

# Edward R. Muñoz



**Fórmula para Vender  
CUALQUIER CASA**

**INCLUSO LAS CASAS DIFÍCILES DE VENDER.**

**Cubierta y diseño: Creative Spartans Inc.**

**ISBN-13: 2370001866447**

La reproducción total o parcial de esta obra en cualquier forma o por medios electrónicos, fotocopiado o de otro tipo, excepto breves citas de este trabajo, está prohibida.

# Contenidos

<b>PARTE 1: VENDER POR MÁS DINERO</b>	<b>5</b>
¿Por qué escribí este libro?	6
15 Razones Por Las Que Los Propietarios Venden y Se Mudan	7
Los 10 mejores consejos para mostrar tu casa	10
Lo que los propietarios que venden por su cuenta deben saber para cerrar	15
Las cinco mejores maneras de vender tu casa rápidamente	18
Empresas que anuncian “Compramos casas por efectivo”	22
Consolidar dos casas en una requiere una estrategia	25
¿Es posible estar vendiendo una casa y comprando otra al mismo tiempo?	28
Vender Casas Defectuosas	31
<b>PARTE 2: ERRORES A EVITAR</b>	<b>36</b>
Los 4 Errores Principales a Evitar	37
El Error Más Grande Que Un Propietario Puede Cometer Al Entrevistar Agentes	39
7 Errores Comúnmente Cometidos que Debes Evitar al Vender tu Casa	43
¿Cuánto Tiempo Tenemos para Aceptar una Oferta?	49
¿Debería Remodelar Mi Casa o Intentar Venderla Como Está?	52
¿Por Qué No Se Vende Mi Casa?	56
¿Por Qué No Usas al Agente Que Te Vendió la Casa?	60

<b>PARTE 3: CÓMO PREPARAR TU CASA PARA LA VENTA</b>	<b>63</b>
¿Cómo Puedo Preparar Mi Casa para la Venta con un Presupuesto Limitado?	64
Preparando Una Casa Desordenada para la Venta	69
Puesta en Escena de la Cocina	73
La Importancia de los Anuncios de Venta en el Patio Trasero	77
Cuáles Reparaciones en el Hogar Son las Más Importantes	81
<b>PARTE 4: ESTABLECIENDO EL PRECIO DE TU CASA</b>	<b>86</b>
Cómo Usar un Análisis Comparativo de Mercado (CMA, por sus siglas en inglés)	87
Estableciendo el Precio de tu Casa para Vender	91
Por Qué los Compradores de Casas Boycotearían Listados Sobrevalorados	95
Protegiendo el Crédito Durante el Divorcio y la Venta	98
Tipos de Listados de Bienes Raíces, Términos y Tarifas	102
¡El 31% de los propietarios de viviendas NO vuelven al mismo agente de bienes raíces para realizar otra transacción!	105
Qué Hacer Cuando Tu Anuncio Expira con tu Agente	107
<b>PARTE 5: POR QUÉ TRABAJAR CON EDWARD Y SU EQUIPO</b>	<b>110</b>
Las 4 Grandes Razones para Pedirle a Edward y a Su Equipo que Venda su Casa por Usted	111
Factores de Selección de Agente de Bienes Raíces	114
Hechos y respuestas a los criterios de selección de agentes	116
ADVERTENCIA:	118

Quién Contrata a Edward y al Equipo de Venta de Casas Campeón	120
¿Qué Tan Probable Es Que Realmente Se Venda Su Hogar Por El Agente Que Elija Para Vender?	122

---

**PARTE 1:**  
**VENDER POR MÁS**  
**DINERO**

---

---

## CAPÍTULO 1

### **¿Por qué escribí este libro?**

Escribí este libro porque, francamente, me cansé de ver a los vendedores de casas repetir los mismos errores una y otra vez. Después de estar en la industria de Bienes Raíces por 18 años, lo he visto todo. Desde agentes inmobiliarios aprovechándose de los propietarios hasta simples errores que podrían haberse evitado si el vendedor supiera lo que estaba haciendo. La razón por la que escribí “La Fórmula Para Vender Cualquier Hogar, Incluso los Hogares Difíciles de Vender” fue porque quería mostrar a los vendedores de casas una mejor manera de vender sus hogares y evitar errores costosos en el proceso. Estoy seguro de que si te ayudo a vender tu hogar sin el uso de un agente inmobiliario, eventualmente pensarás en mí cuando se trate de contratarme para comprar o vender otro hogar o enviarme una referencia. Muchos de mis colegas pensaron que estaba loco por escribir un libro que detallara tantos consejos sobre cómo vender hogares. Pensaban que era una mala idea. Pero creo que si haces el bien en el mundo, entonces recibirás el bien a cambio. Creo en la filosofía por la cual vivió Albert Einstein, que es “trata de no convertirte en una persona de éxito, sino en una persona de valor”. Tengo claro que cuanto más eduque a los vendedores de casas y sea de valor, más éxito llegará a mi

camino. Me gustaría terminar diciendo que es mi intención que este libro sea de gran valor para ti y tu familia. Ese fue mi único propósito al escribirlo. Te deseo todo lo mejor en tus esfuerzos por vender tu hogar.

Edward R. Munoz  
Agente de Bienes Raíces  
Licenciado  
United Real Estate Strive 212  
1220 Broadcasting Rd Suite 201,  
Wyomissing, Pa 19610  
646-533-9571 Cel.  
[www.EdwardSellingTips.com](http://www.EdwardSellingTips.com)

## 15 Razones Por Las Que Los Propietarios Venden y Se Mudan

Los propietarios de viviendas en América venden y se mudan en promedio cada cinco a siete años. ¿Por qué se mudan los propietarios de viviendas? Las personas que han vivido en la misma casa durante los últimos 30 años tienen dificultades para entender este fenómeno. Les sorprende que la gente se mude tan a menudo, pero sé una cosa con certeza: llegará su día para vender y mudarse también.

Aquí están las 15 razones principales por las cuales la gente vende y se muda:

- 1) **La casa es demasiado pequeña.** Los compradores de vivienda por primera vez a menudo superan sus “hogares iniciales”. El aumento del tamaño de la familia es la razón principal por la que los propietarios dicen que necesitan una casa más grande.
- 2) **Mejora.** El césped es más verde del otro lado. La gente a menudo quiere lo que no tiene y anhela una casa más grande, más cara y más lujosa. Es la forma de vida estadounidense.

- 3) **Corregir un error de compra.** Los propietarios podrían creer que cometieron un error al comprar su casa actual y quieren rectificar ese error. Quizás pensaron que podrían arreglárselas sin un patio trasero, pero anhelan jardinear, o el comedor en el centro de la casa les molesta, o ya no disfrutaban de la panza de los aviones volando por encima a pulgadas de su cara.
- 4) **Traslado laboral.** La reubicación hace que sea necesario para muchos arrancar raíces y mudarse. Si la distancia de viaje supera una hora, la mayoría de las personas preferirían no pasar dos horas en el tráfico todos los días.
- 5) **Relaciones personales.** Mudarse con una pareja o casarse puede significar que una de las partes necesite vender, especialmente si ambos poseían casas antes del compromiso. Por otro lado, las rupturas también causan que los propietarios vendan por tres razones básicas:
  - a) Una parte puede necesitar comprar la otra y no tener el efectivo disponible.
  - b) La casa puede no ser asequible para sostener con el ingreso de una sola persona.
  - c) La casa guarda malos recuerdos, haciendo que un nuevo comienzo sea deseable.
- 6) **Cambios en el vecindario.** El vecindario podría haber cambiado para peor, económicamente, socialmente o físicamente.

Por ejemplo, quizás se construyó una autopista cerca. Tal vez los vecinos de al lado reciben visitantes que llegan usando pijamas a rayas a las 2 AM. O han colgado sábanas sobre sus ventanas mientras un olor similar al de un zorrillo permea el aire.

- 7) **Nido vacío.** Los hijos han crecido y se han mudado. Los propietarios quieren una casa más pequeña. Cuanto más viejo te haces, más difícil es mantener limpia una casa grande.
- 8) **Ver más a la familia.** Algunas personas quieren estar más cerca de su familia a medida que envejecen y se mudarán para estar cerca de los parientes. Los padres quieren estar cerca de los hijos. Los abuelos, cerca de sus hijos y nietos.
- 9) **Ver menos a la familia.** Para poner más distancia entre los propietarios de la casa y los parientes. Algunos podrían mudarse de estado para mantener la armonía dentro de la familia. Se sabe que las familias disfuncionales y fracturadas florecen al estar separadas.
- 10) **Jubilación.** Las comunidades de adultos activos están atrayendo a muchos compradores mayores de 55 años. Estas comunidades planificadas tienen campos de golf, casas club, instalaciones para hacer ejercicio, reuniones sociales de fin de semana, fiestas de barbacoa en el patio trasero y más, todo diseñado para

personas mayores de 55 años.

- 11) **Problemas de salud.** Dolencias físicas como problemas de rodilla o espalda hacen difícil para una población que envejece subir escaleras en una casa de dos pisos, por lo que una casa de un solo piso puede ser más práctica. Una solución de compromiso para muchas personas mayores que no requieren cuidado las 24 horas es comprar un condominio o mudarse a viviendas de asistencia.
- 12) **Mantenimiento diferido.** Algunas personas no quieren poner un nuevo techo, reemplazar el revestimiento o comprar un nuevo horno, por lo que es más fácil comprar una casa nueva. Cuando consideras que la vida útil de la mayoría de los sistemas domésticos es de unos 15 años, podría tener sentido salir antes de que todo se vuelva un caos.
- 13) **Perfección en mejoras del hogar.** Un pequeño segmento disfruta arreglando y vendiendo, invirtiendo tiempo, dinero y esfuerzo en remodelaciones, y una vez completado el trabajo, estas personas se vuelven inquietas porque no queda nada por hacer. Algunos de ustedes pueden llamar a estas personas obsesionadas, pero para algunos, es una forma de mantener el equilibrio mientras dominan un pasatiempo.

- 14) **Liquidar el capital.** A algunos propietarios de casas no les gusta el hecho de que su casa valga todo ese dinero porque ese dinero no está en su bolsillo. Estas personas preferirían mirar su libreta de ahorros que mirar cuatro paredes con los bolsillos vacíos. Ellos. Solo. Quieren. El. Dinero.
- 15) **Cambio de estilo de vida.** Otros simplemente están cansados de ser propietarios de una casa y preferirían viajar, perseguir un pasatiempo o ser menos responsables. Solíamos llamar a estas personas inadaptados o boomers, pero muchos después de cierta edad quieren encontrar un llamado que sea significativo para ellos. Por lo tanto, para estas personas, la propiedad de una casa pierde su estatus de prioridad y se convierte en el boleto para realizar sueños.

## **Los 10 mejores consejos para mostrar tu casa**

Cuando muestras tu casa, quieres involucrar emocionalmente al comprador porque la decisión de comprar se basa más en las emociones y menos en la lógica. Dale al comprador el permiso para decir: “Sí, quiero comprar esta casa”, mediante la puesta en escena, acentuando los atributos positivos de tu casa y no llamando la atención sobre los aspectos negativos.

Además, habrá mucho tiempo después de firmado el acuerdo para hablar sobre los inconvenientes.

### **1) La cálida bienvenida.**

Aunque el comprador es un invitado en tu casa, quieres que el comprador se imagine siendo dueño de la casa. No quieres hacer sentir al comprador como un intruso.

- No esperes que el comprador se quite los zapatos, a menos que estés vendiendo a un comprador para quien las razones religiosas o culturales lo exijan. De lo contrario, la presunción es insultante.

- Deja la casa. El comprador no hablará sobre la casa en tu presencia o abrirá puertas contigo ahí parado.
- No presiones ni apresures al comprador. Dile al comprador que se tome todo el tiempo que necesite.
- Deja un tazón de caramelos envueltos u otras golosinas cerca de la puerta frontal con una pequeña nota agradeciendo al comprador por venir a ver tu casa.

## **2) Verifica la temperatura.**

- Ahora no es momento de preocuparte por tu factura de servicios públicos. Si hace suficiente frío como para usar un suéter y estar cálido, enciende la calefacción.
- Si hace calor afuera, enciende el aire acondicionado. Es mejor calentar o enfriar la casa un grado o dos más de lo usual y luego ajustar la temperatura a lo normal. Esto evita que la calefacción o el aire acondicionado se activen cuando el comprador está presente, porque algunos sistemas HVAC son ruidosos.
- Quieres que la temperatura interior sea cómoda y darle al comprador más razones para quedarse, ¡especialmente en días calurosos o fríos!

### **3) Crea un ambiente.**

- Enciende un fuego en la chimenea.
- Hazlo romántico colocando dos copas de champán en una mesa cercana.
- Pon música suave. Solía poner a Enya hasta que un día la escuché en una funeraria.
- Si tienes fuentes de agua, enciéndelas. Son especialmente útiles para ahogar el ruido del tráfico.

### **4) Modera el aroma.**

- Muchas personas son alérgicas a ciertos aromas y desodorantes, así que no rocíes el aire ni uses ambientadores enchufables.
- No enciendas velas ni rocíes perfume en el dormitorio por la misma razón.
- Si el clima lo permite, abre las ventanas -- si hay demasiado ruido afuera, ciérralas.
- Si vas a hornear galletas o hervir especias como canela en agua en la estufa, pon bocadillos para que los compradores no se decepcionen. Más de un comprador ha dicho: "¡Oh, rayos, pensé que había galletas aquí!"

## **5) Resalta lo visual.**

- Si tienes fotografías de temporada que muestran jardines floridos, hojas estallando en color o un césped cubierto de nieve brillando con las luces de la calle, entonces muéstralas en un lugar prominente.
- Abre todas las cubiertas de las ventanas para dejar entrar la luz.
- Mantén parcialmente cerradas las persianas que de otra manera mostrarían escenarios exteriores indeseables, como una cerca en mal estado o una estructura cercana que obstruye las vistas.

## **6) Ilumina la casa.**

- Enciende todas las luces de la casa, incluidas las luces de los electrodomésticos y de los armarios.
- Ilumina habitaciones oscuras con pocas ventanas colocando luces de foco en el suelo detrás de los muebles.
- Apaga el televisor.

## **7) Fomenta el tacto.**

- Cuelga telas sensuales como lanzamientos de terciopelo o seda sobre los brazos de las sillas.

- Deja las puertas ligeramente entreabiertas.
- Si tienes alfombras, aspira en una dirección.

## **8) Proporciona Tarjetas Informativas.**

Adjunta tarjetas impresas a los objetos y en las habitaciones que proporcionen información adicional que el comprador podría pasar por alto o no saber. Tienes tan poco tiempo para causar una impresión.

- Si tienes una lámpara antigua en tu comedor, pon una tarjeta en ella que revele su edad y otros detalles importantes.
- Si has retirado la lavadora y secadora del cuarto de lavado, adjunta una tarjeta en la pared describiendo la habitación.
- Si las escaleras de tu sótano son empinadas, coloca una tarjeta en la barandilla que advierta a los compradores de tener cuidado al bajar.
- Ten cuidado al colocar una tarjeta que diga: “No incluido en la venta”. Eso hará que un comprador lo desee, pero puedes usar eso más tarde a tu favor.

## **9) Termina con Comida.**

La mejor manera de incentivar a los compradores a permanecer y notar aún más detalles sobre tu casa es

ofrecerles comida. No necesitas preparar un almuerzo, pero los sándwiches de dedo, galletas, refrescos, agua, postres, todos son bienvenidos.

- Coloca utensilios de servicio, si es necesario.
- Proporciona platos, tazas y servilletas. Pueden ser productos de papel.
- A la vista, proporciona un receptáculo para desechos.

### **10) Fomenta la Retroalimentación del Comprador.**

- Cerca de los bocadillos, deja bolígrafos y un montón de tarjetas de cuestionario preimpresas o un libro de visitas para firmar.
- Los compradores se sentirán obligados a responder a tu solicitud después de ser alimentados.
- La retroalimentación que recibas de las visitas será invaluable.
- Permite el anonimato del comprador.

## **Lo que los propietarios que venden por su cuenta deben saber para cerrar**

Después de que un comprador ha expresado el deseo de comprar la casa de un vendedor por su cuenta, comienza la negociación. Como un vendedor por tu cuenta, estás en una posición única para negociar directamente con el comprador, siempre que no estés pagando una comisión a un agente del comprador. Si estás pagando al agente que te trae un comprador, probablemente negociarás el contrato de oferta con el agente.

### **Negociación de contrato de compra venta por el propietario.**

- Si un comprador no tiene un agente, puedes ofrecerte a ayudar al comprador a escribir el contrato de compra.
- Los compradores pueden escribir diferentes ofertas dependiendo del clima de tu mercado. Revisa cómo los compradores escriben ofertas en un mercado de compradores a cómo los compradores escriben ofertas en un mercado de vendedores.

- Asegúrate de que tu comprador esté precalificado por un prestamista para comprar tu casa.
- Acepta un depósito de garantía que haga que tu comprador, como dice la expresión, ponga el dinero donde está su boca.
- Piensa en pedir al comprador una oferta contingente, que está sujeta a encontrar tu casa de reemplazo. Si te preocupa no encontrar una casa adecuada, hacer tu oferta contingente en ello es una forma de garantizar que no te quedarás sin hogar.
- Por otro lado, el comprador podría pedirte una venta contingente. Manejado correctamente, siempre puedes sacar al comprador del trato o forzar al comprador a eliminar la contingencia si llega una oferta mejor.
- Espera que escribirás una contraoferta. No tienes que aceptar la oferta del comprador, y si es demasiado baja, siempre contrarresta; no te alejes. A veces los compradores quieren probar el agua metiendo un dedo.
- Revisa las razones por las cuales podrías terminar rechazando la oferta del comprador para determinar si se aplican a ti.
- Si el comprador se niega a pagar tu precio, podrías querer endulzar el trato ofreciendo comprar la

hipoteca para el comprador o ofrecer pagar algunos de los costos de cierre del comprador.

### **Lo que los propietarios que venden por su cuenta deben saber sobre la negociación de la inspección de la casa.**

Al vender como un propietario por cuenta propia, es prudente obtener tu propia inspección de la casa antes de poner la casa en el mercado. De esta manera sabes qué está mal y puedes arreglarlo o abordarlo de otra manera. Además, puedes darle al comprador una copia de tu inspección de la casa, que el comprador podría aceptar en lugar de contratar a otro inspector. Un agente de bienes raíces no aconsejará a un comprador aceptar tu inspección, pero los compradores sin representación no sabrán la diferencia.

- Si el comprador opta por obtener una inspección de la casa, entonces aquí está lo que necesitas hacer para prepararte para una inspección de la casa. Estos consejos asegurarán que el inspector de la casa se mueva a través de tu casa de manera rápida y eficiente.
- A veces los compradores contratan inspectores de casas malos. En ese caso, deja que tu inspector de casa de pre-venta hable con el inspector de casa del comprador.
- Prepárate para que el comprador realice una

inspección final de revisión. Este no es el momento para que un comprador renegocie.

## **Divulgaciones sobre la vivienda.**

En muchas partes del país, los compradores piden informes de control de plagas al vendedor. Es mejor obtener esas inspecciones completadas antes de entrar en un contrato de compra, de lo contrario, acuerda que los informes especificados están sujetos a tu aprobación ya que no sabrás de antemano si se indican o requieren reparaciones.

- La ley federal y la ley de tu estado mandarían las divulgaciones requeridas y los hechos materiales. Debes darle al comprador una copia de todas las divulgaciones requeridas y es inteligente obtener la firma del comprador en el recibo.
- Si vives en un desarrollo de unidad planificada como un condominio o una casa adosada, el comprador pedirá una copia de las reglas y regulaciones de la asociación de propietarios. Si se cobra una tarifa para producir estos documentos, generalmente es negociable cuál de las partes la paga.
- Es probable que el comprador obtenga un seguro de título, que nuevamente es un gasto negociable entre las partes.

- Para la tranquilidad después de la venta, es una buena idea ofrecer pagar por un plan de garantía del hogar para el comprador. De esta manera, cuando cada pequeña cosa se rompa o funcione mal, el comprador no te está llamando para arreglarlo o culpándote por el fallo.

## **Las cinco mejores maneras de vender tu casa rápidamente**

¿Necesitas vender tu casa rápidamente? Con un exceso de casas no vendidas en el mercado y los embargos hipotecarios en aumento, podrías sentirte desanimado. Pero no hay razón para que tu propiedad permanezca sin vender durante meses.

Aquí tienes cinco maneras de acelerar el proceso y vender tu casa rápidamente.

### **1. Ponle el precio correcto.**

Con la desaceleración de las ventas de casas y la caída de los precios, no hay duda de que vender a un buen precio en el mercado actual va a ser complicado. El precio mediano de las casas existentes cayó más del 7% el mes pasado en comparación con el mismo mes del año pasado, según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. Así que si intentas pedir tanto por tu propiedad como lo que obtuvo tu vecino hace seis meses o un año, vas a alejar a los posibles compradores. En su lugar, ponle un precio conservador a tu casa mirando las casas similares que

están actualmente en el mercado, dice Michael Corbett, autor de “¡Listo, preparado, vendido!” También mira las casas que no se están vendiendo. Es probable que esos propietarios hayan puesto un precio demasiado alto, dice él.

“Si realmente quieres estimular una venta, deberías ponerle a tu propiedad un precio un poco por debajo,” dice Susan Singer, una corredora de bienes raíces con base en Nueva York de Corcoran. Solo rebajar unos pocos miles de dólares puede generar más tráfico de visitantes y crear un zumbido.

## **2. Hazla invitadora.**

No hay forma más rápida de desanimar a un posible comprador que mostrarle una casa llena de juguetes de niños, chucherías familiares y una caja de arena para gatos maloliente. Incluso los muebles anticuados pueden hacer que una propiedad sea más difícil de vender. Por eso muchos agentes inmobiliarios de alto nivel contratan a “organizadores de casas” profesionales cuando quieren garantizar una venta rápida. Por unos pocos cientos de dólares hasta varios miles de dólares, estas personas harán todo, desde eliminar el desorden y reorganizar los muebles hasta alquilar muebles completamente nuevos. Singer de Corcoran dice que sus propiedades organizadas tienden a venderse más rápido y por más dinero que las que no están preparadas de esta manera.

Afortunadamente, hay algunas cosas económicas que los propietarios pueden hacer por su cuenta para atraer a un comprador. Ya sea que vivas en un acogedor Cape Cod o en una mansión de 4,000 pies cuadrados, haz que tu espacio se sienta tan abierto y limpio como sea posible. Deshazte del desorden, organiza los armarios y elimina todos los artículos personales que puedan dificultar que alguien se imagine viviendo en tu casa, dice Corbett. Consulta nuestra historia para más maneras de hacer tu casa invitadora o mira nuestro video para consejos sobre cómo hacerlo por tu cuenta.

### **3. Consigue un inspector.**

Una casa que está en buen estado de funcionamiento siempre se venderá más rápido que una que necesita reparaciones costosas, dice Walter Molony, portavoz de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. Por eso es una buena idea obtener una inspección de tu casa antes de ponerla en el mercado. Los beneficios son dobles. Primero, siempre es más barato y rápido hacer tus propias reparaciones en lugar de tener a un comprador alargando el proceso de negociación para acomodar cualquier trabajo necesario. Segundo, también evitarás cualquier sorpresa desagradable de último minuto que podría descarrilar un trato si el inspector del comprador descubre que necesitas, por decir algo, reemplazar el techo.

#### **4. Llena tu anuncio con fotos.**

No importa cómo vendas tu casa —por tu cuenta o con un corredor— asegúrate de tener un anuncio en línea llamativo. Un 84% de las personas inician sus búsquedas de bienes raíces en línea, según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. Mientras que antes era suficiente con colocar una o dos fotos borrosas, ahora los compradores prefieren una multitud de imágenes para no perder su tiempo visitando una casa que no cumple con sus requisitos.

¿Qué debería incluir tu anuncio? Si realmente quieres destacarte de la competencia, considera incluir un recorrido en video en tu anuncio, dice Eric Mangan, director de relaciones con el consumidor de Forsalebyowner.com. También vale la pena contratar a un fotógrafo profesional o encontrar un corredor que use uno. Como mínimo, toma media docena o más fotos que resalten las mejores características de tu casa. Asegúrate de incluir una toma del exterior en un día soleado, y una de la cocina, un baño, el comedor y un dormitorio. “Es increíblemente importante incluir múltiples fotos en un anuncio de propiedad en línea ya que las casas sin varias imágenes probablemente sean ignoradas por los compradores”, dice Mangan.

#### **5. Añade un pequeño extra.**

Con las ventas de casas estancadas, los vendedores

motivados están ofreciendo incentivos a los compradores, como pagar los costos de cierre o puntos sobre la hipoteca, dice la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios. Tales tácticas son especialmente atractivas para los compradores por primera vez que pueden permitirse los pagos de la hipoteca pero tienen dificultades para reunir tanto los costos de cierre como los pagos iniciales más grandes que ahora requieren los prestamistas.

Algunas otras ideas: Considera reemplazar ventanas que dejan pasar corrientes de aire por unas que sean eficientes en términos de energía. Si instalaste un televisor de plasma de 40 pulgadas con un sistema de estéreo de sonido envolvente en la sala de estar, ofrece incluirlo con la casa. Es probable que de todos modos no puedas llevártelo. Si estás vendiendo una segunda casa en el agua, incluye el jet-ski y los derechos de muelle. Si aumentas el precio de venta solo por un par de miles de dólares, aún así saldrás ganando, dice Corbett.

## **Empresas que anuncian “Compramos casas por efectivo”**

Probablemente hayas visto los carteles de “Pagamos efectivo por casas” o “Compramos casas feas” clavados en postes de teléfono y pegados en cercas de alambre de púas a lo largo de la autopista. Tal vez hayas recibido un folleto por correo que promete que los inversores comprarán tu casa —en cualquier condición— y por todo en efectivo. Estos folletos están impresos en colores brillantes con gráficos desordenados y texto en tipos de letra en negrita de 24 puntos, instándote a llamar hoy mismo para una venta rápida.

Una persona inteligente podría preguntarse ¿cuál es la trampa? Porque una persona inteligente deduciría que suena demasiado fácil y demasiado bueno para ser verdad. Siempre hay una trampa.

**Los anuncios de “Compramos casas” apuntan a ciertos tipos de vendedores de casas.**

Las empresas que pagan en efectivo por casas se aprovechan de los vendedores de casas que están en

apuros o necesitan vender rápidamente.

Los compradores que pagan en efectivo a menudo anuncian los tipos de situaciones que están buscando con la esperanza de que reconozcas tu predicamento y los llames. Buscan:

- Vendedores que no pueden vender o cuyas listas expiran.
- Vendedores que están divorciándose.
- Bancarrotas.
- Casas en testamento.
- Casas en ejecución hipotecaria.
- Vendedores a quienes sus empleadores transfieren.
- Propietarios que están desalojando inquilinos.
- Casas vacías.
- Casas dañadas o destrozadas.

**Promesas de no comisiones y sin tarifas por obtener efectivo rápidamente.**

Generalmente estas empresas señalan que no pagarás comisiones inmobiliarias, y les encanta hablar de cómo los agentes inmobiliarios no merecen enriquecerse a tu costa. La verdad es que un agente inmobiliario no se enriquece

con una sola comisión de venta, pero estas empresas sí se enriquecen aprovechándose de tu situación. La mayoría de las veces, los vendedores obtienen más contratando a un agente de listado.

No cobran tarifas porque generalmente procesan las ventas internamente en lugar de contratar un servicio externo, y pagan por sus propias pólizas de título —o incluso omiten el seguro de título.

### **¿Cuánto pagan las empresas de efectivo rápido?**

En los viejos tiempos, antes de Britney Spears y los iPods, solíamos referirnos a estas firmas como empresas de compra de equidad. Estos compradores de efectivo rápido tratan únicamente con tu posición de equidad. La estrategia utilizada por las empresas de efectivo por casas es negociar el precio más bajo posible para tu casa. Para determinar tus ganancias netas de la venta, primero considera lo siguiente:

- Tu oferta probablemente será menos del 80% del valor de mercado de tu casa, y tu posición de equidad podría ser descontada más del 50%.
- Los compradores toman título “sujeto a” tus préstamos existentes, lo que significa que asumen tus pagos hipotecarios. Sigues siendo responsable de ese préstamo hasta que se pague por completo.
- Reúnen fondos o usan líneas de crédito para

pagarte, y cuanto menos efectivo puedan darte, más rápido cerrarán.

### **Después de cerrar con empresas de efectivo rápido.**

Primero, date cuenta de que ya sea que vendas a un comprador de efectivo rápido o a un comprador convencional, de cualquier manera recibirás efectivo. La diferencia es que un comprador convencional probablemente pagará más, y probablemente obtendrá financiación que pagará tus hipotecas existentes.

Después de cerrar, el comprador de efectivo rápido probablemente girará y revenderá tu casa a un comprador convencional por un precio de venta más alto. Así es como hacen un beneficio enorme.

Si no estás realmente desesperado, podrías considerar listar tu casa para la venta con una correduría de servicio completo de buena reputación en lugar de llamar a cualquiera de estas empresas de efectivo rápido por casas. Independientemente de lo que te digan, buscan hacer dinero rápido a tu costa.

Si honestamente no puedes vender tu casa, podrías considerar alternativas a la venta de casas y preservar tu capital.

## **Consolidar dos casas en una requiere una estrategia**

Cuando trabajo con una pareja en las etapas iniciales de vender dos casas para comprar una, a menudo encuentro que inicialmente se adhieren al plan equivocado. Piensan que debería ser tan simple. El plan usualmente es comprar una casa, seguido por vender las otras dos casas. Ese plan tiene sentido lógico para la mayoría de las personas. Sin embargo, no es la manera en que la venta de dos casas para comprar una realmente funciona para la mayoría de nosotros.

### **Opción 1: Comprar una casa, seguido por vender 2 casas.**

El primer problema con ese tipo de plan es calificar para una hipoteca. Obviamente, si dos vendedores están cada uno vendiendo una casa con la intención de comprar una casa juntos como pareja, y no se involucra financiamiento, es mucho más fácil. Los vendedores con casas libres de cargas o casas con suficiente capital para generar efectivo para comprar una casa directamente tienen más libertad para seguir esta opción.

Pero la realidad es que la mayoría de las personas toman una hipoteca para comprar una casa. Lo que significa que las partes pueden necesitar calificar para la hipoteca además de poder pagar un pago hipotecario en otras dos casas.

Después de agregar el nuevo pago de la hipoteca a los dos pagos hipotecarios existentes, esa cantidad de ratio en proporción al ingreso podría sacar a ambas partes del rango para calificar. Los prestamistas usan ratios, que son cantidades porcentuales tanto para el frente como para el final. El ratio del frente es un porcentaje de los pagos hipotecarios al ingreso mensual bruto combinado. El ratio final es el porcentaje de pagos hipotecarios acoplados con deudas adicionales como tarjetas de crédito contra el ingreso mensual bruto combinado.

Si los ratios son demasiado altos, las partes no calificarán para poseer las 3 casas al mismo tiempo. Ah, podrías decir, pero las partes pueden convertir esas casas en alquileres y usar ese ingreso de alquiler para compensar los pagos hipotecarios, ¿verdad? Aunque eso aumentaría el ingreso, lo cual bajaría el ratio, lo más probable es que el prestamista no permita que el ingreso de alquiler se use en el cálculo.

La mayoría de los prestamistas siguen pautas estrictas con respecto al tiempo que la casa debe haber sido alquilada para calificar para ingresos de alquiler en un cálculo hipotecario, y uno o dos meses son insuficientes.

El segundo problema con comprar una casa seguido por vender 2 casas es el hecho de que si el pago inicial para la nueva casa proviene de la venta de las otras dos casas, entonces los vendedores probablemente necesitarán escribir una oferta contingente. Una oferta contingente les da una salida, una manera de cancelar la compra, y a muchos vendedores no les gustan las ofertas contingentes por una buena razón, porque no siempre son seguras.

Si el mercado no es propicio para ofertas contingentes, eso podría complicar aún más esta estrategia. En un mercado de vendedores, por ejemplo, las ofertas contingentes pueden ser bastante difíciles de aceptar. Si la compra prevista es una casa muy deseable, podría haber múltiples ofertas, y las ofertas contingentes casi nunca ganan en una situación de múltiples ofertas.

### **Opción 2: Vender las casas antes de comprar una nueva casa.**

Si una pareja necesita vender ambas casas o solo una para combinar hogares en una nueva casa depende nuevamente de los ratios hipotecarios. Podría ser posible vender solo una casa antes de comprar una nueva. Un prestamista hipotecario puede asesorar mejor en esta situación.

Sin embargo, si es necesario vender ambas casas antes de comprar una nueva casa, entonces hay tres subopciones básicas:

- Vender las casas existentes con un contrato contingente que permita a los vendedores un cierto período de tiempo para comprar una nueva casa y entrar en un contrato de compra, o
- Vender las casas existentes con una opción de alquiler después del cierre para dar a los vendedores tiempo para encontrar una nueva casa para comprar y mudarse.
- Vender ambas casas, mudarse a otro lugar y luego buscar una nueva casa, lo que implica mudarse dos veces. Esta última opción es en realidad la mejor desde un punto de vista financiero porque un vendedor no tendría contingencias y estaría en una posición más fuerte para negociar la compra de una nueva casa. Pero, realísticamente, la mayoría de las personas no quieren mudarse dos veces. Mudarse una vez ya es bastante difícil para muchos.
- Si los vendedores eligen escribir ofertas contingentes, si están vendiendo en un mercado de vendedores, será más fácil dictar los términos a un comprador que si están vendiendo en un mercado de compradores. En un mercado de vendedores, los compradores a menudo están mucho más dispuestos a esperar a que un vendedor encuentre una casa para comprar que al revés. Es una manera segura para que los vendedores planeen comprar una nueva casa porque no hay riesgo para los vendedores si no pueden encontrar una nueva casa

para comprar.

El inconveniente, por supuesto, es que los vendedores podrían encontrar la casa de sus sueños y luego ser incapaces —por una variedad de razones que podrían ir desde el precio hasta la condición o la ubicación— de vender sus casas existentes. Perder la casa de sus sueños puede ser doloroso. Un agente inmobiliario experimentado que maneje este tipo de transacciones debería poder asistir y hacer que el proceso sea fluido.

## ¿Es posible estar vendiendo una casa y comprando otra al mismo tiempo?

**Propietario:** “Ok, mi idea era salir y encontrar una casa que me gustaría comprar antes de poner mi casa en venta. Mi agente simplemente se rió y dijo que esto es un mercado de vendedores, y no puedo hacerlo. Dijo que primero debo vender mi casa y luego comprar una. Esto no tiene sentido para mí. No quiero mudarme dos veces. Quiero comprar y vender al mismo tiempo. He visto a otras personas hacerlo, incluso gente con la que trabajo. ¿Es posible estar vendiendo una casa y comprando otra al mismo tiempo?”

**Respuesta:** Comprar una casa mientras se vende otra e intentar cerrar al mismo tiempo es difícil en casi cualquier mercado. No es solo una cuestión de logística y coordinación, aunque eso es parte de la dificultad.

También es difícil porque para cerrar de manera concurrente, alguien está asumiendo un riesgo, y a menudo ese alguien es el vendedor de su nueva casa.

## Comprar en un mercado de vendedores.

Lo primero que puedes hacer para entender un poco mejor este concepto es quitarte el sombrero de vendedor y ponerte el de comprador. Comprar casa en un mercado de vendedores lleva su cuota de frustraciones y complejidades. Solo por un momento, piensa en lo que sucede en un mercado de vendedores.

- **El inventario es bajo.** Típicamente, hay menos casas en venta en un mercado de vendedores que el número que encontrarás en un mercado de compradores. Menos casas significa que generalmente no hay suficientes casas para cada comprador que quiere comprar una casa. Puede que no puedas encontrar una casa que sea adecuada para ti.
- **Ofertas múltiples.** En un mercado de vendedores, es muy común que un comprador esté compitiendo con otros compradores que quieren comprar la misma casa. El vendedor podría tener muchas ofertas entre las cuales elegir y puede clasificarlas según su deseabilidad. Un comprador que aún no ha vendido su casa no es un comprador deseable cuando se compite contra un comprador que no tiene una casa que vender.
- **Ofertas contingentes.** Una oferta contingente sigue siendo una oferta contingente incluso si tu casa está en trámite, esperando cerrar. Porque

necesitas el dinero del cierre para comprar tu nueva casa. Si no se cierra, no puedes cumplir. Si tu casa ni siquiera está en el mercado, le demuestra al vendedor que no estás serio sobre vender y tienes casi cero posibilidades de que el vendedor acepte tu oferta.

### **Solutions for Selling and Buying at the Same Time in a Seller's Market.**

- **Buying a Home First.** You have options available to you. It is not a dead-end street. If you can afford to own both homes at the same time, and a lender will qualify you, you might want to go ahead and find the home that you want to buy first. Part of qualifying to own two homes could involve showing that you have 6 months of payments for both homes in the bank.
- Apart from showing that you can qualify to own two homes at the same time, you will also need the money for a down payment and closing costs. You can borrow the money or tap a savings account and most likely be at little risk for repayment, as long as a seller's market still exists when you are ready to sell. It is almost always preferable to have access to the funds without incurring additional risk. So if it's a choice between using funds on hand or borrowing, you should probably use your funds on hand.

- **Renting Back After Selling Your Home.** Only in a seller's market is this option a good one. It's not impossible to do in a buyer's market, but if there is any time that you can ask a buyer to let you rent back for 30 to 60 days after closing, it is in a seller's market. This would give you time to not only locate another home but time for a few offer rejections as well. At this point you would have no contingent offer on selling your home because it is already sold.
- **No Contingency to Sell.** Once your home is ready to close, you might be able to delay the closing and write an offer to buy without a contingency to sell. When the buyer for the home you are selling is approved by the underwriter, you can be relatively assured that the buyer will perform.
- If you are confident the buyer can perform, you could delay the closing to close concurrently with the date you close on your new home, providing the buyer will wait. If a buyer was ever going to wait another 30 or 60 days to close, a seller's market is that time. The risk to you is if the buyer does not close, you could still be obligated to close on the home you are buying.
- **Selling First and Buying Second.** This option is probably the least stressful because there is less at risk than with any of the other options. The benefits are you will know exactly how much

money you will net from the sale because it has closed. The drawback is you will have to move out of the home at closing.

- Some people put all of their belongings into a POD or a storage rental while they stay at a hotel or move back home for a while. Alternately, some people will rent a new place on a 30-day month-to-month rental agreement, which gives them flexibility as to when they will move. But no matter how you look at it, you still need to move twice with this option.

All of these options do not take into consideration the fact that you could get lucky. You could find a seller who is willing to take a contingent offer and wait while you sell your home. But in a seller's market, those odds are against you.

## Vender Casas Defectuosas

No importa cuántas veces escuches que el sector inmobiliario se trata de la ubicación, ubicación, ubicación, es un hecho que los vendedores a veces pasan por alto. Es fácil olvidar la ubicación cuando es tu propia casa y has vivido en ella lo suficiente como para disfrutar de otros aspectos positivos aparte de la ubicación.

La ubicación importa para los compradores, especialmente en los mercados de compradores cuando las opciones son abundantes debido al exceso de inventario. Los compradores pasarán por alto una casa en una mala ubicación en favor de una casa menos deseable en una buena ubicación.

### **Ejemplos de Malas Ubicaciones para una Casa.**

Algunos vecindarios pueden ser percibidos por el público como una mala área, incluso cuando las casas en un “mal vecindario” pueden estar ubicadas al otro lado de la calle de una zona supuestamente deseable.

Las malas ubicaciones afectan el valor de la casa, que puede variar desde decenas de miles hasta cientos de

miles de dólares. Ser propietario de una casa cerca de cualquiera de los siguientes tipos de ubicaciones a menudo es perjudicial para tu valor de mercado:

- Vías principales con mucho tráfico.
- Vías de ferrocarril.
- Propiedades comerciales.
- Propiedades industriales.
- Edificios de apartamentos.
- Estructuras de servicios públicos como plantas de residuos, eléctricas o nucleares.
- Cementerios.
- Contaminación acústica de aeropuertos o autopistas cercanas.
- Basura, vertederos y reciclaje.
- Escuelas.
- Viviendas gubernamentales o edificios gubernamentales.
- Arenas deportivas.

- Contaminación por viento como olores de granjas o fábricas vecinas.

### **Superar Objeciones a Malas Ubicaciones.**

La mejor manera de superar una objeción es generalmente mediante el precio de la casa. Por ejemplo, cuando le pregunté a una vendedora que tenía tres puntos en contra:

- En una calle con mucho tráfico.
- Cerca de edificios comerciales.
- Frente a un cementerio.

Por qué compró la casa en primer lugar, ella dijo: “Precio. Era la casa más barata a la venta en Land Park en ese momento.” Así que firmamos un acuerdo de listado, poniendo la casa en el mercado a un precio por debajo del inventario competidor.

### **Finalmente se vendió después de 90 días en el mercado.**

Otro comprador en Land Park se negó a comprar una casa porque la casa de al lado necesitaba un nuevo techo y una pintura exterior. Hablé con un vecino que logró asegurar un compromiso del propietario de la casa con mantenimiento diferido para pintar y retechar.

Promocionar los beneficios de ciertas ubicaciones a veces es útil. Por ejemplo:

- Los cementerios generalmente son muy tranquilos.
- Vivir cerca de una escuela para una familia joven significa que puedes mantener un ojo más cercano en tus hijos.
- Los robos a casas generalmente no ocurren en calles con mucho tráfico y actividad.

### **Distribuciones Desfavorables.**

Si tu casa está ubicada en una zona deseable, otros factores como una mala distribución pueden disuadir a los compradores. No todas las malas distribuciones pueden corregirse fácilmente y a menudo se consideran un defecto incurable. Si costaría más arreglarlo de lo que recibirías a cambio por tus esfuerzos de agregar valor, podría ser mejor vender por menos o ofrecer un crédito de remodelación al comprador. Aquí hay ejemplos de una mala distribución:

- Puertas y pasillos estrechos.
- Escaleras interiores que enfrentan una entrada.
- Pasillo que enfrenta una entrada.

- Dormitorios adyacentes.
- Dormitorios ubicados en niveles separados.
- Comedor en el centro de la casa.
- Dormitorios con acceso desde salas de estar o salas familiares.
- Baño de visitas en una ubicación poco atractiva.
- Colocación entrecortada de habitaciones sin fluidez.
- Dormitorios en el piso superior con escaleras en el centro.

Este tipo de casas se venden por menos que las casas circundantes con distribuciones más conformes de metraje cuadrado similar. Muchas casas de esta naturaleza en vecindarios deseables de Sacramento terminan en manos de especuladores, quienes tienen la visión y la experiencia para cambiar la distribución y revender la propiedad con un alto beneficio.

### **Casas Dañadas con Mantenimiento Diferido.**

Especiales para contratistas o manitas son términos que uso cuando me refiero a casas que necesitan arreglos. Lamentablemente, a veces la mejor solución es derribar la

casa, vendiéndola por el valor del lote o dando al comprador un crédito en los costos de cierre para hacer el derribo después del cierre.

Las casas que requieren mucho trabajo no se venderán por la misma cantidad que casas comparables que no requieren trabajo. Los compradores se negarán a pagar el valor de mercado superior por casas con mantenimiento diferido. Además, la mayoría de los compradores exigen un incentivo adicional como compensación por problemas imprevistos también.

Por ejemplo, una casa que requiere \$50,000 en arreglos entre casas que se venden por \$500,000, no comandará un precio de \$550,000. Así no es como funciona. Un contratista, digamos, que planea revender la casa en condición arreglada, esperará una ganancia razonable y también factorizará los costos de reventa al comprar. Esto significa que la casa probablemente se venderá por menos de \$500,000.

A veces, un comprador adquiere una casa para arreglarla porque espera que la renovación sea un trabajo hecho con amor. Pero esas casas típicamente se venden por un poco más debido a la ubicación. Vale la pena ser razonable en tu precio cuando tu casa tiene defectos que no estás dispuesto a abordar.

---

PARTE 2:  
**ERRORES A EVITAR**

---

## Los 4 Errores Principales a Evitar

1. Elegir al agente que te promete el precio de venta más alto, la mayor cantidad de dinero (incluso si el precio parece irrealista).
2. Optar por el agente que promete ahorrarte dinero al reducir la tasa de comisión.
3. Elegir al agente “más agradable”.
4. Elegir un agente que trabaja completamente solo, porque piensas que trabajará mucho más duro y te dará más atención personal.

### Los Resultados Más Frecuentes de Estos Errores Son . .

- 1) **El precio de lista inflado que se te cotizó (para obtener tu listado) resulta en pocos compradores que vienen a ver tu casa (porque pueden obtener una casa comparable, a un precio adecuado, por menos dinero) y terminas teniendo que soportar una serie de reducciones de precio que resultan en que tu casa finalmente se venda por DEBAJO de su**

verdadero valor de mercado.

- 2) **Una comisión más baja no garantiza que obtendrás más en la venta de tu casa. Según la consultora inmobiliaria Bernice Ross, hay una “Gran Mentira” en el sector inmobiliario.** Es la mentira de que reducir la comisión siempre resulta en más dinero para el vendedor. Nada podría estar más lejos de la verdad. Prácticamente todos los vendedores quieren obtener el precio más alto posible por su propiedad. No importa lo que estés vendiendo, la máxima exposición en el mercado es un factor crítico para lograr el precio más alto posible. Las empresas que reducen servicios a cambio de tomar una comisión más baja a menudo cuestan a los clientes mucho más que el uno a tres por ciento extra que ahorran en comisión. Dependiendo del precio, el costo puede ser de decenas de miles de dólares.

- 3) **Tu agente puede ser agradable, pero eso no necesariamente los califica para hacer el mejor trabajo vendiendo tu casa.** La personalidad de tu agente significará muy poco para ti si finalmente descubres que no tienen la experiencia en marketing para comercializar adecuadamente tu casa, por lo que se queda en el mercado y no se vende, o se vende por debajo del valor de mercado. Los miembros de nuestro equipo son todos excelentes para trabajar Y tenemos un sistema probado para vender tu casa rápidamente y al mejor precio.
- 4) **Tu agente termina descuidando algunos pasos** importantes porque está demasiado ocupado tratando de hacer todo por sí mismo (y terminas con un resultado inferior).

## El Error Más Grande Que Un Propietario Puede Cometer Al Entrevistar Agentes

Hay muchos consejos cuestionables por ahí, de “expertos en finanzas personales” en la televisión o de amigos, familiares. Te dicen: entrevista a 3 o 4 o 5 agentes, luego elige uno. Cuando alguien me dice que eso es lo que van a hacer, pregunto:

**“¿Qué criterios vas a usar, para compararlos, juzgarlos y elegir uno?”**

Muchos admiten: no lo saben.

Van a pasar 3, 4, 5 noches entrevistando a diferentes agentes inmobiliarios **sin una forma predeterminada de elegir al que finalmente confiarán para manejar uno de los eventos financieros más grandes e importantes de su vida.**

Déjame darte una comparación, que tal vez conozcas o no. Cuando una empresa decide contratar a alguien para un trabajo importante, digamos uno que le cuesta a la empresa \$100,000.00 o \$200,000.00 al año, tienen un conjunto predeterminado de preguntas - un conjunto de

criterios - que usarán para juzgar a las personas que entrevistan. Saben de antemano lo que están buscando. **Hacer lo contrario es jugar a la 'Arquería a Ciegas', ¡y eso es peligroso!**

NUNCA entrevistan a un montón de personas y eligen al que "les gusta". O confían en "Parecía simpático/a?". No. **Usan la razón y la lógica.**

Bueno, estás contratando a alguien para hacer un trabajo muy importante para ti.

**NO deberías jugar a la 'Arquería a Ciegas'.**

Necesitas saber de antemano qué tipo de agente quieres. Las cosas que son más importantes para ti. **Las preguntas inteligentes para hacer.**

Por ejemplo, es el historial del agente para obtener el máximo dólar más o menos importante para ti que la comisión que te cita. Es el hecho de que él/ella sea un lobo solitario y pueda estar constantemente y de inmediato accesible para ti más importante que su 'porcentaje de éxito', es decir, el porcentaje de casas que lista y que realmente vende. Y así sucesivamente.

En las siguientes páginas, encontrarás una lista de 13 diferentes "Factores de Selección" a considerar y pesar entre sí. **A partir de esta lista, puedes hacer tu propia "Lista Corta" en el espacio proporcionado de las cinco**

## **cosas más importantes que buscas, del agente que contratarás.**

También encontrarás mis Hechos y Respuestas a todos estos Factores de Selección, en forma abreviada, por supuesto.

También encontrarás una lista de los 4 Errores Más Comunes, al elegir un agente. Los resultados más frecuentes de estos errores son: la casa nunca se vende, está atada durante meses y eventualmente el agente es despedido. La casa se vende por mucho menos de lo que debería haberse vendido, porque el propietario está atrapado con un agente con bajo rendimiento, está agotado y solo quiere terminar con ello.

### **13 Preguntas Clave para Hacer a los Agentes**

1. ¿Cuánto tiempo llevas siendo un agente inmobiliario activo y a tiempo completo?
2. ¿Cuántas casas has listado en los últimos 6 meses? ¿El año pasado?
3. ¿Cuántas casas has vendido en los últimos 6 meses? ¿El año pasado?
4. 4. ¿Cuántas casas has vendido con éxito en mi área en los últimos 6 meses? ¿El año pasado?
5. ¿Cuál es el tiempo promedio que una de tus

propiedades está en el mercado antes de venderse?

6. ¿Cómo se compara tu precio de venta promedio con el precio de lista original?
7. ¿Cómo comercializarás mi propiedad?
8. ¿Cuántas casas estás comercializando actualmente? (Nota: Un agente top productivo y exitoso puede ser más efectivo manejando muchas listas que un agente menos experimentado con unas pocas.)
9. ¿Qué puedes decirme sobre tu participación en el mercado en comparación con otros agentes en la zona?
10. ¿Tienes un Equipo? ¿Cuántos están licenciados? (Nota: Un agente que tiene un Equipo de apoyo para manejar tareas de oficina y detalles rutinarios generalmente puede dedicar más tiempo al negocio de atender las necesidades de mayor prioridad de un cliente y lograr vender la casa con éxito.)
11. ¿Cómo atraerás compradores a mi propiedad?
12. ¿Con cuántos compradores estás trabajando actualmente?

13. ¿Cómo te asegurarás de que se atiendan mis necesidades?

## Tu “Lista Corta” personal

De los Factores de Selección en la página anterior, escribe los cinco que son más importantes para ti, comenzando con el más importante.

1. ....

.....

.....

2. ....

.....

.....

3. ....

.....

.....

4. ....

.....

.....

5. ....

.....

.....

## 7 Errores Comúnmente Cometidos que Debes Evitar al Vender tu Casa

### **ERROR #1.**

Esperar... pensando que aún no estás listo para decidir quién será el agente inmobiliario que te representará y venderá tu casa cuando estés listo. Planificar con mucha antelación es inteligente. Si sabes que vas a vender, nunca es demasiado pronto. Especialmente dado que Edward & el Equipo de Venta de Casas Campeón realmente limita el número de listados y clientes aceptados en cualquier momento, para ofrecer un servicio ejemplar. Así que reservar un lugar con antelación puede garantizar que puedas tener a Edward trabajando para ti. Incluso tenemos un PROGRAMA DE ARRANQUE ESPECIAL específicamente para propietarios de casas que están a 3 a 6 meses de distancia del momento en que realmente quieren poner sus casas en el mercado. (Por otro lado, si estás listo ahora mismo, por supuesto llama. Si podemos acomodarte, lo haremos).

### **ERROR #2.**

**No contratar al mejor agente que puedas – ¿por qué**

deberías conformarte? Es posible que, por una de varias razones, no califiques como cliente de Edward Muñoz, o que no podamos acomodar tus necesidades de tiempo. Si es así, estaremos encantados de referirte a otros agentes. Pero, ¿por qué voluntariamente ser el “entrenamiento” para un agente inexperto que aún está aprendiendo las cuerdas? ¿Por qué innecesariamente ponerte en manos de un agente a tiempo parcial que solo completa unas pocas transacciones al año? Hay muchas cosas en la vida sobre las que debes comprometerte. Esta **NO** puede ser una de ellas.

### **ERROR #3.**

**Preocuparte de que no serás una prioridad con Edward & el Equipo Campeón.** Mucha gente elige intencionadamente NO contratar a un agente altamente exitoso como Edward por temor a que no recibirán atención prioritaria y personalizada. Podrías pensar que te “perderás” o serás “solo un número”, dado que vendemos tantas casas y trabajamos con tantos clientes. Y podrías pensar que recibirás un servicio más personalizado y más atención de un agente solo menos exitoso. Primero que todo, hay una diferencia entre “más atención” y los mejores resultados posibles. El punto de todo este proceso es vender tu casa lo más rápido posible, al mejor precio, con el menor inconveniente y molestia para ti. El punto no es tener tu propio “niñero”. Pero yendo más allá, creemos - y nuestros clientes nos dicen - **que ofrecemos una experiencia excepcionalmente receptiva al cliente.**

## **Incluso tenemos una GARANTÍA DE COMUNICACIÓN.**

Con nuestro Sistema de Equipo Campeón, tienes a Edward Muñoz, un personal excepcional de agentes entrenados y supervisados por Edward, y un Agente Principal asignado a ti y a la venta de tu casa. Estamos organizados y equipados para gestionar eficiente y exitosamente muchas transacciones, y aún así hacer que cada cliente se sienta como si fueran nuestro único cliente.

## **ERROR #4.**

**Subestimar el poder del enfoque de equipo.** Creemos que el agente solitario, que maneja todas las tareas, haciendo todo solo o con un asistente, está en una DESVENTAJA extraordinaria en el negocio inmobiliario de hoy. Así se hacía el negocio inmobiliario hace 20 años. Pero mucho ha cambiado. Es más complejo. El ritmo es más rápido. Los compradores necesitan manejo inmediato y experto, o dirigen su atención a otras propiedades. Deberías saber que cada uno de los quince agentes del Equipo Campeón fue seleccionado a mano y entrenado por Edward.

También deberías saber que el desempeño de cada uno de nuestros agentes supera al 99% de todos los demás agentes en el Bronx. El rendimiento promedio de nuestros agentes incluye vender más de 30 casas al año, trabajar con docenas de compradores y ganar un ingreso personal en el top 10% de toda la profesión inmobiliaria. ¡Este es verdaderamente el Equipo Campeón, con experiencia,

talento y dedicación a la satisfacción del cliente sin paralelo en este vecindario o incluso en toda la ciudad de Nueva York! **¡Tienes a estos QUINCE agentes extraordinarios trabajando para vender tu casa! Y tienes un agente principal a cargo de la venta de tu casa. También tienes a Edward Muñoz, PERSONALMENTE, completamente involucrado en la venta de tu casa, desde preparar el plan de marketing hasta trabajar con sus quince agentes.**

En el mundo corporativo, el enfoque de equipo es la forma preferida de hacer las cosas. En la fabricación, hay equipos de diseño e ingeniería. En publicidad, equipos creativos y de servicios al cliente. Incluso en bienes raíces, si fueras a tener una casa construida para ti, podrías contratar al mejor arquitecto que pudieras encontrar, pero él tendría otro arquitecto en su firma asignado a tu proyecto, habría un contratista, luego carpinteros, plomeros, etc.- un equipo.

Aquí tendrás un equipo completo trabajando en tu nombre MÁS una “persona clave” totalmente responsable de la venta de tu casa, accesible y responsable ante ti- eso es, de hecho, una persona CLAVE, NO un “ayudante”. Y tienes a Edward Muñoz PERSONALMENTE trabajando en tu nombre y, cuando sea necesario, en comunicación directa contigo, también.

**ERROR #5.**

**Sentirte obligado a dejar que tu amigo o familiar en el negocio inmobiliario liste tu casa**, especialmente si esa persona “coquetea” con bienes raíces o carece de experiencia. Claro, podrías sentirte obligado a comprar de un amigo o vecino si se involucran en un pequeño negocio, abren una tienda de regalos, comienzan un restaurante. Pero la venta de tu casa es una transacción financiera importante. Esto es diferente. Tu principal obligación es hacia tu propia familia.

Entendemos la tentación de darle negocio a un amigo o familiar, especialmente si esa persona ofrece reducir sus comisiones. Y, francamente, no tiene sentido perder tu tiempo o el nuestro intentando negociar comisiones; **NUNCA** hacemos descuentos. **Las precauciones que deberías considerar sobre esto son muchas:** Primero, cualquier agente que reduzca/descuente comisiones también debe cortar y comprometer las inversiones que hace en publicidad, mercadeo y venta de tu casa- y eso, a su vez, puede extender muy bien el tiempo requerido para venderla. Segundo, una persona que corta su propia tarifa profesional revela una mentalidad sobre cómo vende. Sugiere que estará rápidamente dispuesto a reducir el precio de venta de tu casa, también y te instará a aceptar una oferta significativamente más baja que tu precio de pedido.

Tercero, francamente, cualquier agente que descuente su compensación debe necesitar el negocio, y eso puede decirte algo sobre la satisfacción de sus clientes,

referencias y reputación en la comunidad inmobiliaria. Con estas cosas en mente, deberías cuestionar muy a fondo a tal agente sobre su experiencia, número de ventas, y la relación entre la venta de tu casa, que es una transacción financiera muy importante y sustancial, donde la inexperiencia del agente o promesas excesivas o la falta de recursos financieros para comercializar tu propiedad pueden costarte semanas o meses de retrasos, pueden costarte miles o incluso decenas de miles de dólares.

### **ERROR #6.**

**“No importa qué agente usemos, nuestra casa se venderá rápidamente de todos modos. Tenemos una casa deseable y es un mercado caliente”.** Muy francamente, puede ser cierto que puedes vender tu casa por casi cualquier agente, o incluso haciéndolo tú mismo, en momentos en que el mercado está “sobrecalentado”, cuando parece que la mayoría de las casas se venden rápidamente. Obviamente, un mercado “caliente” facilita las cosas para agentes inexpertos, agentes con recursos limitados para anunciar y comercializar propiedades, y agentes sin los recursos que solo nosotros tenemos, como nuestro Grupo de Compradores en Espera, nuestros cinco sitios web. Sin embargo, puede haber una gran diferencia entre simplemente vender tu casa y vender tu casa **BIEN**.

**La experiencia, un historial de éxito, realmente importan, en cualquier momento, en cualquier tipo de mercado. Aquí está el porqué: No solo quieres que tu**

**casa se venda lo más rápido posible, sino que también quieres que se venda al precio más alto posible. Quieres que se venda de manera eficiente, sin enredarte en documentos desordenados, disputas, confusión o casas abiertas innecesarias o haciendo pasar a muchos compradores mal calificados por tu casa, interrumpiendo tu vida. Quieres una transacción impecable y sin problemas. Este es el tipo de experiencia totalmente satisfactoria que nos enorgullece entregar a cada cliente.**

### **ERROR #7.**

**Simplemente contratar al agente que te promete el precio más alto.** Cualquiera puede prometer cualquier cosa. Necesitas mirar los registros de seguimiento reales de un agente para ver cómo se mantienen las promesas. Estamos encantados de mostrarte un año entero de transacciones, con tanto el precio de pedido como el precio de venta final, y compararemos el HECHO de que más del 99% de todas las casas que listamos se venden por entre el 95% y el 110% del precio de pedido original contra el registro de cualquier otro agente. El punto es que si un agente te hace sentir bien sugiriendo un precio que en realidad es irrealista e inalcanzable, no hay realmente ninguna desventaja para él.

Puede comenzar a traerte ofertas sustancialmente más bajas y urgirte a aceptarlas. Por otro lado, poner un precio demasiado bajo a una propiedad es un error costoso.

Monitoreamos los precios de venta diariamente en cada vecindario del Bronx, establecemos precios para más de 200 casas cada año y, como se acaba de decir, tenemos un historial sólido de conseguir el precio de pedido establecido. **En resumen, somos expertos comprobados en “Verdad en Precios”.** Sabemos por cuánto se puede y se venderá una casa. Damos a nuestros clientes consejos veraces y francos sobre el precio. Y negociamos “duro” con los compradores para obtener nuestros precios pagados. Deberías ir con el agente que demuestra que puede predecir con precisión el precio máximo por el cual tu casa debería venderse, y luego conseguirlo.

### **¿Deberías Convertirte en un Cliente del Equipo Campeón?**

- Al trabajar con más de 1,000 clientes vendedores de casas durante 18 años, hemos identificado estos factores clave, que nuestros mejores clientes comparten...
- Preferencia por trabajar con los profesionales más exitosos que puedan encontrar.
- Disposición para escuchar y actuar según el consejo de expertos.
- Valoran su propio tiempo, no quieren que se desperdicie, y respetan nuestro tiempo también, aprecian un Sistema Paso a Paso, con

todos en la misma página.

- Entienden que la venta de su casa es una transacción financiera importante y compleja que debe ser manejada con cuidado y experticia.
- Llegan a sus decisiones de una manera lógica, reflexiva y empresarial.

### **¿Qué Sigue?**

Si sientes que encajas bien con nosotros y te gustaría ser un Cliente del Equipo Campeón, simplemente llámanos al 646-533-9571 y habla con Edward Muñoz o tu Miembro del Equipo Campeón, para organizar una cita, donde cualquiera de tus preguntas puede ser respondida y tu casa evaluada.

## ¿Cuánto Tiempo Tenemos para Aceptar una Oferta?

**Propietario:** “Nuestro agente nos envió una oferta para firmar anoche. Antes de que pudiéramos llegar a una máquina de fax para enviarla de vuelta, recibimos llamadas de un montón de otros agentes que todos quieren mostrar nuestra casa hoy. Uno de los agentes dijo que será la segunda vez que sus compradores han visto nuestra casa. Aunque estamos muy emocionados por el repentino interés en nuestra casa —ha estado en el mercado por casi 60 días— no queremos arruinar nuestras posibilidades de obtener más dinero. ¿Y si otra oferta es más alta y no esperamos por ella? ¿Cuánto tiempo tenemos para la aceptación de la oferta?”

**Respuesta:** La aceptación de la oferta se basa en más que una simple firma en una oferta de compra. Las leyes pueden variar de estado a estado para las transacciones inmobiliarias, pero generalmente la aceptación de la oferta implica la entrega oficial de la oferta de compra a la entidad autorizada.

La mejor persona para responder esta pregunta es tu agente inmobiliario. Cada agente inmobiliario es o debería

estar íntimamente familiarizado con los acuerdos de compra que un agente presenta y pide a un cliente firmar.

Cuando comencé en bienes raíces, los acuerdos de compra o, como los llamábamos, recibos de depósito, eran de una o dos páginas. Hoy, son de 10 a 20 páginas, o más. En algún lugar, oculta en toda esa documentación, está la respuesta a tu pregunta. Muy pocos contratos, si es que hay alguno, son abiertos y buenos para el resto de tu vida. La mayoría incluyen un tiempo definitivo para la aceptación de la oferta, después del cual, la oferta puede ser nula o revocada.

### **¿Puede la Oferta Expirar Antes de que se Entregue la Aceptación de la Oferta?**

Los plazos son importantes para adherirse en cualquier transacción inmobiliaria. Eso es porque muchos contratos de compra contienen la frase: el tiempo es esencial. Los contratos de compra también suelen especificar el plazo para la aceptación. Por ejemplo, la oferta podría ser válida hasta 3 días a partir de la fecha de la firma del comprador en un momento determinado, como, digamos, las 5 PM.

O, el contrato de compra podría contener una fecha específica.

Si recibiste una oferta fechada el 2 de enero el 3 de enero, y era válida por 72 horas a las 5 PM, expiraría a las 5 PM. el 5 de enero. Esta es una razón por la cual los agentes del

comprador deberían entregar inmediatamente una oferta tras la firma del comprador. Un agente del comprador que recibió la firma del comprador en una oferta el jueves pero esperó durante el fin de semana antes de enviar una oferta con una fecha de expiración de 3 días al agente del vendedor podría encontrarse entregando una oferta vencida.

Para solucionar el problema de una oferta vencida, un vendedor podría emitir una contraoferta al comprador. Una contraoferta reiniciaría el reloj. La contraoferta podría ser un cambio en términos o precio o simplemente para extender el tiempo para la aceptación de la oferta.

### **¿Cuál es el Plazo para la Aceptación de la Oferta?**

El plazo para la aceptación de la oferta depende de tu oferta. Por ejemplo, los contratos que la mayoría de los agentes en Nueva York usan es el Acuerdo de Compra Residencial de Nueva York e Instrucciones Conjuntas de Escrow, creado por la Asociación de REALTORS de Nueva York. Muchos estados ofrecen tipos similares de contratos de compra.

En el RPA de N.Y.R., el plazo para la aceptación de la oferta se encuentra en el párrafo 29 en la página 8. Dice que la oferta se considerará revocada si no es firmada por el vendedor y entregada al comprador antes de las 5 PM en el tercer día después de que la oferta sea firmada por el comprador. Un comprador puede ingresar una fecha

específica o mantener el predeterminado del tercer día.

Un comprador también puede autorizar a su agente inmobiliario a aceptar la entrega de la oferta firmada. Si el nombre del agente del comprador no se ingresa y la casilla permanece sin marcar, la oferta no se considerará entregada hasta que el comprador la reciba. Ese período de tiempo podría empujar el contrato hacia la expiración, razón por la cual muchos agentes prefieren recibir la entrega en nombre de sus compradores.

### **¿Por Qué es Importante el Plazo para la Aceptación de la Oferta?**

El plazo para la aceptación de la oferta es importante si es esencial que las partes estén legalmente obligadas por el contrato. Todos los contratos de bienes raíces deben estar por escrito. Mientras que las versiones de “ella dijo, él dijo” pueden jugar hasta la muerte en un tribunal, la palabra escrita habla volúmenes. Cuando tengas dudas, ponlo por escrito.

Los vendedores que quieren ver si llegará una mejor oferta de sobrepuja podrían pedirle a un comprador que les dé más tiempo para aceptar una oferta. O, un vendedor podría intentar recibir y decidir sobre otra oferta antes de que la oferta de compra existente haya expirado. Sin embargo, un vendedor cuya casa ha estado en el mercado durante, digamos, 60 días, podría querer concentrarse en lugar de tratar con la oferta en mano en lugar de buscar

varias otras en el monte.

## ¿Debería Remodelar Mi Casa o Intentar Venderla Como Está?

**Propietario:** He dedicado mucho tiempo y dinero en remodelar el exterior de mi casa, además de una remodelación considerable del baño principal. Sin embargo, el resto de mi casa de 22 años necesita atención en el interior. El baño de arriba tiene pudrición seca y está anticuado. La cocina, igualmente, está anticuada. Tenemos electrodomésticos bastante nuevos, pero probablemente necesitemos reemplazar los mostradores y los gabinetes. ¿Debería remodelar mi casa o intentar venderla como está?

**Respuesta:** Esta es una de esas preguntas donde la respuesta depende de variables como la condición del inventario competidor, si es un mercado inmobiliario caliente, frío o neutro y la probabilidad de retorno de la inversión.

### Vender una Casa en Condición Tal Cual

Por ejemplo, hace unos años, una clienta anterior llamó para decir que sus vecinos de al lado necesitaban vender

su casa inmediatamente.

Decir que necesitaba trabajo era quedarse corto.

La casa parecía inhabitable. Tenía agujeros en las paredes hasta el exterior y suelos de madera empapados de orina; la mayoría de la electricidad no funcionaba y la bañera del baño había caído a través de las vigas. Todos los grifos goteaban y, en un dormitorio, encontré un montón de ratas muertas barridas en un montón en el centro del piso.

Esta no era una casa que se pudiera arreglar fácilmente. Ni siquiera una capa de pintura habría ayudado a vender este lugar. La pusimos a un precio lo suficientemente bajo que atrajo múltiples ofertas y se vendió con cero días en el mercado. Solo contratistas y especuladores hicieron ofertas por esta casa.

### **¿Los Compradores de Casas Quieren Arreglarlas o Casas Arregladas?**

Algunos compradores de casas quieren comprar una casa para arreglar, pero generalmente estos compradores quieren una casa que requerirá reparaciones cosméticas leves. Los compradores que se inclinan por las casas a remodelar son aquellos que no califican para comprar una casa más cara o aquellos que quieren obtener un beneficio arreglando la casa ellos mismos.

Aún tengo que conocer a un comprador novato de primera

vivienda que diga: “Dame una casa que pueda desmontar hasta los montantes.” La mayoría de los compradores de casas a remodelar están dispuestos a hacer reparaciones simples como pintar las paredes, poner alfombras nuevas o reemplazar los accesorios de luz.

Típicamente no quieren reconstruir una fundación o mover paredes.

Los compradores de casas a remodelar descontarán el precio de la casa para permitir las reparaciones y, por la inconveniencia, un poco más. Digamos, una casa vale \$400,000 arreglada, pero necesita un techo nuevo. Un techo nuevo podría costar \$10,000. Es probable que un comprador no ofrezca \$390,000 por esta casa. De lo contrario, podrían comprar una casa idéntica con un techo nuevo por \$400,000 y no tener la molestia.

Un comprador para este tipo de casa podría ofrecer \$375,000, o incluso menos. En este escenario, sería más inteligente para un vendedor pagar por un techo nuevo y vender la casa por \$400,000.

Además, muchos compradores no comprarán una casa que necesita un techo nuevo. Se preocuparán de que el trabajo involucrado costará más de lo que anticiparon. Quizás reemplazar el techo involucraría quitar la cubierta y reparar las vigas, lo que podría agregar al costo. La mayoría de los compradores quieren una casa en condición de mudarse inmediatamente. Al no hacer

reparaciones, limitarás el número de compradores que podrían estar atraídos a tu casa.

## **Antes de Remodelar Tu Casa**

Los vendedores inteligentes ponderarán el costo de las mejoras propuestas contra el valor de mercado de la casa después de que se completen las reparaciones o actualizaciones. Si una mejora no va a retornar la inversión, tal mejora podría no ser justificada. Antes de decidir levantar el techo e instalar claraboyas en la suite principal, ten en cuenta que las cocinas y baños ofrecen el mayor retorno.

Antes de decidir hacer reparaciones específicas antes de la reventa, tómate una tarde libre para visitar otras casas en el vecindario. Nota la condición y las comodidades de esas casas. Compara esas casas con la tuya. Si, por ejemplo, la mayoría de las casas en el mercado tienen cocinas mejoradas, deberías concentrarte en arreglar la cocina.

Esto no significa que necesites comprar electrodomésticos de diseñador y arrancar los gabinetes. Pero una remodelación menor de la cocina podría ser una buena inversión. A veces, una capa fresca de pintura en los gabinetes y herrajes nuevos pueden darle a tu cocina un aspecto completamente nuevo.

Haz una lista de todo lo que esté defectuoso, roto o desgastado. Si los compradores notan problemas o

sistemas mal funcionando, podrían preguntarse qué más en la casa ha sido descuidado. Compradores a quienes mostré una casa de \$700,000 en el Bronx pasaron de esa casa debido a un pequeño descuido de los vendedores. La alfombra de la entrada tenía un gran desgarramiento en el centro de su costura, y estaba desgastada. Esa alfombra dejó una mala impresión en los compradores hasta tal punto que estaban convencidos de que a los vendedores no les importaba vender su casa.

**Aquí hay 10 mejoras mínimas para hacer antes de vender tu casa:**

- Tapar todos los agujeros y grietas en paredes y techos.
- Arreglar todos los electrodomésticos y sistemas de HVAC rotos.
- Reparar grifos que gotean.
- Reemplazar la alfombra desgastada.
- Repintar paredes oscuras o manchadas con pintura neutra (no blanca).
- Reemplazar ventanas rotas.
- Reparar el techo.
- Cambiar los accesorios de luz / ventiladores de techo anticuados.

- Reemplazar linos / cubiertas de ventanas viejas.
- Arreglar violaciones del código.

Si tu mercado inmobiliario es extremadamente caliente — un mercado de vendedores— puedes salirte con la tuya con menos arreglos antes de vender; sin embargo, una casa que necesita reparaciones aún ofrecerá un precio más bajo. En mercados lentos —un mercado de compradores— los compradores podrían ni siquiera mirar una casa que necesita trabajo, a menos que sea una REO (Propiedad de Bienes Raíces de un Banco).

## ¿Por Qué No Se Vende Mi Casa?

La mayoría de los correos que recibo de los lectores piden consejos para vender una casa. Muchos han tenido su casa en el mercado durante meses sin una sola visita. Algunos vendedores de casas han tenido docenas de vistas de compradores pero ni una sola oferta de compra.

En los mercados de compradores, es especialmente importante destacar y hacer que tu casa resalte entre el mar de inventario en el mercado. Pregúntate por qué un comprador elegiría tu casa sobre todas las demás casas en venta.

### **Mal Estado de Tu Casa.**

Revisa tu competencia. Si el 90% de las casas en tu mercado no se están vendiendo, entonces tu casa necesita superar al top 10%. Mira las casas que están en proceso de venta porque ese es tu indicador actual. Las ventas cerradas podrían estar retrasadas dos o tres meses respecto al movimiento del mercado.

Quieres saber qué está pasando ahora, y los datos de ventas pendientes te dirán qué casas se están vendiendo.

Aparte de preparar tu casa para la venta, considera su condición. Quizás deberías considerar agregar actualizaciones o hacer reparaciones antes de vender. Si el top 10% en el mercado tiene alfombras nuevas y tu alfombra está gastada y pasada de moda, tu casa no se va a vender. Reemplaza la alfombra. Pinta las paredes de un color neutro —no blanco. Revisa su atractivo desde la calle.

### **Pocas Fotografías o Fotografías Mal Tomadas.**

Las casas en MLS que tienen una foto se pasan por alto. Las casas con docenas de fotografías llaman la atención. Toma fotos de calidad o contrata a un fotógrafo profesional. Toma ángulos amplios con mucha luz mostrando las mejores características de tu casa. Por el amor de Dios, mantén la tapa del inodoro cerrada.

- A menos que tus dormitorios sean significativamente diferentes entre sí, solo toma fotos del dormitorio principal o del más grande.
- No te incluyas a ti ni a la cámara en la foto del baño tomando la reflexión del espejo.
- Si tu pasillo es estrecho, no tomes una foto de él. Obtén un primer plano de tu chimenea u otra característica interesante en su lugar.
- Toma varias fotos de la cocina. La cocina

generalmente es la foto más importante.

- Antes de fotografiar el comedor, pon la mesa.
- Las fotos de la sala de estar deben mostrar espacio, así que saca algo de ese mobiliario.
- Recuerda incluir el patio trasero y los jardines.
- Agrega texto descriptivo a cada foto; haz que tu poesía cante.

### **No Has Pagado por una Amplia Publicidad y Marketing.**

Ningún aspecto del marketing vende una casa por sí solo. Es una combinación de esfuerzos de marketing. Si tu periódico comete un error y lista tu casa en la sección incorrecta, no te desesperes: las casas se han vendido a compradores que las encontraron en el lugar equivocado. Por esa razón, considera colocar un anuncio en varias clasificaciones.

- Imprime postales a cuatro colores y envíalas por correo a las casas circundantes en el vecindario y a compradores de fuera del área.

- Crea folletos a cuatro colores con varias fotos para distribuir a los prospectos y a quienes visiten tu casa.

- Contrata a una empresa de tours virtuales para filmar y subir videos.
- Anuncia masivamente todos los fines de semana.
- Realiza Jornadas de Puertas Abiertas los domingos que coincidan con otras casas abiertas en el vecindario. A veces, los jueves por la tarde atraen a compradores.
- Obtén retroalimentación de los compradores sobre qué les gustó y qué no les gustó de tu casa, y haz ajustes para superar las objeciones.
- Considera filmar un video tú mismo y subirlo a YouTube.com, incluso si solo eres tú hablando sobre lo que te gusta de vivir allí.

### **Contrataste al Agente de Listado Equivocado.**

Quieres trabajar con un agente competente, experimentado y honesto. Hay varias maneras de encontrar un agente, pero la más fácil es a través de referencias de amigos y familiares.

Si deseas un servicio completo y quieres que un agente gaste mucho dinero en el listado, contrata una correduría de servicio completo y entrevista a varios agentes. Para encontrar al mejor agente de listado, no bases tu decisión

únicamente en el precio de venta sugerido o cuánto te cobra el agente porque hay otras consideraciones. Discute el precio de la casa y las negociaciones de comisión al final. Primero, averigua el plan estratégico de marketing del agente.

### **No Has Puesto el Precio de Tu Casa para Venderla.**

Los vendedores dicen: “Pero no quiero regalar mi casa”. Por supuesto que no. Quieres venderla. Para vender tu casa, el precio debe ser el correcto. No “pruebes” el mercado ni pidas una cifra inflada porque, si lo haces, tu casa probablemente permanecerá en el mercado y los Días en el Mercado (DOM) seguirán contando. Los listados antiguos generalmente no se venden al precio de lista.

Para evitar sobrevalorar tu casa, examina las ventas comparables cerradas. Ajusta por el metraje cuadrado, si es necesario. Si tu casa tiene una mala distribución o está ubicada en un mal lugar, como al lado de una escuela, en o cerca de una calle concurrida o colindante con una licorería, no vas a obtener el mismo precio que las casas con una buena distribución y en una buena ubicación.

Por ejemplo, si las últimas tres casas se vendieron a \$400,000 pero sientes que no son comparables a la tuya porque no contienen actualizaciones, pero estaban ubicadas en una calle tranquila y tu calle es ruidosa, tu casa probablemente vale aproximadamente lo mismo. Un ajuste de +\$50,000 por las actualizaciones podría anular el

-\$50,000 por la calle concurrida.

En un mercado de compradores, ponle precio a tu casa un mínimo de 2% menos que la última venta comparable. Si no puedes vivir con ese precio, entonces no pongas tu casa en el mercado y te prepares para la decepción. Sobrevalorar es el peor error que un vendedor de casa puede cometer.

## ¿Por Qué No Usas al Agente Que Te Vendió la Casa?

La última consideración en la mente de muchos vendedores a punto de embarcarse en el proceso de venta de una casa es contratar a un agente de listado. Uno podría pensar que el agente que les vendió la casa sería su primera opción, pero ese agente no siempre es la primera elección y tampoco siempre es la elección más sabia. ¿Por qué? Para empezar, muchos vendedores ni siquiera recuerdan el nombre del agente que les vendió la casa.

A menos que ese ex agente del comprador, por ejemplo, se haya mantenido en contacto con los compradores a lo largo de los años, el nombre de un agente tiende a desvanecerse. El vendedor podría no recordar el nombre de la correduría y mucho menos el del agente. Especialmente si la compra tuvo lugar hace más de 7 años. Podrías recordar más fácilmente el nombre del niño que pateaba el respaldo de tu silla en sexto grado que el nombre del agente que te vendió una casa.

Esta es la principal razón por la que muchos agentes inmobiliarios intentan formar relaciones con sus compradores “para toda la vida”. No quieren que el cliente

contrate a otro agente cuando llegue el momento de vender, y eventualmente llegará el momento de vender. Quieren que el cliente los llame. La forma de asegurar que eso ocurra es que el agente continúe enviando boletines informativos, tarjetas festivas, recetas, revistas o postales y se mantenga en contacto a través del correo electrónico y Facebook u otras redes sociales.

Un vendedor propuesto de un sitio web popular —que en realidad no estaba en el título de la casa que quería vender— una vez me envió un correo electrónico para decir que esperaba contratar al agente de listado que prometió vender la casa de su novia al precio más alto. Me pidió que preparara un análisis comparativo de mercado. La casa de su novia había estado en el mercado durante casi 4 meses antes de que ella la comprara, en un mercado en el que las casas se vendían en promedio en 14 días. Esto significaba que probablemente era una casa difícil de vender. Más importante aún, su novia compró la casa en los últimos meses y, por lo tanto, no había adquirido ningún capital.

De la manera más amable posible, le hice saber que elegir a un agente basado en un precio de venta sugerido era la forma incorrecta de elegir a un agente de listado, y enumeré todas las razones por las cuales. Luego, le sugerí que volviera al agente que le vendió la casa y le preguntara sobre listarlo. Pensé que era mejor dejar que alguien con quien tuviera una relación de trabajo anterior le diera la noticia. En cambio, se enojó mucho con mi sugerencia, así

que es bueno que terminara allí.

Mi punto es que muchas personas no tienen idea de cómo vender una casa y mucho menos cómo encontrar un agente de listado. Tienen ideas basadas en cosas que han oído, algunas de las cuales están equivocadas de diez formas distintas, o otras ideas que podrían estar desactualizadas o mal adaptadas a su mercado. Es realmente mejor acudir a un agente con experiencia. El agente que te vendió la casa muy bien podría tener esa experiencia, especialmente si todavía está activo en bienes raíces después de todos estos años. Los bienes raíces tienen una alta tasa de rotación entre los agentes, y muchos no sobreviven más allá de la marca de 3 o 4 años.

### **Razones para Contratar al Agente Que Te Vendió la Casa como Tu Agente de Listado**

Algunas de las razones por las que podrías querer contratar al agente que te vendió la casa son las siguientes:

- Ya conoces al agente y te gusta la personalidad del agente.
- El agente sigue en el negocio años después.
- El agente tiene experiencia y entiende tus peculiaridades (todos tenemos peculiaridades).

- El agente conoce la casa y lo más probable es que recuerde sus beneficios y desventajas.

## **Razones para No Usar al Agente Que Te Vendió la Casa**

Obviamente, hay algunas razones por las cuales un vendedor podría no querer elegir contratar al agente que originalmente vendió la casa. A continuación, algunas de ellas:

- Quizás tu transacción fue manejada de manera deficiente, lo que resultó en dejar un mal sabor de boca, y no contratarías a ese agente si esa persona fuera el último agente licenciado en la faz de la tierra.
- El agente no posee suficiente experiencia en listar casas y/o trabaja principalmente con compradores.
- El agente se ha mudado o ha dejado el negocio.
- Fuiste referido a un agente excepcional con un historial impresionante que palidece en comparación con tu agente anterior.

Ninguno de esto toma en consideración el precio de venta o la comisión que, créase o no, podría ser prácticamente inmaterial. Todas las casas tienden a ajustarse a las condiciones del mercado para venderse. Las ventas

comparables revelan la mayor parte de la historia. Los agentes extraordinarios que ganan tarifas altas a menudo valen la pena porque ese tipo de servicio se refleja no solo en la satisfacción del consumidor sino en el beneficio neto final del vendedor. Eso no quiere decir que todos los agentes de servicio completo que cobran tarifas altas sean excelentes por ningún motivo. Aún podrías necesitar verificar referencias, producción y reseñas.

---

**PARTE 3:**  
**CÓMO PREPARAR TU**  
**CASA PARA LA VENTA**

---

## ¿Cómo Puedo Preparar Mi Casa para la Venta con un Presupuesto Limitado?

**Propietario:** “Nuestro REALTOR® dice que tenemos suficiente capital en nuestra casa para obtener una pequeña ganancia después de venderla (gracias a Dios), pero quiere que preparemos la casa para la venta. Tiene algunas ideas bastante grandiosas sobre lo que deberíamos hacer para hacerla más atractiva para los compradores, pero la verdad es que no tenemos suficiente dinero ahorrado para hacer todo lo que quiere. Dice que la alfombra está sucia y debería ser reemplazada. Nuestros mostradores de cocina tienen azulejos antiguos, y sugiere que pongamos granito. Además, quiere que pintemos toda la casa. Mi esposo y yo tenemos unos \$3,000 para gastar, y eso es todo. ¿Cómo puedo preparar mi casa para la venta con un presupuesto?”

**Respuesta:** Todas las casas tienden a venderse por más dinero después de que se preparan adecuadamente para el mercado, y no dejaría que un presupuesto pequeño para vender la casa te disuada. Después de todo, en algunas áreas como los baños, los compradores pasan alrededor de 2 segundos echando un vistazo a esas habitaciones. Con

la información que has dado, sugeriría que comiences por el exterior. Pide a un amigo o vecino que venga y te dé un consejo objetivo. Porque después de vivir en una casa por un tiempo, es posible que no veas las cosas que distraerán a los compradores de casas.

### **Vender una Casa con un Presupuesto Comienza con el Exterior.**

Las primeras impresiones cuentan. Por eso, tu jardín necesita ser acogedor. Poda los arbustos y árboles, especialmente si bloquean vistas desde las ventanas y hacen que tu casa sea difícil de ver desde la calle. Aquí hay algunas otras mejoras de atractivo exterior de bajo costo que puedes hacer por menos de \$500:

- Mantén el césped cortado, preferiblemente en diagonal.
- Planta flores amarillas como caléndulas a lo largo del camino o junto a la puerta principal. El color amarillo vende.
- Lava las ventanas exteriores.
- Pinta o reemplaza la puerta principal y compra herrajes nuevos.
- Limpia la casa con una lavadora a presión para deshacerte de la suciedad y las telarañas.

- Compra un felpudo nuevo para los escalones del frente.
- Pinta o reemplaza el buzón.
- Pinta tu número de casa en la acera o compra una placa que muestre tu número de casa e instálala cerca de la entrada.
- Lava o reemplaza el aplique de luz del porche delantero.

### **Eliminar el Exceso de Desorden y Muebles**

Muchas casas contienen demasiados muebles. Podrías beneficiarte de eliminar 2 a 3 piezas de muebles de cada habitación. Menos muebles harán que las habitaciones parezcan más grandes. Puedes pagar alrededor de \$100 al mes para colocar los muebles en almacenamiento o simplemente apilarlos ordenadamente en el garaje de forma gratuita.

- Elimina todas las fotografías personales de mesas y paredes. Tapa los agujeros en las paredes o cuelga obras de arte no personalizadas sobre los clavos existentes.
- Empaca tus estanterías (de todas formas te vas a mudar).

- Limpia los armarios y almacena artículos no esenciales.
- Ordena de manera ordenada tu despensa de cocina, los gabinetes de cocina y los armarios de las habitaciones.

## **Limpiar a Fondo la Casa Antes de Vender**

Puedes contratar a un equipo de limpieza profesional por alrededor de \$300 o hacerlo tú mismo de forma gratuita. Asegúrate de lavar el interior de las ventanas.

- Alquila una limpiadora de alfombras a vapor y limpia las alfombras. Puedes descubrir que no necesitan ser reemplazadas.
- Limpia el polvo de la parte superior de tus puertas y marcos de ventanas.
- Pulir todos los suelos de madera/cerámica.
- Lava todas las cubiertas de los accesorios de luz y las aspas de los ventiladores de techo.
- Para darle a tu casa una sensación más abierta, considera remover algunas puertas que se abren entre sí o de otro modo bloquean el flujo de tráfico.

## Actualizando la Cocina con un Presupuesto

Las cocinas son la habitación más importante de la casa. Es el corazón y el alma del hogar. Incluso si un comprador no cocina mucho, la cocina sigue siendo el lugar donde la familia y los amigos tienden a reunirse.

- Si el granito nuevo está fuera de tu presupuesto, considera volver a lechar los azulejos del mostrador de la cocina, lo cual es sorprendentemente económico, o cubrirlos con azulejos de granito en lugar de una losa de granito.
- Para los gabinetes de madera, quitar el acabado y volver a teñir o pintar te ahorrará más dinero que resuperficializar los gabinetes.
- Compra nuevos pomos y/o tiradores para las puertas de los gabinetes. Si tienes unos 40 pomos en tu gabinete de cocina, a un costo de aproximadamente \$5 por pomo, tu gasto total en herrajes nuevos será de unos \$200. Los herrajes nuevos transformarán la apariencia de tus gabinetes.
- Reemplaza un grifo de cocina desgastado por unos \$100 a \$200.
- Compra nuevos cestos coladores para el

fregadero de la cocina por menos de \$25 cada uno.

- Considera instalar luces colgantes en la cocina sobre el fregadero. Costo: Alrededor de \$500.

## **Pintando el Interior**

Los pintores profesionales probablemente te cobrarán entre \$300 a \$500 para pintar cada habitación, pero con un poco de paciencia, puedes pintar las habitaciones tú mismo. Este no es el momento de ser creativo.

- Elige un color suave en un tono marrón claro (nunca blanco) y pinta cada habitación del mismo color.
- La pintura irá más rápido si pintas los techos del mismo color, pero los techos realmente resaltan si son un color más claro que el color de las paredes. Los colores más claros también hacen que los techos parezcan más altos.
- Para una habitación de 10 x 10, necesitarás 2 latas de un galón de pintura tipo huevo. Cada lata de un galón de pintura no debería costar más de \$25. Por la cantidad de dinero que un pintor profesional te cobrará por pintar una habitación, probablemente puedas pintar toda la casa tú mismo.

## Refrescando los Baños con un Presupuesto

Si tienes papel tapiz en el baño, lo más probable es que esté despegándose y debería ser removido. Puedes alquilar una máquina de vapor para quitar el papel tapiz o despegarlo tú mismo.

- Considera reemplazar el inodoro y el tocador, especialmente si están manchados o particularmente anticuados. Un inodoro y tocador nuevos costarán menos de \$500, y es fácil reemplazar un inodoro.
- Compra un aplique de pared de dos luces o una barra de luz para sobre el lavabo. Costo: Alrededor de \$200.
- Si la bañera está manchada, contrata a un profesional para que la reacabe. Costo: Alrededor de \$200 a \$300.
- Reemplaza las puertas de la ducha manchadas de agua o límpialas con un detergente disolvente de cal.
- Compra una cortina de ducha nueva y ácala con cintas.
- Cuelga toallas frescas y coloca una alfombra de baño nueva.

- Coloca velas aromáticas cerca de una canasta de toallas de mano enrolladas apretadamente para crear un ambiente similar al de un spa.
- Guarda todos los artículos personales debajo del lavabo del baño.

## **Preparando Una Casa Desordenada para la Venta**

Esto fue una de las cosas más tristes que podrían haberle pasado a un acumulador compulsivo; bueno, casi me rompe el corazón cuando escuché lo que había ocurrido. Una encantadora pareja en Elk Grove me había pedido que inspeccionara su casa y les dijera qué necesitaban hacer para preparar la casa para la venta. La esposa estaba a punto de perder su trabajo y necesitaban vender rápidamente. Estos vendedores particulares eran acaparadores. Vivían en una espaciosa casa de 5 dormitorios, y eran solo ellos dos y un perro grande, sin hijos y sin planes de tenerlos.

Cuatro de los dormitorios estaban llenos de cajas en su mayoría sin abrir y desorden, incluyendo un gran piano metido en una esquina. Por eso todas las puertas estaban cerradas, supuse, para no tener que ver esas habitaciones en su camino por el pasillo hacia su propia suite principal.

Fuera de la vista, fuera de la mente. La cocina no estaba mucho mejor. Parecía que llevaban bolsas de supermercado, sacaban los artículos y luego olvidaban guardar las cosas. Los mostradores estaban llenos de

cajas, botellas, platos sucios y contenedores de comida vacíos.

En general, la casa estaba en bastante buen estado, excepto por una esquina de la pared donde el perro aparentemente había masticado el yeso. Compuesto para juntas y papel de lija solucionarían ese problema.

Para su comodidad personal, sugerí a los vendedores que contrataran a profesionales de mudanzas para empacar la casa y poner todo en su casa de alquiler o unidad de almacenamiento y mudarse. El plan era que una vez que se hubieran ido, podríamos traer un equipo de limpieza profesional, limpiar las alfombras con vapor, retocar algunas manchas en la pared, y esta casa se habría vendido por el precio más alto muy fácilmente.

Desafortunadamente, meses después vi la casa como una venta corta pendiente en MLS. En lugar de seguir mi consejo, los vendedores entraron en pánico y contrataron a un agente para vender la casa con pérdida en su condición presente y existente.

Esta pobre gente recibió un gran golpe en su informe de crédito y renunció a mucho capital que legítimamente pertenecía a sus bolsillos. Sentí como si los hubiera decepcionado y hubiera subestimado su capacidad para enfrentar la realidad.

Siempre que sea humanamente posible, siempre es una

mejor idea intentar limpiar una casa desordenada para venderla. Eso no quiere decir que no he vendido casas que tenían calabazas pudriéndose sentadas en medio del suelo de la sala de estar porque ciertamente lo he hecho. Esa venta angustiada fue una casa en la que había aconsejado a los agentes no acercar sus narices cerca del acuario medio vacío, y no tropezar con las calabazas podridas, ah, y tener cuidado con esa cortadora de césped estacionada cerca del pasillo.

También he ayudado a otros vendedores que sufrían de trastorno obsesivo-compulsivo a limpiar casas desordenadas. Requiere un esfuerzo concentrado, pero puedes beneficiarte de limpiar una casa. Aquí están mis consejos para despejar casas imposiblemente desordenadas:

### **Elige Una Habitación a la Vez para Despejar**

Sé que esto no es cómo limpiarías una casa, porque la mayoría de las personas, por ejemplo, quitarían el polvo de toda la casa primero. Pero despejar es diferente de limpiar. Es un mejor uso del tiempo y el esfuerzo mantener tu atención dirigida a un espacio de 10x10 en lugar de intentar hacer pequeñas cosas en cada habitación.

### **Enfrenta la Habitación Más Desordenada Primero**

Sé que podrías estar tentado a trabajar en la habitación menos desordenada porque será la más fácil y rápida.

Incluso podrías pensar que ayudará a impulsar tu autoestima, pero nada impulsará más tu autoestima y te dará un mayor sentido de logro que enfrentar la habitación más desordenada primero. Si puedes limpiar esa habitación, puedes hacer cualquier cosa en el mundo, y la vida solo se hará más fácil para ti.

## **Olvídate de Clasificar y Elige Dos Montones**

Separa todo rápidamente en dos montones: las cosas que conservarás y las cosas que no conservarás. Las cosas que no conservarás son aquellas que se tirarán, se regalarán a amigos, familiares o a la caridad, o se venderán para obtener un beneficio. Sé implacable. Sé cruel. Si no lo has usado o mirado en más de un año, probablemente no lo necesitas.

## **¿Qué Conservas y Qué Descartas?**

Si tienes un artículo duplicado, descarta uno de ellos.

Las cosas que conservarás son aquellos artículos de valor funcional y sentimental, pero solo esos objetos sentimentales que no se pueden reemplazar, como fotografías o cartas/diarios.

Podrías decirte a ti mismo, pero un día podría necesitarlo. Si esa es tu única razón para conservarlo, tíralo porque ese día, lamento decirlo, nunca llegará.

Empaca los dos montones y mueve esas cajas a un lugar separado como el garaje o una unidad de almacenamiento. Las cosas que no conservarás pueden ir en un lado del garaje, opuesto a las cosas que conservarás. En este punto, no dediques más tiempo a concentrarte en las cajas de cosas que no conservarás porque puedes ocuparte de esas cajas después de que se venda tu casa.

Concéntrate en vender tu casa.

Si te lleva más de 10 segundos decidir si debes conservar un artículo, no deberías conservarlo.

## **Puesta en Escena de la Cocina**

El “home staging” es un arte; no hay otra manera de verlo. Sin embargo, pregúntele a la mayoría de las personas cuál es la habitación más importante de la casa y responderán: la cocina.

Además, las cocinas tienden a ser las más costosas de remodelar. No es raro que un propietario gaste de \$50,000 a \$150,000 para renovar la cocina. Personalmente, preferiría tomar ese dinero y viajar por Europa que gastarlo en remodelar la cocina. Pero muchos propietarios invierten grandes sumas de dinero en transformaciones de cocina, convirtiendo ese espacio en un escaparate gourmet para las artes culinarias.

Incluso si no cocinan.

No estoy sugiriendo que roben un banco para remodelar la cocina antes de vender su casa. De hecho, no necesitan gastar dinero para darle un toque de frescura, a menos que necesite ser pintada.

Pueden escenificar ese espacio y convertirlo en una cocina deseable utilizando técnicas simples y probadas de puesta

en escena.

Veamos cómo el estilista de hogares abordó este trabajo.

### **Preparando la Cocina para la Venta.**

- En primer lugar, límpiela; hagan que brille.
- Limpien los zócalos y aspiren los rincones.
- Pulir los accesorios de cromo, quitar el polvo de los ventiladores de techo y reemplazar las bombillas quemadas, incluso sobre la estufa.
- Si suelen cocinar comidas que dejan un olor persistente, consideren cenar fuera o pedir comida para llevar mientras su casa está en el mercado. No quieren que un comprador entre en la casa, huelga el aire y exclame: “¡Puaj, huele a tocino!”
- Nunca dejen platos sucios en el fregadero ni en el lavavajillas. Los compradores abren los lavavajillas. No me pregunten por qué.
- Limpien todos los armarios, por dentro y por fuera. Pulan el hardware, si está desgastado o desactualizado, consideren reemplazar pomos / manijas.
- Ordenen sus especias alfabéticamente. Giren todas las asas de las tazas de café en la misma dirección. Los compradores lo notarán y pensarán que también son meticulosos con el resto del hogar.

- Consideren reemplazar los tapetes debajo de los quemadores de la estufa si están extremadamente sucios. Quítenles los mandos a la estufa y pulan.
- Quiten todos los productos de limpieza y esponjas del mostrador del fregadero.
- Despeguen los imanes, fotos o notas pegadas al refrigerador.
- No dejen nada en los mostradores excepto un libro de cocina, frutas o elementos decorativos. Sí, eso significa quitar la cafetera; lo sé, lo siento. Pónganla debajo del fregadero.

### **Antes de la Puesta en Escena de la Cocina.**

- Si no sabías que la cocina era lo suficientemente grande como para acomodar una mesa y sillas, es difícil imaginarlo porque el espacio al final de la pared parece ser un área subutilizada.
- El accesorio de luz colgante parece extraño frente a la ventana.
- Realmente no se nota el estante empotrado y los cajones en el lado izquierdo de la cocina porque la estantería está vacía.
- Sin fotografías y plantas, la cocina parece fría y poco amigable. Es difícil imaginar cocinar en esta área.

- Falta el refrigerador, y es evidente porque la parte superior del refrigerador sirve como el estante inferior para un gabinete. Es fácil ver que no hay un “triángulo” compuesto por la nevera, la estufa y el fregadero.

### **Después de la Puesta en Escena de la Cocina.**

- Al traer una mesa pequeña y dos sillas, el área de comedor cobra vida. De repente, el uso de este espacio es evidente.
- Colocar una alfombra debajo de la mesa define el área y la hace aparecer separada pero aún parte del resto de la cocina.
- Poner libros y figuritas de cerámica en la estantería muestra su propósito, pero ninguno de esos objetos abarrotan los estantes.
- Colocar plantas en el mostrador, la mesa y detrás de la silla aporta calidez al área, y colgar obras de arte en la pared le da un ambiente hogareño.
- El estilista utilizó colores terrosos suaves para complementar las encimeras de granito y las baldosas de travertino, haciendo que las actualizaciones resalten.

### **Consejos para la Puesta en Escena de la Cocina.**

- Las mesas más pequeñas hacen que los espacios de cocina con área para comer parezcan más grandes.

- Si el área de comedor es espaciosa, coloca la mesa para un desayuno íntimo para dos.
- Organiza los objetos decorativos en grupos impares como 3, 5 o 7.
- Usa el color con moderación en una cocina dramática y complementa los esquemas de color existentes.
- Tráete plantas para animar el espacio.
- La ubicación creativa de alfombras y obras de arte añade profundidad y dimensión.
- Utiliza un soporte para sostener un libro de cocina abierto con fotografías coloridas.
- No bloquee las ventanas, deja entrar la luz.
- Considera colocar grandes cuencos de frutas pulidas en el mostrador, junto al aceite de oliva gourmet o una botella llena de vino tinto.

El comprador que adquirió esta casa nunca notó la falta del “triángulo” en la cocina. Esta casa se vendió en menos de tres semanas.

## **La Importancia de los Anuncios de Venta en el Patio Trasero**

Apenas pasa un día en el que no reciba una llamada de un comprador interesado en alguno de mis anuncios de venta. En algunos mercados, los compradores pasan frente a una casa, ven un anuncio de venta y frenan de golpe. La pregunta no es si deberías tener un anuncio de venta en el patio, a menos que quieras mantener en secreto el hecho de que tu casa está en venta, lo cual algunos vendedores hacen. La cuestión es si el anuncio de venta generará llamadas de compradores.

### **Tipos de Anuncios de Venta.**

Algunas asociaciones de propietarios no permiten anuncios de venta en el patio, o la asociación puede tener restricciones sobre el tamaño y la ubicación. Si vives en una comunidad planificada, es posible que quieras leer las regulaciones de tu asociación de propietarios antes de poner un anuncio en tu patio.

Los tipos estándar de anuncios de venta varían dependiendo de las condiciones climáticas inherentes

donde vives, el tipo de corredor de bienes raíces que ha listado tu casa y, en algunos casos, simplemente por preferencia personal.

- **Anuncios de Venta por el Propietario.**

Los vendedores que intentan vender sin representación generalmente no quieren gastar mucho dinero en la señalización. De hecho, un letrero menos costoso puede jugar a favor del vendedor porque un comprador podría creer que el vendedor está desesperado por vender y que el comprador puede obtener un buen trato.

Puedes comprar un letrero de Venta por el Propietario en una ferretería, algunas Juntas de Agentes de Bienes Raíces o en línea. La mayoría de estos letreros de Venta por el Propietario están hechos de metal o plástico y se aseguran al suelo mediante estacas o alambres.

- **Anuncios de Venta de Agentes de Bienes Raíces.**

Los dos tipos más comunes son letreros pequeños con estacas, que se clavan en el suelo, o paneles de letreros más grandes, que generalmente cuelgan de un poste de señal. Los materiales para la señalización pueden variar desde madera hasta plástico o metal. Los carteles tipo sandwich son económicos pero lo suficientemente portátiles como para que algún niño pueda llevárselos.

## **Contenido del Anuncio de Venta.**

El anuncio de venta de un REALTOR® captará la atención de un comprador y promoverá la correduría de bienes raíces y el agente. Puede contener lo siguiente:

- Nombre de la correduría.
- Número de teléfono de la oficina con código de área.
- Sitio web.
- Logotipo de la empresa.
- Dirección de la correduría. Algunos agentes utilizan el espacio en la parte superior del poste del letrero y debajo del panel del letrero. Pueden asegurar un letrero más pequeño en la parte superior.
- Sitio web del recorrido virtual.
- El precio de venta real.
- Reducción de precio.
- Lema.
- Beneficio para el comprador, como una garantía de hogar.

Aquí hay ejemplos de un accesorio del letrero, que puede colgar con ganchos debajo del panel del letrero:

- Número de teléfono celular del agente.
- Nombre / número del co-agente.
- Característica del hogar, como número de dormitorios / piscina / propiedad para caballos.

### **Colocación de los Anuncios de Venta.**

El anuncio de venta debe ser fácilmente visible desde la calle. Si no me gusta dónde colocan mis anuncios de venta, llamo a los instaladores y presento una orden de movimiento. A veces, los letreros pueden ser bloqueados por autos estacionados en la calle, árboles o postes telefónicos.

- Parece menos intrusivo colocar el anuncio de venta cerca de la acera o la calle que cerca del hogar.
- Si el hogar está ubicado en una esquina, considera instalar un letrero en cada calle.
- Para hogares apartados, como aquellos en calles apartadas o en un área donde el tráfico es limitado, podrías preguntar a los propietarios que viven en una calle concurrida si puedes colocar un letrero direccional en su patio.

### **Cantidad de Anuncios de Venta.**

A veces surgen problemas cuando el listado expira con un

agente y el vendedor firma un contrato de listado con un nuevo agente. Es posible que el primer agente no esté dispuesto o sea lento para quitar el letrero de venta de ese agente. Un retraso podría significar más llamadas de letrero para ese agente.

No estoy sugiriendo que arranques el letrero del patio tú mismo, pero si llamar a la correduría no da resultado, podrías tener que hacerlo. Lo último que quieres que suceda es que un comprador llame a tu antiguo agente de listado.

A veces, cuando los agentes pierden listados, desarrollan una actitud amarga. Si un comprador llama a tu antiguo agente por error, es posible que ese agente haga todo lo posible para convencer al comprador de no ver tu hogar.

## **Cuáles Reparaciones en el Hogar Son las Más Importantes**

Las reparaciones rápidas antes de vender una casa siempre dan resultado, pero ¿cuáles reparaciones en el hogar generan el mayor retorno? Las respuestas específicas a esta pregunta frecuente dependen en gran medida de una variedad de factores como:

- Época del año.
- Ubicación de la casa.
- Temperatura del mercado.
- Inventario competidor.

No hay reglas fijas. Pero hay pautas generales que se aplican a la mayoría de las viviendas. Por ejemplo, la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios publica cada año el Informe Costo vs. Valor con la revista Remodeling, que presenta varios costos de proyectos para el hogar y sus retornos en cuatro regiones, incluido un promedio nacional.

## **Arreglos en el Piso.**

En mi vecindario, la mayoría de las casas fueron construidas a fines de la década de 1940, lo que significa que los pisos son originales, de roble duro.

Los pisos de madera son un artículo popular hoy en día, pero las preferencias a lo largo de los años han cambiado. Las alfombras se volvieron populares —como con muchos productos de consumo— después de que alguien descubriera cómo hacer que el gobierno las pagara. Cuando los veteranos regresaron a casa de la Segunda Guerra Mundial, la vivienda era escasa. Las casas se vendieron con alfombras recién instaladas porque el costo de la alfombra se podía incluir en préstamos asegurados por el gobierno (VA).

Luego, las alfombras se pusieron de moda en la década de 1960. Algunas casas hoy en día, lamentablemente, todavía lucen alfombras estilo “shag” de los años 60. El último movimiento alejándose de la madera dura ocurrió cuando instalar pisos de madera se volvió demasiado caro. El contrachapado era más fácil de obtener y más rápido de instalar. Además, las opciones de alfombras eran muchas. Todavía es relativamente económico instalar alfombras.

- Pisos de Madera.

Si tu casa tiene pisos de madera, eso es lo que los compradores quieren, y valdría la pena quitar las

alfombras y pulir los pisos.

- Alfombrado.

Si tu sub-suelo es contrachapado, entonces reemplaza la alfombra con tonos claros. Una alfombra neutral es tu mejor apuesta para la reventa.

- Cerámica.

Reemplaza las baldosas astilladas o agrietadas. Limpia o reemplaza la lechada. Pero no instales cerámica (es demasiado cara) a menos que sea por razones estéticas en la entrada.

### **Pintura de Techos y Paredes.**

Los compradores pasan más tiempo del que crees mirando los techos. Están buscando signos de un techo con filtraciones, pero lo que no quieres que vean son manchas de grasa o humo y grietas en el techo. Lo mismo para las paredes. Nada dice fresca como una nueva capa de pintura, y es la mejora más rentable. Usa cinta de fibra de vidrio en grietas grandes, cúbreelas con compuesto para juntas y lija. Pinta un color neutro como tono beige claro, piensa en café con crema.

- Papel Pintado.

No es que a todos los compradores les disguste el papel

pintado. Odian tu papel pintado, porque es tu elección personal, no la de ellos. Y odian todo el papel pintado pasado de moda. Deshazte de él. La forma más fácil es quitarlo con vapor utilizando un removedor de papel pintado económico.

- Revestimiento de Madera.

Incluso si tu revestimiento de madera no es de madera real sino compuesto, puedes pintarlo. El revestimiento de madera pasado de moda debe irse. Los revestimientos de madera más antiguos como nogal, caoba, cedro y pino, ya no están de moda. Píntalo de un color neutro y suave después de aplicarle una imprimación.

- Techos Texturizados.

Los techos de palomitas de maíz más antiguos con los “brillos” a menudo contienen asbesto y si se alteran son peligrosos para la salud. Dile adiós a eso. Pero incluso los techos recientemente rociados alejan a los compradores. No es caro pero lleva tiempo quitarlo. Coloca mantas protectoras y raspa. Necesitarás volver a pintar.

### **Mejoras en la Cocina.**

Los electrodomésticos y los gabinetes suelen ser los elementos más caros de reemplazar en una cocina. Si no tienes que reemplazarlos, ahorrarás mucho dinero. Sin embargo, si tus gabinetes están anticuados y deteriorados,

es posible que tu casa no se venda si los gabinetes no se reemplazan.

Las remodelaciones de cocina devuelven casi el 100%. Según la revista Remodeling, las cocinas de alta gama no tienen tanto retorno como las remodelaciones de cocina de gama media o menores. La mayoría de los compradores no pagarán más por un refrigerador empotrado Sub Zero, una estufa profesional de 8 quemadores, un fregadero bajo encimera o pisos de travertino. Si vives en el Medio Oeste, tu retorno será menor que para aquellos que viven en otras partes del país.

- Gabinetes.

El resurfacing es tu opción menos costosa. Esto implica colocar un fino chapado en la superficie de los gabinetes y reemplazar las puertas y el hardware. Si tus gabinetes están pintados, añade una nueva capa de pintura y nuevo hardware.

- Encimeras, fregaderos y grifos.

Las encimeras de granito no siempre son necesarias, pero pregunta a tu agente. Laminados simples, grifos más nuevos y fregaderos relucientes también se venderán. Los compradores no quieren ver grifos con fugas ni fregaderos manchados.

## **Baños.**

El promedio nacional del costo recuperado es de más del 100% para los baños. Nuevos pisos, accesorios y luces dan resultado.

## **Techos y Exterior.**

Si tu casa necesita un techo nuevo, asume la responsabilidad y hazlo. Aunque la mayoría de los trabajos de desprendimiento de techos llevan uno o dos días, los compradores evitan comprar una casa si el techo necesita ser reemplazado.

- Repara grietas de cemento en las aceras.
- Resurfaca los caminos de entrada de asfalto.
- Planta flores.
- Sella ventanas y puertas.
- Reemplaza pomos y cerraduras.
- Repara o pinta cercas.

## **Conclusión.**

En general, los compradores quieren comprar una casa que no tenga mantenimiento diferido, electrodomésticos más nuevos, fontanería, electricidad y calefacción actualizadas (incluido el aire acondicionado),

comodidades modernas y esté lista para habitar.

---

**PARTE 4:**  
**ESTABLECIENDO EL**  
**PRECIO DE TU CASA**

---

## **Cómo Usar un Análisis Comparativo de Mercado (CMA, por sus siglas en inglés)**

Antes de poner una casa en el mercado o de enlistarla con un agente de bienes raíces, los vendedores astutos de casas obtienen un análisis comparativo de mercado, también conocido en la industria como un CMA. Probablemente has recibido cartas por correo directo o postales de agentes de bienes raíces locales sobre CMAs. Estas propuestas te ofrecen un informe gratuito para decirte cuánto vale tu casa. Los vendedores utilizan un CMA para calcular el precio de la casa.

### **¿Qué es un Análisis Comparativo de Mercado?**

Aunque los informes pueden variar, desde una lista de dos páginas de ventas de casas comparables hasta una guía completa de 50 páginas, la longitud y complejidad del informe dependen de la práctica comercial del agente. Sin embargo, los informes estándar de análisis comparativo de mercado contienen los siguientes datos:

- **Listados Activos.**

Los listados activos son casas actualmente en venta. Estos

listados solo importan en la medida en que son tu competencia para los compradores. No son indicativos del valor de mercado porque los vendedores pueden pedir lo que quieran por su casa. No significa que ninguno de los precios sea realista. Los precios de venta ofrecidos no reflejan el valor de mercado hasta que se venden, y en mercados de compradores, por ejemplo, la mayoría se vende por mucho menos.

- **Listados Pendientes.**

Las casas en venta pendientes son listados activos anteriormente que están bajo contrato. Todavía no han cerrado, por lo que aún no son una venta comparable. A menos que el agente de listado esté dispuesto a compartir información sobre la venta pendiente, y muchos no lo están, no sabrás el precio real de venta hasta que se cierre la transacción. Sin embargo, las ventas pendientes indican la dirección hacia la que se mueve el mercado. Si el precio de tu casa está por encima del precio de lista de estas ventas pendientes, podrías enfrentar un DOM (días en el mercado) más largo.

- **Listados Vendidos.**

Las casas que han cerrado en los últimos seis meses son tus ventas comparables. Estas son las ventas que un tasador utilizará al tasar tu casa para el comprador, junto con las ventas pendientes (que probablemente se habrán cerrado para cuando se venda tu casa). Mira

detenidamente las ventas comparables porque esas son tu valor de mercado.

- **Fuera del Mercado / Retirado / Cancelado.**

Estas son propiedades que fueron retiradas del mercado por diversas razones. Por lo general, la razón por la que las casas se retiran del mercado es porque los precios eran demasiado altos. Los precios medianos de este grupo casi siempre serán más altos que los precios medianos de ventas comparables. Sin embargo, las listas también se cancelan por las siguientes razones:

1. Remordimiento del vendedor. Los vendedores decidieron que no pueden desprenderse de su hogar y ya no quieren venderlo.
2. Precio demasiado alto. Nadie hizo una oferta o las únicas ofertas recibidas fueron ofertas bajísimas, que fueron rechazadas.
3. Los DOM fueron demasiado largos. A veces, los agentes retiran las listas para poder volver a listarlas como una nueva lista y engañar a los compradores.
4. Solicitudes de reparación. Las casas estaban una vez bajo contrato y después de la inspección de la casa, el comprador solicitó reparaciones que el vendedor rechazó.

5. El vendedor despidió al agente. No es raro que los vendedores descontentos despidan a un agente y contraten a un nuevo agente.

- **Listados Expirados.**

Este grupo reflejará el precio de venta mediano más alto porque no se vendieron y probablemente tenían un precio poco razonable. Algunos de los listados expirados también podrían aparecer como un listado activo, listado por un nuevo agente a un nuevo precio. Los listados también expiran porque no se comercializaron agresivamente o porque la casa necesitaba reparaciones.

### **Examinando las Ventas Comparables.**

Las ventas comparables son aquellas que se asemejan más a tu hogar. Es difícil comparar una casa de tres niveles con una de un solo piso. Selecciona las casas de esta lista que sean mayormente idénticas a tu hogar en tamaño, forma y condición, como:

- **Metros cuadrados similares.**

Los tasadores comparan las casas basándose en los metros cuadrados. Las casas con mayor cantidad de metros cuadrados valen menos por metro cuadrado que las casas con menos metros cuadrados. La variación entre un grupo de casas de precio medio idealmente no debería exceder más de 200 a 400 metros cuadrados, más o menos.

- **Edad de construcción similar.**

Idealmente, la edad de la casa —el año en que fue construida— debería estar dentro de unos pocos años de otras casas comparables vendidas. Las subdivisiones con diferentes edades son comunes. Por ejemplo, en una área de Sacramento, una subdivisión consiste en casas construidas en la década de 1950, y luego saltan un par de décadas a los años 1970. Aunque las casas están ubicadas una al lado de la otra, las casas con mucho carácter de la década de 1950 se venden por más que sus contrapartes más nuevas estilo Brady Bunch. Si tu casa fue construida en 1980, por ejemplo, y las casas nuevas al final de la calle se están vendiendo por más, no puedes pedir el mismo precio que una casa nueva.

- **Comodidades, mejoras y condición similares.**

Los tasadores restarán valor a tu casa si otras casas tienen mejoras y la tuya no. Una casa con piscina tendrá un valor diferente que una casa sin piscina. Una casa completamente remodelada vale más que una casa para reformar. Las casas con un baño valen menos que las casas con dos o más baños. El mantenimiento diferido jugará en tu contra.

- **Ubicación.**

Todos saben que el valor del bienes raíces se basa en “ubicación, ubicación, ubicación”, ¿pero has considerado

qué significa eso? Una casa con vista a la ciudad, por ejemplo, vale más que una casa que enfrenta una pared de cemento. Las casas ubicadas en avenidas con mucho tráfico valen considerablemente menos que las casas en calles tranquilas. Compara tu casa con aquellas en ubicaciones similares. Si tu casa está frente a una planta de energía, busca otras casas con exposición a plantas de energía o aquellas ubicadas junto a vías férreas, entre otras ubicaciones no deseadas.

## Estableciendo el Precio de tu Casa para Vender

El factor más importante a considerar al vender una casa es establecer el precio de la casa correctamente; es elegir la etiqueta de precio correcta: cuánto vale tu casa. No quieres sobrevalorar la casa porque perderás la frescura del atractivo del hogar después de las primeras dos o tres semanas de exhibiciones. Después de 21 días, la demanda y el interés disminuyen. Por otro lado, no te preocupes por establecer el precio demasiado bajo porque las casas con precios por debajo del valor de mercado a menudo recibirán múltiples ofertas, lo que luego elevará el precio al mercado. El precio se trata de oferta y demanda. Es parte arte y parte ciencia, y ningún agente establece el precio de la propiedad de la misma manera.

### **Extraer Listados y Ventas Comparables.**

- Observa cada casa similar que fue o está listada en el mismo vecindario en los últimos seis meses.
- La lista debe contener casas dentro de un radio de 1/4 de milla a 1/2 milla y no más lejos, a menos que haya solo un puñado de comparaciones en la

vecindad general o la propiedad sea rural.

- Presta atención a las líneas divisorias del vecindario y a las barreras físicas como calles principales, autopistas o ferrocarriles, y no compares el inventario del “otro lado de las vías”. Donde vivo en Country Club del Bronx, por ejemplo, las casas idénticas frente a frente pueden variar en \$100,000. Las percepciones y la deseabilidad tienen valor.
- Compara metros cuadrados similares, dentro del 10% arriba o abajo de la propiedad sujeta, si es posible.
- Edades similares. Un vecindario podría consistir en casas construidas en la década de 1950 al lado de otro anillo de construcción de la década de 1980. Los valores entre los dos serán diferentes. Compara manzanas con manzanas.

### **Ventas Completadas.**

- Extrae el historial de listados vencidos y retirados para determinar si alguno fue retirado del mercado y vuelto a listar. Si es así, agrega esos días en el mercado a esos períodos de tiempo de listado para llegar a un número real de días en el mercado.
- Compara el precio de lista original con el precio de venta final para determinar las reducciones de

precio.

- Compara el precio de venta final con el precio real de venta para determinar ratios.
- Ajusta los precios por variaciones en el tamaño del lote, configuración y comodidades/mejoras.

### **Listados Retirados y Expirados.**

- Busca patrones sobre por qué estas casas no se vendieron y los factores comunes que comparten.
- ¿Qué correduría tenía el listado: una empresa que normalmente vende todo lo que lista o fue una correduría de descuento que podría no haber gastado dinero en la comercialización de la casa?
- Piensa en los pasos que puedes tomar para evitar que tu casa se convierta en un listado vencido.

### **Ventas Pendientes.**

- Dado que estas son ventas pendientes, los precios de venta son desconocidos hasta que las transacciones se cierren, pero eso no impide que nadie llame a los agentes de listado y les pida que te lo digan. Algunos lo harán. Otros no.
- Toma nota de los días en el mercado, que pueden tener una influencia directa en cuánto tiempo pasará antes de que veas una oferta.

- Examina la historia de estos listados para determinar las reducciones de precio.

### **Listados Activos.**

- Estos solo importan en comparación con tu listado, pero ten en cuenta que los vendedores pueden pedir lo que quieran.
- Para ver lo que verán los compradores, visita estas casas. Toma nota de lo que te gusta y lo que no, la sensación general que tienes al entrar en estas casas. Si es posible, recrea esas sensaciones de recepción en tu propia casa.
- Estas casas son tu competencia. Pregúntate por qué un comprador preferiría tu casa sobre cualquiera de estas y ajusta tu precio en consecuencia.

### **Comparaciones de Costo por Pie Cuadrado.**

- Recuerda que después de recibir una oferta, el prestamista del comprador ordenará una tasación, por lo que querrás comparar casas de tamaño similar en pies cuadrados.
- A los tasadores no les gusta desviarse más del 25% y prefieren mantenerse dentro del 10% de las computaciones netas de pies cuadrados. Si tu casa tiene 2000 pies cuadrados, las casas comparables son aquellas de tamaño entre 1800 y 2200 pies

cuadrados.

- El costo promedio por pie cuadrado no significa que puedas multiplicar tu superficie por ese número a menos que tu casa tenga un tamaño promedio. El precio por pie cuadrado aumenta a medida que el tamaño disminuye y disminuye a medida que el tamaño aumenta, lo que significa que las casas más grandes tienen un costo por pie cuadrado más pequeño y las casas más pequeñas tienen un costo por pie cuadrado más grande.

### **Precios Dependientes del Mercado.**

- Misma casa, tres precios diferentes. Después de recopilar todos tus datos, el siguiente paso es analizar los datos basados en las condiciones del mercado. Para fines de comparación, digamos que las últimas tres ventas comparables en tu vecindario fueron de \$550,000. En un mercado de compradores, el precio de venta podría permitir cierto margen para la negociación pero ser lo suficientemente sólido (cerca de la última venta comparable) para atraer a un comprador a visitar tu casa. Para vender en este mercado, es posible que necesites fijar el precio de tu casa en \$549,900, aceptando \$545,000.
- En un mercado de vendedores, es posible que desees agregar un 10% más a la última venta comparable. Cuando hay poco inventario y muchos

compradores, puedes pedir más que la última venta comparable y probablemente obtenerlo. Así que esa casa de \$550,000 podría venderse en \$565,000 o más.

- En un mercado equilibrado o neutral, es posible que desees establecer inicialmente tu precio en la última venta comparable y luego ajustarlo según la tendencia del mercado. Por ejemplo, si la última venta se cerró hace tres meses, pero el precio medio ha aumentado alrededor del 1% por mes, fijar el precio en \$554,500 tendría sentido.

## **Por Qué los Compradores de Casas Boycotearían Listados Sobrevalorados**

La forma en que muchos agentes inmobiliarios operan al asesorar a un vendedor sobre el precio de venta de una casa es presentar al vendedor un rango de precios, a menudo un precio de venta bajo y un precio de venta alto. La diferencia entre los dos precios será relativamente pequeña. Es el vendedor de la casa quien selecciona el precio de venta listado, y es el agente inmobiliario quien proporciona la información para ayudar a educar al vendedor. Aunque puedes ver por qué muchos vendedores a menudo se inclinan hacia el precio de venta alto. Eso es simplemente la naturaleza humana.

Si le preguntas a una persona si quiere más dinero o menos dinero, ¿qué crees que dirá la persona? ¿Por qué alguien renunciaría a dinero que cree tener derecho a recibir? Sin embargo, los precios de venta fluctúan en el mercado inmobiliario.

Hay un rango y no un precio de venta exacto definido, porque una estimación del valor de mercado puede variar de una persona a otra.

Toma a un tasador, por ejemplo. Toma a 5 tasadores y pídeles a cada uno que tasen una casa. Lo más probable es que cada tasación sea diferente. Una tasación no significa que el valor de la casa esté predeterminado, pero entre las 5 tasaciones, habrá un rango de valor, bastante cercano entre sí. Probablemente no habrá grandes fluctuaciones en el valor.

Sin embargo, a veces los vendedores son tentados a aumentar el precio de una casa a un número que podría parecer astronómico para un agente inmobiliario del vecindario. Los vendedores pueden no saber cómo un agente inmobiliario determina el valor, y es posible que no les importen las ventas comparables. Cómo los vendedores llegan a un valor es variado. Podrían recordar una casa que estuvo a la venta hace unos meses, que hoy podría ser un listado vencido, y decidir que el valor de su casa es X cantidad más. Sin razón lógica. Esa cantidad X probablemente se base en un número redondo que podría no tener relación con el valor de mercado. (Que los ayuden si están confiando en un sitio web público de bienes raíces para obtener valores.)

### **¿Por Qué un Comprador de Casa no Hace una Oferta?**

El sentimiento entre este tipo de vendedores es que un comprador siempre puede hacer una oferta. Cuando un comprador no hace una oferta, los vendedores no quieren creer que el precio sea el problema. Podrían mirar toda clase de influencias externas como la fuente del problema.

Algunos vendedores creen que la razón por la que un comprador no ha hecho una oferta es porque:

- El agente de listado no está trabajando lo suficientemente duro para encontrar un comprador.
- Los compradores no entienden las cualidades inherentes que hacen que la casa sea tan increíblemente valiosa.
- La empresa de listados está gastando dólares en publicidad en áreas incorrectas.

Sin embargo, generalmente esas no son las razones por las que el comprador no ha hecho una oferta. Primero, para hacer una oferta de compra, un comprador esperará ver la casa en persona. Los compradores tienden a visitar casas que tienen un precio en línea con otras casas en el mercado. Por ejemplo, si un comprador está buscando una casa dentro de cierto vecindario o código postal, es posible que el agente del comprador le envíe al comprador listados dentro de un rango de precios específico. Una casa con un precio excesivo ni siquiera aparecerá en la lista de casas en venta del comprador.

Si un listado con un precio excesivo aparece en el grupo de casas en venta del comprador, es porque el comprador está buscando una casa en ese rango de precios específico. Sin embargo, debido a que la casa tiene un precio excesivo, de inmediato caerá al final de la lista de casas que el

comprador quiere visitar, si no es rechazada directamente. El comprador querrá visitar las casas más deseables que cumplan con requisitos específicos. Una casa con un precio excesivo, por su propia naturaleza, no cumplirá con esos requisitos específicos porque le faltarán las mejoras, el espacio o la ubicación de las casas en venta que tienen un precio acorde.

La razón principal por la que un comprador no simplemente “hace una oferta” en un listado con un precio excesivo es porque esa casa en particular no aparece en el radar del comprador. Si el comprador nunca descubre que la casa está disponible para la venta, nunca entrará en esa casa. Sin visita personal, no hay venta.

Además, la mayoría de los compradores no salen a comprar una casa con la esperanza de poder hacer una oferta baja y ganar esa casa. Los compradores no quieren insultar a un vendedor y evitarán una confrontación incómoda. Los vendedores pueden creer que un comprador es libre de ofrecer cualquier precio que el comprador elija, pero los compradores no piensan de esa manera. Los compradores no quieren ofender.

Además, sus agentes de compradores podrían creer que un listado con un precio excesivo tiene un precio tan alto porque el vendedor es terco y se niega a escuchar la razón. Los agentes de compradores tampoco quieren trabajar con un vendedor irrazonable. Preferirían ignorar ese listado y mostrar casas para las cuales los vendedores son

razonables y están ansiosos por vender.

### **¿Hasta Dónde es Demasiado el Precio Excesivo?**

¿Dónde se traza la línea del sobreprecio? ¿Qué tipo de precio es demasiado alto? Depende del rango de valores para un vecindario, pero un bono de precio de lista que excede el 10% del valor de mercado es demasiado alto para casas con un precio inferior a un millón. Especialmente un precio de venta establecido en el 25% del valor o más, bueno, eso es simplemente un vendedor que disfruta viendo un letrero de venta en el patio. Según los expertos, los precios de venta de las casas deben tener un rango de flexibilidad de -3% a +3% del precio de venta.

## Protegiendo el Crédito Durante el Divorcio y la Venta

Incluso los divorcios y separaciones que comienzan de manera amigable eventualmente pueden tomar un giro equivocado, si no completamente al revés, a pesar de los esfuerzos bien intencionados por mantener la civilidad. Independientemente de quién haya sido perjudicado, quién fue inocente, cómo se divide la culpa o si la unión simplemente se desvaneció, es una muerte de una relación, un momento para lamentarse. También es un momento de renacimiento y una nueva vida.

Entonces, no te desvíes del camino. Aunque tu “media naranja” puede estar fuera de la imagen, tus finanzas te seguirán donde sea que el futuro te lleve. Mi madre solía advertir a sus hijas diciendo: “Siempre puedes encontrar otro novio, pero es muy difícil encontrar otro lugar para vivir”. Su consejo sensato del medio oeste, si te lo estás preguntando, también se aplicaba a mi hermano.

### **Pasos que Puedes Tomar para Proteger tu Crédito.**

- **Primero, Obtén tu Reporte de Crédito.** Puedes obtener una copia de tu reporte de crédito

notificando a cada una de las tres agencias de crédito, Experian, TransUnion o Equifax, o puedes obtener una copia gratuita de cada reporte en línea copiando y pegando este enlace seguro en tu navegador: <http://annualcreditreport.com>.

- **Segundo, Inventa tu Crédito.** Haz una lista de todos los acreedores, asegurados y no asegurados.
  1. Los acreedores asegurados son aquellos que adjuntan un activo como garantía para la deuda. Si tu casa está hipotecada o tienes un préstamo por tu automóvil, por ejemplo, tu casa y tu automóvil son activos utilizados como garantía.
  2. Los acreedores no asegurados son aquellos que te prestan dinero basándose únicamente en tu promesa de pago.
- **Tercero, Separa las Cuentas Conjuntas de las Cuentas Individuales.** Las cuentas conjuntas son aquellas que contienen ambos nombres, y cada uno de ustedes es responsable de la deuda. Las cuentas individuales son aquellas abiertas únicamente a tu nombre.
- **Cuarto, Llama a los Prestamistas de Tarjetas de Crédito Conjuntas.** Averigua si el crédito extendido se basa en tu crédito o en el crédito de tu pareja.

1. Si el crédito se basa en tu crédito, pero tu pareja tiene una tarjeta, pide que eliminen a tu pareja.
  2. Si el crédito se basa en el crédito de tu pareja, pon la tarjeta de crédito en tu bolsillo. OK, solo estoy bromeando. Pide que eliminen tu nombre.
  3. Si el prestamista se niega a quitar un nombre de la cuenta, cierra la cuenta y abre una nueva cuenta.
  4. Si tienes un saldo en tu tarjeta de crédito, el acreedor no cerrará la cuenta a menos que pagues el saldo. Pero puedes evitar cargos adicionales en la cuenta pidiendo que la cuenta se congele.
- **Quinto, Vende o Refinancia Activos Asegurados.**  
Es importante separar la responsabilidad de los activos asegurados.
    1. Si un automóvil está financiado a nombre de ambos, independientemente de quién figure en el título, ambos son responsables del préstamo.
    2. Si una hipoteca está a nombre de ambos, independientemente de quién figure en la escritura, ambos son responsables de la hipoteca.
    3. Incluso si tu decreto de divorcio asigna la

posesión de esos activos a una de las partes, o si uno de ustedes transfiere voluntariamente el título al otro, la responsabilidad por el préstamo permanecerá si no vendes o refinancias el activo.

## **Refinanciar tu Casa.**

Si llegas a un acuerdo según el cual una persona permanecerá en posesión del hogar, entonces el curso de acción prudente es eliminar el préstamo existente y reemplazarlo con un nuevo préstamo, siempre y cuando no tengas el capital para pagar el préstamo en efectivo.

- **Registra una Nueva Escritura.** Pide a tu abogado o compañía de títulos que redacte una escritura que transfiera el título de una persona a la otra. Las escrituras comúnmente utilizadas para este propósito son las escrituras de renuncia, pero tu abogado puede preferir usar una escritura de garantía o una escritura de cesión.
- **Obtén una Nueva Hipoteca.** Lugares para obtener una hipoteca incluyen tu banco local, una cooperativa de crédito o a través de un corredor hipotecario de confianza.
  1. Si no puedes calificar por ti mismo, puedes vender la propiedad o obtener un co-firmante, como pedirle a un familiar que te ayude a

calificar.

2. Si le debes a tu pareja equidad, pregúntale a tu pareja si estaría dispuesta a permitirte obtener un préstamo lo suficientemente grande como para pagar el préstamo existente y luego llevar una segunda hipoteca por la cantidad adeudada. De esta manera, puedes hacer pagos a tu pareja por la equidad, quizás a una tasa de interés más baja y con mejores condiciones que las que te daría un prestamista.

Además, siempre y cuando haya suficiente equidad en el hogar para respaldar una segunda hipoteca, preferiblemente que el monto de ambos préstamos no exceda el 80% del valor de mercado del hogar, tu pareja podría vender la hipoteca con descuento para obtener el efectivo.

1. Ten en cuenta que obtener un nuevo préstamo requerirá una tasación para corroborar el valor, pero como los prestamistas tienen un interés en hacerte un préstamo, es posible que también quieras pedirle a un agente de bienes raíces de confianza que obtenga ventas comparables para ti. Las tasaciones no están escritas en oro. No quieres pagarle a tu pareja más por la propiedad de lo que vale, y las tasaciones de refinanciamiento a menudo resultan en valores más altos de los que podrías obtener en una

reventa.

2. Una nueva hipoteca también requerirá una nueva póliza de título. Aunque estarás asegurando al prestamista y no a ti mismo, este proceso te dará una seguridad relativa de que tu pareja no ha gravado aún más la propiedad sin tu conocimiento.

## **Tipos de Listados de Bienes Raíces, Términos y Tarifas**

Si estás listo para leer sobre los acuerdos de listado, es probable que ya hayas encontrado un buen agente de bienes raíces y hayas tenido una larga discusión con este agente, tomando nota de las respuestas del agente a tus 13 preguntas de entrevista, y ahora estés listo para pensar en poner tu casa en venta.

Las tres opciones de acuerdo de listado más comunes son:

- 1) Listado Abierto;
- 2) Listado de Agencia Exclusiva;
- 3) Listado de Derecho Exclusivo a Vender.

La mejor opción para ti dependerá de tu disposición y capacidad para abordar algunas de las tareas de venta de la casa y el clima general del mercado inmobiliario.

### **Listado Abierto.**

Un listado abierto permite a un propietario vender su casa

por sí mismo. Es un acuerdo no exclusivo, lo que significa que el propietario puede ejecutar listados abiertos con más de un corredor de bienes raíces y pagar solo al corredor que traiga un comprador capaz cuya oferta acepte el propietario.

La gran diferencia es que un propietario probablemente solo pagará una comisión al corredor vendedor, que es aproximadamente la mitad de las tarifas típicas. La razón es porque el propietario no está representado. Por lo tanto, los propietarios no pagan a un corredor para que represente al propietario, pero sí pagan al corredor para que represente al comprador. Sin embargo, si el propietario encuentra al comprador por sí mismo, el propietario no le deberá comisión a nadie. Los listados abiertos no son populares entre muchos corredores de bienes raíces de servicio completo.

### **Listado de Agencia Exclusiva.**

Un listado de agencia exclusiva es similar a un listado abierto excepto que la diferencia principal es que el corredor representará al propietario. El propietario aún se reserva el derecho de vender la propiedad por sí mismo y no pagar una comisión. El corredor es libre de cooperar con otra correduría, lo que significa que la segunda correduría podría traer a un comprador capaz cuya oferta el propietario acepta. Típicamente, al corredor se le paga una comisión de listado que se comparte con el corredor vendedor, por lo que el propietario paga ambas tarifas.

## **Listado de Derecho Exclusivo a Vender.**

Un listado de derecho exclusivo a vender es el instrumento más comúnmente utilizado.

Le otorga al corredor el derecho exclusivo de ganar una comisión al representar al propietario y traer un comprador, ya sea a través de otra correduría o directamente. El propietario paga tanto las tarifas del corredor de listado como las del corredor vendedor. El propietario no puede vender la propiedad por sí mismo sin pagar una comisión, a menos que se especifique una excepción en el contrato.

**Excepción al contrato:** Digamos que tu vecino de al lado ha expresado interés en comprar tu casa. A menudo, un corredor de listado le dará al vendedor X número de días para producir un contrato con el vecino sin deber una comisión.

## **Otros Términos y Condiciones a Considerar.**

- **Duración del Listado.**

La duración del acuerdo de listado es negociable. Los términos comunes pueden ser 30 días, 90 días, seis meses, un año o más. Pregunta sobre los derechos de cancelación. Si puedes cancelar en cualquier momento, la duración del contrato de listado puede no importar.

- **Cancelación del Contrato.**

¿Permitirá el corredor / agente que canceles el acuerdo?  
¿Por qué querrías hacer negocios con un corredor que no te liberaría del contrato si estuvieras insatisfecho con su servicio? Si el corredor está de acuerdo en dejarte cancelar en cualquier momento, ese corredor te está dando una garantía. En ese caso, la duración del contrato no es relevante.

- **Vencimiento del Contrato.**

Si el contrato expira sin renovación mutua o si las partes eligen cancelar el contrato, el corredor de listado podría proporcionar al propietario una lista de nombres de compradores potenciales que el corredor produjo. Si alguno de esos compradores se acerca al propietario dentro del período de tiempo especificado en el contrato de listado y compra con éxito la propiedad, el propietario aún podría deber una comisión.

## **¡El 31% de los propietarios de viviendas NO vuelven al mismo agente de bienes raíces para realizar otra transacción!**

¿Por qué sucede esto?

**Razones por las cuales las personas pueden no regresar a sus agentes.**

1. Mala comunicación
2. Sobreprometió y subentregó
3. Prometió un precio de venta lejos de la realidad
4. Prometió una velocidad de venta lejos de la realidad
5. Tenían menos experiencia de la que presentaron
6. Perdieron mucho tiempo mostrando la casa a posibles compradores no calificados

7. Dejaron fuera un detalle crítico
8. Falta de profesionalismo
9. Difícil de contactar
10. No comercializó adecuadamente mi casa.
11. Nunca mostró mi casa
12. Demasiado insistente
13. No ayudó a escenificar mi casa para la venta
14. No se mantuvo en contacto / Sin retroalimentación
15. Falta de representación
16. Habilidades de negociación deficientes
17. Vendió mi casa por un precio bajo
18. Demasiado ocupado
19. Mi casa no se vendió
20. No hizo nada que yo no pudiera haber hecho yo mismo.

Bueno, nuestra encuesta más reciente a los clientes

muestra que ¡el 81% de nuestros clientes DICEN que volverían a Edward y al Equipo de Venta de Casas Campeón! ¡Aquí está el motivo!

“Edward Muñoz vendió dos de mis casas. Cuando vendió mi primera casa hace unos años, **la vendió en aproximadamente una semana por más dinero del que esa subdivisión había visto siquiera.** Él fue mi elección automática para mi familia cuando llegó el momento de vender nuestra casa nuevamente. Bromeé retándolo a superar su récord de la vez anterior y él aceptó el desafío. Firmamos con él a las 10:00 o 10:30 de un miércoles por la noche y para las 10:30 del viernes por la noche, dos días después, teníamos un acuerdo firmado sobre la mesa. **En 48 horas, mi casa se vendió por el 99% del precio de venta** y estamos encantados con él. **Esta es la segunda casa que nos vende y no tengo que buscar en otro lugar cuando necesito vender otra casa**”. - Ted Therrien.

## **Qué Hacer Cuando Tu Anuncio Expira con tu Agente**

A los vendedores les resulta difícil ser optimistas después de que un anuncio haya expirado. La mayoría están emocionados y nerviosos cuando ese acuerdo de listado se firma por primera vez, esperando que la casa se venda rápidamente y por una gran ganancia. Es frustrante esperar semana tras semana una oferta de compra cuando esa oferta nunca llega.

Independientemente de la duración del listado, ya sea que el acuerdo fuera por un plazo de 90 días, 180 días o un año, cuando el listado ha expirado, la relación entre el corredor y el vendedor ha llegado a su fin (más o menos). Es en este momento cuando los vendedores a menudo preguntan de quién es la culpa de que la casa no se esté vendiendo.

### **Verifica la Motivación.**

El primer paso es revisar tus razones para vender. Si no encajas en una de las 15 razones enumeradas, entonces es posible que desees volver a examinar por qué estás

vendiendo. En otras palabras, tal vez no tienes una razón para vender. Quizás deberías retirar temporalmente tu casa del mercado. Si no estás motivado para vender, no eres un vendedor. Eres un propietario de casa con un letrero en el jardín. Sin motivación, tienes tan pocas esperanzas de vender como un propietario con un letrero que dice “No Pisar el Césped”.

### **Revisa la Estrategia de Marketing.**

¿Dónde está el plan de negocios para vender tu casa? Revisa el plan de marketing con tu agente, paso a paso. ¿Tu agente dejó pasar la oportunidad? ¿Tú? ¿Qué funcionó, qué no atrajo llamadas de anuncios o visitas? ¿Hiciste un recorrido virtual, enviaste correo directo, pusiste un candado en la propiedad?

### **Considera la Condición.**

Sal y mira otras casas en el mercado para determinar si tu hogar está en la misma condición que las que están en venta activamente. Tal vez necesitas hacer reparaciones antes de vender. Tal vez tu casa necesite ser puesta en escena. ¿Tu casa grita apelación al exterior? ¿Has seguido los 10 mejores consejos para mostrar una casa?

### **Vuelve a Analizar las Objeciones de los Compradores.**

¿Qué han dicho los compradores sobre tu casa? Revisa la

retroalimentación de los compradores, que tu agente debería haber obtenido para ti cuando tu casa salió al mercado por primera vez. ¿Hay validez en lo que decían los compradores? ¿Cómo puedes compensar esas objeciones?

### **Actividad Repentina de Descuento.**

No tendrás que buscar demasiado lejos para encontrar agentes porque todos saldrán de debajo de las piedras cuando tu anuncio expire. A los agentes de bienes raíces se les impide solicitar a un vendedor cuando el anuncio está activo en el MLS. Pero eres un blanco fácil cuando el anuncio ha expirado.

Puede que te preguntes por qué tu anuncio, ahora que ha expirado, es tan popular. Muchos agentes se especializan en contactar anuncios expirados porque quieren el anuncio. Punto. Además, ten en cuenta que algunos agentes aceptarán un anuncio sobrevalorado solo para tener el letrero.

Podrías pedirle a tu agente que se asegure de que tu nombre y número de teléfono hayan sido eliminados del MLS cuando el anuncio se retire, cancele o expire para que sea más difícil para los agentes acosarte, perdón, quiero decir, llamarte.

## **Contacta a Varios Agentes de Anuncios.**

Entrevista a los agentes. Haz preguntas difíciles para determinar si los agentes te están dando las respuestas correctas. Descubre qué podría hacer diferente otro agente. Si otro agente ofrece un servicio sustancialmente mejor que tu agente actual, lista con ese agente. Verifica tus criterios para elegir un agente de anuncios.

## **Habla con tu Agente Actual Sobre Por Qué el Anuncio Expiró.**

Si tu agente ha cumplido el plan de marketing, ha trabajado diligentemente para vender tu casa y el mercado no está respondiendo a la llamada para cenar, entonces es posible que necesites adaptarte al mercado. Esto significa una reducción de precio. Pide a tu agente actual que prepare otro análisis de mercado comparativo para determinar si tu casa está valorada para vender.

Si respetas y valoras a tu agente, vuelve a listar con ese agente. Ajusta tu precio en consecuencia y sigue las sugerencias de tu agente, incluso si eso significa hacer reparaciones o mejoras que preferirías no hacer. Si tu agente está invirtiendo dinero en tu anuncio a través de publicidad, marketing agresivo y redes, ese agente merece tu lealtad.

---

**PARTE 5:**  
**POR QUÉ TRABAJAR**  
**CON EDWARD Y SU**  
**EQUIPO**

---

## Las 4 Grandes Razones para Pedirle a Edward y a Su Equipo que Venda su Casa por Usted

### RÁPIDO.

Edward y el Equipo Champion venderán su casa rápidamente. No es una promesa vacía o jactanciosa. Es un hecho. En mercados activos o lentos, en cada parte de la ciudad, la velocidad de venta de Edward es bien conocida.

### Por ejemplo:

**“Listamos un domingo y para el jueves la casa estaba vendida.** No solo se vendió en cuatro días, sino que se vendió por más del 98% de nuestro precio de venta. Nadie más nos ofreció tanto sin riesgo ni obligación. Su sistema de marketing funciona y su historial habla por sí mismo. Está todo allí. Es real. No son solo teorías y promesas, sino un enfoque directo y sistematizado para vender su casa rápidamente, por la mayor cantidad de dinero, sin problemas. Obtiene resultados definitivos.” —**Lino Casalino (Reading, Pa.)**

## **MÁXIMO PRECIO:**

**Edward y su Equipo le conseguirán el mejor precio para su casa. Hay muchas razones.**

**Por ejemplo:** “Originalmente entrevistamos a otro agente de bienes raíces que recomendó que listáramos nuestra casa en \$439,000. Decidimos obtener una segunda opinión de Edward Muñoz, quien, después de ver nuestra casa, sintió que debería ser listada \$10,000 más. Quedamos muy impresionados con el programa de marketing de Edward, y obviamente esperábamos que la evaluación de Edward fuera correcta, así que listamos con Edward Muñoz en \$449,900. Me complace decir que, en 30 días, **nuestra casa se vendió por \$453,000 con una sola oferta, \$3,100.00 más de nuestro precio de venta, y \$13,100.00 más que lo recomendado por el otro agente de bienes raíces.**” —Sr. y Sra. Stewart (Muelenberg, Pa)

## **SIN PROBLEMAS:**

**Edward y el Equipo Champion venderán su casa, cada “i” puntualizada, cada “t” cruzada con el menor inconveniente para usted.**

**Por ejemplo:** “Cuando Edward vino, fue **completamente profesional.** Tenía el mejor plan de marketing; tenía más herramientas para vender nuestra casa que cualquiera de los tres agentes que entrevistamos,

probablemente combinados. Con el profesionalismo con el que nos habló y su paquete general, decidimos ir con Edward. Y estamos muy contentos de haberlo hecho. En dos días la casa se vendió, obtuvimos el 98% del precio de venta y todo funcionó perfectamente.” —**Don & Maureen MacLea (Wyomissing, Pa)**

## **SEGURO:**

**Con 18 años de experiencia, el Enfoque en Equipo = ningún detalle pasado por alto, ninguna sorpresa desagradable. Hay más de 72 cosas diferentes que pueden salir mal en una transacción inmobiliaria.**

**Por ejemplo: “Listamos nuestra casa con otro agente. Estuvo en el mercado durante cinco meses y no se vendió.** Estábamos bastante ansiosos por venderla ya que mi esposo fue transferido a California y estábamos viviendo en California en el momento en que se listó la casa. Cuando la lista expiró con el otro agente, llamamos al equipo de Edward Muñoz. En retrospectiva, deberíamos haberlo llamado desde el principio. **Dentro de las cuatro semanas de listar con el equipo de Edward, nuestra casa se vendió por el 97% del precio de venta** y el trato fue manejado de manera muy profesional para nosotros. Estuvimos totalmente informados en todo momento y recibimos numerosas llamadas telefónicas de su oficina con actualizaciones de lo que estaba sucediendo.” —**Scott & Debbie Cooper (Sinking Springs)**

## Factores de Selección de Agente de Bienes Raíces

**Clasifica cada ítem, del 1 al 8** (1 = No Importante para Ti; 8 = Muy Importante para Ti)

**ADVERTENCIA:** No todos estos criterios te dejarán con más dinero en tu bolsillo. Algunos de ellos son, francamente, trampas comunes para los vendedores. Sigue leyendo para obtener más información.

Sentirte bien acerca de él/ella

Ítem	No importante    Muy importante
1. Debe tener sistemas de marketing sólidos que ayuden a que mi casa se destaque frente a otras casas en el mercado.	1 2 3 4 5 6 7 8

Ítem	No importante    Muy importante
2. Debe tener un precio de lista bien pensado para mi casa que refleje las condiciones actuales del mercado y los precios de casas comparables en mi área.	1   2   3   4   5   6   7   8
3. Debe tener un historial comprobado de venta de casas en mi área.	1   2   3   4   5   6   7   8
4. Debe tener un sistema comprobado para atraer compradores.	1   2   3   4   5   6   7   8
5. Debe ser capaz de demostrarme cómo obtendré la mayor cantidad de dinero posible en la venta de mi casa (es decir, cómo terminaré con	1   2   3   4   5   6   7   8

Ítem	No importante    Muy importante
la mayor cantidad de dinero en mi bolsillo).	
6. Debe demostrar que mi listado es importante y explicar los sistemas que empleará para garantizar que reciba retroalimentación y actualizaciones regulares.	1 2 3 4 5 6 7 8
7. Debe cotizarme el precio de lista más alto.	1 2 3 4 5 6 7 8
8. Debe cotizarme la comisión más baja.	1 2 3 4 5 6 7 8
9. Debe ser agradable y amigable; debe ser.	1 2 3 4 5 6 7 8

## Hechos y respuestas a los criterios de selección de agentes

Después de vender con éxito más de 2,000 casas en la zona, puedo decirte con confianza qué funciona y qué no para vender tu casa obteniendo los mejores resultados:

**HECHO: No hay sustituto para el marketing probado, agresivo y efectivo en tu hogar.** El marketing efectivo llama a los compradores más calificados para comprar tu hogar. El marketing adecuado en tu hogar dirá las cosas correctas, estará en el lugar correcto en el momento adecuado y compelerá a los compradores calificados a levantar el teléfono para obtener más información. El proceso de atraer compradores a tu hogar no puede dejarse al azar. Las palabras exactas utilizadas para promocionar tu hogar son críticas. Nuestra publicidad es tan efectiva que, en cualquier momento, estamos trabajando con una base de datos de más de 300 compradores calificados.

**HECHO: Según la consultora inmobiliaria Bernice Ross, una comisión más baja no garantiza que obtendrás más en la venta de tu casa. Hay una “Gran Mentira” en bienes raíces.** Es la mentira de que reducir

la comisión siempre resulta en más dinero para el vendedor. Nada podría estar más lejos de la verdad. Prácticamente todos los vendedores quieren obtener el precio más alto posible por su propiedad. No importa lo que estés vendiendo, la máxima exposición al mercado es el factor crítico para lograr el precio más alto posible. Las empresas y agentes que recortan servicios a cambio de una comisión más baja a menudo le cuestan mucho más a los clientes que el uno al tres por ciento adicional que ahorran en comisión. Dependiendo del precio, el costo puede ser de decenas de miles de dólares.

**HECHO: Hay una gran diferencia entre simplemente vender tu hogar y vender tu hogar 'correctamente'.** Hay muchas cosas que hacer para vender tu hogar obteniendo el mejor resultado posible. Un agente que opera solo realmente tiene que esforzarse para hacer que todo suceda como debería, y es difícil para un 'lobo solitario' cuando está manejando más de una lista. Detalles importantes a veces se pasan por alto. Sé esto por experiencia porque solía operar solo. Pero al igual que los médicos, abogados y otros profesionales contratan asistentes para manejar los detalles pequeños pero importantes que no requieren su experiencia, hace diez años pionericé este mismo proceso en la industria inmobiliaria y así tengo un excelente equipo para asegurarme de que siempre seas nuestra máxima prioridad y que nunca estemos demasiado ocupados para atender tus necesidades.

**HECHO: Cotizar una casa a un precio irrealmente alto casi siempre resulta en un precio de venta irrealmente bajo.** El precio al que se vende una casa está sujeto a la ley de oferta y demanda. Cuando una casa tiene un precio demasiado alto en comparación con otras casas similares en el área, los posibles compradores no se molestan en verla. ¿Por qué? Porque pueden ver casas con características similares que se ofrecen a un precio más bajo. Como resultado, la casa que tiene un precio demasiado alto permanece en el mercado durante mucho tiempo, lo que hace que los posibles compradores asuman que hay algo mal en ella. Para poner las cosas en movimiento, a menudo se requiere una reducción de precio, y al final, la casa puede terminar vendiéndose por mucho menos de lo que habría sido si se hubiera cotizado correctamente desde el principio.

## **ADVERTENCIA:**

**Algunos agentes, francamente frustrados por el éxito de Edward Muñoz, pueden decirte cosas que simplemente no son ciertas, ¡y pueden ser peligrosas para tu cuenta bancaria!**

**Mentiras y conceptos erróneos.**

**“No puedes discutir con el éxito de Edward Muñoz. Pero realmente no obtienes a Edward Muñoz.**

**Solo obtienes su nombre. En realidad obtienes uno de sus asistentes.”**

¡Hay más de una manera en que esta Gran Mentira sea peligrosa para TU riqueza!

Se dice porque no pueden argumentar que, si deseas que el agente más exitoso del área del Bronx trabaje para ti, ese es Edward Muñoz. Como no pueden discutir los hechos, algunos inventan una mentira.

En primer lugar, obtienes TANTO a Edward Muñoz COMO a su equipo élite de representantes de ventas más

destacados y expertos asistentes. El equipo incluye a 10 representantes de ventas de bienes raíces con 121 años de experiencia combinada, entrenados, guiados y supervisados personalmente, a diario, por Edward Muñoz. Su EQUIPO, ahora tu equipo, implementa el Sistema de marketing de propiedades que ha hecho famoso a Edward y lo mantiene como el número uno aquí en el Bronx.

**El ENFOQUE DE EQUIPO es en realidad la forma preferida de servir a los clientes en muchos otros campos.** Para darte una buena comparación, si eres el Presidente de una empresa y contratas a una agencia de publicidad de primera, no obtienes al Presidente de esa agencia atendiendo tus llamadas personalmente a menos que sea necesario, tomando las fotos, etc. En cambio, tienes tu propio Ejecutivo de cuenta, que es tu enlace con todo el equipo de expertos en la agencia, que gestiona tu negocio. El Presidente de la agencia tiene un equipo de personas creativas, escritores, compradores de medios y otros. Bajo su dirección y supervisión, la fuerza y el poder de todo el equipo se despliegan para lograr tus objetivos. Entonces, ¿exactamente cómo te beneficia obtener a Edward Muñoz Y su equipo? ¡Muy, muy bien!

### **Así es como funciona en la práctica:**

1. Tu “ejecutivo de cuenta”, uno de los principales representantes de ventas de bienes raíces en el equipo, lista tu propiedad y reúne toda la información necesaria para comercializarla de

manera agresiva y exitosa.

2. El “paquete” que él prepara es revisado personalmente por Edward Muñoz.
3. Se elabora un Plan de Marketing de Propiedades completo y personalizado para tu propiedad, por Edward Muñoz.
4. Edward, tu representante de ventas “ejecutivo de cuenta”, y todos los demás en el equipo revisan el plan, hacen sugerencias, plantean preguntas y se aseguran de que todo esté “listo para el mercado”.

**Todo esto sucede dentro de las 72 horas posteriores al contrato.**

Tu representante de ventas “ejecutivo de cuenta” resume el plan de marketing contigo. Todos en el equipo están familiarizados con tu propiedad y se comunican con sus clientes, contactos en la comunidad inmobiliaria y otros sobre su disponibilidad. En cuestión de días, cientos de agentes inmobiliarios han sido informados sobre tu propiedad como una posibilidad para los compradores que representan.

## Quién Contrata a Edward y al Equipo de Venta de Casas Campeón

En general, aquí están las personas que con más frecuencia contratan a Edward y al Equipo de Venta de Casas Campeón y por qué...

### **DIRECTORES EJECUTIVOS, EJECUTIVOS, DUEÑOS DE NEGOCIOS.**

**¿Por qué?** Porque dirigen sus negocios como “Equipos”, así que entienden y aprecian el Sistema de Equipo de Edward Muñoz. Estas personas están acostumbradas a reunir a personas que desempeñan roles diferentes y especializados como equipo, y saben que este es el enfoque más productivo para situaciones complejas, en lugar de tener a una sola persona tratando de manejar todas las responsabilidades, usar todos los sombreros. Saben por su experiencia que ninguna persona puede ser buena en todo.

### **PROFESIONALES DE VENTAS Y EMPRENDEDORES ORIENTADOS AL MARKETING.**

**¿Por qué?** Reconocen rápidamente los beneficios del Sistema sofisticado de Edward para vender casas lo más rápido posible, por el mejor precio. Tienen la experiencia y

el conocimiento para entender el poder del Sistema multimedia y multietapa que Edward ha perfeccionado.

### **MÉDICOS, ADMINISTRADORES HOSPITALARIOS Y ENFERMEROS.**

**¿Por qué?** Al igual que los ejecutivos, están completamente familiarizados con los beneficios de un Enfoque de Equipo. Es la forma en que trabajan todo el tiempo.

### **PAREJAS EXCEPCIONALMENTE OCUPADAS.**

**¿Por qué?** Porque el Sistema de Edward presenta métodos de marketing y venta de su hogar que minimizan su participación y molestias. Por ejemplo, la “Visita a las Casas” de Edward en lugar de las jornadas de puertas abiertas ordinarias reduce el tiempo que su hogar está “abierto al público”. El proceso de preselección y calificación de Edward reduce el número de personas que entran y salen de la casa sin un interés real en ella o la capacidad de comprarla de inmediato.

### **PERSONAS QUE NO SON INVERSIONISTAS INMOBILIARIOS O EXPERTOS.**

**¿Por qué?** La mayoría de las personas exitosas se han convertido en expertas en lo que hacen, en su ocupación, profesión o negocio. No han tenido el tiempo o la inclinación para convertirse también en expertos en finanzas, inversiones, bienes raíces o leyes inmobiliarias. No quieren que un “novato” o alguien que lo hace a tiempo

parcial se encargue de una de las transacciones financieras más significativas de sus vidas. Quieren a alguien que supervise cada aspecto de la venta de su hogar y que sea una autoridad líder y experto reconocido a nivel mundial con muchos años de experiencia exitosa. En resumen, quieren a la mejor persona que puedan obtener.

### **PERSONAS QUE NO TIENEN TIEMPO PARA “REHACER”.**

**¿Por qué?** Edward tiende a atraer al cliente que quiere que se haga bien la primera vez. Esto se debe a que Edward vende el 87% de las casas que lista, en comparación con el promedio de la industria de una tasa de éxito del 59%. Si contratas al agente equivocado y pasan semanas o incluso meses sin que tu casa se venda, tienes que empezar de nuevo con un nuevo agente. Muchos vendedores pasan por esto tres veces antes de vender finalmente su casa, y luego tienden a comprometer severamente su precio. El propietario que está decidido a hacerlo bien la primera vez compara el historial de Edward con otros y toma la elección obvia.

## **¿Qué Tan Probable Es Que Realmente Se Venda Su Hogar Por El Agente Que Elija Para Vender?**

La mayoría de las personas simplemente asumen que, cuando ponen su casa en venta, será vendida. Especialmente en buenos tiempos económicos y mercados 'calientes'.

En realidad, las probabilidades de que la mayoría de los agentes vendan su hogar no son muy buenas. No tan malas como la lotería, pero aún así, una apuesta.

Según el MLS, en el último año, solo el 58,6% de las propiedades listadas se vendieron dentro del plazo de los contratos de los agentes. Durante ese mismo período de tiempo, vendí el 86,7% de mis listados.

Obviamente, ESTO no tiene que ser una apuesta al azar.

Puedes arriesgarte con un agente con un bajo promedio de éxito, o que no divulgará su promedio de éxito (por escrito). Tal vez con tu casa, él o ella lo harán mucho mejor.

O puedes confiar en mi ratio de éxito del 86,7%.

**Probabilidad de que su hogar se venda con el 86,7%  
Equipo de Edward & the Champion en Port  
National Realty**

---

**Probabilidad de que su hogar se venda 58,6%  
Con un agente promedio.**

Solo el 58,6% de las casas listadas realmente se venden... incluso en mercados 'calientes'.

Contrasta esto con el hecho de que el 86,7% de MIS listados se venden.

# Testimonios

---

**¡Aquí tienes lo que tienen que decir sus clientes!**

**De John y Lisa Ramos,**

**NO llamamos a Edward Muñoz cuando necesitábamos vender nuestra casa. De hecho, pusimos nuestra casa en venta con otro agente, pero nuestra casa no se vendió.** Estuvo en el mercado durante 6 meses, y aunque recibimos visitas, la mayoría eran solo vecinos curiosos y buscadores de curiosidades. No solo nuestra casa no se vendió, sino que también sufrimos la humillación y la frustración de una serie de reducciones de precio. Nos hizo sentir como si hubiera algo terriblemente mal en nuestra casa. Fue embarazoso. Cada vez que llamábamos a nuestro agente en busca de ayuda, nos hacía sentir como si lo estuviéramos molestando... como si fuéramos plagas.

Cuando decidimos dejar que el Equipo de Edward hiciera el trabajo por nosotros, supimos de inmediato que tendríamos una experiencia diferente. Edward anunció nuestra casa más, y los miembros de su equipo eran más conocedores y profesionales. Edward dirige su negocio más como una empresa donde cada miembro del equipo

tiene un papel específico. Cuando teníamos preguntas, siempre podían responderlas. Así que si alguien te dice que solo serás un “número” en una gran máquina de venta de bienes raíces y que podrías obtener un mejor servicio de un agente solitario de poca monta que solo vende unas pocas propiedades al año, decimos: piénsalo de nuevo.

Edward revisa personalmente cada detalle de cada listado, escribe los anuncios él mismo, observa el mercado como un halcón, trabaja con su Equipo todos los días, supervisa personalmente cada transacción y se asegura de vender su propiedad lo más rápido posible al mejor precio, sin estrés para usted. Está activo desde temprano en la mañana, hasta tarde en la noche al menos varias veces a la semana. Y es muy exigente con su equipo, para brindarle a cada cliente una experiencia totalmente satisfactoria y libre de estrés. Simplemente no permaneces en el top 5% de todos los agentes en la Ciudad de Nueva York, y entre los 100 mejores en el Bronx por accidente, o decepcionando a los clientes. **Si quieres una experiencia excelente y resultados deseables GARANTIZADOS**, Edward se asegura de eso, su historial habla por sí mismo.

Escribimos esta nota porque hemos pasado por la venta de 3 hogares, el estrés de mudarnos... y hemos escuchado suficientes “historias de horror” de otras personas que tuvieron experiencias realmente terribles tratando de vender sus hogares antes de acudir a Edward y hacer el trabajo correctamente (como nosotros lo hicimos)... **así que sé** que corres el riesgo de mucha tortura, demora, infelicidad, estrés y posiblemente fracaso para obtener el máximo dinero contratando a cualquier otra persona. Incluso si eres inmune al estrés, ¿quién tiene tiempo estos días para lidiar con las hordas innecesarias de compradores poco calificados que recorren la casa, las jornadas de puertas abiertas poco productivas, el seguimiento constante del agente, para molestarlo o molestarla para ver qué está pasando... y si te frustras, lo más probable es que sea tu familia quien sufra las consecuencias! Nada de eso es necesario. De hecho, me atrevería a decir que la clave no solo para una venta exitosa de una casa, sino también para una vida hogareña más feliz mientras se vende tu casa es que el Equipo de Edward se encargue de todo por ti!

**De un propietario feliz en Reading, Pensilvania.**

“El letrero de ‘Se Vende Por Dueño’ estuvo en nuestro césped durante muchos meses hasta que finalmente nos dimos cuenta de que los mercados difíciles exigen verdaderos profesionales. Edward nos fue referido por amigos que también habían listado su casa a través de él en el área de Reading. Me reconfortó mucho el enfoque total de Edward en ofrecer el mayor beneficio a sus clientes sin tener en cuenta su ganancia económica personal. Un verdadero profesional en acción”. Nuestra casa SE VENDIÓ en 17 días por el 98.5% del precio de venta.

**~ Gennadi Girgorian**  
**Tecnólogo Electroneurodiagnóstico**  
**West Reading, Pensilvania**

“Nos referieron a Edward por un amigo, pero estábamos indecisos. Al principio pensamos que podríamos ahorrar dinero encontrando una casa por nuestra cuenta, pero el vasto conocimiento y experiencia de Edward en nuestra área nos llevó a nuestra casa soñada por menos de lo que esperábamos, sin problemas ni dolores de cabeza. Todo dentro de un tiempo oportuno”.

**Jose Grullon**  
**Fontanero con licencia**  
**Allentown, Pensilvania**

“He tenido cuatro agentes inmobiliarios intentando vender mi propiedad, listado caducado tras listado caducado. Finalmente, un agente en el que se puede confiar. Edward me dijo lo que iba a hacer para comercializar mi propiedad y lo hizo. Recomendaría a Edward R. Muñoz a cualquiera que esté listo para una verdadera clase magistral.”

**Jaiwan (Jay) Mohabeer**  
**Lavador de Equipos de Alimentos**  
**West Lawn, Pa.**

“Trabajamos con tres agentes inmobiliarios en el pasado, pero nunca nos mostraron lo que realmente estábamos buscando. Edward fue diferente, nos sentó y a través de su enfoque intensivo de preguntas pudo ayudarnos a darnos cuenta de lo que podíamos pagar y en tres días tuvimos una oferta aceptada en la segunda casa que nos mostró. Debemos decir que Edward es un profesional y un verdadero campeón.”

**Danny Moran**  
**Oficial de Inmigración**  
**Lancaster, Pa**

“Trasladarse es difícil sin preocuparse por todos los problemas involucrados en comprar y vender una casa. Edward se encargó de todas las preocupaciones y lo convirtió en una experiencia muy agradable y positiva durante un período difícil. Ha sido un placer referir a Edward a muchos de mis asociados que estaban pasando por la misma situación.”

**Shundi Shi/Yunan Xie**  
**Científico Investigador**  
**Philadelphia, Pa**

## **Sobre Edward Muñoz**

Edward R. Muñoz, Corredor de Bienes Raíces con licencia de United Real Estate Strive 212 en Wyomissing, Pensilvania, se dedica a satisfacer las necesidades y ayudar a realizar los sueños de los compradores y vendedores de bienes raíces. Se especializa en ventas residenciales, ventas de propietarios, propiedades en dificultades y listados vencidos.

Edward Muñoz habla de su misión con entusiasmo: Integridad, Honestidad y Profesionalismo. Estas son tres cosas que la mayoría de las personas consideran importantes. Todas implican la promesa y la creación de un compromiso con la excelencia en el cumplimiento de las necesidades, esperanzas y expectativas inmobiliarias de un cliente. Esta es mi promesa para usted.

Cualquier consultor inmobiliario puede decirle cuánto vale una propiedad. Edward Muñoz puede hacer más. Su familiaridad con el mercado, el servicio al cliente de calidad y la constante comunicación y atención al detalle con el cliente lo distinguen de sus competidores.

Los clientes encuentran que la sinceridad, honestidad y amor por su trabajo de Edward Muñoz hacen que sea fácil y agradable comprar o vender una propiedad con su ayuda. Muchos de sus clientes son referidos de antiguos clientes satisfechos. Si las referencias y recomendaciones de boca en boca son alguna medida de excelencia, Edward Muñoz seguramente es uno de los mejores agentes de bienes raíces de la zona.

Antes de ingresar al campo de bienes raíces, Edward Muñoz

sirvió en el Cuerpo de Marines de los Estados Unidos durante cuatro años, participó en la Tormenta del Desierto durante seis meses y pasó un año en Europa entrenando con diversos aliados.

Aunque nunca está realmente separado de su trabajo, Edward Muñoz es miembro activo de la iglesia que disfruta de la lectura, correr y hacer ejercicio en su tiempo libre.

Edward R. Munoz  
Agente de Bienes Raíces  
Licenciado  
United Real Estate Strive 212  
1220 Broadcasting Rd Suite 201,  
Wyomissing, Pa 19610  
646-533-9571 Cel.  
[www.EdwardSellingTips.com](http://www.EdwardSellingTips.com)