

Guía del *Vendedor*

Su guía paso a paso para vender una casa en [TU MERCADO]

[TU NOMBRE]

REALTOR® · [TU TÍTULO] · [TU BROKERAGE]

[TELÉFONO] · [SITIO WEB]

LÉELO PRIMERO — LUEGO BORRA ESTA PÁGINA

Empieza aquí

Bienvenida, y gracias. Esta guía está hecha para volverse tuya en unos 20 minutos. Esto es exactamente lo que hay que cambiar.

1. CAMBIA TODOS LOS MARCADORES

Donde veas una etiqueta resaltada como `[TU NOMBRE]`, reemplázala con tus datos. La lista completa: `[TU NOMBRE]`, `[TU TÍTULO]`, `[TU BROKERAGE]`, `[TELÉFONO]`, `[CORREO]`, `[SITIO WEB]`, `[TU MERCADO]` y `[NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]`. Tu nombre, teléfono y sitio web se repiten en el pie de cada página — usa el buscador de Canva para encontrarlos todos.

2. PON TUS FOTOS

Cada recuadro punteado es un espacio para foto: arrastra tu imagen encima y Canva la ajusta sola. Vas a querer una foto tuya para la página «Acerca de» y tu código QR de reseñas de Google en la página de testimonios. Usa fotos propias o con licencia — las fotos de tus propias propiedades son ideales aquí.

3. ESCRIBE TU PÁGINA «ACERCA DE» Y TUS TESTIMONIOS

La página «Acerca de» trae indicaciones en lugar de la biografía — el párrafo de lo que te diferencia es el más importante de toda la página. Para los testimonios, usa reseñas de vendedores siempre que puedas; los vendedores quieren escuchar a otros vendedores. Y pide permiso siempre antes de publicar el nombre de un cliente.

4. HAZ TUYOS LOS COLORES

Esta guía funciona con un solo color de acento — hoy es el malva **#9E7680**. Cámbialo y toda la guía se rebrandea. Neutros de apoyo: página crema **#F6F3EF**, paneles en tono tierra **#DDCEBE** y **#EAE4DD**, texto carbón **#3D3D3D**. Las fuentes son Playfair Display (títulos), Lora (texto) y Poppins (etiquetas) — todas gratuitas en Canva.

> IMPORTANTE — POR FAVOR LÉELO
>
> Esta guía refleja la práctica general de **Texas**, con secciones específicas de la región de **Houston y la Costa del Golfo**: cobertura de viento de TWIA, divulgación de inundaciones, avisos de MUD y cimientos sobre arcilla expansiva. Si ejerces en otra parte de Texas, revisa esas secciones y ajústalas a tu mercado.
>
> Las páginas de precio reflejan un mercado favorable al comprador y con precios a la baja. Si tu mercado es distinto, reescríbelas — son el corazón de esta guía y tienen que ser ciertas donde tú vendes.
>
> Las reglas, las tasas de impuestos, los requisitos de divulgación y las prácticas de comisión cambian. Tú eres la profesional con licencia y eres responsable de la exactitud de todo lo que entregues a un cliente bajo tu nombre. Esto es un punto de partida, no asesoría legal, fiscal ni hipotecaria.

Cuando termines de personalizarla, borra esta página — tus clientes no necesitan verla.

Qué contiene

Acerca de [TU NOMBRE]

Términos de bienes raíces

Los pasos para vender una casa

01 Elegir al agente correcto

02 Poner el precio correcto

Lo que NO hay que hacer

03 Preparar y presentar su casa

04 El marketing de su casa

05 Visitas y comentarios

06 Ofertas y negociación

07 Option period y reparaciones

08 Avalúo y cierre

La divulgación del vendedor en Texas

Lo que de verdad le queda

Lo esencial para vender en Houston y la Costa del Golfo

Preguntas frecuentes

Lo que dicen mis clientes

Vendamos su casa — Contacto



Acerca de [TU NOMBRE]



¡Hola! Soy *[TU NOMBRE]*

REALTOR® · [TU TÍTULO] · [TU BROKERAGE]

[Abre contando quién eres y a quién atiendes. Ejemplo: Soy Realtor® especializada en la compra, venta e inversión en propiedades residenciales en [TU MERCADO].]

[Tus designaciones. Enumera las que tengas —ABR®, SRS®, PSA, CNE— y di en una línea qué significa cada una para el cliente.]

[Destaca UNA o DOS credenciales que de verdad le importen a un vendedor y explícalas. La formación en precio (PSA) y la representación del vendedor (SRS) son las más fuertes aquí. Si no tienes designaciones, escribe sobre tu trayectoria, tu proceso de fijación de precio o tu forma de negociar.]

[Lo que te diferencia — el párrafo más importante de esta página. ¿Ojo para la presentación? ¿Experiencia en construcción? ¿Conocimiento hipotecario? ¿Un segundo idioma? No lo enumeres: explica qué significa para la venta de su casa.]

[Cierra contando por qué haces este trabajo y cómo tratas a tus clientes. Cálido y humano. Aquí es donde el vendedor decide si te confía su bien más valioso.]

> Vender su casa es una de las decisiones financieras más grandes de su vida. Le daré consejos honestos —incluso cuando no sean los más fáciles de dar—, le explicaré todo en palabras sencillas y protegeré su patrimonio. Estoy aquí para guiarlo en cada paso del camino y de corazón tengo su mejor interés en mente. Llámeme o mándeme un mensaje cuando quiera.

Términos de bienes raíces

Una referencia rápida, en palabras sencillas, de las expresiones que va a escuchar mientras vende — incluidas algunas propias de Texas.

Listing Agreement (contrato de listado)	El acuerdo por escrito entre usted y yo: el precio, la vigencia, mis servicios y cómo se me paga. Lo revisamos línea por línea antes de que lo firme.
CMA	Análisis comparativo de mercado. El estudio de casas activas, en trámite y vendidas parecidas a la suya, con el que fijamos su precio.
Days on Market (DOM)	Cuántos días lleva publicada su casa. Un DOM alto hace que los compradores supongan que algo anda mal — por eso las primeras dos semanas pesan tanto.
Seller's Disclosure (divulgación del vendedor)	Un aviso escrito, obligatorio en Texas, que informa al comprador lo que usted sabe sobre el estado de la propiedad — lo bueno y lo malo.
Option Period	Una ventana corta y negociada, propia de Texas, durante la cual el comprador puede inspeccionar y cancelar por cualquier motivo.
Option Fee	Lo que el comprador le paga por ese derecho. Suele acreditársele al cierre; si se retira, usted se la queda.
Earnest Money	El depósito de buena fe del comprador, resguardado en escrow en la compañía de títulos.
Survey / T-47	El plano con los linderos de su propiedad. En Texas es común entregar su levantamiento existente con una declaración T-47 firmada, en lugar de pagar uno nuevo.
Title Commitment	El informe de la compañía de títulos sobre su propiedad y cualquier gravamen que deba liberarse antes del cierre.
HOA Resale Certificate	Documento de su asociación de vecinos que confirma cuotas, cargos especiales y su situación al corriente. Normalmente lo paga el vendedor.
Appraisal (avalúo)	Una valuación que ordena el prestamista. Si resulta por debajo del precio del contrato, hay decisiones que tomar.
Seller Concessions	Dinero que usted aporta a los costos del comprador — muchas veces una herramienta más poderosa que bajar el precio.
Net Proceeds	Lo que de verdad llega a su cuenta después de liquidar la hipoteca, los costos de cierre y las comisiones.
Proration	El reparto del impuesto predial y las cuotas de HOA entre usted y el comprador según la fecha de cierre.
Closing (cierre)	El paso final, que en Texas se realiza en una compañía de títulos, donde se transfiere la escritura y usted recibe su dinero.

Los pasos para vender una casa

Este es el camino que tenemos por delante. Recorreremos estos ocho pasos juntos y le iré explicando cada uno — sin prisas, sin presión y sin ninguna pregunta demasiado pequeña.

01 **Elegir al agente correcto**

02 **Poner el precio correcto**

03 **Preparar y presentar su casa**

04 **El marketing de su casa**

05 **Visitas y comentarios**

06 **Ofertas y negociación**

07 **Option period y reparaciones**

08 **Avalúo y cierre**



01 Elegir al agente correcto

Su casa es, con toda probabilidad, su bien más valioso. A quién le confía sacarla al mercado cambia lo que usted se lleva al final — y no por poco, sino muchas veces por decenas de miles de dólares.

ESTRATEGIA DE PRECIO

Aquí se ganan o se pierden las ventas. Tengo la designación PSA (Pricing Strategy Advisor) y pongo precio con datos —la competencia activa, la actividad en trámite y las ventas recientes—, no con un número que simplemente suena bien en una cita de listado.

PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN

Con experiencia en construcción, diseño de interiores y home staging, recorreré su casa con usted y le diré con honestidad qué vale la pena hacer y qué no. A veces la respuesta es «nada: vamos a publicarla».

MARKETING QUE LLEGA A LOS COMPRADORES

Fotografía profesional, difusión en los principales portales, alcance en redes y mi red de contactos. Casi todos los compradores conocen su casa en una pantalla antes de conocerla en persona.

NEGOCIADORA PROFESIONAL

Tengo la designación CNE (Certified Negotiation Expert). Yo me encargo de las conversaciones difíciles —precio, reparaciones, diferencias de avalúo— para que usted no tenga que hacerlo.

CONSEJOS HONESTOS, SIEMPRE

Incluso cuando no son lo que usted quiere escuchar. Prefiero decirle la verdad sobre su precio en la primera semana que ver su casa parada noventa días y venderse por menos.

> UNA NOTA SOBRE COMISIÓN Y REPRESENTACIÓN
>
> Tras los cambios a nivel nacional en 2024 y la nueva ley de Texas vigente desde el 1 de enero de 2026, los compradores ahora firman acuerdos de representación por escrito con su propio agente, y la compensación se negocia abiertamente en lugar de darse por hecho. Lo que esto significa para usted: **usted decide** si ofrece una contribución al agente del comprador, y de cuánto. Ya no es automático.
>
> Mi consejo honesto es que, en la mayoría de las operaciones del área de Houston, todavía le conviene ofrecer algo: amplía el universo de compradores, y quien tiene que pagar ese costo de su bolsillo simplemente ofrece menos para compensarlo. Pero es su decisión, tomada con números reales enfrente, por escrito y antes de comprometerse a nada.

02 Poner el precio correcto

Si hay algo que tenemos que hacer bien juntos, que sea esto. El precio es la palanca más grande que usted controla, y el mercado es honesto con nosotros nos guste o no la respuesta.

CÓMO ESTÁ HOY NUESTRO MERCADO

Estamos en un mercado favorable al comprador y sensible al precio. En muchos de nuestros vecindarios, las casas que hoy están a la venta tienen un precio por pie cuadrado por debajo de lo que se vendió recientemente — eso nos dice que los precios se están suavizando. Los compradores están cautelosos, comparan mucho, y están escribiendo ofertas por debajo de lo que sugerirían los valores de venta recientes.

No es motivo para entrar en pánico. Es motivo para ser estratégicos y vigilar el mercado semana a semana, en lugar de poner un número y cruzar los dedos.

CÓMO LE PONGO PRECIO A SU CASA, EN LA PRÁCTICA

Le voy a mostrar tres cosas lado a lado, y se las voy a mostrar las tres incluso cuando alguna sea incómoda:

- **Listados activos** — su competencia. Es lo que un comprador ve la misma tarde en que ve su casa.
- **Listados en trámite (pending)** — lo que los compradores están eligiendo ahora mismo. Es la señal más verdadera que tenemos.
- **Ventas comparables** — lo que sí cerró y lo que un valuador podrá respaldar.

> LA DISTINCIÓN MÁS IMPORTANTE QUE PUEDO ENSEÑARLE
>
> El **valor de avalúo** y el **valor de mercado** no son lo mismo. Las ventas recientes bien podrían respaldar un avalúo más alto. Pero el avalúo va detrás del contrato — y el contrato solo existe si un comprador escribe una oferta.
>
> Así que la pregunta no es «¿en cuánto avaluarían esta casa?». Es «¿en cuánto están escribiendo ofertas los compradores hoy?». Cuando esos dos números no coinciden en un mercado a la baja, el segundo es el que vende su casa.

02 Poner el precio correcto, continuación

«PERO MI CASA VALE MÁS QUE ESO»

Lo escucho seguido, y entiendo perfectamente que no es fácil de ver. Usted sabe todo lo que le ha puesto a esta casa: el dinero, los fines de semana, los recuerdos. Nada de eso aparece en una hoja de cálculo, y duele cuando el mercado no lo toma en cuenta.

Esto es lo que normalmente está pasando. Usted está anclado a lo que se vendieron otras casas — y no se equivoca, esas ventas son reales. Pero los compradores de hoy no están comprando de esa lista. Escriben ofertas con base en lo que está activo y en trámite ahora mismo, que va más bajo. Las dos cosas son ciertas al mismo tiempo. Mi trabajo es poner el precio donde están los compradores, no donde estaba el mercado.

POR QUÉ LAS PRIMERAS DOS SEMANAS LO DECIDEN TODO

Su publicación recibe la mayor atención que va a tener en sus primeros catorce días. Todo comprador serio que ya estaba vigilando su vecindario la ve de inmediato. Si el precio es el correcto, usted está compitiendo por ellos. Si el precio es alto, pasan de largo — y cuando usted baje después, se la estará mostrando a un grupo mucho más pequeño que además ya se pregunta qué tiene de malo.

PERSEGUIR AL MERCADO HACIA ABAJO

Este es el patrón que más quiero ayudarle a evitar: publicar alto, esperar, bajar un poco, esperar, bajar otra vez. Cada rebaja llega después de que el mercado ya se movió, así que usted siempre va un paso atrás. Quienes hacen esto casi siempre reciben menos que si hubieran puesto el precio correcto desde el primer día — y además pierden meses de su vida en el intento. Prefiero ponerle precio una vez, ponerlo bien y ponerlo en movimiento.

> Y aquí está el lado bueno que siempre señalo: si usted vende y compra en el mismo mercado, la cosa se equilibra a su favor. Sí, tal vez venda por un poco menos de lo que esperaba — pero también va a comprar por menos, y tendrá un margen de negociación como comprador que no existía hace unos años. No estamos viendo su venta de manera aislada. Estamos viendo su mudanza completa.



02 Lo que NO hay que hacer

Algunas de estas le van a parecer contraintuitivas — sobre todo las que parecen buenas ideas. Cada una es algo que he visto costarle dinero de verdad a un vendedor.

POR FAVOR, NO …

- Poner un precio alto «nomás para ver qué pasa». Ya sabemos qué pasa: tres semanas de silencio y luego una rebaja que llega tarde. Siempre puede bajar — pero nunca puede recuperar esas primeras dos semanas.
- Saltarse la preparación previa. Los compradores no descuentan por lo que está mal: descuentan por lo que *imaginan* que está mal, y su imaginación siempre sale más cara que la reparación.
- Remodelar de más antes de vender. Una cocina nueva casi nunca devuelve lo que cuesta en la reventa. Pintura, luz, limpieza y orden ganan en rendimiento todas las veces. Pregúnteme antes de gastar.
- Esconder un problema conocido. Texas exige una divulgación del vendedor por escrito. Más allá del riesgo legal, el inspector lo encuentra de todos modos — y entonces usted renegocia desde una posición débil con un comprador que ya no confía en usted.
- Estar en casa durante las visitas. Nadie abre un clóset, se queda un rato ni se imagina su vida en su sala mientras usted está ahí. Se van rápido y no vuelven.
- Tomarse las ofertas de manera personal. Una oferta baja no es un insulto: es una apertura. Varios de mis mejores cierres empezaron con un número que hizo gesto a mi vendedor. Déjeme contraofertar.
- Rechazar visitas. La visita que usted cancela es el comprador que nunca conoce. Si de verdad la hora es imposible, dígame y yo lo manejo — pero no hagamos difícil ver su casa.
- Dejar a la vista objetos de valor, correo o medicamentos. Pasan desconocidos con agentes que usted no conoce. Guarde recetas, joyería, efectivo y papeles personales.
- Hablar directamente con el comprador o su agente. Es natural ser amable — pero todo lo que diga se vuelve ventaja de negociación. «Tenemos que salirnos para junio» le puede costar miles. Mándelos conmigo.
- Olvidar que usted también es comprador. Si va a comprar en seguida, no haga compras grandes, no cambie de trabajo ni abra crédito nuevo mientras está bajo contrato — puede echar abajo su siguiente préstamo.

> **UNA COSA MÁS**
>
> Dé por hecho que hay cámaras. Los timbres con video y las cámaras interiores están en todas partes hoy, y muchas veces graban audio. Tenga sus conversaciones honestas sobre precio, motivación y tiempos **en el carro**, no en la cocina. Esta sorprende a la gente, y ya le ha costado ventaja real a más de un vendedor.

Nada de esto busca ponerlo nervioso. Es una temporada corta y me tiene a mí para toda ella — cuando tenga duda, pregúnteme primero.

03 Preparar y presentar su casa

Esta es mi parte favorita, y la parte donde mi experiencia de verdad le devuelve dinero. No estamos remodelando: estamos ayudando a que un desconocido se enamore en los primeros ocho segundos.

DÓNDE ESTÁ DE VERDAD EL DINERO

- **Despeje, y luego despeje otra vez.** Es gratis y es lo de mayor rendimiento que va a hacer. Guarde una tercera parte de todo — total, se está mudando.
- **Limpieza profunda**, incluidas las cosas que dejó de ver hace años: zoclos, juntas, ventilas, ventanas y el interior del horno.
- **Pintura en tonos neutros** donde el color sea fuerte o esté pasado de moda. Barato, rápido y se fotografía precioso.
- **Ilumine.** Iguale la temperatura de los focos en toda la casa, cambie lo que esté opaco y abra todas las persianas antes de una visita.
- **La fachada.** Tierra fresca, pasto orillado, lavado a presión y algo vivo junto a la puerta. Esta es la foto que decide si hacen clic.
- **Arregle los detalles chiquitos** — la puerta que se atora, el baño que gotea, el azulejo estrellado. Los compradores cuentan los defectos pequeños y en silencio suponen que hay grandes.

DÓNDE NORMALMENTE NO ESTÁ EL DINERO

Las remodelaciones completas de cocina y baños rara vez devuelven lo que cuestan en la reventa. Tampoco las decisiones personales muy marcadas, por hermosas que sean. Antes de gastar un dólar, déjeme recorrer la casa con usted — a veces le voy a decir que no gaste nada, y lo digo en serio.



04 El marketing de su casa

Casi todos los compradores conocen su casa primero en una pantalla. Si las fotos no detienen el scroll, la visita nunca sucede — por eso es aquí donde invertimos.

LO QUE HAGO POR SU CASA

- **Fotografía profesional** — y no fotografiamos hasta que la casa esté lista. Una sesión apresurada le puede costar semanas.
- **Textos de listado que convencen**, que abren con lo que de verdad le importa al comprador de aquí: precio por pie cuadrado, tasa de impuestos, si hay MUD, escuelas y estilo de vida.
- **Difusión completa** al MLS y a los grandes portales donde los compradores ya están buscando.
- **Redes sociales y video** — donde cada vez más compradores encuentran casa primero.
- **Mi red** — agentes, clientes anteriores y un brokerage en la nube que llega a compradores que se están mudando desde todo el país y más allá.
- **Casas abiertas** cuando tengan sentido para su propiedad y su vecindario.

> AQUÍ LOS COMPRADORES QUE SE MUDAN DE FUERA IMPORTAN
>
> Una parte considerable de los compradores del área de Houston viene de otro estado o de otro país, y buscan casi por completo en línea antes de siquiera tomar un avión. Como mi brokerage es global y opera en la nube, su casa se pone frente a esos compradores — y muchas veces llegan listos para moverse rápido.



05 Visitas y comentarios

Las visitas son incómodas, no hay manera elegante de decirlo. La buena noticia es que esta etapa suele ser corta y cada visita es una oportunidad.

SU RUTINA ANTES DE CADA VISITA

- Camas hechas, cubiertas despejadas, pisos limpios, basura afuera.
- Todas las luces encendidas y todas las persianas abiertas, incluso de día.
- Las mascotas fuera de casa si es posible — y todo rastro de ellas también.
- Nada cocinándose. Los olores se quedan mucho más de lo que uno cree.
- Objetos de valor, medicamentos y papeles guardados.
- Usted fuera de casa. Salga a dar una vuelta en el carro, no a caminar por la cuadra.

CÓMO LEER LOS COMENTARIOS

Recojo los comentarios y se los comparto con honestidad, incluidas las partes que incomodan. Los patrones importan más que cualquier comentario suelto: que a un comprador no le guste su color de pintura es ruido, pero que cinco digan lo mismo son datos sobre los que hay que actuar.

> LA SEÑAL QUE MÁS VIGILO
>
> Muchas visitas y ninguna oferta casi siempre significa **precio**. Los compradores vienen, miran y eligen otra cosa: la casa se presenta bien pero no es competitiva en ese número. Ninguna visita también significa **precio**: la están filtrando antes de siquiera verla. Si no tenemos ni lo uno ni lo otro, lo hablamos pronto en lugar de esperar al tercer mes.



06 Ofertas y negociación

Cuando llega una oferta, la leemos completa — no solo el número de arriba. He visto una oferta más baja valer más que una más alta más veces de las que usted imagina.

LO QUE SOPESAMOS JUNTOS

- **Precio** — el encabezado, pero solo una parte de la historia.
- **Financiamiento** — efectivo, convencional, FHA, VA. ¿Qué tan sólida es la preaprobación y quién es el prestamista?
- **Option period y option fee** — cuánto tiempo puede retirarse y cuánto le está pagando a usted por ese derecho.
- **Earnest money** — un depósito más grande indica un comprador más serio.
- **Concesiones solicitadas** — una concesión de $10,000 convierte una oferta a precio completo en otra cosa muy distinta.
- **Fecha de cierre y entrega** — ¿sus tiempos funcionan con su siguiente mudanza?
- **Contingencias** — ¿su oferta depende de que vendan su propia casa?

SOBRE LAS OFERTAS BAJAS

Por favor no se las tome personal — y por favor no se niegue a contraofertar. Quien escribe una oferta baja es alguien interesado. Se presentó, escribió, está enganchado. Yo contraoferto y negocio en su nombre, y de esto vivo.

> Una herramienta que casi todos los vendedores pasan por alto: **las concesiones muchas veces le ganan a bajar el precio**. Bajar $10,000 el precio le ahorra al comprador unos $60 al mes — apenas se siente. Dar esos mismos $10,000 para sus costos de cierre o para bajarle la tasa de interés puede ser la diferencia entre que califique y que se retire. El mismo dinero para usted, muchísimo más impacto para él.

07 Option period y reparaciones

Una vez que usted acepta, el comprador entra en su **option period**: una ventana corta y negociada, propia de Texas, en la que puede inspeccionar y cancelar por cualquier motivo. Es el tramo más frágil de toda la operación, así que entremos con los ojos bien abiertos.

LO QUE SUCEDE

- El comprador le paga una **option fee** por el derecho a retirarse. Por lo general es suya de cualquier manera.
- Sus fondos deben llegar a la compañía de títulos antes de las **5:00 p.m. del tercer día** posterior a la fecha efectiva — un plazo que yo vigilo de cerca por usted.
- Van a inspeccionar. Espere un reporte largo: toda casa produce uno, incluida la construcción nueva.
- Pueden pedir reparaciones o un ajuste de precio. Respondemos con estrategia, no con emoción.

CÓMO MANEJAMOS LA SOLICITUD DE REPARACIONES

Usted no está obligado a hacer todo lo que trae la lista — y no debería. Vamos a separar los problemas reales (seguridad, estructura, instalaciones, cualquier cosa que el prestamista vaya a exigir) de la lista de deseos. Puede reparar, dar un crédito o declinar, y yo le aconsejo qué peleas vale la pena dar según qué tan sólido sea este comprador y cómo se vea su plan B.

> CIMIENTOS Y NUESTRO SUELO DE ARCILLA
>
> Nuestra arcilla expansiva —la famosa «gumbo»— mueve las losas, así que aquí las preguntas sobre cimientos salen constantemente, muchas veces en casas que están perfectamente sanas. Si un comprador la plantea, la respuesta casi siempre es el reporte de un ingeniero estructural, no el pánico. Una carta de ingeniero que diga que su cimiento se comporta como debe vale muchísimo más en la mesa de negociación que una discusión.



08 Avalúo y cierre

EL AVALÚO

Si su comprador va a financiar, su prestamista ordena un avalúo. Yo le entrego al valuador las ventas comparables y las mejoras que respaldan su precio — este no es un paso pasivo, y sí importa.

SI VIENE POR DEBAJO

Pasa, sobre todo en un mercado a la baja. Usted tiene opciones y las elegimos juntos: mantenerse firme y pedirle al comprador que ponga la diferencia en efectivo; encontrarse a la mitad; bajar al valor del avalúo; o impugnar el avalúo si los comparables de verdad estuvieron mal. Lo que no hacemos es entrar en pánico — un avalúo bajo es una negociación, no un veredicto.

TÍTULO Y LEVANTAMIENTO

La compañía de títulos confirma su propiedad y libera cualquier gravamen. En Texas normalmente usted entrega su levantamiento existente con una declaración T-47 firmada — vale la pena buscarlo desde temprano, porque uno nuevo cuesta dinero y toma tiempo.

EL DÍA DEL CIERRE

En Texas el cierre se realiza en una compañía de títulos — no se necesita abogado. Lleve su identificación oficial con fotografía y la información de liquidación de su hipoteca. Firma, se transfiere la escritura y, una vez que se fondea, su dinero se transfiere o se le entrega.

> ANTES DE ENTREGAR LAS LLAVES
>
> Cancele su póliza de seguro de vivienda solo **después** del fondeo, no antes. Transfiera o dé de baja los servicios en la fecha correcta. Deje los manuales, las garantías, los códigos de portón y alarma, los controles de la cochera y todas las llaves que tenga — y deje la casa limpia. Es una amabilidad pequeña que no cuesta nada y cierra bien toda la historia.

¡Felicidades — está vendida!

La divulgación del vendedor en Texas

Texas le exige entregar al comprador un aviso escrito de lo que usted sabe sobre el estado de su propiedad. Es uno de los documentos más importantes que va a firmar — y de los más fáciles de hacer mal.

LA REGLA ES MÁS SENCILLA DE LO QUE LA GENTE CREE

Usted está divulgando **lo que de verdad sabe**. No se le exige ser inspector, ni ingeniero, ni adivino. No tiene que investigar cosas que nunca ha notado. Pero todo lo que sí sabe —la fuga que reparó, la inundación de 2017, el trabajo de cimientos, el reclamo por el techo— va en el formato.

QUÉ ABARCA

- El estado de instalaciones y aparatos: techo, aire acondicionado y calefacción, plomería, electricidad, cimientos
- Defectos conocidos, reparaciones anteriores y reclamos al seguro
- Historial de inundaciones y si la casa está en zona de inundación — aquí se toma muy en serio, y es obligatorio
- Historial de termitas o insectos que dañan la madera, y los tratamientos aplicados
- Membresía en HOA, cuotas y cualquier cargo especial
- Si la casa está en un distrito MUD — se requiere un aviso por separado
- Cualquier litigio pendiente, gravamen o trabajo sin permiso que usted conozca

> Mi consejo honesto, y se lo doy a todos mis vendedores: divúlguelo. Todo. Un problema divulgado y reparado no es nada — los compradores los aceptan todos los días. Un problema no divulgado que encuentra el inspector se convierte en una crisis de confianza, en una renegociación desde una posición débil y, potencialmente, en una responsabilidad que lo persigue mucho después del cierre. La verdad sale más barata. Siempre.

Lo que de verdad le queda

Su precio de venta no es lo que se lleva a casa. Antes de publicar, le preparo una **hoja de neto**: un estimado línea por línea de lo que llega a su cuenta, para que no haya sorpresas en la mesa de cierre. Esto es lo que normalmente se descuenta:

CONCEPTO	QUÉ ES	APROXIMADO
Liquidación de hipoteca	El saldo que le queda del préstamo, más los intereses hasta la fecha de cierre.	Varía
Compensación de agentes	Se negocia en su contrato de listado, incluida cualquier contribución que decida ofrecer al agente del comprador.	Negociable
Póliza de título	En Texas la costumbre es que el vendedor pague la póliza de título del propietario.	Según tarifa
Survey / T-47	Gratis si aceptan su levantamiento existente; si no, uno nuevo.	$0–$650
Certificado de reventa de la HOA	Lo exigen casi todas las asociaciones; normalmente lo paga el vendedor.	$200–$500
Prorrateo de impuestos	Su parte del impuesto predial del año hasta la fecha de cierre.	Varía
Reparaciones y concesiones	Lo que negociemos después de la inspección.	Negociable
Escrow y varios	Cuota de cierre, registro, mensajería, transferencia y otros conceptos menores.	Moderado

DOS COSAS QUE VALE LA PENA SABER

El reembolso de su escrow no es parte de su ganancia. Si sus impuestos y su seguro están en escrow, su prestamista le devuelve ese saldo por separado — normalmente unas semanas después del cierre. Es una sorpresa agradable, pero no cuente con él para su próximo enganche.

Es posible que no deba nada por ganancia de capital. Muchos vendedores de una residencia principal pueden excluir una cantidad considerable de ganancia si vivieron en la casa dos de los últimos cinco años. Las reglas tienen condiciones, así que por favor confirme su caso con su contador — yo no soy asesora fiscal, pero me dolería que se preocupara por un impuesto que quizá ni deba.

Lo esencial para vender en Houston y la Costa del Golfo

Una mirada más de cerca a lo que hace que vender aquí sea distinto a cualquier otro lugar — y a lo que sus compradores van a preguntar.

ZONAS DE INUNDACIÓN E HISTORIAL

Es lo primero que revisan muchos compradores, y Texas le exige divulgar lo que usted sabe sobre inundaciones y zona de inundación. Si su casa se inundó, divúlguelo — y adelantémonos. La documentación de las reparaciones, los permisos y cualquier mitigación que haya hecho convierte una bandera roja en un problema resuelto. Los compradores le temen mucho más a lo desconocido que a lo conocido.

COBERTURA DE VIENTO Y ASEGURABILIDAD

En Galveston County y otras zonas costeras, el viento y el granizo suelen quedar excluidos de las pólizas estándar y hay que agregarlos por separado (con frecuencia a través de TWIA). La edad de su techo y su historial de reclamos afectan directamente si su comprador puede asegurar la casa a un precio razonable — y una casa que no se puede asegurar es una casa que no se puede vender. Si su techo está al final de su vida útil, hablémoslo antes de publicar.

IMPUESTO PREDIAL Y AVISO DE MUD

Los compradores de aquí revisan las tasas de impuestos con lupa, porque pegan fuerte en el pago mensual. Si su casa está en un MUD, se requiere un aviso escrito por separado — y es mucho mejor entregarlo por delante que descubrirlo a media opción. Una tasa total baja es un punto de venta real que vale la pena destacar; una alta vale la pena explicarla con honestidad en lugar de esconderla.

CIMIENTOS Y SUELO DE ARCILLA

Espere la pregunta. Si le han hecho trabajo de cimientos, reúna los papeles desde ahora: el reporte del ingeniero, la factura del contratista y cualquier garantía transferible. Una reparación documentada y con garantía tranquiliza a los compradores. Un rumor de movimiento sin papeles los aterra.

Lo esencial, continuación

HOAS Y RESTRICCIONES DE ESCRITURA

Houston es famosa por tener muy poca zonificación tradicional, así que aquí las restricciones de escritura y las reglas de la HOA hacen buena parte del trabajo. Su comprador las va a revisar durante el option period. Pida su certificado de reventa con tiempo — algunas asociaciones son lentas y un certificado tardío puede recorrer su fecha de cierre. Si tiene algún trabajo sin permiso o una violación pendiente con la HOA, dígamelo ahora en lugar de dejar que salga después.

COMPETIR CON LA CONSTRUCCIÓN NUEVA

Nuestros suburbios están llenos de casas nuevas, y esa es su verdadera competencia. Los constructores pueden ofrecer bajas de tasa e incentivos que usted no puede igualar dólar por dólar — así que no competimos en ese terreno. Competimos con lo que una casa nueva no puede dar: árboles maduros, un jardín terminado, persianas y canalones ya instalados, un vecindario consolidado y ninguna obra al lado durante los próximos tres años. Eso vale dinero de verdad, y lo vamos a decir.

SINCRONIZAR SU VENTA CON SU COMPRA

Si va a vender y comprar al mismo tiempo, el orden lo es todo. Las opciones incluyen un leaseback (quedarse un tiempo corto después del cierre como inquilino), hacer su compra condicionada a su venta, o usar un financiamiento puente. Trazamos su calendario *antes* de publicar, no después — porque la peor versión de esto es una gran oferta que usted no puede aceptar.

> Vender en la Costa del Golfo viene con algunas preguntas extra — historial de inundaciones, cobertura de viento, tasas de impuestos y suelo de arcilla, entre otras. Nada de eso da miedo. Simplemente significa tener a una asesora local que se adelante a esas preguntas antes de que las haga un comprador, para que usted negocie desde la fortaleza y no a las carreras.



Preguntas frecuentes

¿Cuánto va a tardar en venderse? Depende casi por completo del precio. Una casa bien preparada y con precio de mercado de hoy se mueve; una con sobreprecio se queda parada por bonita que sea. Ya bajo contrato, el cierre suele ser de 30 a 45 días con financiamiento.

¿Debo remodelar antes de publicar? Normalmente no. Pintura, limpieza, orden, luz y fachada rinden mucho más que una remodelación. Déjeme recorrer la casa antes de que gaste un dólar.

¿Y si no da el avalúo? Tenemos opciones: mantenernos firmes, encontrarnos a la mitad, bajar, o impugnar un avalúo que de verdad esté mal hecho. Es una negociación, no el final.

¿Tengo que divulgar la inundación / la reparación de cimientos / la fuga? Sí — y le conviene hacerlo. Un problema divulgado y reparado es rutina. Uno no divulgado que descubre el inspector le cuesta muchísimo más de lo que le habría costado.

¿Tengo que pagarle al agente del comprador? No — es negociable y es su decisión. En la práctica, ofrecer una contribución suele ampliar su universo de compradores y dejarle más, pero vamos a verlo con números reales juntos.

¿Puedo estar presente en las visitas? Por favor no. Los compradores no se relajan, no se quedan un rato ni se imaginan viviendo ahí mientras usted está en casa.

¿Por qué la primera oferta muchas veces resulta ser la mejor? Porque sus compradores más motivados —los que ya vigilaban su vecindario— ven su casa primero. Por favor no descarte una oferta temprana solo porque llegó rápido.

¿Y si necesito vender y comprar al mismo tiempo? Es muy común y muy manejable: leaseback, contingencia o una secuencia bien planeada. Lo planeamos antes de publicar.

¿Voy a pagar impuestos sobre mi ganancia? Posiblemente no — muchos vendedores de residencia principal pueden excluir una ganancia considerable. Confírmelo con su contador.

> ¿Tiene una pregunta que no está aquí? Para eso estoy exactamente. No hay preguntas tontas — llámeme o mándeme un mensaje cuando quiera al [TELÉFONO] .

Lo que dicen mis clientes

« [Pega aquí una reseña real de un VENDEDOR si la tienes — los vendedores quieren escuchar a otros vendedores. Las mejores reseñas mencionan un problema que resolviste.] »

— [NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]

« [Una reseña que mencione tu asesoría de precio, o que fuiste honesta con el número.] »

— [NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]

« [Una reseña que hable de la comunicación — los vendedores temen a los agentes que desaparecen cuando ya está publicada la casa.] »

— [NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]

« [Una reseña sobre tu negociación, o sobre una operación difícil que lograste sostener.] »

— [NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]

« [Una más — idealmente una que diga que volverían a trabajar contigo o que te recomendarían a su familia.] »

— [NOMBRE DEL CLIENTE, CIUDAD]

TU
QR

LEE MIS RESEÑAS

Escucha a más de mis increíbles clientes

[Cambia este código por tu propio QR de reseñas de Google — hay generadores gratuitos por todos lados. Toma tu enlace de reseñas desde tu Perfil de Empresa de Google y ponle el color de tu acento.]



Vendamos su casa

Atendiendo [TU MERCADO]

Sígueme:

Facebook	[tu URL de Facebook]
Instagram	[tu URL de Instagram]
YouTube	[tu URL de YouTube]
TikTok	[tu URL de TikTok]
LinkedIn	[tu URL de LinkedIn]
Reseñas Google	[tu URL de reseñas]

[TU NOMBRE]

REALTOR® · [TU TÍTULO] · [TU BROKERAGE]

[TELÉFONO] · [CORREO]

[SITIO WEB]