



Maribel Valdes

MVP CONSULTING GROUP, LLC
Phone: 520 784 1021
Fax: 888 544 6185
maribel@mvpconsulting.com
www.mvpconsulting-group.com



MVP CONSULTING GROUP, LLC
Financial & Real Estate Services

GUIA PARA VENDER SU CASA

33 Consejos Para Vender Su Casa Ayudas Para La Venta De Su Hogar

#1: Limpie las manchas de aceite

La primera impresión es muy importante y la entrada de su casa es una de las primeras cosas que el comprador verá. Aquí tiene un consejo rápido que podría ser la solución para esa entrada de cemento: Use Drano o cualquier otro limpiador líquido fuerte y ¡elimine esas manchas de una vez! Por favor sea cauteloso y lea todas las instrucciones y advertencias del fabricante antes de comenzar la labor.

#2: Haga una venta de garaje

Tenga esa venta de garaje que ha querido hacer pero nunca encontró el momento adecuado. Esta es una de las maneras más fáciles, rápidas y efectivas para salir de todos esos artículos que hacen que su lugar se vea desordenado. Revise con el periódico local a ver si ofrecen un "Estuche de Venta de Garaje", incluyendo avisos en caso de que usted haga un anuncio en el clasificado de esa categoría.

#3: Haga una lista



Haga una lista para revisarla cada vez que el Corredor vaya a llevar a los prospectos clientes a su casa. Tenga una lista sencilla para que se recuerde de seguir todos estos consejos.

#4: Organice el garaje

¿Alguna vez le ha costado trabajo meter su carro en el garaje porque tiene muchas cosas ahí guardadas? Limpie su garaje llevando todo a la casa de algún familiar o a una unidad de almacenamiento. De esta manera el área de su garaje se verá más amplia y cuando llegue la hora de mudarse, estará más organizado.

#5: Estacione lejos de la casa

Estacionamiento adicional afuera de su casa le dará a su propiedad una apariencia más despejada y amplia. Estacione los carros en la calle alejados de su casa para brindarle al Corredor el mejor estacionamiento. También recuerde retirar de su jardín los juguetes de los niños, los botes de basura o cualquier otro artículo innecesario. ¡El comprador solo debe ver una propiedad con un buen mantenimiento!

#6: Salga de la casa

Salga de la casa por un rato mientras el Corredor la está mostrando. Recuerde que comprar una casa es una experiencia emotiva. El comprador se podría sentir extraño inspeccionando la casa si usted se encuentra allí.

#7: Compre flores en macetas



Las flores siempre iluminan la apariencia de una casa además de añadir una fragancia agradable. La mayoría de las personas no quieren comprar flores frescas o gastar dinero en algo que no se puedan llevar. Una buena alternativa es utilizar las macetas de barro o decorativas como maceteros. Una vez haya vendido su casa, se puede llevar sus flores y matas para que le alegren su nuevo hogar!

#8: Limpie las alfombras

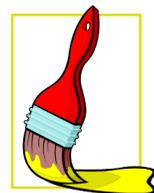
Cuando esté listo para poner su casa a la venta, vale la pena mandar a lavar las alfombras. Se vende más rápido una casa limpia y usted debe dar la impresión de que la ha cuidado. Deje algunos pares de zapatos junto a la puerta de la entrada para aparentar que es meticuloso con la apariencia de su hogar.

#9: Brille los accesorios

Brille todas los accesorios de metal, cromo, vidrio etc. Con un brillo de alta calidad. ¡Esto le dará un toque reluciente a su hogar!

#10: Pinte la puerta de la entrada principal

Una mano fresca de pintura siempre ayuda a que la casa se venda más rápido, pero si no puede hacerlo, intente lo siguiente: pinte la puerta de la entrada y, si es necesario, toda el área de alrededor. Si la pintura no es igual, busque algún accesorio metálico o algo parecido que pueda retirar y llévelo a la tienda de pinturas para que mezclen la pintura para que quede igual.



#11: Ofrezca hacer pagos

Ofrezca hacer los primeros 3 pagos de hipoteca del comprador. Esto sonará muy atractivo en su anuncio o publicidad. A mucha gente le gusta la idea de tener un periodo de plazo después de mudarse a una casa nueva, pero en el momento de negociar, el precio más bajo siempre predomina. Asegúrese de tener un prestamista con experiencia, ya que las concesiones de los vendedores confunden a muchos prestamistas con menos experiencia.

#12: Limpie la piscina



Si tiene una piscina, debe verse como si estuviera listo para hacer una fiesta allí, aún cuando sea invierno. Asegúrese de recordarle al comprador lo divertido que es tener una piscina. Esto quiere decir que la piscina debe estar limpia, sin cubrir y con todos los muebles de afuera en buen estado y listos para usar.

#13: Tome una segunda escritura fiduciaria

Conseguir una segunda escritura fiduciaria de su casa favorece a muchas personas a calificar para el préstamo que anteriormente no hubieran logrado. (Si necesita todos los ingresos de la venta de su casa, este método le puede servir.) Usted puede respaldar un pagaré, digamos que por \$40,000, pero usted le ofrece el pagaré al comprador por sólo \$35,000 con tal de que el pagaré se cancele durante el primer mes de la compra.

El comprador necesitará la aprobación de una línea de crédito o una segunda escritura fiduciaria, que se puede cerrar a los 4 días de que el comprador haya tomado posesión de la vivienda. Solicite los servicios de un prestamista experimentado para que lo ayude en este tipo de negocio, y tenga en cuenta que aunque el comprador acepte el acuerdo verbalmente, ellos no tienen la obligación de cancelar el pagaré sino hasta la fecha de vencimiento. La motivación para cancelar rápidamente su pagaré viene del incentivo del descuento. Parece un truco pero es efectivo.

#14: Limpie o pinte los electrodomésticos

Los electrodomésticos deben estar impecables en todo momento. Si los electrodomésticos en su cocina tienen partes rotas, reemplácelas. Si su estufa es verde, su lavaplatos dorado y la basura negra, llame a un profesional para que los pinte todos de un color neutral. Esto es mucho más económico que comprar electrodomésticos nuevos y definitivamente le sumará puntos a su cocina.

#15: Desocupe los armarios

Saque del armario (clóset) los artículos personales que más pueda y guárdelos en un lugar fuera de ahí. Vaciar los armarios hará que el espacio se vea mucho más grande. Uno de los puntos más importantes en una venta de este tipo es tener mucho espacio para almacenar y guardar. Esta regla se aplica para cualquier lugar de almacenamiento.

#16: Pague el principal o capital

Los descuentos de los vendedores pueden ser más atractivos para los compradores que cualquier otra cosa. Es por eso que debe atraer a los compradores ofreciéndoles pagar el capital de 1 a 3 años de la nueva hipoteca del comprador (basándose en una hipoteca de tasa fija a 30 años) si se compra la casa antes de la fecha límite. Su Corredor o prestamista pueden darle cifras precisas pero un pago de capital por adelantado de 3 años normalmente cuesta entre 1.5% y 2.5% de la cantidad total del préstamo. Este pago es pequeño con tal de vender su casa rápido, pero para el comprador esto significa prácticamente borrar 3 años de los 30 años de hipoteca, es decir, que solamente tendrían que pagar 27 años. Generalmente, el comprador intentará negociar un mejor precio en lugar de la concesión del vendedor, pero esto incrementará la lectura de su anuncio y atraerá mucha gente hacia su casa.

#17: Amplíe el espacio

Recuerde, usted no está vendiendo muebles; ¡esta vendiendo una casa! Teniendo esto en mente, tal vez querrá retirar alguna pieza decorativa muy grande o recargada. Al menos que su gusto en muebles sea igual al del posible comprador, las piezas grandes no lo ayudarán a vender su casa. La ausencia de estas, sin embargo, hará que su casa se vea más amplia y acogedora.

#18: Vaya al vivero

Cuando ponga su casa a la venta, aproveche para retirar todas esas plantas medio muertas (tanto en su jardín como dentro de la casa) que usted cree que revivirán algún día. Estas plantas además hacen desorden cuando se les caen las hojas y, sinceramente, "es mejor no tener plantas que tener una muerta". Una solución rápida es ir al vivero y traer unas cuantas plantas nuevas y frescas.

**#19: Empiece a empacar**

Le tomará algún tiempo dejar todas las cosas empacadas y listas para mudarse. ¿Por qué no hacerlo ahora? Envolver todos esos artículos pequeños en papel periódico y guardarlos puede ayudarle a que la mudanza sea más fácil y su casa se verá mejor. Recuerde que ¡menos es mejor!

#20: Pinte las paredes de un color neutral

Si la decoración de su casa es oscura o de colores extraños, asustará terriblemente a los compradores potenciales. Valdrá la pena que pinte las paredes de un color neutral como el blanco grisáceo. Si no quiere pintar su casa entera, por lo menos pinte las áreas que causan la mayor impresión como la entrada o vestíbulo, la sala, el comedor, la cocina y la alcoba principal.

#21: Elabore una experiencia

Trate de escribir una carta acerca de las características de su casa. Hable de las escuelas, los buenos vecinos, centros comerciales cercanos y hasta una pequeña historia de su casa. Escriba de una manera personal, como si fuera a un amigo. Intente crear imágenes en la mente del posible comprador, sobre lo grandioso que sería vivir allí. Por último, escríbala a máquina y haga copias, pero firmelas con su letra. Guarde la carta en un sobre bonito y déjela en un lugar en donde cualquiera la pueda encontrar.

#22: Hornee galletas

Tenga a la mano un paquete de galletas para hornear. Coloque unas cuantas en el horno justo antes de que llegue el posible cliente a ver la casa. El olor de las galletas recién horneadas y frescas le traerá muchos buenos recuerdos. Trate de provocar emociones que le ayudarán en la venta de su casa.

#23: Investigue y compare construcciones

Cuando usted está vendiendo su casa, una de las competencias más fuertes que tendrá son las casas nuevas en su zona. Visítelas para tener una idea de su competencia y busque la manera de ganarles la pelea. Obtenga el mismo atractivo en su casa al de las casas nuevas acentuando los atributos que tengan en común pero señalando los beneficios de su casa que no tienen las casas nuevas. Al averiguar el precio de una casa nueva en la misma área, obtendrá una idea de cuánto debe pedir por la suya.

#24: Revise el precio

Puede que el precio sea un asunto delicado, pero es de las cosas que harán que su casa se venda más rápido. Si el precio de su casa coincide con el mercado, probablemente no se venderá tan rápido, ya que solamente el 10% o 20% de las casas con el mejor precio se venden cada mes.

#25: Que haya luz

La mayoría de la personas mantienen cerradas las cortinas, y las persianas por privacidad, pero cuando tenga su casa para la venta, ¡asegurese de abrirlas todas! Su casa se verá más amplia e iluminada. Mantenga las ventanas cristalinas. Si sus angeos están viejos o rotos, ¡cambielos! Si no puede reemplazar los angeos desgastados, retirelos por completo para dar una apariencia de limpieza. No olvide sacudir el polvo de los bordes de las ventanas.

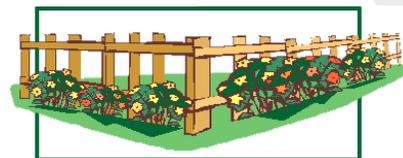
Ahora, si usted tiene una ventana con una vista horrorosa, mantenga las cortinas o las persianas cerradas. En este caso las conservaría cerradas para poder mantener una apariencia ordenada de su casa.

#26: Controle el jardín

Un jardín vacío vende más que uno cubierto de hierba, tal vez porque el vacío se ve más grande. Cuando recorte sus arbustos y sus árboles no se contenga. Los arbustos y los árboles no deben tapar la casa. ¡Menos es más!

#27: Riegue el césped

Utilice sus rociadores (aspersores) lo más que pueda para asegurarse de que todo en su jardín esté verde. Prenda el aspersor cuando un corredor vaya a llevar a un posible comprador a ver su casa. Un jardín recién regado refleja un brillo y una fragancia de limpieza fresca que hace que se vea mucho mejor que cuando está seco. Dejándolos rociadores prendidos, evítara que exploren el patio y el jardín ¡nadie se quiere mojar!

**#28: No deje un desorden**

Inspeccione su casa antes de salir a la puerta todos los días para asegurarse de no haber dejado algo en desorden. Meta ropa debajo de la cama o consiga un par de canastos o botes plásticos para emergencias. En pocas palabras, no deje ningún desorden que el posible comprador pueda encontrar. Sea cuidadoso de no esconder su desorden donde lo puedan descubrir, como en el clóset o el armario.

#29: Ilumine las cosas

¡Déle una apariencia dramática a su casa con bombillas de 100 vatios! Una casa iluminada se ve más grande, más limpia y más atractiva para los posibles compradores. Esto le dará a su casa una sensación de amplitud similar al de las construcciones nuevas que tienen muchas ventanas y techos con claraboyas.

#30: Dinero y fragancia

Si aún no ha puesto nada en el horno para llenar la casa con un aroma agradable, tenga a la mano un atomizador con olor a vainilla y rocíe un poco de eso. Esta fragancia en particular causa un buen impacto. Tener popurrí dentro de la casa también es una buena idea. Recuerde que lo que buscamos es cautivar la mayor cantidad de sensaciones posibles.

#31: Reemplace la puerta del garaje

La puerta de su garaje es uno de los elementos más grandes y visibles de su hogar. Si desea realzar la apariencia general del exterior de su casa y aumentar su valor, reemplace la puerta de su garaje antes de colocarla en el mercado. Después de todo, ¿de qué sirve un garaje limpio y bien organizado si la puerta está doblada, rajada, rota, o necesitando una mano de pintura?

#32: Compre muebles nuevos

Este es el mejor momento para cambiar los artículos viejos y gastados por algo nuevo. Utilice su mejor juicio para elegir qué artículos harán que su casa luzca mejor para los compradores prospectos.

#33: Lleve al perro a dar una vuelta

Si usted tiene un perro que pueda intimidar a un comprador potencial, llévese a su peludo amiguito a dar un paseo mientras su casa se muestra. Puede que el ladrido de su perro sea peor que un mordisco, pero si la presencia de un perro le causa tensión al comprador, la experiencia emocional que se tiene al ver una casa se puede acabar.