

CONTRAR UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES Y FIJAR UN PRECIO A SU VIVIENDA

CONTRAR UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES. La mayoría de las personas no se da cuenta de que hay mucho trabajo tras bambalinas para vender una vivienda. Recibir en una casa abierta, hacer publicidad, exhibiciones a corredores y otras actividades de marketing requieren tiempo, conocimientos y conexiones para lograr que todo resulte si se quiere tener éxito. Por tanto, contratar a un profesional de bienes raíces para que le ayude a vender su vivienda puede ser una buena inversión. Por el precio de la comisión, publicarán avisos sobre su vivienda en diarios locales, promoverán su vivienda con otros agentes, programarán citas con compradores y en general van a trabajar para asegurar que su vivienda obtenga la mayor exposición.

Vender una casa es una decisión emocional y es importante tener a una persona sin prejuicios trabajando a su nombre especialmente cuando involucra mirar su vivienda de manera objetiva y lidiar con dinero.

Los profesionales de bienes raíces lo orientan y protegen sus intereses cuando los compradores empiezan a cruzar la puerta. Su profesional de bienes raíces lo ayudará a preparar su vivienda para vender y a fijar un precio de venta justo así como también proporcionará referencias para seguro, inspecciones, financiamiento y asesoría legal. Lo ayudarán a deshacerse de compradores no calificados y negociarán a su nombre cuando un comprador haga una oferta.

Usted puede encontrar un buen profesional de bienes raíces mediante referencias de parientes y amigos. Entreviste por lo menos a tres para determinar con cuál usted se sentiría más cómodo durante el proceso de venta de la vivienda.

FIJAR UN PRECIO A SU VIVIENDA. Para fijar el precio de venta inicial para su vivienda, el mejor lugar para comenzar es obtener un análisis de mercado comparable (CMA). Un CMA revisa qué viviendas en su vecindario -- con tamaño, ubicación y edificación similar a la suya -- se han vendido recientemente. Usted puede obtener un CMA a través de los registros públicos o bien su profesional de bienes raíces puede conseguirle uno.

Un profesional de bienes raíces lo ayudará a fijar un precio sobre la base del CMA y otros factores como la condición de su vivienda, recientes mejoras y su ubicación. Es importante determinar el precio correcto de una vivienda. Si tiene un precio demasiado alto para el mercado, puede que no se venda o no se venda rápidamente, lo que lo obligará a reducir el precio. Si tiene un precio demasiado bajo, usted puede estar dejando de ganar dinero. Su profesional de bienes raíces es su principal defensor y lo ayudará a fijar un precio razonable, considerando la posibilidad de negociación de parte del comprador.

Llámenos hoy con todas sus preguntas de título y escrow

619-299-4800 ♦ 888-828-8490 ♦ CorinthianTitle.com