

EL PROCESO DE VENDER UNA CASA



CARLA CASTELLANOS

REALTOR/LONNEMANN TEAM
F.C. TUCKER COMPANY
CarlaSellsIndy@gmail.com
CarlaSellsIndy.com
317-460-0363



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.

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.



FELICIDADES!

USTED HA VENDIDO SU CASA EXITOSAMENTE!



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.