

El proceso de venta de una casa

- 1 HABLAR CON UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES:** analice estrategias para preparar su casa, fijar el precio, ponerla en venta y promocionarla.
- 2 ESTABLECER UN PRECIO:** su agente investigará ventas comparables en su vecindario que lo ayudarán a establecer un precio de base.
- 3 PREPARAR SU CASA:** limpie, ordene, mejore la impresión de la fachada y use algunas técnicas de presentación que destacan las mejores características de su casa.
- 4 PONER SU CASA EN VENTA Y MOSTRARLA:** su agente pondrá su casa en el mercado y organizará una jornada de puertas abiertas. Sea lo más flexible posible para que los compradores potenciales vean su casa.
- 5 NEGOCIAR Y ACEPTAR UNA OFERTA:** cuando un comprador haga una oferta, tendrá la oportunidad de aceptarla, rechazarla o hacer una contraoferta.
- 6 ABRIR UN DEPÓSITO EN GARANTÍA:** una vez que se hayan resuelto los detalles y se haya firmado un acuerdo de compra, su equipo de Depósito en garantía solicitará un Informe de título preliminar con la compañía de seguros de títulos y seleccionará una fecha para cerrar.
- 7 EVALUACIÓN E INSPECCIÓN DE LA CASA:** coopere con el tasador y el inspector de viviendas del comprador. En algunos casos, un comprador puede solicitar reparaciones o negociar el precio o los costos de cierre.
- 8 DETALLES FINALES:** se ordena la tasación, se inspecciona la casa y se ultiman los términos del préstamo con el prestamista.
- 9 CIERRE DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA:** se firman los documentos, se registra la escritura de transferencia en el Condado, se desembolsan los fondos, y todas las partes reciben todos los documentos finales.



EQUITY TITLE[®]
COMPANY