

VENTA POR *El Propietario*



¡Cosas a considerar antes de decidir vender tu casa por ti mismo!

Información obtenida de la Asociación Nacional de REALTORS®

Usar una compañía de títulos garantizará un cierre sin contratiempos mientras protege tu transacción. Como proveedor de servicios neutral de tercera parte, la compañía de títulos no representa al vendedor ni al comprador en una transacción. Actúa como un centro de compensación central para las partes involucradas: prestamista, corredores, vendedor y comprador, recopilando documentos necesarios, revisando las instrucciones de título del prestamista y haciendo arreglos para el pago adecuado y la distribución de fondos.

Podrías pensar que vender tu casa sin contratar a un agente de bienes raíces podría significar miles de dólares en tu bolsillo, lo cual suena tentador, pero ¿es la mejor opción? Los propietarios que buscan hacer el trabajo por sí mismos deben estar preparados para realizar mucho trabajo para gestionar el proceso de ventas. Aquí tienes algunas cosas que debes considerar antes de vender una casa por tu cuenta:

¿Conozco el valor de mi casa en el mercado actual?

Según la Asociación Nacional de REALTORS®, las estadísticas muestran que vender tu casa con la ayuda de un agente de bienes raíces profesional te garantizará una mayor ganancia. Un REALTOR® tiene acceso a datos de mercado sobre ventas recientes y otras casas en el mercado que pueden utilizarse para fijar el precio adecuadamente a tu hogar. Los estudios indican que las casas que se fijan con el precio correcto al ser listadas inicialmente se venden más rápidamente y por un precio más alto que aquellas que permanecen en el mercado por más tiempo.

¿Puedo trabajar con un agente de compradores?

Un REALTOR® puede mostrar tu casa cuando no estás disponible, puede responder a las consultas de posibles compradores y sus agentes, y puede obtener retroalimentación valiosa de los visitantes, todas cosas que te ahorran tiempo. Normalmente, los compradores prefieren ver una casa sin la presencia del vendedor para sentirse más cómodos explorando los espacios y visualizándose a sí mismos en la propiedad. En una venta FSBO, el vendedor debe estar presente.

¿Puedo manejar las tareas de ventas y marketing?

Los REALTORS® tienen experiencia profesional en marketing, contactos con otros REALTORS® que trabajan con compradores y el respaldo de una agencia que puede comercializar tu casa más ampliamente de lo que tú puedes hacer como individuo. Vender una casa generalmente requiere docenas de formularios, informes, divulgaciones y otros documentos técnicos. Un experto conocedor te ayudará a preparar la mejor oferta y evitar retrasos o costosos errores.

¿Puedo soportar las críticas hacia mi casa?

Un REALTOR® puede ver tu casa de manera objetiva y sugerir formas de mejorar su apariencia con la presentación y reparaciones menores para que atraiga a más compradores.

¿Estoy dispuesto a filtrar a los posibles compradores?

Un REALTOR® puede filtrar a los visitantes de tu casa, lo cual proporciona una medida de seguridad que los vendedores FSBO no tienen. Además, al verificar si los compradores son legítimos y pueden pagar por tu casa, un REALTOR® puede ayudarte a evitar perder tiempo mostrando tu casa a compradores poco realistas.