



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP
BROKERED BY LPT REALTY

SANDHILLS · FAYETTEVILLE · CENTRO-SUR DE CAROLINA DEL NORTE

Guía del Vendedor de Vivienda

EDICIÓN CAROLINA DEL NORTE — 2026

¡Hola! Soy Nehemias Lugo-Cheverez y estoy aquí para que la venta de su casa sea un proceso claro y sin estrés. Sea su primera venta o la décima, mi meta es que se sienta seguro en cada paso del camino.

Local

DE SANDHILLS A FAYETTEVILLE

Bilingüe

INGLÉS Y ESPAÑOL



Nehemias Lugo-Cheverez

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



BIENVENIDO

Un plan claro para vender su casa.

Le ofrezco conocimiento experto del mercado, negociación firme, una red de proveedores de confianza y herramientas poderosas — incluyendo fotografía profesional y video con dron producidos internamente por NLC Media Group. Como miembro del equipo líder de nuestro mercado, mi trabajo es posicionar su casa para venderse al precio más fuerte que el mercado actual permita.

Conozca a Lexi y su equipo de coordinadores

Lexi es mi Coordinadora de Transacciones de confianza y lidera un equipo de coordinadores que se aseguran de que todo fluya del contrato al cierre — programando inspecciones, dando seguimiento a las fechas límite y comunicándose con abogados, prestamistas y el agente del comprador. Seguramente tendrá noticias de Lexi y su equipo durante su transacción.

Quién hace qué

Usted prepara la casa y decide sobre las ofertas. Yo manejo el precio, el mercadeo, las negociaciones, la documentación y la coordinación del cierre — y Lexi mantiene cada fecha límite al día.

El Código de Ética REALTOR®

Como REALTOR®, me rijo por un código nacional de honestidad, lealtad, trato justo y conducta profesional. Mi prioridad es su éxito y su tranquilidad.

Lo que su agente está — y no está — obligado a hacer

Obligado: promover sus intereses, divulgar hechos materiales, mantener confidencialidad, seguir sus instrucciones y manejar los documentos con cuidado.

No obligado: asistir a cada inspección o reparación, estar presente en el cierre, administrar contratistas, dar asesoría legal o fiscal, o definir los linderos del lote.

Cómo funciona la representación en Carolina del Norte

La ley de Carolina del Norte exige que todos los agentes divulguen a quién representan — usted siempre sabrá si lo represento solo a usted o también a un comprador.

Agencia Exclusiva del Vendedor

Lo represento solo a usted — abogando por sus intereses del listado al cierre.

Agencia Dual

Con su consentimiento, represento a usted y al comprador, actuando de forma neutral y justa.

Agencia Dual Designada

Mi firma asigna agentes separados a cada parte; cada uno representa plenamente a su cliente.

Pasos 1–5 — Lanzamiento y Ofertas

1 Preparar la Casa

Despeje, limpie a fondo y despersonalice el espacio. ¿Reparaciones menores? Le recomendamos proveedores de confianza para que su casa luzca. Para maximizar el impacto visual, la fotografía profesional, el video con dron y el recorrido virtual — producidos por NLC Media Group — se realizan solo cuando la casa está totalmente lista para el mercado.

2 Definir el Precio

Preparo un Análisis Comparativo de Mercado (CMA) completo con ventas locales recientes, y juntos elegimos una estrategia de precio que posicione su casa de forma competitiva en el mercado actual.

3 Mercadear el Listado

Fotos profesionales, exposición en la MLS, campañas en redes sociales y anuncios digitales dirigidos. Su casa aparece en Zillow, Realtor.com, Facebook y más — con volantes impresos y materiales de open house incluidos.

4 Mostrar la Casa

Usamos un software de citas flexible y seguro. Yo coordino las visitas, le comparto los comentarios de compradores y agentes, y le preparo con una lista de verificación para las visitas.

5 Recibir y Negociar Ofertas

Reviso cada oferta en detalle y le explico todos los términos. Comparamos hojas de resultados netos y los pros y contras de cada oferta — y yo manejo la negociación para lograr el mejor precio y términos para usted.

Los listados «Coming Soon» en Carolina del Norte

El estatus Coming Soon nos permite pre-mercadear su casa a agentes y compradores antes de salir oficialmente a la MLS — tiempo para agendar fotos, afinar la presentación y generar interés temprano (las visitas no están permitidas en esta fase). Tras un par de semanas activos, si vemos poco interés o pocas solicitudes de visita, podemos recomendar ajustar el precio para mantenernos competitivos.



Pasos 6–10 — Del Contrato al Cierre

6

Entrar en Contrato

Al aceptar una oferta, le guío en la firma y la apertura del escrow. Lexi se asegura de cumplir las fechas del contrato y de que todos los documentos estén en orden.

7

Navegar el Due Diligence

Los compradores realizan inspecciones y pueden pedir reparaciones — típicamente inspección general, de plagas y más según la propiedad. Negociamos con justicia y damos acceso al tasador e inspectores del comprador, con Lexi coordinando tiempos y acceso de contratistas.

8

Coordinar el Cierre

Lexi trabaja con el abogado, el agente del comprador y el prestamista para tener listos todos los documentos. Revisamos juntos el estado de cierre antes del gran día. El cierre suele tomar de 30 a 45 días desde el contrato.

9

Entregar las Llaves

En Carolina del Norte las llaves se entregan solo después de registrarse la escritura — a menudo el mismo día o el siguiente día hábil. Coordinamos la entrega de llaves, controles de garaje y manuales para el comprador.

10

Celebrar

¡Vendió su casa! Cerramos los detalles, retiramos el letrero y la caja de seguridad, y le agradecemos por dejarnos representarle. Si le encantó la experiencia, los referidos y las reseñas siempre se agradecen.

¿Necesita pausar?

Si ahora no es el momento adecuado para vender — por razones personales, condiciones del mercado o un cambio de planes — podemos retirar su listado de la MLS. Sin presión y sin penalidad. Aquí estaré cuando esté listo para retomar.



Mercado, Resultados y Lista de Verificación

PANORAMA DEL MERCADO — QUÉ SIGNIFICA PARA LOS VENDEDORES

La realidad actual del mercado

- Las casas se están vendiendo a aproximadamente el 98% del precio de lista
- El tiempo promedio en el mercado ronda los 60 días
- El inventario avanza hacia el equilibrio, dando más opciones a los compradores

Por qué esto sigue a su favor

- Las casas con precio correcto y mercadeo profesional siguen vendiéndose cerca del precio de lista
- Un mercado más pausado premia a los vendedores que preparan, presentan y lanzan con estrategia
- El inventario equilibrado mantiene activos a compradores serios y calificados

Lo que dicen los clientes

«Nehemias hizo que vender fuera fácil y sin estrés. Me explicó todo con claridad y me guió en cada paso.» — T. Harris

«Comunicación increíble, gran mercadeo y una venta rápida. ¡Muy recomendado!» — R. Rivera

Lista de verificación del vendedor

ANTES DE LISTAR

- Despejar y limpiar
- Reparaciones menores
- Presentación y sesión de fotos

MIENTRAS ESTÁ ACTIVO

- Aprobar materiales de mercadeo
- Estar listo para las visitas
- Revisar comentarios

BAJO CONTRATO

- Coordinar reparaciones
- Programar la mudanza
- Firmar documentos requeridos

DÍA DEL CIERRE

- Entregar llaves
- Entregar manuales y controles
- Celebrar su venta



Su Equipo, Tiempos y Próximos Pasos

MIS SOCIOS Y PROVEEDORES PREFERIDOS

FOTOGRAFÍA **NLC Media Group** — fotos profesionales, dron y video

INSPECCIÓN **New Leaf Home Inspections**

CONTROL DE PLAGAS **Canady's Pest Control**

SEGURO DE VIVIENDA **Neal Henry** — NC Farm Bureau

ABOGADO DE CIERRE **Larris Hutton** — Hutton Law · (910) 302-7094 · hutton.law

PRESTAMISTA **Evan Enstrom** — Responsive Mortgage

Tiempos del cierre y llaves

El cierre suele tomar de 30 a 45 días desde el contrato. Las llaves se entregan al registrarse la escritura — a menudo el mismo día o el siguiente día hábil.

Vivienda Justa

La Ley de Vivienda Justa prohíbe la discriminación por raza, color, religión, sexo, origen nacional, discapacidad o estado familiar. Defendemos estos estándares con orgullo.

¿LISTO PARA VENDER SU CASA?

Empecemos.

Precio correcto, mercadeo profesional y acompañamiento del listado a la escritura registrada.

910-703-7164 | nehemias@nlcrealty.com | www.nlcrealty.com

Nehemias Lugo-Cheverez · Dark Horse Group, brokered by Ipt Realty, LLC · Igualdad de Oportunidades de Vivienda.

Toda la información se considera confiable pero no está garantizada.