TU PLAN DE COSTA A COSTA

Guía para vendedores

Vender bien empieza antes de publicar. Esta guía te ayuda a organizar documentos, preparar tu propiedad y comparar ofertas con una visión del resultado completo, no solo del precio anunciado.

01 Define tu resultado y tu calendario

Establece una fecha objetivo, necesidades de mudanza y si la venta depende de otra compra. Identifica quién debe firmar y qué documentos faltan. Comenta desde el inicio cualquier sucesión, divorcio, arrendamiento o situación de título con el profesional correspondiente.

02 Reúne la información de la propiedad

Organiza mejoras, permisos, garantías, seguros, gastos de asociación y datos del préstamo. Entrega información precisa sobre problemas conocidos y consulta qué divulgaciones aplican. Para muchas viviendas anteriores a 1978 existen requisitos federales sobre pintura con plomo [1].

03 Define un precio con contexto

Compara ventas cerradas, competencia activa y diferencias reales de condición, tamaño y ubicación. El precio de publicación es una estrategia, no una promesa de valor. Acordemos cuándo revisar la respuesta del mercado y qué ajustes considerar.

Tu primera carpeta

Incluye documentos de propiedad, recibos de mejoras, información de la asociación, servicios, contrato de arrendamiento si existe y una lista de lo que deseas excluir de la venta.

DE LA DECISIÓN A LA ACCIÓN

Avanza con claridad.

04 Prepara la presentación

Prioriza limpieza, orden, luz y mantenimiento visible. Evalúa el costo de cada reparación antes de invertir. Guarda documentos, medicamentos y objetos de valor durante fotografías y visitas. Presenta la propiedad con imágenes y descripciones fieles a su condición.

05 Coordina una salida al mercado

Acordemos fotografías, descripción, disponibilidad para visitas y seguimiento. Mantén la propiedad lista y revisa comentarios de compradores. Mide visitas y ofertas, además de visualizaciones. Ningún plan de marketing garantiza un precio o un plazo de venta.

06 Compara el resultado neto

Revisa precio, financiación, evidencia de fondos, contingencias, créditos solicitados y fecha de cierre. Pide un estimado del neto después de saldo hipotecario, gastos y honorarios acordados. No confundas el precio de la oferta con el dinero que recibirás.

07 Cumple los compromisos hasta el cierre

Mantén un calendario de inspecciones, documentos y reparaciones acordadas por escrito. Coordina entrega, llaves y servicios según el contrato. Verifica cualquier instrucción bancaria por un canal conocido [2] y conserva el estado de cierre para tu asesor fiscal.

Mi papel: ayudarte a organizar la búsqueda o venta, comparar opciones y coordinar los siguientes pasos. Los análisis legales, fiscales, de financiación, seguros y condición física corresponden a profesionales especializados.

HOJA DE PREPARACIÓN

Trae tus prioridades.

Completa estos puntos para que nuestra primera conversación sea más útil. No anotes contraseñas, números de cuenta ni documentos de identidad.

Dirección y fecha ideal de venta:

Saldo del préstamo y otros importes por confirmar:

Mejoras, permisos y garantías disponibles:

Reparaciones que requieren presupuesto:

Bienes incluidos y excluidos de la venta:

Necesidades de mudanza y preguntas sobre el neto:

Hablemos de tu próximo paso

Soy Leydis Garcia. Cuéntame tus prioridades y preparemos un plan para comprar, vender o invertir de costa a costa.

786-285-9007 · lgrealagent@gmail.com
leydisgarcia.com · Instagram: @leydisgarciarealtor

Fuentes para ampliar

1. EPA - Divulgaciones sobre pintura con plomo

2. CFPB - Prevención de fraude en el cierre

Material educativo general, actualizado el 25 de septiembre de 2026. No sustituye asesoría legal, fiscal, hipotecaria, de seguros o inversión. Las condiciones dependen de cada propiedad y contrato. Equal Housing Opportunity.