



GUIA PARA EL VENDEDOR

EL MEJOR PLAN DE ACCION PARA VENDER SU PROPIEDAD (Compartimos Sus Metas)

1. Conseguir el Mejor Precio Posible por su Propiedad.
2. Vender lo Más Pronto Posible.
3. No crearle Problemas, Ni Inconvenientes

Sus Metas y las Nuestras son exactamente las mismas.
Mensaje Importante Sobre El Valor de su Propiedad

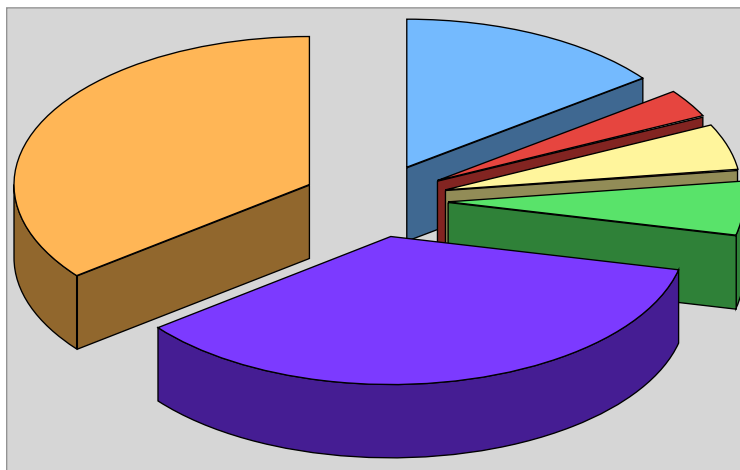
1. Su propiedad tiene muchos valores; uno para el tasador de contribuciones, otro para su banco hipotecario y su compañía de seguros, y aún otro valor para usted, el dueño. También tiene diferentes valores para posibles compradores; dependiendo de sus necesidades, deseos y recursos financieros.
2. Para determinar el mejor precio posible usted tiene que hacer una **evaluación profunda del mercado**. En el análisis final, el mercado dicta el valor, basándose en las condiciones actuales, los compradores disponibles y la competencia con otras propiedades actualmente en venta.
3. El precio que usted seleccione para la lista de propiedades en venta será, en el mejor de los casos, un estimado de lo que usted piensa que probablemente serán los resultados de esa evaluación una vez que su propiedad esté en venta. Para ayudarle en la selección del precio con el que se incluirá su propiedad en la lista de propiedades en venta, se le preparará un **Análisis de la Competitividad del Mercado**.

4. Debido a que los compradores toman sus decisiones basándose en comparaciones, el **Análisis de la Competitividad del Mercado** se concentra en las propiedades que están en venta en la actualidad y que compiten por la atención de esos compradores. También se han considerado propiedades similares vendidas recientemente y otras que no se pudieron vender. El análisis de estas propiedades nos indicará lo que los compradores anteriores estaban o no estaban dispuestos a pagar.

5. En conclusión, el mejor precio posible que se pueda obtener por su propiedad será a fin de cuentas determinado por el mercado. Es muy poco probable que un comprador pague por su propiedad más de lo que pagaría por una propiedad similar con áreas de recreación y características parecidas. Las propiedades que no pueden competir con las condiciones actuales de precio y términos, simplemente no se venden. En realidad, más bien pueden ayudar a que su competidor venda su propiedad.

* * *

DE DONDE VIENEN LOS COMPRADORES



■ Rótulos 15%

■ Anuncios en Periódicos 3%

■ Amigos y Familiares 5%

■ Desarrollador 6%

■ Internet 36%

■ Agentes de Bienes Raíces 36%

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA VENTA

Generales:

1. Localización
2. Condiciones del Mercado
3. Competencia

Específicos:

4. Precio al que fue Listada
5. Términos Ofrecidos
6. Condiciones de la Propiedad
7. Promoción
8. Facilidad para Mostrar la Propiedad

Para conseguir el mejor precio posible por su propiedad, se deben considerar todos los factores que influyen en la venta. Sin embargo, sólo podemos controlar los factores específicos.

CONDICIONES DEL MERCADO

1. Propiedades Disponibles:
 - a. Mercado de Vendedores (Escasez)
 - b. Mercado Equilibrado
 - c. Mercado de Compradores (Abundancia de Propiedades)

2. Tendencias Hipotecarias:
 - a. Tasas de Intereses Subiendo
 Estable
 Declinando

3. Factores de Temporada:

a. Demanda de Compradores-período de los próximos 120 días:

- Alta
- Promedio
- Baja

4. Factores Económicos:

- a. _____
- b. _____
- c. _____

5. Otros Factores:

- a. _____
- b. _____
- c. _____

CÓMO DETERMINAR UN PRECIO COMPETITIVO PARA SU PROPIEDAD

Compare su Propiedad con aquellas que:

Están en Venta Actualmente	Se Vendieron Recientemente	No se Vendieron
---------------------------------------	---------------------------------------	----------------------------

RESUMEN DEL ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL MERCADO

Rango de Precio de Venta Anticipado:

Entre \$ _____ y \$ _____

Precio Recomendado para Lista de Propiedades en Venta.

\$ _____

Términos Remendados:

Resumen de Comentarios:

NO SÓLO MUESTRE SU PROPIEDAD, ¡EXHÍBALA!

1. Abra las ventanas, descorra las cortinas y encienda las luces para que su casa luzca radiante y alegre.
2. Arregle cada cuarto de la casa. Recoja los juguetes, zapatos y cualquier otra cosa que no esté en orden. No deje que platos ni ollas estén a la vista. Asegúrese de que las camas estén hechas y la ropa guardada en gavetas y armarios. La cocina y el baño deben estar relucientes. Y no se olvide de barrer o pasar la aspiradora.
3. Las mascotas deben permanecer fuera de la casa y asegúrese que sus áreas estén libres de olor.
4. Apague la televisión. La música suave puede ser agradable si mantiene el nivel bajo.
5. Guarde joyas, dinero y otros objetos de valor. Podría considerar ponerlos en una caja de seguridad mientras su propiedad esté en venta.
6. Confíe en su representante de ventas para mostrar la casa. Los compradores potenciales hablan con más libertad y se sienten más a gusto cuando el dueño no está presente.
7. Si una persona o Corredor de Bienes Raíces, pide ver su propiedad, por favor refiéramela. Yo pre-cualificaré cualquier posible comprador y evaluaré todas sus preguntas para evitarle a usted visitas que no cumplan sus expectativas de venta, así como inconvenientes y preocupaciones.
8. Por favor, avíseme si va a viajar y si es posible, déjeme un número de teléfono a donde pueda comunicarme con usted en caso de que surja una oferta de compra.



787-375-7759