

LA MEJOR GUIA PARA EL VENDEDOR LOCAL



BY JUAN CANO
www.realestatejuanc.com

¿QUIEN ES JUAN CANO?



Soy un agente inmobiliario que trabaja con diligencia y confidencialidad para garantizar que se cumplan los objetivos de mis clientes y que se logren los resultados deseados.

Brindo un servicio y una visión profesional de alta calidad. Me dedico a evaluar las necesidades únicas de cada cliente y encontrar la propiedad ideal diseñada solo para ellos.

Un buen acuerdo une mucho a las personas ya que les permite obtener lo que quieren; esa es mi especialidad.

Creo que tomar decisiones informadas sobre bienes raíces es importante para compradores y vendedores residenciales y comerciales, así como inversionistas. Con este fin, ofrezco a mis clientes residenciales los recursos educativos más actualizados e información específica de la ubicación que pueden ayudar a las familias a evitar cometer errores y comenzar a ahorrar dinero.

Visite mi sitio web : www.realestatejuanc.com allí encontrarás más información útil que podría servirte.

Independientemente de los servicios inmobiliarios que necesite sea compra, venta, residencial, comercial o inversión me encantaría ser tu agente elegido.

TABLA DE CONTENIDO

01 3 Cosas más importantes que un propietario debe saber antes de vender en Massachusetts

02 10 preguntas para hacer al elegir un agente inmobiliario

03 El precio de su casa 101

04 3 cosas que debe esperar al comercializar su casa

05 Proceso de valoración

06 14 cosas que debe saber sobre las inspecciones profesionales

07 Contacto



¿ENTONCES ESTÁS PENSANDO EN VENDER?

Vender una casa es una gran decisión y estas son las 3 cosas que debes hacer antes de hablar con alguien sobre la venta de tu propiedad.

1. Identifica tu motivación para vender

Debes tener una razón clara de por qué estás vendiendo y por qué vender resolverá tu problema o brindará satisfacción a tu necesidad.

2. Diseñe un plan

Tenga un plan de lo que hará después. Decida si comprará o si alquilará y determine qué hará con las ganancias de la venta.

3. Investiga

Verifique si alguno de sus vecinos ha vendido recientemente y por qué vendió. Vea qué casas hay en el mercado y cómo se comparan con la suya.

Una vez que tenga estos 3 elementos bajo control, llame a un agente de bienes raíces y ¡comience a rodar!

Después de leer esta guía te garantizo que estarás 100% preparado para cualquier adversidad y no habrá problema que no puedas solucionar. Serás un vendedor altamente informado!

"Una inversión en educación paga el mejor interés"
Benjamin Franklin

10

PREGUNTAS PARA HACER AL ELEGIR UN AGENTE DE BIENES RAÍCES

Algunos agentes son inteligentes, eficientes, enfocados, versátiles y están dispuestos a hacer un esfuerzo adicional y algunos de ellos no lo son.

Encontrar un agente que venda su casa utilizando una variedad de herramientas de marketing para conseguirle el mejor acuerdo posible en un período de tiempo razonable, al mismo tiempo que cobre una tarifa justa, requiere cierto esfuerzo.

Esto es lo que puede preguntar:

1. ¿Cuánto?

Pregunte a los agentes potenciales por cuánto creen que pueden vender su casa. Si dos agentes dicen \$ 400,000 y el tercero dice \$ 500,000, piénselo bien. Es probable que la oferta más alta sea una exageración para atraer su negocio. En el comercio se conoce como comprar un listado.

Al final, usted será quien pague porque el alto precio ahuyentando a los compradores potenciales antes de que inevitablemente bajes el precio y termines vendiendo por menos de lo que hubieses si el precio indicado se estableciera desde el principio.

2. ¿Cómo lo comercializará?

Publicar algunos anuncios clasificados en el periódico local, publicarlos en Internet y realizar una jornada de "OPEN HOUSE" no deberían ser las únicas respuestas. El profesional debe poder hablar sobre qué tipo de personas son posibles compradores y cómo llegará a esas personas específicas.

3. ¿Cómo ha cambiado su negocio en los últimos cinco años?

Si no habla de visitas a sitios web y teléfonos inteligentes, es probable que no sea un agente muy conectado. Aunque los agentes anticuados todavía pueden vender casas, cada vez es más difícil. Y si esta es una de esas personas que ni siquiera usa el correo electrónico, se está permitiendo una molestia innecesaria y puede desconectarte de las oportunidades

4. Dime cómo te sorprendieron tus dos últimos acuerdos.

Cada agente tiene una historia de éxito, pero esta pregunta le dará una idea mucho mejor de cómo es este profesional como vendedor y como soluciona sus problemas.

5. ¿Cuál es tu especialidad?

Si está vendiendo una casa de inicio en una comunidad llena de familias jóvenes, contratar a un agente que se especialice en personas mayores probablemente sea una mala idea. No significa que si solo vende condominios no pueda vender una casa, pero es posible que no esté preparado para hacer el mejor trabajo.

6. ¿Para cuántas personas vende casas en este momento y qué está haciendo por ellas?

Puede que no sea algo malo que un agente de alto poder esté haciendo malabarismos con 15 casas, pero no espere que le brinde un servicio personalizado, aunque su asistente estara atento. Por otro lado, tenga cuidado con un agente que no tiene otros clientes porque puede carecer de experiencia y contactos.

7. ¿Qué esperar de mí?

Un buen vendedor tendrá expectativas. Es posible que desee que se vaya y se lleve al perro cuando muestre la casa, pinte el garaje, mueva algunos muebles y restregue los azulejos del baño. Demuestra que puede pensar como un comprador y eso es algo bueno.

8. ¿Qué consejo me daría si recibo una oferta de un comprador que desea utilizar un préstamo de la FHA?

No fue hace mucho tiempo cuando la respuesta correcta podría ser al revés, pero en estos días el financiamiento garantizado por el gobierno de la Administración Federal de Vivienda, el Departamento de Asuntos de Veteranos y los programas de asistencia de préstamos administrados local y estatalmente pueden ser clave para vender una propiedad.

Los agentes de bienes raíces no deberían presionar a los compradores hacia sus prestamistas favoritos, pero deberían poder ayudar a navegar los posibles problemas financieros que se presenten.

99. ¿Cuál es su tarifa?

El cuarenta y seis por ciento de los vendedores encuestados por Consumer Reports este año intentaron negociar una tasa de comisión más baja. Alrededor del 71 por ciento tuvo éxito y esas personas estaban tan satisfechas con el desempeño de sus agentes inmobiliarios como aquellos que pagaron el 6 por ciento estándar o más. En resumen, si no pregunta, no obtendrá.

10. ¿Puedo hablar con uno de sus clientes anteriores?

Nunca sabes. Algunos clientes pueden decirte que te mantengas alejado o pongas cuidado con algún agente. Me complace proporcionarte referencias para que pueda conocer algunos de mis trabajos anteriores.

PRECIO DE SU CASA

101

Si está poniendo su casa en el mercado, especialmente si vive en un área donde los precios están subiendo y los compradores están compitiendo por casas, puede tener la tentación de intentar ponerla a un precio alto solo para ver si puede conseguirla. ¡No lo hagas!

Agentes inmobiliarios experimentados le dirán que el precio adecuado de su casa desde el principio es fundamental para venderla rápidamente y al mejor precio.

Las investigaciones muestran que poner un precio excesivo a su casa y luego bajar el precio varias veces mientras permanece en el mercado generalmente lleva a venderla a un precio mucho más bajo de lo que debería haber pedido originalmente.

Cuanto más tiempo permanezca una casa en el mercado, es probable que el descuento sea mayor al precio original.

OVERPRICED

Cómo fijar el precio de tu casa correctamente?

Muchos propietarios desean establecer su precio de lista en función de lo que pagaron por su casa, el saldo de su hipoteca o las ganancias que desean obtener para poder mudarse a otra casa.

En realidad, su casa vale solo lo que el mercado indique.

Si le da un precio demasiado alto a su casa, algunos compradores potenciales no querrán mirarla en absoluto, mientras que otros simplemente se irán sin hacer una oferta.

Si está entrevistando a varios agentes inmobiliarios para elegir un agente que cotiza en bolsa, puede tener la tentación de elegir al profesional de ventas que sugiera el precio más alto para su propiedad.

Pero tanto los vendedores, como los compradores, deben tener cuidado. El agente de bienes raíces que proporciona el mejor análisis de mercado comparativo y una explicación de cómo se debe fijar el precio de su casa tendrá más probabilidades de vender su casa más rápido y por un precio más alto que alguien que le dice solo lo que usted quiere escuchar.



Un análisis de mercado comparativo debe incluir los precios de venta de viviendas cercanas similares que se vendieron en los últimos dos meses.

Además, muchos agentes de bienes raíces incluyen precios para las casas que actualmente están en el mercado y que serán su competencia, así como las casas que se retiraron del mercado porque no se vendieron.

Otros datos que los agentes inmobiliarios pueden usar para sugerir un rango de precios incluyen cuántos días estuvieron las casas en el mercado a varios precios y la diferencia promedio entre los precios de lista y los precios de venta de las casas que se han vendido.



Nuestro CMA (Análisis de mercado comparativo, siglas en inglés)

Su agente de bienes raíces puede ayudarlo a estimar quién podría querer comprar su casa y qué más están mirando esos compradores, para que pueda comparar su precio con el de la competencia.

Un agente con conocimientos puede tener en cuenta todos estos problemas en el contexto de las condiciones de su mercado local, inclusive si los precios de las viviendas están subiendo o bajando y si se trata de un mercado de compradores o de vendedores.

Elija el profesional adecuado para ayudarlo con la venta de su casa y luego escuche los consejos de su agente y es más probable que su transacción se lleve a cabo de manera rápida y sin problemas desde el principio.



3

COSAS QUE DEBE ESPERAR AL COMERCIALIZAR SU CASA

1. Pre-comercialización

El día que su casa salga al mercado debe estar en óptimas condiciones y con un precio adecuado para atraer a la mayor cantidad de compradores potenciales. Si bien su agente de bienes raíces puede ayudarlo a determinar un precio adecuado, también puede ofrecer sugerencias para hacer que su casa sea más atractiva, su trabajo es esforzarse para que su hogar esté impecablemente limpio, eliminar el desorden y la personalización.

Los compradores quieren ver una casa donde puedan visualizarse viviendo.

Si los compradores ven un armario sobrecargado, asumirán que la casa carece de espacio de almacenamiento; y si los mostradores de la cocina están desordenados, pensarán que el espacio es demasiado pequeño.

Bríndele a su agente consejos sobre lo que más le gusta de su hogar y comunidad que pueda incorporar a sus estrategias de marketing.



Su agente puede asesorarlo sobre lo que necesita reparar antes de poner su casa en el mercado.

También puede visitar otras casas que están a la venta, o incluso casas modelo locales para obtener ideas sobre formas de presentar su casa a compradores potenciales.

2. Qué esperar de su agente

Muchos agentes de bienes raíces tienen experiencia en reorganizar casas, o pueden traer un experto para reorganizar su hogar. Además, su agente debe comercializar su casa de varias formas:

- -Investigar el mercado para identificar compradores potenciales a los que dirigirse mediante el correo directo.
- -Comunicarse con otros corredores y agentes de bienes raíces que trabajen con compradores en su rango de precios.
- -Tomar excelentes fotografías o contratar a un fotógrafo profesional para exhibir su hogar en línea con imágenes atractivas.
- -Incluya su casa en el Servicio de Listado Múltiple local y asegurarse de que reciba la máxima exposición en varios sitios web.
- -Grabar un vídeo de su casa o realizar un recorrido virtual con numerosas fotos para que los compradores que buscan en línea puedan ver la casa a detalle.
- -Estar completamente integrado en las redes sociales: anuncios de Facebook, anuncios de Twitter, anuncios de LinkedIn ...
- -Tenga una campaña de correo electrónico continua promocionando su hogar.

Una vez que los compradores comiencen a visitar su casa o se comuniquen con su agente, él o ella deben responder lo más rápido posible para mantener el impulso.

Cada visitante de su casa deben ser contactado por su agente para obtener comentarios sobre su casa y evaluar su interés.

3. Lo que su agente debe esperar de usted

Si bien su agente hace el trabajo pesado cuando se trata de marketing, como vendedor necesita apoyar a su agente de varias maneras:

- Mantenga su casa lo más limpia, ordenada y libre de olores posible mientras este en el mercado. Esto puede significar que tienes que dejar de cocinar tu plato favorito de hígado en cebolla y que tienes que sobornar a tus hijos para que tiendan sus camas o saquen la basura todos los días.
- Haga que su casa esté lo más disponible para los compradores, sin importar lo inconveniente que sea para usted y su familia. Su casa no se venderá si nadie puede verla. Recuerda que todos tienen horarios de trabajos diferentes.
- Salga de la casa cuando los compradores estén allí, ya que los estudios han demostrado que los compradores se demoran y miran con más atención cuando los propietarios no están presentes.
- Guarde bajo llave a sus mascotas o llévelas cuando los compradores estén de visita, especialmente durante un open house cuando se esperan varios visitantes. ¡A todos nos encantan las mascotas, pero queremos que les encante la casa!
- Brinde información a los compradores sobre las comodidades de la comunidad o las ligas deportivas del vecindario para que puedan apreciar la ubicación de su casa.



Si usted y su agente desarrollan un enfoque de ventas en equipo, se beneficiarán de una transacción inmobiliaria más rápida y agradable.

5

COSAS QUE SABER ACERCA DE INSPECCIONES PROFESIONALES

1. ¿Qué es una inspección de vivienda?

Una inspección es un examen visual objetivo de la estructura física y los sistemas de una casa, desde el techo hasta los cimientos. Tener una inspección de la casa es como hacerle un examen físico. Si se encuentran problemas o síntomas, el inspector puede recomendar una evaluación adicional. La contratación de un inspector de viviendas profesional puede ayudar al comprador a averiguar todo lo posible sobre una vivienda antes de cerrar el negocio.

2. ¿Qué incluye una inspección de vivienda?

El informe estándar del inspector de viviendas revisará el estado del sistema de calefacción, el sistema de aire acondicionado central, la plomería interior los sistemas eléctricos; el techo, ático y aislamiento visible; paredes, suelos, puertas y ventanas; los cimientos, el sótano y la estructura en general.





3. ¿Qué pasa si el informe revela algunos problemas?

Ninguna casa es perfecta. Esto necesita repetirse, **NINGUNA CASA ES PERFECTA**. Si hay problemas, no significa que su casa no se venda. Sin embargo, si hay problemas importantes, es posible que el comprador quiera volver con usted para corregir los problemas o negociar el precio del contrato para reflejar los hallazgos del inspector.

4. ¿Puede una casa no pasar una inspección?

No. Esto no es un examen. De hecho, una casa no recibe calificación en absoluto. La inspección de la casa no es lo mismo que una inspección de código. Mientras que el inspector estará familiarizado con los códigos de construcción locales, su objetivo es describir el estado físico de la casa e indicar qué puede necesitar reparación o reemplazo. Se proporciona la información contenida en el informe de inspección para que el cliente tome una decisión informada, no como un análisis de pasa / falla.

5. ¿Cómo puedo evitar tener problemas de inspección?

La forma más sencilla de comenzar es reparando todos los problemas conocidos de la casa, especialmente los que se consideran insignificantes, muchas veces un comprador no se asusta por el precio de una reparación, si no por la cantidad de reparaciones necesarias. Algunos vendedores incluso van tan lejos como para ordenar y pagar una inspección antes de listar una casa solo para asegurarse de que todo esté arreglado.

PROCESO DE VALORACIÓN

101

Cuando el comprador y su agente redactaron su oferta de compra, lo más probable es que la hicieran depender de varios elementos, incluido el financiamiento, una inspección de la vivienda y una valoración . Si su préstamo está asegurado y han acordado continuar comprando la casa después de realizar la inspección, entonces solo le queda un desafío: la tasación a appraisal como se conoce en ingles.

Los prestamistas hipotecarios requieren una tasación de su casa antes de otorgar un préstamo por la simple razón de que la propiedad es el activo subyacente que sirve como garantía para el préstamo. Si por alguna razón el comprador tiene dificultades financieras y pierde la casa debido a una ejecución hipotecaria, su prestamista tendría que vender la propiedad para pagar el préstamo. Un prestamista solo aprobará un préstamo para una propiedad que se tase por el precio total de venta de la casa o más.



1. Conceptos básicos de la valoración

El appraisal se basa en información similar a la que tu agente utilizó para determinar el valor real de tu casa. Todos los factores como cantidad de habitaciones, baños, pies cuadrados construidos, ubicación y tamaño del lote influyen en el valor de tu propiedad. Estos factores se compararon con aquellos de casas vendidas recientemente en el área donde se ubica tu propiedad.



El prestamista ordenará la tasación y solo la compartirá con el comprador. Los vendedores no tienen la capacidad de realizar cambios en una tasación bancaria una vez realizada. Por eso es de suma importancia ser realista al fijar el precio de su casa y aceptar una oferta. Incluso si el comprador ofrece el doble del valor de mercado de su casa, siempre que tenga una contingencia financiera, el trato fracasará.

2. Valor de tasación para los compradores

Es importante reconocer que una tasación no está destinada a descarrilar su negocio de bienes raíces. De hecho, es una protección al consumidor para el comprador que probablemente esté agotando todos sus ahorros y comprando la mayor inversión de su vida. Por lo tanto el banco protege su dinero y se asegura que el cliente lo invierta en un lugar sabio.



Si la tasación es más baja que el precio de venta, usted y el comprador deberán cumplir con el contrato de compra y venta que sus abogados han negociado. El primer paso es determinar si su contrato depende de una tasación. Si es así, tiene dos opciones, puede retirarse del trato o llegar a un nuevo acuerdo con el comprador en términos de precio.

Si por alguna razón el contrato no está sujeto a una tasación o contingencia financiera, tendrá que consultar con su abogado si tiene derecho a quedarse con el depósito de garantía del comprador.

INFORMACION DE CONTACTO

TU AGENTE INMOBILIARIO LOCAL

Juan Cano

Aprende más sobre bienes raíces en mis redes sociales. Podrás encontrarme como:

@Realestatejuanc



617-230-1486

juanc.agent@gmail.com

www.realestatejuanc.com

