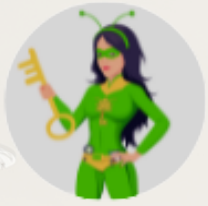


La Chapulina Verde

# GUÍA PARA VENDEDORES DE VIVIENDAS





# La Chapulina Verde

## **INTRODUCCIÓN**

Bienvenido a la guía para la compra de su vivienda de La Chapulina Verde. En esta guía encontrará información útil que le ayudará en su jornada de compra. Comprando una casa puede ser un momento emocionante para cualquier familia, pero puede conllevar mucho estrés.

La Chapulina Verde se enorgullece de ayudar a nuestros clientes no solo a encontrar la casa de sus sueños, sino también de hacer que el proceso de compra de una vivienda sea lo más fácil posible.

## **QUIEN ES LA CHAPULINA VERDE?**

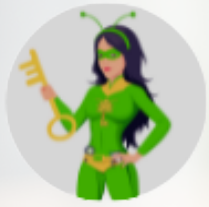
La Chapulina Verde es la superhéroe de la comunidad hispana. Ella educa a la comunidad hispana sobre la prosperidad y seguridad financiera a través de las bienes raíces. Somos una plataforma educativa, de mercadeo, bienes raíces y finanzas. También somos un mercado para empresas hispanas.

## **POR QUÉ TRABAJAR CON LA CHAPULINA VERDE?**

Con esta guía y la ayuda de La Chapulina Verde, estará en camino a vender su propiedad. Ya sea que esta su primera o segunda casa o una propiedad de inversión, La Chapulina Verde tiene la experiencia para ayudarlo en la venta de su propiedad.

*Consúltenos como su socio de confianza hoy.*





# La Chapulina Verde

## 6 RAZONES PARA TRABAJAR CON LA CHAPULINA VERDE

# 1

### Nuestra Experiencia

- El sector inmobiliario es un trabajo de tiempo completo; hacemos el trabajo pesado.
- Obtiene un equipo dedicado.
- Conocemos el mercado.

# 2

### Nuestro Plan De Mercadeo

Nuestro plan de mercadeo es personalizado para su necesidades y los necesidades de su propiedad. Esto promevara su propiedad en la mejor luz, obteniendo los mejores precios y terminos de la venta.

# 3

### Negociamos En Su Nombre

El sector inmobiliario es nuestro trabajo y la negociación es una de nuestras mejores herramientas. Permítanos negociar en su nombre y conseguirle el mejor precio para su vivienda.

# 4

### Conocemos el Proceso

Desde revisar ofertas y contratos hasta cubrir todas las legalidades, nuestro equipo está aquí para ayudarlo a vender su casa y guiarlo a través del proceso, de principio a fin.

# 5

### Tenemos Su Mejor interés en Mente

Revisamos asuntos legales y financieros. Nuestro equipo se asegurará de que usted comprenda completamente cada paso del proceso de la venta.

# 6

### Nuestra Red de Profesionales

Junto con nuestro acceso a múltiples plataformas de listado como Zillow, Realtor.com, los MLS, y muchas más, también contamos con una red exclusiva de compradores y socios profesionales en todo el país.



# La Chapulina Verde

## PROCESO DE VENTA DE CASA PASO A PASO

1

CONOCE A  
NUESTRO  
EQUIPO

2

Evalúe sus  
necesidades

3

Determine su  
marco de tiempo

4

Revise las tendencias  
del mercado y  
proporcione CMA

5

Divulgaciones de  
listado de letreros

6

Tutorial /  
Preparar el hogar

7

Revisar e implementar el  
plan de marketing

8

Gran Apertura  
de Listado

9

Mostrar y  
comercializar la casa

10

Recibir  
ofertas





# La Chapulina Verde

## PROCESO DE VENTA DE CASA PASO A PASO

11

Negociar Ofertas

12

Acepta la oferta final

13

Firmar Contratos

14

Ayudar con el proceso de título

15

Ayudar con el proceso de inspección

16

Ayudar con el proceso de la hipoteca

17

Comenzar el proceso de cierre

18

Tutorial Final

19

Hora de cierre

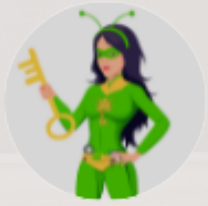
20

PROPIEDAD VENDIDA

A hand with light-colored nail polish holds a silver key with a house-shaped head. In the background, a miniature house with a green roof and a red door is visible, held by another hand. The scene is set against a light blue background.

**ANTES DE VENDER  
SU CASA**





# La Chapulina Verde



## Reunión Inicial con La Chapulina Verde

- Evaluaremos sus necesidades
- Determina tu línea de tiempo



## Fijación Del Precio De Su Vivienda

### Comprensión de las tendencias del mercado local

- Tener una clara comprensión del mercado nos ayudará a fijar un precio competitivo para su vivienda.

### Análisis de mercado comparativo

- Nuestro equipo le proporcionará un análisis de mercado comparativo. Esto le ayudará a estimar el valor de su propiedad, al evaluar otras propiedades similares, que se hayan vendido recientemente en la misma área.

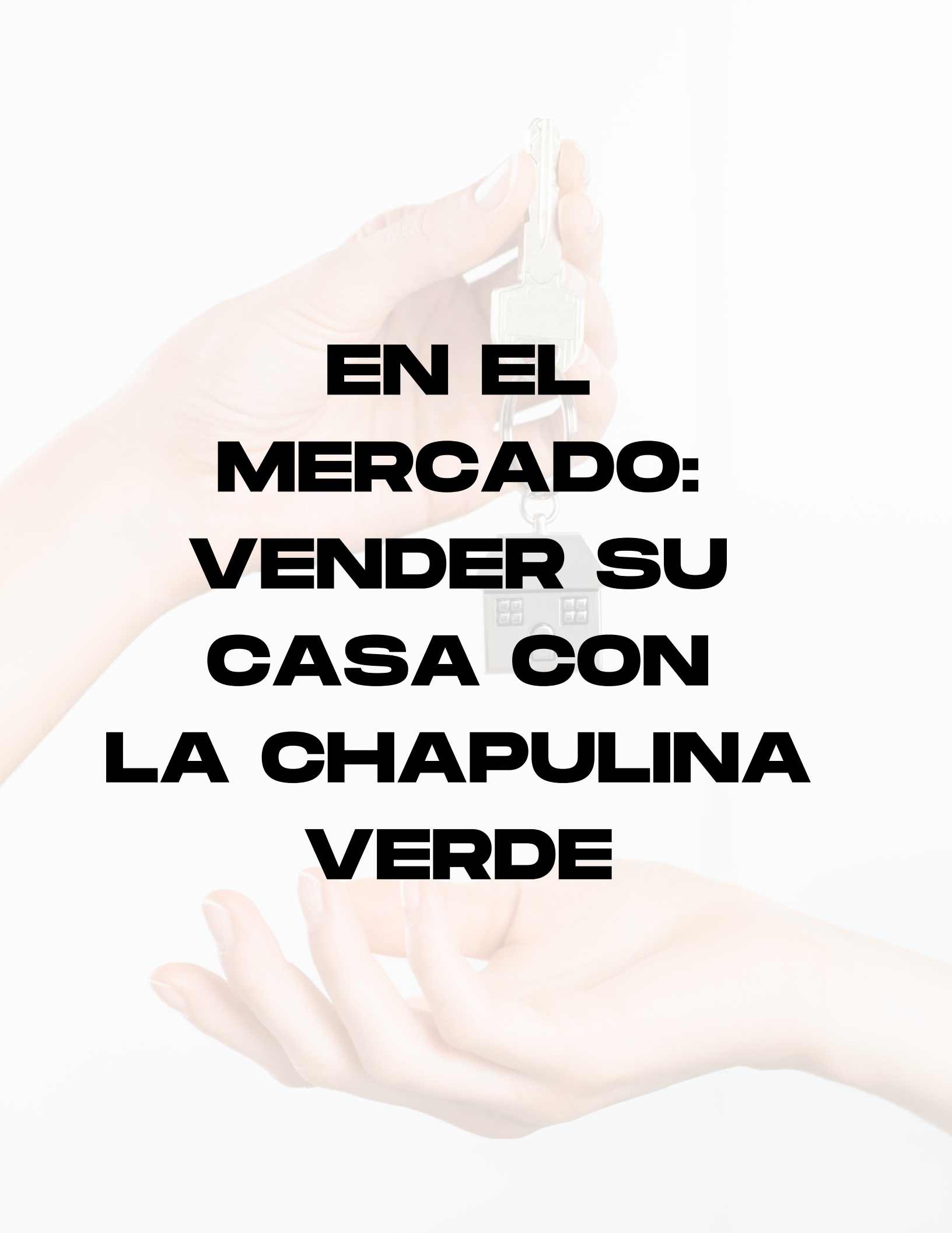


## Preparando su casa para la venta

*Trabaje con nosotros como su socio de confianza.*

*Prepare su casa HGTV lista.*

- Realizaremos un recorrido formal de su casa y sugerimos actualizaciones/ reparaciones que podrían ayudar a que su casa "HGTV" esté lista para exhibiciones y fotos.



**EN EL  
MERCADO:  
VENDER SU  
CASA CON  
LA CHAPULINA  
VERDE**



## Plan de Mercadeo De La Propiedad

Nuestro objetivo no es simplemente vender su casa sino ayudarlo a obtener el mejor precio que pueda obtener por su propiedad en el menor tiempo posible. Le presentaremos formas prácticas pero innovadoras de preparar con éxito su casa para la venta. Estas sugerencias requieren una cantidad mínima de tiempo, y nuestro equipo trabajará para que su casa se destaque de la competencia.

### Nuestro Objetivos

- Comunicarnos con usted de manera constante.
- Ayudarlo a obtener el mayor valor posible para su propiedad.
- Obtener la mayor cantidad de compradores calificados hasta que se venda!

## Consejos Para La Preparación

### Consejos para preparar su hogar para las exhibiciones (dentro de la casa)

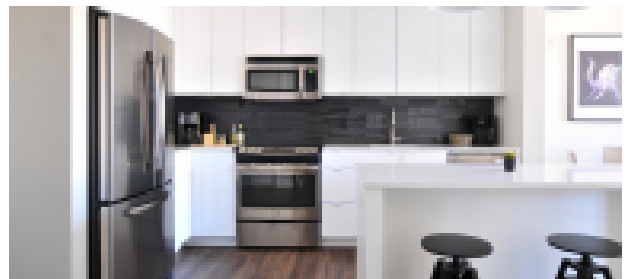
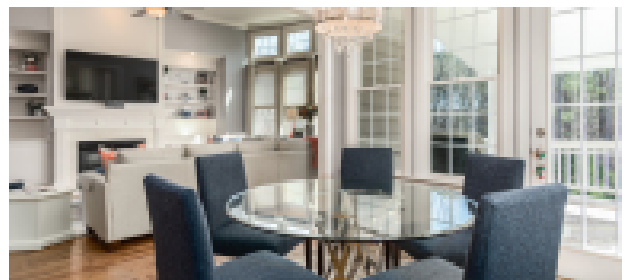
- Quite los tapices, muebles y decoración excesivos (considere una unidad de almacenamiento).
- Limpiar o pintar paredes y techos.
- Lave las alfombras con champú.
- Limpiar y organizar gabinetes y closets.
- Repare todas las fugas de plomería, incluidos los grifos y las trampas de drenaje.
- Limpiar todos los artefactos de iluminación.

### Consejos para preparar su hogar para las exhibiciones (exterior)

- Mantenga el césped recién cortado.
- Elimina todo el desorden del jardín.
- Aplica pintura fresca a las cercas de madera.
- Pinta la puerta de entrada.
- Quite las malas hierbas y aplique mantillo fresco a las camas del jardín.
- Limpiar las ventanas por dentro y por fuera.
- Lave o pinte el exterior de la casa.
- Apriete y limpie todas las manijas de las puertas.
- Asegúrese de que los canalones y bajantes estén firmemente sujetos.

## Listado de Fotos/Videos

Nuestro objetivo es hacer que su casa se vea lo mejor posible y que no haya dos casas iguales. Algunos requieren videos, fotos, otros requieren ambos. Determinaremos específicamente qué es lo mejor para su hogar.



# Nuestro Plan De Mercadeo Para Vender Su Casa

## Listados en Línea - Anuncios

- Su propiedad se incluirá en todas las plataformas de múltiples listados incluyendo Zillow, Realtor.com y más. Discutiremos esto durante nuestra reunión inicial.

## Redes Sociales y Anuncios

- Nosotros creemos que las redes sociales son una excelente manera de promocionar cuando una propiedad está a la venta. Invertiremos en anuncios de redes sociales en su nombre y hacemos promoción de la propiedad a través de nuestros canales, que incluyen Facebook, Instagram, LinkedIn y Youtube.

## Mercadeo Por Correo Electrónico

- Mercadeo por correo electrónico es otra forma eficaz que utilizaremos para promocionar su casa en nuestra base de datos de inquilinos y compradores calificados.

## Casa Abierta

- Planificamos un evento de casa abierta para promover la propiedad. Las jornadas de puertas abiertas atraen a una variedad de compradores calificados.

## Visitas Privadas

- Trabajamos con otros agentes en nuestro círculo de influencia para programar visitas privadas que funcionen con su horario.

# Tienes ofertas. ¿Y ahora qué?

## Revisión y Aceptación de Ofertas

- La Chapulina Verde como su socio de confianza, revisaremos todas las ofertas con usted para asegurarnos de obtener el mejor precio para su casa. No solo tomamos en consideración el precio, sino también los términos y contingencias de las ofertas.

## Pasos Para el Cierre

### *¿Qué puede esperar?*

El agente de cierre revisará el contrato de compra e identificará qué pagos se adeuda y quién los debe; preparar documentos para el cierre; realizar el cierre; asegúrese de que se paguen los impuestos, búsquedas de títulos, comisiones de bienes raíces y otros costos de cierre; asegurarse de que se registre el título del comprador; y asegúrese de recibir el dinero que se le adeude.

### *¿Cuáles son sus costos?*

1. Los vendedores generalmente pagan lo siguiente al cierre
2. Saldo de la hipoteca
3. Otras reclamaciones contra su propiedad, como impuestos a la propiedad impagos
4. Tasas impagas especiales sobre su propiedad
5. Sellos de documentos (o impuestos) en el escritura
6. Comisiones de bienes raíces
7. Honorario legal o prima de seguro de título
8. Impuesto de transferencia (1% en Nueva Jersey)

*Después del cierre, asegúrese de conservar lo siguiente para fines fiscales:*

1. Copias de todos los documentos de cierre
2. Todas las mejoras para el hogar recibos de la casa que vendió





**La Chapulina Verde**

## **PLAN DE MUDANZA**

### **4-6 Semanas Antes de su Mudanza**

- Purgue/venda artículos no deseados
- Reúna cajas y suministros de
- Mudanza Reserve un camión de mudanza

### **3 Semanas Antes de su Mudanza**

- Haga un inventario de cada habitación
- Planifique el orden en el que empacará cada habitaciónEmpaque los armarios y cualquier artículos no que no son esenciales, como artículos en el garaje, ático y áreas de almacenamiento

### **2 Semanas Antes de su Mudanza**

- Notificar a la oficina de correos el cambio de dirección
- Notificar a las instituciones financieras y tarjetas de crédito
- Transferencia de servicios públicos y proveedores de servicios (como Internet, televisión, etc.)

### **1 Semana Antes de su Mudanza**

- Limpie y empaque todas las alfombras, cortinas y ropa de cama
- Comience a empacar los artículos esenciales
- Limpie en profundidad todos los baños y la cocina



**¿ESTÁ LISTO PARA  
EMPEZAR?  
ESPERAMOS PODER  
AYUDARLE EN LA JORNADA  
DE VENDER SU CASA.**



**LA CHAPULINA VERDE INC.**

**HOLA@LACHAPULINAVERDE.COM | WWW.LACHAPULINAVERDE.COM**