

COSAS QUE CONSIDERAR AL

Vender su casa

VERANO 2026 EDICIÓN



Kim Vuittonet
Realtor®

Call/Text: **(574) 227-0254**

Email: **kimvuittonet@cressyeverett.com**

Visit: **kimvuittonet.cressyeverett.com**



Tabla de contenido

- 3** Lo que todo propietario debe saber ahora sobre la venta de su casa
- 5** El secreto para vender rápido, sin importar el mercado
- 7** Por qué la reorganización de su casa podría dar frutos este verano
- 10** Mejoras en su casa que realmente le reportan beneficios al vender
- 12** Cómo la plusvalía de su casa podría cambiar todo en su mudanza
- 14** Su plusvalía podría convertirle en un comprador que pague en efectivo
- 16** Lista de verificaciones para vender su casa
- 17** El remordimiento #1 que tienen los vendedores cuando no utilizan un agente
- 19** Razones claves para contratar a un agente al vender

El precio de venta que usted pida es importante

Y con más casas para elegir, los compradores de hoy en día no dudan en descartar aquellas que les parecen demasiado caras. Por eso, poner un buen precio a su casa es el secreto para vender rápido y por el mejor precio. Pero si falla, puede que tenga que retractarse y hacer una reducción del precio.

La mejor manera de asegurarse de que tiene el precio adecuado para vender es trabajar con un agente local. **Porque, como dicen, si su precio no es atractivo, no se venderá.**

La flexibilidad es la clave para el éxito en las negociaciones

Y no espere que los compradores de hoy en día renuncien a las inspecciones y tasaciones solo para cerrar un trato. Ahora que los compradores tienen más opciones, pueden pedir cosas como reparaciones, descuentos y ayuda con los gastos de cierre.. **Los datos de Redfin muestran que, en estos momentos, el 44 % de los vendedores están ofreciendo concesiones de este tipo. Es una cifra que se acerca mucho al máximo histórico registrado.**

Los vendedores más astutos son aquellos que aprovechan cada oportunidad para colaborar con los compradores. Le ayudará si piensa en las concesiones como herramientas, no como pérdidas.

Úselas para arreglar diferencias, hacer más atractivas las ofertas y llegar a buen acuerdo. Y no se estrese. Dado que los precios han subido aproximadamente un 39 % en los últimos cinco años, usted tiene margen de sobra para hacer una o dos concesiones y salir ganando. Solo tiene que trabajar con su agente para entender qué concesiones podrían ser la clave para cerrar el trato.

En conclusión,

Los vendedores que tendrán éxito en los próximos meses serán aquellos que comprendan este cambio y sepan aprovecharlo con las expectativas adecuadas, el agente adecuado y la estrategia adecuada.





Eso no significa que el mercado vaya a volver al frenesí que vivió durante la pandemia.

Pero sí significa que habrá más compradores, especialmente desde que las tasas hipotecarias alcanzaron mínimos de 3 años este año.

Con la estacionalidad típica, las tasas bajas y la disminución de los precios, más compradores se sienten listos para volver a entrar en el mercado ahora. Eso significa que usted debe asegurarse de que su casa esté delante de ellos. Como dice *Redfin*:

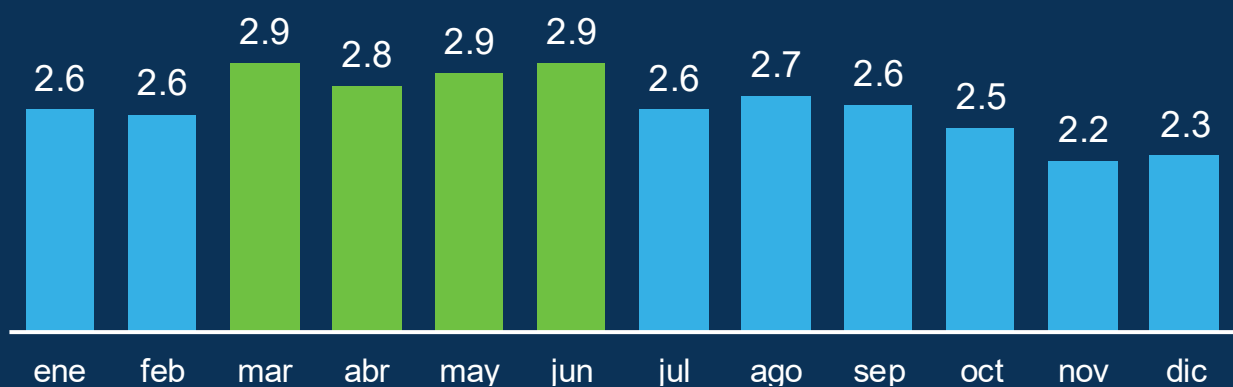
"La demanda de compra de casas está mejorando... y las solicitudes hipotecarias se encuentran cerca de su nivel más alto en tres años..."

2. Puede que usted reciba más ofertas

Con una mayor demanda de los compradores, tiene sentido que usted reciba más ofertas por su casa. Y la historia nos muestra que eso suele ser cierto. Si miramos los últimos tres años y tomamos los promedios de cada mes, está claro que los vendedores en la primavera y principios de verano reciben más ofertas (vea la gráfica siguiente):

La demanda de compradores en la primavera suele conducir a más ofertas

Número promedio de ofertas recibidas, 2023 - Ahora



Fuente: NAR

Ahora, no espere las guerras de ofertas que fueron tan famosas en 2020 y 2021. Pero sí significa que la estacionalidad podría ayudarle esta primavera. Como *Realtor.com* explica:

"La primavera suele atraer a más compradores que están listos para mudarse antes del verano. Las casas para la venta ven más vistas, más exposiciones y ofertas durante esta temporada".

El secreto para vender rápido, sin importar el mercado



Cuando pone su casa a la venta, no solo quiere venderla. Quiere venderla rápido. Pero la cuestión es que, a nivel nacional, se están tardando un poco más en venderse. Y esa ralentización puede resultar frustrante para los vendedores. Pero esto es lo que usted debe tener en cuenta.

En todos los mercados actuales, hay una excepción clara. **Las casas con un buen precio y bien presentadas siguen vendiéndose, y a menudo lo hacen más rápido de lo que usted esperaría.** Si usted puede aprovechar eso y acertar con el precio y la preparación, usted también puede estar en condiciones de vender rápido. Así es como puede hacerlo.

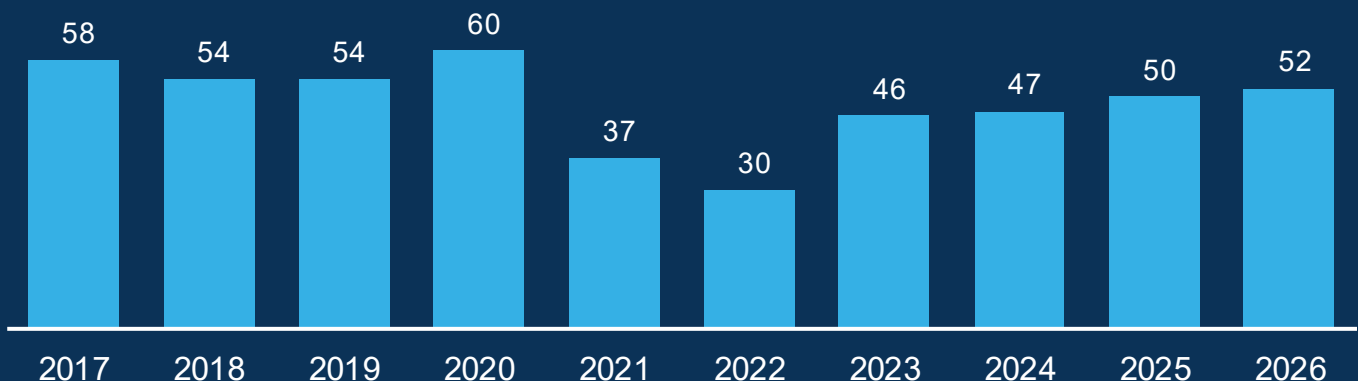
Cuánto tarda en venderse hoy

Según *Realtor.com*, las casas se están vendiendo en unos 52 días. Es el tiempo que dura el proceso desde el día en que sale al mercado hasta el día del cierre. **Y aunque eso le parezca lento, no lo es. Eso es normal.**

Esto se debe a que coincide prácticamente con lo que ocurrió durante los últimos años normales en el mercado (vea los años 2018-2019 en la gráfica siguiente):

El número de días que tarda en venderse ha vuelto a la normalidad

Promedio de días en el mercado, en Abril de cada año



Fuente: Realtor.com

Por qué la reorganización de su casa podría dar frutos este verano

¿Está vendiendo su casa esta temporada? Usted probablemente haya oído que debe reorganizarla antes de que salga al mercado. Pero ¿qué significa realmente eso? ¿Y vale la pena el esfuerzo?

La respuesta corta es “sí”, especialmente en estos momentos. Y esta es la razón.

Con más casas a la venta este año, probablemente se pregunte cómo puede ganar el máximo de dinero posible sin que su casa permanezca en el mercado por mucho tiempo. La respuesta es **reorganizarla**. Esto puede ayudar a que su casa se destaque, atraiga ofertas más sólidas y se venda más rápido. Como dice Nadia Evangelou, economista principal de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés):

“La reorganización es importante. Preparar la casa para que esté ‘lista para los compradores’ atrae a más compradores, especialmente ahora que el inventario ha aumentado”.

¿Qué es la reorganización de su casa?

La reorganización es el proceso de preparar su casa para que atraiga al mayor número posible de posibles compradores.

Eso suele significar deshacerse de cosas, limpiar a fondo, reorganizar los muebles y añadir detalles sencillos que ayuden a que cada habitación se sienta luminosa, abierta y acogedora.



¿Por qué vale la pena el esfuerzo?

El objetivo es ayudar a esos compradores a enamorarse del espacio y a que ellos se imaginen viviendo allí, lo que hace que sea más probable que hagan una oferta.

El beneficio es evidente. Las casas reorganizadas suelen obtener mejores resultados en casi todos los aspectos que son importantes a la hora de vender.

Según *Redfin*, se ha demostrado que las casas reorganizadas **se venden hasta un 73 % más rápido que las que no lo están**. Estas a menudo cierran en menos de un mes, en comparación con las casas vacantes, que tardan entre dos y tres meses.

Además, obtiene un gran rendimiento por el dinero que usted invierte.

Su precio para la venta es importante

Y con más casas para elegir, los compradores de hoy suelen pasar por alto las casas que parecen sobrevaloradas. Por eso, poner un buen precio a su casa es el secreto para vender rápido y por el mejor precio. Pero si falla, puede que tenga que retractarse y hacer una reducción del precio. Danielle Hale, Economista Principal de *Realtor.com*, dice:

“... Muchos vendedores están arraigados a precios que no son realistas en el mercado de la vivienda actual. A los vendedores de hoy les convendría escuchar los comentarios que reciben del mercado”.

La mejor manera de asegurarse de que tiene un precio correcto para vender es apoyarse en su agente local. **Porque, como dicen, si su precio no es atractivo, no se venderá.**

Ser flexible es una ventaja en las negociaciones

Aunque ahora mismo hay más compradores activos, no espere que ellos renuncien a inspecciones y tasaciones solo para cerrar el trato. Ahora que los compradores tienen más opciones, pueden pedir cosas como reparaciones, créditos y ayuda con los gastos de cierre. **Los datos de Redfin muestran que el 44,4 % de los vendedores están ofreciendo concesiones de ese tipo en este momento. Es el segundo nivel más alto desde 2019.**

Los vendedores más astutos son los que aprovechan cada oportunidad para trabajar con los compradores. Eso le ayudará si usted piensa en las concesiones como herramientas, no como pérdidas.

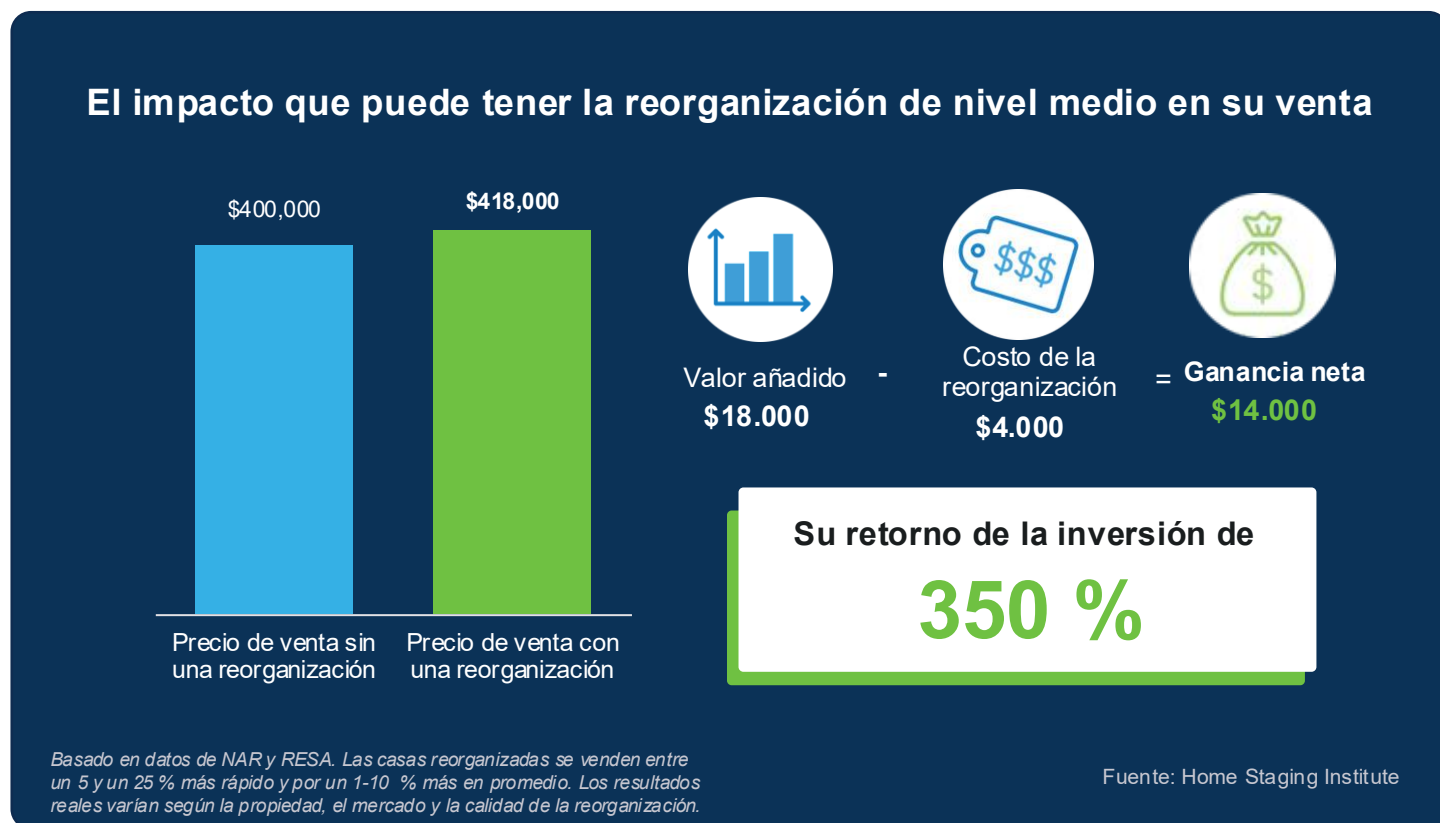
Úselas para serrar brechas, mejorar los acuerdos y cruzar la meta. Y no se estrese. Como los precios subieron aproximadamente un 43 % en los últimos cinco años, tiene mucho margen para hacer una o dos concesiones y aun así salir adelante. Solo trabaje con su agente para entender qué concesiones podrían ser la clave para cerrar el trato.

En conclusión,

Los vendedores que van a tener éxito en los próximos meses son aquellos que entienden este cambio y se apegan a él con las expectativas adecuadas, el agente adecuado y la estrategia adecuada.



Según el 'Home Staging Institute', una reorganización de nivel medio puede generar un retorno de la inversión del 350 %. En el caso de una casa de \$400.000 dólares, eso convierte el costo típico de \$400.000 en aproximadamente \$18.000 que se agregan al valor de su casa cuando usted vende (vea la siguiente gráfica):



Según ese cálculo, eso supone un beneficio potencial adicional de unos \$14.000, **un aumento considerable cuando intenta sacar el máximo partido a lo que se lleva en el cierre del contrato.**

Sus opciones para reorganizar

Y por si acaso usted está viendo esa inversión inicial de \$4.000 que mencionamos antes y está pensando: “Yo no voy a gastar eso”, esto es lo que usted necesita saber.

La reorganización no siempre implica contratar a un equipo completo de profesionales ni llenar su casa con muebles alquilados. Hay opciones para casi todos los presupuestos, desde una reorganización profesional hasta una virtual, hasta actualizaciones que puede hacer usted mismo, como ordenar y reorganizar los muebles. Así, usted podría gastar menos y seguir obteniendo un buen rendimiento. Su agente puede ayudarle a determinar qué enfoque se adapta mejor a su casa, a su mercado y a sus objetivos. De esa manera, usted podrá sacar el máximo partido a su inversión, sea cual sea su presupuesto.

En conclusión,

Con más casas en venta ahora mismo, causar una buena primera impresión es importante. **La reorganización puede ayudar a que su casa se venda más rápido y por más, y hay una opción para casi todos los presupuestos.** Si se está preparando para poner su casa a la venta, hablemos de cuál sería la mejor opción para su casa.



A menudo se necesitan reparaciones pequeñas y mantenimiento para demostrar a los compradores que ha cuidado bien la casa. **Estos esfuerzos pequeños pueden marcar una gran diferencia a la hora de determinar cuánto tiempo tarda en venderse su casa y por cuánto se venderá.**

Bankrate

Mejoras en su casa que realmente le reportan beneficios al vender

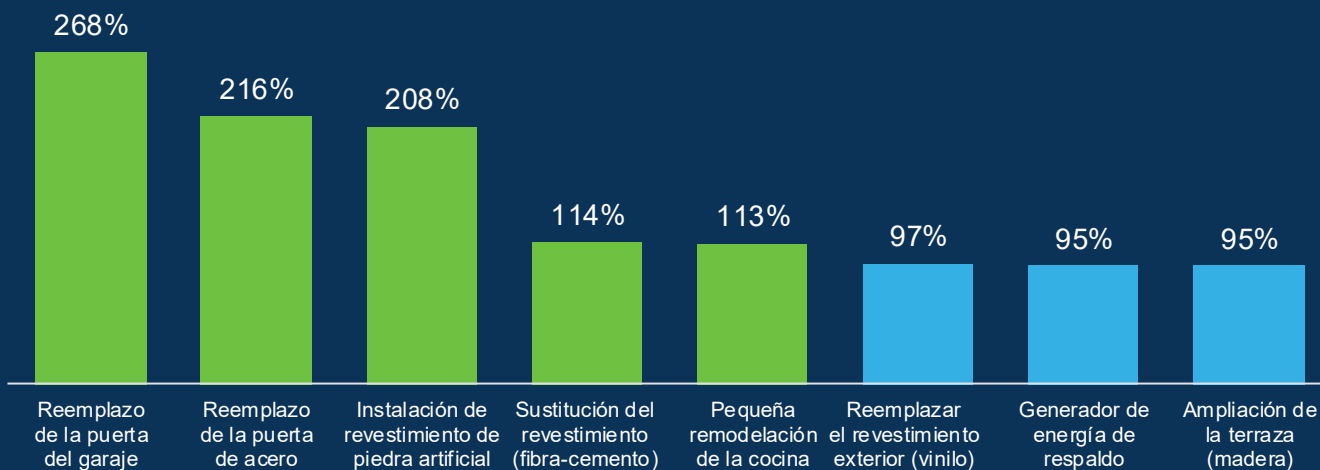
¿Está pensando en vender su casa? Recuerde que vale la pena hacer las reparaciones necesarias y asegurarse de que su casa esté diseñada para destacar. Sin embargo, usted quiere centrarse en las reparaciones que realmente importan. Y ahí es precisamente donde los datos sobre el retorno de la inversión (ROI) resultan muy útiles.

Qué proyectos suelen dar buenos resultados

Cada año, Zonda analiza qué reformas del hogar aportan mayor valor a la hora de vender una casa. Y los resultados pueden resultar un poco sorprendentes. El color verde de la gráfica que aparece a continuación muestra las reformas que, según ese estudio, ofrecen a los vendedores el mayor potencial para aumentar el valor de la casa:

Proyectos de una casa con el mayor retorno de inversión (ROI)

Rentabilidad estimada de la inversión en comparación con el costo inicial, promedio nacional de 2025



Fuente: Zonda

Aunque en estos datos se recoge una gran variedad de proyectos, lo bueno es que algunos de los que obtienen mejores resultados no requieren mucho esfuerzo. A veces solamente hay que cambiar las puertas.



Qué proyectos suelen dar buenos resultados

Esto demuestra que los proyectos pequeños pueden tener un gran impacto. Por lo tanto, usted no tiene que gastarse una fortuna. Y tampoco tiene que abordar todo lo que aparece en esta lista. Pero, en el mercado actual, no hacer nada puede jugar en su contra. **Ahora que los compradores tienen más casas para elegir, muchos optarán por aquellas que estén listas para entrar a vivir.**

¿El mejor consejo? Céntrese en lo que necesita su casa, esté o no en esta lista, como esas reparaciones que ha estado posponiendo. Una puerta principal o unas persianas que necesitan un poco de cariño. Montones de hojas en el jardín. Pintura rayada donde juegan sus hijos en el interior. Esos detalles también importan. Mallory Slessor, diseñadora de interiores y reorganizadora del hogar, lo explica a la *Asociación Nacional de Realtors (NAR)* de esta manera:

“Si busca mejoras asequibles que tengan un gran impacto, por cada dólar invertido, yo diría que pintar, cambiar las lámparas, cambiar los herrajes, quizá cortinas nuevas o revestimientos para las ventanas. Todas esas son formas rentables de crear una gran impresión. Realmente transforman el espacio”.

Estas cosas aparentemente pequeñas ayudan a los compradores a centrarse en la vivienda en sí, y no en el trabajo que creen que tendrán que hacer después de mudarse. Y eso está dando sus frutos a otros vendedores. Los compradores suelen estar dispuestos a gastar más en casas que parecen bien cuidadas, renovadas y listas para entrar a vivir.

Esta información es un punto de partida, no una estrategia

Esto es lo importante que hay que recordar. Los datos nacionales como estos son una guía. Las preferencias de los compradores varían según la ubicación, el rango de precios e incluso el vecindario. Eso significa que una reforma que aumente el valor en una zona podría ser innecesaria (o incluso excesiva) en la suya. **Por eso, el primer paso siempre debe ser hablar con un agente local en bienes raíces antes de empezar.** Un agente con experiencia puede ayudarle a responder preguntas como:

- ¿Qué actualizaciones esperan los compradores en su mercado?
- ¿Qué puede omitir sin perjudicar la venta?
- ¿Dónde una pequeña inversión marcará la mayor diferencia?

Esa orientación le ayuda a evitar realizar reparaciones excesivas o a no hacer lo suficiente.

En conclusión,

Si usted no está seguro dónde empezar, hablemos de lo que tiene sentido para su casa. Una conversación breve puede ayudarle a priorizar las actualizaciones que tengan mayor impacto.

¿Cuál es una mejora en la que ha estado pensando y se pregunta si esta vale la pena?

Cómo la plusvalía de su casa podría cambiarlo todo en su mudanza

Si ya es propietario de una casa, quizá se sienta tentado a esperar porque usted no quiere vender y asumir una tasa de interés hipotecaria más alta en su próxima casa. Pero mudarse podría ser mucho más factible de lo que cree, y eso se debe al aumento de valor que probablemente haya experimentado su casa. Ese número podría cambiarlo todo en su próxima mudanza

La riqueza oculta de ser propietario de una casa

Así es como funciona. Cuando es propietario de una casa, usted va acumulando lo que se conoce como plusvalía.

Cada vez que usted paga una cuota de la hipoteca, va reduciendo el saldo de su préstamo. Y eso contribuye a que aumente su participación en la propiedad de su casa. Al mismo tiempo, el valor de las casas suele subir, lo que hace que aumente el valor total de su casa.

Cuando junta esas dos cosas, está acumulando patrimonio *automáticamente*, mes tras mes, año tras año.

Y esa combinación puede marcar una gran diferencia en su mudanza. Esto es especialmente cierto si lleva tiempo viviendo en su casa, como es el caso de muchos propietarios. Según *Realtor.com*:

“Casi la mitad (45,2 %) de los propietarios actuales llevan más de 15 años viviendo en su casa, y 1 de cada 4 lo han hecho durante más de 25 años”.

Si ese es su caso, imagínese cómo 15 o 25 años de pagos sumados a una revalorización constante han influido en su balance final. Es hora de que vea cómo su plusvalía aumenta con el paso del tiempo.



Lo que eso realmente significa en dólares

La gráfica de la siguiente página se basa en un estudio de *Realtor.com* para mostrar un estimado de la plusvalía que han generado los propietarios en función del tiempo desde que compraron su casa.

Para cada periodo, se toma como referencia una casa de precio medio y se usa eso como base para el ejemplo.

Dele un vistazo por usted mismo.

Según el estudio, si usted hubiera comprado una casa de precio medio en...

- **Mediados de los 90:** usted podría tener ahora **más de \$400.000 en plusvalía.**
- **Principios de la década de 2000,** usted podrá tener **más de \$330.000**, incluso habiendo sido propietario durante la crisis de la vivienda.
- **En 2015:** Incluso en ese periodo más corto de 10 años, muchos propietarios ya han acumulado casi **\$285 000** en plusvalía.

Ejemplos reales de cómo los propietarios ganan plusvalía con el tiempo

Teniendo en cuenta el precio de compra, el crecimiento del precio y los pagos mensuales

Año de la compra	Precio de compra	Pago inicial (20 %)	Pagado al principal	Valor añadido	Total de plusvalía
1995	\$114,600	\$22,920	\$91,680	\$320,700	\$435,300
2005	\$229,000	\$45,800	\$84,317	\$206,300	\$336,417
2015	\$236,300	\$47,260	\$38,476	\$199,000	\$284,736

** Presupuestos basados en la compra de una casa a precio medio*

Fuente: Realtor.com

Por supuesto, el número real variará en función del precio de compra, de cualquier trabajo que usted haya realizado en la casa, de la cantidad de su pago inicial y de otros factores. La cuestión es **que muchos propietarios cuentan con una plusvalía de cientos de miles de dólares.** Y eso puede contrarrestar casi todas las dudas que tenga sobre mudarse en este momento.

- **¿Le preocupa tener que asumir una tasa de interés hipotecaria más alta?**
La plusvalía de su casa podría cubrir un pago inicial considerable. Y cuanto más dinero pague de pago inicial, menos tendrá que financiar a las tasas de interés actuales.
- **¿Alguna vez ha pensado que sería más fácil comprar su próxima casa en efectivo?**
Gracias a su plusvalía, eso podría ser posible. Además, una oferta totalmente en efectivo resulta muy atractiva para muchos vendedores, ya que así no tienen que preocuparse de que la financiación del comprador se venga abajo en el último momento.

En conclusión,

Si usted no ha tenido alguien le ha ayude a entender el valor de su casa este año, póngase en contacto conmigo para que lo analicemos juntos. Esto no significa que usted tenga que venderla, pero sí significa que usted sabrá de qué dispone y hasta dónde le puede llevar esa cifra.

Su plusvalía podría convertirle en un comprador que pague en efectivo

¿Qué es la plusvalía de una casa?

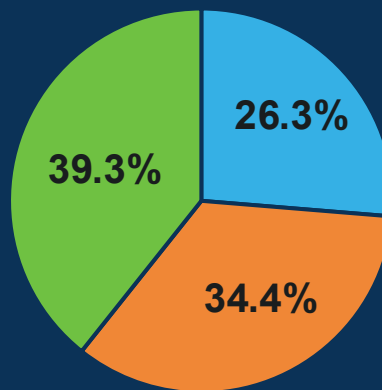


En términos sencillos, la plusvalía de su casa es la diferencia entre cuánto vale su casa y cuánto usted debe de su hipoteca.

Freddie Mac

Y gracias a años de apreciación de los precios de la vivienda y al pago de las hipotecas, **los propietarios actuales cuentan con una cantidad enorme de plusvalía.**

Casi dos tercios de los estadounidenses han pagado su hipoteca o tienen al menos un 50 % de plusvalía



- Casas con hipotecas con más del 50 % de plusvalía
- Casas con hipotecas con menos del 50 % de plusvalía
- Es dueño de la casa y esta libre de pagos

Fuentes: Censo, ATTOM Data

Es posible que tenga suficiente plusvalía para comprar su próxima casa al contado

1 en 4

En abril, el 25 % de las transacciones fueron de compradores totalmente en efectivo.

Sobre todo, si está pensando en mudarse a una casa más pequeña, eso podría significar que puede comprar una casa más pequeña sin necesidad de pedir una hipoteca. Y eso es gracias a la plusvalía de su casa.

Para saber cuanta plusvalía tiene y cómo eso puede ayudarle a dar el siguiente paso, vamos a comunicarnos.



& ESTABLECIDA

Conectando personas y lugares que hacen
de Michiana su hogar.

cressyeverett.com

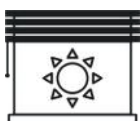
Leading REAL ESTATE
COMPANIES
OF THE WORLD®

Cressy & Everett
REAL ESTATE

Lista de verificaciones para vender su casa

Mientras usted se prepara para vender su casa, agregue estos elementos a su lista de tareas pendientes. Un profesional en bienes raíces también le brindará otros consejos útiles en función de su situación específica.

Hágala acogedora



- ☐ Abra las persianas o cortinas para dejar entrar la luz



- ☐ Revise las bombillas y reemplácelas según sea necesario



- ☐ Elimine fotos o artículos personales

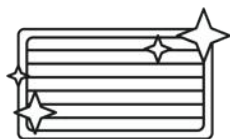


- ☐ Despeje todo



- ☐ Dale a cada habitación un propósito claro

Demuestre que está cuidada



- ☐ Limpie las rejillas de ventilación y los rodapiés



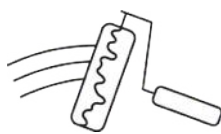
- ☐ Aspire, trapee y barra los pisos



- ☐ Arregle cualquier cosa que esté rota



- ☐ Organice encimeras, gabinetes y armarios



- ☐ Retoque cualquier rayón en las paredes

Mejore la apariencia exterior



- ☐ Lave a presión las superficies exteriores



- ☐ Lave las ventanas (por dentro y por fuera)



- ☐ Ordene el jardín



- ☐ Actualice su entrada



- ☐ Barra patios, terrazas y pasillos

El remordimiento #1 que tienen los vendedores cuando no utilizan un agente

¿Quiere saber qué es lo que más lamentan los propietarios cuando venden sin un agente? Es que no fijaron el precio de su casa de forma adecuada para el mercado actual.

Los datos de la *Asociación Nacional de Realtors* (NAR, por sus siglas en inglés) muestran que esa es la tarea más difícil para los propietarios que no recurren a un agente. Y tiene sentido que el fijar el precio correctamente ocupe el primer lugar. Dar un precio no es tan sencillo como elegir una cifra de un presupuesto en línea o copiar el precio por el que vendió su vecino el año pasado. Requiere un conocimiento profundo de :

- Lo que los compradores están dispuestos a pagar realmente hoy en día
- A qué precio se están vendiendo las casas similares de la zona
- El estado de su casa
- La demanda que tiene su zona

Sin ese contexto, es fácil pedir demasiado, sobre todo ahora que los compradores pueden ser más exigentes. Y en el mercado actual, eso puede ser contraproducente.

Poner un precio demasiado alto no es un error pequeño

El precio es uno de los factores que determinan la primera impresión del comprador. Y cuando este es demasiado alto, comienza una reacción en cadena. Si los compradores piensan que está pidiendo demasiado, van a mirar en otro lado. Y cuando los compradores pasen por alto su casa, usted tendrá menos visitas.

Menos visitas se traducen en menos ofertas. Y menos ofertas suelen significar que tendrá que bajar el precio para intentar atraer nuevamente a los compradores. Eso está ocurriendo con más frecuencia en estos momentos, especialmente en las casas que se venden sin ayuda de un profesional.

El mismo informe de NAR revela que la mayoría de las casas que se vendieron sin un agente (el 59 %) tuvieron que rebajar su precio de venta al menos una vez.



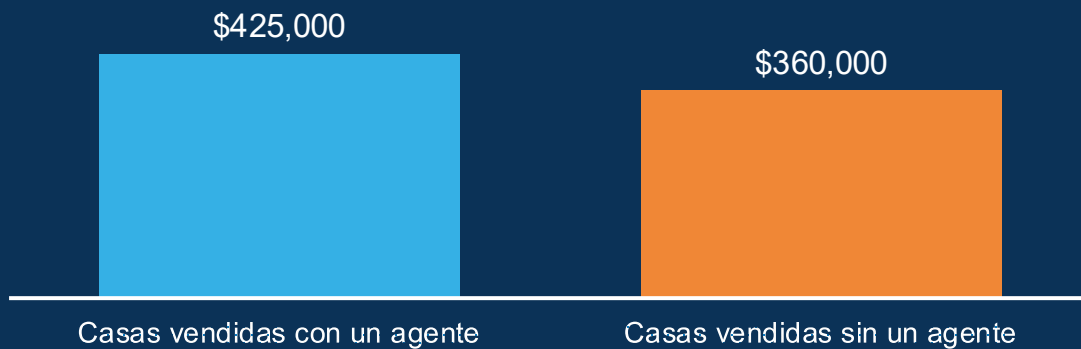
El problema es que, rebajar el precio no siempre resuelven el problema. Pueden atraer a cazadores de gangas en lugar de a compradores sólidos y seguros de sí mismos. Esto se debe a que muchos compradores interpretan una bajada de precio como una señal de que hay algún problema con la casa. Y esa suposición también puede ahuyentar a los compradores.

La parte que los vendedores no ven venir

Cuando su casa finalmente se venda, puede que gane menos que si la hubiera valorado correctamente desde el principio. De nuevo, los datos lo respaldan. **NAR muestra que las casas vendidas con un agente se venden por casi un 8 % más que las casas vendidas sin uno:**

Las casas vendidas con un agente se vendieron por casi un 20 % más que las vendidas sin un agente

Precio mediano de venta, venta por propietario vs. ventas asistidas por agente (2025)



** Los estudios han demostrado que los vendedores tienen más probabilidades de optar por casas FSBO con precios más bajos.*

Fuente: NAR

No es porque los agentes aporten valor mágicamente. Es porque cuentan con la experiencia necesaria para hacerlo bien. El precio. La preparación. La presentación. Y el papeleo. Si lo hace todo bien desde el primer día, usted estará en condiciones de sacar el máximo dinero posible de la venta.

Así que, aunque usted pensaba que vender sin un agente significaba ahorrar dinero, eso no es necesariamente cierto. Los datos demuestran que a la larga vender por su cuenta puede suponer vender por menos. Y eso puede ser suficiente para cambiar totalmente su perspectiva.

En conclusión,

Hoy en día, el mayor riesgo de vender sin un agente no es el papeleo ni las molestias. Es el precio. Y una vez que se fija un precio incorrecto, es difícil corregir.

Así que, si está pensando en vender y quiere saber cuál sería el precio realista de su casa en el mercado actual, póngase en contacto conmigo. Una breve charla sobre el precio ahora puede ahorrarle grandes remordimientos más adelante.

Razones claves para contratar un agente al vender



Experiencia en la industria

Nosotros estamos bien versados en el mercado de la vivienda y conocemos los pormenores de todo el proceso.



Perspectivas de los expertos

Le explicamos de forma sencilla y eficaz las condiciones actuales del mercado y lo que estas significan para usted.



Dar el precio y valor del mercado

Nosotros le ayudamos a comprender el valor actual en bienes raíces al establecer el precio de la casa para la venta o al hacer una oferta para comprar su próxima casa.



Contratos y la letra pequeña

Ayudamos con todas las declaraciones y documentos necesarios en el entorno actual altamente regulado.



Mercadeo y exposición

Nosotros contamos con herramientas y redes de mercadeo efectivas para atraer a más compradores.



Experiencia en las negociaciones

Actuamos como intermediarios en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Charlamos.



¿Tiene preguntas sobre algo que leyó aquí o sobre qué esperar cuando venda su casa? No dude en ponerse en contacto con nosotros.

Ya sea que esté relacionado con el mercado de la vivienda o con algo sobre su situación específica, he ayudado a otros propietarios a mudarse con confianza, y también puedo ayudarle a usted.

Kim Vuittonet

Call: **(574) 227-0254**

Email: **kimvuittonet@cressyeverett.com**

Visit: **kimvuittonet.cressyeverett.com**

Office: **210-A S Main Street
Goshen, IN 46526**

