

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: PREPARAR LA VIVIENDA PARA SU VENTA

Una vez que tomó la decisión de vender su vivienda, podrían surgirle preguntas sobre cómo prepararla para su puesta en venta y para que la vean los compradores potenciales. Un agente REALTOR® podrá brindarle orientación a lo largo de este proceso. Estas son algunas consideraciones generales para que tenga en cuenta mientras prepara la vivienda para su venta.

¿Cómo encuentro al agente adecuado para vender mi vivienda? Es importante que tenga todas las herramientas para encontrar y contratar al agente que mejor se ajuste a sus necesidades. Para orientarlo, NAR tiene un recurso específico con las [preguntas que debe considerar a la hora de elegir a un agente](#). Cuando trabaja con un agente que es REALTOR®, lo hace con un profesional que presta sus servicios de conformidad con los deberes éticos que le impone el Código de Ética REALTOR®, entre los que se encuentra el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes.

¿Es necesario que haga una inspección de mi vivienda antes de ponerla en venta? No, no es un requisito hacer una inspección antes de la puesta en venta. Sin embargo, podría ser útil realizarla para identificar problemas potenciales que podría considerar reparar antes de mostrar la vivienda a los posibles compradores y usar este punto como un diferencial a favor de su propiedad. Si decide hacer una inspección previa a la venta, el inspector evaluará el estado de la vivienda, incluidos aspectos como su estructura, exterior, techado, plomería, sistemas eléctricos, calefacción y aire acondicionado, interiores, ventilación/aislamiento y chimeneas. El alcance de la inspección también podría incluir pruebas para detectar problemas que afecten la salud humana, como la presencia de moho, gas radón, pintura al plomo y asbestos. En ocasiones, los compradores llevan adelante su propia [inspección](#) como una contingencia contemplada en el acuerdo de compra. Si descubre problemas potenciales que podrían aparecer durante la inspección del comprador, tendrá tiempo para hacer los cambios necesarios que podrían afectar el precio de venta de su vivienda. Es fundamental también que hable con su agente sobre los requisitos de divulgación de información vigentes en su estado si se detecta un problema en una inspección previa a la venta.

¿Qué debo hacer si hay algo en mi vivienda que deba repararse o reemplazarse a la brevedad? Si hay algo en su vivienda que necesite una reparación profunda —como el techado, el sistema HVAC o un aparato electrodoméstico como una máquina lavavajillas o una lavadora/secadora— deberá determinar el costo de la reparación, incluso si no prevé hacer el arreglo antes de vender la vivienda. Estas estimaciones permiten a los vendedores determinar los costos que los compradores podrían tener en consideración al negociar un acuerdo de compra.

¿Debo hacer arreglos cosméticos a mi vivienda antes de ponerla en venta? No, pero sería una buena idea limpiar las ventanas, las alfombras, los artefactos de iluminación y las paredes, y tener todo bien ordenado antes de mostrar la vivienda a los compradores potenciales. Los vendedores también pueden buscar formas de realzar el atractivo exterior de la vivienda, por ejemplo, mejorando el jardín, la entrada principal y la pintura. Estos pasos logran optimizar la apariencia de la vivienda en las fotos, algo importante para atraer a los compradores potenciales.

¿Necesito brindar información sobre los aparatos electrodomésticos que quedarán en la vivienda después de la venta? Le recomendamos ubicar las garantías y manuales del usuario correspondientes al horno, la lavadora/secadora, el lavavajillas y todo otro aparato o sistema que vaya a quedar en la casa para el comprador. Y le sugerimos que encuentre estos materiales con anticipación, para evitar que la falta de alguno de estos elementos cause algún tipo de problema con un comprador potencial cuando llegue el momento de finalizar o “cerrar” la operación.

¿Qué es el embellecimiento de una vivienda? Se trata del proceso de limpiar una propiedad y equiparla temporariamente con muebles y elementos decorativos para facilitar que los compradores se imaginen habitando la vivienda. Si bien no es un requisito, algunos vendedores podrían contemplar la contratación de un especialista en este tema para que se concentre en algunas áreas clave de la



vivienda que sean importantes para los compradores. Algunos agentes, incluso, incluyen el embellecimiento entre los servicios que ofrecen a los vendedores.

Las prácticas pueden variar según las leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a un abogado para obtener detalles sobre la ley estatal vigente donde esté comprando una vivienda. Visite facts.realtor para más información y recursos.