MARCOS DIAZ
Bienes Raíces

GUÍA GRATIS

Guía para Vendedores de Casa en Sioux Falls

Cómo preparar, poner precio y vender su casa con el mejor resultado.

Marcos Diaz, REALTOR®
Keller Williams Realty Sioux Falls

605-838-9140
605homesearch.com

Bienvenido

Vender su casa es un paso importante, y el plan correcto hace toda la diferencia. Esta guía explica cómo preparar, poner precio, promocionar y cerrar la venta, para que sepa exactamente qué esperar desde la primera conversación hasta el día del cierre.

Paso 1: Conozca sus números

Antes que nada, ayuda saber cuánto le podría quedar. Su ganancia neta es el precio de venta menos:

- El saldo de su hipoteca
- Las comisiones de los agentes (negociables)
- La **tarifa de transferencia de Dakota del Sur**: 50 centavos por cada $500 de valor, que paga el vendedor (SDCL 43-4-21). En una venta de $345,000 son $345.
- Gastos de título y cierre
- Reparaciones o ayuda que acuerde dar al comprador
- Prorrateo de impuestos a la propiedad

> Use la calculadora gratis en **605homesearch.com/es/calculadoras/hoja-neta-vendedor** y luego pídame una hoja neta exacta para su casa.

Paso 2: El precio correcto desde el primer día

Los cálculos en línea pueden fallar por miles de dólares. Le preparo un reporte del valor de su casa con ventas reales y recientes cerca de usted, la competencia actual y la demanda de compradores. Las casas con el precio correcto desde el inicio suelen recibir más atención en las primeras semanas, cuando los compradores están más interesados.

Paso 3: Prepare su casa

- [ ] Quite el desorden y despeje los mostradores
- [ ] Limpieza profunda, incluidas ventanas y alfombras
- [ ] Arregle detalles: llaves que gotean, focos fundidos, manijas flojas
- [ ] Pintura fresca y neutral donde haga falta
- [ ] Mejore la vista de afuera: corte el pasto, pode, barra, ponga unas plantas
- [ ] Guarde fotos personales y objetos de valor
- [ ] Junte sus papeles: costos de servicios, garantías, mejoras recientes

Paso 4: Promoción que se nota

- Fotos profesionales para que su casa destaque en línea
- Publicación en el MLS y en los principales sitios de casas
- Promoción en redes sociales en inglés y español
- Visitas y casas abiertas que se ajustan a su horario
- Opciones fuera del mercado o "próximamente" si prefiere privacidad

Paso 5: Ofertas y negociación

Cuando llegan las ofertas, vemos más que el precio: tipo de financiamiento, depósito de garantía, condiciones de inspección y tasación, fecha de cierre y cualquier petición de ayuda con los costos de cierre. Le explico cada una y negocio para proteger su ganancia.

Paso 6: Inspección, tasación y cierre

El inspector del comprador revisará la casa y su prestamista pedirá una tasación. Le ayudo a responder a cualquier petición de reparaciones y a mantener a todos a tiempo. El cierre suele ser de 30 a 45 días después de aceptar una oferta, según el préstamo del comprador. Al cierre se paga su hipoteca y usted recibe su dinero.

Lista para el vendedor

- ☐ Pedir el reporte del valor de su casa
- ☐ Revisar su ganancia neta estimada
- ☐ Quitar desorden, limpiar y hacer reparaciones pequeñas
- ☐ Fotos profesionales
- ☐ Publicar y empezar las visitas
- ☐ Revisar y negociar ofertas
- ☐ Inspección y tasación
- ☐ Planear la mudanza y cerrar

Fuentes: Leyes Codificadas de Dakota del Sur 43-4-21 (tarifa de transferencia).



¿LISTO PARA EL SIGUIENTE PASO?

Hablemos.

Soy Marcos Diaz, agente de bienes raíces bilingüe con Keller Williams Realty Sioux Falls. Le ayudo a comprar o vender con confianza, en inglés o en español.

Llame o envíe texto: 605-838-9140

Email: marcosdiaz1@kw.com

Web: 605homesearch.com/es/

Agende una llamada: 605homesearch.com/#contact

Marcos Diaz, REALTOR®, Broker Associate, Keller Williams Realty Sioux Falls, 6300 S Connie Ave, Sioux Falls, SD 57108. Cada oficina es de propiedad y operación independiente. Igualdad de oportunidades de vivienda. Esta guía es informativa y no es asesoría legal, fiscal ni de préstamos; confirme los detalles con los profesionales adecuados.