

# EL PROCESO DE VENDER UNA CASA



**REBECCA A. GUTHRIE**

BROKER / OWNER

rguthrie@remax.net

www.grandcountyrealestate.com

970.485.4141



## INSPECCIÓN

El comprador por lo general realizará una inspección física de la casa. Incluso pueden pedir que se hagan ciertas reparaciones a la casa. Su agente le explicará todas sus opciones con respecto a la inspección.



## DETALLES FINALES

Mientras que la casa está bajo contrato, el comprador trabajará con el proveedor de la hipoteca para finalizar el préstamo y realizar las debidas diligencias.

## BAJO CONTRATO

En este momento, usted y el comprador han aceptado todos los términos de la oferta y ambas partes han firmado los acuerdos.

## ELEGIR UNA OFERTA

Su agente presentará los beneficios y riesgos de cada oferta. Usted tendrá la oportunidad de aceptar o contrarrestar cualquier oferta basada en sus preferencias.

## OFERTAS Y NEGOCIACIÓN

Si todo va bien, un comprador y (normalmente el agente que le representa) presentará a su agente una oferta de compra.

## CIERRE

Es la transferencia de fondos y del título la propiedad. Dependiendo de cuando el comprador se necesita mudar a la casa, usted deberá estar preparado para deshabitar la propiedad tan cuanto y como cierre la transacción.

## REÚNASE CON UN PROFESIONAL EN BIENES Y RAÍCES

No hay ningún tipo de compromiso en esta reunión inicial. Será una reunión educativa y le ayudará a saber cual es el siguiente paso.

## ESTABLEZCA UN PRECIO

Su agente le proporcionará un análisis de mercado, que le ayudará a establecer el precio de venta de su casa.

## PREPARE LA CASA PARA LA VENTA

Vea su casa como si usted fuera el que la va a comprar y pregúntese qué espera usted de esta casa. Su agente le recomendará algunas sugerencias útiles.

## PONGA LA CASA A LA VENTA

Cuando todo esté listo su agente pondrá su casa en el mercado. Esto significa formalmente a la venta. Es fundamental que la casa esté disponible para ser mostrada a posibles compradores en cualquier momento.

## PRECIO ESTRATÉGICO

Por más difícil que sea, es importante revisar el análisis de mercado y considerar el precio de su casa de una forma objetiva.



## FELICIDADES!

USTED HA VENDIDO SU CASA EXITOSAMENTE!



## DEMOSTRACIONES DE LA CASA

Algunos compradores van a solicitar ver la casa sin haber avisado con anticipación y es importante tratar de ser flexible para no perder ningún posible comprador.