

Se Vende

Orientación para la venta de propiedades

Héctor L. Colón - Lic. #7765
787-317-5771 / 787-281-6338
propiedadeshc@gmail.com

¿Piensa vender una propiedad?

Generalmente, cuando se planifica vender una propiedad se busca conseguir el mejor precio. Lo primero que debería pensar es si usted compraría una propiedad en las condiciones de la suya en el precio establecido por usted. En la mayoría de los casos el precio establecido por los vendedores, que no han sido orientados por un profesional de bienes raíces, usualmente está por encima de el precio de mercado de la propiedad. En muchas ocasiones el valor sentimental de la propiedad hace que los propietarios hagan un estimado erróneo del valor de la propiedad.

¿Cómo preparar la propiedad para la venta?

Debe estar bien pintada, el césped debe estar bien podado, el techo no debe tener filtraciones, pisos, puertas, rejas, cerraduras, baños, gabinetes, ventanas, "closets" y plomería deben estar en buenas condiciones. Debe mantenerse limpia, organizada, fresca y con buena iluminación cuando vaya a mostrarla, así como debe mantener las mascotas alejadas. Recuerde la primera impresión es la que cuenta y no habrá una segunda oportunidad.

Factores que pueden influenciar en el precio de la propiedad

El estado de la propiedad, facilidades del área, distancias a las vías principales, comercios, escuelas, hospitales y pérdidas de empleo por cierre de compañías son los factores más comunes.

Usted puede vender su propiedad sin usar los servicios de un Corredor de Bienes Raíces si entiende que puede cumplir con los siguientes requisitos:

- ▶ Puede establecer el precio adecuado y conoce las técnicas para mostrar la propiedad adecuadamente.
- ▶ Puede cualificar a los posibles compradores en cuanto a ingresos, deudas, crédito dinero para pronto y gastos de cierre que necesita, para no perder

tiempo en mostrar su propiedad a personas no calificadas.

- ▶ Entiende y conoce todo lo relacionado a la promoción y el aspecto legal que regula la venta de propiedades en P.R.
- ▶ Tiene conocimiento o relaciones con bancos para conseguir el financiamiento adecuado a los compradores y al tipo de propiedad.
- ▶ Tiene el tiempo y el conocimiento requerido para obtener los documentos necesarios que requieren los bancos para procesar préstamos.

Beneficios al contratar un Corredor de Bienes Raíces

- ▶ Se establece el precio adecuado para la propiedad.
- ▶ Mejor promoción de venta, a través de internet, otras oficinas de corredores, bancos, listado de compradores, lista de ventas, etc.
- ▶ Sólo se muestra la propiedad a personas calificadas no a curiosos.
- ▶ Se le ayuda al comprador a buscar el financiamiento adecuado para poder comprar.

¿Qué debe hacer si decide usar los servicios de un Corredor de Bienes Raíces?

- ▶ Exigir que le muestre la licencia expedida por el Departamento de Estado de P.R..
- ▶ Verificar que herramientas de promoción le ofrece el corredor, no todos tienen las mismas herramientas ni ofrecen el mismo servicio.
- ▶ Preferiblemente contratar un corredor que trabaje el negocio "full time" y no "part time", con experiencia.
- ▶ Establecer las condiciones del contrato en forma clara, precisa y por escrito.