



GUÍA PARA VENDEDORES

GUÍA PARA VENDER TU CASA EN LAS VEGAS Y HENDERSON

Lo que necesitas saber antes de poner el letrero de "se vende"

LAS VEGAS · HENDERSON

LUZ RODRÍGUEZ

REALTOR® · LICENCIA S.0192434.LLC

SIGNATURE REAL ESTATE GROUP

REALTORLUZ.COM

ANTES DE EMPEZAR

Soy Luz Rodríguez. Vendo casas en el valle de Las Vegas desde 2010, en español y en inglés, y esta guía junta lo que le explico a cada cliente antes de que decidamos juntos un precio de lista. No sustituye a un abogado, a un contador ni a un asesor fiscal. Para esas decisiones, más adelante en esta guía te voy a mandar directo con ellos.

Nevada no tiene impuesto estatal sobre la renta, pero eso no significa que vender tu casa no tenga implicaciones fiscales: las tiene, y las resuelve un contador, no yo. Nevada tampoco cierra con abogado: cierra con una compañía de escrow y título. Y desde agosto de 2024 cambió la forma en que se negocia la compensación de los agentes, algo que esta guía explica sin adivinar cifras.

Si prefieres hablarlo en persona en vez de seguir leyendo, mi teléfono y mi correo están al final.

1

PASO 1

ELIGE A TU AGENTE

Quien vende tu casa importa más de lo que parece. No es solo poner un letrero y esperar: es fijar el precio correcto, prepararla, ponerla frente a la mayor cantidad de compradores calificados y negociar cuando lleguen las ofertas. Antes de firmar con cualquier agente, tiene sentido preguntar:

- ◆ ¿Cuántas casas ha vendido en mi zona de precio y mi vecindario?
- ◆ ¿Cómo cobra y qué incluye ese cobro?
- ◆ ¿Está disponible para responderte, o los bienes raíces son su trabajo de medio tiempo?

Cuando decides con quién trabajar, firmas un listing agreement. Ese contrato le da al agente el derecho de vender tu casa, fija su compensación y autoriza publicarla en el MLS y en los portales que se alimentan de ahí. Léelo completo antes de firmar y pregunta cualquier cláusula que no entiendas. Es tu casa y es tu contrato.

2

PASO 2

CALCULA EL COSTO DE VENDER

Aquí es donde más mitos circulan, así que vamos directo a lo que cambió y a lo que no.

Comisiones. Desde el acuerdo de la Asociación Nacional de Realtors (NAR) de agosto de 2024, la compensación de los agentes no se publica en el MLS ni se reparte de forma automática. Tú negocias con tu agente listador cuánto le pagas por vender tu casa. Si decides ofrecer una compensación al agente del comprador para hacer tu casa más atractiva, eso también se negocia por separado, y no es obligatorio. Si decides ofrecerla, tu agente listador te explica por escrito cómo se documenta según las normas de su correduría. No hay un porcentaje fijo que la ley exija ni que "siempre" se reparta entre dos agentes: cada transacción se negocia con base en lo que tú y tu agente acuerden por escrito.

Impuesto de transferencia. Nevada cobra un impuesto sobre la transferencia de la propiedad (NRS 375.020 y NRS 375.023). En condados de más de 700,000 habitantes, como el condado de Clark, la tasa combinada es de \$2.55 por cada \$500 de valor de la propiedad. Quién lo paga lo decide tu contrato de compraventa, y tu compañía de escrow te lo muestra desglosado en el estimado de cierre.

Impuestos sobre la ganancia. Nevada no tiene impuesto estatal sobre la renta, pero el impuesto federal sobre la ganancia de capital puede aplicar según cuánto tiempo viviste en la casa y cuánto ganaste con la venta. Esto lo resuelve tu contador, no tu agente. No des por hecho ningún número sin hablarlo con uno.

Impuesto a la propiedad. Se prorratea entre comprador y vendedor según la fecha de cierre: tú pagas tu parte del año hasta el día que cierras, y esa cuenta la calcula la compañía de escrow.

Preparación. Pintura, una limpieza profunda o reparaciones pequeñas pueden ayudar a que la casa se vea mejor en fotos y en visitas. El costo varía tanto por el tamaño de la casa como por quién lo hace, así que pide cotizaciones locales en vez de guiarte por un número genérico de internet.

3

PASO 3

DETERMINA EL VALOR DE TU CASA

El punto de partida es un análisis comparativo de mercado (CMA): una revisión de lo que se vendió recientemente en tu zona, con características parecidas a las tuyas, más lo que está activo hoy. Yo lo preparo contigo mirando tu casa en persona, no con una calculadora automática que nunca la pisó.

Algunas características mueven el valor en Las Vegas y Henderson más que en otros mercados, por el clima del desierto:

- ◆ El estado del aire acondicionado y su antigüedad
- ◆ Si tiene paneles solares y si están pagados o con arrendamiento pendiente
- ◆ El estado de la alberca y su equipo, si la tiene
- ◆ Patios techados y sombra en el exterior
- ◆ Cocina y baños actualizados

- ◆ La ubicación dentro del vecindario y la escuela asignada por zona (verifícalo tú directamente con el distrito, no con un ranking de internet)

No hay una lista corta que aplique igual a toda casa. Lo que sube el valor de una casa en Summerlin puede no importar en Henderson, y viceversa. Por eso el CMA se hace caso por caso.

Ningún agente, yo incluida, te puede prometer un precio de venta exacto antes de que el mercado responda con una oferta real. Lo que sí te puedo dar es un rango bien fundamentado y una estrategia para llegar a él.

4 PASO 4 PUBLICA TU CASA

Con el precio decidido, tu casa entra al MLS de Las Vegas REALTORS, que es de donde se alimentan automáticamente portales como Zillow y Realtor.com. Antes de que eso pase:

Fotografía y descripción. Fotos profesionales bien iluminadas hacen la diferencia, porque la mayoría de los compradores empieza su búsqueda en línea antes de hablar con un agente. La descripción resume tu casa sin exagerar: nada de superlativos que después la visita desmiente.

Arreglos pequeños. No hace falta remodelar. Si conviene arreglar la llave que gotea, la puerta que no cierra bien y repintar cualquier pared de color muy particular a un tono neutro: ayuda a que más compradores se imaginen viviendo ahí.

Mostrando la casa. Con letrero, con caja de seguridad para el acceso de otros agentes, o con cita programada, según lo que decidas. Mantenla limpia y sin objetos personales a la vista mientras esté activa: entre más fácil sea mostrarla en cualquier momento, más visitas recibe.

Casa abierta. No es obligatoria, pero ayuda a generar interés y separa a quien de verdad busca comprar de quien solo tiene curiosidad. Antes de una, conviene descluter, limpiar a fondo, cuidar el jardín y guardar los objetos de valor.

5 PASO 5 EVALÚA LAS OFERTAS

Cuando lleguen ofertas, cada una trae precio, fecha de expiración, depósito de buena fe, fecha de cierre propuesta, tipo de financiamiento y las contingencias que el comprador quiere mantener (inspección, avalúo, venta de su propia casa). No siempre conviene aceptar la oferta más alta si viene con más condiciones o un comprador sin preaprobación sólida.

Si el comprador pide que contribuyas a la compensación de su agente, eso se negocia como parte de la oferta, no es un descuento automático a tu ganancia. Puedes aceptar, rechazar o contraofertar, igual que con el precio.

Tienes tres caminos frente a una oferta:

- ◆ Aceptarla tal cual
- ◆ Rechazarla
- ◆ Hacer una contraoferta, ajustando precio, fecha o condiciones

Si recibes varias ofertas a la vez, puedes pedirles a los interesados su mejor propuesta final antes de decidir. Yo te presento los pros y contras de cada una para que la decisión sea tuya con toda la información sobre la mesa.

6 PASO 6 DESPUÉS DEL CIERRE

Inspección. Si el comprador pide reparaciones después de su inspección, negociamos juntos qué se hace, qué se acredita en dinero y qué se queda como está.

Divulgación de condición de la propiedad (SRPD). Por ley de Nevada, NRS 113.130, tienes que entregarle al comprador este formulario firmado, con al menos 10 días de anticipación al cierre, declarando lo que sabes sobre la condición de la casa. Si después de entregarlo descubres algo nuevo antes del cierre, tienes que avisarlo por escrito lo antes posible. Omitir un defecto que conocías puede dejarte responsable de hasta el triple del costo de repararlo, más costos legales, según NRS 113.150.

HOA. Si tu casa pertenece a una asociación de propietarios, tienes que entregar el paquete de reventa que exige NRS 116.4109, con las cuotas, el reglamento y el estado financiero de la asociación. Pídelo con tiempo: algunas asociaciones tardan varios días en emitirlo.

Costos de cierre. No hay un porcentaje único que aplique a toda venta. Tu compañía de escrow te da un estimado de cierre (settlement statement) con cada cargo desglosado: revísalo con tiempo, no el día de la firma.

El cierre. En Nevada no cierra un abogado: lo maneja la compañía de escrow y título, que registra la nueva escritura ante el condado, paga tu hipoteca pendiente, paga los costos de cierre acordados y te entrega tu ganancia. Las llaves se entregan según lo que diga tu contrato: a veces el mismo día de la firma, a veces unos días después.

Guarda tus documentos. El listing agreement, el SRPD, el contrato de compraventa y el settlement statement final son documentos que vas a querer tener a la mano cuando llegue la temporada de impuestos. Pregúntale a tu contador qué necesita conservar.

CHECKLIST DE DOCUMENTOS

- ☐ Identificación con foto vigente
- ☐ Escritura de la propiedad o información de tu préstamo actual
- ☐ Comprobantes de impuesto a la propiedad al día
- ☐ Documentación de mejoras o remodelaciones importantes (permisos incluidos)
- ☐ Reglamento y estados financieros de tu HOA, si aplica
- ☐ Información de garantías vigentes de electrodomésticos o del techo

GLOSARIO / GLOSSARY

ESPAÑOL	ENGLISH	QUÉ SIGNIFICA
CMA	<i>Comparative Market Analysis</i>	El análisis de casas similares vendidas o activas que ayuda a fijar el precio.
Listing agreement	<i>Listing agreement</i>	El contrato que le da a tu agente el derecho de vender tu casa.
Escrow	<i>Escrow</i>	La cuenta neutral donde se guarda el dinero y los documentos hasta el cierre.
Compañía de título	<i>Title company</i>	Quien verifica el título de la propiedad y maneja el cierre en Nevada.
Contingencia	<i>Contingency</i>	Una condición que le permite al comprador salir del contrato sin perder su depósito si no se cumple.
HOA	<i>HOA (Homeowners Association)</i>	La asociación de propietarios que administra las áreas comunes y cobra cuotas.
SRPD	<i>Seller's Real Property Disclosure</i>	El formulario donde declaras la condición conocida de tu casa.

Paquete de reventa	<i>HOA resale package</i>	Los documentos de la asociación que la ley exige entregar al comprador.
MLS	<i>MLS (Multiple Listing Service)</i>	La base de datos donde los agentes publican las casas en venta.
Settlement statement	<i>Settlement statement</i>	El desglose final de todos los cargos y créditos del cierre.

FUENTES

- ◆ Nevada Real Estate Division — red.nv.gov
- ◆ NRS 113, Divulgación de condición de la propiedad — <https://www.leg.state.nv.us/nrs/nrs-113.html>
- ◆ NRS 116.4109, Resales of units (paquete de reventa de HOA) — <https://www.leg.state.nv.us/nrs/nrs-116.html>
- ◆ NRS 375.020 y 375.023, impuesto de transferencia de propiedad — <https://www.leg.state.nv.us/nrs/nrs-375.html>
- ◆ Acuerdo de NAR de agosto de 2024 — <https://www.nar.realtor/the-facts/nar-settlement-faqs>
- ◆ Las Vegas REALTORS (MLS) — <https://www.lasvegasrealtor.com/>
- ◆ Nevada Department of Taxation (impuestos estatales) — tax.nv.gov



HABLEMOS

CUANDO QUIERAS DAR EL SIGUIENTE PASO

Lláname, escíbeme o mándame un WhatsApp. Te contesto en español o en inglés.

TELÉFONO	<u>(702) 665-0104</u>
WHATSAPP	<u>(702) 665-0104</u>
CORREO	<u>buysell@realtorluz.com</u>
WEB	<u>realtorluz.com</u>

LUZ RODRÍGUEZ

REALTOR® · LICENCIA S.0192434.LLC

SIGNATURE REAL ESTATE GROUP

2200 PASEO VERDE PKWY, SUITE 300, HENDERSON, NV 89052

AVISO LEGAL

Esta guía es información general y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Para esas decisiones, consulta a un abogado, un contador o un asesor fiscal. Luz Rodríguez es REALTOR® con licencia en Nevada (S.0192434.LLC), afiliada a Signature Real Estate Group, 2200 Paseo Verde Pkwy Suite 300, Henderson, NV 89052. Igualdad de Oportunidad de Vivienda.