

EL PROCESO DE VENDER UNA CASA



SARAH SMITH

REALTOR
ssmith@realtor.com
www.ssmith.com
555-555-5555



INSPECCIÓN
El comprador por lo general realizará una inspección física de la casa. Incluso pueden pedir que se hagan ciertas reparaciones a la casa. Su agente le explicará todas sus opciones con respecto a la inspección.



DETALLES FINALES
Mientras que la casa está bajo contrato, el comprador trabajará con el proveedor de la hipoteca para finalizar el préstamo y realizar las debidas diligencias.

BAJO CONTRATO
En este momento, usted y el comprador han aceptado todos los términos de la oferta y ambas partes han firmado los acuerdos.

ELEGIR UNA OFERTA
Su agente presentará los beneficios y riesgos de cada oferta. Usted tendrá la oportunidad de aceptar o contrarrestar cualquier oferta basada en sus preferencias.

OFERTAS Y NEGOCIACIÓN
Si todo va bien, un comprador y (normalmente el agente que le representa) presentará a su agente una oferta de compra.



CIERRE
Es la transferencia de fondos y del título la propiedad. Dependiendo de cuando el comprador se necesita mudar a la casa, usted deberá estar preparado para deshabitar la propiedad tan cuanto y como cierre la transacción.

FELICIDADES!
USTED HA VENDIDO SU CASA EXITOSAMENTE!



REÚNASE CON UN PROFESIONAL EN BIENES Y RAÍCES
No hay ningún tipo de compromiso en esta reunión inicial. Será una reunión educativa y le ayudará a saber cual es el siguiente paso.



ESTABLEZCA UN PRECIO
Su agente le proporcionará un análisis de mercado, que le ayudará a establecer el precio de venta de su casa.

PREPARE LA CASA PARA LA VENTA
Vea su casa como si usted fuera el que la va a comprar y pregúntese qué espera usted de esta casa. Su agente le recomendará algunas sugerencias útiles.

PONGA LA CASA A LA VENTA
Cuando todo esté listo su agente pondrá su casa en el mercado. Esto significa formalmente a la venta. Es fundamental que la casa esté disponible para ser mostrada a posibles compradores en cualquier momento.



PRECIO ESTRATÉGICO
Por más difícil que sea, es importante revisar el análisis de mercado y considerar el precio de su casa de una forma objetiva.

DEMOSTRACIONES DE LA CASA
Algunos compradores van a solicitar ver la casa sin haber avisado con anticipación y es importante tratar de ser flexible para no perder ningún posible comprador.