

GUÍA GRATUITA

Opciones claras para dueños de casa que
enfrentan divorcio, herencia o problemas
financieros.



¿Qué hacer con tu casa ANTES de venderla en
Dallas-Fort Worth?

By: Geovana Prieto

www.geobuyshouses.com



ANTES DE DECIDIR

Si estás considerando vender tu casa, es muy probable que no sea por gusto.

Generalmente hay una situación detrás: una herencia, un divorcio, problemas financieros o simplemente demasiada presión.

Lo más importante para decirte es esto:

No todas las situaciones requieren vender de inmediato.

Y vender rápido no siempre es la mejor decisión.

Esta guía existe para ayudarte a entender tus opciones con calma, antes de comprometerte con algo que podría afectarte por años.

GeoBuysHouses



OPCIÓN 4 – VENDER CON UN AGENTE INMOBILIARIO

Qué significa:

Vender tu casa a través del mercado tradicional, trabajando con un agente inmobiliario que la publique, la muestre y negocie con compradores.

- **Costos aproximados a considerar**

Cuando vendes con un agente, normalmente debes considerar:

- **Comisión total:** entre 3% y 6% del precio de venta (se divide entre el agente del vendedor y el del comprador)
- **Reparaciones y mejoras:** pintura, limpieza, arreglos básicos
- **Costos de mantenimiento:** mientras la casa está en el mercado
- **Tiempo:** meses pagando hipoteca, impuestos y servicios.

- **El factor tiempo (muy importante)**

Vender con un agente rara vez es rápido. En la mayoría de los casos:

- Puede tomar 30–90 días o más
- No hay garantía de que se venda al primer intento
- El comprador puede depender de un banco (riesgo de que el trato se caiga)



- **Cuándo NO suele ser buena opción**

Vender con un agente generalmente NO es ideal si:

- Estás en apuros financieros
- Necesitas vender rápido
- La casa necesita muchas reparaciones
- Estás lidiando con estrés emocional (divorcio, herencia complicada)
- No puedes esperar meses

👉 En estas situaciones, el tiempo y los costos adicionales pueden empeorar el problema.

- **Cuándo SÍ tiene sentido esta opción**

Vender con un agente puede ser una buena opción si:

- No tienes urgencia
- La casa está en buenas condiciones
- Puedes cubrir reparaciones y comisiones
- Buscas maximizar precio y tienes tiempo

Muchos dueños creen que vender con un agente es la única opción “correcta”, pero la verdad es que depende totalmente de tu situación personal. Lo más importante no es vender más caro, sino tomar la decisión que te dé más tranquilidad y estabilidad.

**Si estás bajo presión y necesitas una
solución rápida,
el mercado tradicional casi nunca es la
mejor opción.**



OPCIÓN 2: VENDER A UN INVERSIONISTA

RÁPIDO, PERO NO PARA TODOS

¿QUÉ SIGNIFICA?

Vender tu casa directamente a un inversionista significa:

- No poner la casa en el mercado
- No usar agentes, no comisiones
- No hacer reparaciones
- No depender de bancos

Es una venta directa, rápida y privada.

¿POR QUÉ EL PRECIO SUELE SER MÁS BAJO?

Esto es importante entenderlo con honestidad.

Un inversionista:

- Compra la casa tal como está
- Asume reparaciones
- Asume riesgos
- Asume costos de cierre y mantenimiento
- Generalmente paga en efectivo

👉 Por eso, el precio suele ser menor que el precio de mercado, pero el proceso es más simple y rápido.



ALGO MUY IMPORTANTE SOBRE LOS INVERSIONISTAS

No todos trabajan igual a nosotros.

Algunos:

- Presionan para firmar rápido
- No explican el contrato
- Cambian términos al final

👉 Nunca tengas miedo de hacer preguntas.

Un inversionista serio debe explicarte el proceso con claridad.

TIEMPO DE VENTA (GRAN DIFERENCIA)

En muchos casos:

- Puede cerrar en 7 a 21 días
- No depende de aprobaciones bancarias
- No hay riesgo de que el comprador “no califique”

Esto puede ser clave si:

- Estás atrasado en pagos
- Hay presión legal
- Necesitas resolver rápido



CUÁNDO ESTA OPCIÓN SÍ TIENE SENTIDO

- Necesitas vender rápido
- La casa necesita muchas reparaciones
- No puedes o no quieres lidiar con el mercado
- Buscas tranquilidad y certeza

Esta opción no es para todos, pero para algunas situaciones es la mejor.

ALGO MUY IMPORTANTE SOBRE LOS INVERSIONISTAS

No todos trabajan igual a nosotros.

Algunos:

- Presionan para firmar rápido
- No explican el contrato
- Cambian términos al final

👉 Nunca tengas miedo de hacer preguntas.

Un inversionista serio debe explicarte el proceso con claridad.



OPCIÓN 3: RENTAR O ESPERAR

La opción que muchos no consideran

¿POR QUÉ CASI NADIE HABLA DE ESTO?

- ✓ No genera comisiones inmediatas
- ✓ No es una solución “rápida”
- ✓ Requiere más análisis

Pero en algunos casos, no vender todavía es lo más inteligente.

Rentar puede ser una opción si:

- La casa está en condiciones aceptables
- Puedes manejar o delegar la administración
- No necesitas el dinero de inmediato

Ventajas:

- Ingreso mensual
- Mantienes la propiedad
- Ganas tiempo para decidir

Desventajas:

- Inquilinos
- Reparaciones
- Responsabilidad continua

Esperar o buscar soluciones temporales

Ejemplos:

- Negociar con el banco
- Ajustar pagos
- Resolver primero un divorcio o herencia
- Esperar mejor momento del mercado

A veces vender bajo presión es el error, no la solución.

ERRORES COMUNES QUE DEBES EVITAR



**Muchos dueños de casas
toman malas decisiones no
por falta de inteligencia,
sino por estrés.**

Cuando hay presión
emocional, es fácil
equivocarse.

ERRORES COMUNES:

- ✗ Vender por miedo
- ✗ Pensar que solo hay una opción
- ✗ No comparar escenarios
- ✗ Firmar sin entender
- ✗ Creer promesas demasiado buenas

**Tomarte unos días para
informarte puede cambiar
completamente el resultado.**

CÓMO PUEDO AYUDARTE A TOMAR UNA DECISIÓN CLARA

Mi nombre es Geovana Prieto.

Trabajo con dueños de casa en el área de Dallas-Fort Worth que enfrentan situaciones difíciles.

He hablado con muchas personas que:

- Se sentían presionadas
- No entendían sus opciones
- Solo querían claridad

Por eso mi enfoque es distinto.

- Primero Escucha para entender la situación
- Segundo te explico tus opciones reales.
- Luego tú decides qué es lo mejor para ti.

No todas las personas que hablan conmigo terminan vendiendo su casa, y eso está bien.

Mi compromiso es la transparencia, no la presión.



Si quieres hablar de tu situación específica y entender tus opciones con calma:

Agenda una llamada de claridad

Sin presión. Sin compromiso.

GeoBuysHouses

