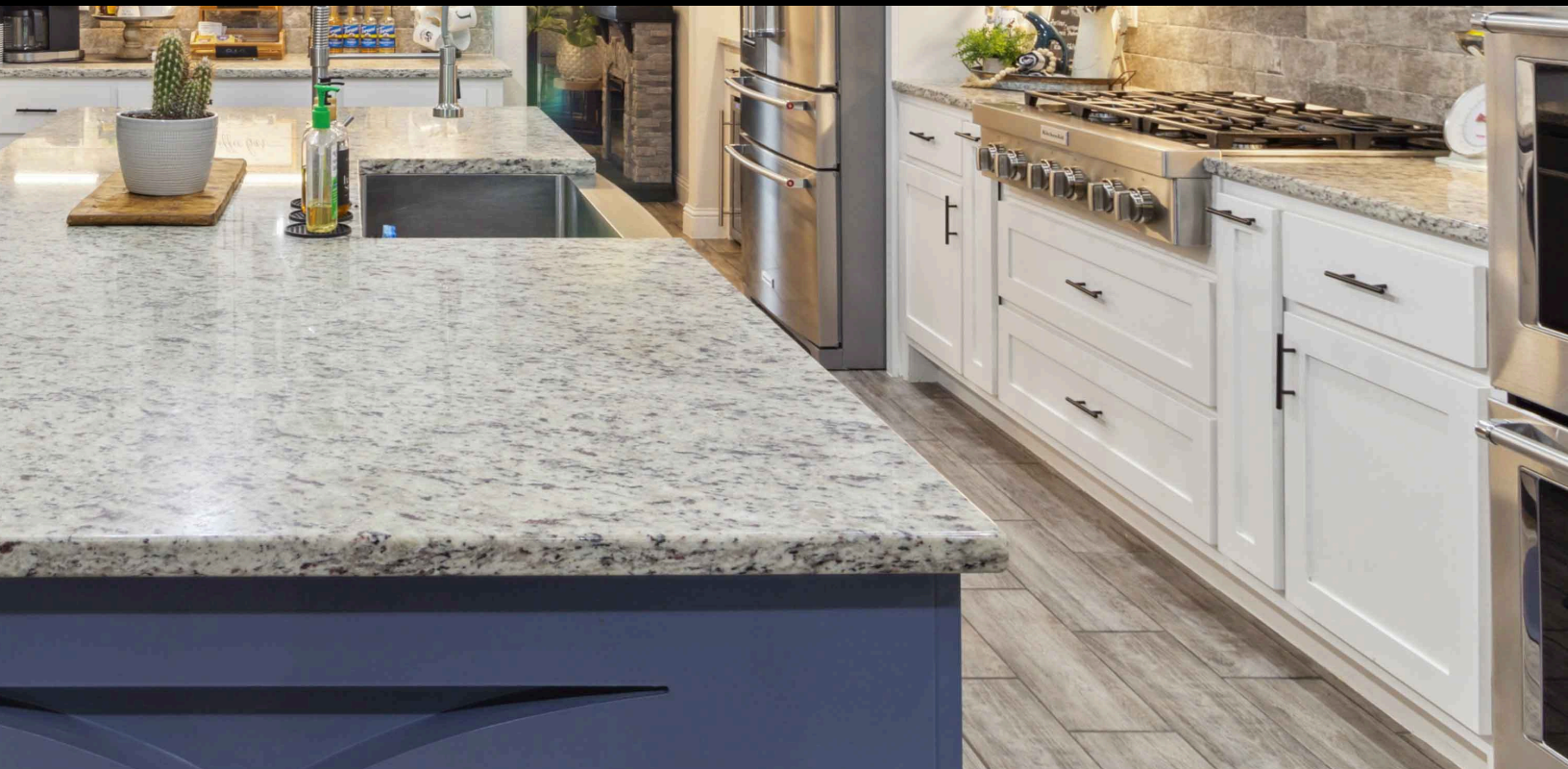




*Guía Esencial para Vender Su Propiedad*

# GUÍA PARA VENDEDORES

The Diaz Team | Keller Williams – Northwest Arkansas Real Estate






**THE DIAZ  
TEAM** **kw** MARKET PRO  
REALTY  
KELLERWILLIAMS.

 TheDiazTeamNWA  @thediazteamnwa


# Hola!

**En The Diaz Team, entendemos que vender su casa es un hito importante, y estamos aquí para garantizar una experiencia fluida y libre de estrés. Nuestro equipo se compromete a brindar un servicio personalizado de primer nivel y con orgullo ofrecemos apoyo bilingüe en inglés y español. Ya sea que sea su primera vez vendiendo o sea un propietario experimentado, lo guiaremos en cada paso con profesionalismo y cuidado. Permítanos ayudarlo a vender su hogar con confianza y tranquilidad.**

 [northwestarkansasrealtor@gmail.com](mailto:northwestarkansasrealtor@gmail.com)

 (479) 426-9107

 [thediazteamnwa.com](http://thediazteamnwa.com)

 609 SW 8th St #600, Bentonville, AR 72712

# CONOCE A NUESTRO EQUIPO



## Francisco Diaz

LÍDER DEL EQUIPO | CORREDOR EJECUTIVO

El Líder Corredor Ejecutivo de The Diaz Team, combina su pasión y experiencia en bienes raíces con un título en Pequeñas Empresas y Emprendimiento para ayudar a los clientes a invertir en bienes raíces residenciales, propiedades Airbnb, y encontrar las mejores casas en el Noroeste de Arkansas.

---

**NORTHWESTARKANSASREALTOR@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° EB00079850**  
**(479) 426-9107**



## Victor Godinez

CORREDOR EJECUTIVO

Victor es un agente inmobiliario enérgico y entusiasta, listo para guiarte a través de un proceso de compra o venta de casa sin problemas, demostrando que con la orientación y determinación adecuadas, la propiedad de una casa es posible para cualquiera.

---

**NWAREALTORG@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00090660**  
**(479) 220-5007**



## Gabriela Becerra

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Gaby, una agente inmobiliaria bilingüe de Texas, ha adoptado el Noroeste de Arkansas desde que se mudó en 2013, aprovechando su experiencia en servicio al cliente para ayudar a los clientes a reubicarse y establecerse en NWA.

---

**GABYBECERRAREALTOR@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00092882**  
**(469) 285-0070**



## Enrique Ulloa

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Enrique tiene experiencia en nuevas construcciones y propiedades multifamiliares. Ha estado en NWA desde 2008 y conoce bien la zona. Dedicado al servicio al cliente excepcional, Enrique siempre está listo para responder tus llamadas y ayudarte con tus necesidades inmobiliarias.

---

**ENRIQUE.ULLOA.REALTOR@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00093559**  
**(479) 899-4885**

# CONOCE A NUESTRO EQUIPO



**Bryan Vega**

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Un agente de bienes raíces del noroeste de Arkansas , Bryan está dedicado a ayudar a los compradores de vivienda por primera vez a lograr su sueño de ser propietarios. Tiene el objetivo de dejar una huella duradera mientras crece junto a nuestro equipo.

---

**BRYAN1VEGA32@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00098456**  
**(805) 570-2118**



**Juan Carlos Arriola**

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Agente Inmobiliario y Comisionado de Planificación Urbana con experiencia en hospitalidad, que ofrece una atención personalizada para ayudar a los clientes a encontrar la casa ideal. Su enfoque combina estrategia, servicio y conocimiento del mercado local.

---

**JCREALTYAGENT@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00095155**  
**(479) 407-5470**



**Tony Bonilla**

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Agente Inmobiliario criado en Arkansas y con formación en ciberseguridad, Tony aporta un enfoque detallista y tecnológico al sector inmobiliario. Disfruta crear conexiones genuinas con las personas que atiende y ayudar a sus clientes a sentirse seguros en cada paso del proceso.

---

**ANTONIO.BONILLA@GMAIL.COM**  
**(479) 616-9782**



**Damian Ruiz**

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Damian ha estado en el mundo de bienes raíces casi toda su vida, creciendo en el negocio familiar de remodelación. Al surgir la oportunidad de obtener su licencia, no dudó. Hoy está en su segundo año, fortaleciendo su experiencia y conocimiento en la industria.

---

**THEARREALTOR@GMAIL.COM**  
**LICENCIA N° SA00100003**  
**(479) 481-4379**

# CONOCE A NUESTRO EQUIPO



## Rommel Espinoza

ASISTENTE EJECUTIVO |  
COORDINADOR DE TRANSACCIONES

Rommel es un asistente inmobiliario dedicado a ofrecer un servicio al cliente excepcional y a coordinar transacciones. Su objetivo es apoyar el crecimiento del equipo y asegurar una experiencia fácil y positiva para cada cliente.

---

[DIAZEXECUTIVEASSISTANT@GMAIL.COM](mailto:DIAZEXECUTIVEASSISTANT@GMAIL.COM)

# PROCESO DE VENTA DE UNA PROPIEDAD

1

## ENCUENTRE UN AGENTE INMOBILIARIO

Busque un agente profesional que conozca bien su área y tenga experiencia en la venta de propiedades similares a la suya.

2

## FIJE UN PRECIO

Trabaje con su agente para determinar un precio que esté en línea con el valor de mercado de su casa.

3

## PREPARE SU HOGAR

Limpie y ordene su casa para hacerla más atractiva para los compradores potenciales. También puede hacer reparaciones menores y considerar contratar a un profesional para optimizar el espacio.

4

## MERCADOTECNIA DE SU HOGAR

Su agente también promocionará su hogar a través de publicidad y redes de contactos.

5

## LISTE SU HOGAR

Una vez que su hogar esté listo, su agente lo listará en múltiples sitios web y lo promocionará a posibles compradores en su área.

6

## PROGRAME VISITAS

Mantenga su calendario abierto para recibir a los compradores potenciales y asegúrese de que su hogar esté limpio y presentable para cada visita.

7

## REVISA LAS OFERTAS

A medida que lleguen las ofertas, trabaje con su agente para revisarlas y negociar términos favorables para usted.

8

## FIRME UN CONTRATO

Una vez que haya aceptado una oferta, se creará un contrato legal entre usted y el comprador. En este punto, el comprador tendrá un periodo de tiempo para completar las inspecciones y asegurar el financiamiento.

9

## FINALICE LOS DETALLES

A medida que se acerque la fecha de cierre, deberá prepararse para mudarse y finalizar cualquier papeleo pendiente. Su agente puede guiarlo en este proceso y responder cualquier pregunta que tenga.

10

## CIERRE LA VENTA

¡Felicidades! Ha vendido su casa. En la fecha de cierre, el comprador proporcionará el pago y usted transferirá la propiedad.

# TÉRMINOS QUE DEBES CONOCER

## ACUERDO DE LISTADO

Un contrato entre el vendedor y el agente inmobiliario, que detalla los términos y condiciones de los servicios del agente para vender la propiedad.

## EQUITY (CAPITAL)

La diferencia entre el valor de mercado actual de la propiedad y el saldo pendiente de la hipoteca.

## AVALÚO

Una estimación del valor de la propiedad realizada por un tasador autorizado para determinar su valor justo de mercado.

## INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA

Un examen detallado de la propiedad realizado por un inspector autorizado para identificar posibles problemas que puedan afectar la venta o el valor de la propiedad.

## CONTINGENCIA

Una condición que debe cumplirse para que la venta continúe, como la obtención de financiamiento por parte del comprador o la finalización de una inspección satisfactoria de la propiedad.

## ESCRITURA

El documento legal que transfiere la propiedad del vendedor al comprador.

## COSTOS DE CIERRE

Tarifas asociadas con la venta de la propiedad, incluyendo búsqueda de título, impuestos de transferencia, honorarios de título, y otros gastos.

## DIVULGACIÓN

La obligación del vendedor de informar sobre cualquier defecto o problema conocido en la propiedad que pueda afectar su valor o seguridad.

## TÍTULO

El derecho legal para poseer y vender la propiedad, que se transfiere al comprador durante el cierre.

## OFERTA

Una propuesta para comprar una propiedad, que incluye el precio y los términos de la venta.

## BAJO CONTRATO

Una etapa en el proceso de venta donde el vendedor ha aceptado una oferta, pero la venta aún no se ha finalizado.

## CIERRE

El paso final en una transacción de bienes raíces donde el comprador paga por la propiedad y el vendedor transfiere la titularidad.

# 01

## CONECTE CON THE DIAZ TEAM ¡HOY MISMO!

Elegir al agente inmobiliario adecuado puede ser tan importante como vender su casa. En The Diaz Team, estamos comprometidos a asegurarnos de que se sienta confiado e informado durante todo el proceso. Con nuestros agentes experimentados a su lado, puede confiar en que lo ayudaremos a obtener el mejor resultado y lo guiaremos en cada paso.

### NUESTRA EXPERIENCIA

Nuestros agentes aportan experiencia especializada en la industria que va más allá de lo que normalmente está disponible, lo que nos permite maximizar el valor de su hogar considerando las tendencias del mercado y factores clave. The Diaz Team está aquí para guiarlo en cada paso. Como equipo bilingüe, nos enorgullece apoyar y servir a la comunidad hispana con atención personalizada.

### HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Con la experiencia combinada de nuestro equipo, lo guiaremos en la toma de decisiones informadas y negociaciones complejas, asegurando que obtenga el mejor valor por su propiedad.

### ESTÁNDARES PROFESIONALES

Nuestros agentes se adhieren a los más altos estándares de profesionalismo, con capacitaciones continuas y controles de cumplimiento para mantenerse al día con los últimos cambios legales y administrativos. Esta dedicación garantiza que reciba orientación confiable y precisa durante todo el proceso de venta de su hogar.

### SERVICIO AL CLIENTE

En The Diaz Team, el servicio al cliente excepcional es el núcleo de lo que hacemos. Nuestros agentes están comprometidos a responder todas sus preguntas y abordar cualquier inquietud, siempre tratándolo con el respeto y la atención que se merece. Estamos a su lado en cada paso del camino, asegurando que experimente un servicio de primera clase durante todo su trayecto.

# FIJE UN PRECIO

Fijar el precio de su casa correctamente es un componente crítico en el proceso de venta. Si lista su propiedad demasiado alta, corre el riesgo de ahuyentar a compradores potenciales y prolongar el proceso de venta. Por otro lado, fijar un precio demasiado bajo podría significar dejar dinero sobre la mesa y no maximizar su retorno de inversión.

## CÓMO LE AYUDAMOS A FIJAR EL PRECIO ADECUADO

En nuestra agencia, utilizamos nuestra experiencia en el mercado inmobiliario local para ayudarlo a establecer un precio razonable y competitivo. Nuestros agentes realizarán un análisis exhaustivo de su propiedad, teniendo en cuenta factores como la ubicación, condición y tendencias del mercado, para asegurarse de que su hogar esté correctamente valorado.

Con nuestra orientación, puede estar seguro de que está fijando el precio óptimo para atraer a compradores potenciales y asegurar el mejor resultado posible para su venta.



# PREPARE SU HOGAR



El Home Staging hace que una propiedad luzca lo mejor posible, enfatizando sus mejores características, creando calidez y comodidad, y haciéndola lucir acogedora y espaciosa. Las casas preparadas se fotografían mejor, se destacan más en listados y exhibiciones, lo que genera ventas más rápidas y precios de venta potencialmente más altos. Crea un entorno más atractivo para los compradores potenciales, aumentando la probabilidad de una venta exitosa.



## CONSEJOS PARA PREPARAR SU HOGAR

- Estilice su hogar para permitir que los compradores potenciales se imaginen viviendo allí.
- Ordene y despersonalice su hogar para crear un espacio neutral.
- Considere contratar a una empresa profesional de puesta en escena de casas.
- Invierta en fotografía profesional de alta calidad para su listado.
- Tómese el tiempo para presentar su hogar de la mejor manera posible para venderlo más rápido y a un mejor precio.

# CÓMO PREPARAR TU HOGAR PARA LA VENTA

## DESPEJA Y DESPERSONALIZA

Elimina cualquier artículo innecesario o pertenencias personales para que el espacio luzca más grande y atractivo para los compradores potenciales.

## LIMPIA Y REPARA

Limpia a fondo tu hogar y repara cualquier daño visible, como pintura descascarada o accesorios rotos, para que el espacio parezca bien mantenido.

## MEJORA EL ATRACTIVO EXTERIOR

Las primeras impresiones lo son todo, así que asegúrate de que el exterior de tu casa sea ordenado y acogedor. Considera agregar algunas plantas en macetas, una capa fresca de pintura o nuevos accesorios para la puerta principal.

## REORGANIZA LOS MUEBLES

Crea un flujo funcional reorganizando los muebles y eliminando cualquier pieza de gran tamaño que haga que las habitaciones parezcan desordenadas.

## UTILIZA COLORES NEUTROS

Los colores neutros crean un lienzo en blanco que permite a los compradores imaginarse en el espacio. Considera pintar las paredes o cambiar accesorios llamativos por tonos más suaves.

## DEJA ENTRAR LUZ NATURAL

Abre las cortinas y persianas para dejar entrar la mayor cantidad de luz natural posible. Esto hará que las habitaciones se sientan más brillantes y espaciaosas.

## PREPARA CADA HABITACIÓN

Cada habitación debe tener un propósito claro y estar preparada en consecuencia. Por ejemplo, un dormitorio de invitados puede prepararse como una oficina en casa o espacio de ejercicio.

## AÑADE TOQUES FINALES

Los pequeños detalles pueden tener un gran impacto. Considera agregar flores frescas, un cojín decorativo o una vela perfumada para crear un ambiente cálido y acogedor.

# 04

## CÓMO PROMOCIONAR TU HOGAR



El marketing de tu hogar se trata de resaltar sus mejores características y hacer que se destaque para los compradores potenciales. Al tomarte el tiempo para crear un anuncio convincente y utilizar las redes sociales y otras herramientas de marketing, puedes aumentar las probabilidades de vender tu hogar rápidamente y a buen precio.

### CONSEJOS DE MARKETING

- Resalta las mejores características de tu hogar: Haz una lista de las características y beneficios únicos de tu hogar, y úsalos en los materiales de marketing.
- Escribe una descripción atractiva: La descripción de tu anuncio debe ser atractiva y descriptiva. Utiliza un lenguaje descriptivo y pinta un panorama de cómo sería vivir en tu hogar.



# LISTA TU HOGAR

## FELICITACIONES POR LISTAR TU HOGAR PARA LA VENTA!

Nuestros agentes utilizarán su red para aumentar la visibilidad y llegar a la audiencia adecuada. Además, podemos proporcionar un letrero en el jardín delantero para informar a los transeúntes sobre tu intención de vender.



### ¿QUÉ SIGUE?

Después de listar tu casa para la venta, prepárate para las visitas, ofertas, negociaciones, inspecciones y el cierre. Un hogar limpio y ordenado es crucial para las visitas.

Revisa cuidadosamente las ofertas, negocia con el comprador, prepárate para las inspecciones y firma la documentación para el proceso de cierre. Nuestro agente inmobiliario te asistirá en cada paso del proceso.

# PROGRAMA VISITAS

Los compradores potenciales querrán ver tu hogar, por lo que es importante prepararlo para las visitas. Crear un ambiente positivo y acogedor es clave para una presentación exitosa del hogar.

Al tomarte el tiempo para preparar tu casa y hacer que luzca lo mejor posible, aumentarás tus posibilidades de causar una buena impresión y encontrar al comprador adecuado.

Debes estar preparado para ser flexible con tu horario para acomodar las visitas.



## PRIMERA IMPRESIÓN

La primera impresión es crucial. Asegúrate de que el exterior de tu hogar sea acogedor y esté bien mantenido. Esto incluye cortar el césped, eliminar cualquier desorden y asegurarse de que la puerta principal luzca limpia y atractiva.

## LIMPIEZA

Un hogar limpio es esencial. Asegúrate de que tu casa esté impecable, desde los pisos hasta los baños. Limpia cualquier desorden o artículos personales para hacer que tu hogar luzca más espacioso.

## MASCOTAS

Para garantizar que los compradores potenciales se sientan cómodos durante las visitas, es una buena idea que sus mascotas se queden con un amigo o familiar, o que las lleven a pasear durante la visita. Esto ayudará a crear un ambiente acogedor y facilitará que los compradores se concentren en las características de su casa.

# PREPARACIÓN PARA VISITAS

## LISTA DE VERIFICACIÓN:

● Limpia y ordena todas las habitaciones

● Aspira las alfombras y trapea los pisos

● Limpia los muebles y superficies

● Haz las camas y acomoda las almohadas

● Limpia los baños y reemplaza las toallas

● Asegúrate de que todos los accesorios de luz funcionen y reemplaza las bombillas quemadas

● Abre las cortinas y persianas para dejar entrar la luz natural

● Ajusta el termostato a una temperatura confortable

● Elimina cualquier artículo de valor o personal

● Oculta los artículos de tus mascotas y organiza un lugar para ellas

● Guarda cualquier mueble o decoración excesiva para crear un espacio más amplio

● Asegúrate de que el exterior de la casa esté limpio y bien mantenido.



# REVISAR LAS OFERTAS

## OFERTAS

Una vez que los compradores potenciales comiencen a mostrar interés en tu casa, es posible que empieces a recibir ofertas. Es importante revisar cuidadosamente cada oferta y considerar factores como el financiamiento del comprador, las contingencias y la fecha de cierre propuesta.

## INSPECCIONES

Después de aceptar una oferta, el comprador generalmente programará una inspección de la casa. Es importante prepararse para la inspección asegurando que tu hogar esté en buen estado y abordando cualquier problema potencial.

## NEGOCIACIONES

Es común que los compradores negocien el precio u otros términos de la venta. Nuestro agente de bienes raíces puede ayudarte a navegar por estas negociaciones y asegurarse de que obtengas el mejor trato posible.

# FIRMAR UN CONTRATO

## BAJO CONTRATO

Estar "bajo contrato" significa que has aceptado una oferta de un comprador y has entrado en un acuerdo legalmente vinculante para vender tu propiedad. Durante este tiempo, el comprador completará inspecciones y asegurará el financiamiento. Eres responsable de mantener la propiedad y resolver cualquier problema. Una vez que se cumplan todas las contingencias, pasarás a la fase de cierre y transferirás la propiedad al comprador.



# FINALIZAR DETALLES



- Durante este paso, el vendedor y el comprador trabajarán juntos para completar cualquier documentación pendiente y asegurarse de que se cumplan todas las contingencias.
- Esto puede incluir finalizar el acuerdo de compra, completar una revisión final de la propiedad y hacer cualquier reparación o ajuste necesario.
- Es importante que ambas partes se comuniquen abiertamente y trabajen juntas para resolver cualquier problema pendiente antes de pasar al siguiente paso.

# CERRAR LA VENTA

¡FELICIDADES! HAS VENDIDO TU CASA

- Trabajarás con tu agente de bienes raíces y el agente del comprador para completar la documentación necesaria y resolver cualquier problema pendiente.
- Esto puede incluir la finalización de reparaciones o mejoras que se acordaron durante las negociaciones.
- Una vez que todo esté en orden, te reunirás con el comprador para firmar los documentos y transferir la propiedad.
- El comprador generalmente traerá un cheque de caja por el precio de compra, y en ese momento recibirás el pago por la venta.



# NUESTRAS RESEÑAS



Bessy C.

“Muy profesionales y honestos los recomiendo mil veces y ahora se a quien acudir cuando necesite este tipo de trámites. Muchas gracias y felicidades por su arduo trabajo”



Rubia G.

“Estoy muy contenta con mi nueva casa pero todo esto fue posible con la ayuda de Dios y francisco Diaz y su equipo Deverdad una personas muy amables muy positivas siempre tuvieron una respuesta y solución a tiempo Deverdad los recomiendo muchísimo Dios los siga Bendiciendo”



Viridiana

“Un gusto y gran experiencia con el equipo. En especial gracias a Víctor Godinez que nos acompañó en el proceso, fue totalmente receptivo, siempre pendiente y contestando nuestras dudas, totalmente recomendado!”



Carlos G.

“¡Maricruz fue maravillosa para trabajar! Es muy conocedora y pudo guiarnos a través del proceso de compra/venta de nuestra casa y responder a cualquier pregunta que tuvimos en el camino. Fue muy transparente y honesta durante todo el proceso. La recomendaría a cualquiera que esté buscando comprar una casa. ¡No podríamos estar más felices con nuestra nueva casa!”

# PROVEEDORES

## TITLE COMPANIES

Waco Title Company | Deysi Chicas | (479) 616-0706

Apex Title & Closing Services | Ashley Jacobs | (479) 844-4333



## STAGING COMPANIES

First Impressions Home Staging | (479) 684-9670

Blue Rose Staging | (479) 935-5935

## LAWN CARE & LANDSCAPING

Jose's Landscaping & Lawn Mowing | (479) 463-9558

Landscaping & Lawn Mowing | (479) 312-9062

Verde Landscaping & Lawn Mowing | (214) 843-6323

# PROVEEDORES

## PEST CONTROL

Adams Pest Control | (479) 567-5160

## HOME WARRANTY

First American Home Warranty  
| (501) 413-1414

