

WFG NATIONAL TITLE COMPANY

GUÍA *de* VIVIENDA VENDEDORES

SU GUÍA RÁPIDA PARA VENDER SU HOGAR



PRESENTADO A USTED POR NATALIE FABIAN
PAK HOME REALTY | 520-702-3068

KEYSWITHNATALIE.COM



paso UNO

EMPEZANDO AQUÍ

¡Bienvenido! Vender su hogar puede resultar abrumador y generar una sensación de desorientación sobre por dónde empezar. Esta guía le ayudará a responder algunas preguntas a lo largo del proceso de venta de su vivienda. Espero con entusiasmo trabajar con usted en cada paso del camino.

Como su agente, iniciaré una consulta para vendedores. Lo guiaré a través del proceso, negociaré las ofertas y lo ayudaré a obtener el mejor precio posible por su casa. Es fundamental que se asegure de que su agente inmobiliario esté tan comprometido con esta venta como usted. ¡No dude en plantear cualquier pregunta que surja durante el proceso de venta de la vivienda! Los agentes tienen acceso a una amplia variedad de recursos que no están fácilmente disponibles para el público general; ellos pueden ayudarlo a determinar el precio y el momento más oportunos para realizar la venta.

DESGLOSE DE COSTOS

COMISIONES DE VENTA

Trabajaré con usted en un plan de comisiones que se adapte mejor a sus necesidades y a la transacción.

GASTOS DE CIERRE

Los gastos de cierre suelen ser el 1% del precio de venta.

FOTOGRAFÍA

Proporciono un fotógrafo profesional para cada propiedad listada.

REPARACIONES DEL HOGAR

Las mejoras en el hogar son opcionales, pero las reparaciones mayores pueden impedir que se concrete la venta.

SERVICIOS PÚBLICOS

Si planea mudarse antes de vender su vivienda, deberá continuar pagando los servicios de agua y electricidad.

IMPUESTOS

Esto puede incluir impuestos sobre la propiedad, impuestos sobre las ganancias de capital o impuestos de transferencia.

GASTOS DE MUDANZA

VENTA DE VIVIENDAS

cianotipo

1

CONECTAR CON UNA AGENTE

Conéctese con un agente con el que se sienta cómodo y que trabaje acorde a su precio y valor deseados

2

DETERMINAR EL PRECIO

Trabaje con su agente inmobiliario para determinar el valor de mercado de su vivienda

3

PONER SU CASA A LA VENTA

Su vivienda saldrá al mercado a la venta.

4

PREPARACIÓN DEL HOGAR

Limpia y despeja tu hogar para prepararlo para las visitas.

5

VISITAS A VIVIENDAS

Elabore un plan flexible para permitir que los compradores potenciales visiten la vivienda.

6

PUBLICIDAD

Su agente inmobiliario promocionará su vivienda por correo y en las redes sociales para una jornada de puertas abiertas.

7

VIVIENDAS EN OFERTA Y BAJO CONTRATO

Es momento de revisar y negociar las ofertas. Se establece un contrato legal entre usted y el comprador.



día del cierre

Firme sus documentos finales y prepárese para su mudanza.
¡Felicidades, ha vendido su casa!

paso DOS

EL PRECIO DE VENTA

¿QUÉ DETERMINA EL PRECIO?

Tiene varias opciones para fijar el precio de su vivienda en venta:

- Puede contratar a un tasador de viviendas externo, quien realizará un análisis de su propiedad y del vecindario.
- Puede solicitar a su agente inmobiliario que realice un análisis de otras viviendas que se encuentran a la venta en la zona.

Establecer un precio de venta razonable es uno de los aspectos más importantes de todo el proceso de venta de una vivienda. Si fija un precio demasiado alto, es posible que no reciba ninguna oferta y que tarde un tiempo en vender su casa. Por el contrario, si fija un precio demasiado bajo, podría estar perdiendo la oportunidad de obtener un mayor retorno de su inversión.

PUNTOS A TENER EN CUENTA



- Preparación financiera
- Preparación y presentación
- Publicación y Anuncios
- Plazos y próximos pasos
- Reparaciones e inspecciones
- Gastos de cierre y logística

paso TRES

LISTADO DE VIVIENDAS

DURANTE LAS VISITAS A LAS VIVIENDAS

Sus agentes inmobiliarios utilizarán su red de contactos para asegurar que su propiedad tenga la mayor visibilidad posible y llegue al público adecuado. Como opción, se puede colocar un letrero en su jardín delantero para informar a los transeúntes sobre su intención de vender.

PRÓXIMOS PASOS

- Realizar análisis de precios
- Recomendar organización del hogar
- Tomar fotografías profesionales
- Crear y publicar el anuncio (MLS, plataformas en línea)
- Instalar el letrero y la caja de seguridad
- Promocionar la vivienda mediante marketing en línea y correo electrónico
- Establecer contactos con agentes y compradores
- Organizar jornadas de puertas abiertas



*paso*CUATRO

VISITAS A VIVIENDAS

Durante las primeras semanas y fines de semana, asegúrese de que su calendario sea flexible para las visitas. Esto ayudará a ofrecer a los compradores potenciales un mayor número de opciones para ver la propiedad. Tanto las visitas privadas como las jornadas de puertas abiertas se programarán durante las primeras semanas posteriores a la puesta en venta de su vivienda.

✓ Debería tomar las medidas necesarias con respecto a las mascotas y los niños durante los horarios de visita, para contribuir a que la experiencia de visualización sea lo más agradable y libre de distracciones posible.



*pasos*CINCO y SEIS

DECORACIÓN DEL HOGAR

PREPARANDO SU HOGAR

La forma en que decoras tu hogar puede ser un factor decisivo para un comprador potencial. Este debe ser capaz de imaginarse viviendo en tu espacio, por lo que debes prestar especial atención a lo que dejas a la vista de los visitantes. Puedes contratar a decoradores profesionales o alquilar elementos de atrezzo para ayudarte a preparar la puesta en escena de tu vivienda. Considera la posibilidad de encargar fotografías profesionales, ya que estas determinarán la primera impresión que el comprador potencial se llevará de tu casa.

RECORDATORIO ✦✦

Guarda cualquier fotografía personal, recuerdos y objetos decorativos, ya que a un comprador potencial le parecerán desorden. Puedes sustituir las fotos por arte de pared.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA VISITAS



- Mejore el paisajismo y realce el atractivo exterior.
- Realice tantas reparaciones como su presupuesto lo permita.
- Vuelva a pintar la vivienda con una capa de pintura nueva y de tono neutro.
- Retire los objetos personales y las fotos familiares para despersonalizar el espacio.
- Realice una limpieza profunda de toda la vivienda.
- Elimine los olores, especialmente los de mascotas y tabaco.
- Mantenga la decoración y el mobiliario sencillos para resaltar el espacio.

paso SIETE

SEGÚN EL CONTRATO

La oferta pasará a ser oficialmente vinculante una vez que tanto el comprador como el vendedor acuerden los términos del contrato (lo cual incluye el precio). Estos son algunos de los pasos que deben completarse antes de que pueda dar comienzo el proceso de cierre: inspección de la vivienda, estudio de títulos y recorrido final con el comprador.

OFERTAS Y NEGOCIACIONES

Durante este periodo, usted podrá aceptar la oferta, negociar y presentar una contraoferta, o rechazar la misma. Si recibe múltiples ofertas, su agente inmobiliario le asistirá en la negociación con los compradores para alcanzar un precio con el que usted se sienta satisfecho. ¡Prepárese para posibles obstáculos e imprevistos! Estos pueden surgir durante esta fase, pero ello no significa que la venta se haya frustrado.

Asegúrese de que el proceso sea transparente y de que toda la información proporcionada a los compradores sea precisa y esté actualizada. Una vez alcanzado el acuerdo, se abona al vendedor el precio de compra negociado, así como cualquier otro gasto asociado.

Día del cierre

QUÉ ESPERAR

El cierre es el paso final en el proceso de venta de su vivienda. Realizará una inspección final con el comprador, justo antes del cierre, para asegurarse de que se hayan completado los trabajos acordados y de que todo funcione correctamente. El proceso de cierre en sí mismo requiere una gran cantidad de papeleo y paciencia. Asegúrese de tener preparados todos y cada uno de los documentos requeridos por la compañía de títulos o por el oficial de préstamos.

La escritura de la vivienda se entregará al comprador.

La propiedad se transfiere al comprador. Se intercambian cualesquiera otros documentos, incluidos los relativos a la financiación, los seguros y los aspectos legales. ¡Felicidades! ¡Ya ha vendido su vivienda!



RECURSOS CLAVE

información útil

SERVICIOS DE EMERGENCIA

Bomberos / Policía / Ambulancia 911
Control de Intoxicaciones..... 602-253-3334
Control de Animales..... 480-676-3290
Fuga De Gas..... 602-271-4277

INFORMACIÓN DE LA CIUDAD

City of Goodyear 623-932-3910
City of Buckeye..... 623-349-6000
Phoenix City Hall 602-262-6659
City of Scottsdale 480-312-6500
Tempe..... 480-967-2001
City of Glendale..... 623-930-2000
Litchfield Park City Hall..... 623-935-5033
City of Peoria..... 623-773-7340
Avondale City Hall 623-333-1000

EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

Arizona Public Service (APS) 602-371-7171
Salt River Project. 602-236-888
Southwest Gas 877-860-6020
AmeriGas..... 623-937-9227

FUERZAS DEL ORDEN

Phoenix Police Dept..... 602-262-7626
Goodyear Police Dept 623-932-3910
Buckeye Police Dept 623-349-6400
Buckeye Fire Dept 623-386-4421
County Sheriff's Dept 602-876-1853
Rural/Metro Fire Prevention 480-945-6311
Animal Control/ Licensing 602-506-7387

**¡Resalta la información más importante y guárdala en tus contactos del móvil!*

recojamos nuestras cosas

Una lista de verificación rápida y concisa para asegurar una reubicación fluida durante tu mudanza

FALTA UN MES

- Llama a empresas de mudanzas.
- Decide qué artículos descartar, donar o vender.
- Informa a las escuelas y gestiona la inscripción.
- Reúne cajas y materiales de embalaje.

FALTAN 2 O 3 SEMANAS

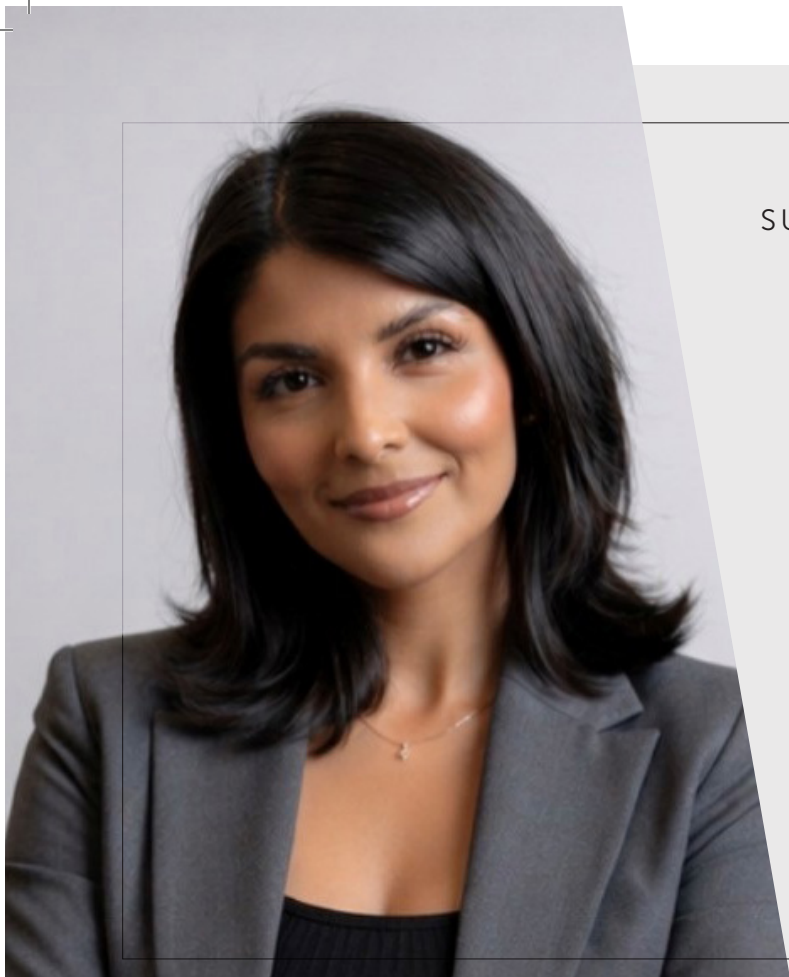
- Empieza a empacar tus pertenencias.
- Cambiar tu dirección en la oficina de correos.
- Pon a buen recaudo tus registros legales, médicos y de seguros.

DÍAS ANTES DE LA MUDANZA

- Gestiona la activación o cancelación de los servicios públicos.
- Empaca lo esencial para los primeros días.
- Prepara tu coche para el viaje.
- Reconfirma los preparativos del viaje.

DÍA DE LA MUDANZA

- Señale todos los artículos frágiles.
- Revise su inventario.
- Permanezca hasta que los encargados de la mudanza hayan terminado



SU AGENTE INMOBILIARIO DE CONFIANZA

NATALIE FABIAN

REALTOR® | PAK HOME REALTY



Hola, soy Natalie Fabian: esposa, mamá de dos hijos y la agente inmobiliaria detrás de Keys con Natalie. Con más de 10 años de experiencia en banca, finanzas y educación al cliente, mi pasión siempre ha sido ayudar a las personas a sentirse seguras en sus decisiones financieras y en sus metas futuras. Antes de trabajar en bienes raíces, trabajé en un centro de recursos para mujeres sin fines de lucro, ayudando a familias con presupuestos, planificación financiera y creando caminos hacia la propiedad de vivienda, una experiencia que moldeó el corazón de la forma en que sirvo a mis clientes hoy en día. Como agente inmobiliaria, mi objetivo va más allá de ayudarte a comprar una casa. Estoy aquí para educarte, crear una estrategia que se ajuste a tus metas y ayudar a las familias a construir riqueza a largo plazo mediante la propiedad de vivienda. Ya sea que estés listo ahora o solo explorando tus opciones, estoy comprometida a guiarte en cada paso del camino con honestidad, apoyo y sin presiones.



hablemos
BIENES RAÍCES

P: 520-702-3068

E: NATALIE@KEYSWITHNATALIE.COM

W: KEYSWITHNATALIE.COM



BRITTANY ROJERO

ADMINISTRATIVE ASSISTANT

P: 602-860-5032 | E: BRITTANY@KEYSWITHNATALIE.COM



Not intended as a solicitation if you are currently working with a real estate agent.

