

Tu Asistente en Bienes Raíces



Como determinar el Precio de Venta Correcto de su Propiedad

Luego que usted decide vender su casa, determinar el precio correcto es la decisión más importante que usted tomará. Cuando los potenciales compradores conocen que una propiedad está disponible para la venta, el precio es lo primero que quieren saber, y muchas propiedades son rechazadas desde el momento que lo conocen por no estar en el precio apropiado, sin siquiera haberla visto.

Todo propietario desea recibir la mayor cantidad posible de dinero al vender su casa. Lo mas común es fijarle un precio alto, pensando que siempre se puede rebajar en el futuro.

Sin embargo, fijar un precio inicial muy alto frecuentemente produce menos dinero al realizar la venta que fijar un precio de acuerdo con el valor en el mercado, desde el principio. ¿Cómo es esto? Pues, las personas que buscan una casa con un valor dentro de ese nivel de precio que usted fijó, rechazarán su propiedad a favor de otra similar con un precio razonable.

Y aquí esta la verdadera razón. Muchos Corredores de Bienes Raíces que pudieran vender su casa, automáticamente la eliminaran de su recorrido de visitas con compradores porque su precio es muy alto. Ellos solo están motivados a mostrar aquellas propiedades con mayor probabilidad de venta, ya que su trabajo es realizado a cambio de una comisión. Ellos conocen el valor en el mercado y por lo tanto no desean perder su tiempo.





Usted le fija un precio alto a su casa pensando que luego la puede rebajar. El problema es que el Corredor y los compradores no lo ven de esa manera. Ellos lo ven como una casa demasiado cara. Después de algunos meses, y sin resultados positivos, usted decide bajar el precio, pero ya es muy tarde porque su casa ha sido identificada como una de precio excesivamente alto.

Usted decide bajarle el precio un poco más, pero no pasa nada. Finalmente, usted le fija un precio tan bajo para lograr venderla, que nunca pensó que lo haría. Así es como usted obtiene un beneficio reducido. Por haberle fijado un precio incorrecto desde el comienzo. Piense en lo siguiente: el dinero que perdió no es solamente la cantidad rebajada, sino, además, los pagos que hizo sobre la hipoteca, los impuestos, contribuciones, seguros, y otros gastos que se acumulan mientras espera para vender su casa. Esto pasa a menudo.

El hecho es que El dueño es responsable de: por cuanto y cuan pronto se venda su casa.!!!

Es por esto que usted debe solicitar los servicios de un Corredor de Bienes Raíces o REALTOR®, que prepare una **Evaluación De Su Propiedad**, de acuerdo al valor de mercado y prepare un **Plan de Mercadeo apropiado**.

Solo así podrá obtener lo siguiente:

-  El precio correcto, para obtener el mayor beneficio.
-  La venta de su casa en el menor tiempo posible.
-  La protección de visitas innecesarias a su propiedad.
-  La atención necesaria a prospectos compradores que cualifiquen para ver y comprar su casa.

De La Guardia Group combina muchos años de experiencia, un conocimiento completo del mercado de bienes raíces y sistemas de información de alta tecnología para proveer a compradores y vendedores un asesoramiento competente y resultados comprobados.

