



*Oscar Hernandez*

AGENTE DE BIENES RAÍCES

# GUÍA DEL VENDEDOR



# SOBRE MÍ

Las tendencias micro y macroeconómicas siempre han sido un pasatiempo como entusiasta de las ciencias sociales y la historia, y enseñar en la escuela secundaria es mi pasión. Como economista durante más de una década, mi trabajo es estudiar diligentemente las tendencias en el mercado de bienes raíces en Florida Central y convertirme en un intermediario con las propiedades de inversión de mis compradores. También aplico mis años de experiencia para crear un análisis de mercado comparativo donde los vendedores obtendrán el mejor trato, garantizado. Mi objetivo es ayudarlo en su proceso de toma de decisiones para garantizar que su inversión en bienes raíces produzca los resultados que está buscando, y quizás más. Es un placer servir.

*Oscar Hernandez*



(484) 522-2377



2400 W Sand Lake Rd  
Orlando FL 32809



oscarllarell@gmail.com



www.oscarhernandezrealtor.com  
@oscarrealtorfl

Proudly serving Central Florida  
Kissimmee- Saint Cloud

# PROCESO DE VENTA

## ANÁLISIS COMPARATIVO

UN ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MERCADO ES NECESARIO. IDEALMENTE ESTE INFORME NO DEBE SER DE MÁS DE 30 DÍAS DE ANTIGUO. AQUÍ SE ESTUDIAN COMPARABLES PARA ESTABLECER UN RANGO DE PRECIO DE VENTA.

01

## PREPARACIÓN DEL LUGAR

ES TIEMPO DE REVISAR ASUNTOS COSMÉTICOS DE LA ESTRUCTURA: PINTURA, JARDINES, TERMINACIONES, MANCHAS, MANTENIMIENTOS Y LIMPIEZA PROFUNDA

02

## PLAN DE MERCADEO

TENER PRESENTE UN PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADO FACILITARÁ EL PROCESO DE VENTA Y REDUCIRÁ SIGNIFICATIVAMENTE EL TIEMPO DE OFERTA.

03

## SEGUIMIENTO DEL PROCESO

LOS REQUERIMIENTOS DE TRANSFERENCIA DE TÍTULO, AL IGUAL QUE LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD PERSONAL DEBEN CUMPLIRSE EN FECHAS ESPECÍFICAS.

04

## CIERRE Y RELOCALIZACIÓN

ESTABLECER UN PLAN PARA LUEGO DEL CIERRE, QUE INCLUYA RELOCALIZACIÓN Y FECHAS DE TRASLADO ES CRUCIAL PARA MANTENER CONTINUIDAD DEL ESTILO DE VIDA.

05

# ANÁLISIS COMPARATIVO

1. Se utilizan de 3 a 5 propiedades que se hayan vendido recientemente y se comparan varios factores de espacio/localización.
2. Se establece una corelación entre el valor del mercado y las mejoras que se hayan hecho a la propiedad.
3. Se establece una correlación entre el rango de precio de venta y la urgencia o tiempo requerido para vender la propiedad.

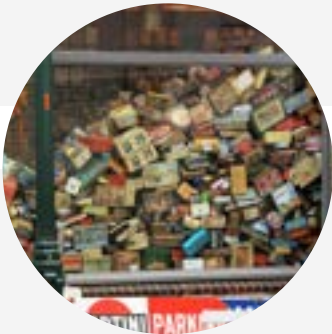
Cada venta de hogar es única. Es importante establecer una racionalización entre los posibles precios de venta, la plusvalía que se desea obtener, y el tiempo en el mercado promedio.



# PREPARACIÓN DEL HOGAR



Arreglar pequeños detalles cosméticos hacen que la venta sea más rápida. Los compradores tienen opciones y pueden escoger la propiedad en la que tengan que invertir poco o ningún tiempo en mejoras. Además evita que te ofrezcan por debajo del valor de venta.

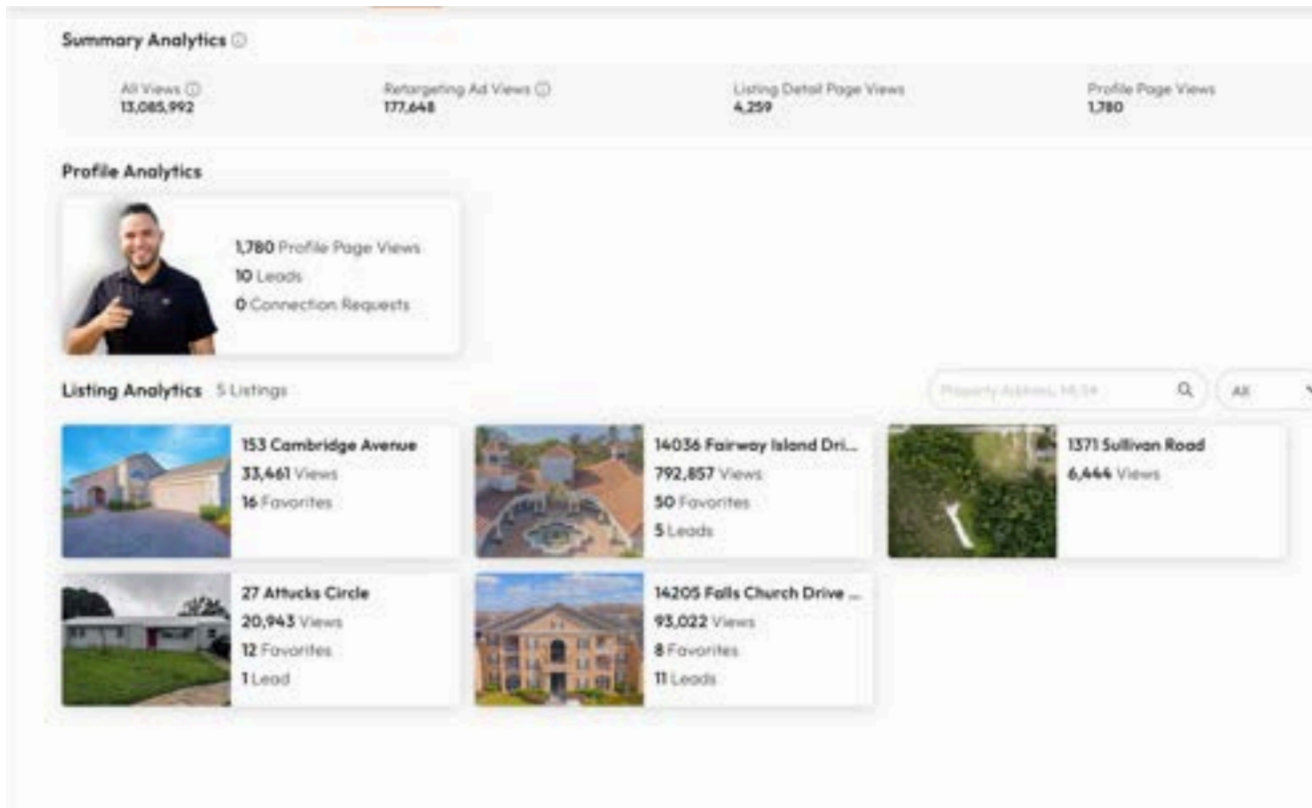


Los compradores pueden tener una mejor percepción de espacio cuando las habitaciones están despejadas. Es importante comenzar a eliminar artículos o pertenencias que achiquen la habitación o disminuyan el espacio disponible.



Una decoración sobria y balanceada ayuda al comprador a visualizarse en su nuevo hogar. En muchos casos invertir en decoración o rentar un servicio de "staging" para casas vacías puede acelerar la venta. Tu realtor posiblemente conozca varios decoradores de interior que pudieran asistir a un costo mínimo.

# PLAN DE MERCADEO



Vender una casa va mucho más allá de un simple letrero en el patio frontal, y subir la información al internet. También implica un plan de mercadeo comprensivo, que incluya interacciones con clientes, búsqueda de compradores por zonas geográficas, comunicaciones comunitarias, casas abiertas, y mucho más.

[WWW.OSCARHERNANDEZREALTOR.COM](http://WWW.OSCARHERNANDEZREALTOR.COM)

# INFORMACIÓN IMPORTANTE

Muchos dueños prefieren vender su hogar por su cuenta. El americano promedio que escoge esta ruta pierde de un 14% a un 21% de la plusvalía que hubiese obtenido si utilizaba un realtor. Esta pérdida incluye: precio por debajo de mercado, gastos en reparaciones innecesarias, gastos de mercadeo si alguno, pago a terceras personas para promover y costo de hipoteca y mantenimiento por tener un listado extendido.

GUÍA DEL VENDEDOR

# CONSEJOS PARA VENDER

## OBTÉN UNA ASESORÍA CON UN REALTOR

Un agente inmobiliario ofrece varios beneficios, como ahorrar tiempo en la venta, obtener un precio de venta preciso, tener información detallada del mercado, tomar la mejor decisión al seleccionar clientes calificados, y contar con conocimiento de los documentos necesarios para la acción de compraventa. Además puede ofrecer un análisis de mercado para que puedas garantizar una venta en cualquier tipo de mercado.

## NO GASTES SIN CONSULTAR

A veces pensamos en todas las cosas que hay que arreglar en el hogar antes de venderlo. Es muy probable, en mercados competitivos como la Florida Central, que el comprador ya esté predispuesto a invertir dinero en mejoras tan pronto compre la propiedad. Después de todo, se vende "As Is" (tal cual está). No cambies alfombras aun, sin antes consultar con tu agente inmobiliario.

# SEGUIMIENTO DEL PROCESO

A

## SELECCIÓN DE OFERTAS

Tu agente evaluará al cliente mejor calificado para evitar contratiempos

B

## CASA DE TÍTULO

Una casa de título se asegurará de asistir en entregar un título limpio y libre de gravámenes. Te facilitará todo el proceso de pagos de hipoteca, etc.

C

## SEGUIMIENTO

Durante la transacción tu agente se asegurará que las fechas de diferentes procesos se cumplan y que tengan un cierre exitoso a una fecha específica para evitar contratiempos en la transición a tu nuevo hogar.

Un realtor te ahorrará el proceso mental y el uso de tiempo requerido para poder vender tu hogar.



# CIERRE Y RELOCALIZACIÓN



## CIERRE

Durante el proceso de cierre, la casa de título salda todos los gravámenes relacionados con la casa, incluyendo los gastos de cuotas e impuestos que tenga el vendedor. Además te depositarán el sobrante de la transacción en tu cuenta de preferencia. Gracias a esto puedes comenzar el siguiente paso de tu vida con la tranquilidad de que todo quedó listo.



## RELOCALIZACIÓN

¿Ya compraste casa en otro lugar? El realtor que te asistió para la venta, posiblemente es la mejor persona para asistirte en la compra de tu nuevo hogar. Podrá sincronizar fechas, días de mudanza, traslados, etc. Y su comisión la pagaría el vendedor del nuevo hogar, así que sería libre de costo para ti.

1

Una oferta efectiva es justa para ambas partes. La negociación es extremadamente importante. Tu agente debe tener buenas destrezas de negociación.

2

Una vez aceptada, es importante ser diligente con las fechas de caducidad, pago de depósito, inspección, tasación y aprobación de préstamo.

3

Debes mantener una comunicación activa y semanal con tu agente para conocer el estatus de la transacción, y proveer documentos adicionales de ser necesario.

# OFERTA ACEPTADA

GUÍA DEL VENDEDOR





- Debes permitir que el comprador haga una inspección.
- Típicamente se recomiendan inspecciones de cuatro puntos, general, y mitigación de vientos.
- La inspección puede ser requerida por el seguro de dueño
- Debes estar listo para una posible re negociación de precio si la inspección arroja puntos adversos.

Tu realtor puede ayudarte a ahorrar dinero en la negociación luego de la inspección del comprador







Cuanto vale tu hogar hoy?

# RECURSOS ADICIONALES

Oscar Hernandez  
Realtor

(484) 522-2377

Espero que esta guía haya aclarado dudas sobre el proceso de ventade tu hogar. Siempre estamos para asistirte.

Comunícate con nosotros para iniciar el proceso. Recuerda, la asesoría en bienes raíces que necesitas está a la distancia de una llamada.

#somosfamilia

