

Conjunto de herramientas para

vendedores de vivienda



SI DESEA MÁS INFORMACIÓN
visite MarylandHomeOwnership.com.

Contenido

¿Le conviene vender una vivienda?	1
Pasos para la venta de una vivienda.....	2
Emplee un REALTOR®	3
Cómo poner su vivienda a la venta y fijar su precio.....	6
Igualdad de oportunidades en materia de vivienda	10
Evaluación de ofertas y contingencias	11
Cierre y acuerdo.....	12
Lista de comprobación	12

A photograph of a white house with a dark front door. The door has a wreath on it and a small light fixture above it. The house is surrounded by greenery.

¿LE CONVIENE VENDER UNA VIVIENDA?

Estas preguntas le ayudarán a decidir si su vivienda actual satisface sus necesidades. Si responde afirmativamente a la mayoría de las preguntas, es posible que esté preparado para mudarse.

¿HA ACUMULADO UN CAPITAL IMPORTANTE EN SU VIVIENDA ACTUAL?

Consulte el extracto de su hipoteca o llame a su entidad crediticia para conocer el saldo actual de su hipoteca. Por lo general, usted no acumula mucho capital en los primeros años de su hipoteca, ya que los pagos mensuales se componen principalmente de intereses. Sin embargo, si ha sido propietario de su vivienda durante cinco años o más, es posible que tenga un capital importante que pueda utilizar para la compra de su próxima vivienda.

¿HAN CAMBIADO SUS INGRESOS O SU SITUACIÓN FINANCIERA?

Si gana más dinero, es posible que pueda permitirse pagar cuotas hipotecarias más elevadas y cubrir los costos de la mudanza. Si sus ingresos han disminuido, es posible que quiera plantearse comprar una vivienda más pequeña o mudarse a una zona menos cara.

¿LE CONVENDRÍA MÁS MUDARSE A OTRO LUGAR?

El barrio que haya elegido para su primera vivienda puede no ser el mismo en el que quiera establecerse para siempre. Es posible que se haya dado cuenta de que le gustaría estar más cerca de su trabajo o de otras comodidades, o que una ubicación suburbana o rural es más de su agrado.

¿NECESITA MÁS ESPACIO?

A veces puede sumar más espacio agregando una habitación más, construyendo o reutilizando zonas de su vivienda actual. Pero, si su propiedad no es lo suficientemente grande, su municipio no lo permite o simplemente no le interesa remodelar, entonces mudarse a una vivienda más grande puede ser su mejor opción.

¿SE SIENTE CÓMODO MUDÁNDOSE EN EL ENTORNO ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO?

Si el mercado está en alza, su vivienda puede venderse rápidamente y por mucho dinero, pero encontrar una vivienda nueva puede ser difícil y más caro. Si el mercado está parado, encontrar un comprador puede llevar más tiempo, pero tendrá más opciones y obtendrá un mejor precio mientras busca su nueva vivienda. Pregunte a su REALTOR® qué es lo que está pasando en su localidad.

¿CÓMO INCIDIRÁN LAS TASAS DE INTERÉS HIPOTECARIAS EN SU DECISIÓN?

Las tasas de interés pueden haber cambiado desde que usted compró su vivienda o desde la última vez que la refinanció. Las tasas actuales repercutirán tanto en sus pagos por una vivienda nueva como en el poder adquisitivo de sus compradores.

¿EL ESFUERZO Y EL COSTO DE MANTENER SU VIVIENDA ACTUAL SE ESTÁ VOLVIENDO DIFÍCIL DE AFRONTAR?

Es posible que haya llegado el momento de reducir el tamaño de su vivienda o de su terreno. Un REALTOR® puede ayudarle a decidir si una casa más pequeña, un condominio o un alquiler serían adecuados en su caso.

PASOS PARA LA VENTA DE UNA VIVIENDA



PASO 1

REÚNASE CON UN REALTOR®

No es necesario que asuma ningún compromiso en la reunión inicial. Será formativa y le permitirá conocer los pasos a seguir y le ayudará a decidir con quién se siente cómodo para que le represente en la transacción.



PASO 2

FIJE EL PRECIO Y COMPRENDA CUÁLES SON LAS COMISIONES

Su REALTOR® le proporcionará un análisis de mercado, que evalúa viviendas comparables en su zona para fijar el mejor precio de venta. En el mismo sentido, cada corredor inmobiliario fija individualmente las comisiones que decide cobrar a sus clientes. Decidir si negociará o no la comisión del agente de los compradores debe ser un factor a hablar con su REALTOR® al determinar el precio y la estrategia de venta. Tenga en cuenta que el importe de las comisiones inmobiliarias no está fijado por ley ni establecido por ninguna organización de miembros a la que esté afiliado un corredor. **Las comisiones se negocian entre el vendedor y el corredor.**



PASO 3

PREPARE SU VIVIENDA

Vea su vivienda a través de los ojos de un posible comprador y pregúntese cuáles serían sus expectativas. Su REALTOR® le proporcionará algunas ideas útiles para organizar, decorar o hacer mejoras en su vivienda. El siguiente paso es fotografiar la vivienda, por lo que querrá dejarla lo más atractiva posible.



PASO 4

PÓNGALA A LA VENTA

Una vez que la vivienda esté lista para la venta, su REALTOR® comenzará a anunciar la propiedad y la pondrá a disposición en el servicio de anuncios múltiples (Multiple List Service, MLS) para que todos los profesionales inmobiliarios puedan verla y compartirla con sus compradores.



PASO 5

OFERTA Y CONTRATO

Su REALTOR® le guiará a través de las ofertas de los compradores y el proceso de negociación. Una vez aceptada la oferta y firmado el contrato, el comprador iniciará el proceso de tasación e inspección de la propiedad.



PASO 6

CIERRE

Se transfieren los fondos y la propiedad pasa de usted al comprador, que ahora es el nuevo propietario. Tendrá que firmar varios documentos y hacer los trámites necesarios para recibir los ingresos de la venta. Normalmente, habrá desocupado la casa para el nuevo propietario. Asegúrese de tener las llaves de todas las puertas (y cobertizos o garajes) junto con los códigos de alarma u otra información necesaria para el nuevo propietario.

EMPLEE UN REALTOR®

Vender una vivienda puede ser... complicado. Tiene sentido buscar la ayuda de un profesional, en particular de un REALTOR® que pueda ayudarle a lo largo de cada paso del proceso. Un REALTOR® no es tan solo un agente inmobiliario. Son miembros profesionales de la Asociación Nacional de REALTORS® y se rigen por su estricto Código Ético. No todos los agentes inmobiliarios son REALTORS®, asegúrese de trabajar con uno que lo sea. A continuación, le presentamos solo algunos motivos por los que debería utilizar los servicios de un REALTOR® para que le ayude en esta transacción tan importante.

1

TRATAMIENTO ÉTICO

Todo REALTOR® debe atenerse a un estricto Código Ético, que se basa en la profesionalidad y la protección del público. Como cliente de un REALTOR®, puede esperar un trato honesto y ético. La primera obligación de un REALTOR® es con usted, el cliente.

2

ORIENTACIÓN DE LA MANO DE EXPERTOS

La venta de una vivienda suele requerir la preparación de docenas de formularios, informes, declaraciones y otros documentos técnicos. Un experto bien informado le ayudará a preparar el mejor acuerdo y a evitar retrasos o errores costosos.

3

INFORMACIÓN OBJETIVA

Los REALTORS® tienen acceso a información exhaustiva sobre las viviendas en venta de la competencia en su zona y las que se han vendido recientemente. Esta información es fundamental para fijar un precio de venta adecuado.

4

EXPERIENCIA EN NEGOCIACIÓN

Hay muchos factores sobre los que se puede deliberar en un acuerdo. Un REALTOR® analizará todos los ángulos desde su perspectiva, incluida la redacción de un contrato de venta que le dé tiempo suficiente, entre otras tareas, para llevar a cabo las inspecciones de la propiedad antes de que esté obligado a finalizar la transacción.

5

EXPERIENCIA ACTUALIZADA

La mayoría de las personas solo compran y venden unas pocas viviendas a lo largo de su vida, normalmente con bastantes años entre cada compra. Aunque lo haya hecho antes, las leyes y los reglamentos cambian. Muchos REALTORS® manejan cientos de transacciones a lo largo de su trayectoria profesional. Además, los REALTORS® deben completar la formación continua cada dos años para conservar su licencia.

6

CONEXIONES

Los REALTORS® tienen como misión conocer a casi todo aquel que pueda ayudarle en el proceso de compra o venta de una vivienda. Entidades de crédito hipotecario, compañías de títulos de propiedad, inspectores de viviendas, contratistas para reformas de la propiedad, etc., todos ellos forman parte de la red de su REALTOR®.

7

SU APOYO EN MOMENTOS EMOTIVOS

Una vivienda es mucho más que cuatro paredes y un techo. Y para la mayoría de las personas, una propiedad constituye la transacción financiera más importante que harán en su vida. Tener un tercero interesado y objetivo le ayuda a mantenerse centrado en aquellos temas que son más importantes para usted.

PREGUNTAS QUE SE DEBEN FORMULAR

AL ELEGIR UN REALTOR®

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA DEDICADO A LA VENTA DE INMUEBLES RESIDENCIALES? ¿ES SU TRABAJO A TIEMPO COMPLETO? ¿CUÁNTAS VIVIENDAS VENDIERON USTED Y SU AGENCIA INMOBILIARIA EL AÑO PASADO?

Como en la mayoría de las profesiones, la experiencia no es garantía de aptitud, pero gran parte de los conocimientos inmobiliarios se aprenden en el trabajo y a través del análisis actual del mercado local.

¿QUÉ TÍTULOS O CERTIFICACIONES TIENE?

Los títulos y certificaciones contribuyen a definir las habilidades especiales que un agente puede aportar a sus necesidades inmobiliarias. Entre ellos se incluyen especialistas en ventas residenciales, reubicaciones, clientes militares y de la tercera edad, entre otros.

¿CUÁNTOS DÍAS SE TARDA EN VENDER UNA VIVIENDA? ¿CÓMO SE COMPARA CON OTROS?

El REALTOR® que entreviste debe tener disponible información sobre su desempeño y poder presentar estadísticas de mercado de su MLS local para que le proporcione una comparación.

¿CUÁL ES LA VARIACIÓN PROMEDIO ENTRE SU COTIZACIÓN INICIAL Y EL PRECIO FINAL DE VENTA?

Esta es una muestra de la filosofía de precios y las habilidades de venta de un REALTOR®.

¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL ACUERDO DE VENTA?

La legislación de Maryland exige que se firme el Acuerdo de Venta antes de que cualquier REALTOR® pueda comenzar a trabajar en la venta de su vivienda. En él se explican las obligaciones de su agente como representante suyo. Ayuda a establecer expectativas de ambas partes y le permite confiar en que su agente trabajará en beneficio de sus intereses. Su agente acepta representarle en el proceso de venta de su vivienda, y usted acepta trabajar con este agente de forma exclusiva, por lo que tanto a usted como el REALTOR® se encuentran protegidos.

La firma de este acuerdo coincide también con el momento en que usted y el corredor de su REALTOR® negociarán el pago. El REALTOR® responderá a las preguntas que usted pueda tener sobre cómo cobran los REALTORS® y mantendrán una conversación sobre si está de acuerdo en que el corredor de venta comparta la remuneración con el corredor del comprador.

¿QUÉ TASA DE COMISIÓN U HONORARIOS COBRA?

Las comisiones y honorarios de los REALTORS® son negociables en función de los servicios prestados al vendedor. La remuneración del agente podría ser un porcentaje fijado sobre el precio de venta, un importe fijo o una combinación de ambos. Su REALTOR® le explicará lo que le cobrará y qué nivel de servicio puede esperar. Usted, el vendedor, es responsable de pagarle a su REALTOR® al momento del cierre.

¿QUÉ SON LAS CONCESIONES DEL VENDEDOR?

Las concesiones del vendedor constituyen un incentivo para atraer a los compradores, sobre todo a aquellos que tienen dificultades para acumular el efectivo necesario para adquirir su nueva vivienda. Las concesiones pueden utilizarse para pagar las comisiones del agente del comprador u otros costos de cierre. Esto se especificará en el contrato de compraventa que usted y el comprador suscriban en última instancia.

¿POR QUÉ QUERRÍA PLANTEARME OFRECER CONCESIONES?

Como vendedor, usted quiere que su vivienda sea lo más atractiva posible para aumentar el número de compradores potencialmente interesados y el número de ofertas recibidas. Si opta por ofrecer concesiones, es posible que más compradores se interesen por ver su vivienda, ya que así se aligera la carga que supone la compra de una vivienda para el comprador.

Esto es particularmente cierto para la mayoría de los compradores de primera vivienda. Como vendedor, es posible que recuerde el alivio que supuso saber que el vendedor de la casa que le gustaba ofrecía concesiones. El hecho de intentar ahorrar para el pago inicial, los costos de cierre, las inspecciones de la vivienda y otros gastos es difícil para los compradores de primera vivienda, y marca una gran diferencia si el vendedor ofrece concesiones al respecto. Al ofrecer concesiones, es posible que más compradores vean su vivienda dentro de su rango de precios por el dinero total necesario para cerrar la compra, lo que ampliará el alcance de su grupo potencial de ofertas y le dará la oportunidad de elegir la oferta que más le convenga.

¿QUÉ PASA SI DECIDO NO OFRECER CONCESIONES A UN AGENTE DEL COMPRADOR? NO TENGO OBLIGACIÓN DE HACERLO.

Si opta por no ofrecer concesiones a un corredor del comprador, el corredor de venta informará a los posibles agentes del comprador de que no se ofrece ninguna concesión. Aunque los agentes de compras están obligados a no discriminar las viviendas que no ofrecen concesiones, este costo puede colocar su vivienda fuera del rango de precios para algunos compradores. Como resultado, es posible que tenga menos visitas y ofertas, ya que los compradores pueden preferir estar a la búsqueda de viviendas que ofrezcan concesiones.

¿CUÁNDO COMIENZA NUESTRA RELACIÓN? ¿CUÁNDO FINALIZA?

Usted y el REALTOR® establecen las fechas de inicio y finalización del Acuerdo de Venta en el momento de la firma de dicho acuerdo.

¿QUÉ MÉTODOS ESPECÍFICOS UTILIZARÁ PARA VENDER MI VIVIENDA?

Su agente debe perfilar un plan de comercialización específico para su propiedad y sus características exclusivas. Esto podría incluir publicidad, jornadas de puertas abiertas, promociones en línea y redes sociales dirigidas a su probable grupo de compradores.

¿ME REPRESENTARÁ DE FORMA EXCLUSIVA O PODRÍA OPTAR ASIMISMO POR REPRESENTAR AL COMPRADOR?

En Maryland, es ilegal que un **agente** represente a ambas partes en una transacción. Sin embargo, el **corredor** puede representar también a un posible comprador de su vivienda. En esta situación, un **agente diferente** de esa compañía representará al comprador. Esto se explica en el formulario estatal titulado "Understanding Whom Real Estate Agents Represent" (A quién representan los agentes inmobiliarios). Si su REALTOR® no le ha entregado este formulario, pídselo.

¿PUEDE RECOMENDARME PROVEEDORES DE SERVICIOS QUE PUEDAN AYUDARME A OBTENER UNA HIPOTECA, HACER REPARACIONES EN LA VIVIENDA, ETC.?

Su REALTOR® debería poder recomendarle más de un proveedor e indicarle si tiene una relación especial con alguno de ellos.

¿CÓMO ME MANTENDRÁ INFORMADO SOBRE EL ESTADO DE MI TRANSACCIÓN?

En este caso, la mejor respuesta es una pregunta. Un agente inmobiliario que preste atención a la forma en que prefiere comunicarse y responda debidamente le preguntará cuál es la mejor forma de mantenerse en contacto, lo que hará que la transacción sea lo más fluida posible.

¿ME PODRÍA PROPORCIONAR LA INFORMACIÓN DE CONTACTO DE SUS TRES CLIENTES MÁS RECIENTES?

Muchos agentes tienen clientes frecuentes u obtienen otros nuevos por recomendaciones. Pregunte a sus antiguos clientes si volverían a trabajar con este agente en el futuro.

AGENCIA

Comprensión de las relaciones de corretaje.

COMPREENSIÓN DE LA REPRESENTACIÓN DEL VENDEDOR

Los servicios que recibe y las obligaciones que le corresponden de parte de un agente inmobiliario se basan en el tipo de relación que haya establecido. ¿Es comprador o cliente de ese agente y a quién va a representar dicho agente en una transacción?

¿ES COMPRADOR O CLIENTE?

Un **comprador** es alguien que no ha firmado un contrato de representación por escrito. Sin embargo, incluso como comprador, usted tiene ciertos derechos:

- Los agentes deben tratarle de forma honesta y justa.
- Deben revelar los hechos significativos que conozcan o deban conocer.
- Si ha hablado de la posibilidad de estar representado, se le debe confidencialidad como posible cliente de esa agencia de corretaje.

Un **cliente** es alguien que ha celebrado un contrato de corretaje por escrito con un corredor. Como cliente, su agente le debe lo siguiente:

- **Lealtad:** Un corredor o agente debe actuar en su mejor interés en todo momento, incluso si eso entra en conflicto con lo que más les beneficiaría a ellos.
- **Revelación:** Es preciso que el agente comparta con usted toda la información relevante y pertinente que conozca sobre una propiedad, su valor y otras condiciones de venta.



- **Confidencialidad:** Aunque deben divulgarse los hechos significativos sobre una propiedad, su agente protegerá toda información que pueda debilitar su posición de negociación.
- **Diligencia:** Usted tiene derecho a exigir que su agente tenga conocimientos especializados y experiencia en el sector inmobiliario, y que tomará todas las medidas necesarias para representarle.
- **Rendición de cuentas:** Su agente custodiará el dinero, las escrituras u otros documentos relacionados con sus transacciones o gestiones.

¿CUÁL ES SU RELACIÓN DE CORRETAJE?

Un contrato de corretaje redactado por escrito define la relación entre un cliente y un corredor inmobiliario. En este acuerdo, usted autoriza al corredor o a su agente a prestarle determinados servicios en una transacción inmobiliaria de vivienda residencial. Esa representación puede tener diferentes formas:

- ▶ **Agente del comprador:** Representa exclusivamente a un comprador en la compra de bienes inmuebles.
- ▶ **Agente del vendedor:** El corredor o agente que pone en venta la propiedad y representa al propietario.
- ▶ **Subagente:** Un agente de otra compañía que está autorizado por el corredor del vendedor para mostrar la vivienda a un comprador. A diferencia de un agente del comprador, este representa al vendedor, no al comprador.
- ▶ **Agente doble:** Actúa como agente tanto del vendedor como del comprador en la misma transacción.
- ▶ **Agente intracompañía:** Agente que pertenece a la misma compañía que un agente doble, y que dicho agente doble ha seleccionado para representar al comprador o al vendedor en la transacción.



CÓMO PONER SU VIVIENDA A LA VENTA Y FIJAR SU PRECIO

Seguro que quiere vender su vivienda por el máximo valor posible. Los vendedores que lleven a cabo una evaluación honesta de sus viviendas serán los que reciban el mejor precio por sus propiedades. Asegúrese de hablar sobre lo siguiente con su REALTOR®:

PROPIEDADES SIMILARES

Los REALTORS® tienen acceso a una gran cantidad de información. El suyo puede preparar un análisis comparativo del mercado para ayudarle a determinar el valor de su propiedad con base en los precios de venta recientes de viviendas similares en su zona, no en el precio de venta original.

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

¿Las viviendas se venden con rapidez o hay más oferta que demanda? ¿Puede prever que habrá varias ofertas al precio que usted pide? Incluso en los mercados más activos, es posible que el precio de su vivienda sea poco realista, lo que conlleva una reducción del interés de los compradores o un precio de venta inferior al que habría recibido en otras circunstancias.

EL ESTADO DE SU VIVIENDA

¿Los compradores en su zona miran propiedades más nuevas, que estén listas para entrar a vivir, o quieren propiedades antiguas que tal vez necesiten alguna reforma? Si su vivienda tiene “buena estructura” y sistemas que funcionan bien, es posible que los compradores no se fijen en algunos problemas estéticos. Sin embargo, si los compradores perciben que su vivienda necesita demasiado mantenimiento postergado, es posible que reduzcan mucho su oferta o que simplemente pasen a la siguiente propiedad.

SU PLAZO PARA MUDARSE

¿Hasta qué punto está motivado para vender? Si tiene una fecha límite para mudarse o si ya ha comprado su nueva vivienda, es importante que fije bien el precio desde el principio para que la propiedad no se eternice en el mercado.

LA ÉPOCA DEL AÑO

Todo el mundo habla de la temporada de ventas de primavera, pero también puede haber otros momentos óptimos en el año para vender. Algunos pueden ser exclusivos de su grupo de compradores o de su ubicación. Por ejemplo, los compradores interesados en una zona turística pueden ver más tráfico en

determinados meses o alrededor de las fiestas. Su agente puede decirle más sobre los patrones de compra en su mercado.

PSICOLOGÍA DE LOS ANUNCIOS

¿Le parecen \$299 mucho menos que \$300? Las mismas estrategias de fijación de precios que se utilizan para los comestibles o los productos electrónicos pueden ser útiles para fijar el precio de su vivienda. Los compradores pueden tender asimismo a buscar propiedades en determinados rangos de precios; mantener el precio de su propiedad dentro de ese rango de búsqueda puede permitirle obtener la mayor exposición para su anuncio.

CONTROLE SUS EMOCIONES

Es fácil creer que su vivienda es la mejor del mercado. Después de todo, es la que usted eligió, decoró e invirtió en ella. Cuando vende, es el momento de tomar distancia y tratar su vivienda como un producto. Recuerde que las opiniones de los compradores y el importe de cualquier oferta no están dirigidos a usted en particular.

SEA FLEXIBLE

La venta de su vivienda no siempre se desarrolla exactamente como estaba previsto. Es posible que tenga que reducir su precio de venta o vender por menos de lo que esperaba. Es posible que los compradores pidan términos o condiciones que usted no había contemplado. No rechace de plano una oferta porque no sea exactamente lo que quiere; si negocia un poco, podría terminar siendo la mejor que reciba.

LA OFERTA DE REMUNERACIÓN AL COMPRADOR

Las comisiones se negocian entre el comprador y el corredor. Si ofrece pagar una remuneración al corredor del comprador para captar la atención de los compradores, pregúntele al REALTOR® sobre las opciones posibles que tiene, como la remuneración entre corredores, la remuneración a partir del porcentaje del precio de venta, la remuneración a través de una tarifa fija o alguna combinación de las anteriores.

LISTA DE COMPROBACIÓN PARA LA VENTA DE UNA VIVIENDA

Se ha preguntado por la venta de su vivienda. Ha estudiado a los REALTORS®. ¿Qué más necesita antes de dar el salto?

✓ INSPECCIÓN PREVIA A LA VENTA DE UNA VIVIENDA

Conozca las sorpresas antes de que, bueno, le sorprendan. Un inspector de viviendas puede examinar su vivienda en busca de aspectos de los que tenga que ocuparse, antes de poner su vivienda a la venta en el mercado. Ponga su casa en perfectísima forma antes de esa primera jornada de puertas abiertas. Si lo desea, pida recomendaciones a su REALTOR®.

✓ LIMPIE SU ESPACIO

Ahora es el momento de despejar el lugar. Done las cosas que ya no quiera. Embale los objetos que utiliza con poca frecuencia y coloque todas esas cajas bien ordenadas en su garaje o en algún otro lugar al que tenga acceso. Organice todo. Limpie todo: alfombras, pisos, ventanas. Cuanto más pueda hacer, más ventajas obtendrá cuando llegue el momento de poner su casa en venta.

✓ OBTenga PRESUPUESTOS PARA LAS TAREAS IMPORTANTES

¿Su piso de madera necesita un arreglo a fondo? ¿El refrigerador no funciona? Es importante que catalogue todos los artículos “caros” que necesiten arreglo o reemplazo. Tal vez no tenga que hacer estas reparaciones (aunque cuantas más pueda hacer, más atractiva será la casa para un potencial comprador), pero tener los precios de cada uno de estos arreglos le será útil una vez que comiencen las negociaciones.

✓ GARANTÍAS

Horno, lavavajillas, techo nuevo, cualquier artículo importante que se entregue junto con la casa: busque sus garantías y téngalas a mano. ¡No deje que una búsqueda desesperada de última hora de un simple papel arruine su acuerdo! El hecho de tener los precios de cada una de estas reparaciones le resultará útil una vez que comiencen las negociaciones.



CÓMO ATRAER A MÁS COMPRADORES

Estos consejos le ayudarán a convencer a los compradores de que su propiedad tiene el mejor valor por su dinero.

▶ **Aumente el atractivo exterior:** Mire su vivienda objetivamente desde la calle. Compruebe el estado del jardín, la pintura, el techo, las persianas, la puerta principal, el llamador, las ventanas y el número de la casa. Observe cómo se ven sus cortinas desde el exterior. Algo especial, como macetas grandes o un banco antiguo, puede contribuir a que su propiedad se destaque después de un largo día buscando la vivienda correcta.

▶ **Embellézcala con color:** La pintura es barata, pero puede causar una gran impresión. El tono no tiene por qué ser blanco o beige, pero evite los rosas, naranjas y morados estridentes. Los amarillos suaves y los verdes pálidos dicen “bienvenido”, guían la mirada de una habitación a otra y favorecen los tonos de piel. Matice los cielorrasos en un tono más claro.

▶ **Modernice la cocina y los cuartos de baño:** Son habitaciones que marcan la diferencia al cerrar una venta. Asegúrese de que estén relucientes y despejados, y actualice los tiradores, fregaderos y grifos. En la cocina, agregue un electrodoméstico moderno, como una cafetera expreso.

▶ **Cepille los pisos de madera:** El barnizado es costoso, engorroso y lleva mucho tiempo, así que considere la posibilidad de realizar un cepillado en su lugar. Esto implica un lijado ligero, no un decapado completo de color o poliuretano, y luego la aplicación de una capa de acabado.

▶ **Limpie y organice los armarios:** Saque todo lo que no necesite o no haya usado desde hace un tiempo largo. Los armarios deben estar solo medio llenos para que los compradores puedan ver cómo caben sus cosas.

▶ **Modernice las cortinas:** Los compradores quieren luz y vistas, no cortinas anticuadas y pesadas. Para difuminar la luz y añadir intimidad, considere la posibilidad de utilizar cortinas y persianas que ahorren energía.

▶ **Contrate a un inspector de viviendas:** Realice una inspección preventiva para encontrar y solucionar problemas antes de vender su vivienda. Así podrá mostrar los recibos a los compradores como prueba del cuidado detallado de su futura vivienda.





PREPARACIÓN PARA LA SESIÓN FOTOGRÁFICA

Dado que la mayoría de los compradores buscan viviendas en línea, las presentaciones en diapositivas de alta resolución y los recorridos en video son imprescindibles. A continuación, le explicamos cómo hacer que su vivienda brille ante las cámaras.

COMPRENDA LA PERSPECTIVA DE LA CÁMARA

El ojo de la cámara es diferente del ojo humano. Esto pone de manifiesto el desorden y la mala disposición de los muebles, de modo que incluso una vivienda que se percibe cómoda en persona puede verse desordenada en línea.

DÉJELA IMPECABLE

Las cámaras tienden también a evidenciar aún más la suciedad. No olvide los revestimientos del piso y las paredes; una mancha en una alfombra puede pasarse por alto durante la exhibición habitual de una vivienda, pero podría convertirse en un punto de atención en línea.

SEPA QUÉ DEJAR

Querrá evitar el desorden, pero pruebe a tener tres objetos de distintas alturas en cada superficie. En una mesa auxiliar puede colocar una lámpara alta (elevada), una planta pequeña (mediana) y un libro (bajo).

TOME FOTOS DE PRÁCTICA CON SU PROPIA CÁMARA

Esto le dará una idea de cómo se verá la vivienda en cámara antes de que llegue el fotógrafo. Examine las fotos y haga cambios para mejorar la apariencia de cada habitación, como abrir las persianas para dejar entrar la luz natural, retirar los imanes de la nevera o quitar las obras de arte que distraigan la atención.

REDUZCA LA CANTIDAD DE MUEBLES

Si retira uno o dos muebles de cada habitación, aunque solo sea para la sesión de fotos, puede hacer que su espacio parezca más grande en la pantalla.

REORGANICE

Resalte la circulación de su espacio creando un punto de referencia en la pared más alejada de la entrada y disponga los otros muebles para que formen un triángulo. El punto de referencia puede ser una cama en un dormitorio o un mueble para la vajilla en un comedor.

COLOQUE ACCESORIOS

Incluya una planta saludable en cada habitación; a la cámara le encanta la vegetación. Aporte dinamismo a una decoración insulsa colocando un jarrón brillante sobre un mantel o cubriendo un sofá con una manta.

MANTENGA LA VIVIENDA EN FORMA

Los compradores a los que les gustó lo que vieron en línea esperan encontrarse con la misma vivienda cuando vayan a verla.

LISTA DE COMPROBACIÓN PARA MOSTRAR UNA VIVIENDA

Elimine el desorden. Despeje los mostradores y guarde los objetos decorativos innecesarios. Guarde los muebles que le sobren y retire los que estén fuera de temporada. No se olvide de limpiar también el garaje.

☐

Haga que brille. Limpiar las ventanas y las persianas le permitirá aportar más luz a su vivienda. Sustituya las bombillas fundidas y considere la posibilidad de utilizar una potencia más elevada en lugares con poca luz. Limpie las paredes o aplique una nueva capa de pintura brillante y neutra. Reemplace las cortinas pesadas por unas transparentes y muestre las vistas que tiene su casa.

☐

Mantenga la limpieza. Una limpieza a fondo antes de poner su vivienda a la venta facilitará el mantenimiento. Piense en contratar un servicio de limpieza que le ayude.

☐

Maximice la comodidad. En verano, cierre los conductos de aire acondicionado del primer piso para que suba más aire. Invierta el proceso durante el invierno.

☐

Realice una prueba de olfato. Limpie las alfombras y las cortinas para eliminar los olores. Abra las ventanas para ventilar la casa. Piense en usar popurrí o velas perfumadas y difusores. Para arreglos rápidos en la cocina, unas bolas de algodón empapadas en extracto de vainilla o jugo de naranja pueden convertir instantáneamente el refrigerador en un lugar con un olor más agradable. Hierva jugo de limón en el microondas, luego agréguelo a su lavavajillas para eliminar olores. También puede pasar cáscaras de limón por el triturador de desechos para obtener un efecto similar.

☐

Lleve a cabo pequeñas reparaciones. Las puertas atascadas, los mosquiteros rasgados, las grietas en la masilla o un grifo que gotea pueden parecer nimiedades, pero darán a los compradores la impresión de que la casa no se encuentra en buen estado.

☐

Ordene la parte exterior de la vivienda. Corte el césped, rastrille las hojas, agregue mantillo nuevo, pade los arbustos, borde las pasarelas y limpie los canalones. Una maceta con flores brillantes cerca de la entrada añade un estupendo atractivo a la acera.

☐

Prepare la escena. Una manta brillante o unos cojines nuevos pueden alegrar con facilidad una habitación apagada. Una vajilla bonita o un centro de mesa sencillo pueden hacer que los compradores se imaginen viviendo allí. Pruebe a montar una partida de ajedrez en curso. Si tiene chimenea, coloque allí troncos frescos o una cesta de flores.

☐

Convierta el baño en un lugar de lujo. Asegúrese de que sus artículos de tocador personales están fuera de la vista, junto con toallas y cepillos de dientes viejos. Agregue una nueva cortina de ducha y jabones de lujo.

☐

Guarde bajo llave los objetos de valor y los medicamentos. Los agentes no pueden vigilar a todas las personas en todo momento.

☐

Váyase. Puede ser incómodo para todos si está en su vivienda al momento de mostrarla.

☐

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN MATERIA DE VIVIENDA

La compraventa de una vivienda es uno de los eventos más importantes en la vida de una persona o de una familia. Es mucho más que una simple transacción. Da forma a las esperanzas, los sueños, las aspiraciones y el destino económico de las personas involucradas. Las leyes federales, estatales y locales, junto con el Código Ético de los REALTOR®, protegen a las personas de la discriminación cuando alquilan o compran una vivienda, obtienen una hipoteca o participan en otras actividades relacionadas con la vivienda.

COMPROMISO DEL REALTOR® CON LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

El término REALTOR® identifica a un profesional inmobiliario con licencia que es miembro de la Asociación Nacional de REALTORS®. Los REALTORS® llevan a cabo su actividad comercial en conformidad con un estricto Código Ético. El artículo 10 del Código establece que los REALTORS® no denegarán servicios profesionales en condiciones de igualdad a nadie por motivos de raza, color, religión, sexo, incapacidad, situación familiar, nacionalidad, orientación sexual o identidad de género. Un REALTOR® no puede dar a lugar una solicitud para que actúe de manera discriminatoria en la venta, arrendamiento o alquiler de la propiedad ya que esto sería ilegal o contrario a la ética de dicho REALTOR®.

DERECHOS Y RESPONSABILIDADES EN MATERIA DE VIVIENDA JUSTA

La persona que busca una vivienda, el vendedor de la vivienda y el profesional inmobiliario tienen derechos y responsabilidades en el marco de la Ley Federal de Vivienda Justa, así como de otras leyes federales, estatales y locales.

EN EL CASO DEL VENDEDOR DE UNA VIVIENDA

En el marco de la Ley de Vivienda Justa, como vendedor o propietario de una vivienda, la ley federal le obliga a hacer negocios con posibles compradores o inquilinos sin tener en cuenta su raza, color, religión, sexo, incapacidad (discapacidad), situación familiar (presencia de menores de 18 años en el hogar) o nacionalidad. Las leyes estatales y locales pueden prohibir la discriminación por otras características, como la condición de veterano o la orientación sexual. No puede indicar al agente o corredor inmobiliario autorizado que ponga limitaciones a la venta o alquiler de la propiedad en función de estas características, porque el profesional inmobiliario está obligado asimismo por ley a no discriminar.

Un vendedor no puede realizar las siguientes acciones, basándose en estas características:

- Publicitar una preferencia por determinados compradores o inquilinos
- Declarar de forma falsa que una propiedad no está disponible para la venta o el alquiler
- Establecer términos o condiciones diferentes en relación con cualquier aspecto de la compra o el alquiler de una vivienda.

MÁS AYUDA

Si cree que ha sido objeto de discriminación en una transacción inmobiliaria, puede presentar una queja para que investigue un organismo público o privado. En Maryland, esta organización es la Comisión de Derechos Civiles de Maryland: www.mccr.maryland.gov. Las asociaciones de REALTOR® aceptarán la presentación de quejas por presuntas infracciones del Código Ético de una persona que alegue un trato discriminatorio por parte de un REALTOR® en la compra o alquiler de una vivienda. Las asociaciones de REALTOR® tienen la responsabilidad de hacer cumplir el Código Ético a través de procedimientos normativos profesionales y medidas correctivas en los casos en que se demuestre que se produjo una infracción de dicho Código Ético.



EVALUACIÓN DE OFERTAS Y CONTINGENCIAS

¿No debería elegir siempre la oferta que le aporte más dinero? Aunque es tentador aceptar el precio de compra más alto, la oferta más alta puede no ser la mejor para sus necesidades. A continuación le indicamos los factores que debe tener en cuenta:

VIVIENDA JUSTA

Los vendedores están sujetos a las mismas leyes federales, estatales y locales de vivienda justa que los agentes inmobiliarios. Estas le prohíben la discriminación de compradores potenciales en función de determinadas características, que incluyen la raza, el color, la religión, el sexo, la nacionalidad, la discapacidad, la situación familiar, el estado civil, la orientación sexual, la identidad de género y la fuente de ingresos. Estas características no deben influir en absoluto en el hecho de aceptar o rechazar una oferta por su vivienda.

CONTINGENCIAS

Son condiciones estipuladas en el contrato que le permiten al comprador rescindir la compra si no se cumplen. Las contingencias más frecuentes son la inspección de la vivienda, la tasación, la financiación o la venta de su propia vivienda. Algunas contingencias son opcionales, pero es posible que la ley o la entidad crediticia exijan algunas, como recibir los documentos del condominio o de la asociación de propietarios o realizar determinadas inspecciones. Dado que es posible que el resultado de estas contingencias no se conozca hasta semanas después de la aceptación del contrato, debe evaluarlas con sumo cuidado.

FECHA DE CIERRE

Los compradores pueden sugerir una fecha de cierre en función de sus condiciones de financiación o de su fecha de mudanza preferida. Usted debería considerar cómo encaja esa programación con sus planes. ¿Tendría que pedir un período de devolución del alquiler para permanecer en su vivienda después del acuerdo, y los compradores están dispuestos a llegar a ese arreglo?

CONCESIONES Y TRASPASOS

Según las condiciones del mercado, un comprador puede pedir al vendedor que contribuya con fondos para cubrir los costos de cierre, como los impuestos o las tasas que adeude dicho comprador. Un comprador también puede pedir que ciertos artículos, por ejemplo, electrodomésticos, muebles, decoración, etc., se entreguen con la vivienda. Todos estos artículos cuestan dinero, así que si no tenía previsto incluirlos en la venta, asegúrese de deducir su valor del precio de oferta para conocer sus ingresos netos. Si ofrece pagar una remuneración al corredor del comprador mediante un porcentaje del precio de venta o una comisión fija, asegúrese de deducir también este valor de sus ingresos netos.

FINANCIACIÓN

La forma en que un comprador prevé pagar por la vivienda puede ser tan importante como la suma que quiera abonar. Usted querrá observar si está dispuesto a pagar por la vivienda en efectivo



o si necesita que le aprueben una hipoteca. Debería observar asimismo el monto de dinero que está ofreciendo como pago inicial y como depósito de garantía, lo que puede mostrarle seriedad a la hora de comprar su vivienda.

FECHA DE VENCIMIENTO

Un comprador puede incluir una cláusula en su oferta de compra que le exija responder antes de una determinada fecha. Una vez pasada esa fecha, el comprador ya no está obligado a seguir adelante con la compra. Incluso sin fecha de vencimiento, el comprador puede retirar formalmente su oferta en cualquier momento antes de que usted la haya aceptado.

VARIAS OFERTAS

Cuando recibe más de una oferta por su vivienda, puede ser difícil averiguar qué combinación de precio y contingencias le dará el mejor rédito. Aquí es donde su agente inmobiliario puede ayudarle a centrarse en lo que es más importante y en cuál de las ofertas es la más contundente.

CONTRAOFERTAS

No tiene por qué aceptar una oferta tal y como se la han presentado. Puede preguntar a los compradores si quieren aumentar el precio, eliminar contingencias o modificar los plazos de cierre. Sin embargo, debe tener en cuenta que solo puede hacer una contraoferta a un comprador a la vez, y ese comprador puede no estar de acuerdo con los cambios que usted solicita. Esto puede ser complicado en situaciones de varias ofertas, así que analice cualquier estrategia de contraoferta con su REALTOR®.

CIERRE Y ACUERDO

¡Felicitaciones! Su vivienda es objeto de un contrato. Ahora, tiene que seguir algunos pasos para conseguir que llegue a la línea de meta y se venda.

CONTINGENCIAS

Todas las contingencias que aceptó en el contrato deben resolverse en los plazos requeridos. Aquí es donde determina (si procede) si su vivienda se tasó por el precio de compra correcto, si el comprador recibió la aprobación plena para su hipoteca y si la vivienda pasó las inspecciones requeridas.

REALICE LAS REPARACIONES NECESARIAS

Según los resultados de las inspecciones y lo que estipule su contrato, es posible que tenga que hacer algunas reparaciones en la propiedad o someter a su casa a un tratamiento contra plagas.

MÚDESE A SU PRÓXIMA VIVIENDA

A menos que haya negociado con el comprador quedarse en la vivienda después del acuerdo, tendrá que retirar todos los objetos que no se transfieran junto con la venta. Dese suficiente tiempo para retirar todos sus muebles y objetos personales y dejar la vivienda en perfectas condiciones de limpieza.

RECORRIDO FINAL

Poco antes del acuerdo, los compradores realizarán una inspección visual de la propiedad para asegurarse de que se encuentra en las mismas condiciones acordadas por ellos en el contrato, que los sistemas funcionan correctamente y que se han realizado las reparaciones necesarias.

RETRASOS

No todas las ventas de viviendas se cierran en el tiempo estipulado. Es posible que durante la inspección se descubran problemas que lleven más tiempo de reparación de lo previsto, que la búsqueda del título haya descubierto un problema que hay que resolver o que la suscripción del préstamo hipotecario por parte del comprador se retrase. ¡No se asuste! Su REALTOR® y la compañía de acuerdo le mantendrán informado de los nuevos pasos.

ACUERDO

¡Lo logró! Este es el momento en el que su casa se transfiere legalmente al nuevo propietario. Tendrá que firmar una gran cantidad de documentos para saldar su hipoteca actual y los impuestos que debe, transferir el título de propiedad de su vivienda y dejar constancia de la transferencia en los registros de la propiedad locales. Recibirá también los ingresos de la venta, que podrá transferir a su cuenta bancaria o retener en depósito para la compra de su nueva vivienda. Entregue las llaves y habrá vendido oficialmente su vivienda.

¡Felicitaciones!

Importante: Los REALTORS® recibirán una remuneración, según los términos del acuerdo de venta, después de que usted haya vendido oficialmente su vivienda.



LISTA DE COMPROBACIÓN PARA NUEVOS PROPIETARIOS

Antes de que la propiedad cambie de manos, consulte esta lista para asegurarse de que estos artículos se transfieren junto con la casa.

Manuales del propietario y garantías de los electrodomésticos que se dejen en la casa.

☐

Cambie la dirección que haya facilitado a proveedores de servicios importantes, como bancos, compañías de crédito, suscripciones a revistas y otros.

☐

Sistemas de apertura de la puerta del garaje.

☐

Juego adicional de llaves de la casa.

☐

Una lista de proveedores de servicios locales, como la mejor tintorería, servicio de jardinería, plomero, etc. No solo ayuda a los nuevos propietarios, sino también a los comercios locales que quizás ya no utilice.

☐

Código de la alarma de seguridad y número de teléfono del servicio de monitoreo si no se ha cancelado.

☐

Acceso a dispositivos domésticos inteligentes. Todos los dispositivos que figuren como accesorios deben reconfigurarse para el nuevo propietario. Asegúrese de que la información de su cuenta y los datos de uso se hayan borrado del dispositivo para que puedan utilizarlo. Consulte al fabricante de su dispositivo para informarse de cómo hacerlo.

☐

Números de las compañías locales de servicios públicos. Esto puede ser especialmente útil para los propietarios que aún no tengan fácil acceso a Internet en la nueva vivienda.

☐

Información de contacto de la junta del condominio o de la asociación de propietarios de la vivienda, si procede.

☐



MarylandHomeownership.com es un sitio propiedad de y manejado por Maryland REALTORS®, la asociación estatal que representa, instruye y proporciona orientación a sus más de 32,000 miembros en todo el estado. Nuestros miembros cumplen los más altos estándares éticos, según lo establecido por la Asociación Nacional de REALTORS®, que incluye un compromiso de vivienda justa e igualitaria para todos. En sus funciones como REALTORS®, nuestros miembros cumplen las normas profesionales, éticas y de salud más estrictas.

Algunas partes de este conjunto de herramientas se han adaptado a partir de material de la Asociación Nacional de REALTORS® y de recursos adicionales para compradores y vendedores.

¡Gracias por utilizar un REALTOR® de Maryland!

¡Siga a Maryland Homeownership.com en las redes sociales!

Facebook: Maryland Homeownership
Instagram: mdhomeownership
YouTube: MarylandHomeownership



¿Tiene alguna duda? Envíe un correo electrónico a info@marylandhomeownership.com.