

#Real Estate Tips

@melissaortarealtor

M/O
MELISSA ORTA
Realtor



Venta de Viviendas Guía *¿Venta?*

Proceso paso a paso para vender tu
casa.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

MARZUCCO
REAL ESTATE

Hola!

Soy Melissa Orta

REAL ESTATE AGENT

Como agente de bienes raíces con raíces cubanas y un título de FIU de comunicación y política, apporto conocimientos culturales y experiencia local al mercado del suroeste de Florida.

Especializada en Lehigh Acres, Fort Myers, Labelle y Cape Coral, me apasiona guiar a compradores primerizos, inversores y aquellos que buscan mejorar su estilo de vida.

Comprometido con la transparencia y el servicio personalizado, estoy aquí para hacer realidad la propiedad de sus sueños mientras apoyo a nuestra comunidad local.



TRABAJEMOS JUNTOS

Responsabilidades Clave de un Agente del Vendedor

Establecer el precio de cotización

- Realizar un análisis comparativo de mercado (CMA) para ayudarte a determinar un precio de venta competitivo y realista para la propiedad.
- Asesorarte sobre estrategias de fijación de precios para atraer a compradores potenciales mientras se maximiza el precio de venta.

Comercialización de la propiedad

- Crear un plan de marketing integral, que puede incluir fotografía profesional, recorridos virtuales, anuncios en línea, publicidad impresa y promoción en redes sociales.
- Listar la propiedad en los servicios de listado múltiple (MLS) y otras plataformas relevantes.
- Organizar jornadas de puertas abiertas y visitas privadas para atraer compradores.

Negociación de ofertas

- Presentar todas las ofertas de los compradores potenciales.
- Asesorarte sobre los méritos de cada oferta, incluyendo el precio, las contingencias y los términos.
- Negociar contraofertas y ayudarte a responder a las ofertas de una manera que se ajuste a tus objetivos.

Gestión de la comunicación

- Actuar como el punto de contacto entre tú, como vendedor, y los compradores potenciales, así como con otros agentes involucrados en la transacción.
- Mantener una comunicación regular contigo para ofrecer actualizaciones sobre las visitas, las ofertas y las condiciones del mercado.

Proporcionar asesoramiento experto

- Brindar orientación sobre las reparaciones necesarias, la puesta en escena del hogar o mejoras que podrían aumentar el atractivo y el valor de mercado de la propiedad.
- Asesorarte sobre los aspectos legales y procedimentales de la transacción, incluyendo las divulgaciones, los contratos y los plazos.

Manejo de ofertas y contraofertas

- Revisar y explicarte todas las ofertas recibidas.
- Asistir en la redacción de contraofertas y negociar términos favorables.
- Trabajar para asegurar que se cumplan las contingencias y los plazos durante el proceso.

Responsabilidades Clave de un Agente del Vendedor

Coordinación del proceso de transacción

- Ayudar a facilitar la transacción, desde la oferta inicial hasta el cierre, coordinando con el agente del comprador, los inspectores, los agentes de depósito en garantía, los tasadores y otras partes involucradas.
- Asegurarme de que se cumplan todos los plazos (como las inspecciones, las contingencias y las fechas de cierre)

Garantizar el cumplimiento legal y normativo

- Asegurarme de que todos los documentos legales requeridos estén correctamente preparados y presentados, incluyendo las divulgaciones y los contratos.
- Garantizar que la transacción cumpla con las leyes inmobiliarias locales, estatales y federales.

Gestionar el cierre

- Guiarte a lo largo del proceso de cierre, que incluye la finalización de documentos, la resolución de cualquier problema de última hora y la confirmación de que la transacción se ha completado.
- Asegurarme de que se aborden todos los fondos, impuestos y tarifas necesarios antes del cierre.

Soporte posventa

- Asistirte después de la venta con cualquier seguimiento necesario, incluyendo la resolución de problemas o disputas posteriores al cierre.
- Proporcionarte recomendaciones para la mudanza o ayudarte en la transición a tu próximo hogar





Representación

Acceso a recursos

**BENEFICIOS
PARA USTED:**

Orientación y apoyo

Ahorra tiempo y estrés

Poder de negociación



COMPRENDER CÓMO SE PAGA A LOS AGENTES DEL VENDEDOR Y DEL COMPRADOR:

C O M M I S S I O N

Origen de la Comisión-Modelo Tradicional:

Cuando un vendedor pone su casa en el mercado, históricamente acepta pagar una comisión a su agente inmobiliario (el corredor de listado) como parte del acuerdo de listado. Esta comisión generalmente es un porcentaje del precio de venta de la casa.

Compartiendo la Comisión:

El agente de listado, con el acuerdo del vendedor para permitir la "cooperación y compensación", ofrece una parte de la comisión a los agentes del comprador como incentivo para que traigan un comprador a la propiedad. Esta división generalmente está predeterminada y, históricamente, se mostraba en el MLS (Servicio de Listados Múltiples) como un pago "garantizado" al agente del comprador. Sin embargo, debido a cambios regulatorios recientes, se prohibirá la exhibición pública en el MLS a partir de julio de 2024.

- *Bajo este modelo, el vendedor paga la comisión con los ingresos de la venta, ya sea directamente al agente del comprador o a su agente de listado, quien luego paga al agente del comprador.*



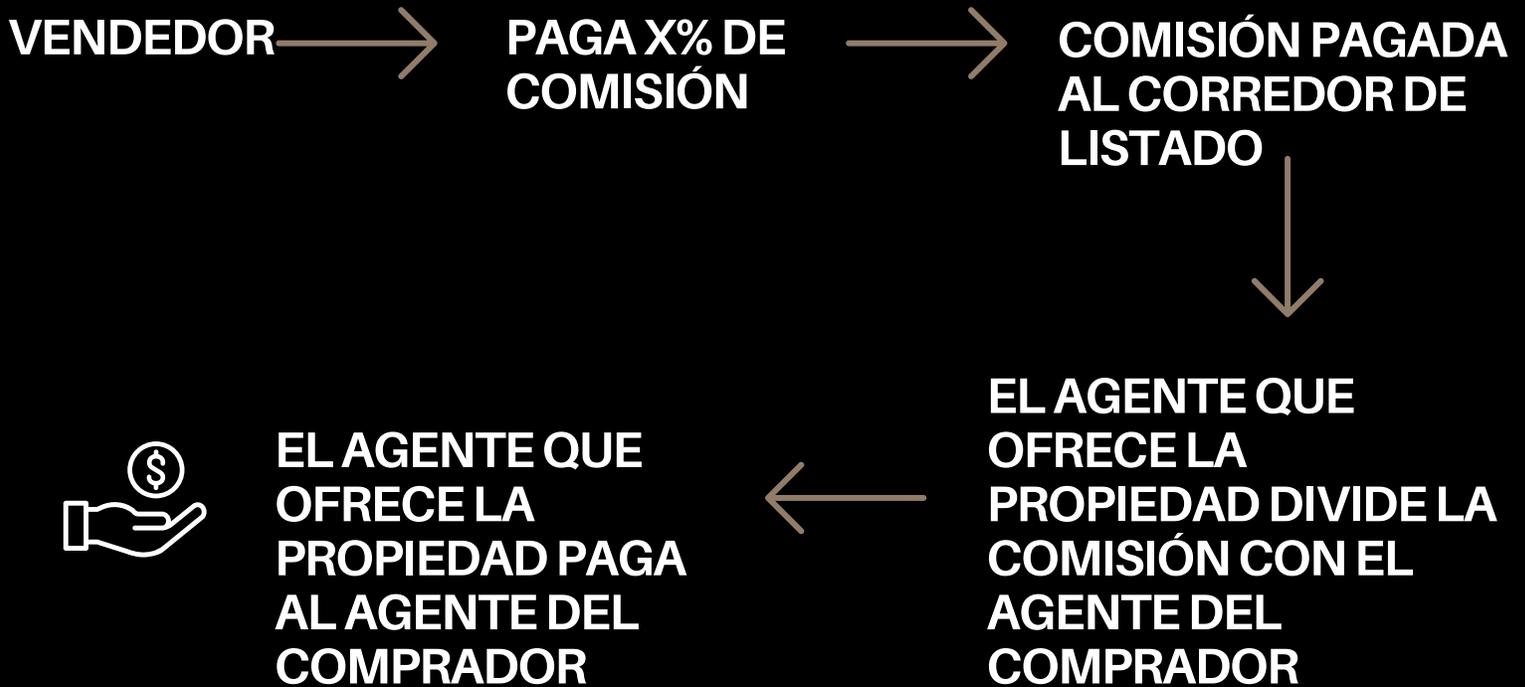
Cierre de transacción:

La comisión se paga en el cierre. Una vez que se completa la transacción de la propiedad, la comisión se distribuye según lo acordado a los respectivos corredores/agentes.

Conclusión clave:

Como tu agente de listado, mi función es representarte a ti y a tus intereses durante todo el proceso de venta de tu casa.

MODELO DE COMPENSACIÓN TRADICIONAL:



Nota: el comprador no participa directamente en la transacción financiera entre el vendedor y los agentes.

COMMISSION

A graphic featuring the word "COMMISSION" in a bold, white, sans-serif font, enclosed within a white double-line rectangular border. The graphic is set against a background of a calculator and a pen on a desk, with a blue color cast over the entire image.

MODELO DE COMPENSACIÓN ALTERNATIVO:

1

Comisión de negociación con el vendedor:

Como vendedor, no estás obligado a ofrecer compensación al agente del comprador. Sin embargo, si el agente del comprador espera una compensación, el comprador y su agente pueden optar por negociar esto como parte de los términos de la oferta. Esto significa que el comprador puede incluir la comisión del agente del comprador dentro de su oferta, y se puede tratar durante el proceso de negociación entre el comprador y el vendedor.

2

Ajuste de la oferta de compra:

Otra estrategia a considerar es ajustar la oferta de compra para cubrir indirectamente la comisión del agente del comprador. Por ejemplo, si la casa está listada por \$300,000 y la comisión típica sería de \$9,000, el comprador podría ofrecer \$309,000, con el entendimiento de que el vendedor pagará los \$9,000 de comisión al agente del comprador. Este enfoque permite que el comprador tenga en cuenta la comisión, mientras que el vendedor recibe el precio completo solicitado por la propiedad.

3

Concesiones del vendedor:

Una concesión del vendedor es un acuerdo en el que el vendedor acepta pagar una parte de los costos de cierre en nombre del comprador. Esto puede incluir diversas tarifas asociadas con la compra de una casa, como tarifas de originación del préstamo, tarifas de tasación, puntos, etc., lo que reduce los gastos iniciales que el comprador debe cubrir, potencialmente haciendo que la compra de la propiedad sea más asequible para tener en cuenta las obligaciones de comisión pagadas directamente.

4

El comprador paga la comisión directamente:

En los casos en los que el vendedor se niega a pagar la comisión del agente del comprador y no se pueda incluir en el precio de compra, el comprador podría ser responsable de pagar la comisión directamente. Esto sería algo que el comprador y su agente discutirían entre ellos.



PROCESO PASO A PASO PARA VENDER SU CASA

#DÍADECIERRE

#01



Determine sus razones para vender

Considere por qué quiere vender su casa, ya que puede influir en su estrategia de venta y en su cronograma.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

MO
MELISSA ORTA

#02

Elija un agente de bienes raíces



Mucha gente contrata a un agente de bienes raíces para que les ayude con el proceso. Los agentes pueden brindarle experiencia, conocimiento del mercado y ayudarlo a navegar por los aspectos legales y financieros.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#03

Establecer un precio de venta



Su agente puede ayudarlo a fijar el precio de su casa según las condiciones del mercado, las ventas comparables recientes (comps) y el estado de su propiedad.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent



#04



Prepare su hogar

Haga que su casa sea atractiva para los compradores potenciales ordenándola, limpiándola y realizando las reparaciones o mejoras necesarias.

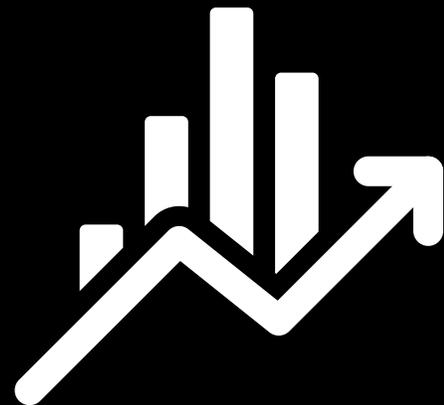
Considere la posibilidad de realizar una puesta en escena para mostrar el potencial de su propiedad.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#05

Comercialice su propiedad



Su agente creará un plan de marketing, que puede incluir:

Fotografía profesional

Listados en múltiples sitios web de bienes raíces

Jornadas de puertas abiertas y exhibiciones

Carteles de jardín

Promoción en redes sociales



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

MO
MELISSA ORTA

#06



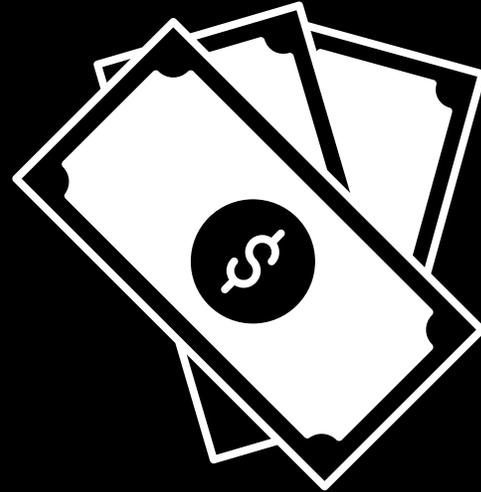
Recibir y evaluar ofertas

Cuando los compradores envían ofertas, usted o su agente las revisarán, considerando factores como el precio, las contingencias y la capacidad del comprador para cerrar el trato.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#07



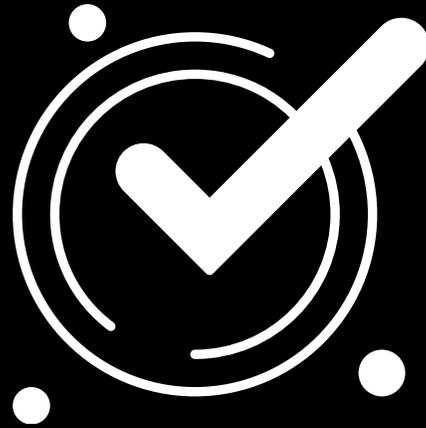
Negociar la venta

Esté preparado para negociar los términos de la venta, incluido el precio, las contingencias y la fecha de cierre. Su agente puede ayudar con este proceso.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#08



Aceptar una propuesta

Una vez que usted y el comprador acuerden los términos, firmarán un acuerdo de compra, lo que hará oficial la oferta.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#09

Depósito de Garantía



El depósito en garantía es un servicio de terceros que retiene el dinero del comprador y garantiza una transacción sin problemas. Por lo general, elegirá una empresa de depósito en garantía o un abogado.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#10

Cooperar con la inspección y tasación de viviendas



Es probable que el comprador programe una inspección y tasación de la vivienda. Es posible que deba realizar reparaciones o negociar con el comprador según los resultados de la inspección.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#11

Finalizar Financiamiento y Contingencias

El prestamista del comprador trabajará para garantizar su hipoteca y ambas partes trabajarán para satisfacer cualquier contingencia restante en el contrato.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

MO
MELISSA ORTA

#12



Prepárese para el cierre

Reúna todos los documentos necesarios, como la escritura, el seguro de título y cualquier otro trámite necesario para el cierre. Su agente o abogado puede ayudarle con esto.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#13

Día de cierre



Ambas partes se reunirán para firmar todos los trámites necesarios, incluida la escritura, los documentos de la hipoteca y la transferencia de fondos. La compañía de títulos o el abogado que supervise el cierre se asegurará de que todo esté en orden.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

MO
MELISSA ORTA

#14

Transferencia de la propiedad

Después del cierre, normalmente entregará la posesión de la propiedad al comprador, como se especifica en el contrato. Esto puede ocurrir inmediatamente o en una fecha específica.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#15

Tareas posteriores al cierre

Notifique a los proveedores de servicios públicos, la oficina de correos y cualquier servicio relevante sobre el cambio de propiedad y cancele o transfiera cuentas según sea necesario.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

#Real Estate Tips

@melissaortarealtor

#16

Celebrar

Felicítese por una venta exitosa y utilice las ganancias para su próxima aventura inmobiliaria.



Melissa Orta
Licensed Real Estate Agent

MO
MELISSA ORTA

#Real Estate Tips

¡Felicidades! ¡Estás un paso más cerca de vender tu casa! Trabajar con un agente inmobiliario profesional puede hacer que su experiencia de venta de vivienda sea más fluida y menos estresante.

No dude en ponerse en contacto conmigo hoy para comenzar su viaje hacia la venta de su casa. ¡Déjame ayudarte a vender tu casa!



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent in
Florida



786-759-3405



melissaortarealtor@gmail.com