

EDICIÓN 2026 • HOUSTON Y CIUDADES CERCANAS

Guía para *Vender* su Casa

Cómo ponerle precio, prepararla y promoverla para venderla al mejor precio, con menos estrés.

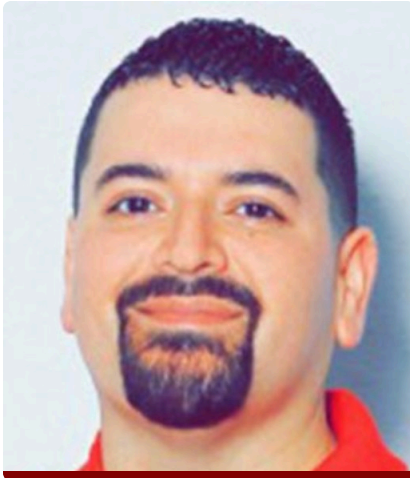


Luis Rendon

Broker, My City Homes Realty • Se habla español

713-996-9755

mycityhomesrealty.com



UN MENSAJE DE LUIS

Su casa es su mayor inversión. Vamos a venderla bien.

Gracias por considerar a My City Homes Realty. Vender una casa es mucho más que poner un letrero en el jardín. El precio correcto, la preparación correcta y la promoción correcta son lo que trae ofertas fuertes.

Esta guía explica cómo vendemos casas en Houston y las ciudades cercanas: los pasos, los costos, cómo promovemos su casa y las preguntas que más nos hacen los vendedores. Cuando esté listo, le preparo un análisis de precio gratis, sin presión y sin compromiso.

Luis Rendon

Broker, My City Homes Realty · TREC #524746

POR QUÉ NOS ELIGEN LOS VENDEDORES



4,500+ contactos

El día que sale a la venta, su casa llega a los compradores, clientes y contactos de nuestra base de datos.



Mucha publicidad en redes

Promovemos su casa en Facebook, Instagram y más, además de open houses.



Dos idiomas

Promovemos y mostramos su casa en español e inglés para llegar a más compradores.



5.0 estrellas en Google

Calificación de 5.0 en 140 reseñas de nuestros clientes.

Contenido

01 Los 7 pasos para vender

02 El precio correcto

03 Cómo preparar su casa

04 Nuestro plan de promoción

05 Cuánto cuesta vender

06 Las 10 preguntas más comunes

07 Resultados y reseñas

08 Su análisis de precio gratis

01 • EL PROCESO

Los 7 pasos para vender su casa

1

Consulta y precio

DÍA 1

Recorremos su casa, conocemos sus metas y tiempos, y le mostramos ventas recientes cercanas y las casas con las que compite. Juntos fijamos un precio y un plan.

2

Preparar su casa

1 A 3 SEMANAS

Le damos una lista sencilla: pequeñas reparaciones, menos cosas a la vista y buena fachada para que la casa luzca en fotos y visitas. Usted llena el Aviso de Divulgación del Vendedor.

3

Salir a la venta

DÍA DE LANZAMIENTO

Su casa sale en HAR.com, que la envía a Zillow, Realtor.com y a todos los agentes de Houston. Ese mismo día la enviamos a nuestra base de datos y la publicamos en redes.

4

Visitas y open houses

CONTINUO

Los agentes agendan visitas con un servicio de citas, y hacemos open houses. Después de las visitas le compartimos la opinión de los compradores.

5

Ofertas y negociación

VARÍA

Comparamos ofertas por precio, financiamiento, fecha de cierre y costos que pagaría usted, no solo el número más alto, y negociamos los mejores términos.

6

Período de opción y avalúo

2 A 4 SEMANAS

El comprador inspecciona la casa y puede pedir reparaciones. Negociamos respuestas justas y mantenemos al día al prestamista, al valuador y a la compañía de títulos.

7

Día del cierre

¡VENDIDA!

Firma en la compañía de títulos, se paga su hipoteca y recibe su dinero. Le ayudamos a planear la fecha de mudanza con el comprador.

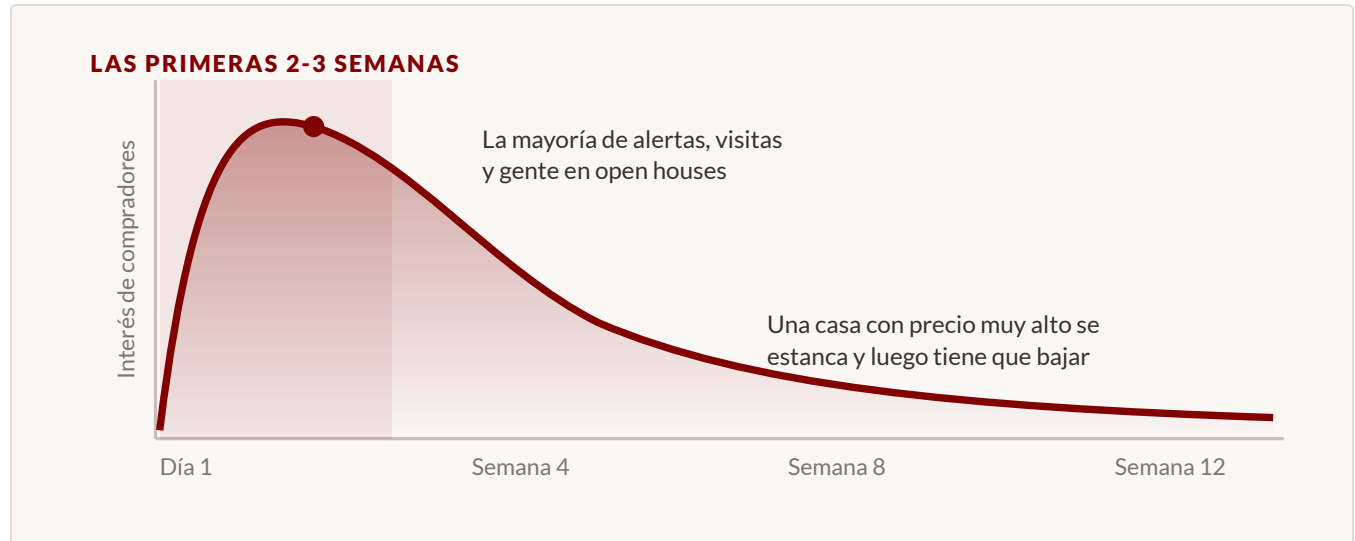
30–45 días

es el tiempo típico desde que acepta una oferta hasta el cierre cuando el comprador usa préstamo. Qué tan rápido queda bajo contrato depende sobre todo del precio, la condición y la ubicación.

02 • PRECIO

El precio correcto desde el primer día

El interés de los compradores es más alto cuando su casa es nueva en el mercado. Todos los que tienen alertas la ven y los agentes corren a mostrarla. Con buen precio, ahí llegan las mejores ofertas.



Lo que revisamos para el precio

- ✓ **Ventas recientes** en su calle y vecindario, no un promedio del condado
- ✓ **Su competencia:** casas parecidas en venta ahora
- ✓ **Condición y mejoras:** techo, cocina, pisos, aire acondicionado
- ✓ **Velocidad del mercado:** cuánto tardan en venderse casas parecidas

Por qué un precio muy alto le cuesta

- ✓ Menos visitas, porque los compradores filtran por precio
- ✓ Su casa ayuda a vender las casas cercanas con mejor precio
- ✓ Entre más tiempo pasa, más se preguntan qué tiene la casa
- ✓ Bajar el precio después suele dejarle menos dinero



El mercado hoy: Según HAR, el área de Houston ha tenido cerca de 5 meses de inventario este otoño. Con más opciones, los compradores comparan con cuidado, así que el precio y la presentación importan más que hace unos años.

03 • PREPARACIÓN

Prepare su casa para vender

No necesita remodelar. Arreglos pequeños y económicos, y una casa limpia y luminosa, hacen la mayor diferencia en fotos y visitas.

Fachada

- ✓ Corte y orille el pasto y ponga mulch nuevo
- ✓ Lave a presión la entrada, banquetas y paredes
- ✓ Pinte o limpie la puerta y ponga un tapete nuevo
- ✓ Arregle luces exteriores y cambie focos fundidos

Adentro

- ✓ Despeje mostradores, clósets y repisas
- ✓ Guarde fotos personales y colecciones
- ✓ Retoque la pintura con colores neutros
- ✓ Limpie a fondo alfombras, juntas y ventanas

Reparaciones pequeñas

- ✓ Arregle llaves que gotean, inodoros y manijas flojas
- ✓ Cambie plafones manchados o resane paredes
- ✓ Dé servicio al aire acondicionado y cambie filtros
- ✓ Revise que todas las puertas, ventanas y luces sirvan

Antes de cada visita

- ✓ Abra persianas y prenda todas las luces
- ✓ Ponga el termostato a una temperatura cómoda
- ✓ Saque la basura y guarde platos y areneros de mascotas
- ✓ Salga de la casa para que el comprador se sienta en casa

Su Aviso de Divulgación del Vendedor

Texas pide a la mayoría de los vendedores dar al comprador por escrito las condiciones conocidas de la casa, como reparaciones pasadas, edad del techo, inundaciones y trabajos de cimientos. Ser honesto genera confianza y evita sorpresas en el período de opción. Le ayudamos a llenarlo antes de salir a la venta.

04 • PROMOCIÓN

Cómo promovemos su casa

Cada casa recibe el plan completo. Ponemos su casa frente a la mayor cantidad de compradores en los primeros días, cuando el interés es más alto.



Precio con ventas locales

Comparamos su casa con ventas recientes y la competencia activa en sus calles.



Listado en el MLS (HAR)

HAR.com envía su casa a Zillow, Realtor.com y cientos de sitios, y a todos los agentes de Houston.



Mucha publicidad en redes

Promovemos su casa en Facebook, Instagram y más, para que los compradores locales la vean.



Open houses

Atraemos compradores que aún no tienen agente, y vecinos que conocen a alguien que se quiere mudar.



Correo a 4,500+ contactos

El día que sale a la venta, su casa llega a los compradores, clientes y contactos de nuestro CRM.



Promoción bilingüe

Promovemos y mostramos su casa en español e inglés para tener más compradores.

5

DÍAS PARA CONTRATO

RESULTADO DE UN VENDEDOR

Bajo contrato en Carpenters Landing

Una casa de 5 recámaras y 3 baños en Hyacinth Path Way. Le pusimos precio con ventas recientes del vecindario y la lanzamos con redes sociales, un open house y un correo a nuestra base de compradores. Quedó bajo contrato en 5 días.



Negociación firme de principio a fin. Revisamos cada oferta con usted punto por punto, y manejamos las reparaciones, el avalúo y las fechas límite para que nunca se quede con dudas.

05 • CUÁNTO CUESTA

Cuánto cuesta vender en Texas

Antes de salir a la venta le damos un estimado de lo que le quedaría (net sheet) a distintos precios. Así se reparten normalmente los costos.

COSTO	QUIÉN LO PAGA	NOTAS
Pago de la hipoteca y gravámenes	VENDEDOR	Se paga de su dinero al cierre
Póliza de título del dueño	VENDEDOR	Costumbre en nuestra zona; el contrato dice quién paga. Texas fija las tarifas.
Comisión de los agentes	NEGOCIABLE	Se fija en su contrato de listado. Le explicamos todas las opciones.
Impuestos del año	COMPARTIDO	Se dividen por los días que cada parte es dueña
Survey (plano del terreno)	NEGOCIABLE	Muchas veces se puede usar el existente con una declaración T-47
Certificado y cuotas de la HOA	NEGOCIABLE	Se fija en el contrato y el anexo de la HOA
Reparaciones o costos del comprador	NEGOCIABLE	Se acuerdan con el comprador, muchas veces tras la inspección
Costos del préstamo y avalúo del comprador	COMPRADOR	A menos que usted acepte ayudar con el cierre

💰 Impuestos de su venta

Si la casa fue su residencia principal al menos 2 de los últimos 5 años, la ley federal generalmente le permite excluir hasta \$250,000 de ganancia (\$500,000 si es casado y declaran juntos). Consulte a su profesional de impuestos.

🕒 No olvide

- ✓ Siga pagando hipoteca, impuestos y seguro hasta el cierre
- ✓ Cancele o transfiera los servicios después del cierre
- ✓ Deje llaves, controles y manuales para el comprador

06 • RESPUESTAS CLARAS

Las 10 preguntas que más nos hacen

¿Cuánto vale mi casa?

01

Depende de las ventas recientes cerca de usted, la condición y mejoras de su casa, y las casas con las que compite hoy. Los estimados en línea pueden equivocarse por decenas de miles de dólares. Le damos un análisis de precio gratis y detallado.

¿Cuál es el mejor momento para vender?

02

La primavera y el inicio del verano suelen traer más compradores en Houston, pero las casas con buen precio se venden todo el año, y en otoño e invierno suele haber menos competencia. El mejor momento es el que se ajusta a sus planes.

¿Cuánto tarda en venderse?

03

Las casas con buen precio y en buena condición muchas veces quedan bajo contrato en las primeras semanas. Después, el cierre normalmente toma de 30 a 45 días si el comprador usa préstamo.

¿Tengo que hacer reparaciones antes?

04

Normalmente solo pequeñas. Arregle lo que los compradores notarán y el inspector marcará, como goteras, accesorios rotos y el servicio del aire. Le decimos qué reparaciones valen la pena y cuáles no.

¿Cómo van a promover mi casa?

05

Precio con ventas locales, el MLS de Houston (que alimenta Zillow y Realtor.com), mucha publicidad en redes, open houses y un correo a los 4,500+ compradores y contactos de nuestra base de datos, en español e inglés.

¿Cuánto cuesta vender?

06

Los costos comunes incluyen la comisión de los agentes, la póliza de título, su parte de los impuestos y las reparaciones o costos que acepte pagar. Antes de salir a la venta le damos un estimado de lo que le quedaría.

¿Tengo que salirme durante las visitas?

07

Es lo mejor. Los compradores se relajan y se imaginan viviendo ahí cuando el dueño no está. Las visitas se agendan con tiempo y usted puede fijar horarios que le funcionen a su familia.

¿Puedo vender y comprar al mismo tiempo?

08

Sí. Podemos coordinar ambos cierres el mismo día, pedir que se quede unos días después del cierre (leaseback), o ayudarlo a preaprobarse para que sepa sus opciones antes de vender.

¿Qué tengo que divulgar?

09

Texas pide a la mayoría de los vendedores dar al comprador el Aviso de Divulgación del Vendedor con los problemas conocidos y reparaciones pasadas, como techo, cimientos, plomería o inundaciones. Le ayudamos a llenarlo correctamente.

¿Qué pasa después de aceptar una oferta?

10

El comprador tiene un período de opción, muchas veces de 5 a 10 días, para inspeccionar. Puede pedir reparaciones o créditos, que negociamos. Luego vienen el avalúo, la aprobación del préstamo, la revisión final y el cierre.

07 • LO QUE DICEN NUESTROS CLIENTES

5.0



140 reseñas en Google

Familias del área de Houston que compraron y vendieron con nosotros



Coral Cardenas vendió nuestra casa rápido y al precio que pedimos. Sabe mucho e hizo que todo el proceso de venta fuera muy fácil. Si quiere sacar el máximo por su casa, le recomiendo My City Homes.

CORAL C. • Vendedora, reseña traducida del inglés



Nuestra agente, Coral Cardenas, nos ayudó en cada paso para conseguir la casa de nuestros sueños y vender nuestra casa anterior.

CLAUDIA A. • Vendió y compró, traducida



Debo decir que todos los miembros de este increíble equipo son muy profesionales, gracias por ayudarme a cumplir mi sueño.

JOSÉ M. • Reseña en Google

08 • SU SIGUIENTE PASO

¿Cuánto vale *su* casa?

Llame o envíe un texto para un análisis de precio gratis y sin compromiso.

Le mostramos ventas recientes cerca de usted, su competencia y un estimado de lo que le quedaría, para que decida con números reales.



Luis Rendon, Broker

📞 713-996-9755 • llamada o texto

✉️ luis@mycityhomesrealty.com

🌐 mycityhomesrealty.com

📍 4608 W. Walnut St., Ste. A, Pearland, TX 77581



Escanee para el
valor gratis de su casa

My City Homes Realty • Luis Rendon, Broker • Licencia TREC #524746. Esta guía es información general para compradores y vendedores en Texas, no es asesoría legal, fiscal ni de préstamos. Los programas, tasas y requisitos de préstamos cambian y dependen del prestamista; consulte a un oficial de préstamos con licencia y a un profesional fiscal o legal para su situación. Igualdad de oportunidades en la vivienda. Se habla español.