



Precios *Competitivos* para tu vivienda

¿Está pensando en vender su casa? Fijar el precio correcto de su casa es la clave para obtener el máximo valor en su venta. Ponerle un precio excesivo a su casa es tentador, pero puede llevar a un listado desgastado y a una reducción de los ingresos por la venta.

He aquí por qué le recomiendo que ponga un precio competitivo a su casa:

- ✓ **Hace que su casa sea visible para los compradores adecuados.** Los compradores y sus agentes buscan viviendas por rango de precios. Si pone un precio competitivo a su vivienda, la hará visible para los compradores adecuados.
- ✓ **Atrapará el período de mayor actividad de los compradores.** Las viviendas atraen a la mayoría de los compradores cuando salen al mercado por primera vez. En un par de semanas, la actividad de venta se reduce a nuevos compradores que acaban de entrar en el mercado. Una idea errónea de los vendedores de viviendas es que pueden empezar por lo alto y bajar después. Sin embargo, esta estrategia les hace perder la mejor oportunidad de conseguir el precio de venta más alto.
- ✓ **Evitará el estancamiento.** Una casa que no se vende de inmediato tiene algo que no funciona. Las ofertas que se hacen por las viviendas después de amplios días en el mercado suelen ser mucho más bajas que las recibidas en los primeros días. Los compradores suponen que los vendedores están más desesperados por vender cuanto más tiempo permanece la vivienda en el mercado, lo que hace que los compradores sean más agresivos en su negociación.
- ✓ **Elimina las interminables molestias de la venta.** Un mayor tiempo de comercialización significa más citas de presentación y esfuerzos adicionales para conseguir que su casa se venda. También tendrás que mantenerla en "condiciones de exhibición" durante más tiempo.
- ✓ **No ayude a la competencia.** Las casas comparables en venta a precios más bajos parecerán más atractivas para los compradores potenciales.
- ✓ **Un proceso de préstamo sin complicaciones.** Aunque un comprador esté de acuerdo en pagar un precio superior al del mercado, la tasación exigida por el prestamista del comprador puede quedarse corta, lo que provocaría la cancelación de la venta.



Para más información sobre cómo superar a los vendedores de la competencia y maximizar su beneficio, ¡llámeme!

¡Promocionaré su propiedad para que obtenga el mejor precio!



Maria C. Escandon
CA DRE # 01472176
(925) 698-8494 cell
escandon68@yahoo.com
www.mariaescandonrealestate.com