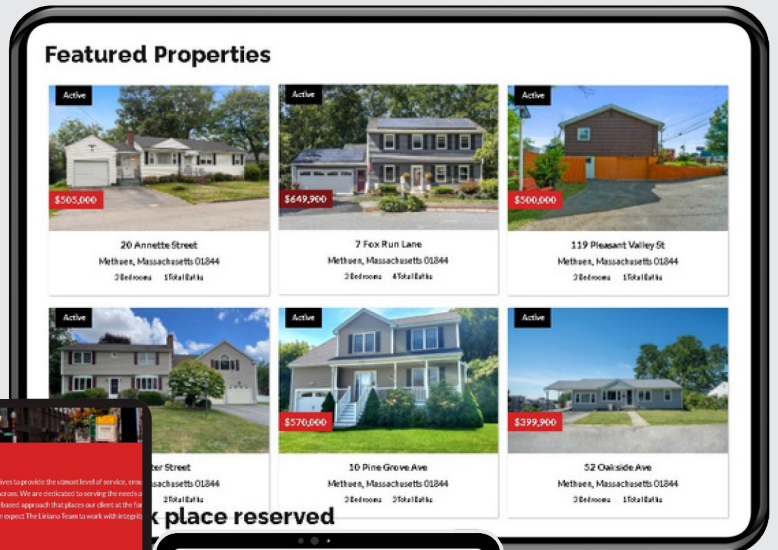
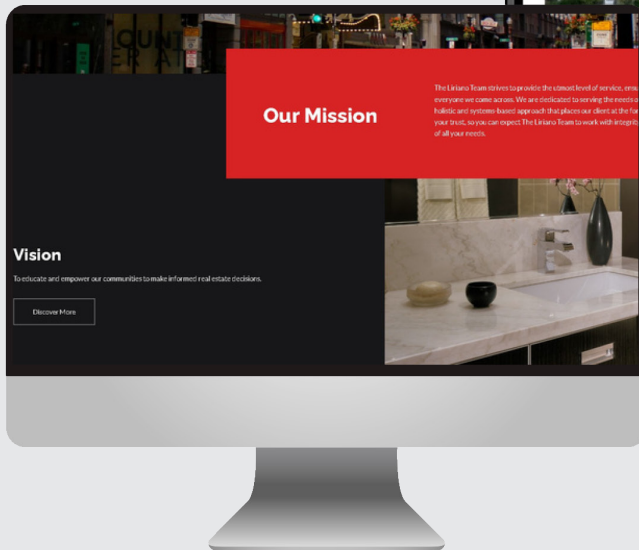
Los abogados de bienes raíces son necesarios para ayudar a los vendedores a establecer y negociar contratos y manejar todos los documentos relacionados con la transferencia de propiedad.

Tasadores.

Un tasador es contratado por el comprador o el prestamista del comprador para evaluar el valor real de su casa usando múltiples factores.



THE LIRIANO TEAM



Siga@TheLirianoTeam en Social!

TheLirianoTeam.com | Info@TheLirianoTeam.com

LIRIANO Guía para el Vendedor 11



THE LIRIANO TEAM



Follow @liriano on Social!