MACO Group

La guía familiar para vender la casa de sus padres

Un plan tranquilo, paso a paso, para una de las tareas más difíciles que asume una familia —
escrito en lenguaje claro, con listas de verificación que sí puede usar.



Enrique Perez · Realtor® · Condado de Palm Beach, Florida

Gratis para las familias · Sin compromiso · (305) 497-9755 · www.macorealtygroup.com

Una nota antes de comenzar

Si tiene esta guía en sus manos, es probable que su familia esté pasando por una temporada difícil. Uno de sus padres está en rehabilitación, se muda a una residencia asistida, o simplemente ya no puede encargarse de la casa — y en medio de la preocupación y la logística, alguien tiene que ocuparse de la vivienda.

He ayudado a familias del condado de Palm Beach en este proceso durante siete años, y puedo decirle dos cosas: es completamente normal sentirse abrumado, y todo se vuelve mucho más fácil cuando se divide en pasos. Eso es todo lo que es esta guía — los pasos, en orden, en lenguaje claro.

Algo que quiero que escuche primero: esta sigue siendo la decisión de su padre o de su madre siempre que puedan tomarla. Las familias que mejor atraviesan este proceso son aquellas en las que mamá o papá se siente apoyado, no administrado. Cada paso a continuación está escrito con eso en mente.

Use las listas de verificación. Tome los pasos en el orden que su situación exija. Y cuando quiera hablar con una persona en lugar de leer un folleto, mi número está en la contraportada — una conversación no cuesta nada y no le compromete a nada.

— Enrique Perez

Contenido

1 · Comience con la conversación familiar 2 · Ponga los documentos en orden
3 · Decida qué sigue 4 · Prepare la casa
5 · Sus opciones de venta 6 · La venta, paso a paso Lista de verificación familiar

Paso 1 · Comience con la conversación familiar

Antes de empacar una sola caja, la familia necesita estar en la misma página. La mayor parte del estrés en estas ventas no viene del proceso inmobiliario — viene de que los familiares se enteran de las decisiones después de que ya se tomaron.

Lo que ayuda

Hable primero con su padre o su madre, y escuche más de lo que habla. Pregunte qué quiere, qué le preocupa y qué haría esto más fácil. «No hay prisa — cuando usted esté listo, le ayudamos» hace más bien que cualquier plan.

Incluya a todos los hermanos desde el principio. Una breve llamada familiar para acordar el objetivo — vender ahora, vender después de la rehabilitación, o esperar — evita meses de fricción más adelante.

Acuerden una sola persona de contacto. Un miembro de la familia coordina con el agente, el abogado y la residencia. Todos se mantienen informados; nadie recibe cinco llamadas diferentes.

Pongan las decisiones por escrito. Una nota compartida y sencilla — quién acordó qué, y cuándo — evita que los recuerdos se contradigan.

Preguntas que vale la pena hacerle a su padre o a su madre

- ☐ ¿Hay algo en la casa que especialmente quiera conservar, regalar o dejarle a alguien en particular?
- ☐ ¿Cómo se siente con los tiempos — hay alguna fecha que sea importante para usted?
- ☐ ¿Qué tan involucrado quiere estar en las decisiones y en las novedades?
- ☐ ¿Hay algo de la venta que le preocupe y que podamos resolver juntos?

> “La diferencia entre ayudar y tomar el control es si su padre o su madre se siente apoyado o presionado. Vaya a su ritmo.”

Paso 2 · Ponga los documentos en orden

Un poco de papeleo reunido a tiempo ahorra semanas después. No necesita todo para empezar una conversación — pero la venta avanzará mejor si estos documentos están localizados antes de que la casa salga al mercado.

Documentos que debe localizar

- ☐ La escritura de la casa, y los documentos del fideicomiso si la casa está en un fideicomiso
- ☐ El estado de cuenta de la hipoteca (o la prueba de que la casa está pagada)
- ☐ La póliza de seguro de la vivienda
- ☐ El poder notarial (power of attorney), si existe — y quién es el apoderado
- ☐ El testamento o los documentos de la herencia, si la venta involucra una sucesión
- ☐ El contacto y los documentos de la asociación de propietarios (HOA) o del condominio, si aplica
- ☐ La factura de impuestos más reciente y la información de la exención homestead, si la hay
- ☐ Llaves, controles del garaje, códigos de la puerta y datos de la alarma

Dos advertencias honestas

La autoridad legal importa. Solo el propietario — o alguien con autoridad legal, como un apoderado o un representante nombrado por la corte — puede firmar un acuerdo de venta o un contrato. Si no está seguro de quién tiene la autoridad, un abogado de derecho de personas mayores o de sucesiones puede confirmarlo en una sola reunión. Esta guía es información general, no asesoría legal ni fiscal.

Pregunte por los impuestos antes de fijar el precio. Las casas de muchos años suelen acumular grandes ganancias de capital, y las casas heredadas pueden recibir un ajuste de base (step-up in basis). Una breve llamada con un contador antes de vender puede valer dinero real.

Paso 3 · Decida qué sigue

La decisión sobre la casa y la decisión sobre dónde vivir están conectadas. Antes de publicar la venta, tenga claro dónde vivirá su padre o su madre y cuál es el cronograma real — la respuesta cambia la estrategia de venta correcta.

Los caminos más comunes

Rehabilitación y regreso a casa. Si volver a casa es realista, puede que la venta ni siquiera sea necesaria — a veces la respuesta correcta son modificaciones en la casa y cuidado en el hogar. Un buen agente se lo dirá con honestidad.

Residencia asistida o cuidado de memoria. Los costos mensuales en nuestra área son importantes, y el capital de la casa es a menudo lo que los financia. Conocer el monto mensual le ayuda a decidir con qué rapidez necesita vender.

Una casa más pequeña o mudarse con la familia. Una vivienda más pequeña, un condominio o un arreglo multigeneracional — cada uno tiene un cronograma distinto, y la venta puede ajustarse al ritmo de la mudanza.

Una venta por herencia después de una pérdida. Si su familia está de duelo, todo en esta guía puede ir más despacio. La casa puede asegurarse y mantenerse mientras la familia toma el tiempo que necesita.

Un ejercicio útil: anote el costo mensual del próximo arreglo de vivienda, la fecha en que comienza, y trabaje hacia atrás. Eso le da una fecha límite real en lugar de una suposición estresante — y es lo primero que le ayudaré a trazar si conversamos.

Paso 4 · Prepare la casa

Una casa de toda la vida guarda una vida entera de pertenencias. Este suele ser el paso que más temen las familias — y aquel en el que la ayuda marca la mayor diferencia.

Clasifique en cuatro pasadas

Conservar — lo que se muda con su padre o su madre o se queda en la familia. Regalar — piezas con un nombre asignado; pregunte a los familiares antes de suponer. Vender — una compañía de ventas de herencia (estate sale) puede encargarse de los muebles y objetos de valor en un solo fin de semana. Donar o desechar — las organizaciones benéficas locales a menudo recogen las donaciones. Vaya habitación por habitación, y fotografíe los objetos con valor sentimental antes de que se muden — la foto conserva el recuerdo aunque el objeto no pueda quedarse.

Reparaciones: menos de lo que imagina

Las familias suelen imaginar una remodelación. En realidad, la mayoría de las casas de muchos años se venden mejor con: una limpieza profunda, habitaciones luminosas y despejadas, pequeños arreglos de seguridad (barandas flojas, bombillos quemados, grifos que gotean) y un precio honesto. Las remodelaciones grandes rara vez se pagan a sí mismas en esta etapa. Si la casa necesita obra mayor, venderla tal como está es una opción legítima — vea el Paso 5.

Mientras la casa esté vacía

- ☐ Reenvíe el correo y detenga las entregas
- ☐ Mantenga activos los servicios, el cuidado del jardín y el seguro — una casa vacía sigue necesitando los tres
- ☐ Avise a un vecino, y visite la casa o haga que alguien la revise cada semana
- ☐ Retire los objetos de valor, los medicamentos y los documentos personales

Paso 5 · Sus opciones de venta

No existe una única manera correcta de vender — existe la manera correcta para el cronograma, la energía y las finanzas de su familia.

Venta tradicional

La casa se prepara, se fotografía y se publica en el mercado abierto. Por lo general trae el precio más alto, y es lo que más tiempo y coordinación requiere — normalmente semanas de preparación y visitas. Es la mejor opción cuando la familia tiene algo de margen y la casa se presenta bien.

Vender tal como está

La casa se publica en su condición actual, con el precio ajustado en consecuencia. Los compradores esperan hacer el trabajo, así que la familia no tiene que hacerlo. Un camino intermedio que eligen muchas familias.

Una venta directa en efectivo

Un inversionista compra la casa rápidamente, a menudo en días, sin reparaciones, sin limpieza profunda y sin visitas. El precio es menor — lo que usted compra es rapidez y sencillez. Puede ser el intercambio correcto cuando los costos del cuidado apremian o la familia vive lejos. Si esta fuera la ruta correcta para usted, primero le diré con franqueza cuánto traería su casa en el mercado abierto, para que la decisión sea informada.

Lo que hago en todos los casos: una valoración escrita de la casa tal como está, una comparación honesta de los tres caminos con el ingreso neto estimado de cada uno, y un plan con fechas. Usted decide — mi trabajo es hacer la decisión clara y luego cargar con el peso del proceso.

Paso 6 · La venta, paso a paso

1. Valoración y plan. Recorremos la casa (o revisamos fotos juntos si usted está fuera de la ciudad), acordamos el camino y fijamos un precio con el razonamiento por escrito.
2. Preparación. Clasificación, venta de herencia, limpieza y cualquier arreglo pequeño — coordinado por mí, aprobado por usted.
3. Al mercado. Fotos profesionales y publicación; las visitas se manejan con respeto por la casa y los vecinos.
4. Ofertas. Le presento cada oferta con las cifras netas lado a lado, para que la familia compare resultados reales, no titulares.
5. Del contrato al cierre. Inspecciones, aprobaciones de la asociación y papeleo — sigo cada fecha límite y mantengo a toda la familia informada en un solo hilo.
6. Cierre. Las firmas a menudo pueden hacerse a distancia o con un notario móvil, incluso desde un centro de cuidado. Los fondos se transfieren según sus instrucciones.

Su lista de verificación familiar

- ☐ Conversación familiar realizada; una persona de contacto elegida
- ☐ Escritura, hipoteca, seguro y documentos de autoridad localizados
- ☐ Preguntas de abogado/contador respondidas (autoridad, impuestos)
- ☐ Próximo arreglo de vivienda y su fecha de inicio confirmados
- ☐ Pertenencias clasificadas: conservar / regalar / vender / donar
- ☐ Venta de herencia o limpieza programada, si hace falta
- ☐ Valoración recibida; camino de venta elegido
- ☐ Casa asegurada y mantenida mientras esté vacía
- ☐ Fecha de publicación y plan de comunicación acordados

Cuando esté listo, estoy a una llamada

Una conversación no cuesta nada y no le compromete a nada. Le daré una valoración franca, una comparación honesta de sus opciones y un plan que se ajuste al cronograma de su familia — publique la venta conmigo o no.



Enrique Perez — Realtor®, MACO Group
Siete años sirviendo a las familias del condado de Palm Beach · 5.0★ en Google
English · Español · Français

(305) 497-9755
www.macorealtygroup.com · eaperezrealtor@gmail.com

Esta guía es información general para las familias, no asesoría legal, fiscal ni financiera. Para preguntas sobre la autoridad para vender, impuestos o beneficios, consulte a un abogado, contador o asesor según la situación de su familia. Brokered by eXp Realty, LLC.