



## Owen Ye

**Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas**  
**| Asesor Inmobiliario**

Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

Correo owenyerealtor@gmail.com

WeChat Owenyerealtor

Sitio web owenrealestatetx.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

# Guía de venta de vivienda en Houston

## *Del precio a la entrega de llaves: cada paso para vendedores*

Vender una casa no es cuestión de suerte: es cuestión de secuencia. Ponga el precio correcto, prepare la casa y tenga las divulgaciones y el papeleo en orden primero, y las visitas, la negociación y el cierre que siguen salen mucho más fluidos.

Aquí está cada paso, en el orden en que realmente sucede.

### **Etapas 1: Precio y preparación**

Antes de publicar

#### **1. Ponga precio desde las ventas comparables recientes, no desde el precio pedido por un vecino**

Obtenga las casas comparables (comps) que realmente se vendieron cerca en los últimos 3 a 6 meses, y ajuste por tamaño, edad, estado y ubicación antes de fijar su precio. Un precio pedido es solo una esperanza; un precio de venta es la respuesta del mercado.

#### **2. Ponga un precio cercano al mercado: no empiece alto y baje después**

Una propiedad obtiene la mayor atención en sus primeras dos semanas. Empezar alto «para probar el mercado» y bajar el precio después hace que los compradores supongan que algo anda mal con la casa, e invita ofertas bajas. Un precio basado en el mercado tiene más probabilidad de atraer ofertas múltiples, y a menudo un mejor precio final.

#### **3. Calcule su ingreso neto antes de publicar**

Ingreso neto = precio de venta – liquidación de la hipoteca – cuotas de corretaje – costos de cierre – la póliza de título del propietario, que los vendedores pagan por costumbre en Texas. Haga primero los números, y sabrá qué oferta es genuinamente la mejor en lugar de dejarse llevar por el precio titular más alto.

### **Etapas 2: Preparar la casa**

Antes de las fotos

#### **4. Limpieza profunda y despeje**

Limpie a fondo toda la casa y despeje las encimeras, los armarios y el garaje tanto como sea posible (decluttering). Cuanto menos haya, más grandes se sienten las habitaciones y mejor se ven las fotos. El mobiliario en exceso puede ir a un almacén o empacarse pronto.

#### **5. Arreglos pequeños con un efecto desproporcionado**

Retoque la pintura, reemplace los focos amarillentos, arregle las manijas sueltas de puertas y ventanas, y ordene el jardín. Nada de esto cuesta mucho, pero define la primera impresión del comprador en el momento en que entra: mucho mejor valor que una remodelación mayor.

#### **6. Monte ligeramente las habitaciones clave**

Mobiliario y decoración simples en la sala, la habitación principal y la zona de cocina/comedor son suficientes: no hace falta rentar muebles para toda la casa. Una casa vacía se siente pequeña y fría; una ligeramente montada ayuda a los compradores a imaginarse viviendo ahí.

#### **7. Decida de antemano sobre los problemas mayores**

Si el techo, el HVAC, los cimientos o la plomería tienen un problema mayor conocido, decida antes de publicar: repárelo primero, o venda la casa tal como está con el precio reflejándolo. Si el inspector del comprador lo encuentra después, usted negocia desde una posición más débil.

**8. Complete el Aviso de Divulgación del Vendedor con honestidad**

Complete el Seller's Disclosure Notice con veracidad. No oculte problemas conocidos como fugas, inundaciones o reparaciones pasadas. La ocultación es la causa más común de disputas y demandas posteriores a la venta: la divulgación completa lo protege.

**9. Tenga listas las divulgaciones especiales y los documentos de la HOA**

Las casas construidas antes de 1978 requieren una Divulgación de Pintura con Plomo por separado. Para casas en una comunidad con HOA, reúna los documentos de la HOA (reglas, cuotas, requisitos de transferencia) con anticipación: los compradores y la compañía de título los pedirán, y buscarlos tarde puede retrasar el cierre.

**10. Fotografía profesional primero, luego publique en el MLS**

Solo después de que la limpieza y el montaje estén hechos debe venir un fotógrafo profesional: luego publique en el MLS. La mayoría de los compradores revisa las casas primero en línea, así que la calidad de las fotos determina directamente cuántas visitas obtiene. No lance con fotos rápidas de teléfono.

**Etapas 4: Visitas y ofertas****Después de publicar****11. Haga que la casa sea fácil de mostrar**

Acomode los horarios de visita de los compradores siempre que pueda, mantenga la casa ordenada con las luces encendidas, y salga durante las visitas para que los compradores puedan mirar y hablar libremente. Cuanto más fácil es ver la casa, más rápido llegan las ofertas; cuando el vendedor está encima, los compradores tienden a apresurarse y salir.

**12. Compare las ofertas en más que el precio**

Sopesa cada oferta línea por línea: el monto del dinero de garantía, la duración del período de opción, efectivo frente a financiamiento, quién cubre una brecha de tasación (Appraisal Gap) si el valor tasado se queda corto, y si la fecha de cierre le funciona. Una oferta en efectivo ligeramente menor con un período de opción corto puede ser mucho más segura para cerrar que una oferta financiada más alta.

**13. Negocie un leaseback a corto plazo si necesita un puente**

Si su próxima casa aún no está lista, negocie un Leaseback a corto plazo después del cierre para poder quedarse por un período acordado antes de entregar las llaves. Ponga los términos y las fechas en una adenda escrita al contrato: nunca dependa de un acuerdo verbal.

**Etapas 5: Del contrato al cierre****Unos 30 días después de firmar****14. Confirme que el dinero de garantía y la cuota de opción llegan a tiempo**

Cuando el contrato entra en vigor, el dinero de garantía y la cuota de opción del comprador deben llegar a la compañía de título dentro de 3 días. Confirme la recepción y guarde los registros: esta es la primera garantía de que el comprador cumplirá.

**15. La inspección del período de opción: concéntrese en seguridad y estructura**

Durante el período de opción el comprador inspecciona la casa y solicita reparaciones. Mantenga las negociaciones centradas en los rubros de seguridad y estructura; para los asuntos cosméticos menores, un crédito de reparación que el comprador usa después del cierre suele ser más rápido y fácil para ambos lados que las reparaciones rubro por rubro.

**16. Cuando la tasación sale por debajo del precio de venta**

Si la tasación del prestamista es menor que el precio del contrato, el monto del préstamo se ajusta hacia abajo con ella, dejando una brecha de tasación (Appraisal Gap). Las resoluciones habituales son una de tres: el vendedor reduce el precio un poco, el comprador cubre la brecha en efectivo, o las partes siguen los términos ya escritos en el contrato. Acuerde cómo se manejará una brecha antes de firmar, y no habrá apuro antes del cierre.

## 17. Entrega el día del cierre

El día del cierre, lleve una identificación con foto, todas las llaves, los controles del garaje y las tarjetas de acceso/portón, y firme en la compañía de título. Confirme que los fondos han sido transferidos, entregue la casa en el estado que requiere el contrato, y luego entregue las llaves: la venta está completa.

### Notas: impuestos y seguro

Planee con anticipación

Residencia principal: si ha vivido en la casa durante al menos 2 de los últimos 5 años, la Exclusión de Ganancias de Capital le permite excluir hasta \$250,000 de ganancia si declara individualmente, o \$500,000 si declara en conjunto. Propiedad de inversión: un Intercambio 1031 puede diferir el impuesto, pero tanto las reglas de identificación como los plazos de reemplazo son estrictos, así que debe planearse con mucha anticipación. Las situaciones de impuestos varían por persona: consulte a un CPA antes de decidir.

Mantenga el seguro continuo mientras la casa está vacante: si una casa de la que ya se mudó estará vacía mientras está publicada, notifique a su aseguradora y ajuste o continúe la cobertura correcta: la casa se mantiene protegida desde el día de la publicación hasta el día del cierre.

¿Preguntas sobre precios, ingreso neto o financiamiento? Consulta gratuita: (347) 774-5396 | [owenrealestatetx.com](http://owenrealestatetx.com)

## Owen Ye

**Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario**

Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

Correo electrónico [owenyerealtor@gmail.com](mailto:owenyerealtor@gmail.com)

Sitio web [owenrealestatetx.com](http://owenrealestatetx.com)

Zona Área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general; los detalles se rigen por el contrato y la asesoría profesional.

**Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.**