



PROCESO DE VENTA DE UNA CASA



ENCONTRAR UN AGENTE INMOBILIARIO REALTOR®



DETERMINAR EL VALOR DE LA CASA

REALTOR® completa un análisis de mercado competitivo



EXPECTATIVAS

(Limitaciones, inclusiones y exclusiones. Concesiones, balance final).



MEJORA DE LA CASA/PUESTA EN ESCENA

("Embalaje" de la propiedad)



LISTA PARA LA VENTA



ELEGIR UN ABOGADO



OFERTA PRESENTADA



NEGOCIACIONES DE LA "CONTRAOFFERTA"



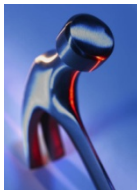
OFERTA ACEPTADA



OFERTA ACEPTADA



CONTRATO VINCULANTE



CONTINGENCIAS

(Inspecciones de la casa, hipoteca, etc.)



REVISAR DOCUMENTOS DE CIERRE



ABOGADOS PROGRAMAR CIERRE



¡CERRAR!

