



HOME SELLING BLUEPRINT

real

TUS TRES OBJETIVOS

- VENDE POR EL MAYOR
- PRECIO VENDE RÁPIDO
- VENDE SIN ESTRÉS

Si eres como la mayoría de los vendedores, tu principal meta es obtener la mayor cantidad de dinero posible por tu casa. Te ayudo a lograrlo utilizando estrategias de marketing innovadoras, basadas en datos, y una estrategia de precios sólida que aumenta la exposición y deja a los compradores deseando que aceptes su oferta.

Mudarse ya es lo suficientemente estresante. El proceso de venta no tiene por qué serlo. Creo en un enfoque consultivo para vender casas, lo que significa que mi objetivo es educarte en cada paso para que tomes las mejores decisiones para ti y tu familia, y mantenerte informado en todo momento para que nunca te quedes con dudas sobre lo que sigue.

Cuanto más tiempo permanezca una propiedad en el mercado, más “vieja” se percibe y más ofertas bajas recibirás. Mi trabajo como tu agente es generar el mayor tráfico posible hacia tu propiedad para encontrar al comprador dispuesto a pagar tu precio, lo que a menudo resulta en una venta rápida.



RESUMEN DEL PROCESO DE VENTA

Aquí tienes un resumen rápido de todo el proceso de venta...

PREPARACIÓN: El trabajo previo que hacemos antes de poner tu casa en el mercado nos prepara para una venta exitosa.

ENCONTRAR AL COMPRADOR: Mi meta es conseguirte el mejor precio posible, de la forma más rápida y sin estrés.

PERIODO DE CONTRATO: Una vez que tenemos al comprador, debemos mantenerlo en el trato durante el período de diligencia, que generalmente dura unos 30 días.

CIERRE: En el cierre recibirás tu dinero, entregarás las llaves y firmarás los documentos para transferir el título.



ESTADÍSTICAS DEL MERCADO

No es necesario conocer todas las estadísticas y cifras sobre el mercado inmobiliario para tomar una decisión informada. Estos son los puntos clave que debes saber:

Relación Precio de Lista / Precio de Venta (LP:SP):

El promedio del mercado es del 96%. Mi promedio es del 99%, lo que significa que ganas un 3% más al listar conmigo.

Días en el Mercado (DOM):

Mi promedio es de 21 días.

Tasas de Interés:

Por cada aumento del 1% en la tasa de interés, el pago mensual del comprador sube un 10%, lo que puede afectar su capacidad de compra.



DETERMINAR EL VALOR

Para obtener el máximo precio, debemos comprender cómo piensan los compradores para poder convencerlos de que paguen el precio que pedimos.

Los compradores determinan el valor comparando tu casa con otras similares que se han vendido o están en el mercado.

- **Propiedades Activas:** Muestran la tendencia del mercado.
- **Propiedades Expiradas:** Indican precios demasiado altos.
- **Propiedades Vendidas:** Representan el valor real del mercado.



PREPARAR TU CASA

Antes de las fotos:

- Despeja superficies, organiza closets y elimina objetos personales.
- Asegúrate de que la iluminación sea cálida y natural.
- Limpia ventanas y cambia bombillos opacos.

Antes de las visitas:

- Ventila la casa y evita olores fuertes.
- Cambia filtros de aire, limpia la basura y usa aromas suaves como cítricos o lavanda.

Objetivo: Que los compradores se enamoren de tu casa tanto en línea como en persona.



CÓMO LOS COMPRADORES ENCUENTRAN CASAS

BEFORE WE MEET...

Do what you can but don't
worry about making it perfect
for our first meeting.

1. En línea (95%)

Publicaremos tu casa en más de 500 sitios web con fotografías profesionales y descripciones atractivas. También utilizamos anuncios segmentados en redes sociales para llegar a compradores activos en tu zona.

2. Vecinos

Tus vecinos pueden ser tus mejores aliados. Organizaremos un evento de “casa abierta” exclusivo para ellos, ya que muchos tienen amigos o familiares interesados en mudarse cerca.

3. Agentes inmobiliarios

El 90% de las transacciones involucran dos agentes. Me aseguro de que otros agentes tengan toda la información necesaria para presentar tu propiedad a sus clientes.

Redes sociales

Es más importante que nunca asegurarse de que tu casa se vea espectacular en línea. Esto es lo que hacemos para que los compradores estén ansiosos por verla en persona:

FOTOGRAFÍAS PROFESIONALES:

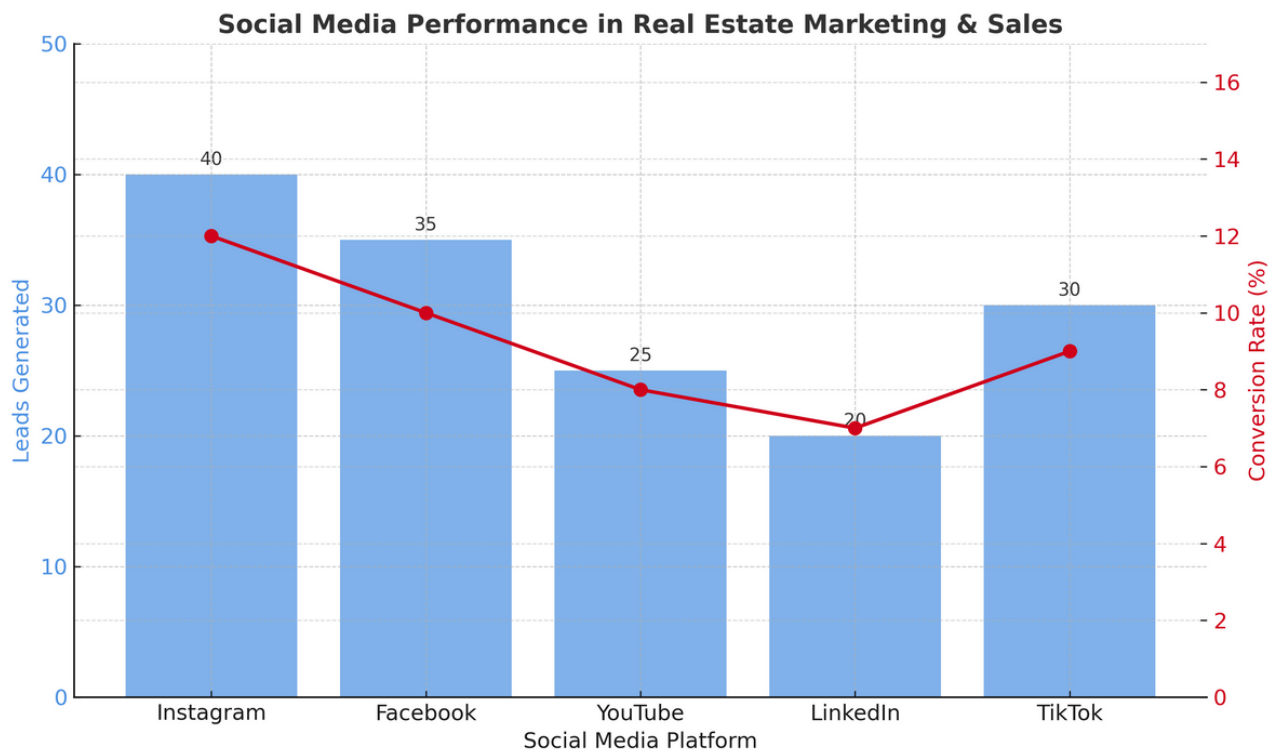
Contrato a un fotógrafo profesional, a mi propio costo, para mostrar tu casa bajo su mejor luz. Cuando termine, ¿te preguntarás si realmente quieres venderla!

DESCRIPCIONES DETALLADAS EN MÁS DE 500 SITIOS WEB:

Al listar tu casa conmigo, se publicará en más de 500 sitios con descripciones detalladas que cuentan la historia de tu hogar y dejan a los compradores deseando visitarlo, sin importar en qué parte del mundo estén buscando.

ANUNCIOS DIRIGIDOS EN FACEBOOK:

Aprovechando el poder de los anuncios segmentados en Facebook, logramos que tu casa llegue directamente a los compradores que buscan en tu zona. Nuestro equipo de servicio se asegura de no perder ninguna llamada, recopila información y califica a los compradores potenciales antes de que visiten tu propiedad.



real

NEGOCIACIÓN Y OFERTAS

Cuando lleguen las ofertas, analizaremos:

- Precio y depósito: Asegura que el comprador esté comprometido.
- Financiamiento: Confirmaremos que esté preaprobado.
- Tiempos: Fechas de inspección y cierre que te beneficien.
- Términos adicionales: Evitaremos cláusulas que puedan perjudicarte.

Mi objetivo es negociar no solo el mejor precio, sino también las condiciones más favorables para ti.



RECEIVING OFFERS



PRICE AND DEPOSIT

We'll always look at the price of the offer first to make sure we're getting you the most money possible as well as the deposit to make sure the buyer has some skin in the game and won't walk away.

TIMELINES

Next, we're looking at the inspection period and closing date to ensure that they work in your favor and won't leave you stuck in a contract.

FINANCING

I'll call the lender to make sure they're fully prequalified and will be able to meet the loan commitment period outlined in the contract.

ADDITIONAL TERMS

Even if everything else looks good, buyers might try to sneak in extra contingencies in this section so we always make sure there are no surprises. We're also looking for the buyer who will offer the most money above appraised value in this market.

INSPECCIÓN Y DILIGENCIA DEL COMPRADOR

Durante la inspección, el comprador puede solicitar reparaciones o créditos. Para minimizar solicitudes:

Revisa el techo, aire acondicionado y plomería.

Cambia bombillos y filtros.

Asegura acceso al ático y limpia el área exterior.

FINANCIAMIENTO, TÍTULO Y AVALUO

Mientras el comprador gestiona su préstamo, el título se revisa para asegurar una transferencia sin problemas. Si tu propiedad pertenece a una asociación, el comprador deberá completar su proceso de aprobación.

El banco realizará una tasación para confirmar el valor de la propiedad.



MUDANZA Y CIERRE

Antes del cierre:

Programa la mudanza.

Cancela servicios públicos y cambia tu dirección.

Prepara la casa para la inspección final.

DURANTE EL CIERRE:

Firmarás los documentos.

El título transferirá la propiedad.

Recibirás el pago por transferencia bancaria.



COMUNICACIÓN CONSTANTE

La comunicación es la base de una transacción exitosa.

- Correos “Lo que sigue”: Te mantendrán informado en cada etapa.
- Llamadas semanales: Cada martes recibirás una actualización sobre visitas, comentarios y progreso.
- Coordinadora de transacciones: Beth te ayudará a cumplir con fechas y documentos, asegurando que todo fluya sin contratiempos.



PREGUNTAS FRECUENTES

¿Podemos reducir la comisión?

Mi enfoque no es el costo, sino el resultado. Mis clientes ganan en promedio un 4% más que el promedio del mercado, lo que compensa con creces la comisión.

¿Y si vendo por mi cuenta (FSBO)?

Las estadísticas muestran que las casas vendidas sin agente se venden por un 16% menos. Además, los compradores suelen descontar el 6% al saber que no pagas comisión.

¿Podemos listar alto y bajar después?

Listar demasiado alto puede hacer que tu casa se estanque. Los compradores perciben las reducciones de precio como desesperación, lo que termina afectando el valor final.



PRÓXIMOS PASOS

En nuestra reunión de 15 a 30 minutos:

- Revisaremos la estrategia de precios.
- Discutiremos mejoras recomendadas.
- Firmaremos el acuerdo de listado.
- Programaremos la sesión de fotos y el evento de lanzamiento.

Una vez firmado, comenzaremos la campaña de marketing y la promoción de tu casa para lograr una venta exitosa.

Sasha Valdes PA Realtor
Airos Homes at REAL BROKER LLC

Sasha@AirosHomes.com

954-300-6002

real