

# SE VENDE

## (809) 299-2510



# *TRES PASOS VITALES*

Para Vender Su Propiedad Bien Vendida

Guaroa José Bueno - Director Internacional  
Hope Bienes Raíces - [www.hopebienesraices.net](http://www.hopebienesraices.net)



Si usted está interesado en vender su casa, apartamento, u otra propiedad, existen tres pasos que son vitales para que su propiedad se venda rápido y a un precio real del mercado. Estos pasos deben ser acatados por el propietario y deben ser efectuados aún antes de llevar la propiedad a promoción.

Nuestra primera recomendación es que usted se “divorcie” mentalmente de la propiedad y se la entregue a un profesional para venderla, luego de que tome estos pasos:

#### **PRIMER PASO – UNA BUENA PRIMER IMPRESIÓN.**

Usted como propietario, y aún más si vive en la propiedad, está consciente de los defectos que tiene su propiedad. Hágase de cuenta que usted es el potencial comprador y va a ver su propiedad por primera vez. ¿La compraría usted? Quizás le haga falta una pinturita exterior, o el edificio de apartamentos no está bien mantenido, o tiene demasiadas cosas acumuladas que dan una mala impresión, o hubo una filtración y aunque se arregló, todavía quedan rastros de manchas de agua.

Nosotros, como intermediarios, sabemos la importancia que tiene la primera impresión de un cliente potencial, pero no podemos hacer nada por la propiedad. Es responsabilidad suya hacer que su propiedad brille cuando la vean por primera vez. Lo bueno es que generalmente no se lleva mucha inversión para poner su propiedad presentable para el cliente.



Comenzando por el exterior, revise la limpieza, que no haya desechos alrededor, que las ventanas estén limpias, que la yerba esté cortada y que la pintura se vea bien. Arregle el acceso a la puerta principal, la cual puede llevar una mano de pintura para remozarla. Un toque siempre agradable, que lleva la sonrisa a los labios, es la de poner un macetero de flores cerca de la entrada.

Ahora que ya arregló el exterior, dedíquese a la belleza interior. Deshágase de todo lo superfluo y cosas que le den un aspecto de carga a la propiedad. Piense en la palabra “minimalista.” Menos es mejor. Quite del medio todo lo que sean retratos familiares. **La idea es que el cliente potencial se vea y se sienta como dueño de la propiedad**, y no podrá hacerlo si todo lo que ve son cosas personalizadas suyas. No queremos una propiedad estéril, pero hay que buscar el balance donde lo que haya no obstruya la visión del cliente.

Lo próximo que debe hacer es arreglar todo lo que esté dañado. Todo. Ese grifo que gotea, los receptáculos de electricidad hundidos, los bombillos que no encienden, los manubrios flojos, los gabinetes de cocina que se atascan. En fin, TODO lo que está dañado debe arreglarse. Es indicio de un buen mantenimiento de la propiedad.

Cuando le llevemos un cliente, una música suave, un buen ambientador, va muy lejos para hacerlos sentir que pueden ser dueños de esa propiedad. Evite limpiar la casa antes de que llegue el cliente. Los olores químicos son tóxicos para su visión de ser dueño de la propiedad.



Recuerde que estos esfuerzos para mantener su propiedad apta para clientes se pagarán más adelante en una venta más rápida y un precio más cercano al que usted envisionó.

## SEGUNDO PASO – ELIJA AL CORREDOR DE BIENES RAÍCES APROPIADO

**Muchas veces el propietario piensa que no es necesario contratar a un profesional de bienes raíces para vender su propiedad. Piensan que quizás es mucho dinero el que tienen que pagar de comisión. En algunos casos quizás esto sea verdad, pero la realidad es que un profesional de Bienes Raíces le asistirá no solamente a asesorarle en preparar su propiedad para que tenga una primera buena impresión, buscar a sus clientes potenciales, sino a ayudarles a ellos a conseguir la hipoteca que necesiten, negociar un más alto precio para usted, y llegar a un contrato final con el menor stress para todas las partes.**

Cuando vaya a contratar a un profesional de Bienes Raíces, quizás le ayude a elegir haciéndoles las siguientes preguntas:

### **¿Cuánto tiempo ha estado vendiendo bienes raíces?**

Esta pregunta es clave porque puede conducir a mucho más que simplemente una cantidad de años. Si bien es cierto que la experiencia no es necesariamente igual al éxito, *el sector inmobiliario es un negocio basado en comisiones, y sería muy difícil para un agente sobrevivir durante mucho tiempo ofreciendo un mal servicio.* Un agente que ha visto y solucionado muchas situaciones diferentes es menos propenso a ser sacudido si se encuentran problemas en el camino.

## **¿Cuál es su número promedio de clientes?**

O, si realmente quieres ser franco: *¿tienes suficiente tiempo para mí?* Nadie quiere sentirse como si los hubieran olvidado, mientras su agente trabaja con docenas de otros clientes, o sencillamente no trabaja. Si su agente está trabajando con un gran volumen de clientes, averigüe cómo planea remediar la situación en caso de que necesite soporte adicional. ¿Hay otros miembros del equipo que pueden ayudar? ¿Tiene un asistente autorizado que pueda ofrecer servicios?

## **¿Cuál es su relación de compradores a vendedores?**

Mientras habla con los agentes, encontrará muchos que trabajan principalmente con compradores o vendedores. En muchos equipos, hay agentes asignados al comprador y agentes que solo se dedican a buscar propiedades. Si bien es bueno especializarse en un área, esto también puede conducir a una perspectiva limitada. ¿Qué tan bien se puede esperar que su agente sepa lo que un vendedor puede pensar, si sólo ha trabajado con compradores, o viceversa? No solo eso, sino que, si desea vender su casa actual y comprar otra, las transacciones serán mucho más uniformes si una sola empresa inmobiliaria pudiera supervisar todo el proceso.

## **¿Qué área cubre?**

Es probable que encuentre agentes que sean expertos en urbanizaciones exclusivas y otros que viajarán a la mitad del país para realizar una venta. Lo mejor es encontrar a alguien en su medio. Internet ahora permite a los agentes una mejor comprensión de un territorio más grande, pero no significa que puedan abarcar un país completo, a la vez que mantienen un conocimiento profundo de los mercados locales. Y cuando trabaje con ese "experto en urbanizaciones", es posible que intente encajar demasiado con usted en un zapato que no le quede bien. Busque a alguien más experimentado que trabaje tanto dentro como fuera de su área de interés principal.

## **¿Eres parte de un equipo?**

Trabajar con un equipo puede tener muchos beneficios, pero la relación que tendrá con los otros miembros se debe aclarar desde el primer momento. Dentro de un equipo, sus miembros tendrán un mayor nivel de experiencia y, a menudo, uno tendrá un conocimiento más íntimo de situaciones específicas que otro. Sin embargo, debe divulgarse por adelantado si el equipo planea que usted trabaje con un agente durante la transacción, o si se reunirá con personas diferentes en momentos diferentes. No debe esperar trabajar con un solo agente, solo para descubrir que se lo cambian a menudo.

### **¿Estás equipado para manejar mi situación única?**

¿Es usted un inversor a largo plazo, un comprador de vivienda que por primera vez vende su casa, o adquiere propiedades turísticas? Estos son solo algunos de los escenarios únicos que puede encontrar y no quiere un agente que tenga poca o ninguna experiencia en su área específica. No se deje engañar por alguien que conteste la pregunta con: "No se preocupe, he tratado esto antes". Pregúntele al agente qué problemas únicos podrían surgir y cómo los manejaría.

### **¿Qué tipo de comunicación debo esperar de usted?**

En este punto, ya debe saber si usted y el agente entienden cómo se deben comunicar entre sí. Igual de importante, esto debería ser donde ambos establezcan expectativas sobre la frecuencia con la que deben actualizarse, los mejores métodos para usar, y quién deberá mantenerle al tanto. Estos deben estar determinados para hacer que usted, como cliente, se sienta más cómodo.

### **¿Tiene una lista de proveedores recomendados?**

Un agente experimentado habrá desarrollado relaciones de confianza con otros profesionales de la industria durante un largo período de tiempo. Desde bancos hipotecarios hasta tasadores y aún personas que puedan servirle para mejoras en la propiedad, su agente debería poder derivarlo a varias fuentes para que, en última instancia, pueda determinar quién funciona mejor para usted. Estas deberían ser recomendaciones, nada más, usted elige con quién trabaja en cada paso del camino.

### **¿Puedo tener la información de contacto de tres referencias?**

Si bien un agente debe poder juzgar con precisión el servicio al cliente prestado, nadie puede decirlo mejor que sus clientes anteriores. Obviamente, los agentes no entregarán información a los clientes que los odiaron, así que tómense lo que digan con un grano de sal. Haga preguntas específicas y abiertas basadas en sus prioridades.

### **¿Qué preguntas tienes para mí?**

Esta es la pregunta más importante que hará. La verdadera determinación de la mentalidad y las prioridades de una persona queda expuesta a las preguntas que ella hace. Cualquiera puede preguntar por cuánto quiere vender su casa o cuántos baños desea en su nuevo hogar. Si un agente se toma el tiempo de conocerle, conocer sus objetivos y sus prioridades, este es un excelente indicador de que él ya está estableciendo una base de servicio centrado en el cliente, para el cual no hay sustituto.



HOPE BIENES RAÍCES tiene alrededor de 20 años en el mercado inmobiliario sirviendo a Santiago de los Caballeros en sus sectores más exclusivos. Dirigida por la Abogada Lcda. Esperanza Reinoso, apoyada por el Ing. José G. Bueno, la empresa se distingue por su posición en el mercado, nuestras acertadas asesorías basadas en profesión y experiencia, las relaciones bancarias, y las de otros agentes corredores dentro de la Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI) de la República Dominicana; y por el hecho de que ambos son Licenciados en Real Estate del Estado de la Florida, EE. UU.

### NUESTRA MISIÓN

Es la de utilizar nuestros conocimientos y experiencias de la industria de Bienes Raíces, con toda honestidad, ética y lealtad, para que usted tenga una **Experiencia Única** en sus necesidades inmobiliarias.

### NUESTROS VALORES

Basados en el código de ética de la Asociación de Realtors de los Estados Unidos, creemos en el mejor aprovechamiento de la tierra, que consiste en el ordenamiento urbano, en el trato justo entre compradores y vendedores, y en la honestidad y lealtad hacia nuestros clientes.

### NUESTRA SOLUCIÓN

Es encontrarle al comprador la propiedad que más se acerque a su presupuesto y deseos personales sobre lo que busca, y asistirle en la aplicación para pedir una hipoteca en nuestro sistema bancario, sea usted local o del extranjero, si la necesitare; además, hacer todo lo que esté a nuestro alcance, incluyendo invertir nuestros propios fondos, para promocionar la propiedad del vendedor. Proverle

**Una Experiencia Única en Bienes Raíces.**



## TERCER PASO – FIJAR EL PRECIO CORRECTO A LA PROPIEDAD

En la mayoría de los casos hemos visto como un propietario de una casa o de un apartamento, especialmente cuando ha criado a una familia y existen tantos recuerdos, se fijan un **precio emocional** cuando quieren vender su propiedad. Generalmente, este precio suele ser muy por arriba del **precio del mercado** y terminan sufriendo las consecuencias al ver que su propiedad no se vende y ni siquiera la van a ver. Usted no quiere sobre preciar su propiedad, ya que después de un rato y varios clientes la hayan visto, la propiedad pierde su novedad y los clientes potenciales se alejan.

### PRECIO DEL MERCADO – EL MEJOR PRECIO PARA VENDER RÁPIDO Y JUSTO

Un corredor de Bienes Raíces que se precie a sí mismo no le fija precio a su propiedad, aún tenga toda la experiencia en el mundo y dé en el clavo todas las veces. El corredor le sugerirá como fijar el precio, basado en muchos parámetros del mercado.

El **precio del mercado** tiene muchos factores que se escapan del conocimiento común, y puede llegar a ser muy volátil. Estos factores incluyen entre otros, cosas como:

1. la ubicación de la propiedad, que puede variar tanto como el objetivo deseado por el comprador, si la quiere cerca de una universidad, o en las afueras;
2. precio de venta de propiedades similares a la suya en su vecindario;
3. diferencias entre estas propiedades, tales como si una casa tiene dos niveles, piscina, o árboles frutales, o un apartamento sea convencional, complejo cerrado o torre con ascensor;
4. cantidad de propiedades que se están vendiendo en su ubicación.
5. inversiones hechas para mejorar la estética de su propiedad, que muchas veces no influyen el precio de mercado.
6. Tamaño del solar en que está ubicada su casa.
7. Presupuesto del comprador.

En fin, el precio lo pone usted como propietario, luego de haber estudiado todos estos factores, si quiere tener una venta rápida y a un precio con el que usted puede vivir. Siga este parámetro: Mientras más alto el precio, más tiempo para vender; mientras más bajo el precio, más rápido se vende, pero no al precio que usted desea. El **Precio del Mercado**, le permite vender a un precio justo y veloz.

**Volvamos al Segundo Paso.** Cuando usted elige una compañía experimentada, ésta le va a sugerir, basada en sus conocimientos y experiencia, el **precio de mercado** que el corredor o la corredora ha deducido para conseguirle el mejor precio, llevando una cantidad de clientes recabados e investigados por la empresa a su propio costo, para venderla en un tiempo prudente.



Hay una razón por la cual casi el 90% de los propietarios usan un corredor de Bienes Raíces: vender una casa requiere tiempo, conocimiento de las tendencias de la urbanización y habilidades de negociación. Por lo tanto, al eliminar la comisión del agente -el 5% del precio de venta, en promedio- suena muy tentador, **trate de resistir el querer venderla por su cuenta.**

Las principales tareas del agente son ayudar a establecer el precio correcto y luego atraer a los compradores. Los agentes tienen acceso a la información más actualizada sobre las ventas recientes de viviendas comparables y otras propiedades que compiten en su urbanización. "El mercado está cambiando todos los días. Es el trabajo del agente mantenerse al tanto de esos cambios ", nos indica la Lcda. Esperanza Reinoso, Gerente General de la Inmobiliaria **HOPE BIENES RAÍCES.**

Un buen agente también comercializará su casa agresivamente. Eso significa recomendar técnicas de lograr buenas primeras impresiones para que el lugar se vea bien, maximizando el listado con fotografías de calidad profesional y mostrando la casa a posibles compradores, utilizando todos los ámbitos a su control—aún le cueste compartir su comisión—como el Internet, Asociaciones de Corredores, entre otros. Lo más importante es que el agente examinará previamente a los compradores potenciales para que pueda tratar solo con prospectos serios, evitándole así recibir personas que quizás tengan otras intenciones.

Una vez que haya encontrado un comprador, el agente negociará contraofertas, rastreará el papeleo y generalmente se encargará de la parte más agotadora del proceso. ¡El cierre del negocio!



Autor: Guaroa José Bueno  
International Director  
Móvil: (829) 758-7711  
Correo:

[josebueno@hopebienesraices.com](mailto:josebueno@hopebienesraices.com)