



GUÍA GRATIS

Guía para Vendedores de Casa

Precio, preparación, publicación, negociación y cierre, con
consejos para obtener más por su casa.

Hablamos español · We speak English

Jesus Sanchez

REALTOR® · Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC
(480) 531-0428 · contact@realsanchez.com
realsanchez.com



Escanee para ver mi tarjeta
digital
card.realsanchez.com

Su ruta para vender casa

Vender una casa sigue pasos y plazos claros. Esta guía le muestra qué pasa en cada etapa, qué documentos necesitará y cómo presentar su casa de la mejor manera ante los compradores.

1

Consulta y precio

Revisar ventas recientes y definir una estrategia de precio para el mercado actual.

2

Contrato de listado

Acordar mercadeo, tiempos y términos por escrito.

3

Preparar la casa

Reparaciones, limpieza, presentación y la fachada.

4

Divulgaciones

Completar los formularios de divulgación de su estado y reunir documentos.

5

Mercadeo y visitas

Fotos profesionales, MLS, publicidad en línea y visitas.

6

Ofertas y negociación

Comparar precio, términos, financiamiento y fechas, no solo la cifra.

7

Bajo contrato

Inspecciones del comprador, solicitudes de reparación, avalúo, título y escrow.

8

Cierre y mudanza

Recorrido final, firmas, registro y entrega de llaves.

Cómo le ayudo en el camino

- Un análisis de precio basado en ventas recientes cerca de su casa
- Fotos profesionales y mercadeo en línea en realsanchez.com y el MLS
- Revisión de cada oferta con usted punto por punto y seguimiento de cada plazo
- ¿Va a comprar su próxima casa en otro estado? Le puedo conectar con un agente de confianza allá
- Atención en español o en inglés en cada paso

Los plazos, formularios y costumbres varían según el estado y el contrato. Esta guía describe el proceso en términos generales; su agente y su contrato firmado definen los detalles de su venta.

Pasos 1–2: Precio y contrato de listado

Un precio para vender

El precio es el factor más importante en qué tan rápido y en cuánto se vende su casa. Un análisis comparativo de mercado (CMA) usa ventas recientes, casas activas y pendientes, y el estado y las características de su casa. Los compradores y los valuadores de sus prestamistas comparan su casa con esas mismas ventas, así que un precio acorde al mercado atrae más visitas y mejores ofertas.

- Precio muy alto: menos visitas, más días en el mercado y, muchas veces, rebajas después
- Precio correcto: más interés en las primeras semanas, cuando el listado recibe más atención
- Siga el mercado: inventario, días en el mercado y cambios de precio en su zona

Obtenga un punto de partida cuando quiera con un estimado gratis del valor de su casa en realsanchez.com/evaluation, y luego afínelo con su agente.

El contrato de listado

El contrato de listado fija el precio, la duración, el plan de mercadeo y la compensación. La compensación es totalmente negociable. Su agente debe explicarle cada sección antes de firmar, incluida cualquier oferta de compensación al agente del comprador.

Paso 3: Preparar su casa

La primera impresión es en línea. La mayoría de los compradores ve sus fotos antes de visitar, por eso conviene preparar la casa antes de las fotos.

Adentro

- Quite objetos de más y artículos personales para que el comprador se imagine viviendo ahí
- Limpieza profunda: ventanas, zoclos, juntas y electrodomésticos
- Arregle detalles: llaves que gotean, manijas flojas, focos fundidos
- Pintura neutra donde las paredes estén manchadas o muy llamativas
- Dele servicio a la calefacción y al aire acondicionado y cambie el filtro

Afuera y la fachada

- Poda árboles y arbustos, arregle el jardín y revise los aspersores o el riego
- Si tiene alberca, límpiela y verifique que el equipo y cualquier barrera de seguridad funcionen
- Lave la entrada, limpie las lámparas y considere un tapete o plantas nuevas
- Revise techo y canaletas, y retoque la pintura exterior y la puerta de la cochera

Para obtener más por su casa: enfóquese en lo que los compradores e inspectores suelen señalar (calefacción y aire, techo, fugas, electricidad). Una inspección antes de listar puede detectarlo a tiempo y evitar sorpresas después.

Paso 4: Divulgaciones del vendedor

La mayoría de los estados exige que el vendedor divulgue los hechos importantes que conozca sobre la propiedad, muchas veces en un formulario estatal. Tener sus divulgaciones listas antes de publicar ayuda a que la venta avance y genera confianza con los compradores.

Documento	Lo que conviene saber
Divulgación de la propiedad del vendedor	Formulario estatal o del contrato sobre el estado y la historia de la casa. Conteste todo con honestidad.
Historial de reclamos de seguro	Los compradores lo piden con frecuencia; muchos contratos lo exigen.
Documentos de la HOA, si aplica	Reglas, presupuesto, cuotas y cargos, normalmente se piden al inicio de la transacción.
Divulgación de pintura con plomo	Requisito federal para casas construidas antes de 1978.

Consejos para sus divulgaciones

- Conteste cada pregunta con honestidad y por completo. Si tiene duda, divúlguelo.
- Anote reparaciones, permisos, reclamos de seguro, edad del techo, detalles de la alberca y cualquier historial de agua o plagas
- Junte recibos y garantías de trabajos grandes (calefacción y aire, techo, calentador)
- Pregúntele a su agente si no sabe cómo contestar. Los agentes no dan asesoría legal, pero le pueden decir lo que los compradores normalmente necesitan saber.

Pasos 5–6: Mercadeo, visitas y ofertas

Mercadeo que llega a los compradores correctos

- Fotos profesionales y, cuando conviene, video o recorrido virtual
- Publicación en el MLS, que alimenta los principales portales de casas
- Promoción en realsanchez.com y redes sociales, y contacto con agentes locales
- Una descripción clara y precisa enfocada en la casa y su ubicación

Visitas

- Mantenga la casa lista: camas tendidas, mesas despejadas, luces encendidas y persianas abiertas
- Deje el termostato a una temperatura agradable
- Guarde objetos de valor, medicinas y papeles importantes
- Planee que las mascotas estén fuera o seguras durante las visitas

Comparar ofertas

El precio más alto no siempre es la mejor oferta. Compare:

- Precio neto después de concesiones o reparaciones solicitadas
- Tipo de financiamiento y solidez de la preaprobación
- Monto del dinero de buena fe
- Fecha de cierre y tiempo que usted necesite para mudarse
- Contingencias y términos especiales

Para obtener más por su casa: puede aceptar, rechazar o contraofertar cualquier oferta, incluso contraofertar varias a la vez de forma estratégica. Revise cada oferta punto por punto con su agente.

Paso 7: Bajo contrato

Cuando ambas partes firman, se deposita el dinero de buena fe del comprador y comienzan los plazos del contrato. El calendario exacto depende de su estado y su contrato, pero la mayoría de las ventas siguen este orden:

Etapa	Qué pasa
Periodo de inspección o diligencia debida	El comprador inspecciona la casa, revisa sus divulgaciones y puede pedir reparaciones o un crédito.
Su respuesta	Usted puede aceptar, rechazar u ofrecer otra solución, como un crédito en lugar de reparaciones.
Avalúo	Si el comprador tiene préstamo, el valuador confirma que el valor respalda el préstamo.
Aprobación del préstamo	El prestamista del comprador termina la revisión y da la aprobación final.
Título y preparación del cierre	Título, escrow o un abogado revisa el título, pide el saldo de su préstamo y prepara el cierre.

Si el avalúo sale bajo

Su contrato puede dar opciones, como renegociar el precio, que el comprador cubra la diferencia, o cancelar. Su agente le ayuda a decidir el mejor camino según el mercado.

Costos comunes del vendedor

- Pago del saldo de su hipoteca y otros gravámenes
- Cargos de título, escrow o abogado, según el contrato y la costumbre local
- Reparaciones acordadas y concesiones al comprador
- Cuotas de transferencia o divulgación de la HOA, si aplica
- Compensación de corretaje, según su contrato de listado
- Impuestos de propiedad prorrateados e impuestos de transferencia donde apliquen

SI VENDE EN ARIZONA

- Su formulario de divulgación es el Seller's Property Disclosure Statement (SPDS), que se entrega pocos días después de la aceptación junto con el historial de reclamos de seguro de 5 años.
- El periodo de inspección predeterminado del comprador es de 10 días, y las reparaciones se piden en un formulario llamado BINSR.
- Con el contrato estándar, usted tiene 5 días para responder.
- Una compañía de escrow neutral se encarga del cierre.

Paso 8: Cierre y mudanza

Antes del cierre

- Termine las reparaciones acordadas y guarde los recibos para el comprador
- Programe el cambio de servicios para el día después del cierre
- Contrate la mudanza y deje la casa barrida y limpia
- Deje llaves, controles, llaveros del portón, manuales y garantías

El cierre

- El comprador hace un recorrido final poco antes del cierre
- Usted firma sus documentos de cierre, a veces unos días antes
- Se paga su préstamo, la escritura se registra en el condado y se le envían sus fondos

Alerta de fraude electrónico: nunca confíe en instrucciones de transferencia enviadas por correo. Confírmelas llamando a la oficina de título, escrow o al abogado a un número que ya conozca.

Glosario rápido

CMA

Análisis comparativo de mercado: el reporte de precio basado en ventas recientes cercanas.

Divulgación

Su declaración escrita sobre el estado y la historia de la casa.

Contingencia

Condición del contrato, como inspección, avalúo o financiamiento.

Cierre

El día en que se registra la escritura y termina la venta.

Hoja de liquidación

Lista detallada de sus costos, créditos y ganancia neta.

Esta guía es información general sobre la venta de casas. No es asesoría legal ni fiscal. Consulte a un profesional de impuestos sobre ganancias de capital. Las leyes, contratos, plazos y costumbres varían según el estado, y rige su contrato firmado.



Hablemos de su casa

¿Piensa vender, quiere saber cuánto vale su casa o va a comprar su próxima casa en otro estado? Con gusto le ayudo, en español o en inglés, sin presión.

Estimado gratis del valor de su casa: realsanchez.com/evaluation

Agendar una consulta gratis para vendedores: realsanchez.com/schedule-a-free-sellers-consultation

Página en español: realsanchez.com/espanol

Jesus Sanchez · (480) 531-0428

contact@realsanchez.com · realsanchez.com



Escanee para ver mi tarjeta
digital
card.realsanchez.com

Jesus Sanchez, REALTOR® · Licencia de Arizona SA709230000
Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC
3707 E Southern Ave #1074, Mesa, AZ 85206

Igualdad de oportunidades en la vivienda.