

Cómo Asegurarse De Que Su Casa Se Venda Al Precio Correcto

Cuando piensa en vender su casa, establecer un precio de listado razonable y rentable es quizá el mayor reto al que se enfrenta todo propietario. El valor justo en el mercado es sencillamente el precio que un comprador está dispuesto a pagar por su casa y que usted está dispuesto a aceptar. Pero si usted pide un precio demasiado alto correrá el riesgo de ahuyentar a los compradores potenciales que nunca se tomarán la molestia de hacer una oferta. Si usted fija un precio demasiado bajo y puede terminar recibiendo menos dinero de lo que debería.

¿Entonces, qué debe hacer un propietario de vivienda? Las siguientes son algunas sugerencias que pueden ayudar a los vendedores a conseguir el mejor precio posible por su casa:

Elija el agente adecuado. Sé que suena obvio e implica intereses propios, pero usted se sorprenderá de la cantidad de gente que no hace su tarea cuando eligen a la persona que estará a cargo de convertir en efectivo sus bienes más valiosos. Un Realtor® profesional que ofrece un completo servicio como yo, manejará las complejidades de los documentos, las inspecciones, la plica, el marketing de la transacción y el importante arte de negociar con habilidad, de modo que usted disfrutará de tranquilidad al saber que la venta de su casa será sencilla, eficiente y satisfactoria.

Evalúe los planes de marketing. Preste atención a la manera como los agentes planean comercializar su casa y averigüe cuántas casas publicaron (ellos o sus compañías) mediante listados en su mercado local durante el último año y cuántas de ellas se vendieron. Además, asegúrese de que ellos piensan publicar un listado de su casa usando el Servicio de Listados Múltiple (MLS) y pregunte acerca de la amplitud de la red de contactos del agente. Recuerde, entre más compradores potenciales sean atraídos por el agente, tendrá mejores oportunidades para realizar una venta exitosa. Finalmente, debido a que para vender una casa se necesita mucha comunicación, el vendedor

debe asegurarse de que él o ella se conectan con la personalidad del agente.

Análisis comparativo del mercado. Los vendedores de vivienda deben trabajar con un agente de bienes raíces para desarrollar un análisis comparativo del mercado por escrito (CMA). Esto le proveerá una lista de precios de venta recientes de casas similares en el área, con información objetiva acerca de casas comparables – por ejemplo, el número de dormitorios, baños, área en pies cuadrados, tamaño del lote, albercas, etc. – y los precios de venta que se piden por casas que actualmente están en venta en el vecindario, así como otra información importante. Con base en el CMA un agente proveerá un estimado profesional de un precio de venta legítimo.

Examine los detalles específicos. Aunque un propietario de vivienda probablemente ha vivido años en su casa y se siente orgulloso (a) de ella, el agente no dará asesoría sobre el precio de la vivienda con base en las emociones del vendedor. En cambio, la ubicación, las condiciones y el tamaño de la casa tendrán un impacto significativo en el precio del listado. Una casa en un área aislada, exclusiva puede ser atractiva para algunos compradores, mientras que otros querrán quedar más cerca de las escuelas, las tiendas y las instituciones que ofrecen cuidados para la salud. ¿Cuál es la condición física de la casa? ¿Necesita reparaciones? ¿Da una buena primera impresión? (El “atractivo de la entrada” siempre es importante. ¿Atraerá a una familia en crecimiento o le conviene más a personas que ya viven solas? Un buen agente de bienes raíces sabrá qué tipo de compradores pueden estar interesados en la casa.

Determine las condiciones actuales del mercado. El inventario de casas, las tasas de interés hipotecarias y la economía juegan un papel para determinar si el comprador o el vendedor tienen ventajas para negociar. Actualmente, las tasas de interés siguen en niveles bajos históricos, lo que permite que más compradores estén en posición de cargar con la responsabilidad de una deuda para tener casa propia. Pero las condiciones cambian en la medida en que la economía, las tasas de interés y otros factores cambian. Un agente con experiencia conocerá los niveles de inventarios en la comunidad y la mejor manera de reaccionar a las condiciones actuales del mercado.

De un vistazo a su casa. Después de trabajar con un agente de bienes raíces para obtener un CMA y de considerar los demás factores, se fijará el precio del listado. Pero hay un paso más para tratar de asegurarse de que la casa se venda por ese precio, o por un precio más alto. Haga todo lo posible para mejorar la apariencia de la casa. Retoque la pintura, repare las filtraciones, selle las grietas, limpie la casa, elimine el desorden y considere cambiar las alfombras desgastadas. Muchos vendedores también buscan a los



decoradores para que “adornen” sus casas para venderlas. Recuerde: Su casa solo tiene una oportunidad para causar una buena impresión.


Haga cuentas. No olvide calcular los costos de cierre, las tarifas y otros gastos de la venta cuando determine el precio de venta. Un profesional de los bienes raíces debe poder proveer estimados de los costos con anticipación y negociar con un comprador potencial para asegurar el mejor precio de venta posible. Hay mucho en que pensar cuando va a vender una casa. El primer paso es discutir sus opciones con un Realtor® profesional, con experiencia, que conozca su vecindario.

Puedo proveerle estadísticas recientes sobre la actividad de reventa y sobre las tendencias actuales del mercado para ayudarlo a tomar una decisión informada acerca de su propiedad y sobre aquello que más le conviene.

Llámeme hoy mismo para obtener más información.



**COLDWELL
BANKER**
RESIDENTIAL BROKERAGE

 Bajo propiedad y administración de NRT LLC. © 2007 NRT LLC. Si usted ya tiene un listado para vender su propiedad, no estamos haciendo ninguna solicitud.