



PRINCIPIOS BÁSICOS PARA VENDER SU CASA

CORTESÍA DE
ADA NIURKA MARANO

281.881.5936 / ADANIURKAMARANO@GMAIL.COM / ADANIURKAMARANO.LPTHOMESearch.COM



CONOZCA A su Realtor

Venezolana con 17 años viviendo en Texas, 10 de ellos dedicados a una carrera que amo profundamente: el mundo inmobiliario.

Llegué a The Woodlands, Texas por amor (literalmente ❤️), y con el tiempo terminé enamorándome de otra historia: la de ayudar a las personas a encontrar su hogar. Aunque al principio me costó adaptarme a esta mezcla entre “pueblo grande y ciudad pequeña”, terminé encantada con su verdor, su seguridad y su gente amable. Aquí, casi sin darme cuenta, comencé a construir mi vida y mi futuro.

Cuando no estoy ayudando a los “texanos” a comprar o vender sus casas, probablemente me encuentres disfrutando una caminata al aire libre, leyendo un buen libro, compartiendo con mis amigos, viajando o disfrutando de una buena copa de vino.

Me considero una persona empática, comunicativa y paciente. Amo ver la emoción de mis clientes cuando logran su objetivo, sea recibir las llaves de su nuevo hogar o entregarlas a una nueva familia. Cada transacción es una historia distinta, y eso mantiene mi pasión viva.

“Cada cliente es una historia, y cada historia merece un hogar.”

REALTOR®
ADA NIURKA
Magano



EL CAMINO DESDE EL COMIENZO HASTA EL CIERRE



EL PROCESO

PARA VENDER SU CASA

TRÁMITES

ORDENAR

DECORAR PARA VENDER

FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

MERCADEO

PUESTA A LA VENTA

EXHIBICIÓN DE SU CASA

OFERTA NEGOCIADA Y ACEPTADA

INSPECCIÓN

VALORACIÓN

ÚLTIMOS DETALLES

CIERRE

PORQUÉ CONTRATAR A UN AGENTE INMOBILIARIO

- Conocimiento del mercado
- Primero en obtener información sobre los próximos listados
- Conexiones con socios importantes (título, inspectores, compañías de traslados, etc.)
- Negocia en su nombre
- Su intercesor a lo largo de todo el proceso



PREGUNTAS QUE DEBE HACERLE A SU AGENTE INMOBILIARIO



- ¿Trabaja a tiempo completo como agente inmobiliario?
- ¿Qué tipo de mercadeo realizan?
- ¿Tienen referencias con las que usted se puede conectar?
- ¿Cuántas casas han vendido en su área?
- ¿Cuál es el promedio de días en el mercado en su área ?
- ¿Cómo el escogerlos a ellos le va a ayudar a vender su propiedad?

“

Quando obtenga ayuda con el dinero, ya sea seguro, inmobiliario o inversión, siempre debería buscar a alguien con el corazón de un profesor, no el corazón de un vendedor.

- Dave Ramsey

”

REALIZAR UN CMA



Un CMA, por sus siglas en inglés, Análisis Comparativo del Mercado, utiliza la información a través del Servicio Múltiple de Listados (MLS) por sus siglas en inglés, para estimar el valor de mercado de una propiedad basado en el mercado reciente:

- Propiedades vendidas
- Ventas pendientes
- Propiedades en venta
- Listados cancelados

QUE AFECTA EL VALOR DE MERCADO

ASPECTOS FÍSICOS DE LA PROPIEDAD

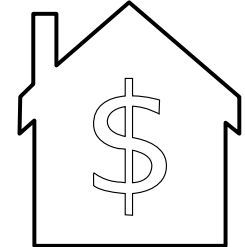
- Ubicación, edad, tamaño de la casa y el terreno, condición, diseño del plano, actualizaciones realizadas a la casa & su estilo arquitectónico

CONDICIONES ACTUALES DEL MERCADO

- Tasas de interés
- Demanda de compradores
- Propiedades recientemente vendidas

COMPETENCIA

- Propiedades similares en venta en el área



PRECIO DE VENTA DE SU CASA



- Un listado genera el mayor interés a los compradores cuando se pone en venta en el mercado. ¡El precio correcto es la clave!
- Comenzar con un precio demasiado alto y después bajarlo, puede afectar negativamente su listado
- Los compradores suelen dudar en comprar casas que han estado en venta por un tiempo relativamente largo
- Los precios competitivos generan la mayor cantidad de exhibiciones y ofertas

ORDENAR Y DECORAR PARA VENDER

- La mayoría de los compradores buscan casas que estén “listas para ocuparlas”. Ordenar y decorar las casas le ayuda a los compradores a visualizar el espacio donde van a vivir.
- Las casas ordenadas y decoradas en promedio se venden 3 veces más rápido.
- Ordenar y decorar ayuda a aumentar el valor percibido
- Las fotos son la primera “exhibición” que tienen los compradores y por lo tanto es importante tener fotos profesionales que causen una primera impresión favorable.



COMERCIALIZANDO SU CASA

- Fotografía profesional
- Folletos de la propiedad
- Tarjetas de propiedades Recién Listadas
- Casa Abierta
- Anuncios en línea
- Optimización de los buscadores en internet
- Comercialización en las redes sociales
- Página web de la propiedad
- Campaña continua de comercialización focalizada

Tengo conexiones con varios proveedores, profesionales para decorar, compañías de limpieza y fotógrafos para asegurar que su casa se vea bien tanto virtualmente como cuando los compradores potenciales visiten su casa personalmente.

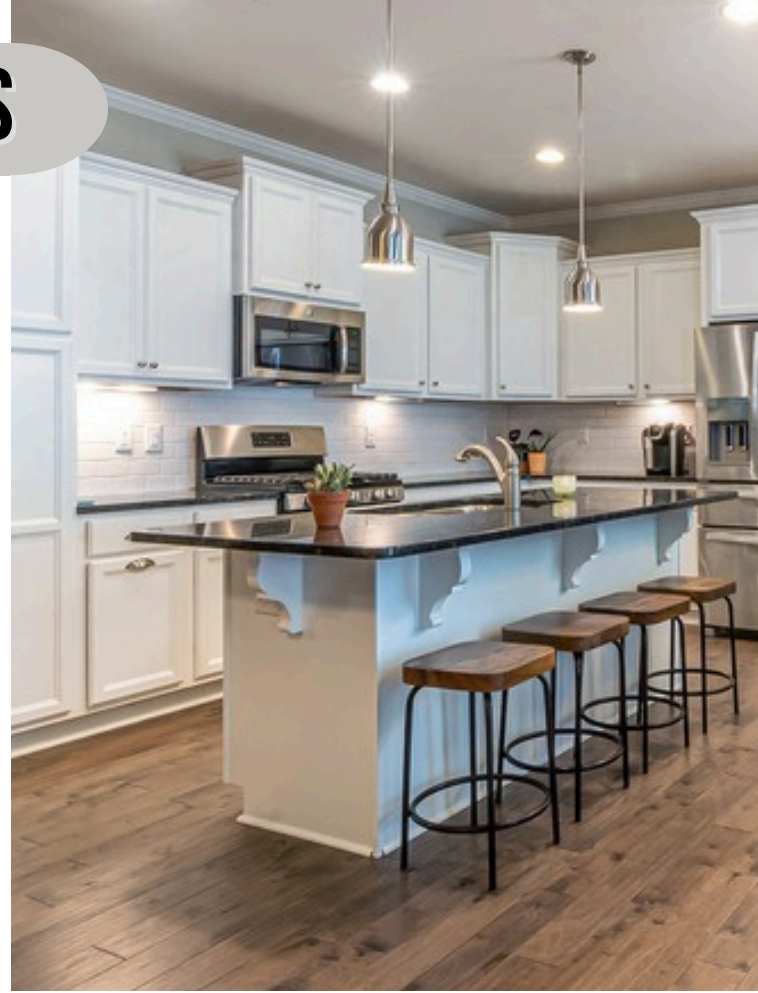
ATRAYENDO COMPRADORES

Cocina

- Quite los objetos de los mostradores para crear más espacio
- Ordene el área
- Remueva imanes o decoraciones de la puerta del refrigerador
- Añada flores frescas y plantas
- Limpie el triturador de basura
- Pinte
- Limpie a fondo el área

Áreas Habitables

- Repinte con colores neutrales
- Reemplace las bombillas
- Limpie las ventanas
- Mantenga las cubiertas de las ventanas abiertas
- Limpie a fondo el área
- Añada plantas
- Remueva fotos personales



Baños

- Repare grifos que gotean
- Ponga toallas limpias
- Elimine manchas de los inodoros
- Elimine manchas de las bañeras
- Limpie el lavamanos
- Limpie los espejos
- Reemplace la masilla vieja

Exteriores

- Ponga flores afuera de la entrada
- Poda árboles o áreas verdes
- Mantenga el césped cortado
- Palar la nieve
- Repinte el exterior si fuese necesario
- Reemplace las luces exteriores si fuese necesario



Sótano, Ático, Garaje

- Limpie y ordene el área
- Asegúrese que las luces funcionen
- Utilice pintura para alegrar el área
- Ventile o deshumedezca
- Repare suelos agrietados y paredes

HACER QUE SU LISTADO CAUSE UNA BUENA PRIMERA IMPRESION A LOS COMPRADORES POTENCIALES ES CRUCIAL.

OFERTA & NEGOCIACIÓN

Una vez usted recibe una oferta o tal vez múltiples, determinaremos un tiempo para revisarlas. En múltiples ofertas podemos fijar un plazo para que otros compradores presenten su mejor y más alta oferta antes de una fecha y hora determinadas.

- Cuando revisemos, repasaremos todos los términos del Acuerdo de Compra
- Algunas ofertas pueden ser más ventajosas que otras con pocas contingencias, mejor financiamiento etc.
- Como su intercesor, le ayudaré a determinar cual es la mejor oferta para usted



INSPECCIÓN DE LA CASA

El Acuerdo de Compras podrá estar supeditado a que el comprador lleve a cabo una inspección interna de la propiedad.

- El plazo para esto se determinará en el Acuerdo de Compra (típicamente 5-7 días)
- Pueden presentarse solicitudes de reparaciones o de negociaciones adicionales posteriores a la inspección



VALORACIÓN

Si el comprador está con financiamiento, su prestamista enviará a un evaluador para hacer la valoración de la casa.

- Los resultados se dan usualmente entre 7-10 días
- Si la valoración resulta ser menor que el precio de venta, negociaciones adicionales se llevarán a cabo.
- Una vez que el proceso ha finalizado, la mayor parte de lo que ocurre tiene lugar entre bastidores.
- ¡Adelante hacia el cierre!



ÚLTIMO RECORRIDO

Antes del cierre, el comprador puede decidir dar un último recorrido. Esta vez es para verificar que la casa esté lista para el traslado, y cualquier solicitud o bienes personales que se hayan negociado hayan sido atendidas o estén presentes.

- Típicamente se lleva a cabo un día antes o en el mismo día del cierre



CIERRE

Su compañía de título de propiedad le hará saber lo que necesita traer al cierre. En algunos casos usted pudo haber ya firmado con anterioridad sus documentos.

- El cierre dura típicamente una hora
- El título de propiedad pasa al comprador



¡VENDIDA!

LA MUDANZA | LISTA DE VERIFICACIÓN

4-8 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Eliminar/ donar objetos no deseados
- Reunir suministros para el traslado (cajas, cinta adhesiva, plástico-burbuja, etiquetas)
- Investigar sobre las compañías de traslado

3-4 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Comenzar a empacar
- Reunir documentos importantes

2 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Transferir o cancelar internet, TV y servicios de agua, electricidad etc.
- Presentar un formulario de cambio de domicilio a la oficina postal
- Cambiar su dirección con el IRS y los acreedores
- Notifique de su nuevo domicilio a su familia y amistades.
- Actualice las pólizas de seguros (casa, auto, etc.)
- Cambiar las direcciones para compras y servicios en línea

1 SEMANA ANTES DE LA MUDANZA

- Crear una bolsa/caja de esenciales
- Confirmar la compañía de traslado
- Reunir suministros para el día del traslado
- Actualizar la licencia de conducir

LA SEMANA DE LA MUDANZA

- Limpiar a fondo!

EL DÍA DE LA MUDANZA

- Supervisar a los agentes de la mudanza
- Comenzar a desempacar
- Relajarse
- Abrir una botella de champagne y celebrar!

felicitaciones

CAMBIO DE DIRECCIÓN | LISTA DE VERIFICACIÓN

Utilice esta lista de verificación para planificar por adelantado su mudanza y asegurarse que su dirección esté actualizada.

Oficinas de Gobierno & Documentos

- Oficina Postal
- Matrícula del Vehículo
- Licencia de Conducir
- Registro de Votante
- Seguro Social
- Departamento de Hacienda

Empleo & Educación

- Empleador/Empleados
- Clientes/Contactos de Negocios
- Seguro (salud, vida, dental, etc.)
- Proveedores de Cuidado Infantil
- Escuela/Universidad
- Actividades Escolares

Proveedores de Servicios

- Electricidad
- Gas
- Agua
- Basura
- Reciclaje
- Proveedor de Internet

Servicios Diversos

- Proveedores del Cuidado de Salud
- Farmacias
- Veterinarios
- Placas de Identificación de Mascotas
- Suscripciones/Membresías
- Familiares & Amistades

NOTAS DE CAMBIO DE DIRECCIÓN



REALTOR®
ADA NIURKA
marano



281-881-5936



adaniurkamarano@gmail.com



adaniurkamarano.lpthomesearch.com



The Woodlands, TX.

