

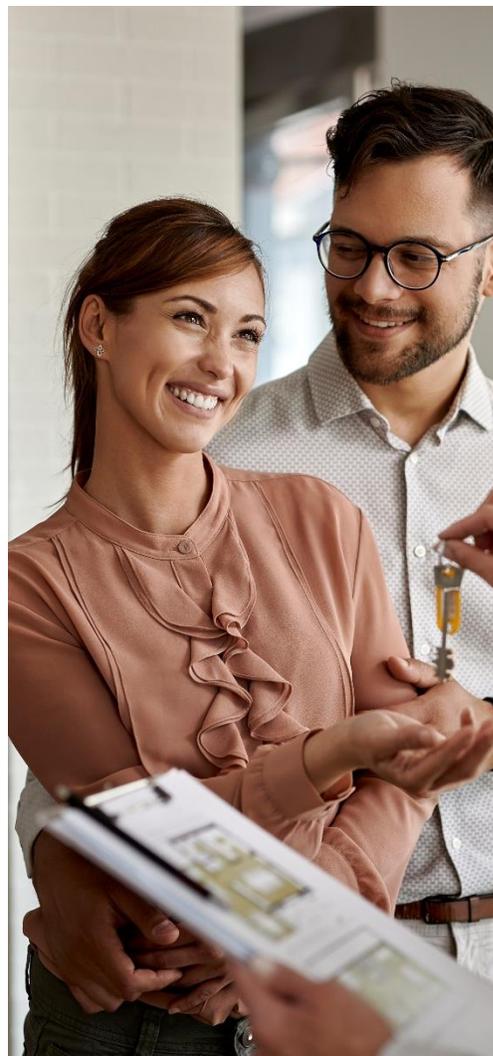
Cómo vender su casa: Una guía completa para vendedores

La mayoría de los vendedores de viviendas sueñan con una venta sin estrés en la que simplemente pongan su casa en venta, encuentren rápidamente un comprador cualificado, cobren el dinero y entreguen las llaves. Ojalá fuera así de sencillo. En realidad, la venta de una casa conlleva muchos factores, algunos de los cuales se pueden controlar y otros no.

Por ejemplo, la geografía puede influir en el tiempo que su casa permanece en el mercado o en el margen de beneficio que puede obtener. En los lugares donde la competencia es alta y el inventario es bajo, lo más probable es que se venda más rápido y tenga un precio más alto. Por el contrario, en los lugares donde las ventas de viviendas se han enfriado, los propietarios probablemente tendrán que trabajar más para atraer al comprador adecuado.

Dado el crecimiento sin precedentes del mercado de la vivienda desde la pandemia del coronavirus, en los dos últimos años se ha producido un aumento de los precios y de las guerras de ofertas, así como unos niveles de inventario extremadamente bajos. Sin embargo, se espera que el mercado se asiente un poco a medida que los tipos hipotecarios suban y los precios empiecen a estabilizarse.

Por lo tanto, querrá estar preparado como vendedor y controlar los factores que podrían tener un gran impacto en sus resultados. Aspectos como la contratación de un buen agente inmobiliario y la maximización del atractivo de su casa en Internet pueden traducirse en un cierre más fluido, y más dinero en el banco.



Aquí tienes 12 pasos para vender tu casa en 2022:

1. Contrate a un agente que conozca el mercado

Gracias a Internet, es fácil investigar el historial de ventas y las designaciones profesionales de los agentes inmobiliarios, para poder elegir a la persona adecuada con la que trabajar. Busque los perfiles de los agentes en Internet para saber cuánto tiempo llevan en el sector, cuántas ventas han realizado y qué designaciones han obtenido. Preste atención a cómo y dónde promocionan sus inmuebles y si utilizan o no fotos profesionales.

Algunos propietarios pueden verse tentados a ahorrarse el pago de una comisión y vender su casa ellos mismos, sin un agente. Es lo que se conoce como "venta por el propietario" o FSBO (for sale by owner).

La cantidad que los vendedores pueden ahorrarse en esos honorarios puede ser de miles de dólares, normalmente el 5 o el 6 por ciento del precio total de venta.

Sin embargo, un agente con experiencia hace mucho para ganarse sus honorarios. Por ejemplo, puede exponer su casa al público más amplio y negociar en su nombre para conseguir las mejores ofertas posibles. Si va por su cuenta, tendrá que encargarse personalmente de preparar su casa, comercializarla, revisar las ofertas de los compradores y ocuparse de todas las negociaciones y los detalles del cierre.



2. Establezca un calendario para vender su casa

Vender una casa es una empresa importante que puede llevar de dos a cuatro meses de principio a fin, o mucho más, según las condiciones del mercado local y el nivel de inventario disponible.

En cuanto decida vender su casa, empiece a buscar agentes inmobiliarios para encontrar a alguien con la experiencia adecuada para su situación.

Al menos dos o tres meses antes de poner la casa en venta, considere la posibilidad de realizar una inspección de la vivienda antes de la venta (más información al respecto a continuación) para identificar cualquier área problemática, especialmente los problemas estructurales o mecánicos que puedan necesitar una solución para facilitar la venta. Deje tiempo suficiente para programar las reparaciones necesarias.

Aproximadamente un mes antes de poner la casa en venta, empiece a trabajar en la puesta en escena y la limpieza profunda para preparar las fotos.

Aquí tiene una lista de cosas que debe hacer antes de poner su casa en venta:

- Despejar la casa, tal vez trasladando los objetos sobrantes a un almacén.
- Realice una inspección opcional de la casa para identificar cualquier problema.
- Programe las reparaciones si son necesarias.
- Haga una limpieza a fondo.
- Prepare la casa.
- Haga fotos profesionales.

3. Obtenga una inspección de la casa antes de la venta

Una inspección previa a la venta es opcional, pero puede ser una buena inversión inicial. Un informe de inspección detallado puede identificar cualquier problema estructural o mecánico antes de poner la casa en venta. Puede costar unos cientos de dólares, pero le alertará por adelantado de los problemas que los compradores probablemente detectarán cuando realicen su propia inspección más adelante en el proceso.

Al ir unos pasos por delante del comprador, los vendedores pueden acelerar el proceso de venta realizando las reparaciones junto con otros trabajos de preparación de la casa. Esto significa que cuando la casa llegue al mercado, debería estar lista para venderse, sin dramas y rápidamente.

4. No desperdicie dinero en mejoras innecesarias

Si va a gastar dinero en costosas mejoras, asegúrese de que los cambios que realice tengan un alto retorno de la inversión. No tiene sentido instalar nuevas encimeras de granito, por ejemplo, si sólo se puede llegar a un punto de equilibrio o incluso perder dinero con ellas. Además, estas mejoras pueden no ser necesarias para vender su casa por el máximo valor, especialmente si los niveles de inventario son bajos en su zona.

Aquí es donde un buen agente inmobiliario puede orientarle. Suelen saber lo que la gente espera en su zona y pueden ayudarle a planificar las mejoras en consecuencia. Si los compradores locales no están buscando super tragaluces o una ducha de vapor, entonces no tiene sentido añadirlos. Una nueva capa de pintura neutra, una alfombra nueva y un jardín renovado suelen ser formas económicas de causar una buena primera impresión.

En general, las actualizaciones de la cocina y los baños son las que proporcionan el mayor retorno de la inversión. Si los armarios son antiguos, basta con cambiar las puertas y los herrajes para darles un aspecto más moderno. Por ejemplo, puede cambiar las puertas de los armarios de la cocina por unas modernas de estilo Shaker en un fin de semana y sin gastar mucho dinero.

5. Consiga fotos profesionales

Trabaje con su agente inmobiliario para programar un fotógrafo que haga fotos de marketing de su casa. Las fotos de alta calidad son fundamentales, ya que maximizar el atractivo online de su casa puede marcar la diferencia entre una venta rápida o un anuncio que languidezca.

Un fotógrafo profesional, con una sólida cartera, sabe cómo hacer que las habitaciones parezcan más grandes, luminosas y atractivas. Lo mismo ocurre con el césped y las zonas exteriores. Las fotos online poco iluminadas pueden desanimar a los compradores antes de que tengan siquiera la oportunidad de leer sobre el bonito carril bici que hay cerca o el nuevo tejado que acabas de instalar, así que unas fotos bien hechas pueden valer la pena

6. Ponga su casa en el mercado

Estos son los consejos para preparar su casa para el mercado y atraer a los compradores para una venta rápida:

Concéntrese en el atractivo de la casa online

Probablemente haya oído hablar del atractivo de la fachada, pero los profesionales dicen que el atractivo online es ahora aún más importante. "La primera muestra de su casa es online", dice Guerra. "La calidad de su presentación en la web determinará si alguien llama y concierta una cita o hace clic en el siguiente anuncio".

Escenifíquela y manténgala limpia para las exposiciones

Los agentes inmobiliarios suelen sugerir a los vendedores que preparen sus casas. La puesta en escena de una casa significa simplemente retirar el exceso de muebles, los objetos personales y los elementos antiestéticos de la casa mientras está en el mercado, y organizar las habitaciones para que tengan un flujo y una finalidad óptimos. Si se encuentra en un mercado lento o vende una casa de lujo, invertir en un profesional de la decoración puede ayudarle a destacar. A nivel nacional, el coste medio de un profesional de la decoración de la casa es de unos 1.200 dólares, según HomeAdvisor, pero los precios pueden oscilar entre 500 y 2.000 dólares.

Deja que otra persona enseñe la casa

Hazte notar cuando los posibles compradores vengan a ver tu casa. Deje que se imaginen en el espacio, libres de la distracción que supone conocer y hablar con usted. Por lo general, los compradores van acompañados de su propio agente inmobiliario para ver su casa. También puede pedir a su propio agente que esté presente en las visitas.

"Ver al propietario actual al acecho puede hacer que los compradores duden en expresar sus opiniones", "Podría impedir que realmente consideren tu casa como una opción".

7. Establece un precio realista

Incluso en mercados competitivos, los compradores no quieren pagar más de lo que muestran los comparables, o "comps", por lo que es crucial acertar con el precio. Un precio demasiado alto puede ser contraproducente, mientras que subestimar el valor de una vivienda puede hacer que se deje dinero sobre la mesa.

Para fijar el precio correcto de su casa desde el principio, consulte los datos comparativos de su barrio. Se trata de hojas de datos sobre propiedades vendidas recientemente en una zona concreta. De un vistazo, puede hacerse una idea de por qué se venden las casas de su entorno.

"Un error frecuente que cometen los vendedores es poner un precio demasiado alto a una vivienda y luego bajarlo periódicamente", "Algunos vendedores piensan que con esta práctica obtendrán la mayor rentabilidad. Pero, en realidad, suele ocurrir lo contrario. Las viviendas con un precio demasiado alto desaniman a los posibles compradores, que ni siquiera se plantean mirar la propiedad."

Además, las casas con múltiples reducciones de precio pueden dar a los compradores la impresión de que hay algo malo en el estado de su casa, o de que es indeseable. Así que lo mejor es eliminar la necesidad de múltiples reducciones poniendo el precio de su casa para atraer al mayor número de compradores desde el principio.

8. Revisar y negociar las ofertas

Después de que su casa salga oficialmente al mercado y los compradores la hayan visto, lo ideal es que empiecen a llegar las ofertas. Aquí es donde un agente inmobiliario (o un abogado) es su mejor defensor y fuente de asesoramiento. Si el mercado local es competitivo y favorece a los vendedores, es probable que los compradores hagan una oferta igual o superior al precio de venta. Incluso es posible que reciba varias ofertas. Por otro lado, si las ventas son lentas en su zona y no recibe muchas ofertas, es posible que tenga que estar abierto a negociar.

Cuando reciba una oferta, tiene varias opciones: Aceptar la oferta tal cual, hacer una contraoferta o rechazarla.

Una contraoferta es una respuesta a una oferta, en la que se negocian las condiciones y el precio. Las contraofertas deben hacerse siempre por escrito y con un plazo breve (48 horas o menos) para que el comprador responda. Puede ofrecer un crédito para la pintura y la moqueta, pero insistir en mantener el precio de venta original, por ejemplo. O puedes ofrecer dejar algunos electrodomésticos para endulzar el trato.

Si tiene la suerte de recibir varias ofertas, puede tener la tentación de quedarse con la más alta. Pero fíjate también en otros aspectos de la oferta, como

- Forma de pago (al contado o con financiación)
- Tipo de financiación
- Importe del pago inicial
- Contingencias
- Solicitudes de créditos o bienes personales
- Fecha de cierre propuesta

Tenga en cuenta que si el comprador depende de la financiación del prestamista, la propiedad tiene que ser tasada. Cualquier déficit entre el precio de compra y el valor de tasación tendrá que compensarse en algún lugar, o el acuerdo podría fracasar.

9. Anticipe los costes de cierre del vendedor

Tanto el comprador como el vendedor tienen gastos de cierre. El vendedor de la vivienda suele pagar la comisión del agente inmobiliario.

Otros gastos que suele pagar el vendedor son los siguientes

- El impuesto de transmisiones patrimoniales
- Gastos de registro
- Embargos pendientes
- Honorarios de los abogados

Además, si el comprador ha negociado algún crédito a pagar en el momento del cierre para reparaciones o costes de cierre, el vendedor también los pagará. Su agente inmobiliario o el agente de cierre deben

proporcionarle una lista completa de los costes de los que será responsable en la mesa de cierre. Aunque el comprador suele pagar la mayor parte de los costes de cierre, entre el 2 y el 4 por ciento del precio de venta, tenga en cuenta que usted también podría tener que pagar algunos gastos.

10. Sopesese las implicaciones fiscales

La buena noticia es que muchos vendedores de viviendas no deberán pagar impuestos sobre los beneficios de la venta de su vivienda principal. Si ha sido propietario de su casa y ha vivido en ella durante al menos dos de los cinco años anteriores antes de venderla, no tendrá que pagar impuestos sobre ningún beneficio hasta los 250.000 dólares. En el caso de los matrimonios, la cantidad que puede excluir de los impuestos aumenta a 500.000 dólares. Sin embargo, si el beneficio de la venta de la casa es mayor que eso, tienes que declararlo a Hacienda en tu declaración de impuestos como una ganancia de capital.

11. Reúna el papeleo necesario para el cierre

Hay mucho papeleo necesario para documentar correctamente la venta de una casa. Organícelo todo en un solo lugar para que las cosas vayan más rápido. Algunos de los principales documentos que tendrá que reunir son

- El contrato de compraventa original de tu casa
- El estudio de la propiedad, la cédula de habitabilidad y los certificados de cumplimiento de los códigos locales
- Documentos de la hipoteca
- Registros de impuestos
- Tasación de la compra de la vivienda
- Seguro del propietario
- Informe de la inspección de la vivienda, si se hizo una

12. Considere la posibilidad de contratar a un abogado inmobiliario

No todos los estados exigen que los vendedores lleven un abogado inmobiliario al cierre. Contratar uno puede costar un par de miles de dólares, pero el gasto puede merecer la pena para proteger una transacción financiera tan importante. (Sobre todo si vende su casa en solitario).

Un abogado puede ayudar a rellenar el papeleo, revisar los contratos y los documentos, identificar posibles problemas y asegurarse de que la venta se desarrolle de la forma más fluida posible. Un abogado también puede detectar problemas de titularidad que podrían retrasar la venta durante semanas o meses, o incluso hacer fracasar la operación, como por ejemplo

- Embargos o juicios pendientes
- Problemas de fideicomiso
- Saldos de hipotecas
- Problemas fiscales
- Embargos