



Lo que de *verdad* se lleva

GUÍA PARA VENDER SU CASA!

Convertimos la ansiedad en ilusión

Desi Rivera • Living Grande with Desi Rivera Team • eXp Realty LLC •
DE RS-0022712 • PA RS-348288

ANTES DE EMPEZAR

Vender una casa es una serie de decisiones que uno toma una sola vez en la vida, con números que nunca antes tuvo que considerar. Esa es la parte que nadie le advierte.

Trabajé veinte años en banca de inversión en J.P. Morgan antes de dedicarme a bienes raíces. Lo que hacía ahí, en realidad, era leer documentos con cuidado y explicarle a gente nerviosa lo que esos documentos significaban de verdad. Resulta que es el mismo trabajo.

Esta guía no existe para convencerlo de que trabaje conmigo. Eso lo decidirá usted. Existe para que cuando se siente con cualquier agente, sepa qué preguntar y pueda distinguir si la respuesta que recibe es real.

Aquí hay cosas que le van a incomodar. Varias de las reparaciones que tiene planeadas no valen la pena. La oferta más alta con frecuencia no es la mejor. Y el número que usted tiene en la cabeza el de una página de internet, o el que le dijeron que consiguió su vecino es un rango, no un precio. La distancia entre el extremo alto y el bajo de ese rango es dinero de verdad.

Prefiero que lo sepa ahora y no en la mesa del cierre.

Si quiere que calcule sus números reales, eso toma unos 30 minutos y no cuesta nada. Y si prefiere usar las hojas de trabajo y pensarlo durante seis meses, también está bien. Aquí voy a estar.

Desi Rivera



*Desi Rivera, REALTOR® | Broker
Living Grande with Desi Rivera Team
eXp Realty LLC*

No es paranoia suya

“Le voy a poner el precio equivocado y voy a dejar dinero sobre la mesa.”

El precio no es una adivinanza y no es el número de una página de internet. Es una lectura de a cuánto se cerraron de verdad las casas comparables cerca de la suya, ajustada por lo que hace diferente a la suya. Ese análisis se hace antes de publicar, y le muestro las comparables para que pueda estar en desacuerdo conmigo.

“Se va a quedar meses sin venderse y todos van a pensar que algo tiene.”

Eso pasa, y casi siempre es un problema de precio, no de casa. Las primeras dos semanas concentran la mayor parte del tráfico de compradores. Usamos esa ventana a propósito, en vez de probar con un número alto y bajarlo después.

“Voy a gastar veinte mil dólares arreglándola y no voy a recuperar nada.”

La mayoría no la va a recuperar. Hay una lista corta de trabajos que devuelven más de lo que cuestan y una lista larga de los que no. Las páginas 5 y 6 son esa lista.

“Voy a aceptar una oferta y el financiamiento del comprador se va a caer.”

El tipo de financiamiento es el dato más útil de una oferta y el que casi ningún vendedor mira. Cada oferta se lee para ver si de verdad va a cerrar, no solo por lo que dice arriba.

“No sé con cuánto dinero me voy a quedar cuando esto termine.”

Debería saberlo antes de publicar, no después. La hoja de trabajo de la página 8 es la misma que lleno con mis vendedores, y el número que produce es el único que importa.

Un rango no es un precio

Las herramientas automáticas de valuación son útiles y no son tasaciones. Trabajan con registros públicos y ventas recientes cercanas, o sea que conocen los pies cuadrados de su casa, el terreno, cuántos cuartos y baños tiene, y a cuánto se vendió la casa de la cuadra. No saben que usted cambió el techo hace cuatro años, que terminó el sótano, ni que la casa comparable de dos cuerdas más allá daba a una carretera y la suya no.

Por eso le entregan un rango. En una casa típica de Delaware o Pensilvania, ese rango llega a ser de decenas de miles de dólares. Esa diferencia no es un redondeo. Es la distancia entre poner el precio correcto y equivocarse, y ningún algoritmo la puede cerrar por usted, porque cerrarla requiere pararse adentro de la casa.

Lo que de verdad determina un precio es una lista corta: ventas cerradas recientes de casas realmente comparables, qué está activo compitiendo con usted en este momento, qué se puso bajo contrato rápido y qué no, y la condición específica de su propiedad. Todo lo demás es ruido.

Una cosa más que vale la pena decir sin rodeos. Poner un precio alto “para dejar espacio para negociar” es el error más común y más caro que comete un vendedor. Hoy los compradores ven cada propiedad el mismo día que sale al mercado, y ven cada rebaja de precio después. Una casa que sale muy alta y baja dos veces se lee como un problema, y normalmente termina cerrándose por debajo de donde habría llegado si hubiera salido con el precio correcto desde el primer día.

LO QUE CIERRA LA DIFERENCIA ENTRE EL EXTREMO ALTO Y EL BAJO

- La condición, las mejoras y los sistemas que los datos no pueden ver
- Ventas comparables ajustadas por lo que de verdad es comparable
- Qué está bajo contrato en este momento y con qué términos
- La condición específica de las casas contra las que usted compite

Las estimaciones automáticas no son tasaciones ni ofertas de compra. El valor real lo determina un tasador con licencia y, finalmente, un comprador.

“Las primeras dos semanas son la mayor atención que su casa va a recibir. Úselas con el número correcto.”

La lista corta que sí paga

01 Limpieza, más allá de lo que parece razonable

Limpieza profunda profesional, incluidas ventanas, juntas de azulejo y el interior de los electrodomésticos. Es lo más barato de esta lista y lo primero que nota un comprador. Alfombras lavadas o, donde ya están gastadas, reemplazadas.

02 Pintura, en tonos neutros, donde de verdad hace falta

No toda la casa. Los cuartos con paredes marcadas, color fuerte, u olor a humo o a mascota. El olor descalifica la casa para una buena parte de los compradores, y la mayoría de los vendedores ya no puede oler su propia casa.

03 Arreglar lo que el inspector va a anotar de todas formas

Inodoros que corren, tomacorrientes muertos, falta de protección GFCI cerca del agua, pasamanos flojos, ventanas con el sello roto, fugas activas debajo de los lavabos. Ahora son baratos; después se convierten en material de negociación y le cuestan más de lo que habría costado la reparación.

04 El frente de la casa

Podar arbustos, definir los bordes de los jardines, poner mantillo, pintar o cambiar la puerta principal, limpiar las canaletas, lavar el revestimiento. La foto del exterior es con la que el comprador decide antes de abrir siquiera la publicación.

05 Despejar, despersonalizar, y sacar el exceso de la casa

No al garaje. Fuera de la propiedad. Los compradores abren los clósets y si los ven llenos concluyen que no hay suficiente espacio. Las fotos familiares se bajan para que el comprador pueda imaginarse viviendo ahí.

06 Fotografía que no sea de teléfono

Fotos profesionales, como mínimo. Aquí es donde debe ir el presupuesto de mercadeo, antes que casi cualquier otra cosa de esta página.

Donde los vendedores pierden dinero antes de publicar

EL PROYECTO	LO QUE SUELE PASAR
Remodelación completa de cocina	Rara vez devuelve lo que cuesta al momento de vender. El comprador que paga por una cocina nueva con frecuencia habría preferido un descuento y elegir él mismo. Si la cocina funciona y está limpia, déjela así.
Remodelación total de baño	El mismo problema. Cambie el sellador, la lámpara del tocador y la llave, limpie las juntas, y pare ahí.
Terminar el sótano para vender	Caro, lento, y con frecuencia se valora distinto que el espacio sobre el nivel del suelo. Hágalo para usted mientras vive ahí, no para la venta.
Ampliaciones	El costo casi nunca se recupera dentro de un periodo normal de tenencia.
Instalar una piscina	Reduce el número de compradores posibles en vez de aumentarlo, y agrega costo de mantenimiento y consideraciones de seguro.
Acabados de lujo por encima del vecindario	Su precio está anclado a lo que se han cerrado las casas comparables cerca. Los acabados muy por encima de esa banda rara vez lo sacan de ella.
Paneles solares arrendados	No es una reparación, pero conviene planearlo temprano. Un sistema arrendado hay que transferirlo o liquidarlo, y puede complicar el financiamiento del comprador. Traiga el contrato a la primera conversación.

La regla general: repare y refresque, no remodele. Los compradores pagan por una casa limpia, funcional y lista para mudarse. Descuentan por el mantenimiento pendiente mucho más fuerte de lo que pagan de más por las mejoras.

El precio es una línea entre muchas

QUÉ MIRAR	POR QUÉ IMPORTA
Tipo de financiamiento	Determina si el trato cierra o no. Vea la nota al pie — es donde los vendedores cometen el error más caro.
Tamaño del depósito	Un depósito de buena fe (earnest money) más grande significa más dinero propio del comprador en riesgo, y eso se correlaciona con que cumpla.
Contingencias	Inspección, tasación (appraisal), financiamiento, y venta de la casa actual del comprador. Cada una es una salida. Menos salidas vale dinero de verdad.
Fecha de cierre	Si coincide con su calendario, y si necesita quedarse en la casa después del cierre (rent-back) para no mudarse dos veces.
Términos de la tasación	Si el comprador cubre la diferencia entre el precio del contrato y el valor tasado, y hasta qué monto.
Postura frente a reparaciones	Si la oferta limita las solicitudes de reparación, o acepta la propiedad en su condición actual.
Quién es el prestamista	Un prestamista local que contesta el teléfono, comparado con un centro de llamadas, cambia las probabilidades de cerrar a tiempo.

Una nota sobre el financiamiento del comprador, porque es mi especialidad.

A la mayoría de los vendedores les dicen que prefieran efectivo y préstamos convencionales, y que desconfíen de todo lo demás. Ese consejo les cuesta buenos compradores. Los préstamos ITIN, los préstamos por estados de cuenta bancarios (bank statement), los préstamos DSCR y los préstamos basados en activos son programas de financiamiento reales que cierran todos los días, y un comprador bien documentado usando uno de ellos con frecuencia es una apuesta más sólida que un comprador convencional apenas calificado. La pregunta nunca es la etiqueta del préstamo — es qué tan avanzado está el comprador en la evaluación crediticia (underwriting) y cómo se comporta ese prestamista.

Yo leo esas ofertas distinto que la mayoría de los agentes, porque sé qué exige realmente la evaluación crediticia. Si le llega una, no la descarte antes de que alguien la revise bien.

Su hoja de dinero neto

El precio de venta no es lo que usted recibe. Esto es todo lo que sale entre el precio del contrato y el dinero que llega a su cuenta. Imprima esta página y llénela; el impuesto de transferencia y la compensación de las corredurías dependen de su estado, su municipio y de lo que negocie, así que esos se los calculo yo.

Precio del contrato	\$ _____
Menos liquidación de la hipoteca (payoff, no el balance)	\$ _____
Menos segundo gravamen, HELOC, o saldo solar	\$ _____
Menos su parte del impuesto de transferencia	\$ _____
Menos compensación de las corredurías	\$ _____
Menos honorarios de cierre y título	\$ _____
Menos impuestos prorrateados, HOA o condominio	\$ _____
Menos créditos por reparaciones o ayuda de cierre	\$ _____
Dinero neto estimado	\$ _____

Solo con fines de ilustración. Sus cifras reales del cierre vienen de su compañía de settlement o de su abogado, en el Closing Disclosure o en el estado de cuenta del cierre.



CUANDO ESTÉ LISTO

Dos maneras de tener un número real

Quince minutos en una llamada, o treinta minutos en su casa. Las dos son gratis, y ninguna lo obliga a vender.

Desi Rivera · REALTOR® | Broker · Living Grande with Desi Rivera Team · eXp Realty LLC
(302) 924-3441 · desi@living-grande.com · living-grande.com

Desi Rivera, REALTOR® y Broker. Licencia de Delaware RS-0022712. Licencia de Pensilvania RS-348288. Living Grande with Desi Rivera Team, con correduría eXp Realty LLC. La información se considera confiable pero no está garantizada.

Esta guía es educativa y no constituye asesoría legal, fiscal ni de préstamos. Consulte a un abogado para preguntas legales, a un contador público para preguntas fiscales, y a un profesional hipotecario con licencia para términos de financiamiento. Desi Rivera es un profesional de bienes raíces con licencia, no un prestamista hipotecario; las descripciones de programas de préstamo son generales y educativas, no ofertas de crédito ni compromisos de prestar. Las estimaciones automáticas de valor no son tasaciones ni ofertas de compra. Los contratos y formularios en Delaware y Pensilvania se ejecutan en inglés; le explicaremos cada documento en español antes de que firme. Información verificada en agosto de 2026. Igualdad de Oportunidad en la Vivienda.