

VENDER TU CASA — LA GUÍA HONESTA.

Una lectura larga, sin promesas vacías, sobre lo que de verdad implica vender una casa en Las Vegas o Clark County. Cuándo conviene esperar, cómo se determina el precio, el proceso completo, y

LEER MÁS

Empezar a leer ↓ [Saltar al final — agendar consulta de venta →](#)

TRAYECTORIA · LAS VEGAS · DESDE EL 2000

LOS DOS LADOS, DESDE

*Hipotecas y bienes raíces
— el mismo año, el
mismo escritorio.*

FAMILIAS · 5 CICLOS

*Con quienes Jesse se ha
sentado desde el 2000 —
consultas en ambas líneas.
Boom, 2008, COVID, pico
de 2022, 2026.*

BIENES RAÍCES + HIPOTECA

*Un solo broker, ambos
lados del cierre.*

DOS IDIOMAS, UNA OFICINA

*Los dos, todos los
días, sin guion.*

PRIMERA CONVERSACIÓN

*Sin compromiso, sin
llamadas de
seguimiento.*

SIETE CAPÍTULOS · ESCOGE DÓNDE ATERRIZAR PRIMERO

QUÉ CUBRE *esta* GUÍA.

Léela de arriba a abajo o salta al capítulo que coincide con lo que tienes en mente.

01 · Cuándo conviene vender

Y cuándo conviene esperar — tres preguntas que vale la pena responder antes de listar.

02 · Cómo se determina el precio

Datos públicos, comparables, el rango — y por qué la opinión formal viene después, no antes.

03 · Preparación de la casa

Qué arreglar, qué no — la diferencia entre las inversiones que pagan y las que no.

04 · El proceso de venta paso por paso

Ocho etapas desde la conversación inicial hasta el cierre y las llaves.

06 · Los costos de vender

Comisiones, impuestos, ajustes — qué se descuenta antes de que el dinero llegue a tu cuenta.

05 · El equipo que vas a necesitar

Agente de listado, fotógrafo, título y depósito en garantía (escrow), inspector, tu CPA — cinco roles a coordinar.

07 · Después del cierre

Qué pasa con el dinero, los impuestos, la mudanza — tres cosas planeadas en la negociación.

CAPÍTULO 01 · CUÁNDO CONVIENE VENDER

TRES *preguntas* **QUE CONVIENE RESPONDER PRIMERO.**

La decisión de vender no es solo financiera — es también de etapa de vida. Pero los números importan.

¿Por qué quiero vender?

La pareja de Pebble Road con el nido vacío — los hijos por fin se mudaron. La familia creciente cuyo tercer hijo cambió las cuentas de la casa de tres recámaras en Spring Valley. El hogar de Henderson que se muda porque el trabajo se fue a Austin. El dueño de la casa de los 90s en Sunrise Manor cuyo AC y techo están por cambiar al mismo tiempo. El dueño de Summerlin sentado en veinte años de equidad y una remodelación que no quieren vivir adentro. Cinco salas distintas entran a la misma oficina. Cada razón tiene implicaciones distintas — vender porque *tienes que* es distinto de vender porque *quieres*. Las dos son legítimas, y la estrategia de listado y negociación se ajusta a cuál eres tú.

¿El mercado actual me favorece?

El mercado de Las Vegas tiene temporadas — generalmente más movimiento en primavera y verano, menos en invierno. Pero “mejor mercado” no es solo la temporada: también incluye el inventario disponible (cuántas casas como la tuya están a la venta), las tasas hipotecarias actuales (que afectan a tus compradores potenciales), y las condiciones específicas de tu vecindario. Una consulta de venta honesta recorre estos indicadores contigo usando datos públicos abiertos — no un PDF de marketing, solo el panorama.

¿Tengo flexibilidad sobre cuándo cerrar?

Si necesitas el dinero de la venta para comprar la siguiente casa, la coordinación importa. Si vas a rentar mientras buscas, hay más margen. Si te estás mudando fuera del estado, los tiempos de escrow afectan tu plan de mudanza. La conversación inicial con Jesse incluye estos detalles para que la estrategia se ajuste a tu vida — no al revés.

Habla tus tiempos con Jesse →

EL *panorama* VIENE DE DATOS ABIERTOS.

El precio que pones afecta todo: cuánto tiempo tardas en vender, qué tipo de comprador atraes, y cuánto terminas recibiendo después de negociar. Una casa con el precio correcto vende relativamente rápido y con menos negociación; una sobrepreciada se queda en el mercado, va perdiendo interés, y termina vendiéndose por menos que si hubiera salido al precio justo desde el principio.

El panorama viene de datos públicos abiertos — ventas recientes, listados actuales, líneas de tendencia del vecindario — combinados con las particularidades de tu casa. Las piezas que importan:

Comparables recientes — casas similares (tamaño, edad, condición, vecindario) vendidas en los últimos meses

Listados activos — qué casas similares están a la venta hoy mismo, a qué precios

Casas que no se vendieron — listings que expiraron o se cancelaron, qué precio pedían

Tendencia del vecindario — los precios están subiendo, bajando, o estables en tu zona específica

Ajustes específicos a tu casa — diferencias en lote, renovaciones, condición, características especiales

Una opinión formal de precio sucede después, cuando ya decidiste listar y Jesse efectivamente recorrió la propiedad. Antes de eso, el paso correcto es la consulta: *una conversación real donde Jesse abre los datos contigo y sales con un panorama más claro, no con un PDF.* [Agenda una consulta de venta \(parkplacerealtylv.com/services/valuation\)](https://parkplacerealtylv.com/services/valuation) cuando estés listo.

CAPÍTULO 03 · PREPARACIÓN DE LA CASA

QUÉ ARREGLAR, *qué no.*

Lo que conviene arreglar antes de listar depende del estado de la casa, del tipo de comprador que esperas, y del rango de precio. Algunos arreglos pagan; otros no.

Lo que casi siempre vale la pena

Limpieza profunda (interior y exterior)

Pintura interior si los colores son llamativos o están dañados

Reparaciones obvias (puertas que no cierran, plomería que gotea, focos quemados)

Despejar (menos cosas a la vista hace que la casa se sienta más grande)

Limpieza del frente — primera impresión importa

Lo que generalmente no vale la pena

Renovaciones grandes (cocina nueva, baño nuevo) — rara vez recuperas el costo en el precio de venta

Cambios de gusto personal (alfombrado nuevo en colores poco comunes)

Mejoras de lujo si tu casa es de gama media-baja

La inspección que pida el comprador puede revelar cosas — algunas las arreglas tú antes, otras se negocian después. *Tu agente te ayuda a decidir qué hacer ahora vs qué dejar para la negociación.*

Mira dónde encaja la preparación — el proceso de 11 pasos →

CAPÍTULO 04 · EL PROCESO PASO POR PASO

OCHO ETAPAS, *nada saltado.*

1 **CONVERSACIÓN INICIAL.**

Pides una consulta de venta, Jesse recorre contigo los datos abiertos del mercado de tu vecindario en vivo, 30–45 minutos.

2 **DECISIÓN DE LISTAR.**

Acordamos precio, tiempos, condiciones. Firmas el acuerdo de listado.

3 **PREPARACIÓN.**

Limpieza, pequeños arreglos, fotos profesionales, descripción del listado.

4 **LISTADO ACTIVO.**

La casa entra al MLS y a los sitios públicos (Zillow, Realtor, etc.). Empezamos a recibir tours, preguntas, ofertas.

5 **OFERTAS Y NEGOCIACIÓN.**

Cuando llega una oferta (o varias), las analizamos juntos. Negociamos precio, condiciones, contingencias, fecha de cierre.

6 **ACEPTACIÓN Y ESCROW.**

Una vez aceptas una oferta, entras al período de escrow — varias semanas durante las cuales se hace inspección, tasación, procesamiento del préstamo del comprador, y se cumplen las condiciones del contrato.

7 **NEGOCIACIÓN DE INSPECCIÓN.**

El comprador puede pedir reparaciones o créditos basándose en la inspección. Nos sentamos contigo a evaluar qué responder.

8 **CIERRE.**

Firmas la transferencia, los fondos llegan a tu cuenta (descontando lo que debes en el préstamo, comisiones, e impuestos), y entregas las llaves.

Para la versión más profunda de este mapa de etapas — la expansión de 11 pasos que descompone cada fase en sus sub-etapas — ver [el mapa completo del proceso de venta](https://parkplacerealtylv.com/sell/process) (parkplacerealtylv.com/sell/process).

CAPÍTULO 05 · EL EQUIPO QUE VAS A NECESITAR

CINCO *roles*, UN COORDINADOR.

Agente del vendedor (nosotros). Estrategia de precio, marketing del listado, negociación con compradores y sus agentes, coordinación del cierre.

Fotógrafo profesional. Las fotos del listado son la primera impresión. Una casa con buenas fotos se ve más; con malas, se ve menos.

Compañía de título y escrow. Verifica que el título esté limpio (no haya gravámenes pendientes), maneja los fondos durante la transacción, coordina el cierre.

Inspector estructural (opcional, pero recomendado antes de listar). Una pre-inspección antes de listar te dice qué problemas encontrarán los compradores, para que tomes decisiones informadas sobre qué arreglar.

Tu CPA o asesor fiscal. Para entender las implicaciones de impuestos sobre ganancias de capital — especialmente si la casa no fue tu residencia principal todos los años.

Park Place Realty coordina con el equipo y te conecta con profesionales si no tienes ya tus contactos.

Conoce a tu coordinador — habla con Jesse →

CAPÍTULO 06 · LOS COSTOS DE VENDER

QUÉ SE *descuenta* ANTES DE QUE LLEGUE EL DINERO.

Vender no es gratis. Conviene saber qué se va a deducir del precio de venta antes de que llegue el dinero a tu cuenta.

Comisiones de agentes. Cambió en 2024 a nivel nacional — ahora se negocia transparentemente. La compensación específica depende del acuerdo de listado y de la oferta del comprador.

Lo que debes en el préstamo actual. El saldo pendiente (*payoff*) de tu hipoteca sale del precio de venta antes de que recibas dinero.

Costos de cierre del vendedor. Título, escrow, transferencia, ciertos impuestos locales. Generalmente menores que los del comprador.

Reparaciones negociadas o créditos. Si aceptaste hacer reparaciones o dar un crédito al comprador después de la inspección, eso sale del precio.

Impuestos prediales prorrateados. Pagas la parte del año que la casa fue tuya.

Cuotas de HOA prorrateadas. Si aplica.

En la conversación de listado, te damos un estimado de tu *ganancia neta* (*net proceeds*) — el dinero que llega a tu cuenta después de todas las deducciones. *Es una estimación honesta, no un número inflado para que firmes.*

Recibe tu estimado de ganancia neta — empieza la conversación →

SUNSET PARK · DONDE LAS FAMILIAS EMPIEZAN EL SIGUIENTE CAPÍTULO

CAPÍTULO 07 · DESPUÉS DEL CIERRE

TRES COSAS *planeadas* EN LA NEGOCIACIÓN.

El dinero. Los fondos llegan a tu cuenta el día de cierre o uno o dos días después, dependiendo del método. *Si estás comprando otra casa de inmediato, lo coordinamos para que los tiempos cuadren.*

Los impuestos. Si la casa fue tu residencia principal en los últimos años, generalmente hay exención de impuestos federales sobre la ganancia hasta cierto límite — pero las reglas específicas dependen de tu situación. *Tu CPA es la persona correcta para esa conversación, no tu agente.* Avísanos para tener listos los documentos del cierre que tu CPA necesitará.

La mudanza. El día de cierre tiene que cuadrar con el día que físicamente sales de la casa. Generalmente se negocia la fecha en la oferta. Algunas familias negocian quedarse unos días después de cerrar (rentando de vuelta al nuevo dueño); otras coordinan mudarse el día mismo. Lo planeamos contigo en la fase de negociación.

Leíste siete capítulos. Si ya tienes tu cuadra en la cabeza y la pregunta del momento está enfrente, el siguiente paso es abrir los datos con Jesse. [Agenda la consulta](#) — sin PDF, sin presión, sin compromiso.

4.8 ★★★★★ 35 reseñas · Google · verificado

★★★★★

“Ha sido un placer trabajar con Jesse Fonseca. Nos guió en la dirección correcta con la venta de la casa y nos acompañó en todo el proceso.

SALVADOR VIDAL

Vendió su casa · reseña de Google · traducida

★★★★★

“Gracias por todo lo que hacen. Estoy muy contento con la venta de mi casa. Con el esfuerzo de todos, la venta salió muy bien. Un agradecimiento especial al Sr. Carlos Rendón. ¡Ustedes lo hicieron posible!

RANDY BADUA

Vendió su casa · reseña de Google · traducida

Reseñas verificadas de Google · registro vigente a mayo de 2026.

Lee más historias de clientes →

YA TIENES LA GUÍA. AHORA — LA CONVERSACIÓN.

*Dinos dónde estás. Llamamos de vuelta cuando la conversación
cuadra — no contra un cronómetro.*

Agendar consulta de venta → Habla con Jesse

LLÉVATELA

¿LA QUIERES EN PDF?

*Acabas de leerla completa — nada de lo anterior estaba bloqueado. El PDF es
la misma guía, lista para imprimir o guardar en el celular, con la licencia y los
datos de contacto en la última página.*

Nombre

Correo electrónico

Ahí te enviamos la guía. No pedimos teléfono.

Envíenme el PDF →

Un solo correo con la guía. No vendemos tu dirección — consulta el [aviso de privacidad](https://parkplacerealtylv.com/privacy) (parkplacerealtylv.com/privacy). Si respondes ese correo, le llega directo a Jesse.

BIENES RAÍCES · HIPOTECAS · *Bilingüe*

400 S. Jones Blvd., Suite 300
Las Vegas, NV 89107

BIENES RAÍCES (702) 736-3000

HIPOTECA (702) 869-3000

Lun-Vie 9 AM — 5 PM · Sáb 9 AM — 3 PM.

PROGRAMAS

Préstamos hipotecarios ITIN

Préstamos FHA

Préstamos convencionales

Préstamos VA

Opciones de refinanciamiento

RECURSOS

Guía del comprador en Las Vegas

Guía del vendedor

La historia de Jesse

Testimonios de clientes

Medios y prensa

LEGAL

Política de privacidad

Términos de servicio

Declaración de accesibilidad

Lo que te debemos (Duties Owed)

No Vender ni Compartir Mi Información Personal

Administrar cookies

Park Place Realty, LLC — Licencia de Nevada B.143790 · Broker:
Jesse Fonseca.

Servicios hipotecarios a través de **Geneva Financial, LLC** (NMLS# 42056) ·
Jesse Fonseca, Branch Manager (NMLS# 393995, Sucursal NMLS# 2701750).

Park Place Realty y Geneva Financial son empresas separadas. El uso de un
servicio no requiere el uso del otro.

Igualdad de Oportunidad de Vivienda.

© 2026 Park Place Realty, LLC. Todos los derechos reservados. · [Mapa del sitio](#)