
Las Mejores Opciones de Venta en un Divorcio

Vender la casa con claridad, justicia y el menor estrés posible.

Alan Hernandez, Autor

Seguir Adelante

The goal isn't to win the house. It's to close this chapter cleanly and step into the next one whole.

El divorcio no es fácil. Hasta las separaciones más amistosas están marcadas por la decepción, la falta de comunicación y las expectativas incumplidas. En el mejor de los casos, dos personas que están disolviendo su unión trabajarán juntas para resolver sus diferencias de manera productiva y seguir caminos separados, ojalá sin heridas. Sin embargo, de forma inevitable, durante el proceso, tus emociones y las de tu cónyuge serán presa de un sinnúmero de cambios a medida que el matrimonio, la familia y los bienes compartidos se separan legalmente.

A todo ese estrés se suma la venta de la casa familiar, que suele ser el bien más valioso del matrimonio. Esto puede despertar emociones enormes: tristeza, enojo, nostalgia y decepción, por mencionar algunas. La combinación del estrés del divorcio con la venta de la casa familiar exige paciencia, diligencia y una gran fortaleza personal. Con la ayuda de profesionales experimentados y capacitados —como abogados y agentes de bienes raíces— las parejas en proceso de divorcio pueden atravesar con éxito esta etapa difícil de su vida y avanzar hacia su futuro.

La frase «esto también pasará» puede sonar como un mal cliché en un momento así, pero vale la pena tenerla presente. Por más difícil que se ponga «la situación», con el tiempo pasará. El divorcio quedará finalizado. La casa se venderá. Los hijos se adaptarán y la vida seguirá su curso. Aquí es donde esa fortaleza personal te será de gran ayuda.

Las decisiones sobre la casa familiar no solo son emocionales, sino que también están enredadas en trámites y decisiones legales. Las leyes de divorcio varían de un estado a otro, así que la asesoría de un abogado con licencia es tu mejor fuente de información sobre cómo proteger los intereses de ambas partes.

Surgen muchas preguntas al intentar vender tu casa durante un divorcio. ¿Qué hay que hacer para asegurar una venta rápida y rentable? ¿Quién elegirá al Realtor? ¿Cuál es el mejor momento para poner una casa a la venta? ¿Quién asume las responsabilidades económicas de la venta? Puedes calmar tus temores de forma proactiva y aclarar ideas equivocadas si haces tu tarea e investigas qué esperar a lo largo del proceso de venta.

Cada divorcio tiene circunstancias únicas. Este libro no pretende ser una guía legal ni ofrecer asesoría jurídica, sino brindarte una fuente de información sobre la venta de tu propiedad matrimonial. Familiarizarte con algunos términos y opciones de bienes raíces te

dará una mejor comprensión de tu situación y la confianza de que, en efecto, «esto también pasará».

Algunos estados se conocen como estados de «bienes gananciales» (community property) y otros se definen como estados de «distribución equitativa» (equitable distribution). Los estados de bienes gananciales siguen la regla de que todos los bienes adquiridos durante el matrimonio se consideran «bienes gananciales».

Hay nueve estados de bienes gananciales: Arizona, California, Idaho, Louisiana, Nevada, New Mexico, Texas, Washington y Wisconsin. Alaska es un estado de bienes gananciales de tipo opcional, que da a las partes la opción de convertir sus bienes en gananciales. Los 41 estados restantes siguen las leyes de distribución equitativa, lo que significa que los bienes adquiridos se dividirán entre los cónyuges de manera justa y equitativa.

El tribunal determina quién recibe qué con base en diversos factores. En los estados de bienes gananciales, los bienes ganados o adquiridos durante el matrimonio se consideran propiedad de ambos por igual. Esto aplica a todas las deudas, sin importar quién generó la obligación. En un proceso de divorcio, estas se dividirán por partes iguales.

Además, existen órdenes judiciales mutuas que protegen automáticamente los bienes matrimoniales. Una orden de restricción temporal automática prohíbe a los cónyuges vender, transferir o pedir préstamos con garantía sobre la propiedad cuando se presenta una demanda de divorcio. De nuevo, cualquier orden debe conversarse con tu abogado, ya que esta protección varía de un estado a otro.

La casa familiar suele ser el bien conjunto más valioso de una pareja y, a menudo, debe venderse para distribuir su valor por partes iguales entre los dos cónyuges. Por lo tanto, es fundamental que entiendas la relación y la diferencia entre una escritura hipotecaria (mortgage deed) y un título de propiedad (property title). Las hipotecas son acuerdos legales condicionados que se celebran con el fin de comprar una propiedad o casa. El interés de garantía del prestamista queda registrado al inscribir el título. El acreedor hipotecario (el prestamista) puede obtener una orden de ejecución hipotecaria para tomar posesión si los pagos de la deuda entran en incumplimiento.

Un título de propiedad se refiere a la titularidad de esa propiedad y al derecho de usarla. Una persona que figura en el título puede transferir la titularidad a otra parte, pero no puede transferir más de lo que posee. Algunas parejas en proceso de divorcio recurren a una escritura de renuncia (quitclaim deed), que transfiere la titularidad de un cónyuge al otro, pero no transfiere la responsabilidad económica. Un cónyuge puede transferir el título de la casa al otro y considerarse libre de la responsabilidad económica del pago de la hipoteca, pero no es así. Los pagos del préstamo son responsabilidad de las partes que figuran en la hipoteca. Para cambiar los nombres de la hipoteca, uno de los cónyuges debe obtener financiamiento con el cual comprar la parte del otro.

Todas las conversaciones sobre hipotecas, escrituras de renuncia y títulos de propiedad deben llevarse a cabo con tu asesor legal. El propósito de este libro es ofrecer información sobre la venta de tu casa dentro del marco de un divorcio; no pretende brindar asesoría ni consejo legal.

Estar Preparado

Before you list — get these in order

- ✓ Both parties aligned on the decision to sell
- ✓ Mortgage payoff and any liens confirmed
- ✓ Agreement on how proceeds are split
- ✓ A neutral, single point of contact (your agent)
- ✓ Timeline that fits the divorce process

El primer paso para manejar con éxito el destino de la casa familiar en un divorcio es tener una comprensión clara de tu situación económica. Conocer tu situación financiera con precisión en medio de la agitación emocional del divorcio te evitará tomar decisiones apresuradas que podrían afectar gravemente tu posición económica.

Es crucial saber quién tiene la responsabilidad legal de hacer los pagos de la hipoteca. Si ambos cónyuges figuran en el contrato hipotecario, ambos tienen la misma obligación con el prestamista, sin importar si su nombre aparece o no en el título de propiedad. Quitar a una persona del título de propiedad no la libera de su obligación económica. Dos firmas en la hipoteca significan dos partes responsables. Esto también incluye la póliza de seguro de propietario de vivienda. Es importante saber quién es el beneficiario y si ambas partes están aseguradas.

Por las razones ya mencionadas, es fundamental que reúnas y entregues de inmediato a tu abogado toda la información sobre tu seguro de vivienda, los impuestos y gravámenes de la propiedad, la hipoteca y las deudas matrimoniales, y los bienes del matrimonio. Cuanto más preparado estés para enfrentar tu futuro económico, más seguro te sentirás de aquí en adelante. Saber a dónde tiene que ir cada dólar te ayudará a tomar mejores decisiones y a evitar sumar estrés innecesario al futuro ya de por sí incierto que acompaña a un divorcio.

Saber en qué situación económica te encuentras influye enormemente en tu decisión de conservar, vender o comprar la parte del otro en la casa familiar. Cada opción tiene muchas consideraciones, y todas requieren una gran cantidad de análisis, planificación financiera y decisiones difíciles.

Lo que puedes costear y una reflexión objetiva son las claves de tu proceso de toma de decisiones. Las malas decisiones pueden afectarte a ti y a tu ex cónyuge mucho después de que el divorcio quede finalizado.

Conservar la Casa

Cuando las parejas que se divorcian tienen hijos en edad escolar, a menudo deciden permitir que uno de los cónyuges permanezca en la casa para no alterar la rutina de los niños, su asistencia a la escuela y sus relaciones sociales. Esto puede lograrse mediante acuerdos por escrito entre los cónyuges. Repartir de forma equitativa los gastos de la casa y los pagos de la hipoteca por porcentajes, o acordar mutuamente cómo delegar la responsabilidad económica, permitirá que tu familia se concentre en lo que más importa: los hijos.

Un acuerdo claro y firmado, redactado por un mediador, ayudará a evitar conflictos en torno a la responsabilidad del mantenimiento, los gastos y la futura venta de la casa familiar, ya sea al cónyuge que permanece en ella o a un comprador externo. Por eso es importante conocer tu situación económica y cuánto puede aportar cada cónyuge. Si uno de los cónyuges no cumple con su parte de los pagos, esto puede afectar negativamente el historial crediticio de ambas partes y complicar la venta posterior de la casa.

Si cada cónyuge ha presentado la debida evidencia de que cuenta con recursos suficientes para mantener este tipo de arreglo y está dispuesto a participar en el acuerdo, este puede ser el camino correcto. Algunas parejas eligen vivir en la casa como compañeros de vivienda por distintas razones. Puede que ninguno de los cónyuges pueda costear a la vez su parte de la casa y una nueva vivienda, o puede ser para reducir lo abrupto y difícil de la transición para los hijos. Si, más adelante, uno se va, esa persona tendrá mayores obligaciones económicas al buscar un nuevo lugar donde vivir, así que piénsalo muy bien antes de elegir esta opción.

Ten en cuenta, sin embargo, que algunos cónyuges están ligados a la casa no solo por sus hijos, sino por su propia inversión emocional. La casa representa estabilidad y una época más feliz, y ofrece refugio del trauma del divorcio. Al conservarla, pueden sentir que tienen más control sobre su situación. Algunos pueden pensar que quedarse con la casa los convierte en el «ganador», a pesar de las dificultades económicas que ello puede traer. Ya es bastante difícil lidiar con un divorcio como para descubrir después que gastos imprevistos o no presupuestados se han colado y han dado un buen mordisco a un presupuesto ya ajustado. Sé realista sobre lo que puedes costear.

Vender la Casa

Para la mayoría de las parejas que atraviesan un divorcio, vender la casa es la mejor solución. Vender una casa bajo cualquier circunstancia toma muchísimo tiempo y esfuerzo, así que sumar el estrés emocional del divorcio puede hacer que la tarea se vuelva abrumadora.

Aspectos Legales

La terminación de un matrimonio requiere la división de los bienes inmuebles. La propiedad matrimonial pertenece a ambas partes, sin importar a nombre de quién esté el título, y cada parte tiene derecho a su porción equitativa. Algunas parejas cuentan con un acuerdo legal previo, que ofrece una solución sencilla para la división de los bienes. Algunas parejas logran usar la mediación para dividir sus bienes, pero otras no consiguen negociar términos equitativos y deben recurrir a los tribunales para que decidan sobre la división de sus bienes inmuebles. De nuevo, este libro no sustituye de ninguna manera la asesoría legal profesional. Consulta siempre a tu abogado respecto a la división de los bienes inmuebles.

Muchas parejas adquieren una hipoteca con base en la expectativa de un ingreso de dos salarios que genere dinero suficiente para cubrir el pago mensual de la hipoteca, el mantenimiento, los servicios y las reparaciones inesperadas. Puede que ninguno de los cónyuges esté en condiciones económicas de cargar por sí solo con toda la responsabilidad, y puede que ninguno esté en posición de comprar la parte del otro. Evitar el incumplimiento de la hipoteca es la razón más común por la que las parejas que se divorcian eligen vender la casa familiar. El dinero presupuestado para el mantenimiento de la casa, los impuestos de la propiedad, el seguro de vivienda, la seguridad del hogar y los pagos de la casa puede o no seguir disponible cuando las parejas se separan. Las parejas que venden su casa antes del divorcio tienen la ventaja de la exclusión del impuesto sobre las ganancias de capital de \$500,000. Una persona divorciada que vende una casa recibe el 50% del beneficio fiscal. Existen otros beneficios fiscales disponibles cuando ha habido un crecimiento sustancial de la plusvalía a lo largo de años de ser dueño de una casa. Lo mejor es conversar sobre esto con tu abogado o profesional de impuestos para asegurarte de tomar decisiones financieramente sólidas sobre cuándo vender tu casa.

El Lado Emocional de Vender tu Casa

Si la casa matrimonial ha sido el centro de la felicidad y de la vida familiar, puede terminar siendo un recordatorio constante de lo que alguna vez fue y ya no es. Los buenos recuerdos que representa la casa ahora quedan manchados por la infelicidad y el dolor del divorcio. Por más fuerte que sea su valor sentimental, a menudo la mejor opción es vender la casa y seguir adelante. De esa manera, ambos cónyuges reciben algo de dinero para hacer un corte limpio y comenzar de nuevo. Una vez que has decidido vender, hay una larga lista de tareas pendientes: una lista que ya es difícil en las mejores circunstancias y que solo se vuelve más difícil con la emoción añadida del divorcio.

Responsabilidad

La carga de conservar una casa puede ser la mejor razón para venderla. Existen distintas maneras de conservar la casa con un cónyuge que se queda y el otro que se va, pero todas conllevan riesgos. Un cónyuge se queda con el bien y, a cambio, compensa al otro por su parte de la plusvalía.

La Compra de la Parte del Otro (Buyout)

Si uno de los cónyuges está en condiciones económicas de quedarse en la casa, puede resultar más fácil comprar la parte del otro en la propiedad, lo que implicaría refinanciar la casa. Los verdaderos retos surgen al resolver los detalles. Podría haber desacuerdo sobre el precio de venta o el valor del avalúo. O puede que la división equitativa de la propiedad no cumpla con las expectativas. Otras preguntas que surgen incluyen la posibilidad de renunciar a los derechos sobre la propiedad matrimonial a cambio de otros bienes, como inversiones. El ex cónyuge podría perderse la futura revalorización de la casa. Es fundamental saber que preguntas como estas surgirán cuando se trate de la división de la propiedad en una situación de compra de la parte del otro, y que debes estar preparado para responderlas.

Refinanciar la casa a nombre de uno de los cónyuges implica no solo liquidar el préstamo anterior, sino pagarle al cónyuge que vende su porción de la compra. Por ejemplo, si el saldo de capital adeudado es de \$500,000 y hay otros \$500,000 en plusvalía, la mitad de la plusvalía (\$250,000) le correspondería al cónyuge que vende, y se requerirían \$500,000 para liquidar el capital. El préstamo refinanciado tendría que ser de al menos \$750,000 (la suma del saldo de capital y la parte de la plusvalía del cónyuge que vende). Si el valor de la casa se ha revalorizado, ¿quién tiene derecho a la plusvalía? ¿Qué pasa si la propiedad se avalúa por debajo del préstamo actual? Todos los escenarios deben considerarse antes de decidirse por comprar la parte del otro. De nuevo, conocer tu situación económica antes de presentar la demanda de divorcio es de suma importancia.

Copropiedad

Si tú o tu cónyuge quieren conservar la casa y comprar la parte del otro, pero necesitan tiempo antes de poder lograrlo, la copropiedad es una posibilidad. Sin embargo, mantener un canal de comunicación claro con el ex cónyuge es una parte fundamental de la copropiedad y una de las más difíciles de lograr, porque requiere mucha confianza mutua, algo que suele escasear en la mayoría de los escenarios de divorcio.

El objetivo es avanzar, así que cualquier concesión que se haga entre los cónyuges beneficia no solo a ambas partes, sino especialmente a los hijos. Mantener una relación cortés y profesional frente a tus hijos les ayudará a conservar la estabilidad y evitará que tengan que mudarse de su hogar, cuando ya se están adaptando a muchos cambios. Si uno de los cónyuges puede ocupar la casa con los hijos y hacer los pagos de la hipoteca hasta que pueda comprar la parte del otro y convertirse en el único dueño, es una situación en la que todos ganan. La desventaja de este tipo de arreglo son las consecuencias negativas si el cónyuge que vive en la casa incumple los pagos de la hipoteca. Ambas partes siguen siendo responsables, y los pagos atrasados afectarán el puntaje de crédito de los dos cónyuges.

Avanzar hacia una nueva vida puede ser complicado en un acuerdo de copropiedad, porque se necesita una comunicación constante, y eso no siempre (ni por lo general) resulta fácil para las parejas divorciadas. Los pagos de la casa, las primas del seguro, los servicios y las reparaciones necesarias son obligaciones económicas garantizadas. ¿Qué pasa si cortan los servicios por falta de pago? ¿Qué pasa si el sistema de calefacción y aire acondicionado de la casa falla de forma definitiva? ¿Qué pasa si te mudaste a dos horas de distancia y tu ex esposa necesita que la ayudes con un árbol caído porque no puede pagarle a alguien para retirarlo? ¿Qué pasa si el cónyuge residente tiene que mudarse porque no puede costear quedarse? ¿Qué pasa si el ex cónyuge residente se declara en bancarrota y corre el riesgo de perder la casa? Todas estas son posibilidades muy reales.

La copropiedad debe considerarse con cuidado, y un abogado con conocimiento y comprometido con proteger el bienestar de tu familia será tu mejor fuente de orientación sobre las complejidades que puedan surgir. Se puede crear un acuerdo que aborde todas las obligaciones mencionadas antes y que proteja a ambas partes al mismo tiempo.

Sea cual sea la opción que elijas, la hipoteca de todas formas debe pagarse. Vender es la única alternativa si ninguno de los cónyuges puede costear la casa con un solo ingreso. Una venta corta (short sale) es posible si la casa va camino a la ejecución hipotecaria. Puedes llegar a un acuerdo con tu prestamista para vender la casa por menos de lo que se debe. Las parejas en proceso de divorcio con buen crédito pueden tener mayor aceptación de su prestamista hipotecario para obtener permiso para una venta corta.

Los tribunales no toleran que abandones tu casa y tu hipoteca. El prestamista agregará complicaciones a tu divorcio al emprender acciones legales para recuperar el saldo restante.

Puedes terminar en un tribunal si tú o tu cónyuge no cooperan o muestran una actitud obstruccionista, lo cual costará más tiempo y más dinero. Muchas parejas en proceso de divorcio terminan agotando en honorarios legales y costas judiciales toda la plusvalía que tenían en su propiedad matrimonial. Negarse a firmar los documentos para vender la casa o negarse a ayudar a pagar la hipoteca no le dejará al juez otra opción que ordenar la venta de la casa en los términos del tribunal.

Cuando se presenta un proceso de divorcio, puede emitirse una orden de restricción temporal automática para impedir que los cónyuges vendan la propiedad matrimonial o pidan préstamos con ella como garantía. Conversa sobre esta opción con tu abogado para asegurarte de que tu parte en la propiedad matrimonial esté protegida. Menos de un tercio de los divorcios terminan en un tribunal debido a desacuerdos sobre la división de la propiedad, pero si estás en ese desafortunado tercio, ir a juicio duplica el costo del divorcio. Un divorcio promedio cuesta \$11,000 si se resuelve fuera del tribunal. Esa cantidad se duplicará como mínimo si tienes que ir a juicio para resolverlo, lo cual le dará un serio mordisco a la plusvalía de tu casa.

Muchas parejas en proceso de divorcio que quieren limitar los honorarios legales tanto como sea posible, así como el tiempo que toma llegar a un acuerdo, eligen vender su casa. Las encuestas muestran que las parejas que resolvieron sus asuntos de propiedad sin la intervención de un tribunal completaron el divorcio en menos de un año. Quienes no lograron ponerse de acuerdo y fueron a juicio tuvieron que esperar un promedio de 15 a 16 meses. Algunos estados exigen que los divorcios se resuelvan dentro de un año, pero en la mayoría de los estados las agendas judiciales están llenas, lo que provoca largas esperas para un juicio de divorcio. Mientras esperas la fecha del juicio, la hipoteca de todas formas debe pagarse, al igual que los servicios, el seguro y los impuestos de la propiedad.

El resto de este libro ampliará los beneficios de los acuerdos matrimoniales que ayudan a vender la casa, la importancia de tener expectativas realistas respecto al valor de tu casa, y cómo elegir a un Realtor® con experiencia trabajando con parejas en proceso de divorcio puede ser tu mayor recurso para la venta de tu casa.

Acuerdo de Divorcio / Convenio Matrimonial

1

Agree the terms

How proceeds, timing, and repairs are split — in writing

2

Choose the path

Sell now, buy-out, or co-own briefly — with clear triggers

3

Sell as a team

One agent, neutral process, both informed at every step

Uno de los métodos más productivos para que las parejas avancen con un divorcio y sigan adelante con su vida es desconectarse emocionalmente y manejar la venta de la casa de manera profesional. Como la casa matrimonial suele ser el mayor bien de un matrimonio, también es la mayor carga. Debes reflexionar mucho para asegurar términos de acuerdo que protejan a ambas partes, en especial al cónyuge que deja la casa. Al celebrar tu convenio matrimonial, tu abogado debe especificar quién es económicamente responsable de la hipoteca, el seguro de propietario de vivienda, los servicios y el mantenimiento de la casa matrimonial.

Si el cónyuge que ocupa la casa matrimonial es responsable de ponerla a la venta, mostrarla y venderla, es posible que el otro cónyuge esté obligado a pagar parte o la totalidad de la hipoteca, además de contribuir al mantenimiento de la casa. Si el cónyuge que ocupa la casa muestra poco esfuerzo por venderla, el acuerdo matrimonial debe establecer un cronograma para la venta de la casa. Es importante que el acuerdo matrimonial incluya disposiciones que describan los pasos a seguir si la casa no puede venderse dentro de un plazo determinado o si uno de los cónyuges no cumple con alguna obligación económica.

Consulta a tu asesor legal sobre las contingencias específicas de tu situación. Los gastos adicionales pueden incluir volver a pintar, jardinería o reemplazar electrodomésticos o alfombras. Debe haber una guía clara sobre cómo manejar lo inesperado durante el proceso de venta de la casa; por ejemplo, si una inspección de la vivienda revela una grieta en los cimientos o una infestación de termitas. A veces los ex cónyuges acuerdan compartir los gastos durante un período fijo antes de la venta de la casa. Las decisiones apresuradas pueden ser perjudiciales, sobre todo cuando se trata de la copropiedad o de que un cónyuge ocupe la casa hasta que se venda. Al mantener las emociones a raya mientras

tomas decisiones importantes y concentrarte en lo que hay que hacer para vender tu casa, tú y tu ex cónyuge pueden seguir adelante más rápido.

Expectativas Razonables y Realistas

Dado que la casa es uno de los bienes matrimoniales más valiosos, dividir la propiedad entre una pareja en medio de un divorcio puede ser una gran fuente de conflicto. Si tienes otras propiedades, como una casa de vacaciones o propiedades de inversión, estas también deberán evaluarse y asignárseles un valor monetario. Para dividir de manera equitativa o por partes iguales, según sea el caso, necesitarás conocer el valor preciso de tu propiedad.

Cuando se trata de la casa matrimonial, existen varios métodos comunes de valuación para determinar su valor. Estos se usan en los acuerdos de división de bienes y pueden diferir de lo que tú percibes como el valor de tu casa.

Análisis Comparativo del Mercado

Tu agente de bienes raíces te proporcionará un análisis comparativo del mercado, o CMA (por sus siglas en inglés). Este es un estudio a fondo del valor de tu casa en el mercado actual, con base en los precios de venta recientes de casas comparables. Cualquier diferencia, como el tamaño del terreno o elementos que agregan valor, como una piscina, se toman en cuenta y el valor se ajusta en consecuencia.

Opinión de Precio del Corredor (BPO)

La opinión de precio del corredor (BPO, por sus siglas en inglés) es otro tipo de estimación, elaborada por un agente de bienes raíces en respuesta a la solicitud de un prestamista hipotecario.

Hace algunos años, cuando las ventas de bienes raíces en todo el país estaban en su punto máximo, a los prestamistas les resultaba difícil manejar la asombrosa cantidad de transacciones. Así nació el concepto del BPO. Es menos elaborado y, por lo tanto, menos costoso que un avalúo, pero más completo que un CMA. Existen dos tipos de BPO: el de reconocimiento desde el exterior (drive-by) y el interior. Si el agente tiene acceso al interior de tu casa, obtendrás una evaluación más profunda y precisa.

Sea cual sea tu situación, es obvio que querrás obtener el máximo posible por la venta de tu casa. Por eso, es fundamental conseguir una evaluación confiable elaborada por un Realtor®, que respaldará su valuación a lo largo de todo el proceso de venta.

El Enfoque del Costo

El enfoque del costo se basa en lo que costaría reproducir tu casa como nueva, menos la depreciación y la obsolescencia. ¿Compraría alguien la propiedad por un costo mayor que el valor del terreno más una estructura de igual atractivo?

Avalúo Profesional

Se requiere un avalúo profesional para la valuación de la propiedad matrimonial cuando un tribunal divide los bienes de la pareja. Algunos estados exigen que un juez determine de forma independiente el valor justo de mercado. Hay algunas circunstancias en las que un juez puede tomar en cuenta la información proporcionada por un cónyuge.

Debes entender que cuando se determina una valuación, es posible que no incluya problemas latentes relacionados con costos. Si hay problemas de plomería bajo los cimientos o si la estructura se ha visto comprometida por una infestación de termitas, estas situaciones afectarán el precio de venta. Es recomendable realizar una inspección de la vivienda en un examen integral del estado de la casa. Será invaluable para descubrir el estado general de la casa.

La inspección cubrirá el cableado eléctrico, la plomería, el techo, el aislamiento, así como los elementos estructurales. Esto te dará una idea realista de lo que resulta invisible a simple vista. La mayoría de los compradores exigen inspecciones de la vivienda para eliminar cualquier duda sobre la integridad de tu casa.

Por lo general, el comprador solicitará y pagará una inspección de la vivienda. Sin embargo, hacerlo tú mismo con anticipación ofrece dos ventajas:

Ambos cónyuges se enteran de cualquier problema subyacente de la casa, y se pueden hacer arreglos para dividir el costo de las reparaciones.

Los compradores interesados en la casa tendrán una capa adicional de seguridad al conocer la integridad de la casa, sin tener que desembolsar ellos mismos el dinero de la inspección.

Puede costarte unos cuantos cientos de dólares por adelantado, pero los compradores agradecen tener esta información disponible, y eso contribuye en gran medida a construir una relación de confianza y disposición para hacer negocios.

Encontrar al Realtor® Adecuado

Elegir al agente de venta adecuado es importante. Por más obvio que parezca, seleccionar al mejor agente de bienes raíces para ti puede ser difícil. La mayoría de las personas conocen personalmente a un agente de bienes raíces, pero no te lances de cabeza a trabajar con amistades que 1) tal vez no tengan experiencia trabajando con parejas en medio de un divorcio o 2) tal vez no sean imparciales con ambos cónyuges.

Existen Realtors® que se dedican específicamente a ayudar a personas que están atravesando un divorcio. Se les conoce como Especialistas en Bienes Raíces para Divorcios (Real Estate Divorce Specialists). Estos agentes han recibido una capacitación exhaustiva en los aspectos legales y fiscales del divorcio. Si la casa se maneja de forma incorrecta

durante el divorcio, el resultado podría ser que uno o ambos cónyuges terminen sin poder calificar para una hipoteca durante muchos años. Un profesional de bienes raíces con experiencia en el nicho del divorcio puede brindar a sus clientes una orientación paso a paso para protegerse legal y económicamente.

¿Qué define a un «buen» agente de bienes raíces? Eso a menudo depende de tus circunstancias particulares. Para alguien que vende una casa durante un divorcio, significa encontrar a una persona con experiencia tratando con parejas en proceso de divorcio y que sea una experta negociadora, no solo entre vendedor y comprador, sino entre vendedor y vendedor, quienes no siempre están de acuerdo o incluso ni se hablan entre sí. Algunos Realtors® prefieren no aceptar propiedades de parejas en proceso de divorcio, porque el proceso suele ser más complejo y demandante que una transacción inmobiliaria común. No todos los agentes de bienes raíces están preparados para manejar la complejidad de los asuntos de propiedad que trae consigo la división.

Sobre todo, tiene que caerte bien tu agente. Es posible que pases mucho tiempo con él o ella durante los próximos meses. Debe ser una persona tranquila, serena y con la cabeza fría, sensible a las circunstancias actuales, y capaz de vender tu casa sin importar el estado del mercado. Debe llevarse bien con ambos cónyuges y no puede mostrar ningún sesgo ni juicio. Quieres a alguien que sientas que escucha tus prioridades, que sea paciente con la situación, y en quien puedas confiar para tratar con justicia y comunicarse plenamente con ambas partes.

El mejor Realtor® es aquel que trabajará de manera eficaz con ambas partes, a pesar de los conflictos de interés y las emociones intensas que provengan de ambos lados. Un Realtor® con experiencia no saldrá corriendo al primer arranque emocional, ni evitará las reuniones incómodas entre quienes están por convertirse en ex cónyuges, ni sostendrá reuniones exclusivas con una parte por encima de la otra, sino que ofrecerá un terreno neutral para las interacciones. Asegúrate de que tu Realtor® mantenga los detalles de tu divorcio fuera de las conversaciones de venta, ya que algunos compradores equiparan el divorcio con estar «desesperado por vender» e intentarán usar esa información en las negociaciones para conseguir un precio más bajo.

No tienes que buscar a un Especialista en Bienes Raíces para Divorcios certificado, pero cuando busques un Realtor®, no seas tímido en preguntar sobre su experiencia trabajando con parejas en proceso de divorcio. Debes hablar de clientes anteriores. Esto suele ser un indicador preciso de cómo serás tratado. Busca discreción y empatía. La mayoría de los Realtors® trabajan con compradores y vendedores que no se conocen entre sí, no con parejas en proceso de divorcio que pueden o no tener una relación de confrontación.

El mejor Realtor® para ti será imparcial y entenderá la naturaleza compleja del divorcio. Asegúrate de elegir a alguien que sepa escuchar.

No hay dos divorcios iguales, y tu Realtor® debe ser capaz de ayudar a vender tu casa sin tomar partido. Algunos Realtors® tienen capacitación en mediación. Como tú y tu cónyuge estarán involucrados en el proceso de venta, busca a un comunicador excepcional que sepa mantener a todos en la misma sintonía. Los agentes adecuados se enfocan en ser objetivos y no se dejan afectar por los arranques emocionales de ninguna de las partes.

No solo quieres un Realtor® con experiencia en divorcios que sepa escuchar y comunicarse; también quieres uno que se preocupe genuinamente por tu situación. Debe mostrar interés en ayudar a ambas partes a experimentar una recuperación económica rápida y sólida. También debe conocer bien el mercado local, para fijar el precio de tu casa correctamente desde el principio.

Aquí tienes algunas cualidades que debes buscar al contratar a un agente.

- Relación entre precio de venta al público y precio de venta final: ¿cuál es su tasa de éxito en las ventas?
- Actualizado: ¿está el agente al día con las últimas tendencias del sector de la vivienda para poder atenderte de manera eficaz?
- Conectado: ¿pertenece el agente a una red con los contactos necesarios para ayudar en cada fase de la venta? Esta red debe incluir inspectores de vivienda, personal de servicio de calidad, otros corredores y funcionarios del condado.
- Con conocimiento: ¿conoce el agente el mercado actual y es capaz de fijar el precio de tu casa de forma estratégica? ¿Conoce las características únicas de tu vecindario para distinguir tu casa de la competencia? ¿Sabe qué destacar en tu zona para atraer compradores?
- Organizado: un agente debe prestar mucha atención a tus necesidades específicas, comunicarse bien y ser rápido para dar seguimiento a los prospectos.
- Agradable: un agente que esté sinceramente interesado en ayudarte hará un esfuerzo adicional con una sonrisa. Debe ser capaz de venderse a sí mismo ante ti, así como de venderle tu casa a un comprador.
- Apasionado: algunos agentes tratan su trabajo como un pasatiempo o simplemente como una forma de ganar ingresos extra. Encuentra a un agente que sea apasionado por lo que hace y que ame su trabajo.
- Tenaz: los agentes exitosos poseen una fuerte ética de trabajo. Son eficientes y aprovechan las herramientas que ahorran tiempo y ayudan a vender tu casa.
- Honesto: los agentes de bienes raíces profesionales construyen su reputación sobre altos estándares de prácticas de negocio.

- Automotivado: los agentes de bienes raíces son profesionales que trabajan solo a comisión. Los agentes exitosos trabajan duro porque lo que beneficia a sus clientes los beneficia a ellos.
- Creativo: a veces se necesita creatividad para presentar bien una casa, crear contenido atractivo y negociar una venta. Un agente capaz de resolver rápidamente cualquier necesidad de marketing es un recurso valioso para ti.
- Diestro en tecnología: los agentes bien versados en la última tecnología para comercializar casas deben tener un sitio web, presencia en redes sociales, opciones fáciles de usar para buscar casas y presentaciones de calidad en línea, con imágenes de alta resolución de las casas, así como videos y presentaciones de diapositivas.

Un Realtor® profesional tiene que ponerse muchos sombreros. Debe ser competente en marketing, negociación, consultoría, los aspectos legales de los bienes raíces, los impuestos de la propiedad y, sobre todo, en ganarse la confianza de sus clientes. Es una ventaja para ti contratar a un agente que entienda tus necesidades particulares mientras atraviesas tu divorcio.

Una vez que hayas elegido a tu Realtor®, recuerda no descargar tu estrés y tu enojo en él o ella. No tiene nada que ver con el divorcio y está tratando de ayudarte. Sigue sus consejos. Son los profesionales y saben más que tú sobre cómo vender tu casa.

Las siguientes partes del libro son una guía útil sobre cómo presentar tu casa de la mejor manera y cómo evitar errores costosos, sobre todo cuando se trata de negociar.

La Regla 80/20

A little of the right effort does most of the work

20%

80%

Focus on the few things that move the sale — pricing, presentation, calm communication — and let go of the rest.

Alan compartiendo su estrategia en el escenario.

En 1906, un economista italiano, Vilfredo Pareto, descubrió una correlación intrigante. Notó que el 20% de las vainas de guisantes de su huerto contenían el 80% de los guisantes.

Estudiar los guisantes lo llevó a observar más de cerca esta proporción. En uno de sus primeros descubrimientos, encontró que el 80% de la tierra de su zona era propiedad del 20% de las personas. Tras un estudio detallado, observó que esta proporción se cumplía en muchos aspectos de la vida. El Principio de Pareto, o la regla 80/20, es el resultado de sus hallazgos.

Por ejemplo:

- El 80% de tus ingresos proviene del 20% de tu trabajo.
- El 80% de los ingresos de un negocio proviene del 20% de sus clientes.
- El 80% de tu valor para un empleador proviene del 20% de tu trabajo.

La Historia de un Comprador

Cuando Vince y Sue buscaban una nueva casa, Vince quería una vista al mar. Vieron muchas propiedades atractivas, pero no encontraron ninguna que fuera la indicada para ellos. Algunas tenían un precio excesivo; otras tenían la vista obstruida. La búsqueda se prolongó durante casi un año, hasta que encontraron una casa más antigua a poca distancia a pie del mar.

El exterior descuidado y el interior anticuado no eran alentadores, pero cuando Vince salió al balcón del tercer piso que daba al...

[Faltan páginas originales: las páginas impresas 23 y 24 del libro no estaban entre las fotografías de origen. Aquí faltan la conclusión de la historia de Vince y Sue, el resto del Capítulo 4 y el inicio del Capítulo 5 («Cómo Relacionar la Regla 80/20 con la Venta de

Casas», incluidos su título de capítulo y su introducción). El texto se reanuda a la mitad de una lista en las páginas que sí se conservaron a continuación.]

Cómo Relacionar la Regla 80/20 con la Venta de Casas

You don't have to fix everything. A small share of the right preparation drives most of your result.

[El inicio de este capítulo estaba en una página original que falta. El texto que se conserva comienza dentro de una lista de características destacadas de la casa.]

- Vida silvestre. Muchos disfrutaban la belleza de estar en contacto con la naturaleza al observar aves, venados y mariposas desde su porche trasero.
- Vistas majestuosas del amanecer y el atardecer. No hay nada más asombroso que ser testigo de la belleza de los colores del amanecer y el atardecer desde tu propio patio trasero.
- Un patio hermoso. La vida al aire libre es importante para la mayoría de los compradores. Un patio de buen tamaño, lo bastante amplio para organizar una fiesta de verano, podría ser justo lo que busca tu comprador.
- Ubicación, ubicación, ubicación. Resalta la seguridad, la comodidad y el futuro de la ubicación de tu casa. Los compradores de hoy quieren buenas escuelas, trayectos cortos y servicios cercanos. Algunos pagarán más por una casa según su ubicación, sobre todo si tiene un área de jardín.

Un comprador una vez pagó más por una casa adosada (townhouse) simplemente por su ubicación dentro del complejo. La mayoría de las casas de alrededor no tenían jardín, pero unas cuantas compartían un «área de jardín» de media hectárea.

Un propietario cuya casa adosada colindaba con esta área de jardín logró vender su casa a un precio más alto que otras casas adosadas en el mercado. Su casa tenía una característica que compartían menos del 10% de las demás. Era la única propiedad disponible en venta que ofrecía esa característica. Con este atractivo punto de diferenciación, la casa se vendió a un precio más alto.

Otro vendedor de una casa adosada en el mismo complejo encontró una característica única distinta. Aunque no tenía jardín, de todas formas pudo usar su ubicación a su favor. Su propiedad daba a un lago y una fuente. Esta característica única lo ayudó a vender su casa adosada rápidamente y a un excelente precio.

- Una ubicación privada. Las casas que se ubican al fondo del terreno, junto a un lote vacío, o parcialmente ocultas por árboles, atraen a los compradores que quieren relajarse lejos de la vista y el ruido de los vecinos y del tráfico.

- Un patio trasero grande y con sombra. Si tienes un patio trasero más grande que el de tus vecinos, úsalo a tu favor. A la gente le gusta tener espacio extra para los niños, las mascotas y las reuniones, con muchos árboles que den sombra.
- Un patio trasero cercado. Las personas con niños y mascotas se sienten atraídas por las casas con patios traseros cercados.
- Atributos únicos adicionales. También puedes promocionar un sótano terminado, un ático amplio, un garaje extragrande, una piscina, una tina de hidromasaje o cualquier otra cosa que haga que tu casa se destaque.

Cómo Aprovechar la Diferencia del 20% y Promocionar las Mejores Características de tu Casa

Sigue la regla 80/20 y dejarás de perder tiempo mostrando tu casa a personas que no están interesadas. En cambio, se la mostrarás a compradores motivados a hacer una compra. No tendrás que mostrarla con tanta frecuencia, y no tendrás que lidiar con ofertas irrisorias de curiosos ocasionales. Tómame el tiempo de descubrir las características más atractivas y únicas de tu casa, y asegúrate de que brillen. Compara tu casa con otras del vecindario para ver qué hace que la tuya se destaque.

Si es una piscina en el patio trasero, asegúrate de que reluzca. Si es un porche estilo veranda, límpiale la mugre y asegúrate de que dé a un patio trasero bien cuidado. Si tienes un jardín, trabájalo todos los días para asegurarte de que sea el más hermoso de la cuadra. Toda casa tiene potencial. Solo hace falta un poco de creatividad y esfuerzo para lograr que las características únicas se destaquen y capten la atención que exige la regla 80/20.

Cómo se Aplica la Regla 80/20 a la Venta de Casas

Un comprador de casa de otra ciudad, sin requisitos específicos, contactó a un agente de bienes raíces para ver las casas disponibles en venta. El agente lo llevó de casa en casa. En cada caso, el comprador proponía ofertas del 10% al 20% por debajo del precio de venta, sin ceder. A medida que avanzaba el día, las posibilidades del agente de encontrar una casa adecuada iban disminuyendo.

Se detuvieron en una última casa al atardecer. El exterior de la casa estaba anticuado y el jardín descuidado. Esta agente y su cliente habían pasado todo el día viendo casas que compartían el 80% de las mismas características. Sin embargo, en cuanto el comprador entró en la sala, quiso comprar la casa al precio de venta.

¿Qué diferenciaba a esta casa de las demás? No le interesaban demasiado la cocina, los baños ni las recámaras. Una recámara era una recámara, en lo que a él respectaba. Se enamoró de la única característica extraordinaria de esta casa por lo demás poco inspiradora.

La casa se ubicaba en lo alto de una colina, con una hermosa vista a través de un gran ventanal. Al entrar en el gran salón, el sol se ponía tras la lejana línea de árboles. Esa vista convenció al comprador. El resto de la casa se podía mejorar.

El comprador basó su decisión de compra en la vista desde el ventanal en la ladera. El 20% de las características de la casa lo motivó a ofrecer el precio completo en el acto. Tal es el poder de la regla 80/20.

En algunos casos, la regla 80/20 puede ayudar a que las personas concreten una venta sin siquiera hacer una visita. La casa del siguiente ejemplo llevaba meses estancada en el mercado. A diferencia de la casa anterior, esta no era poco atractiva.

Al contrario, era una casa nueva, construida a la medida. Estuvo fuera del mercado durante más de siete meses, sin una sola oferta.

El constructor contrató a un agente de bienes raíces que conocía la importancia de encontrar esa única característica especial. Fue hasta la casa para investigarla a fondo. Descubrió lo que la propiedad tenía y la competencia no: un hermoso patio de cinco acres. Las otras casas que se vendían en la zona estaban en lotes de uno a dos acres.

El patio no solo era más grande, sino también más privado que el de otras propiedades. El agente de bienes raíces promocionó la propiedad, destacando los cinco acres junto con la descripción de la casa. Como la casa ya no era el principal punto de venta, el interés por la propiedad aumentó.

Un comprador se interesó tanto que presentó una oferta desde 1,000 millas de distancia. Por temor a que alguien más la comprara antes que él, la compró sin haberla visto. No quería perderse su casa «perfecta». La venta se completó en 45 días.

¡El constructor quedó asombrado! Su casa había estado en el mercado durante casi ocho meses. Ese pequeño porcentaje de las características de la casa fue el punto de venta. La regla 80/20 se manifiesta una vez más.

Aprende a aplicar esta regla aprovechando un punto de venta único, y no tendrás que conformarte con menos de tu precio de venta. Los compradores que se enamoran de una casa rara vez ofrecen un precio más bajo.

Al desviar el enfoque hacia los cinco acres, el agente de bienes raíces captó de inmediato el interés de los compradores. La casa dejó de ser invendible para volverse deseable.

Crear Atractivo Exterior

First impressions set the tone. A cared-for exterior tells buyers the whole home was loved.

Atractivo exterior (curb appeal): lo atractiva que resulta una propiedad en venta y su entorno vistos desde la calle.

Ya sea al ver una foto en línea o al pasar en auto frente a tu casa, un comprador decidirá en cuestión de segundos si quiere ver más o no. Las primeras impresiones son poderosas y, como dicen, nunca hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión, así que crear atractivo exterior es fundamental para generar interés en tu casa. El atractivo exterior es una herramienta de venta tan poderosa que tu casa bien preparada puede incluso captar la atención de compradores que no se sintieron atraídos por la descripción escrita de tu casa.

Haz un experimento. Da una vuelta en auto por tu vecindario y la zona de alrededor para ver qué casas te atraen. Las casas con jardines limpios y céspedes bien cuidados serán más impresionantes que las casas con pintura agrietada, contraventanas sueltas, pasto sin cortar y maleza desbordada. La apariencia exterior de tu propiedad debe servir como una invitación a pasar adentro. Los posibles compradores se sienten atraídos por las entradas acogedoras y los jardines despejados. ¿Te atraería una casa con arbustos secos y un exterior desgastado por el clima? Podrías suponer que la casa está descuidada por dentro tanto como por fuera. Aquí radica la importancia del atractivo exterior.

Cuando llegues en auto a tu casa, obsérvala de forma objetiva y haz un inventario de las cosas que necesitan atención. Con mejoras sencillas, como quitar la maleza, podar y lavar las ventanas, puedes mejorar la apariencia de tu casa en una tarde.

Las inversiones de bajo costo, como lavar la casa a presión y agregar jardinería, también contribuyen al atractivo exterior de tu casa. El objetivo aquí es obtener más dinero por tu casa. Por lo general, a los compradores no les interesa una propiedad que necesita arreglos, a menos que no te importe venderla por debajo del valor de mercado.

Si tienes jardinería descuidada, pintura exterior deslucida o un jardín desatendido, podrían pasar de largo en el auto sin dedicarle un segundo pensamiento al interior de tu casa.

Recorre tu jardín con la mirada y haz una lista de todo lo que necesita arreglo.

- ¿Están ordenados tus arbustos, árboles, jardines de flores y senderos?
- ¿Hay basura o desorden en general en tu jardín?

- ¿Todo (la luz del frente, la puerta del garaje, los barandales del porche, etc.) funciona correctamente y luce lo mejor posible?
- ¿Podrían limpiarse o renovarse con una mano de pintura los elementos exteriores, como los muebles del patio o la terraza (deck)?

¡Haz las mejoras necesarias para renovar el exterior de tu propiedad y te beneficiarás de las muchas personas que se sentirán atraídas al interior de tu casa cuando vean lo hermosa que se ve desde la calle!

Puede que te encuentres con una larga lista de cosas por hacer; se necesita mucho trabajo para preparar una casa para la venta. Cualquiera puede poner una casa en el mercado, pero no cualquiera puede vender esa casa rápidamente y obtener la ganancia que quiere o necesita.

Sigue estas pautas para mejorar tus posibilidades de vender tu casa rápidamente y al mejor precio.

- Corta el pasto. Dale a tu césped un corte limpio y al ras, y perfila las orillas de las banquetas y las entradas de auto. Elimina la maleza persistente a lo largo de los senderos, la casa y alrededor de los árboles. Repara, siembra o usa cubresuelos para disimular las zonas peladas del jardín. También puedes usar un colorante en aerosol para césped, de venta comercial, para cubrir las zonas secas causadas por la orina de las mascotas.
- Poda los setos. Si hay algo que hace que una casa parezca un escondite abandonado, es una hilera de setos desbordada. Asegúrate de que los setos estén bonitos y parejos.
- Jardinería con color. Planta una variedad de flores coloridas y esparce virutas de pino, paja o cedro. Es una gran idea incluir una foto nocturna para dar efecto, así que considera agregar algunas luces LED para los senderos.
- Dale un baño. Lava las ventanas, lava a presión la casa, la entrada de auto y los senderos, y limpia las canaletas. Mantén los senderos y la entrada de auto barridos. Invita a los compradores mostrando que la casa está bien cuidada. ¡No olvides bajar las puertas del garaje y lavar también esas ventanas!

Crea una Entrada Imponente

Impresionar al comprador en la puerta de entrada es tan importante como el atractivo exterior. Esto significa más que poner un tapete de bienvenida o plantas en macetas. Quieres que se sientan seguros y protegidos cuando abran la puerta.

La perilla de la puerta es el primer punto de contacto de tu casa. Si el juego de manija de la entrada está desgastado o flojo, reemplaza la manija de la puerta por una combinación resistente de cerrojo y perilla. Esta sabia inversión de menos de \$50 hará que tu casa luzca más impresionante.

Una cerradura o manija endeble en tu puerta de entrada hará que los posibles compradores se sientan incómodos, y quizá ni sepan por qué. La seguridad es importante para los compradores de vivienda.

La puerta de entrada en sí misma es un punto focal, así que haz que también luzca impresionante. ¿Está descascarada y desprendiéndose? ¿La pintura de tu puerta de metal está desteñida? Renueva el color y agrega un toque de color. Reemplazar o renovar el color de tu puerta de entrada vale la pena el gasto, con un retorno de inversión (ROI) promedio del 91%. También puedes reemplazar las placas protectoras de latón de la parte baja de la puerta a un costo bastante bajo, lo que le da un aire de novedad a la apariencia.

Otras Cosas por Considerar para Crear un Gran Atractivo Exterior

- La simetría agrada a la vista y es fácil de lograr. La jardinería desigual o los arbustos podados de forma dispareja restarán atractivo exterior. La apariencia general de tu casa debe estar equilibrada.
- Invierte en un buzón nuevo. Asegúrate de que combine con tu casa.
- La iluminación exterior no solo es una gran manera de agregar belleza a tu jardín, sino que se percibe como una medida de seguridad. Puedes comprar lámparas solares atractivas y económicas que absorben el sol todo el día y brillan toda la noche. ¡No se necesitan cables ni cordones!
- Agrega color al instante usando jardineras y macizos de flores elevados. Son una manera fácil y económica de realzar la apariencia exterior de tu casa.
- Embellece la jardinería que rodea tu casa. Elimina la maleza y agrega mantillo fresco para marcar la diferencia y mostrar a los compradores que te importa el aspecto general de tu casa.
- Dale a tu casa atractivo arquitectónico agregando molduras en la parte superior y los lados de la entrada o alrededor de las ventanas. Las contraventanas y las molduras deben estar en excelente estado. Volver a pintarlas suma al atractivo de la casa. Las puertas de tus rejas, las pérgolas o los paneles de la cerca también deben estar limpios y frescos.
- Limpia los bajantes y las canaletas. Vuelve a pintar o retoca para eliminar las manchas de óxido. No querrás que tu casa parezca descuidada. Si no se pueden reparar, reemplázalos. Sumará al ROI en tu precio de venta.
- Asegúrate de que el sendero hacia tu puerta de entrada sea fácil de recorrer. No dejes que mangueras amontonadas o jardinería descuidada estorben a los compradores que entran a tu casa.
- Si tus barandales se ven desgastados por el clima, considera darles una mano fresca de barniz o pintura.

- La pintura, el revestimiento o las molduras desteñidas o descarapeladas siempre restarán atractivo exterior. Se recomienda darle a tu casa una mano fresca de pintura. Si tu pintura exterior está en buen estado, asegúrate de que tus puertas y molduras de ventanas también lo estén. Vale mucho la pena el costo de esta mejora, porque sumará al aspecto y la sensación general de tu casa.
- Lavar a presión la casa, los senderos y la entrada de auto puede ser casi tan eficaz como volver a pintar, y a un costo mucho menor. Puedes rentar hidrolavadoras en tu ferretería local o, si no puedes hacerlo tú mismo, la mayoría de los pintores de casas ofrecen el lavado a presión como servicio adicional.
- Agregar algo de piedra o revestimiento de piedra a la fachada de tu casa es una manera económica de renovar tu casa al instante, siempre que combine con el diseño.
- Agrega un timbre «inteligente». Ocho de cada diez timbres de casa están anticuados o no funcionan, así que si inviertes \$200 en un timbre equipado con cámara y bocina, impresionarás a los compradores que buscan medidas de seguridad.

El atractivo exterior es uno de los elementos más importantes para vender tu casa de forma rápida y exitosa. Puedes crear interés en tu casa antes de que los compradores siquiera bajen del auto, por más desinteresados que estuvieran al principio; después de eso, sin embargo, le toca al interior de tu casa mantener esa impresión.

Las próximas secciones te guiarán a través de la ambientación (staging) del interior de tu casa y de cómo entender el poder de la fotografía para promocionar tu casa. Debes saber en qué gastar y en qué ahorrar. La inversión de tu tiempo y energía en renovar puede mejorar la manera en que se avalúa, se ve y se valora tu casa.

Ambientar con Propósito

Stage for calm and space. In a stressful season, a serene home sells — and shows you're moving forward.

Según Wikipedia, la ambientación de casas (home staging), o «realce inmobiliario», es «el acto de preparar una residencia privada para su venta en el mercado inmobiliario. El objetivo de la ambientación es hacer que una casa resulte atractiva para la mayor cantidad posible de compradores potenciales, y así vender la propiedad con más rapidez y por más dinero».

Esta estrategia es eficaz en cualquier mercado. Sin importar el tipo de propiedad que se ponga a la venta, este enfoque funciona. Se aplica por igual a casas unifamiliares, apartamentos, casas adosadas y condominios. Los agentes y vendedores que usan esta táctica tienen una mayor probabilidad de vender la propiedad por más dinero. La ambientación sí requiere tiempo y trabajo adicionales, pero la recompensa bien vale el esfuerzo. La ambientación es una de las herramientas de marketing más eficaces para vender casas por más dinero.

En el competitivo mercado inmobiliario de hoy, vender tu casa requiere trabajo duro y dedicación. Si eres un vendedor motivado, aquí es donde puedes llevar tu casa al frente del marketing. Crear una casa atractiva y llamativa mediante una ambientación estratégica ayuda a los compradores potenciales a imaginarse viviendo en la casa, y ha llegado a conocerse como la mejor inversión de tu tiempo y esfuerzo al vender una casa.

El Poder de Ambientar una Casa

Considera estas estadísticas según una encuesta de 2021 de la National Association of Realtors®.

- El 82% de los agentes de compradores dijo que una casa ambientada facilitaba que los compradores visualizaran la propiedad como su futuro hogar.
- El 31% de los agentes dijo que ambientar una casa reducía enormemente el tiempo que pasaba en el mercado.
- El 23% de los agentes dijo que ambientar una casa puede aumentar el valor ofrecido hasta en un 10%.
- Las casas ambientadas antes de ponerse a la venta se vendieron un 79% más rápido que las casas ambientadas después de ponerse a la venta.

Un agente de bienes raíces descubrió por accidente esta estrategia secreta cuando conoció a un ejecutivo adinerado que quería vender su condominio. Estaba dispuesto a contratar al

agente con una sola condición: el agente de bienes raíces tenía que aceptar usar el método secreto del hombre para vender el condominio. Como era de esperarse, el agente se mostró escéptico, pero sabía que vender el condominio le traería una jugosa comisión.

Por otro lado, si no funcionaba, su acuerdo vencería y el agente podría retirarse. El agente de bienes raíces decidió intentarlo y puso el condominio a la venta.

Fijaron el precio del condominio en \$1.1 millones, aunque dos condominios similares en el mismo complejo estaban a la venta por \$979,000 y \$939,000. El agente no confiaba en que el condominio se vendiera por el precio de \$1.1 millones. Por otro lado, la estrategia secreta del dueño resultaba intrigante. El condominio salió al mercado y el agente esperó a ver qué pasaba.

Empezó a dudar de la estrategia, ya que estaba mostrando el condominio con frecuencia, pero no recibía ninguna oferta. La gente pasaba a verlo y se iba. Para colmo, la mayoría de los agentes que lo visitaban pensaban que el condominio tenía un precio excesivo. No entendían por qué el dueño pedía tanto más que otros condominios comparables. ¡Después de todo, un condominio similar a la vuelta de la esquina estaba disponible por \$150,000 menos! Aconsejaban a sus compradores seguir buscando y se iban sin hacer ofertas.

El condominio no tenía características especiales que lo distinguieran de los demás. Esta unidad no era un penthouse. Estaba en el sexto piso de un complejo de 10 pisos. Los demás agentes estaban en todo su derecho de decir que el precio era demasiado alto.

Aun así, el dueño se mantuvo firme. Cuatro meses y muchas visitas después, entró un comprador que amó el condominio en cuanto cruzó la puerta. Hizo una oferta antes de terminar el recorrido. El agente estaba tan emocionado que corrió a llamar al dueño. El dueño aceptó la oferta del hombre y vendió cerca del precio de venta.

¡El condominio se vendió con éxito por \$1,050,000, lo que fue un récord!

La estrategia que usaron fue un gran éxito. Como era natural, el agente de bienes raíces estaba emocionado, y el dueño estaba encantado de obtener una ganancia sustancial.

El precio fue \$150,000 más alto que el de un condominio que se había vendido dos meses y medio antes. El precio más alto tampoco se debió al mercado del momento. La siguiente unidad que se vendió (28 días después) se fue por \$935,000. Era una unidad menos deseable, en el segundo piso. Cinco meses después, otro condominio similar se vendió por \$950,000.

¿Cuál fue la estrategia secreta del vendedor para vender por más dinero? ¿Cuál fue la petición especial que el vendedor adinerado le había hecho a su agente? Era sencilla. Insistió en que el condominio se ambientara.

El exitoso agente de bienes raíces supo que estaba tras la pista de algo importante. Empezó a investigar todo lo que pudo encontrar sobre el impacto de la ambientación en los precios de venta de las casas. Reunió sus hallazgos y compartió las tácticas que el vendedor adinerado le había enseñado. Incluyó todos los ejemplos que había encontrado como casos de estudio.

Muchos agentes ya animaban a los vendedores a ambientar sus casas. Sin embargo, pocos de ellos conocían el siguiente caso de estudio, que demuestra que la ambientación es un método eficaz para vender tu casa por más dinero.

A continuación se presenta un extracto de su informe, con uno de los casos de estudio que registró.

Ambientada vs. Sin Ambientar: Caso de Estudio e Informe

Estimado lector:

Quería darte la prueba más convincente posible. A muchas personas les cuesta creer que el simple acto de ambientar ayude a que una casa se venda por más que otra casa similar.

En mi investigación, busqué ejemplos de casas similares que se vendieran por cantidades de dinero distintas, donde solo una de las dos casas estuviera ambientada.

El ejemplo más claro que pude encontrar fue el caso de estas dos propiedades en venta.

Este desarrollo tiene 200 casas adosadas equivalentes. Cada una de las casas adosadas del vecindario es de tres pisos, con tres recámaras y tres baños. Todas las unidades tienen la misma distribución.

Busqué dos ventas ahí y encontré estas:

- La casa adosada A se vendió el 26 de agosto.
- La casa adosada B (a cinco puertas de distancia) se vendió el 26 de julio, por 40,000 dólares menos.

Visité este vecindario y conozco bien estas propiedades. No podrías encontrar un mejor ejemplo de dos propiedades idénticas que se vendieran por precios distintos.

Los detalles muestran que estas dos casas son idénticas en todo aspecto sustancial:

- Los lotes en los que se ubican las unidades son idénticos en cuanto a lo deseable de la ubicación.
- Ambas unidades tenían la misma distribución de cocina, con los mismos gabinetes y un piso de azulejo.
- Ambas unidades tenían bonitos pisos de madera en la sala y recámaras con alfombra.

Todos los detalles importantes de estas casas adosadas eran idénticos. Estudié cada aspecto de estas ventas para encontrar qué marcó la diferencia.

Hay dos razones por las que una casa se vendió \$40,000 más que la otra:

- La casa adosada A fue ambientada profesionalmente, lo que le dio una apariencia más atractiva.
- El agente que vendió la casa adosada A tomó fotos de mayor calidad y más atractivas de la casa.

¡Esas dos acciones aparentemente pequeñas marcaron la diferencia de \$40,000! Los compradores de la casa adosada A hicieron una oferta más alta porque el agente presentó la casa de una manera más atractiva y llamativa.

— B Curry, Realtor. Usado con el permiso del autor.

— FIN DEL INFORME —

¿Qué Quieren los Compradores?

La mayoría de los compradores de casa buscan un hogar que les dé un nuevo comienzo. Quizá apenas están empezando su vida y es un nuevo comienzo. Tal vez su primera casa les quedó chica y necesitan más espacio para su familia en crecimiento. En el otro extremo, si sus hijos ya crecieron y salieron de casa, una pareja podría estar buscando la manera de simplificar su vida y reducir de tamaño. También está la situación en la que un matrimonio termina en divorcio, y la pareja tiene que enfrentar la realidad de vender lo que suele ser el bien más grande de la unión.

En cualquier caso, si los compradores potenciales pueden imaginarse viviendo en tu casa, será más fácil venderla. Piénsalo como crear un atractivo interior, donde diriges la atención de los posibles compradores hacia el espacio acogedor y las características únicas de tu casa. Cada habitación de tu casa debe tener un propósito o un uso sugerido, y debe sentirse nueva para reflejar lo fácil que es su mantenimiento. Al quitar el papel tapiz anticuado, agregar una mano fresca de pintura, renovar las llaves de latón del baño que estaban de moda en los noventa y reemplazar las alfombras manchadas y los techos con textura tipo palomita (popcorn), ¡puedes mejorar la posibilidad de venta de tu casa en un 75%! No son necesarios los reemplazos de gama alta; tu objetivo es crear una sensación limpia, sencilla y contemporánea en tu casa.

Neutraliza para Agradar a la Vista

El aspecto más importante de ambientar tu casa consiste en eliminar todas las distracciones que puedan impedir que el comprador se imagine viviendo en cada espacio de tu casa. Una de las maneras más eficaces de atraer al comprador es «pensar en fresco» y pintar cada habitación de un color neutro.

Una amplia gama de neutros, desde grises suaves hasta beige cálidos, está fácilmente disponible en cualquier tienda de mejoras para el hogar. Muchas tiendas ofrecen la experiencia de asociados que suelen estar bien familiarizados con la preparación de una casa para la venta y pueden ayudarte a elegir justo los tonos adecuados. Por ejemplo, los colores de pared oscuros o intensos pueden apagar el interés en una casa si se usan en espacios grandes, pero pueden usarse de forma eficaz como colores de acento.

Pintar el interior no solo le da un aire de novedad a tu casa, sino que también puede hacer que se vea más amplia. Al usar el mismo color en habitaciones visiblemente contiguas, tu casa tendrá un aspecto uniforme y un flujo continuo.

También puedes crear la ilusión de más espacio cambiando tus cortinas para que combinen con las paredes.

Concéntrate en los Muebles: Menos es Más

La ambientación es el arte de crear un espacio visiblemente acogedor. Como todo propietario, te llevarás tus muebles cuando te mudes de tu casa. Hasta entonces, tu gusto y estilo personal quedarán a la vista mientras tu casa está en el mercado. En las próximas páginas aprenderás sobre despersonalizar tu casa, pero primero examinaremos el concepto de crear espacio manteniendo los muebles al mínimo. A los compradores les atraen las casas amplias, inundadas de luz. Al mismo tiempo, les repelen las casas más oscuras, llenas de espacios apretados e imposibles de recorrer.

Retira de tus espacios habitables todos los muebles innecesarios y guárdalos en otro lugar mientras tu casa está en el mercado. Los compradores quieren recorrer tu casa sin obstáculos. El espacio y el almacenamiento están en lo alto de la lista de los compradores, así que cada área de tu casa debe sentirse amplia. Todos los clósets, despensas y cuartos de almacenamiento deben estar organizados y libres de desorden. Retira las cosas que no son necesarias para la vida diaria, y guarda recuerdos, álbumes de fotos, electrodomésticos que rara vez usas y demás fuera de la vista, de preferencia fuera de la propiedad, para que los clósets y gabinetes no estén abarrotados. Esto generará interés y mostrará la capacidad de espacio y almacenamiento de la casa.

La colocación estratégica de los muebles es una manera fácil de resaltar las características únicas de tu casa. Evita empujar los muebles contra las paredes.

Cada habitación tiene que ambientarse para mostrar tanto función como belleza. Un grupo de sillas frente a una chimenea llamará la atención. Una habitación vacía debe transformarse en un espacio útil y deseable. Despéjala y crea una oficina con un escritorio y una silla, o un rincón de lectura con una lámpara y un sillón reclinable. Si tienes equipo de ejercicio, preséntalo como un cuarto de entrenamiento. Piezas de mobiliario, como las mesas, pueden tomarse de la sala para usarse en otras habitaciones. Cada habitación debe

tener un propósito y ser práctica. Haz que el flujo de circulación de tu casa sea evidente, para que los compradores puedan recorrer cada habitación sin esfuerzo.

Señales Emocionales

Una vez que cada habitación tiene un propósito, crear ambiente es clave para hacer tu casa deseable. Los toques decorativos, como el follaje, las flores y las velas aromáticas, le dan vida a tu casa. Enmarca las habitaciones con obras de arte colocadas de forma creativa en las paredes.

Una recámara con una cama, una sola almohada y una cobija, y una luz de techo cruda, hará que la habitación parezca desnuda y solitaria. Al agregar una mesa con un poco de decoración —como flores frescas, una lámpara y algunos libros— y una mecedora con una manta sobre ella, realzas su atractivo. Asegúrate de agregar elementos del mismo color, forma o textura para unificar la habitación. Cualquier toque de color intenso debe aparecer en las obras de arte de la pared o en cualquier lugar donde quieras dirigir la atención.

Aprende a lograr un equilibrio entre ambientar y vivir en tu casa. Puedes decorar con buen gusto para las temporadas sin arruinar el atractivo de tu casa. El objetivo principal es mantener tu casa limpia y libre de «cosas» que distraigan a los posibles compradores.

Hasta las cosas sencillas pueden tener un gran impacto en el precio de venta final de una casa. ¡La ambientación eficaz es una de esas cosas!

Tienes dos opciones para ambientar una casa:

- Opción 1: Hazlo tú mismo.
- Opción 2: Contrata a un ambientador profesional.

Si estás considerando contratar a alguien para que se encargue de tu ambientación, contáctame para pedir una lista de referencias. Con gusto comparto recomendaciones y te envío información sobre ambientadores que transformarán tu casa, de ser solo «la casa de alguien» a una propiedad deseable que atraerá numerosos recorridos y, en última instancia, ofertas.

En las próximas páginas aprenderás a prepararte para la ambientación. Recuerda que las primeras impresiones son importantes. ¡El tiempo y el esfuerzo que inviertas en crear grandes primeras impresiones darán frutos cuando vendas tu casa rápidamente y por más dinero!

Renovar con el ROI en Mente

Where upgrade dollars work hardest



Hacer mejoras a tu casa puede ser tan sencillo como reemplazar la manija de tu puerta de entrada o tan intimidante como remodelar una cocina o un baño. Hay algunas cosas que debes tener presentes en cuanto al valor de mercado y al retorno de inversión al renovar tu casa para venderla.

¿Qué mejoras al hogar te dan el mejor retorno por cada dólar de remodelación? El retorno de inversión en bienes raíces suele ser menor al 100%, así que la regla general es «menos es más». Según HGTV, hacer mejoras menores al baño, como volver a sellar con silicón, reemplazar llaves viejas o anticuadas, cambiar la puerta de la regadera y darle a la habitación una mano fresca de pintura, puede rendir un retorno de inversión del 102%. Si tu casa vale \$1.2 millones y gastas \$75,000 en renovar la cocina, no cometas el error de suponer que la inversión aumentará el valor dólar por dólar. La remodelación puede agregar valor a la casa, pero el retorno de los dólares gastados rondará el 50%. Las mejoras más pequeñas, como reemplazar las llaves anticuadas de la cocina y el baño, sin duda valen la pena, pero remodelar a fondo esas habitaciones no es sensato.

Esto no quiere decir que puedas ignorar las reparaciones necesarias que un inspector de vivienda marcaría con bandera roja o que una compañía hipotecaria exigiría antes de otorgar un préstamo a un comprador. Si te enfrentas a problemas graves, como una gotera en el techo o un cableado eléctrico anticuado, debes atender esas reparaciones tú mismo o estar preparado para hacer grandes concesiones en el precio al comprador, para que este no tenga que cargar con reparaciones importantes además del precio de la casa.

Empezar por lo Básico

Toda casa que se pone a la venta debe cumplir con las expectativas básicas de cualquier comprador. Tu casa debe tener un techo en buen estado, canaletas y bajantes que

funcionen, unos cimientos sin grietas, un sistema de calefacción y aire acondicionado funcional, y un cableado eléctrico seguro. Con las inspecciones de vivienda que exige el financiamiento, es posible que se requiera remediar cualquier deficiencia para que se apruebe el financiamiento del comprador.

No necesitas emprender proyectos de remodelación extensos para vender tu casa o para aumentar el valor de tu propiedad. Sí necesitas asegurarte de que tu propiedad esté a la altura de los estándares de las casas vecinas.

Lo importante, sin embargo, es que entiendas que el valor de mercado de tu casa lo determinan los precios de las casas vendidas recientemente en tu zona. Remodelar tu cocina para que eclipse a las demás quizá no te consiga más dinero por tu casa, sobre todo si supera el valor de mercado que los compradores están dispuestos a pagar. Podrías gastar más dinero del que recuperarás; es posible sobremejorar.

El Mantenimiento Mecánico es Indispensable

Es fácil enredarse en los aspectos estéticos de preparar una casa para la venta. Sin embargo, nunca debes descuidar el mantenimiento de los aspectos «invisibles» de tu casa que la mantienen cálida o fresca, seca y a salvo de incendios.

Observa de cerca estos elementos mecánicos:

- cajas eléctricas y cableado
- líneas de gas natural
- plomería
- calefacción central y aire acondicionado

Si estos sistemas son viejos, anticuados o no funcionan correctamente, estás disminuyendo el valor de tu casa.

Según la National Association of Realtors®, el 65% de los compradores de vivienda encuestados quería la certeza de que su nueva casa tuviera un sistema de aire central en funcionamiento. De los 31 elementos mecánicos sobre los que se preguntó en la encuesta, en todos los casos, este fue considerado el más importante.

La gente quiere comprar una casa que refleje sus gustos estéticos y su estilo de vida, pero también una que sea segura y esté en buen estado. Los sistemas eléctricos defectuosos no dan una sensación de seguridad. La plomería con fugas despierta preocupaciones por la aparición de moho y problemas de aguas residuales.

Estas áreas pueden requerir mucho trabajo, pero son sumamente importantes. Descuídalas en la etapa de preparación y corres el riesgo de tener problemas más adelante con las inspecciones y los avalúos.

Los profesionales deben hacer la mayor parte del trabajo mecánico. Tener una inspección profesional en el expediente también es un gran punto a favor para la mayoría de los compradores.

Existe una alternativa a organizar y coordinar personalmente todas las inspecciones por separado. Los inspectores de vivienda certificados suelen poder cubrir todos los asuntos relacionados con temas mecánicos y más. Podrán identificar posibles focos de problemas que requieren atención. Muchos compradores contratan a un inspector, así que quizá incluso les estés ahorrando ese gasto, lo cual siempre es un punto a tu favor cuando se trata de avanzar con un comprador potencial.

Reemplazar el cableado y la plomería anticuados es costoso. Si tienes problemas mecánicos y decides vender tu casa tal como está (as is), puede ser necesario negociar un precio de venta reducido con el comprador. Algunos compradores están dispuestos a asumir las mejoras ellos mismos, con la idea de que así pueden tener la certeza de que se realicen según sus propios estándares y especificaciones. Sin embargo, algunos compradores simplemente se retirarán, sin querer lidiar con problemas conocidos que podrían volverse costosos mucho después de que se transfiera la escritura.

Reemplazar Electrodomésticos

No cabe duda de que los electrodomésticos nuevos causan impacto en los compradores. La National Association of Realtors® realizó una encuesta a compradores del mercado durante los últimos años y encontró que:

- Los compradores solían estar «interesados» o «algo interesados» en comprar una casa que incluyera electrodomésticos nuevos.
- Alrededor del 17% de los encuestados prefería el acero inoxidable.
- El factor más importante: los electrodomésticos disponibles.
- La mayoría de los compradores que no pudieron obtener los electrodomésticos que buscaban dijeron que habrían estado dispuestos a pagar, en promedio, casi \$2,000 más por ellos.

Los compradores potenciales prefieren que los electrodomésticos se incluyan con la casa y pagarán más por ellos, sobre todo si son nuevos o están en excelente estado.

Si te lo puedes permitir, los electrodomésticos nuevos podrían ser lo que distinga tu casa de la que está en venta al otro lado de la calle.

Si los electrodomésticos nuevos no son un gasto que puedas cubrir, asegúrate de que tus electrodomésticos actuales estén impecablemente limpios y funcionen a la perfección.

Renovar los Herrajes

Inspecciona con cuidado los herrajes de tu baño y tu cocina. Si están feos o desgastados, deben reemplazarse. Ponte en los zapatos de un comprador; después de todo, tu vieja casa podría ser su nueva casa. Los herrajes viejos y gastados no les hablarán de la manera en que lo harán unos herrajes nuevos, bonitos y relucientes.

A menos que tus perillas, jaladeras, manijas o bisagras estén rotas, no hay una verdadera razón para reemplazarlas. Puedes lograr ese aspecto nuevo simplemente lavándolas a fondo, lijándolas y pintándolas con pintura en aerosol hecha específicamente para herrajes de cocina y baño, lo cual suele ser más rentable.

El objetivo es retocar tu casa y darle un aspecto nuevo y limpio, sin gastar de más. Internet tiene una gran cantidad de videos de «hágalo usted mismo» que pueden ayudarte a renovar tu baño y tu cocina si tu presupuesto es limitado, o si simplemente tienes el tiempo y el interés en estos proyectos caseros.

Si los herrajes están rotos o completamente gastados, lo mejor es reemplazar todo el juego. Si solo están rotos en algunos puntos y puedes encontrar piezas que combinen, puedes pintar las viejas y las nuevas para que coincidan. También podrías juntar todas las piezas buenas en un baño y reemplazar todos los herrajes del otro.

Que Haya Luz

Ya sea natural o artificial, la buena luz, brillante, es una de las maneras más eficaces de lucir tu casa. Usar la luz para realzar el atractivo de tu casa puede marcar la diferencia. Curiosamente, este es un aspecto de la ambientación que a menudo se pasa por alto. Una luz demasiado tenue o demasiado cruda no favorece ni al mejor mobiliario ni a las mejores características de la casa. La iluminación tenue le da a todo en la casa un aire deslucido. Evalúa la iluminación de cada área de tu casa para tener ideas de dónde incorporar más luz.

Las habitaciones con abundantes ventanas se benefician enormemente de la luz natural, ya que tu casa se verá durante el día. La luz artificial complementaria es necesaria para las habitaciones con menor cantidad de luz natural. Como regla general, debe haber 100 vatios por cada 50 pies cuadrados de espacio.

Ten en cuenta que hay tres tipos básicos de iluminación. La iluminación general, o iluminación de techo, suele ser ambiental. Las luces colgantes son buenas para tareas como preparar alimentos o leer. Las luces de acento suelen encontrarse sobre mesas o montadas en las paredes. Puedes usar las tres para resaltar lo mejor que tu casa tiene para ofrecer.

Las áreas clave, como los recibidores, pueden marcar la pauta e impresionar a los compradores con una fuente de luz llamativa. Si no tienes abundante luz natural entrando, una lámpara tipo candelabro funciona si tus techos son altos. De lo contrario, los apliques

de pared resultan impresionantes en espacios más pequeños. No supongas que necesitas comprar lámparas nuevas si puedes renovar las que ya tienes. El objetivo es asegurarte de que cada área de tu casa esté bien iluminada.

La cocina y los baños son habitaciones decisivas para cualquier vendedor de casa. Estas dos áreas pueden hacer o deshacer una venta. La combinación de luz ambiental, natural y colgante puede resaltar lo mejor del espacio de tu cocina. Montar iluminación de riel debajo de los gabinetes le da a las cubiertas la oportunidad de lucir tanto estética como funcionalmente. Asegúrate de que la luz sobre el área del fregadero sea suficiente y funcione correctamente. Si tienes una campana sobre la estufa, instala focos claros para garantizar la luz más brillante. La iluminación del baño debe ser intensa sin ser cruda. La luz suave realza cualquier parte de la casa que quieras destacar.

Las habitaciones pintadas de colores neutros necesitan suficiente luz para que la habitación no parezca apagada, pero evita la iluminación cruda en la recámara. Las lámparas colocadas estratégicamente dan a las recámaras una sensación soñadora, apacible y de descanso. En cambio, la luz del clóset debe ser brillante.

Plan de Pisos

Aunque no quieres que los compradores miren tu casa por encima del hombro, sí mirarán hacia abajo, a lo que tienen bajo los pies. Un comprador rebajará el valor de tu casa si tus pisos están en mal estado. Por el contrario, si el piso de tu casa está bien hecho y en excelente estado, los compradores pagarán más por él.

Maximizar tu ganancia sin comprometer los dólares de tu inversión es, sin duda, el objetivo, pero si tus pisos y alfombras no están en condiciones de venderse, necesitas hacer un inventario. No tiene caso gastar dinero de forma innecesaria si las mejoras no agregan un valor significativo ni ayudan a que la casa se venda más rápido, pero sí tienes opciones que no rompen el presupuesto. Reparar y limpiar a fondo tus pisos es la manera menos costosa de dejarlos a la altura de los estándares de venta.

Haz un inventario del piso de tu casa moviendo los muebles a un lado y anotando su estado, rayones, manchas o imperfecciones. Enlista lo que necesita reemplazarse, limpiarse o repararse. Las alfombras pueden limpiarse con vapor para eliminar manchas y olores. Si las alfombras están desgastadas por el paso y deslucidas, puedes reemplazarlas fácilmente por otros tipos de pisos económicos con un ROI razonable, aunque las alfombras sí hacen que una habitación se sienta acogedora. Los pisos laminados pueden repararse de forma estética con kits de reparación que se encuentran en las tiendas de mejoras para el hogar.

Los pisos de madera pueden restaurarse fácilmente si la madera está desgastada o dañada por el agua. Busca el consejo de un profesional de pisos, porque los pisos de madera real le dan a una casa un nivel de calidad que los pisos laminados no pueden.

Consejos para la Cocina y el Baño

Lo primero que hay que determinar al hacer mejoras a tu cocina y baño es qué constituye, en tu opinión, una inversión sustancial. La clave es considerar el atractivo masivo en pro del valor de reventa.

Un propietario decidió agregar un salpicadero (backsplash) y más espacio de gabinetes en la cocina. También renovó los electrodomésticos y colocó pisos de roble restaurados. Costo total: \$10,000. El vendedor mantuvo el precio comparable a las ventas de la zona y terminó vendiendo por \$27,000 más que el precio de venta al público, porque los compradores interesados iniciaron una guerra de ofertas.

No necesitas reventar tu presupuesto, pero sí quieres crear un atractivo masivo. Las cocinas son decisivas en el atractivo de una casa. ¿Qué se le puede hacer a tu cocina y tu baño para impresionar a los compradores sin perder el ROI?

Dos Mejoras que Ahorran Energía para Reducir las Facturas de Servicios

- Instala un termostato inteligente que ahorre energía por menos de \$300; esto reducirá las facturas de servicios.
- Instala ventilas solares (\$500-\$700) en el espacio del ático para ayudar a expulsar el aire caliente durante los meses de verano.

A Favor del Espacio

Según la National Association of Realtors®, la mayoría de los compradores de vivienda recientes habrían preferido un espacio de clóset mejor y más amplio, así como otras opciones de almacenamiento. Considera estas estadísticas que muestran lo que los compradores buscan en una casa:

- El 93% quería un cuarto de lavado.
- El 90% quería un clóset de blancos en el baño.
- El 86% quería almacenamiento en el garaje.
- El 85% quería una despensa tipo alacena en la cocina.

El Almacenamiento es un Plus

Me conquistaste con «enorme espacio de almacenamiento».

Dales a los compradores un gran espacio de almacenamiento y te habrás ganado su corazón. Si puedes agregar clósets nuevos a tu casa con facilidad, aprovecha la oportunidad para hacerlo. Construir un clóset sencillo no es difícil si eres moderadamente hábil con las manos. Si vendes una casa más antigua, donde el espacio de clóset suele ser mínimo, ¡esto ayudará! Sin embargo, si tus habitaciones ya son pequeñas, quizá no quieras

quitarles metraje. Los clósets existentes pueden renovarse para aprovechar al máximo el espacio disponible.

Si no tienes las habilidades para construir un espacio nuevo, ni los fondos para contratar a alguien, considera invertir en organizadores de clóset para sacar el máximo provecho del espacio que tienes. Por ejemplo:

- Puedes diseñar fácilmente tu propio kit de clóset a la medida en línea con una empresa de soluciones de almacenamiento como ClosetMaid®.
- Tu tienda departamental o ferretería habitual a menudo tiene justo lo que necesitas en una forma económica y prefabricada. Los organizadores no agrandarán tus clósets, pero aprovechar al máximo el espacio vertical y horizontal es una buena alternativa.

¡No te detengas ahí! Después de todo, el almacenamiento no se limita a los clósets. Las oportunidades de mejorar el almacenamiento aplican a todos tus gabinetes, clósets de ropa, clósets de blancos y los espacios del ático y el sótano.

Es importante asegurarte de organizar tus gabinetes. Los mismos minoristas que ofrecen organizadores de clóset pueden ayudarte con esto. Observa bien tu cuarto de lavado y tu clóset de blancos. Agregar repisas extra en estos lugares puede tener un gran impacto.

Busca cualquier lugar donde puedas ofrecer un espacio de almacenamiento atractivo y económico. Asegúrate de que tus mejoras tengan buen gusto y te beneficiarás de mayores soluciones de almacenamiento.

Renovar tu casa con el ROI en mente es el mejor enfoque para el proceso de toma de decisiones al preparar tu casa para la venta. Revisa esta lista reciente de lo que los compradores quieren en una casa, compárala con lo que tienes en la tuya, y renueva en consecuencia, siempre y cuando puedas hacerlo sin sobrepasar la línea de precio de las casas comparables de tu zona.

Las Características que Más Quieren los Compradores de Vivienda

- Electrodomésticos con certificación Energy Star: 94%
- Cuarto de lavado: 93%
- Certificación Energy Star para toda la casa: 91%
- Extractor de aire en el baño: 90%
- Iluminación exterior: 90%
- Clóset de blancos en el baño: 90%
- Ventanas con certificación Energy Star: 89%
- Ventiladores de techo: 88%

- Almacenamiento en el garaje: 86%
- Espacio con mesa para comer en la cocina: 85%
- Despensa tipo alacena en la cocina: 85%

Ten en cuenta que no se garantiza que estas características sean mejoras eficaces y rentables.

Las Características que Menos Quieren los Compradores

- Regadera sin tina en el baño principal: 51%
- Sala familiar de doble altura: 43%
- Enfriador de vinos: 42%
- Barra húmeda (wet bar): 41%
- Cubierta de laminado: 40%
- Ducto de ropa sucia: 32%
- Cocina al aire libre: 31%
- Cuarto de juegos: 3%
- Baños de él y ella: 31%
- Gabinetes con frente de vidrio: 31%

Las Tres D

1

Declutter

Clear surfaces and closets so the space reads calm and open

2

Depersonalize

Neutralize so buyers picture their life, not yours

3

Deep-clean

A spotless home signals one that was cared for

Alan hablando en un evento de White Picket Realty.

Despersonalizar

¿Recuerdas la conversación sobre la ambientación? Al preparar tu casa para mostrarla a compradores potenciales, debes animarlos a visualizarse viviendo en la casa, pero no en TU casa. Retirar todos tus objetos personales, como fotos, trofeos y objetos de colección, es el proceso de despersonalizar tu casa.

Las baratijas y la decoración de pared también son artículos de gusto personal que pueden distraer a los compradores de ver la casa como suya. Empaca con cuidado y guarda fuera de la vista tus objetos preciados. Las bodegas de almacenamiento que se pueden rentar por mes son una buena opción.

Ordenar y Deshacerte de lo Innecesario

Es comprensiblemente incómodo vivir en tu casa sin lo esencial que necesitas a diario. Sin embargo, cualquier mueble de más o artículo innecesario —como libros, revistas, colecciones de CD y materiales de pasatiempos— agrega peso y distracción visual a una habitación. Cuanto más amplia parezca tu casa, más atractivo tendrá para los compradores potenciales. Reduce todo lo que puedas sin comprometer tu estilo de vida. Quieres que el comprador VEA lo que tu casa tiene para ofrecer, no que lo adivine.

Haz un Plan

- Enlista cada habitación de la casa, anotando la cantidad de desorden en cada una, incluidos los clósets.
- Ordena las habitaciones de una en una, empezando por las que necesitan menos trabajo y avanzando hacia las que necesitan más, conservando solo los artículos esenciales.
- Despeja cada habitación de ropa, decoración, juguetes y otros artículos que ya no uses.

- Dona o desecha.
- Guarda en cajas las pertenencias que quieras conservar pero no necesites, y ponlas en almacenamiento.
- Recuerdate mantener las superficies limpias y despejadas.

Lista Habitación por Habitación

- Cocina: despeja las cubiertas, dejando solo tres o cuatro artículos esenciales. Mantén fuera de la vista las toallas, los trapos de cocina y las agarraderas. Los jabones y limpiadores deben guardarse bajo el fregadero. Los electrodomésticos pequeños que rara vez usas pueden empacarse y ponerse en almacenamiento. Empaca las tazas de té, los platones y las fuentes de servir si sueles exhibirlos. Si quieres dirigir la atención hacia una repisa decorativa, coloca unas cuantas piezas a la vista. Los platos y accesorios de temporada también deben guardarse. Retira de la despensa y los clósets cualquier trampa para plagas o veneno. Los electrodomésticos no son repisas ni almacenamiento extra. Los compradores no querrán encontrar el microondas usado como panera ni el horno como almacén de utensilios de cocina.
- Baños: retira todo de los gabinetes y cajones. Conserva lo que necesites o vayas a usar, y deshazte del resto. Guarda los medicamentos con receta fuera de la vista y fuera del alcance. Encuentra un lugar seguro para las joyas, los recuerdos y los perfumes. Guarda en los gabinetes los productos y las herramientas para peinar. Haz que el baño luzca como si rara vez se usara.
- Recámaras: concéntrate en lucir el espacio del clóset. Limpia tu clóset y retira la ropa que no es de la temporada. Aplica la regla de «si no lo he usado en un año, se va» y dona todo lo que no necesites. Cuando se trata de ropa, por lo general solo usamos el 20% de la ropa que tenemos el 80% del tiempo.
- Comedores: despeja cualquier superficie plana, incluida la mesa del comedor, dejando solo una decoración discreta, como un florero. Mantén los muebles sin polvo.
- Salas: reúne los montones de libros, revistas, controles remotos, juguetes y aparatos de videojuegos, más los cojines y las mantas, para despejar todas las superficies planas. Empaca los artículos innecesarios y guarda el material de lectura, los juegos y los aparatos electrónicos en cestas decorativas. Dobla y coloca las mantas sobre las sillas, o guárdalas fuera de la vista si alteran el aspecto.
- Oficina: la organización es el enfoque para el espacio de oficina. Las repisas desbordadas no reflejan un espacio útil. Mantén todos los papeles personales guardados fuera de la vista. Despeja el escritorio para crear un espacio donde concentrarse y trabajar sean tareas fáciles.

- Clósets de blancos: organiza y limpia las toallas, sábanas, almohadas y cobijas viejas. Guarda fuera del lugar las cobijas, la ropa y los abrigos de temporada. Mantén los blancos al mínimo.
- Cuarto de lavado: ya sea que tu lavadora y secadora estén en el sótano, el cuarto de lavado o un clóset, tu área de lavandería debe estar ordenada y organizada. Usa cestas en repisas para organizar el detergente, el blanqueador y las hojas para secadora. Nunca dejes ropa en el piso. Evita usar la parte de arriba de los electrodomésticos como almacenamiento.
- Garaje: aunque limpiar el garaje puede ser la tarea más intimidante al preparar tu casa para la venta, puede ser tan sencillo como deshacerte de las cosas que no has tocado en años. Las cajas de juguetes rotos o anticuados, el equipo deportivo inservible y las herramientas oxidadas parecen migrar todos a los rincones oscuros del garaje. Este es el mejor momento para donar o desechar. Otros artículos, como pintura, azulejos de repuesto para el piso y bicicletas, pueden colocarse en repisas o colgarse.
- Mascotas: guarda los artículos de las mascotas fuera de la vista durante las visitas. Consulta la siguiente sección, Molestias con las Mascotas, para más detalles sobre cómo manejar a las mascotas mientras vendes tu casa.

Limpieza Profunda: Lo Impecable es el Nombre del Juego

Una limpieza profunda y minuciosa de tu casa es vital. Ayuda a quienes venden un auto a obtener más dinero por su vehículo, y te funcionará a ti para vender tu casa.

Una vez que el desorden se ha ido, pasa a limpiar cada habitación. Tiene sentido limpiar cada habitación después de haber retirado el desorden. Ordena cada habitación de arriba abajo. Sé meticuloso, sobre todo en la cocina y los baños. Los compradores de vivienda abrirán gabinetes, despensas y clósets para evaluar sus oportunidades de almacenamiento.

Lista General de Tareas por Hacer

- Quita las telarañas de cada rincón de tu casa.
- Quita el polvo de los ventiladores de techo y las lámparas.
- Quita el polvo de las persianas.
- Lava las paredes. Esto hay que hacerlo antes de volver a pintar, así que te ahorrará tiempo más adelante.
- Limpia todas las superficies de vidrio: espejos, pantallas de televisión, puertas de vidrio y mesas.
- Pule todas las superficies de madera.
- Limpia los muebles de piel.
- Ataca todos los electrodomésticos con fervor de limpieza. ¡Hazlos relucir!

- Talla los fregaderos, inodoros, tinas, regaderas, llaves y cubiertas. Deben quedar impecables.
- Todas las áreas con azulejo, incluida la lechada (grout), deben estar libres de decoloración, manchas y moho.
- Limpia las cortinas y persianas. Lava las ventanas para que la luz natural realce tu espacio habitable.
- Aspira los tapetes, lava las alfombras con champú y trapea los pisos a fondo.

Cocina y Baño: Concéntrate en las Áreas de Alto Impacto

Las habitaciones más importantes de tu casa son la cocina y los baños.

Una cocina puede vender una casa, porque es el corazón de un hogar, el lugar donde la familia y las amistades se reúnen para disfrutar de su compañía y compartir alimentos. A los compradores los ahuyentarán la suciedad y la mugre, los olores de comida y la basura maloliente. Limpia todas las superficies de los gabinetes, así como debajo del fregadero.

Los baños son tan importantes para los estadounidenses que la mayoría de las casas tienen al menos dos o tres. Mientras trabajas para vender tu casa, es imprescindible que los baños se mantengan limpios y libres de olores.

Los compradores potenciales tal vez perdonen la habitación de un niño que no sea impecable, pero un baño o una cocina dudosos podrían costarte una venta.

Molestias con las Mascotas

Las mascotas son maravillosas, pero no a todos les gustan. De hecho, algunas personas son muy alérgicas a las mascotas domésticas. Los compradores de vivienda no quieren esquivar a tu gato amistoso, y mucho menos lidiar con el pelo de tu perro amistoso, emocionado y ladrador, o lidiar con animales poco amistosos.

La caspa y los olores de las mascotas arruinarán una experiencia de visita positiva para los compradores potenciales que, en el mejor de los casos, consideran a las mascotas una distracción innecesaria y, en el peor, empiezan a imaginar todo tipo de manchas y daños ocultos causados por mascotas. Como mínimo, las mascotas deben estar fuera de la vista, resguardadas en jaulas transportadoras, o mantenerse limpias en el patio trasero mientras se muestra tu casa, de ser posible.

Con todo el trabajo de ambientación completo, estás listo para poner tu casa a la venta y lucirla. En la siguiente sección aprenderás a fijar el precio de tu casa. Un profesional de bienes raíces es tu mejor fuente de información sobre cómo vender tu casa rápidamente sin bajar el precio. Si vas a intentar vender tu casa sin un agente, hay mucho que aprender sobre precios, marketing y negociaciones al vender tu casa.

Cómo Promocionar tu Casa

How the home gets in front of buyers

Pro photos & video

MLS syndication

Social + paid ads

Showings

Offers

El propósito principal de este libro es ofrecer una perspectiva sobre cómo vender tu casa rápidamente y por más dinero mientras atraviesas un divorcio. Los capítulos anteriores estuvieron llenos de lo que se debe y no se debe hacer al preparar una casa para el mercado. El objetivo de los próximos capítulos es ayudarte a entender qué determina el precio y el valor de mercado de una casa; la tuya, en concreto.

A pesar del término «mercado de compradores» (buyer's market), es importante entender que siempre es un «mercado de vendedores» (seller's market). Las casas son una necesidad. No vivimos en cuevas ni en tiendas nómadas. Los bienes raíces son un bien que resiste el paso del tiempo.

Tu casa es única. No hay otra casa exactamente igual a ella. Sí, puede compartir la misma distribución con otras cinco casas de tu vecindario, pero la individualidad que has creado en tu propiedad la hace destacar frente a la de tus vecinos. El valor de tu casa se basará en casas similares compradas durante un período determinado, ya sea invierno, primavera, verano u otoño.

Por más de cerca que estudies el mercado y su oferta y demanda actuales, el mercado inmobiliario es una entidad compleja que supera toda especulación. Ninguna persona ni profesional de bienes raíces puede concluir razonablemente que el mercado actual tenga control total sobre la posibilidad de venta de una casa en específico.

Al final, tú decidirás el precio de venta al público de tu casa. Por lo general, esto se hace con la ayuda de la investigación y el consejo de un Realtor® profesional. Pero, al final, ¿cómo decides? ¿Cuál es la mejor manera de conseguir exposición en línea? ¿Las fotografías profesionales marcan la diferencia para los compradores en línea? ¿Qué más se puede hacer para promocionar tu casa?

Las próximas secciones responden estas preguntas para ayudarte a vender tu casa al mejor precio.

El Precio Correcto

Un consumidor es un consumidor, ya sea que compre bienes raíces o una bolsa de naranjas. La percepción de valor siempre tendrá un lugar destacado en la mesa, ya se trate de tu casa o de la bolsa de naranjas. El valor percibido y el valor de mercado no son lo mismo.

Debes saber cómo fijar el precio de tu casa de forma estratégica y correcta.

Como vendedor, hay dos cosas que debes tener presentes al determinar tu precio de venta al público:

- El sentimentalismo no tiene valor en dólares. Aunque puedas tener muchas conexiones emocionales con tu casa —que quizá sientas aún más mientras navegas este momento difícil— debes evitar poner un precio más alto a la propiedad por razones sentimentales. Es muy recomendable que dejes de lado todas las emociones durante el proceso de venta. Los compradores buscan señales para deducir tu motivación para vender, y cuantas menos les des, más control tendrás sobre el proceso.
- No hay una correlación directa dólar por dólar entre la inversión en mejoras y el precio de mercado. Si gastas \$3,000 en renovar, no supongas que puedes agregar esa cantidad a tu precio de venta al público. No caigas en la trampa de hacer de tu casa la más bonita, pero también la más cara, de tu zona.

Un propietario decide poner su casa en el mercado y debe decidir un precio de venta al público. Según un cálculo aproximado, el valor de la casa está entre \$1,250,000 y \$1,275,000. Hay muchas casas en el mercado, así que ¿qué le pasa por la mente al buscar el «precio correcto»?

- «Dejar espacio para negociar»: si la casa tiene un precio excesivo de \$1,280,000 en comparación con casas comparables, lo más probable es que no se venda.
- «Fijar el precio según su “valor”»: los compradores agruparán la casa junto con otras de precio similar, sabiendo que pueden comprar una casa más deseable por \$1,260,000.
- «Poner un precio bajo genera interés»: poner un precio bajo de \$1,235,000 motivará a los compradores y quizá cree una guerra de ofertas. Pero, si no es así, el objetivo de vender la casa por más dinero se ha frustrado.

Cuando se trata de encontrar un comprador, fijar el precio de tu casa según los datos disponibles de ventas comparables a precios reales es fundamental para concretar la venta. Usar el Análisis Comparativo del Mercado es imprescindible para fijar el precio de forma estratégica.

Cuando le pidas uno a un profesional de bienes raíces, asegúrate de revisar el análisis, hacer preguntas y entender a fondo las respuestas. Si se realiza correctamente, este informe comparativo no solo te da un excelente precio de venta al público, sino que también reduce la posibilidad de que tu casa quede subvaluada en el avalúo. Si has fijado el precio de tu casa de forma adecuada, deberías estar mostrándola dentro de los primeros días en el mercado. Las ofertas deberían llegar en cuestión de semanas.

Recuerda Esto

Si un comprador potencial percibe que el valor de tu casa es mayor que el precio real, estará más dispuesto a comprar rápidamente. La urgencia por comprar disminuye a medida que el precio y el valor percibido se acercan.

Vender Presumiendo

Antes del internet, los teléfonos celulares y la fiebre de las redes sociales, los compradores buscaban casa hojeando el catálogo del servicio de listado múltiple (MLS) local, lleno de imágenes diminutas y en su mayoría granuladas de casas. Las fotos de las casas destacadas eran más grandes y a veces a color, pero la mayoría eran fotos en blanco y negro, tomadas por aficionados. La foto era insignificante en comparación con la información que aparecía debajo. Hoy en día, ocurre lo contrario.

Las fotografías se han convertido en el «anzuelo» más eficaz para atraer a los futuros propietarios. Estudios recientes realizados por NAR muestran que el 97% de los compradores de vivienda usan herramientas en línea para buscar casa antes de contactar a un agente de bienes raíces. Recorren la web, encuentran casas que les atraen y luego contactan a un Realtor®.

¿Qué causará la mejor primera impresión? Fotos hermosas, cautivadoras y nítidas de las casas, por dentro y por fuera. Vender tu casa rápidamente requiere la máxima exposición. El marketing en línea a través de fotografías es una de las maneras más importantes de promocionar tu casa.

La fotografía para el listado es una gran herramienta para lucir las mejores características de tu casa. Las tomas brillantes y coloridas de espacios acogedores animan a los compradores a imaginarse cómodos y felices viviendo en tu casa. Al enfocarte en los aspectos únicos de tu casa, como habitaciones amplias con excelentes vistas o características arquitectónicas asombrosas, puedes generar un interés genuino.

Ambienta tu casa para dar la apariencia de espacio y luz en cada foto, siempre y cuando lo hagas sin distorsionar la realidad.

Contrata a un Profesional

La decisión de usar un fotógrafo profesional es fácil de tomar. La mayoría de las agencias de bienes raíces cubrirán el costo de las fotos profesionales para tu listado. Los listados con fotos profesionales tienen mayor probabilidad de vender una casa dentro de seis meses. La diferencia en las tasas de éxito de venta entre las casas fotografiadas por aficionados y las fotografiadas por un profesional es asombrosa. En promedio, las casas fotografiadas profesionalmente en el rango de \$400,000 a \$499,000 se vendieron por \$11,000 más que las casas que no fueron fotografiadas por profesionales. Las casas en el rango de \$200,000 promediaron \$3,400 más. Las fotos más nítidas también aumentaron la posibilidad de venta de la casa, y el 10% de las casas se vendieron a un precio igual o superior al de venta al público el 44% de las veces.

Los compradores potenciales quieren fotos de calidad y alta resolución cuando buscan en línea. Las tendencias actuales de los medios visuales lo exigen, y los compradores también. Encontrar una casa se trata de crear una conexión emocional para los compradores más jóvenes, muy parecido a su música y sus películas.

Básicamente estás promocionando tu casa directamente a los compradores con una presentación fotográfica en línea. Necesitas deslumbrarlos, y las estadísticas muestran que las fotos de alta calidad pueden lograr justo eso.

Máxima Exposición Dirigida

Cuando contratas a un agente, este puede colocar tu listado en todos los principales portales inmobiliarios, como Zillow y Realtor.com. Los compradores acuden en masa a estos sitios web para encontrar nuevos listados. El agente también puede colocar tu casa en su propio sitio web dedicado y en sus redes sociales. Además, la experta en tendencias de vivienda de Zillow, Amanda Pendleton, le dijo a Yahoo Finance en vivo que Zillow tuvo 9.6 mil millones de visitas a las páginas de su sitio web y app en 2020, lo que es un aumento de 1.5 mil millones respecto a 2019. Cuando elijas a un agente para representar tu casa, asegúrate de que ofrezca la máxima exposición dirigida a los compradores potenciales a través del mercado en línea.

Verifica si están al día con todas las técnicas de marketing en línea y si pueden ofrecer los servicios técnicos avanzados para vender tu casa. Aquí tienes algunos ejemplos.

- Mapas visuales, como Google Earth
- Planos de planta o planos de planta en 3-D
- Recorridos en video
- Actualizaciones sobre la actividad de los compradores a través de la agencia
- Documentos electrónicos
- App de la agencia para dispositivos móviles

- Exposición en redes sociales
- Ambientación virtual de la casa (si tu casa está vacía)

Vender una casa rápidamente y por más dinero requiere trabajo, pero una vez que la casa esté debidamente ambientada y lista para venderse, aprovecha cada herramienta posible para lograr resultados. Trabaja con un agente de bienes raíces que no solo conozca el valor de la buena fotografía, sino que pueda ofrecer una campaña agresiva de marketing por internet para llevar compradores listos a tu listado.

Errores Comunes del Vendedor

Most costly mistakes happen quietly — in the price, the prep, and the emotion. Name them early.

Lee con atención esta lista de errores y aprende de quienes te precedieron para que tú no los cometas. Si fijar un precio fuera algo simple y directo, no necesitarías ayuda para fijar correctamente el precio de tu casa. Ahórrate tiempo y dinero evitando estas trampas.

Adivinar en Lugar de Investigar

Basar el precio de tu casa en lo que el vecino de la cuadra ha puesto como precio de venta de su casa no es un método confiable para fijar el precio de venta de la tuya. El Análisis Comparativo del Mercado sigue siendo tu mejor fuente para fijar un precio de venta al público. Si una casa de tu zona se vende a un precio bajo, no supongas que la tuya vale la misma cantidad. Tu casa podría tener algo que ofrecer que la otra no tenía.

Deja que el CMA sea tu guía y busca el consejo de un profesional de bienes raíces.

Contratar a un Realtor® Porque Sugiere el Precio de Venta Más Alto

Elegir a un agente de bienes raíces solo porque quiere ponerle un precio alto a tu casa no es lo que más te conviene. Debe saber más que tú sobre el mercado de tu casa. Elige a un agente que pueda darte números reales y planes de marketing sólidos para tu casa. El profesional que contrates para vender tu casa debe tener conocimiento, ser digno de confianza y responder con prontitud cualquier duda o inquietud sobre todo el proceso de venta.

Evita contratar a la persona equivocada entrevistando a varios agentes y seleccionando al que ofrezca datos de ventas detallados y un precio de venta estratégico, no solo uno más alto.

Fijar el Precio de Forma Subjetiva

Vender tu casa es una transacción de negocios entre un comprador calificado y tú. Si has disfrutado vivir en tu casa durante años, pero ahora debes dejarla a causa de tu divorcio, no dejes que tus apegos emocionales dicten el precio; el valor vendrá del CMA que te proporcione tu agente de bienes raíces. Los momentos memorables vividos en tu casa son invaluable —literalmente— porque no hacen nada por sumar al precio de venta. También es poco realista agregar dólares por el trabajo invertido en convertir la casa en tu hogar; el nuevo dueño ni se beneficia de tus esfuerzos ni le importan.

Al enfocarte en los resultados del CMA y mantener una actitud profesional y de negocios, puedes mantener las emociones a raya.

La Melancolía del Precio Alto del Primer Día

El momento más crucial para tu casa son los primeros 10 días en el mercado. Una vez que tu casa esté en el MLS, verás cuánto interés se genera. Si tu precio es demasiado alto, los compradores pasarán de largo porque la casa está fuera de su rango de precio. Para cuando decidas bajar el precio, ellos ya se habrán ido a otras propiedades. A medida que tu casa se queda en el mercado, los compradores se preguntarán por qué no se ha vendido, concluirán que de algún modo no es deseable y pasarán de largo sin dedicarle una segunda mirada.

Fija el precio correctamente desde el principio para generar interés y captar la atención de los compradores y vender más rápido. Un precio poco realista te cuesta más dinero a la larga.

Poner a Prueba el Mercado con un Precio Alto

Aunque no tengas prisa por vender, no es una decisión sabia «poner a prueba» el mercado listando tu casa a un precio alto para ver cómo va. Los compradores serios pueden tardar meses en encontrar una nueva casa, así que están buscando continuamente nuevos listados, no los que llevan tiempo estancados en el mercado. Pensar que el mercado dará un giro a tu favor tampoco resulta confiable. Si los precios de tu zona terminan bajando en lugar de subir, podrías perder dinero.

Al fijar el precio de tu casa según los valores actuales del mercado, puedes venderla más rápido y por más dinero.

Bajar el Precio

Otra trampa de precios que hay que evitar es insistir en un precio alto para tu casa, muy por encima de otras casas de la zona. Si tu casa no se vende después de tres meses, podrías decidir bajar el precio. Eso está bien en un mercado estable o en ascenso, pero si el mercado de tu zona está en descenso, podrías verte obligado a reducir el precio aún más para alcanzar al mercado a la baja.

Fija un precio competitivo desde el principio. No dudes en reevaluar tu mercado local. Trabaja con tu agente de bienes raíces para determinar el valor justo de mercado de tu casa.

Evita Errores Costosos

A neutral process protects both of you. Let the plan, not the tension, drive the decisions.

¿Cómo puedes evitar vender tu casa por menos de lo que vale? ¿Cómo evitas perder dinero en tu venta? Lo primero de lo que debes aprender es de los errores de quienes te precedieron. A continuación se presentan algunos ejemplos de errores costosos cometidos por todo tipo de vendedores, incluidos los cometidos por un banco.

La última historia demuestra lo crucial que es fijar el precio de tu casa correctamente desde la primera vez en un mercado cambiante.

Poner un Precio Demasiado Bajo es la Manera Más Fácil de Perder Dinero en la Venta de tu Casa

La razón número uno por la que la gente pierde dinero en la venta de su casa es ponerle un precio demasiado bajo. Suponen que su casa vale «x» dólares sin investigar el valor, ponen su casa en el mercado, la venden por menos de lo que vale y nunca se dan cuenta de su error. Por eso es tan fundamental tener una verdadera comprensión del valor de tu casa en el mercado actual.

Un ejemplo perfecto son los vendedores que vendieron tres acres —que valían alrededor de \$800,000— por \$250,000.

- Vivían a unas 30 millas de distancia y no se dieron cuenta del potencial de desarrollo que tenía la propiedad.
- Contrataron a un agente que no conocía la zona.
- Su agente tampoco se dio cuenta del potencial de desarrollo.

Su comprador tenía conocimiento y experiencia con desarrollos. Investigó la zonificación y descubrió que los tres acres estaban zonificados para condominios de alta densidad. Los vendedores no sabían de la zonificación, ni sabían que el condado planeaba construir una nueva carretera justo al lado de su propiedad.

El Error del Banco

Los bancos saben cuándo un comprador hace una oferta no solicitada, y la mayoría de las veces la oferta está por debajo del valor justo de mercado. En un caso, un banco perdió más de \$200,000 por un error basado en esa suposición. Dos personas estaban interesadas en comprar cierta propiedad. Estaba en una excelente ubicación y era única entre las

propiedades disponibles de la zona. Ambos compradores estaban ansiosos por hacer una oferta antes de que alguien más pudiera ofrecer más.

Cualquiera de los dos habría estado dispuesto a pagar el valor justo de mercado de \$1.4 millones por la propiedad. El dinero no era problema; ambos compradores tenían la capacidad de pagar en efectivo. Por desgracia, el banco se negó a aceptar cualquier oferta sobre la propiedad. No cederían hasta que estuviera listada en el mercado abierto. Por alguna razón, posiblemente un descuido, pusieron la propiedad en el mercado por solo \$1.2 millones.

Primero, el banco subvaloró la propiedad por \$300,000. Segundo, el agente del banco no la promocionó correctamente. Se cometieron errores en el listado del MLS. Como resultado, no apareció en los resultados de búsqueda de otros agentes que tenían compradores buscando ese tipo de propiedad. La dirección era incorrecta. Como resultado, el listado no apareció en ninguno de los sitios web de bienes raíces que usan una vista de mapa. Por último, se olvidó de poner un letrero en la propiedad. (La persona que finalmente la compró vivía calle abajo y pasaba frente a la propiedad todos los días.)

Después de que el banco se negó a trabajar con los compradores, cada uno esperó a que apareciera el listado. Cuando no apareció en las búsquedas, se dieron por vencidos. Al final, ambos compradores siguieron adelante para encontrar otros terrenos. Mientras tanto, la propiedad se quedó en el mercado, sin que nadie la notara. Debido a los errores del agente, la propiedad no generó ningún interés y entró en ejecución hipotecaria.

El hombre que vivía cerca sabía que el banco había estado intentando ejecutar la hipoteca de la propiedad. Investigó un poco sobre la ejecución hipotecaria en el juzgado y descubrió que el banco había ejecutado con éxito la hipoteca del terreno. Sabiendo que tenía que estar listado en algún lugar, entró en línea y buscó entre todas las propiedades en venta hasta encontrar el listado. Para su sorpresa, tenía un precio muy por debajo de su valor de mercado.

Si el banco y el agente no hubieran cometido estos errores, los dos compradores inicialmente interesados habrían hecho ofertas y probablemente iniciado una guerra de ofertas. Hay buenas probabilidades de que los dos compradores hubieran elevado el precio hasta el valor justo de mercado o más allá.

La mayoría de las propiedades en poder de bancos tienen un precio por debajo del mercado por una razón. Los bancos rebajan las casas que venden porque permanecen vacías durante meses, y los bancos por lo general no tienen conocimiento de su estado.

En este caso, sin embargo, ¡el banco desaprovechó una venta a precio completo y perdió al menos \$300,000! La propiedad eran acres de pastizal en bruto. No tenía problemas ocultos. El comprador que finalmente la adquirió había vivido calle abajo de ella durante años y la conocía muy bien. Presentó el precio de venta al público y el banco lo aceptó. Se ahorró

\$300,000 porque el agente del banco no se desempeñó bien y subvaloró de forma sustancial la propiedad. El banco sufrió una pérdida significativa y el comprador se llevó una ganga.

Los Errores en los Ajustes de Precio Salen Caros

Hay momentos en los que puede ser necesario considerar ajustes de precio. Por ejemplo, veamos la situación de Tim y Sue.

Al momento de ponerse a la venta, las casas comparables y la casa de Tim y Sue tenían los siguientes precios:

- Casa Comparable A: \$1,008,000
- Casa Comparable B: \$989,000
- Casa de Tim y Sue: \$985,000
- Casa Comparable C: \$985,000
- Casa Comparable D: \$973,000
- Casa Comparable E: \$969,000

Tim y Sue parecen haber fijado el precio de su casa de forma competitiva para el mercado. Durante el mes siguiente, el mercado cambia.

- Casa Comparable A: Vendida
- Casa de Tim y Sue: \$985,000
- Casa Comparable B: \$979,000 (Precio Reducido)
- Casa Comparable C: \$975,000 (Precio Reducido)
- Casa Comparable D: Vendida
- Casa Comparable E: En Trámite (Pending)
- Casa Comparable F: \$966,000 (Nuevo Listado)
- Casa Comparable G: \$965,000 (Nuevo Listado)
- Casa Comparable H: \$959,000 (Nuevo Listado)

Tim y Sue ahora tienen la casa con el precio más alto de la zona, dentro de su rango de precio. Cuando un comprador observa los precios de las casas comparables, ahora es la peor propuesta de valor del mercado. La mayoría de los vendedores, como Tim y Sue, no se dan cuenta de que el mercado puede cambiar tan rápido, en tan poco tiempo. Nunca se insistirá lo suficiente en lo importante que es que fijas el precio de tu casa correctamente desde la primera vez. La Casa D se vendió y la Casa E tuvo una venta en trámite desde el principio.

¿Por Qué te Importan Estas Historias?

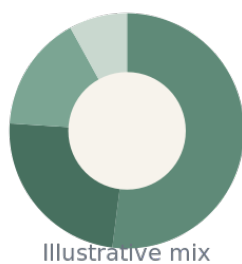
Moraleja de la historia: cualquiera puede perder dinero en el mercado inmobiliario.

Cualquier vendedor que no conozca el mercado corre el riesgo de vender su casa por menos de lo que vale o de perder una venta por fijar un precio incorrecto al ponerla a la venta. En la mayoría de los casos, los vendedores ni siquiera se dan cuenta.

¿Ves lo importante que es conocer el verdadero valor de tu casa? Los errores de precio les ocurren a los vendedores particulares. Conocer el verdadero valor de tu casa te protege de conformarte con menos dinero del que mereces.

Encontrar Compradores

Where today's buyers come from



Las dos herramientas más valiosas para encontrar a los compradores adecuados para tu casa son 1) un plan agresivo de marketing en línea y 2) un precio estratégico. Ahora entiendes la importancia de fijar el precio y que los bienes raíces se impulsan en gran medida por la tecnología, así que ¿cómo encuentras compradores?

Como se informa en el estudio de 2021 de NAR® sobre las Tendencias Generacionales de Compradores y Vendedores de Vivienda, en todas las edades de los compradores de vivienda, buscar en línea es el primer paso que la gente da para encontrar propiedades: «El 97% de los compradores de vivienda usó el internet para buscar casa. Como resultado de una búsqueda de vivienda en línea, los compradores con mayor frecuencia recorrieron la casa que habían visto en línea, seguido de ver el exterior de las casas por haber buscado propiedades en línea». — NAR®. Un 90% completo de los compradores de vivienda usa el internet para buscar propiedades a través de sitios inmobiliarios sindicados. Pero, aunque tu casa pueda verse desde cualquier lugar, no dependas solo de la exposición.

Marketing de Atracción (Inbound Marketing)

Según Trust Media,

«El marketing de atracción (Inbound Marketing) es una estrategia de marketing en la que las empresas implementan tácticas para que los clientes las “encuentren”. El marketing de atracción implica crear un sitio web dedicado y ofrecer contenido valioso para tus clientes, promover tu contenido destacado, construir relaciones con los clientes y, en general, “atraer” al cliente hacia ti. Las estrategias de marketing de atracción crean reconocimiento de marca, mejoran la optimización para motores de búsqueda (SEO), crean liderazgo de pensamiento, desarrollan relaciones valiosas con los clientes, establecen credibilidad y construyen reputaciones dignas de confianza».

En el estudio de 2021 de la National Association of Realtors® sobre el Perfil de Compradores y Vendedores de Vivienda, la proporción de compradores de vivienda que usaron el internet para buscar casa aumentó a un máximo histórico del 97%. El trabajo principal del sitio web de tu agente es captar prospectos. ¿Cómo llevas tráfico a un sitio web? Es sencillo: con blogs. Escribir publicaciones de blog con regularidad atrae a una audiencia. Ten en cuenta, sin embargo, que los compradores son primero tus visitantes, y solo encontrarán tu sitio web si está configurado para ser encontrado.

Los agentes inteligentes destacarán tu casa en sitios web dirigidos a compradores. Las funciones de búsqueda de los sitios web deben poder filtrar fácilmente los resultados usando criterios como escuelas, vecindarios y atracciones locales. Los compradores no solo buscan casas; buscan lugares que se ajusten a sus necesidades y estilo de vida. El sitio web dedicado debe ofrecer una gran cantidad de información a los compradores, respecto a la cercanía a escuelas, centros comerciales, restaurantes y entretenimiento. Esta es una excelente manera de encontrar compradores interesados. Cuando un comprador está decidiendo dónde vivir, quieres que tu casa aparezca en los resultados de búsqueda con la mayor frecuencia posible.

Un vecindario compuesto por personas mayores y adultos jubilados, sin una parada de autobús escolar designada cerca, no le convendría a una familia con hijos en edad escolar, aunque la casa en sí cumpliera con sus demás criterios. Un soltero tal vez no esté interesado en vivir en un vecindario con niños y mascotas, a pesar de la existencia de la casa de dos pisos con garaje que buscaba. Por diseño, los sitios web deben dirigir a los compradores hacia casas que se ajusten a su estilo de vida, evitar hacerles perder el tiempo y descartar a los curiosos sin interés.

Tu mejor opción es conversar sobre un marketing en línea agresivo con un agente de bienes raíces que esté interesado en ganarse tu negocio, además de listar tu casa. Quieres maximizar tu exposición, así como generar interés de tu mercado objetivo. El CMA te ayudará a fijar el precio de tu casa de forma estratégica, y tu presentación en línea debe traerte compradores interesados. Una vez que tengas una oferta por tu casa, debes saber cómo negociar.

La siguiente sección de este libro cubre el poder de la negociación y cómo evitar errores durante el proceso de venta.

Sé un Negociador de Peso

Strength at the table isn't volume. It's knowing your numbers and never needing the deal too badly.

Negociar la venta de tu casa no tiene por qué ser intimidante. Al aprender cómo funcionan las negociaciones de bienes raíces y cómo aplicar técnicas comprobadas, puedes obtener de los compradores el precio que quieres.

Primero Pon Orden en tu Propia Casa

Puedes tener al agente adecuado, al comprador adecuado y el precio adecuado, pero si estás sumido en un estado constante de animadversión y enfrentamientos llenos de enojo con tu ex cónyuge o quien pronto lo será, esto tendrá un impacto no solo en ti, sino en tu agente de bienes raíces y posiblemente también en tu comprador.

La primera negociación que debe darse es la que hay entre tú y tu ex cónyuge para crear un nuevo tipo de relación: una relación de negocios, basada en la cooperación, la buena fe y un deseo mutuo de vender la casa. Concéntrate en hacer concesiones, llegar a un trato justo y apegarte a él. Consulta a un abogado o mediador profesional que te ayude a tomar decisiones conjuntas sobre cómo se considerarán y negociarán las ofertas por tu casa. Asegúrate de conversar, con anticipación, cómo se manejará cualquier reparación necesaria que descubra una inspección o solicite un comprador.

Si estás en desacuerdo con tu ex cónyuge sobre qué accesorios fijos o decoraciones deben o no retirarse de la casa, asegúrate de dejar todo eso resuelto antes de que la casa siquiera salga al mercado. Cosas sencillas, como candelabros o cortinas hechas a la medida, que surgen a última hora, pueden hundir una venta por sí solas.

Los compradores que han llegado a un acuerdo con uno de los cónyuges, solo para que el otro cónyuge vete el trato, no suelen quedarse para negociaciones prolongadas, a menos que su deseo de comprar la casa sea mayor que su inclinación a buscar en otra parte. Si el agente del comprador prevé que la separación es bastante conflictiva, podría incluso aconsejar a sus clientes que busquen en otro lado.

Este tipo de problema puede resolverlo tu abogado, pero ten en cuenta que cada vez que tengas que recurrir a tu abogado para resolver un simple desacuerdo, tus honorarios legales crecen y pueden volverse tan enormes que, para cuando se les pague a los abogados, no quede mucho de los ingresos de la casa para repartir entre los cónyuges.

Sabe Más que tus Compradores

Los dos elementos principales de la negociación son la motivación y la habilidad.

- Un comprador motivado quiere el mejor trato, y tú, el vendedor, quieres el mejor precio.
- Un negociador hábil es un experto en trabajar bajo las presiones de la competencia, el tiempo, la información y la comunicación.

¿Qué Motiva a un Vendedor?

- El Tiempo en el Mercado
- La Reubicación
- Las Presiones del Mantenimiento y la Conservación
- El Estrés Emocional y Mental, Sobre Todo Durante un Divorcio

Vender tu casa es un proceso con muchas facetas. La clave para ser un negociador fuerte es mantener tus emociones bajo control. No querrás terminar conformándote con un precio más bajo por haber dejado que tus emociones se apoderaran de ti.

Si sigues en la casa y tienes que mantenerla en condiciones de mostrarse mes tras mes, puede desgastarte. Si tu cónyuge sigue en la casa y tienes que confiar en que la mantendrá en condiciones de mostrarse, permitirá visitas frecuentes, cuidará el jardín, etc., sentirás que eso te pesa.

Encontrar al comprador adecuado puede ser mental y emocionalmente agotador. Los compradores con conocimiento pueden llevarte al límite, y a menudo lo hacen, para conseguir el precio que quieren, sobre todo si perciben que estás «desesperado».

Cuando la Presión Competitiva Aumenta

Al enfrentarte a un comprador informado, recuerda que quien tenga más opciones ganará la negociación. El comprador puede haber investigado el historial de tu casa en el mercado. Si te has reubicado, puede suponer que estás desesperado por vender y dispuesto a aceptar su oferta. Si le han dicho que estás en medio de un divorcio, puede intentar aprovechar ese hecho para conseguir el trato que quiere. Por otro lado, si pensara que tienes otros tres compradores agitando ofertas más altas, tendría que subir su oferta o retirarse. Recuerda siempre que se necesitan dos para hacer un trato.

La percepción juega un papel importante en las negociaciones. Si un comprador interesado PIENSA que has rechazado ofertas más altas que la suya, puede ofrecer más. Por otro lado, el comprador puede hacerte saber que la tuya no es la única casa que le interesa, con el fin de presionarte a aceptar un precio más bajo. La clave para ser un negociador de peso es mantener la calma y la concentración durante el proceso para evitar errores costosos. Conocer la motivación de tu comprador sin exponer la tuya te dará la ventaja para ganar.

Deja que el Tiempo Esté de tu Lado

La presión del tiempo es ineludible en el mundo de las ventas y, según el lado de la venta en el que estés, puede ser tu mejor amiga o tu peor enemiga. Está presente incluso cuando un niño le ruega a su padre por un dulce en la fila de la caja. El tiempo es una herramienta poderosa en las negociaciones. Los agentes de bienes raíces les dirán a los compradores que no conseguirán una buena compra a menos que el vendedor esté bajo presión. Por esta razón, los compradores inteligentes querrán obtener toda la información que puedan sobre ti, el vendedor.

Si un vendedor está en ejecución hipotecaria y necesita vender antes de perder la propiedad, el comprador tiene la ventaja. Sabe que el vendedor está bajo una restricción de tiempo. Los compradores buscan situaciones sensibles al tiempo para presionar su precio. Los vendedores que están atrasados en los pagos de la hipoteca, recién jubilados, o bajo contrato por otra casa y dependientes de esta venta, son candidatos ideales para las tácticas de alta presión de los compradores astutos.

Los compradores también juegan al juego de la espera. En bienes raíces, el tiempo de aceptación puede ser una herramienta poderosa en las negociaciones de precio. Desde su perspectiva, cuanto más tiempo lleve la casa en el mercado, más flexible será el vendedor. Lo mismo aplica a las negociaciones. Cuanto más alarguen las negociaciones, más probable será que consigan el precio que quieren. ¿Por qué? Los compradores quieren volverse amistosos, quieren crear confianza y, en última instancia, quieren tu disposición a aceptar sus términos. Tu ventaja es que la relación es de doble vía, y tal vez ellos no quieran irse con las manos vacías después de haberse ganado tu confianza. Al ejercer la paciencia, puedes mantener tu posición sobre los términos y el precio.

El Conocimiento es Poder

La información es fundamental en las negociaciones de bienes raíces. Cuanta más información logre sacarte el comprador, más presión podrá ejercer. El vendedor mejor informado dominará al menos informado en la mesa de negociación. Cuanta más idea tenga el comprador de tu motivación para vender, más poderoso se sentirá en la negociación.

No temas responder preguntas difíciles. Cuando el comprador las haga, estará buscando respuestas directas y tus reacciones a sus preguntas. Cualquier reticencia de tu parte le mostrará al comprador una falta de confianza. La mejor manera de manejar una pregunta difícil, sin dar demasiada información, es responder con otra pregunta. Si te preguntan si tu casa lleva mucho tiempo en el mercado, simplemente responde de forma imprecisa, por ejemplo, «no mucho», y luego pregúntales cuánto tiempo llevan buscando. Sus respuestas te dan poder tanto como tu vaguedad los debilita a ellos.

Cuando te pregunten por qué te estás reubicando, responde con razones vagas, como reducir de tamaño o eliminar escaleras. No necesitas revelar que estás vendiendo después de un divorcio. Para averiguar si tienes alguna restricción de tiempo, un comprador podría

preguntar qué tan pronto quieres mudarte. Diles que eres flexible, aunque en realidad te gustaría mudarte de inmediato. Después, es tu turno de hacerles preguntas. Regresar la pregunta al comprador mantiene tu control de la información. El precio que pagaste por tu casa no tiene relación alguna con el valor de mercado actual, así que si surge la pregunta, simplemente sonríe y diles que la ganaste en una apuesta.

Enfrentar preguntas sobre el precio de tu casa no debería ser difícil si has puesto un esfuerzo serio en tu precio de venta al público. Si los compradores interesados señalan ventas recientes de casas comparables, señala las mejoras que has hecho. Las ofertas competitivas de otros compradores interesados son una preocupación constante para un comprador de vivienda. Pueden preguntarte sobre esto, y siempre puedes decirles que hay interés, pero nada por escrito.

Los compradores pueden preguntar por qué tu casa aún no se ha vendido, y puedes decirles que estás esperando al comprador perfecto: ¡ellos! Casi invariablemente, pedirán conocer el precio más bajo que aceptarías, o si el precio es negociable. Hazles saber que no has tenido mucho tiempo para pensarlo. A tu vez, pregunta qué precio tenían en mente, agregando «siempre que la oferta sea negociable».

Responde las preguntas con reflexión, sin revelar demasiado. Por otro lado, intenta siempre que la otra parte revele lo que piensa. Ponlos cómodos y hazlos hablar.

Algunos agentes de bienes raíces querrán obtener información del agente de venta. Si un agente comprador contacta a tu agente, puede estar buscando intercambiar información delicada para conseguir la venta. Tú y tu agente deben tener muchas conversaciones sobre el tema de la confianza y la negociación de peso. Nunca se insistirá lo suficiente en la importancia de la confianza entre un vendedor y su agente.

Lo que Debes y No Debes Hacer al Negociar

Do

- ✓ Keep it businesslike and calm
- ✓ Decide your terms together, in advance
- ✓ Respond promptly and in writing
- ✓ Let the agent carry the back-and-forth
- ✓ Keep both parties informed

Don't

- ✗ Signal that you must sell fast
- ✗ Counter out of anger or spite
- ✗ Negotiate directly against each other
- ✗ Hide information from your co-seller
- ✗ Let the house become the fight

Alan con el cinturón de campeón del Houston Battle of the Brokers.

Dicho de manera simple, vender tu casa es una transacción de negocios. Aunque es un proceso de varios niveles, sigue siendo un comprador que negocia comprar la casa de un vendedor por un precio acordado. Tú, como vendedor, debes tener esto presente. Las opiniones, las emociones y los egos —de tu parte o de la del comprador— podrían descarrilar tus esfuerzos, así que no seas tú quien los infrinja. Cuanto más sepas sobre negociar, mejor te irá al obtener el precio que quieres por tu casa.

Deja que el Comprador Hable Primero

Deja que la paciencia sea tu guía al tratar con un comprador interesado. No te apresures a decirle lo que estás dispuesto a aceptar; podría ser más bajo de lo que él estaba dispuesto a ofrecer. Como en cualquier transacción de venta, los compradores tienen un precio en mente. No salgas perdiendo; deja que el comprador hable primero.

No «Te Encuentres a la Mitad»

Incluso en la más simple de las transacciones de venta, ponerse de acuerdo en un precio a menudo incluye «encontrarse a la mitad». Por ejemplo, un comprador habla primero y ofrece comprar un artículo por \$350, cuando el vendedor espera venderlo por \$400. La mayoría dividirá la diferencia y contraofrecerá \$375. En cambio, mantén el punto de división a favor del vendedor contraofreciendo \$420, de modo que el punto medio sea ahora \$400. El comprador puede aceptar la oferta o terminar acordando \$405, lo cual es un poco más de lo que el vendedor planeaba pedir.

Maximiza tu ventaja al negociar contraofreciendo en incrementos pequeños. Evita seguir tu inclinación a «encontrarte a la mitad».

Sí Negocia con Datos

Contratar a un excelente agente de bienes raíces que luche por conseguir el mejor precio para tu casa es invaluable. Necesitas un agente que negocie con base en datos reales y no en un valor percibido. Al negociar, es importante que tú y tu agente sean expertos en el listado, pero también que conozcan al comprador y su nivel de motivación. Tienes que confiar en que tu agente se guarde para sí tu nivel de motivación, pero saber que los agentes son humanos, y que sí comparten cierta camaradería y pueden compartir información en una conversación que sería mejor mantener en reserva. Sé abierto y honesto con tu agente, y ten esta conversación. Tienes que poder confiar en que él mantendrá tus mejores intereses como su prioridad.

Como vendedor, usar el CMA para negociar un precio es una práctica sólida. Un CMA no es una opinión ni una suposición de base emocional. La cifra se basa en hechos. Tu precio debe ser justificable, y tu agente debe ser competente al realizar el CMA. Los agentes compradores intentarán influir en el agente del vendedor, si el agente del vendedor no tiene suficiente conocimiento.

No Dejes que un Comprador te Haga una Oferta Irrisoria

Los compradores de vivienda buscan gangas. Piensa en lo rápido que saltarías a por una casa que se vende «por debajo del valor de mercado» y «en perfectas condiciones» y que cumple con todas tus necesidades. Esa situación rara vez ocurre, pero eso no significa que los compradores no vayan a hacer ofertas irrisorias. Si ven tu casa como el hogar perfecto, pueden cambiar de repente su prioridad a negociar un precio por debajo del valor de mercado. Por más insultante o ridícula que pueda ser su oferta, mantén la calma y sostén tu posición. Si de verdad les gusta tu casa, más que cualquier otra, ¿por qué pagarían menos por ella? Mantente concentrado y negocia en consecuencia.

Sí Guarda Silencio y Escucha

Ya sea que te aborde el comprador o el agente del comprador, guardar silencio es una de las mejores maneras de negociar la venta. Desarrollar una relación agradable y amistosa con el comprador o con su agente podría hacerte bajar la guardia y conformarte con un precio más bajo. Los compradores que se sienten incómodos con tu silencio pueden querer romperlo y, al hacerlo, terminar dando demasiada información, crucial para que la conozcas. De nuevo, cuanto más conocimiento tengas sobre el comprador, mejor posicionado estarás en las negociaciones.

No te Dejes Mover por el Silencio Incómodo

Cuando estés en negociaciones y el comprador haga una oferta, no te sientas obligado a responder de inmediato. Ya sean 10 segundos o 10 minutos, haz que el comprador o su agente hable primero. Pueden ver tu silencio como decepción y optar por revisar su oferta u ofrecer una concesión solo para romper el silencio. Por otro lado, no dejes que los negociadores con experiencia usen esta misma táctica para hacerte aceptar ofertas cada vez más bajas sin una contraoferta de tu parte y de tu agente.

Sí Conoce lo que Motiva al Comprador

A veces los agentes compradores trabajarán para averiguar por qué quieres vender tu casa. Los agentes saben que los vendedores quieren pasar por el depósito en garantía (escrow) una sola vez. Si al comprador se le aconseja exigir un precio más bajo por defectos menores descubiertos durante una inspección de vivienda de un tercero, usarán esto como herramienta de negociación. Más importante aún, un agente del comprador puede aconsejarle a su cliente ofrecer el precio de venta al público con pleno conocimiento de que existen fallas menores, solo para luego exigir reducciones y bajar la oferta a lo que el comprador en realidad quería pagar desde el principio.

No Des tu Información con Libertad

Si tienes múltiples ofertas por tu casa, asegúrate de que el precio sea la línea de fondo. A veces, lo que le dices al comprador resulta ventajoso para su oferta.

Por ejemplo, digamos que tienes dos compradores interesados. Un comprador ofrece el precio de venta al público completo, pero te dice que necesita unos meses para cerrar y así conseguir financiamiento, o realizar inspecciones, etc. El otro comprador pregunta casualmente por qué estás vendiendo, y tú ofreces información crucial que lleva al comprador a ofrecer \$20,000 menos que tu precio de venta al público, pero a aceptar cerrar rápido, sin ninguna contingencia financiera ni relacionada con inspecciones. Aunque el primer comprador ofreció más dinero, el segundo comprador resultó más atractivo en cuanto al tiempo. Si estuvieras bajo una restricción de tiempo, el comprador resolvió tu problema. ¿Cómo supo el comprador de la restricción de tiempo? Puede que se la hayas revelado sin darte cuenta en una conversación casual anterior, cuando te preguntó por qué estabas vendiendo.

Sí Consigue la Última Concesión

Mantener la calma y la concentración durante las contraofertas es la clave para conseguir la última concesión. Al pedirle al comprador que dé algo a cambio cada vez que regrese con otra petición, empezará a alejarse de hacer exigencias no esenciales, en lugar de lidiar con lo mismo de tu parte. Cuanto menos crea que puede conseguir, menos pedirá, más allá de lo que realmente necesita. Puede que tema que le pidas una concesión que sea importante para él y llegue a la conclusión de que dejarte tener la última concesión será lo que más le conviene.

No Dejes que el Comprador te Inunde de Concesiones

Cuando un comprador te presente una oferta, a menos que sea fantástica, deberías llevar contraofertas a la mesa. Quizá entren en las negociaciones un precio distinto o concesiones —como fechas de cierre más cortas, modificaciones de contingencias o incentivos—.

Al revisar la oferta, asegúrate de considerar los aspectos que te resultarían inaceptables. Una contraoferta se usa para, en efecto, aceptar algunos (o la mayoría) de los términos de la última oferta del comprador, mientras se modifican otros aspectos. Como no hay límite en la cantidad de veces que se pueden hacer contraofertas, asegúrate de que el comprador tenga que esperar tu respuesta. Tu afán por responder puede interpretarse como desesperación de tu parte, lo cual, a su vez, puede darle al comprador más poder de negociación.

Sí Mantén un Trato Profesional

Recuérdate que quieres vender tu casa al mejor precio y en el menor tiempo. Las relaciones entre vendedor y comprador vienen en todas las formas y tamaños, pero sin importar lo que suceda, vender tu casa es una transacción de negocios legal, documentada, registrada en un tribunal, con todos los puntos y las comas en su lugar.

La gente no se involucra emocionalmente al comprar una bolsa de naranjas, pero vender una casa sí tiene la manera de colarse en las emociones y desatar respuestas negativas. Si el comprador tiene un ego inflado y actúa como un sabelotodo, debes asegurarte de que no te afecte. Por otro lado, si el comprador se muestra como la persona más dulce, amable, pero quizá con más problemas económicos que hayas conocido, no dejes que tu empatía interna te disuada de perseguir tu objetivo de obtener el mejor precio por tu casa.

Mantente alerta, aunque la venta vaya avanzando de forma rápida e indolora. A veces, es una señal de que los compradores podrían echarse para atrás en el trato. Hace falta cierta cantidad de conversación por ambas partes para evitar que el comprador salte del barco o, de tu parte, sienta el arrepentimiento del vendedor. Puede que después le encuentres sentido a que el comprador de verdad estaba dispuesto a pagar más, de ser necesario, para comprar tu casa.

No Dejes que tu Ego se Apodere de Ti

Durante las negociaciones, puede haber un momento en el que pienses en todo el trabajo y el tiempo que has invertido en vender tu casa. Horas y horas dedicadas a limpiar, ambientar, mostrar y comunicarte pueden inundar de repente tu mente. Puedes preguntarte si fue en vano al enfrentarte a compradores que son críticos, exigentes o groseros. Tomar represalias de la misma manera puede romper un trato, así que aprende a lidiar con los compradores potenciales de forma objetiva. No dejes que tu ego se interponga en un buen trato.

Fichas de Negociación

Price is only one chip. Timing, repairs, and flexibility often move a deal further than dollars.

Vender es el nombre del juego. En los capítulos anteriores sobre negociación, aprendimos que las contraofertas de los compradores potenciales a veces incluyen ciertos bienes muebles, como electrodomésticos, lámparas hechas a la medida o cortinas, porque estos artículos son esenciales para la casa y son costosos de comprar nuevos.

Como vendedor, tú también puedes usar los extras como fichas de negociación. Puedes hacer contraofertas que incluyan electrodomésticos y otros contenidos, como incentivos para que el postor aumente su precio. Esta es una estrategia particularmente útil cuando la demanda de casas en tu vecindario es débil y los precios están bajos.

Cuando vendas tu casa, considera qué estás dispuesto a incluir para endulzar el trato y qué artículos están fuera de discusión.

Aquí tienes algunos artículos que quizá quieras considerar para usar como palanca de negociación:

- Electrodomésticos grandes: lavadora, secadora, refrigerador, estufa, lavavajillas
- Cortinas, visillos, persianas y contraventanas
- Muebles hechos a la medida: libreros o repisas que encajan en un lugar particular de la casa
- Tapetes que encajan en una habitación particular
- Asador (barbecue)
- Muebles de patio: macetas, bancas de jardín y adornos
- Cobertizo de jardín
- Podadora, hidrolavadora, aspiradora de hojas u otro equipo de mantenimiento
- Equipo recreativo, como mesas de ping-pong y de billar, piscinas sobre el suelo, camas elásticas, juegos para trepar, columpios y tinas de hidromasaje

El proceso de decisión es relativamente sencillo si consideras de qué artículos estás dispuesto a desprenderte, según lo fácil o difícil que sea moverlos. Considera también con qué frecuencia usas los artículos más movibles y el costo de mudarlos frente al costo de reemplazarlos.

Hay muchos tipos de incentivos que puedes ofrecer, y más de un comprador puede solicitar un incentivo en la transacción. Todo es parte de la negociación.

Las peticiones del comprador o los incentivos del vendedor pueden incluir:

- Reducción del precio de venta al público
- Puntos pagados por el vendedor
- Ayuda con el enganche
- Ayuda con los costos de cierre
- Ofrecer cerrar en poco tiempo
- Ofrecer o transferir una garantía de vivienda (home warranty)
- Impuestos de la propiedad prepagados por un año
- Pago de las cuotas de la asociación de propietarios (HOA) o del mantenimiento del jardín y la piscina
- Ofrecer una reducción de la tasa de la hipoteca (mortgage buy-down)

La lista es tan larga como creativo sea el agente, así que conversa cada una de estas opciones con tu agente de venta antes de llegar a un acuerdo con un comprador. Asegúrate de dedicar el tiempo a trabajar en estas posibilidades y a incorporarlas a tu arsenal de tácticas de negociación.

NOTA: Puede haber restricciones impuestas al agente de bienes raíces debido a las leyes de agencia; también hay límites del prestamista sobre los créditos al comprador, y estos DEBEN divulgarse de forma adecuada, así que asegúrate de mantenerte dentro del límite de las leyes.

Conoce por qué las Casas No se Venden

Las casas que no se venden durante períodos prolongados suelen tener un precio demasiado alto para el vecindario. Fijar un precio estratégico siempre será la razón principal por la que las casas se venden con éxito.

Aquí tienes una lista de otras razones por las que las casas no se venden.

- La casa está demasiado abarrotada. Las pilas y los montones de cosas desalientan a los compradores.
- El interior de la casa está anticuado. Los colores viejos y los pisos viejos frenan las ventas, así que haz las mejoras necesarias para renovar la decoración.
- El propietario no es flexible con las visitas. Planea con anticipación para asegurarte de que los niños, las mascotas y tú estén listos para mostrar la casa en cualquier momento.

- El mercado no es favorable al momento de poner la casa a la venta. Decidir listarla en otro momento puede ser la mejor opción.
- La casa se ubica en un desarrollo abandonado.
- El agente de bienes raíces no ofreció un plan de marketing lo bastante agresivo.
- El agente de bienes raíces no realizó correctamente el Análisis Comparativo del Mercado y no logró fijar un precio estratégico para la casa.

Consideraciones Importantes

Take the serious considerations slowly. The right choice protects your finances and your peace.

Vender tu casa en medio de un divorcio es difícil, y eso es decirlo con suavidad. La capacidad de trabajar juntos en una transacción de negocios con tu ex cónyuge es difícil de reunir y requiere paciencia, mucho morderse la lengua y una resolución de acero para llevarlo a cabo de la manera menos dolorosa posible.

Si tú o tu ex cónyuge se muestran difíciles y poco cooperativos, siempre existe, por supuesto, el recurso legal, pero eso solo va a costarte más: más tiempo, más dinero, más dolor y sufrimiento.

Con eso en mente, hay algunas cosas que debes considerar para evitar problemas. Para eliminar cualquier malentendido de tu parte, de tu ex cónyuge, de tu agente o de un comprador interesado, conversa esta lista de posibles focos de problemas con tu agente de confianza.

- Vender tu casa antes de calificar para comprar otra: las situaciones económicas cambian junto con los requisitos de los préstamos, sobre todo en un divorcio, así que asegúrate de estar preparado.
- Adivinar el saldo de liquidación de tu hipoteca: infórmate sobre cualquier penalización que pueda estar involucrada en liquidar tu hipoteca.
- Subestimar los costos de cierre: calcula las cuotas, los impuestos y las comisiones por pagar, y entiende que los ingresos restantes se dividirán según lo acordado.
- Gastar el dinero de las arras (earnest money): si la venta se cae, ¿qué pasa con ese dinero? Evita el estrés y las molestias resolviendo estos detalles con anticipación.
- Hacerte amigo de los compradores potenciales: si confías que te estás divorciando, pueden suponer que estás desesperado por vender, y eso puede afectar la venta de tu casa. ¡Asegúrate de que tú y tu Realtor® acuerden estar ambos atentos para evitar esta trampa!
- Avalúos bajos: tienes opciones si esto sucede. A veces, los jueces determinan el valor de una casa, pero la mayoría de los avalúos realizados por profesionales son razonables, así que ten un plan con tu Realtor® sobre cómo responder si te toca un avalúo bajo.
- Requisitos de inspección: infórmate sobre lo que se espera para que tu casa pase una inspección de vivienda.

- Prepárate para el cierre: tu agente y tu abogado te informarán —o al menos deberían informarte— sobre qué esperar.
- Flexibilidad y disposición para mostrar la casa: en realidad no puedes decir «no» a una visita, así que deja tu casa en condiciones de mostrarse y mantenla así para que las visitas inesperadas no te hagan entrar en pánico.
- Retírate durante las visitas: los compradores prefieren ver las casas sin el vendedor presente. Tu agente estará ahí para atender cualquier pregunta, así que si tienes alguna que de verdad quieras agregar a su lista, asegúrate de conversarla de antemano.
- Descarta a los compradores no calificados: estás en todo tu derecho de solicitar que solo compradores de vivienda calificados vean tu casa. Si no son elegibles, ni siquiera para un financiamiento creativo, es una pérdida de tiempo para todos, especialmente para ti.

Reflexiones Finales

However this chapter ends, you can start the next one on solid ground. That's what this was for.

¡Gracias por tomarte el tiempo de leer este libro! Espero que te haya dado buena información y te haya ayudado a entender el proceso de venta de una casa, para que la presión de la venta no se sume al estrés del divorcio. Mi objetivo es ayudarte a avanzar hacia una nueva vida respetando tu privacidad, escuchando tus necesidades y haciendo mi mejor esfuerzo para que esta transición sea lo más fluida posible.

Con mucho gusto te proporciono un Análisis Comparativo del Mercado y me sentiría honrado de servir como tu agente de venta.

Avisos de Derechos de Autor y Legales

Publicado por Authority Publishing

Copyright © 2025 Authority Publishing

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede reproducirse, distribuirse ni transmitirse de ninguna forma ni por ningún medio, incluidos el fotocopiado, la grabación u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin el permiso previo por escrito del editor, salvo en el caso de citas breves incorporadas en reseñas críticas y ciertos otros usos no comerciales permitidos por la ley de derechos de autor.

Descargo de Responsabilidad y/o Avisos Legales

Aunque se han hecho todos los intentos por verificar la información proporcionada en esta publicación, ni el Autor ni el Editor asumen responsabilidad alguna por errores, imprecisiones u omisiones. Cualquier desaire a personas u organizaciones es involuntario.

Esta publicación no está destinada a usarse como fuente de asesoría legal o contable. El Editor desea recalcar que la información aquí contenida puede estar sujeta a diversas leyes o regulaciones estatales y/o locales.

El lector de esta publicación asume la responsabilidad del uso de estos materiales e información. El cumplimiento de todas las leyes y regulaciones aplicables, incluida la publicidad y todos los demás aspectos de hacer negocios en los Estados Unidos o en cualquier otra jurisdicción, es responsabilidad exclusiva del lector. El Autor y el editor no asumen responsabilidad ni obligación alguna en nombre de ningún lector de estos materiales.

Si tu propiedad está actualmente en venta con un Realtor, por favor haz caso omiso de este aviso. No es nuestra intención solicitar las ofertas de otros corredores.

Impreso en los Estados Unidos de América

Acerca de Este Libro

¿Estás en medio de un divorcio y tienes preguntas sobre el futuro de tu casa? ¿Cuáles son tus mejores opciones? Este libro te muestra los pormenores de vender tu casa en un divorcio. Repartir la casa puede ser algo difícil de hacer, pero con esta guía puedes estar tranquilo, sabiendo que estás en buenas manos.

Este libro contiene opciones de venta, consejos sobre cómo valorar correctamente tu casa y recomendaciones para lidiar con órdenes judiciales y cónyuges poco cooperativos, todo ello considerando los factores emocionales involucrados en cualquier divorcio.

En este libro, te he brindado una guía eficaz para que tengas la transacción inmobiliaria más exitosa posible.

Si no tienes tiempo de implementar todas las estrategias que se comentan en este libro, con mucho gusto te ofrezco mi experiencia y mis servicios para ayudarte a comprar o vender tu casa.

Alan Hernandez, REALTOR®

5295 Hollister Rd., Suite 200, Houston, TX 77040

alan@whitepicketrealty.com

832-532-9229

U.S.A. \$19.99 | CANADA \$26.39

SOBRE EL AUTOR

Acerca del Autor

Alan Hernandez, REALTOR®

Alan aporta al mercado de Houston entusiasmo, pasión y más de 17 años de experiencia en bienes raíces, con una actitud orientada a resultados. Cree en hacer lo que uno ama y tiene la misión de compartir con el mundo su visión de la libertad financiera. Su energía optimista es contagiosa, y su compromiso de ayudar a quienes lo rodean es clave para su éxito. En lo profesional, es Corredor con licencia, Director de Texas Realtors (a nivel estatal) e inversionista activo en bienes raíces con experiencia en renovaciones/reventas, en la obtención de capital privado y en la creación de White Picket Realty; sirve como mentor de sus agentes y consultor de sus clientes.

En su vida personal, disfruta del ciclismo de montaña, la buena mesa, las películas divertidas, bailar salsa, la lectura, la vida saludable y, sobre todo, crear recuerdos con sus amistades y su familia. Con su compromiso inquebrantable con el éxito de quienes lo rodean, tienes la certeza de estar trabajando con uno de los mejores de Houston. Esto resume el tipo de agente que es Alan y el tipo de agente que se esfuerza continuamente por ser para sus clientes. A Alan le enseñaron desde muy joven que, si quieres algo en la vida, tienes que trabajar por ello. Así que sobre eso ha construido su negocio y eso es lo que les enseña a sus agentes.

A lo largo de su carrera, Alan ha obtenido numerosos reconocimientos, entre ellos:

- Licenciatura en Administración de Empresas y Marketing por FSU
- Director de TAR (Texas Association of Realtors) de 2019 a la fecha
- Agente destacado de Realtor.com y vocero de la campaña de 2018
- Presidente de NAHREP Houston (National Association of Hispanic Real Estate Professionals) en 2017
- Top 1% de los Realtors en Texas: cierra de forma constante más de 300 propiedades al año
- Galardonado equipo interno de marketing, diseñador de viviendas y equipo interno de ventas
- Instructor reconocido de Educación Continua para Agentes de Bienes Raíces

Alan busca brindar el más alto nivel de servicio a sus clientes y siente un profundo orgullo al ayudarlos a alcanzar sus metas en bienes raíces.

Testimonios

Aquí tienes una lista de personas a quienes he ayudado a comprar o vender una casa, y lo que dijeron sobre trabajar conmigo:

Alan, Brandon y Vanessa fueron un equipo de primera. La pandemia no es un momento fácil para vender o comprar tu casa. Teníamos la petición específica de vender nuestra casa tal como estaba y fueron pacientes con nosotros. Somos mayores y queríamos jubilarnos en otro estado. Estuvieron pendientes de cada transacción y nos acompañaron en cada paso del camino. Recomendando ampliamente su servicio, pues son muy profesionales, atentos y honestos. Sus habilidades de marketing son las mejores. Realmente esperábamos tardar 6 meses o más en vender nuestra casa y ellos lo lograron en 4 o 5. Nos ayudaron a hacer realidad nuestros sueños de jubilación.

— Barbara Gayle Dunn, Google Review

Alan y todo el equipo de White Picket fueron de primera. Estoy muy agradecido por la experiencia y el profesionalismo de Alan. Vendió mi propiedad rápidamente y a un excelente precio. Sin duda es mi Realtor de por vida. 5 estrellas.

— Shawn Roberson, Google Review

Correduría boutique de vanguardia. Alan es súper servicial y uno de los profesionales de bienes raíces con más conocimiento de quien se puede aprender y con quien se puede trabajar.

— Stephen C, Google Review

¡Alan y su equipo son excelentes en lo que hacen! Nos aseguramos de recomendarlos siempre que alguien busca comprar o vender su casa. Lucharon con todo para conseguirnos el mejor trato posible y estamos muy contentos con sus servicios. Les recomendé a una amiga cuya casa era tan difícil de vender, pero hicieron lo imposible y la vendieron. ¡Gracias por el arduo trabajo de todos!

— Teresa, Google Review

Recomiendo ampliamente a Alan Hernandez y a su equipo. Son muy profesionales, experimentados, serviciales y muy rápidos para responder. Sus habilidades de negociación son de primera y lograron poner nuestra propiedad de renta bajo contrato en 32 días. Trabajaron con mucha fluidez con nuestros inquilinos, coordinando las visitas, el deslinde (survey), la inspección, el avalúo, etc. Estamos sumamente felices de que la casa estuviera vacía solo un par de semanas, desde que se fueron los inquilinos hasta el cierre. Una vez más, muchachos, muchas gracias.

— Banzer H Perdomo Ramirez, Google Review

Descubre lo que más de 100 clientes con reseñas de 5 estrellas han dicho sobre trabajar con Alan y su equipo.