

CONTRAR UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES Y FIJAR UN PRECIO A SU VIVIENDA

CONTRAR UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES. La mayoría de las personas no se da cuenta de que hay mucho trabajo tras bambalinas para vender una vivienda. Recibir en una casa abierta, hacer publicidad, exhibiciones a corredores y otras actividades de marketing requieren tiempo, conocimientos y conexiones para lograr que todo resulte si se quiere tener éxito. Por tanto, contratar a un profesional de bienes raíces para que le ayude a vender su vivienda puede ser una buena inversión. Por el precio de la comisión, publicarán avisos sobre su vivienda en diarios locales, promoverán su vivienda con otros agentes, programarán citas con compradores y en general van a trabajar para asegurar que su vivienda obtenga la mayor exposición.

Vender una casa es una decisión emocional y es importante tener a una persona sin prejuicios trabajando a su nombre especialmente cuando involucra mirar su vivienda de manera objetiva y lidiar con dinero.

Los profesionales de bienes raíces lo orientan y protegen sus intereses cuando los compradores empiezan a cruzar la puerta. Su profesional de bienes raíces lo ayudará a preparar su vivienda para vender y a fijar un precio de venta justo así como también proporcionará referencias para seguro, inspecciones, financiamiento y asesoría legal. Lo ayudarán a deshacerse de compradores no calificados y negociarán a su nombre cuando un comprador haga una oferta.

Usted puede encontrar un buen profesional de bienes raíces mediante referencias de parientes y amigos. Entreviste por lo menos a tres para determinar con cuál usted se sentiría más cómodo durante el proceso de venta de la vivienda.

FIJAR UN PRECIO A SU VIVIENDA. Para fijar el precio de venta inicial para su vivienda, el mejor lugar para comenzar es obtener un análisis de mercado comparable (CMA). Un CMA revisa qué viviendas en su vecindario – con tamaño, ubicación y edificación similar a la suya – se han vendido recientemente. Usted puede obtener un CMA a través de los registros públicos o bien su profesional de bienes raíces puede conseguirle uno.

Un profesional de bienes raíces lo ayudará a fijar un precio sobre la base del CMA y otros factores como la condición de su vivienda, recientes mejoras y su ubicación. Es importante determinar el precio correcto de una vivienda. Si tiene un precio demasiado alto para el mercado, puede que no se venda o no se venda rápidamente, lo que lo obligará a reducir el precio. Si tiene un precio demasiado bajo, usted puede estar dejando de ganar dinero. Su profesional de bienes raíces es su principal defensor y lo ayudará a fijar un precio razonable, considerando la posibilidad de negociación de parte del comprador.

**For online ordering please visit our website
CorinthianTitle.com and click on **Open Order****

HIRING A REAL ESTATE PROFESSIONAL & PRICING YOUR HOME

HIRING A REAL ESTATE PROFESSIONAL. Most people don't realize there is a lot of behind the scenes work that goes into selling a home. Having open houses, advertising, broker showings and other marketing activities require time, knowledge and connections to make it happen if they are to be successful. Therefore, hiring a real estate professional to help sell your home can be a good investment. For the price of commission, they will advertise your home in local papers, promote your home to other agents, schedule appointments with buyers and generally work to ensure your home gets maximum exposure.

Selling a home is an emotional decision and it is important to have an unbiased person working on your behalf, especially when it involves looking at your home objectively and dealing with money.

Real estate professionals help provide guidance and protect your interests as buyers start coming through the door. Your real estate professional will help you prepare your home to sell and set a fair asking price as well as provide referrals for insurance, inspections, financing and legal counsel. They will help weed out unqualified buyers and negotiate on your behalf when a buyer makes an offer.

You can find a good real estate professional through referrals from family and friends. Interview at least three to determine who you might feel most comfortable with as you go through the home-selling process.

PRICING YOUR HOME. When setting the initial asking price for your home, the best place to start is to get a Comparative Market Analysis (CMA). A CMA looks at what homes in your neighborhood, similar in size, location and construction to yours, have sold for recently. You can get a CMA through public records or your real estate professional can get it for you.

A real estate professional will help you set a price based on the CMA and other factors such as the condition of your home, recent improvements and its location. It is important to price a home correctly. If it is priced too high for the market, it may not sell or not sell quickly, causing you to have to lower the price. If it is priced too low, you may be leaving money on the table. Your real estate professional is your biggest advocate and will help you set a reasonable price, factoring in the possibility for negotiation from the buyer.

**For online ordering please visit our website
CorinthianTitle.com and click on **Open Order****