

GUÍA COMPLETA PARA VENDER EN DFW

VERONICA
YEARY
EL PRÓXIMO CAPÍTULO,
BELLAMENTE ESCRITO
THE NEXT CHAPTER,
BEAUTIFULLY WRITTEN

Antes de Poner tu Casa *en Venta*

La guía completa para vender tu casa en Dallas-Fort Worth. Tu número real, tus opciones y el orden correcto. Paso a paso, conmigo.

TU GUÍA PASO A PASO PARA VENDER

Llamada o texto

469-441-8890

Correo

veronica@veronicayeary.com

Sitio

veronicayeary.com



Cómo usar esta guía

Léela en orden la primera vez. Después, úsala como libreta.

- ☐ Los capítulos siguen el orden en que pasan las cosas: primero tu número, después la casa, el precio, las ofertas, la mudanza y el cierre.
- ☐ Las hojas con marco dorado son para escribir. Llénalas con lápiz y tráelas cuando nos sentemos juntos.
- ☐ Las cajas "Lo que escuchaste / Lo que es hoy" corrigen ideas que antes eran ciertas y ya cambiaron.
- ☐ Al final está el Diccionario de la mesa de cierre: cada palabra en inglés que vas a ver en tus papeles, explicada en español.
- ☐ Si también vas a comprar otra casa, el capítulo 5 es el tuyo.

Una carta antes de empezar

Si estás leyendo esto, ya pensaste en vender. Tal vez la casa ya te queda chica, o grande. Tal vez nada más quieres saber cuánto tienes antes de decidir. Muchas familias me dicen lo mismo en la primera llamada: no sé por dónde empezar.

Se empieza por entender dónde estás. La venta viene al final. Antes vienen tu número real, tus opciones y el orden correcto para que nadie en tu familia se quede sin dónde vivir.

Esta guía es lo que le explico a cada familia cuando nos sentamos juntos, escrito para que lo tengas a la mano. No tienes que decidir nada hoy.

"Primero entiendes. Después decides."

Veronica

Lo que vas a encontrar

01 Tu número real, antes que nada

Mi proceso paso a paso, los cuatro valores de tu casa, tu neto en tres escenarios y tus prioridades en 10 minutos.

02 La casa como está, o preparada

Los dos caminos, dónde sí rinde el dinero, la inspección previa y la lista cuarto por cuarto.

03 El precio y las primeras dos semanas

La espiral de las bajadas, el precio por rango de búsqueda, los 7 errores y cómo presento tu casa en dos idiomas.

04 Las ofertas, más allá del precio

Cómo leo una oferta, tu hoja para compararlas, el periodo de opción y qué hacer si el avalúo llega bajo.

05 Vender y comprar sin quedarte sin casa

Las cinco opciones, la Hoja de Doble Neto, el calendario coordinado, las cláusulas que te protegen y cómo bajar de tamaño.

06 Lo que se dice, lo que se firma y lo que sigue

Tu aviso de divulgación, el día del cierre, tus impuestos y los primeros 90 días.

A Preguntas frecuentes

B Diccionario de la mesa de cierre

Las palabras en inglés de tus documentos, en español sencillo.

C Preguntas para cualquier agente antes de firmar

Sí, a cualquiera, incluida yo.

D Sobre Veronica y tu siguiente paso

CAPÍTULO

01

Tu número real *antes que nada*

Antes de hablar de fotos, anuncios o fechas, necesitas saber cuánto tienes de verdad. Ese número se calcula sin firmar nada.

EN ESTE CAPÍTULO

Mi proceso, paso a paso · Los cuatro valores de tu casa · Qué mueve el valor de mercado ·
Tu neto en tres escenarios · Tus prioridades en 10 minutos

Mi proceso, paso a paso

Cinco pasos, en este orden. Cada capítulo de esta guía es uno de ellos.

1

Cuánto tienes de verdad, sin compromiso

Tu número real antes de firmar cualquier acuerdo. Capítulo 1.

2

La casa como está

Puedes venderla así, o prepararla solo donde vale la pena. Capítulo 2.

3

Exposición y negociación

Tu casa sale lista, en dos idiomas, y cada oferta la leemos completa. Capítulos 3 y 4.

4

El plan de la transición

Si también compras, nadie se queda sin dónde vivir. Capítulo 5.

5

Después del cierre

No desaparezco. Capítulo 6.

En cada paso te prometo lo mismo: estoy de tu lado, siempre vas a saber qué sigue y voy a pelear por tu número, con educación y con firmeza.

Los cuatro valores de tu casa

Tu casa tiene cuatro valores al mismo tiempo, y casi nunca coinciden. Cuando alguien te dice "tu casa vale tanto", la primera pregunta es: ¿cuál de los cuatro?

Valor	Quién lo pone	Para qué sirve
El estimado del portal	Un programa con datos públicos	Es un punto de partida. Nunca entró a tu casa, no sabe de tu remodelación ni de lo que hay detrás de tu barda.

El valor del condado	El distrito de tasación	Sirve para calcular tus impuestos. Puede estar arriba o abajo del mercado.
El avalúo (appraisal)	Un tasador con licencia, contratado por el prestamista del comprador	Protege al banco. Decide cuánto le presta el prestamista a tu comprador.
El valor de mercado	Un comprador real, calificado y con ganas, hoy	Es el único que te paga. Y se puede influir con estrategia, presentación y alcance.

Qué mueve el valor de mercado

El lote y lo que hay atrás, la distribución, la edad de lo caro (techo, aire, cimentación), lo que se ve actualizado, cuántas casas compiten contigo esta semana y los datos que el comprador revisa por dirección: distrito escolar asignado, tasa de impuestos, MUD o PID y cuota del HOA.

Tu neto: el número que llega a tu bolsillo

El precio de venta es la cifra que todos comentan. El neto es lo que te queda cuando ya se pagó todo. Con el neto compras lo que sigue, o eso es lo que te llevas.

Por eso te doy tres números, con los supuestos escritos: si vendes rápido, en el promedio del mercado o si tardas más. Tu precio sale de comparables de los últimos 90 días, ajustados a tu casa. Ver los tres escenarios juntos te deja decidir con calma.

TRES LÍNEAS QUE CASI TODOS CALCULAN MAL

El payoff: la cifra oficial para pagar tu préstamo, con intereses. No es el saldo de tu app. **Los impuestos prorrateados:** tu parte del año hasta el cierre. En Texas esta línea pesa. **La póliza de título del propietario:** en Texas es costumbre que la cubra el vendedor, y se puede negociar.

Tu Hoja de Neto en Tres Escenarios

Lléناها conmigo. El payoff sale de tu prestamista y el precio, de comparables de los últimos 90 días.

Línea	Si vendo rápido	En el promedio	Si tardo más
Precio de venta			
– Costos de la venta			
– Título, cierre y HOA			
– Impuestos prorrateados			
– Reparaciones y concesiones			
– Payoff y otros préstamos			
= Mi neto			

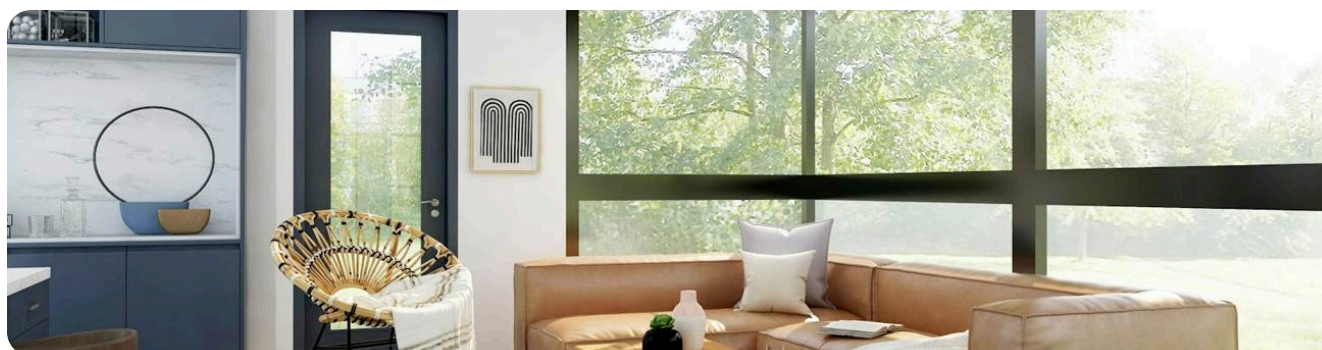
Tus prioridades en 10 minutos

Contéstalas antes de nuestra primera cita.

Mis dos cosas que no se negocian _____

La fecha ideal para mudarme, y la más tarde que aguanto _____

Si la inspección pide reparaciones o el avalúo sale bajo, mi plan es _____



CAPÍTULO

02

La casa como está *o preparada, tú escoges*

Puedes venderla así como está. Si decides prepararla, el dinero se gasta donde el comprador lo nota, y en ningún otro lado.

EN ESTE CAPÍTULO

Los dos caminos · Dónde sí rinde el dinero · La inspección previa · Cuarto por cuarto · Los papeles que conviene juntar · Mientras está en el mercado

Dos caminos, y los dos son buenos

Tres de cada cuatro de mis vendedores venden su casa como está. Los demás arreglan algo para buscar mejor precio. Los dos caminos son buenos si se escogen con números.

	Como está	Preparada
Dinero antes de vender	Poco o nada	Lo que decidamos invertir, en orden de prioridad
La inspección del comprador	Se negocia sabiendo que la casa se vende como está	Menos sorpresas, sobre todo con inspección previa
Te conviene si	No tienes tiempo, dinero o ganas de arreglar, o la casa necesita más de lo que el arreglo sube el precio	Los arreglos cuestan poco comparados con lo que mejoran tu venta

Dónde sí rinde el dinero

Si decides preparar, la regla es sencilla y casi todos la rompen: arregla lo que el comprador nota, no lo que te molesta a ti.

Casi siempre sí	Depende de tu casa	Casi nunca vale la pena
Limpieza profunda, con vidrios y alfombras	Herrajes e iluminación modernos	Remodelar toda la cocina
Quitar dos tercios de tus cosas	Acomodar muebles para que se vea amplia (staging)	Ampliar la casa o una alberca nueva
Jardín, banqueta y entrada impecables	El baño principal, si está muy anticuado	Techo nuevo si el actual tiene vida
Arreglar lo obvio: goteras, puertas, focos	Alfombra muy gastada donde más se ve	Paneles solares justo antes de vender
Pintura interior neutra y fotos profesionales		Acabados de lujo arriba del rango de la zona

LO MÁS DIFÍCIL, Y LO MÁS IMPORTANTE

Quitar tus cosas. El comprador necesita imaginarse viviendo ahí, y no puede mientras te ve a ti en cada pared. Te lo digo con cariño, pero te lo digo.

QUÉ ES EL STAGING, Y QUÉ PUEDES HACER TÚ

Es acomodar los muebles y quitar lo que sobra para que la casa se vea más amplia y más neutral en las fotos y en las visitas. No es remodelar, y en la mayoría de las casas se logra **con lo que ya tienes**: mover un sillón, vaciar la mitad de los clósets, guardar lo personal, dejar entrar la luz. **Si quieres ir más allá, te puedo recomendar un decorador.*** Lo que sí hago yo es caminar tu casa contigo antes de que llegue el fotógrafo y decirte, cuarto por cuarto, qué quitar y qué cambiar, para que el día de las fotos tu casa esté lista. Si tu casa está vacía y quieres muebles rentados, eso también lo hace un decorador.

* El servicio de un decorador tiene un costo adicional, y lo paga el dueño de la casa.

La inspección previa del vendedor

Inspeccionar tu casa antes de venderla te da tiempo para arreglar con calma, te deja poner precio sabiendo lo que hay y te protege de una renegociación sorpresa en el periodo de opción. La recomiendo casi siempre, y más si tu venta va amarrada a una compra.

Cuarto por cuarto

Marca lo que ya está. Lo que falte lo ponemos en orden de prioridad.

- | | |
|---|--|
| ☐ Frente limpio, número visible | ☐ Baños con juntas limpias |
| ☐ Un tercio de los muebles fuera | ☐ Clósets a medio llenar |
| ☐ Fotos familiares en cajas | ☐ Cochera despejada |
| ☐ Mostradores casi vacíos | ☐ Sin olores fuertes |
| ☐ Llaves y focos funcionando | ☐ Día de fotos: todo prendido |

Los papeles que conviene juntar ahora

Tu lista de mejoras con fechas, garantías, recibos y reclamos al seguro, tu survey, los documentos del HOA, los datos de tu préstamo y todas las llaves y controles.

Mientras está en el mercado, sal durante las visitas, guarda joyas y medicinas, y no dejes entrar a nadie sin cita confirmada.

CAPÍTULO

03

El precio y las *primeras dos semanas*

El precio inicial se decide una sola vez. Las primeras dos semanas son cuando tu casa recibe más atención, y esa atención no regresa.

EN ESTE CAPÍTULO

Los primeros 14 días · La espiral de las bajadas · El precio por rango de búsqueda · El precio con el avalúo en mente · Los 7 errores · Tu casa en dos idiomas

Los primeros 14 días

En sus primeras dos semanas tu casa la ven los compradores que llevan meses buscando, con su financiamiento listo. Si el precio los espanta, no regresan, y los que llegan después tienen menos prisa.

Cuándo	Qué pasa
Antes del día 1	Fotos profesionales, la descripción escrita, papeles juntos. Nunca salimos a medias.
Días 1 a 3	Aparece como nueva para los compradores con alertas en tu rango. Primer fin de semana de visitas.
Días 4 a 10	Te digo quién vino, qué dijeron y qué ofertas se ven venir.
Días 11 a 14	Si hay ofertas, negociamos. Si no, revisamos precio, presentación y alcance, con datos en la mano.

La espiral de las bajadas de precio

Así suele verse una casa que sale arriba de su valor:

Salida	Arriba del valor. Muchas vistas en línea, pocas visitas en persona.
Semana 3	Silencio. Empieza la ansiedad en la familia.
Semana 5	Primera bajada, casi siempre muy chica. No alcanza un nuevo rango de búsqueda.
Semana 8	Segunda bajada. Los compradores ven el historial y piensan que algo tiene la casa.
Semana 12	Llega una oferta baja, justo por ese historial. Se vende por menos de lo que valía desde el principio.

Cómo se pone bien el precio

En el punto de búsqueda. La gente busca por rangos redondos, por ejemplo hasta \$750,000. Una casa en \$748,000 le aparece a todos los que buscan hasta

esa cifra. En \$752,000 ya no, aunque la diferencia sea de \$4,000.

- **Con el avalúo en mente.** Un precio que ningún tasador puede sostener se cae a mitad del contrato, cuando ya perdiste tus mejores semanas.
- **Con fecha de lanzamiento.** Fotos, materiales en dos idiomas y difusión listos antes de activar. Lo más valioso que tiene tu casa al salir es que es nueva. Es mejor esperar unos días que quemar tu mejor semana.

Los 7 errores que frenan una venta

Poner precio alto "para negociar". Fotos oscuras o muy pocas. La casa llena de cosas personales. Descuidar el frente, porque muchos deciden antes de bajarse del carro. Dejar a la vista reparaciones pequeñas, que hacen pensar en problemas escondidos. Poner trabas a las visitas. Y publicar y esperar.

Cómo presento tu casa

Cada lugar donde tu casa aparece bien presentada, en el idioma en que piensa el comprador, es un comprador más en tu primer fin de semana. Esto es lo que hago:

- ☐ Fotografía profesional en todas mis casas. Dron y video según el tamaño y el tipo de la propiedad. Lo decidimos juntos.
- ☐ Todo en dos idiomas: la ficha, los materiales y las publicaciones. Cuando hay video, también va a Reels, TikTok y YouTube.
- ☐ Anuncios pagados en tu zona, y mi red de agentes y de compradores que ya están buscando.
- ☐ Un reporte cada semana, con visitas, comentarios y una recomendación clara.

CAPÍTULO

04

Las ofertas *más allá del precio*

La oferta más alta no siempre es la mejor. Lo que cuenta es cuánto te queda y qué tan seguro es que la venta llegue al cierre.

EN ESTE CAPÍTULO

Cómo leo una oferta · Tu hoja para comparar ofertas · Negociar el paquete completo · El periodo de opción · Cuando el avalúo llega bajo

Cómo leo una oferta, línea por línea

Cuando llega una oferta, reviso estas líneas contigo, en este orden:

Qué reviso	Qué me dice
Tipo y fuerza del financiamiento	Efectivo, convencional, FHA, VA. ¿Tiene preaprobación, o su préstamo ya pasó por underwriting?
Enganche y earnest money	Un enganche mayor aguanta mejor un avalúo bajo. El earnest money, comúnmente alrededor de 1% del precio, va a la compañía de título.
Periodo de opción	Cuántos días pidió, comúnmente 5, 7 o 10, y cuánto pagó por ellos. En esos días puede salirse por cualquier razón.
Avalúo	¿Se compromete a cubrir una diferencia si el avalúo sale bajo? ¿Hasta cuánto?
Contingencia de venta	¿Su compra depende de vender su casa? ¿Esa casa ya está bajo contrato o apenas va a salir?
Concesiones pedidas	Un precio alto con concesiones grandes puede dejarte menos que un precio menor y limpio.
Fecha de cierre y posesión	Si también estás comprando, esto puede valer más que el dinero.

LO QUE ESCUCHASTE

La oferta más alta es la mejor oferta.

LO QUE ES HOY

La mejor oferta es la que te deja más dinero con más probabilidad de cerrar. A veces es la segunda más alta.

Compara tus ofertas

Cuando hay varias, te presento el neto proyectado y la probabilidad de cierre de cada una, lado a lado. Sígueme con esta hoja.

	Oferta A	Oferta B	Oferta C
Precio ofrecido			
Financiamiento (tipo)			
Preaprobado o suscrito			
Enganche			
Earnest money			
Días de opción			
Diferencia de avalúo que cubre			
¿Depende de vender su casa?			
Concesiones que pide			
Fecha de cierre y posesión			
Mi neto proyectado			
Probabilidad de cierre (alta, media, baja)			

Negocia el paquete completo

El mejor precio sale de crear demanda. Y en cada oferta se negocia más que el precio: la fecha de cierre y de entrega, un leaseback si necesitas quedarte unos días, qué reparaciones y con qué comprobante, las concesiones (a veces una ayuda con costos de cierre cierra el trato sin tocar tu precio) y la fuerza del

comprador. Una oferta un poco más baja con financiamiento sólido puede valer más que una alta y frágil.

El periodo de opción y la inspección

Al firmar, el comprador tiene su periodo de opción: comúnmente 5, 7 o 10 días para inspeccionar y salirse sin castigo, y por ese derecho te paga una cuota. Casi siempre llega una lista de reparaciones.

La leemos juntos y la separamos en seguridad, estructura y detalles cosméticos. Para cada punto puedes reparar, dar un crédito, ajustar el precio o decir que no, y te digo cuál conviene y por qué.

Después viene el periodo de financiamiento del comprador, comúnmente de 18 a 21 días. Si su prestamista le niega el préstamo dentro de ese plazo, puede salirse y recuperar su depósito.

Cuando el avalúo llega bajo

Pasa, y no quiere decir que el trato se acabó. Hay cinco caminos, y se negocian:

1. **El comprador cubre la diferencia**, si tiene reservas o ya lo prometía en su oferta.
2. **Se baja el precio al valor del avalúo**. La salida más sencilla.
3. **Se parte la diferencia**. Muchas veces mantiene a todos en la mesa.
4. **Se disputa con más comparables**. Necesita evidencia sólida, y a veces se logra.
5. **El comprador cambia de prestamista y pide otro avalúo**. Toma tiempo y no garantiza nada.

Cómo lo prevengo: preparo un paquete para el tasador con comparables que respaldan el precio, la lista fechada de mejoras con costos y lo que tu casa tiene que no aparece en los datos públicos. Un tasador con buena información decide mejor.

CAPÍTULO

05

Vender y comprar *sin quedarte sin casa*

Nadie se queda sin dónde vivir. Hay un orden para esto, y se decide antes de poner tu casa en venta.

EN ESTE CAPÍTULO

Los tres miedos · Prepara el dinero primero · Las cinco opciones · Tu Hoja de Doble Neto · El calendario coordinado · Las cláusulas que te protegen · El lado humano · Si la siguiente casa es más chica

Tu casa de hoy y tu casa nueva, en un solo plan

Casi todas las familias que han vendido conmigo también querían comprar la siguiente casa. Son dos contratos, dos calendarios y dos prestamistas, y cualquiera se puede mover sin avisar. Los miedos que escucho casi siempre son tres:

- **"¿Y si vendo y no encuentro nada?"** El miedo a quedarte sin casa.
- **"¿Y si compro y la mía no se vende?"** El miedo a cargar con dos casas.
- **"¿Cómo uso lo que tengo en mi casa si todavía está atrapado ahí?"** El miedo del enganche.

Los tres tienen solución, y cada uno tiene la suya. El caos empieza cuando se escoge la equivocada.

Antes de ver casas, prepara el dinero

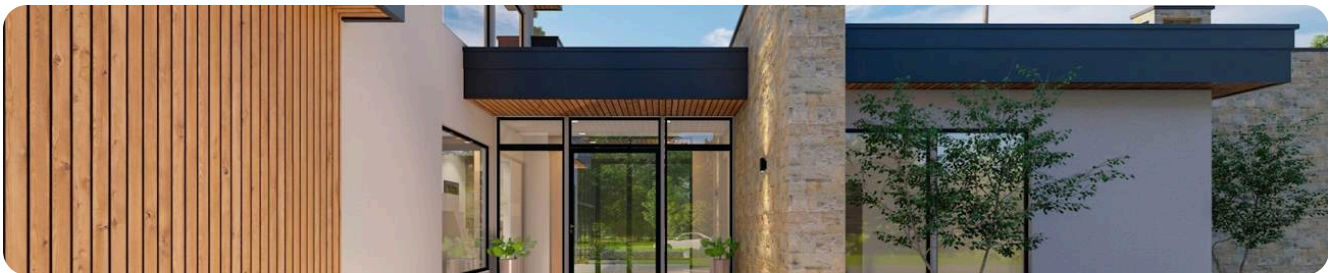
El error de orden más común es salir a ver casas antes de saber cómo va a funcionar el dinero. Este es el orden correcto. Tu prestamista confirma cada paso:

1. **Pide tu payoff real.** El saldo de tu app no es lo que se paga al cerrar.
2. **Preaprobación en dos escenarios:** con tu casa vendida y cargando las dos.
3. **Si vas a usar puente o línea de crédito, ábrela antes de poner la casa a la venta.** Después, casi nadie la aprueba.
4. **Tu deuda contra tu ingreso con los dos préstamos.** Si no calificas, se cierran algunas opciones, y saberlo a tiempo también vale.
5. **Pregunta si tu préstamo se puede asumir.** Algunos préstamos del gobierno se pasan al comprador, y eso puede ser un buen argumento de venta.

Las cinco opciones, y cuál es la tuya

Opción	Cómo funciona	Riesgo	Tu oferta	Mudanzas
1 • Vender primero	Compras con tu dinero en mano. Un leaseback te deja quedarte unos días después del cierre.	Bajo	Muy fuerte	1 con leaseback, 2 sin él
2 • Comprar primero	Te mudas una vez y vendes la casa vacía. Pide calificar para dos préstamos.	Alto	Muy fuerte	1
3 • El mismo día	La venta cierra primero y la compra después. Un retraso de un lado mueve todo.	Medio	Fuerte	1
4 • Con contingencia de venta	Si tu casa no se vende, no compras. Se hace competitiva con tu casa lista o ya bajo contrato.	Muy bajo	Débil	1
5 • Puente o línea de crédito	Usas lo que tienes en tu casa para el enganche antes de vender. Tiene costos que explica tu prestamista.	Medio, por el costo	Muy fuerte	1

Cómo escogemos tu opción: cuánto tienes en tu casa, si calificas para dos préstamos, la demanda de tu casa hoy, la competencia donde vas a comprar y cuánto riesgo aguantas.



Tu Hoja de Doble Neto

Las dos transacciones en una sola hoja: lo que entra de la venta, lo que sale en la compra y el efectivo que te queda al final. El pago mensual de la casa nueva lo calcula tu prestamista, con tus números reales.

Hoja de Doble Neto

La llenamos juntos con tu payoff oficial, tu valuación y la carta de tu prestamista.

Lo que entra (venta)

Precio de venta _____

– Costos de venta y cierre _____

– Impuestos prorrateados _____

– Reparaciones y concesiones _____

– Payoff del préstamo _____

– Segundo préstamo o línea _____

= Neto de la venta (A) _____

Lo que sale (compra)

Enganche _____

+ Costos de cierre de la compra _____

+ Inspección, avalúo y opción _____

+ Mudanza _____

+ Primeros gastos en la casa _____

+ Puente o renta temporal _____

= Lo que necesito (B) _____

A – B = Efectivo que me queda _____

La reserva que quiero guardar a propósito _____

NUNCA EL 100%

Nunca planees usar todo el neto como enganche. De ese dinero también salen los costos de cierre de la compra, la mudanza y lo que la casa nueva pide los primeros meses. Guarda una parte a propósito, y el primer año en tu casa nueva se siente tranquilo.

El calendario coordinado

Así se ve, semana por semana, cuando la venta y la compra van amarradas. Las fechas exactas salen de tus contratos, pero el orden es este:

Semana	Lado de la venta	Lado de la compra
-4 a -2	Preparación, reparaciones, inspección previa, despeje	Preaprobación en dos escenarios. Puente o línea de crédito, si aplica
-1	Fotos profesionales y materiales en dos idiomas	Zonas y lista de lo que necesitas, alertas activas
1	Sale al mercado, primer fin de semana	Ver casas en serio, ya con tu neto claro
2	Ofertas y negociación	Tu oferta, con fechas alineadas a tu venta
3	Periodo de opción del comprador, inspección	Tu propio periodo de opción e inspección
4	Reparaciones negociadas, avalúo del comprador	Tu avalúo, tu préstamo en revisión
5	Compromiso de título, condiciones finales	Documentos finales, seguro de la casa nueva
6	Aprobación final del préstamo del comprador	Tu "clear to close"
7	Recorrido final y cierre de la venta	Recorrido final y cierre de la compra, el mismo día o con leaseback
8	Mudanza, servicios, cambio de dirección	Solicitud de la exención de homestead en la casa nueva

Dónde se atora: un avalúo bajo, una renegociación por la inspección o un préstamo que se atrasa. Por eso reviso la fuerza del préstamo del comprador antes de aceptar su oferta.

Cláusulas que te protegen

- **Leaseback por escrito.** Si te quedas en tu casa después del cierre, se define la renta por día, el depósito, el seguro y qué pasa si te atrasas. Nunca de palabra.
- **Contingencia de venta,** con distintos niveles de fuerza, o con un "kick-out" que deja al vendedor seguir mostrando su casa.
- **Fechas alineadas.** Lo ideal es que la venta cierre primero, el mismo día. El orden se escribe en el contrato. Nadie lo supone.
- **Diferencia de avalúo con límite.** Hace fuerte tu oferta sin dejarte expuesto sin techo.
- **Extensión por retraso del préstamo,** corta y escrita desde el principio.

El lado humano, porque también existe

Una mudanza también se siente. Decidan el porqué antes que el cuál. Máximo tres cosas que no se negocian. Si hay niños, inclúyanlos a su nivel. Cuatro casas por día es el límite. Y despidan la casa que se va, con una foto en la puerta el último día.

Nunca te voy a apurar para decidir. Mi trabajo es que la decisión sea clara, no rápida.

Si la siguiente casa es más chica

Menos casa, más vida.

Bajar de tamaño es tu decisión. Muchas personas que dan este paso quieren un solo piso, menos mantenimiento y menos gastos, para tener más tiempo para lo importante. Esta parte te habla a ti, aunque tus hijos también opinen.

☐ **¿Qué necesito de verdad?** Un solo piso, menos jardín, estar cerca de quién.

☐ **¿Qué me llevo y qué dejo?** Empieza por los cuartos que casi no usas. Lo que no cabe en la casa nueva se regala, se vende o se guarda antes de las fotos.

☐ **¿Cuánto quiero guardar del neto?** Tu contador te dice qué implica.

☐ **¿Cuándo me mudo?** Con el calendario coordinado de este capítulo, sales de una casa y entras a la otra sin prisa.

Vivir más ligero se siente diferente. Yo te acompaño para que el cambio vaya a tu ritmo.

CAPÍTULO

06

Lo que se dice, lo que se firma *y lo que sigue*

Lo que sabes de tu casa, se dice. Y el cierre no termina nada: hay dos fechas y unos papeles que valen dinero.

EN ESTE CAPÍTULO

Tu aviso de divulgación · El survey y el T-47 · El certificado del HOA · El día del cierre · Tus impuestos antes y después · Los primeros 90 días

Lo que sabes, se dice

En Texas, el vendedor generalmente tiene que entregar un aviso de divulgación (Seller's Disclosure Notice) sobre la condición que conoce de su casa. La regla es sencilla: lo que sabes, se dice. Esconder un problema conocido te expone a mucho más de lo que costaba arreglarlo.

Repasa esto antes de llenar tu aviso

Marca lo que aplica y junta el papel que lo respalda. No soy abogada, pero te digo qué preguntar y a quién.

- | | |
|---|--|
| ☐ Reparaciones y reclamos al seguro, incluidos granizo y techo | ☐ Trabajo sin permiso o cambios a la estructura |
| ☐ Cimentación y si la garantía se transfiere | ☐ Cuotas especiales o pleitos del HOA |
| ☐ Goteras, humedad o inundación, aunque ya estén arregladas | ☐ Servidumbres, linderos o gravámenes |
| ☐ Plagas o termitas | ☐ Aparatos o sistemas que no funcionan bien |

El survey, el T-47 y el HOA. El survey es el plano de tu terreno. Si tienes uno de cuando compraste, en Texas muchas veces se vuelve a usar con una declaración jurada llamada T-47, donde confirmas si hubo cambios, como una cerca o una alberca. Si algo cambió, el comprador puede necesitar uno nuevo. Y si tienes HOA, su certificado de reventa (resale certificate) se pide temprano.

El día del cierre

Unos días antes Revisamos tu estado de cierre (settlement statement) contra tu Hoja de Neto.

El día Firman en la compañía de título todas las personas que están en el título. Se paga tu préstamo y cualquier gravamen, y al fondearse la venta recibes tu neto.

Al entregar Llaves, controles y códigos, en la fecha acordada. No canceles seguro ni servicios antes.

Dos fechas que valen dinero

Antes de vender: protesta tus impuestos de todos modos

Cada primavera el condado manda el valor tasado de tu casa y tienes derecho a protestarlo. La fecha límite llega en primavera, y yo te la pongo en tu calendario. No cambia el precio al que vendes, pero baja lo que pagas mientras la casa sea tuya.

Después de vender: lo que te va a pedir tu contador

Guarda tu estado de cierre, los recibos de mejoras y los papeles de tu compra original. Hay reglas de impuestos sobre la ganancia al vender tu casa principal. No soy asesora fiscal, pero sales del cierre con todo lo que tu contador te va a pedir.

Los primeros 90 días

- ☐ Confirma que tu préstamo anterior aparece pagado en tu reporte de crédito y que el gravamen quedó liberado en el condado.
- ☐ Si también compraste, solicita la exención de homestead en tu casa nueva, que no se pasa sola, y marca la protesta de la próxima primavera. Si me lo pides, te preparo los comparables.

Preguntas frecuentes

¿Cuánto vale mi casa, de verdad?

Lo que un comprador calificado pagaría hoy. Lo sabemos con comparables de los últimos 90 días, ajustados a tu casa. El portal es solo el punto de partida.

¿Tengo que firmar algo para saber mi número?

No. Tu valuación y tu Hoja de Neto en Tres Escenarios son sin costo y sin compromiso.

¿Cuánto tarda en venderse?

No te voy a dar un número que no he medido para tu casa. Depende del precio, la condición y la competencia de esa semana. En tu valuación te enseño cuánto tardaron casas parecidas a la tuya.

Mi casa ya estuvo en el mercado y no se vendió. ¿Qué pasó?

Casi siempre es una mezcla de precio, presentación y alcance. Cuando tu acuerdo anterior ya terminó, se puede reposicionar con fotos nuevas, un precio revisado y un plan de marketing distinto.

¿Y si los números todavía no me dan?

Eso también es información valiosa. Vemos qué falta: más plusvalía, bajar deudas o esperar unos meses, y armamos un plan realista. Si la respuesta es todavía no, te lo digo.

¿Quién me va a atender, tú o un asistente?

Yo, de la primera plática hasta después de las llaves. Los documentos oficiales de Texas vienen en inglés, y por eso existe el diccionario de las páginas siguientes: para que ninguna palabra te agarre de sorpresa el día de la firma.

Diccionario de la mesa de cierre

Las palabras en inglés que vas a ver en tus documentos, en español sencillo.

Amendment · enmienda

Un cambio al contrato, por escrito y firmado por las dos partes. Por ejemplo, reparaciones acordadas o una fecha nueva.

Appraisal · avalúo

La opinión de valor de un tasador con licencia que contrata el prestamista del comprador.

Appraisal gap · diferencia de avalúo

La distancia entre el precio del contrato y el valor del avalúo cuando sale bajo. Se negocia quién la cubre.

Assumable loan · préstamo asumible

Un préstamo que el comprador puede tomar con sus condiciones. Solo algunos lo permiten.

Bridge loan · préstamo puente

Financiamiento temporal con lo que tienes en tu casa, para comprar antes de vender.

Clear to close · listo para cerrar

El aviso del prestamista de que el préstamo está aprobado y se puede cerrar.

Closing Disclosure · declaración de cierre

El documento del préstamo con los números finales. Lo recibe quien pide el préstamo antes de cerrar.

CMA · análisis comparativo de mercado

La comparación de tu casa con ventas recientes parecidas. De aquí sale tu precio.

Contingency · contingencia

Una condición del contrato. Si no se cumple, alguien puede salirse.

Earnest money · depósito de buena fe

El dinero que el comprador deposita en la compañía de título después de firmar el contrato. Se le acredita al cerrar.

HELOC · línea de crédito sobre tu casa

Crédito que usa lo que tienes en tu casa. Se abre antes de listar.

HOA resale certificate · certificado de reventa

El documento de tu asociación con cuotas, adeudos y reglas.

Homestead exemption · exención de residencia

El descuento en impuestos por vivir en tu casa. Se solicita en cada casa nueva.

Kick-out clause · cláusula de salida

Deja al vendedor seguir mostrando su casa aunque aceptó una oferta con contingencia de venta.

Leaseback · renta después del cierre

Te quedas en tu casa unos días después de venderla, con un contrato escrito.

Lien · gravamen

Una deuda amarrada a la propiedad. Se paga en el cierre.

Lien release · liberación de gravamen

El documento que prueba que tu préstamo quedó pagado. Se registra en el condado.

Listing agreement · acuerdo de venta

El contrato entre tú y tu agente para vender tu casa. Léelo completo antes de firmar.

MLS · sistema de listados

La base de datos que comparten los agentes. En el norte de Texas se llama NTREIS.

MUD / PID · distritos especiales

Distritos que cobran un impuesto extra por servicios o infraestructura. El comprador los revisa por dirección.

Option fee · cuota de opción

Lo que paga el comprador por su periodo de opción.

Option period · periodo de opción

Los días en que el comprador inspecciona y puede salirse sin castigo. Comúnmente 5, 7 o 10.

Payoff · liquidación

La cifra oficial para pagar tu préstamo el día del cierre, con intereses.

Pre-approval · preaprobación

La carta del prestamista después de revisar ingresos, crédito y documentos del comprador.

Sale contingency · contingencia de venta

La compra depende de que el comprador venda su casa.

Seller's Disclosure Notice · aviso de divulgación

El formulario donde dices lo que sabes de la condición de tu casa.

Settlement statement · estado de cierre

La hoja con cada cifra de tu venta. Se revisa contra tu Hoja de Neto.

Survey · plano del terreno

El dibujo oficial de tu terreno, con límites y construcciones.

T-47 · declaración del survey

La declaración jurada de que tu survey sigue correcto, o de lo que cambió.

Title commitment · compromiso de título

El reporte de la compañía de título con lo que falta resolver para dar la póliza.

Title company · compañía de título

Revisa el título, guarda el depósito, coordina las firmas y reparte el dinero.

Title policy · póliza de título

El seguro que protege al dueño contra problemas con el título.

Underwriting · suscripción

La revisión final del préstamo del comprador, dentro del prestamista.

Preguntas para cualquier agente antes de firmar

Hazle estas preguntas a cualquier agente que entrevistes, incluida yo. Las buenas respuestas son específicas.

La pregunta	Una buena respuesta incluye
¿De qué fechas son los comparables que usaste para mi precio?	Ventas recientes de casas parecidas, con los ajustes explicados.
¿Me das mi neto en varios escenarios antes de firmar?	Números por escrito, con los supuestos a la vista.
¿Me conviene vender como está o preparar? ¿Por qué?	Una respuesta con números, sin una lista de remodelación de entrada.
¿Cómo vas a presentar mi casa, y en qué idiomas?	Un plan concreto: fotos, materiales y dónde va a aparecer.
¿Cada cuánto me vas a reportar, y qué me vas a decir?	Un reporte fijo, con una recomendación.
¿En qué idioma me explicas cada documento?	En el tuyo, y antes de que firmes.
¿Qué haces si el avalúo llega bajo?	Caminos concretos y un paquete para el tasador.
Si también compro, ¿cómo coordinas las dos cosas?	Un solo plan, un calendario y cláusulas por escrito.
¿Me dirías que espere si esperar me conviene?	Un sí, con razones.
¿Qué dice el acuerdo si la relación no funciona?	Que te lo enseñe por escrito antes de firmar.

Sobre Veronica



Todo el proceso, claro y seguro. Siempre vas a saber qué sigue.

Soy Veronica Yearly, Realtor® con All City Real Estate DFW, con oficina en Highland Village. Estoy en bienes raíces desde 2010 y he acompañado a más de 450 familias a comprar y vender su casa.

Trabajo sola, y cuando me llamas, hablas conmigo.

Tengo cuatro designaciones: **CRS** (Certified Residential Specialist), **ABR** (Accredited Buyer's Representative), **SRS** (Seller Representative Specialist) y **CIPS** (Certified International Property Specialist). Lo que más me piden las familias es otra cosa: que la persona que hace el trabajo sea la misma que se los explica, sin que los pasen a un asistente.

Así trabajo: alguien te habla de mí, yo te enseño cómo funciona todo, el miedo baja, y un día tú le das mi número a alguien más. Así llega casi toda la gente con la que trabajo.

DÓNDE TRABAJO

Dallas, Fort Worth, Plano, Frisco, McKinney, Prosper, Allen, Irving, Arlington, Carrollton y Highland Village. Primeras casas, familias que cambian de casa y casas de lujo.

Tu siguiente paso

Empecemos con tu número real, hecho por alguien que conoce las casas de tu zona.

Tu número real, *sin compromiso*

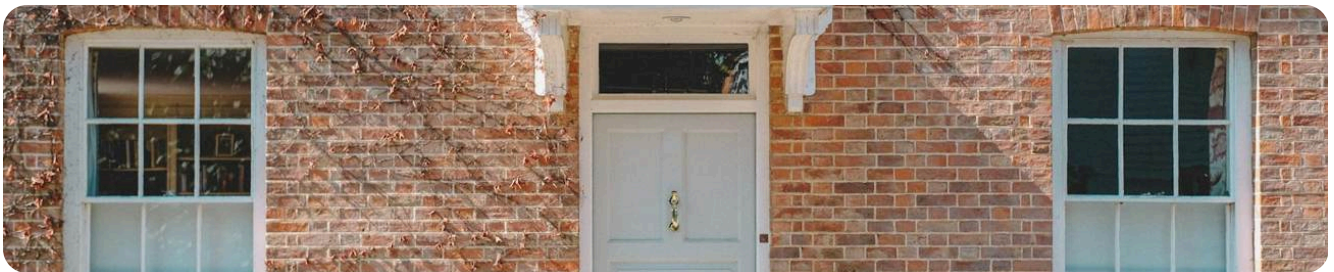
Te preparo tres cosas, sin costo y sin compromiso:

- Tu valuación con comparables reales de los últimos 90 días, ajustada por lo que hace distinta a tu casa.
- Tu Hoja de Neto en Tres Escenarios, para que sepas qué te queda en cada caso.
- Tu plan de preparación en orden de prioridad. Y si también vas a comprar, tu Hoja de Doble Neto.

Si después de ver esos números decides que no es tu momento, esa también es una buena respuesta. Si la respuesta es todavía no, te lo digo.

Llámame o mándame un texto al **469-441-8890**, o escíbeme por correo a **veronica@veronicayearly.com**.

veronicayearly.com



Para la primera cita, ten a la mano la dirección de tu casa, el nombre de tu compañía de préstamo, tu lista de mejoras y tu hoja de prioridades del capítulo 1.

"Primero entiendes. Después decides."

Veronica Yeary

REALTOR® · CRS · ABR · SRS · CIPS · All City Real Estate DFW

Llamada o texto 469-441-8890

Correo veronica@veronicayeary.com

veronicayeary.com

Veronica Yeary es Realtor® con licencia en el estado de Texas, asociada a All City Real Estate DFW, 2340 Justin Rd #201, Highland Village, TX 75077. Igualdad de oportunidad en la vivienda. Esta guía es educativa. No es asesoría legal, fiscal ni de préstamos. Tu prestamista, tu abogado o tu contador confirman lo que aplica en tu caso. Avisos de la Comisión de Bienes Raíces de Texas (TREC): Información sobre los servicios de corretaje y Aviso de protección al consumidor, en veronicayeary.com.