

UNA GUÍA GRATUITA DE ANTONIO RUBIO · TU CASA

# La Guía Completa para Vender su Casa

*Poner precio con evidencia, preparar lo que importa y negociar la oferta completa — no solo el número.*



## ANTONIO RUBIO

Agente de Bienes Raíces Bilingüe en Yuba-Sutter · Better Homes Realty

CalDRE #01472558 · Con licencia desde 2005

**(530) 870-1063 · [antoniorubiotucasa.com](http://antoniorubiotucasa.com)**

*We speak English too.*

## ANTES DE EMPEZAR A LEER

## Una Nota de Antonio

---

Vender una casa se reduce a dos cosas: ponerle el precio correcto y promocionarla bien. Todo lo demás — la presentación, las fotos, las casas abiertas, la negociación — está al servicio de esas dos. Cuando las dos se manejan bien, lo demás tiende a acomodarse solo. Cuando una de las dos está mal, ningún esfuerzo en otra parte lo compensa por completo.

Esta guía explica cómo funcionan realmente el precio y la promoción, cuánto cuesta vender de verdad para que no haya sorpresas en el cierre, cómo preparar una casa sin gastar de más, y cómo negociar desde la claridad y no desde la emoción. Su casa probablemente es el bien más grande que usted tiene, y solo tiene una oportunidad de unas primeras dos semanas fuertes en el mercado. Vamos a aprovecharlas.

— Antonio Rubio, CalDRE #01472558

## CONTENIDO

## Lo Que Encontrará Aquí

---

Toque cualquier línea para ir directamente a esa sección.

|          |                                                                                     |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b> | <a href="#"><u>Cómo Funcionan Realmente el Precio y la Promoción</u></a>            |
| <b>2</b> | <a href="#"><u>Cuánto Cuesta Vender de Verdad</u></a>                               |
| <b>3</b> | <a href="#"><u>Preparar su Casa para Vender Más Rápido y en Más</u></a>             |
| <b>4</b> | <a href="#"><u>Cómo Negociar Siendo Vendedor</u></a>                                |
| <b>5</b> | <a href="#"><u>Errores que Cometan los Vendedores</u></a>                           |
| <b>6</b> | <a href="#"><u>Reglas, Divulgaciones e Impuestos del Vendedor en California</u></a> |
| <b>7</b> | <a href="#"><u>Preguntas Frecuentes del Vendedor</u></a>                            |
| <b>8</b> | <a href="#"><u>Verifique Todo Esto Usted Mismo</u></a>                              |

# 1. Cómo Funcionan Realmente el Precio y la Promoción

---

Hay una forma de vender una casa que es casi pura adivinanza — escoger un número que suene bien, poner un letrero en el jardín y esperar. Hay otra forma que es un proceso, donde cada paso se hace por una razón y en un orden. Este capítulo es la segunda.

## Ponga el Precio con Evidencia

Un precio es una afirmación, y un análisis comparativo del mercado es la evidencia que la respalda. Eso significa ventas comparables reales — casas verdaderamente parecidas a la suya, vendidas hace poco, cerca — ajustadas con honestidad por diferencias de condición, tamaño y terreno. Después ese número se pesa contra el inventario y la demanda actuales, porque la misma casa vale distinto en un mercado con tres competidoras que en uno con treinta.

La parte más difícil del precio es que el valor que su casa tiene para usted y el que tiene para el mercado son números distintos. El mercado no sabe del árbol que usted plantó ni del año en que remodeló la cocina con sus propias manos. Poner precio con evidencia significa ponerlo pensando en el comprador que de verdad va a firmar el cheque.

## Prepare lo que Importa

No toda reparación se paga sola. El ejercicio útil es recorrer la propiedad y separar el trabajo que afecta el precio o el avalúo del trabajo que nada más cuesta dinero. Un techo en mal estado, una fuga activa o un problema de seguridad afectan ambos. Un baño anticuado pero funcional normalmente no afecta ninguno lo suficiente para justificar una remodelación completa antes de listar.

## Preséntela Correctamente

La mayoría de los compradores conoce su casa en una pantalla antes de pararse en ella, y eso hace de la fotografía el gasto de promoción con mayor rendimiento que existe. Agregue un anuncio completo y exacto — metraje correcto, notas honestas de condición, cada característica real mencionada — y sindicación completa en el MLS para que llegue a todos los portales importantes y no a unos cuantos.

## Llegue al Grupo Más Amplio de Compradores

Cada comprador que no puede encontrar o entender su anuncio es una oferta que usted nunca recibe. En esta región eso no es una idea abstracta: promocionar su casa en inglés y en español alcanza a un grupo grande de compradores calificados y listos con los que la mayoría de los anuncios de aquí simplemente nunca habla. Más ojos calificados es la forma más confiable de mejorar su número final.

## Negocie la Oferta Completa

El precio es un término entre muchos. El tipo de financiamiento, las contingencias, los plazos, los créditos por reparaciones y la flexibilidad para quedarse unos días después del cierre tienen valor real, y el número más alto en el papel no siempre es la oferta más fuerte en la práctica. El Capítulo 4 lo cubre a fondo.

## Lleve el Trato Hasta el Cierre

Una oferta aceptada no es una venta. El avalúo, el financiamiento, la plica y el título tienen fechas límite, y cada uno es un punto donde un trato se puede atorar en silencio. Alguien tiene que vigilar los cuatro y empujar cuando algo se retrasa.

## Su Ruta para Vender la Casa

|          |                                                                                                                                                                               |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b> | <b>Precio con Evidencia</b><br>Un análisis del mercado con ventas comparables reales, ajustado por condición, tamaño y terreno, y pesado contra el inventario y la demanda.   |
| <b>2</b> | <b>Prepare lo que Importa</b><br>Recorra la propiedad y arregle solo lo que afecta el precio o el avalúo — no todo lo que un contratista con gusto le vendería.               |
| <b>3</b> | <b>Preséntela Correctamente</b><br>Fotografía de calidad, un anuncio exacto y completo, y sindicación total del MLS a todos los portales importantes.                         |
| <b>4</b> | <b>Alcance a Todos los Compradores</b><br>La promoción bilingüe capta compradores calificados que la mayoría de los anuncios de esta región nunca alcanza.                    |
| <b>5</b> | <b>Negocie la Oferta Completa</b><br>El precio es un término. El financiamiento, las contingencias, los plazos y los créditos deciden cuál oferta es realmente la más fuerte. |
| <b>6</b> | <b>Administre Hasta el Cierre</b><br>Avalúo, financiamiento, plica y título vigilados en sus fechas para que nada se atore sin que usted se entere.                           |

## 2. Cuánto Cuesta Vender de Verdad

A los vendedores muchas veces los sorprende el cierre, y no debería ser así — cada uno de estos costos se puede saber por adelantado. Pida un estimado de ganancia neta por escrito antes de listar y sabrá, dentro de un rango razonable, con cuánto se va a quedar realmente.

- **La comisión** — Negociable, y acordada por escrito antes de que empiece la representación. Pregunte exactamente qué incluye — la promoción, la fotografía y la sindicación deben quedar por escrito, no darse por hecho.
- **Cuotas de plica y título** — El costo de los terceros neutrales que resguardan el dinero, verifican que el título esté limpio y manejan la transferencia legal. Normalmente unos pocos miles de dólares, bastante predecibles.
- **Impuesto de transferencia del condado** — En California es de \$1.10 por cada \$1,000 del precio de venta. En los condados de Yuba y Sutter se acostumbra partirlo entre comprador y vendedor, y es negociable.
- **Impuestos prediales prorrateados** — Usted cubre los impuestos de la parte del año fiscal de California, del 1 de julio al 30 de junio, en que fue dueño. Según las fechas, esto puede resultar un crédito a su favor en lugar de un costo.

- **Retención estatal, salvo que esté exento** — La plica en California retiene 3 1/3% del precio de venta para la Junta de Impuestos Estatales, salvo que se certifique una exención — casi siempre la venta de su residencia principal — en el Formulario 593 antes del cierre. Vea el capítulo 6.
- **Reparaciones o créditos negociados** — Lo que sale de la inspección del comprador. Con frecuencia la línea más variable de todas, y la que más depende de qué tan bien preparó la casa.

#### Pida esto antes de listar

- Un estimado de ganancia neta por escrito — su precio de venta, menos cada costo de arriba, menos el saldo de su hipoteca, es igual a lo que de verdad llega a su cuenta.
- Pídale con tres precios: su meta, un punto medio realista y una cifra más baja. Conocer su piso antes de que lleguen las ofertas es lo que mantiene la negociación tranquila.
- Si va a comprar después, ese número de abajo es su pago inicial. Conviene tenerlo desde temprano y no el día del cierre.

## 3. Preparar su Casa para Vender Más Rápido y en Más

Preparar una casa para vender no es decorar. Decorar expresa quién vive ahí; preparar ayuda a un desconocido a imaginarse viviendo ahí. Esa diferencia explica casi todas las decisiones que vale la pena tomar.

### Quite Más Cosas de lo que le Parece Razonable

Los profesionales normalmente quitan cerca de la mitad de los muebles de un cuarto. Se siente exagerado mientras usted vive ahí y se ve amplio en las fotos, que es justo el punto. Despeje las cubiertas, vacíe los clósets — los compradores los abren, y un clóset lleno se lee como “no hay suficiente espacio” — y saque lo que sobra a una bodega o a un rincón del garage en lugar de moverlo de cuarto en cuarto.

### Limpie a Fondo Todo

Una casa impecable comunica una casa cuidada. Los compradores no pueden evaluar su plomería, pero sí ven sus zoclos, y sacan conclusiones de lo que sí pueden ver. Ventanas, juntas de azulejo, electrodomésticos, lámparas y cualquier olor que quede — sobre todo de mascotas y humo, porque uno deja de notar el olor de su propia casa.

### Despersonalice y Vaya a lo Neutral

Las fotos familiares, las colecciones y los gustos muy personales le recuerdan en voz baja al comprador que esta es la casa de alguien más. La pintura en tonos neutros es de las preparaciones con mejor rendimiento que existen: es barata, sale bien en fotos, y deja que el comprador proyecte sus propios muebles en esas paredes.

### Deje Entrar la Luz

Abra todas las persianas, cambie los focos fundidos o disperejos, y prenda todas las luces para las visitas y las fotos — incluso de día. Los cuartos iluminados se ven más grandes en foto y se sienten más acogedores que ese mismo cuarto en penumbra.

## No Descuide el Exterior

Lo que se gasta en la primera impresión de afuera consistentemente regresa varias veces su costo, y normalmente es el trabajo más barato de la lista: pasto cortado, orillas parejas, tierra fresca, una entrada limpia, la puerta principal pintada. El exterior es la primera foto que ven los compradores y lo primero que juzgan cuando se estacionan.

## Maneje a las Mascotas con Cuidado

A muchos compradores les encantan los animales y aun así no quieren ver rastros de ellos en una casa que están evaluando. Antes de una visita, quite platos, camas y areneros, e idealmente saque a las mascotas de la casa — es mejor para la visita y bastante menos estresante para el animal.

### Si el presupuesto está apretado, en este orden

- Preparar la casa solo funciona junto a un precio competitivo. Una casa bellamente presentada con un precio 10% arriba del mercado se queda parada — la presentación amplifica un buen precio, no lo sustituye.
- Primero despeje y limpie a fondo. No cuestan más que tiempo y dan más mejora visible por dólar que cualquier otra cosa.
- Después pintura neutra y la fachada — los dos gastos más baratos con el rendimiento más confiable.
- Prepare pensando en la cámara. Las fotos son la primera impresión de casi todos los compradores, así que un cuarto que sale bien en foto vale más que uno que solo funciona en persona.

## 4. Cómo Negociar Siendo Vendedor

---

La negociación es donde a los vendedores la emoción más seguido les cuesta dinero. Usted vivió en esta casa. Una oferta por debajo de lo que pide puede sentirse como un juicio sobre su casa, su gusto y sus años ahí. No lo es — es un comprador abriendo una conversación, y los vendedores que sacan más son los que lo tratan así.

### Evalúe la Oferta Completa

Una oferta en efectivo que cierra en dos semanas y sin contingencias puede valer de verdad más que una oferta más alta condicionada a que el comprador venda primero su propia casa. Vea el tipo de financiamiento y la solidez de la preaprobación, qué contingencias incluye y cuánto duran, el plazo de cierre frente a sus propios planes de mudanza, y cualquier crédito o permanencia que le estén pidiendo.

### Maneje Varias Ofertas con Transparencia

Cuando llegan varias ofertas, lo más limpio es una ronda de “la mejor y última”: avísele a cada comprador que hay varias ofertas, ponga una fecha límite e invite a cada uno a presentar sus mejores condiciones. Es justo, es transparente, y consistentemente da mejores resultados que negociar con los compradores uno por uno a espaldas de los demás.

### Prepare el Escenario del Avalúo Bajo

Si el comprador está financiando y el avalúo sale por debajo del precio del contrato, el prestamista presta sobre el valor del avalúo, no sobre el del contrato. Alguien tiene que cubrir la diferencia. Decida antes de aceptar una oferta cómo manejaría eso — renegociar, partirlo a la mitad o mantenerse firme — porque decidirlo con calma de antemano es muchísimo mejor que decidirlo bajo presión con un reloj corriendo.

### Trate las Peticiones de Reparación como Negociación

Un informe de inspección va a encontrar cosas. Siempre las encuentra, en toda casa, incluso en las nuevas. Una petición de reparación no es un insulto; es una segunda negociación, y tiene las mismas opciones que la primera: hacer el trabajo, ofrecer un crédito en su lugar, hacer una parte, o no aceptar y sostener su precio. Los créditos a menudo son más limpios que las reparaciones — el comprador escoge a su propio contratista y usted no anda supervisando obra mientras se muda.

## 5. Errores que Cometen los Vendedores

---

- **Poner un precio alto por cariño** — El error más caro que cometen los vendedores. Una casa sobrevaluada recibe su mejor tráfico en las primeras dos semanas, no recibe ofertas, se queda parada, acumula días en el mercado y normalmente termina vendiéndose en menos de lo que habría dado un precio correcto — después de meses más de estarla cargando.
- **Saltarse el despeje y la preparación** — Las mejoras más baratas que existen, y las que los compradores notan de inmediato en las fotos.
- **Descuidar la fachada** — La primera foto y la primera impresión. Un exterior cansado pone un tono de desconfianza antes de que alguien abra la puerta.
- **Estar presente durante las visitas** — Los compradores no hablan con libertad, no se quedan un rato ni se imaginan viviendo ahí mientras el dueño está en el cuarto de al lado. Salga — eso influye directamente en cómo salen las ofertas.

- **No declarar problemas conocidos** — Esto es responsabilidad legal real, no una cuestión de criterio. Declare los problemas que conoce. Un trato que cierra y se queda cerrado vale más que un precio un poco más alto con una demanda detrás.
- **Olvidar los costos de cierre al calcular la ganancia** — El precio de venta no es con lo que usted se queda. Consiga el estimado de ganancia neta por escrito del Capítulo 2 antes de hacer planes con ese dinero.
- **Rechazar ofertas razonables por orgullo** — Una primera oferta por debajo de lo que pide es una posición de apertura, no una final. Contraofertar no le cuesta nada; negarse a conversar puede costarle al comprador completo.
- **No planear la siguiente mudanza** — Comprar y vender a la vez tiene solución — quedarse rentando su propia casa unos días después del cierre, o un cierre condicionado que amarra las dos operaciones. Las dos funcionan mucho mejor planeadas con tiempo que improvisadas en plica.

## 6. Reglas, Divulgaciones e Impuestos del Vendedor en California

Vender en California trae obligaciones que no existen en la mayoría de los estados, más dos mecánicas fiscales que sorprenden a los vendedores al momento del cierre. Nada de esto es difícil. Todo tiene que hacerse a tiempo.

### El paquete de divulgaciones es una obligación legal, no un trámite

- **Declaración de Divulgación del Vendedor (TDS)** — El formulario obligatorio donde usted declara la condición de la propiedad y todo defecto material que conozca. Se requiere en casi toda reventa residencial y no se puede renunciar a él.
- **Divulgación de Peligros Naturales (NHD)** — Un reporte de un tercero que muestra si la propiedad está en zona de inundación, de incendio, de falla sísmica o de inundación por presa. En Yuba-Sutter, la respuesta sobre inundación le importa a los compradores y a sus prestamistas más que casi cualquier otra cosa del expediente.
- **Cuestionario de la Propiedad (SPQ)** — Reparaciones, reclamos de seguro, disputas con vecinos, trabajos hechos sin permiso — las preguntas que el TDS no alcanza.
- **Y el resto del paquete** — La divulgación federal de pintura con plomo en casas construidas antes de 1978; el aviso estatal de la Ley de Megan; si hubo una muerte en la propiedad en los últimos tres años; y el cumplimiento de los requisitos de California sobre llaves ahorradoras de agua, detectores de humo y detectores de monóxido de carbono.

La regla que protege al vendedor es corta: declárelo. Un defecto declarado es una negociación. Ese mismo defecto sin declarar es una demanda que lo puede perseguir años después de cerrada la venta.

### Impuesto documentario de transferencia

El impuesto documentario de transferencia del condado en California es de \$1.10 por cada \$1,000 del precio de venta — \$550 en una casa de \$500,000. En los condados de Yuba y Sutter se acostumbra partirlo por mitad entre comprador y vendedor y, como todo lo demás del contrato, es negociable. Ni Yuba City ni Marysville agregan actualmente un impuesto de transferencia municipal encima.

### Retención estatal en el cierre

California exige que la plica retenga 3 1/3% del precio de venta y lo mande a la Junta de Impuestos Estatales (Franchise Tax Board), salvo que usted califique para una exención y la certifique en el Formulario 593 antes del cierre. La exención más común es la venta de su residencia principal. Es un pago adelantado de su impuesto estatal, no un impuesto extra — pero si nadie llena el formulario, ese dinero sale de la plica y usted espera hasta declarar impuestos para volver a verlo. Pregunte por el Formulario 593 desde temprano, no el día de firmar.

### La exclusión de ganancias de capital

La ley federal le permite excluir hasta \$250,000 de ganancia en la venta de su casa principal, o \$500,000 si es casado declarando en conjunto, si fue dueño y vivió ahí al menos dos de los últimos cinco años, y California sigue la misma exclusión. Por arriba de eso, tome en cuenta que California no tiene tasa reducida para ganancias de capital — el estado grava la ganancia como ingreso ordinario. Si lleva muchos años como dueño, pida a un contador que le saque el número antes de listar.

#### Si tiene 55 años o más, la Proposición 19 puede valerle dinero real

- Los dueños de 55 años o más, los dueños con discapacidad severa y las víctimas de un incendio forestal o desastre

declarado pueden llevarse su valor tasado de la Proposición 13 a una casa de reemplazo en cualquier parte de California.

- Se puede usar hasta tres veces, y funciona incluso cuando la casa de reemplazo cuesta más — la diferencia se suma a su valor trasladado en lugar de disparar una nueva tasación completa.
- Para un dueño de muchos años, esto puede ser la diferencia entre un recibo predial de unos pocos miles de dólares y otro varias veces mayor. Pregunte antes de vender, porque el trámite tiene plazos.

## Cómo se prorratan los impuestos prediales

El año fiscal de la propiedad en California va del 1 de julio al 30 de junio, y los dos pagos vencen el 1 de noviembre y el 1 de febrero. La plica prorratea entre usted y su comprador según dónde caiga la fecha de cierre, y por eso la línea de impuestos de su estado de cierre a veces resulta un crédito a su favor en lugar de un costo.

*Resumen educativo de las reglas de California vigentes en 2026. Los requisitos fiscales y de divulgación cambian y dependen de sus circunstancias. Confirme con su oficial de plica, un contador y, cuando corresponda, un abogado de bienes raíces antes de actuar.*

## 7. Preguntas Frecuentes del Vendedor

---

### ***¿Cómo deciden cuánto vale mi casa?***

Con un análisis comparativo del mercado: ventas recientes de casas verdaderamente comparables y cercanas, ajustadas por diferencias reales de condición, tamaño y terreno, y luego pesadas contra el inventario y la demanda actuales. Usted debería ver esas ventas comparables con sus propios ojos — un precio cuya evidencia no se puede ver es nada más una opinión.

### ***¿Cuánto cuesta vender mi casa?***

La comisión (negociable y acordada por escrito desde el principio), cuotas de plica y título, el impuesto de transferencia del condado a \$1.10 por cada \$1,000, los impuestos prediales prorrateados, cualquier reparación o crédito negociado después de la inspección, y la retención estatal de California de 3 1/3% salvo que esté exento. Pida un estimado de ganancia neta por escrito antes de listar para conocer su número real.

### ***¿Debo hacer reparaciones antes de listar?***

Algunas, no todas. Arregle lo que afecta el precio, la seguridad o el avalúo — una fuga activa, un techo en mal estado, un peligro eléctrico. Sátese la remodelación completa de un espacio anticuado pero funcional; rara vez se recupera. Recorra la propiedad con su agente y ordene la lista antes de gastar.

### ***¿Cuánto tiempo toma vender?***

Una vez que acepta una oferta, una venta financiada normalmente cierra en unos 30 a 45 días. Cuánto tarda en llegar esa oferta depende del precio, la condición y el mercado — y una casa bien valuada y en buen estado normalmente tiene su mayor actividad en las primeras dos semanas.

### ***¿Puedo vender y comprar al mismo tiempo?***

Sí, y la mayoría de los vendedores lo hace. Las dos herramientas comunes son quedarse en la casa un periodo acordado después del cierre mientras completa su compra, y un cierre condicionado que amarra las dos operaciones. Las dos hay que planearlas antes de listar, no improvisarlas a media plica.

### ***¿Vendo primero o compro primero?***

Depende de sus finanzas y de cuánto riesgo tolera. Vender primero le da certeza sobre su dinero y hace mucho más fuerte su siguiente oferta, pero necesita a dónde ir. Comprar primero es más cómodo y más caro, porque carga las dos. Quedarse rentando su casa unos días después del cierre suele ser el puente entre ambas.

### ***¿Y si mi casa no alcanza el avalúo del precio ofrecido?***

El prestamista presta contra el valor del avalúo, así que la diferencia se tiene que resolver: renegociar el precio, que el comprador ponga la diferencia en efectivo, partirla, o en algunos casos disputar el avalúo con ventas comparables adicionales. Defina su postura sobre esto antes de aceptar una oferta.

### ***¿Tengo que declarar los problemas de la casa?***

Sí, y California le exige más que la mayoría de los estados: la Declaración de Divulgación del Vendedor, el reporte de Peligros Naturales, el Cuestionario de la Propiedad y varios documentos más, todos explicados en el capítulo 6. Además del requisito legal, los problemas no declarados de todos modos suelen salir en la inspección — y en ese momento le cuestan tanto ventaja como confianza.

### ***¿Vale la pena hacer una casa abierta?***

Puede valer, aunque hoy la mayoría de los compradores serios encuentra las casas primero en internet y las visita con cita. Las casas abiertas son una herramienta entre varias, y pesan mucho menos que una fotografía exacta, un precio correcto y la sindicación completa.

### ***¿Por qué importa la promoción bilingüe para mi casa?***

Porque cada comprador que no puede leer ni preguntar con facilidad sobre su anuncio es uno que nunca ofrece por ella. En la región de Yuba-Sutter ese es un grupo grande de compradores calificados y listos, y la mayoría de los anuncios de aquí nunca los alcanza. Más compradores compitiendo es la forma más confiable de mejorar su precio final.

#### RECURSOS VERIFICADOS

## Verifique Todo Esto Usted Mismo

---

Cada programa mencionado en esta guía es real, está funcionando actualmente y lo maneja la agencia que aparece abajo. Estos enlaces van a la fuente oficial — no a mí, ni a un formulario. Verificado en septiembre de 2026.

**Franchise Tax Board — retención en ventas (Formulario 593)** [ftb.ca.gov](http://ftb.ca.gov) — [retención de bienes raíces](#)

**Declaración de Transferencia (TDS) — Código Civil 1102** [leginfo.legislature.ca.gov](http://leginfo.legislature.ca.gov) — [Cód. Civil § 1102](#)

**Condado de Yuba (avaluador, registro, planeación)** [www.yuba.org/](http://www.yuba.org/)

**Condado de Sutter (avaluador, registro, planeación)** [www.sutter.gov/](http://www.sutter.gov/)

**Verifique cualquier licencia de bienes raíces** [dre.ca.gov](http://dre.ca.gov) — [licence lookup](#)

*Los programas, los fondos y las reglas cambian, a veces a mediaño. Si una página de abajo cambió o un programa cerró, ese es el momento de llamar en lugar de suponer — y es justo el tipo de cosa que yo le sigo la pista a la gente con la que trabajo.*

#### SOBRE SU GUÍA

## Antonio y Ana Rubio

---

Desde 2005 he ayudado a familias de Yuba City, Marysville y toda la región de Yuba-Sutter a comprar y vender bienes raíces, en inglés y en español. Trabajo junto a mi hija Ana, agente con licencia desde 2016, como equipo de padre e hija. Nuestra promesa es sencilla: tratamos su mudanza con el mismo cuidado que querríamos para nuestra propia familia.

## Encuentre a Antonio — En Todas Partes

### Antonio Rubio · Better Homes Realty · CalDRE #01472558

1615 Colusa Hwy #200, Yuba City, CA 95993

Teléfono: [\(530\) 870-1063](tel:(530)870-1063)

Sitio web [antoniorubiotucasa.com](http://antoniorubiotucasa.com)

En español [antoniorubiotucasa.com/es](http://antoniorubiotucasa.com/es)

Todas las guías gratuitas [antoniorubiotucasa.com/es/guias](http://antoniorubiotucasa.com/es/guias)

Perfil de Google [share.google/boQNcJkWgvECW5equ](https://share.google/boQNcJkWgvECW5equ)

Deje una reseña en Google [g.page/r/CaGVcUMDcjyBECE/review](https://g.page/r/CaGVcUMDcjyBECE/review)

Zillow [www.zillow.com/profile/Antonio%20Rubio](http://www.zillow.com/profile/Antonio%20Rubio)

Homes.com [www.homes.com/real-estate-agents/antonio-rubio/n48qdzm/](http://www.homes.com/real-estate-agents/antonio-rubio/n48qdzm/)

Realtor.com [www.realtor.com/realestateagents/56ccff8d0fa417010077818d](http://www.realtor.com/realestateagents/56ccff8d0fa417010077818d)

## CÓMO FUNCIONA ESTA SERIE

## La Biblioteca de Cinco Guías

Cada guía funciona por sí sola, pero están hechas para leerse juntas — la mayoría de las personas pasa por más de una etapa de propiedad a lo largo de su vida. Esta es la biblioteca completa, y dónde queda la guía que tiene en sus manos.

| La Biblioteca de Guías de Antonio Rubio |                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                       | <b>La Guía para Compradores de Primera Vivienda</b><br>Préstamos, pago inicial, inspecciones y cómo negociar su primera oferta.                           |
| 2                                       | <b>Guía de Segunda Vivienda y Propiedades de Inversión</b><br>Cómo se financian las rentas y cómo hacer los números antes de comprar.                     |
| 3                                       | <b>Guía para Vender su Casa</b><br>Poner precio con evidencia, preparar, promocionar y negociar la oferta completa.<br><b>ESTA ES LA QUE ESTÁ LEYENDO</b> |
| 4                                       | <b>Guía de Terrenos, Acres y Construcción</b><br>Agua, séptico, zonificación, acceso — y cómo financiar una casa que usted construye.                     |
| 5                                       | <b>Guía Comercial — Apartamentos y Negocios</b><br>Métricas de multifamiliares, préstamos comerciales y compra de un negocio.                             |

Todas las guías de esta biblioteca son gratuitas, en inglés y español, en:

[antoniorubiotucasa.com/guides](http://antoniorubiotucasa.com/guides)

[antoniorubiotucasa.com/es/guias](http://antoniorubiotucasa.com/es/guias)

## Una Casa Bien Vendida Abre la Siguiente Puerta

*El capital que tiene en su casa no es nada más un número en un documento de cierre. Para la mayoría de las familias es el pago inicial del siguiente capítulo — una casa más grande, una calle más tranquila, mudarse cerca de los nietos, un retiro que empieza antes.*

*Con un precio puesto con evidencia, preparada con cuidado y promocionada a todos los compradores que podrían quererla, una casa suele encontrar a la persona correcta en el número correcto.*

*Usted construyó este valor durante años. Vamos a asegurarnos de que se quede con la mayor parte posible.*

---

*Contenido únicamente educativo. Los costos, las costumbres locales, los impuestos de transferencia, las obligaciones de declaración y los términos de contrato varían por condado, por transacción y con el tiempo, y la comisión es negociable y se acuerda por escrito. Nada en esta guía es asesoría legal, fiscal o financiera, ni una garantía de un precio de venta o un plazo determinado. Verifique todos los detalles con sus propios asesores con licencia antes de actuar. © 2026 Antonio Rubio · CalDRE #01472558 · Better Homes Realty. Igualdad de Oportunidad en la Vivienda.*