

LA

MEJOR ELECCIÓN

PARA SU

VENTA DE PROPIEDAD



Carla Castellanos

*Agente de bienes raíces | Lonnemann Team*



 317.460.0363

 [CarlaSellsIndy@gmail.com](mailto:CarlaSellsIndy@gmail.com)

 [CarlaSellsIndy.com](http://CarlaSellsIndy.com)



**FC Tucker Company**  
342 Mass Ave  
Indianapolis, IN 46204

## *PANORAMA GENERAL*

- Conocerle mejor
- Responder a todas sus preguntas
- Solicitarle información importante
- Determinar si soy el/la agente ideal para usted



## CUÉNTEME SOBRE **SU PROPIEDAD**



- ¿Qué le atrajo de esta propiedad cuando la adquirió?
- ¿Cuál es su característica favorita de esta propiedad?
- ¿Qué le gusta de su vecindario?
- ¿Cuáles son algunas de las atracciones y servicios cercanos?
- ¿Qué es lo que no le gusta de esta?



## PREGUNTAS *IMPORTANTES*



- ¿Por qué se muda?
- ¿Cuándo necesita mudarse?
- ¿Qué espera de su agente?
- ¿Prevé algún reto importante con la venta de su propiedad?
- ¿Qué hará si su casa no se vende?

Esta información me ayudará a determinar el mejor curso de acción a medida que recorremos el proceso de venta de su propiedad.



## MI ENFOQUE DISTINTIVO



- Creo en un enfoque directo y sensato para la venta de bienes raíces
- Le comunicaré si mi compañía o yo no somos los más adecuados para su situación.
- Seré honesto/a sobre el precio de su propiedad

### PERMANECIENDO EN LA CIMA

Tomo clases trimestrales para estar al día con mi sector... (reescriba con su propia información).



# POR QUÉ **SOY DIFERENTE**



PROPUESTA  
EXCLUSIVA  
DE VENTA



DIFERENTES  
HABILIDADES, INTERESES  
Y FORMACIÓN PERSONAL



FORMACIÓN  
CONSTANTE,  
PREMIOS Y LOGROS



# ¿QUÉ SIGNIFICA SER UN **REALTOR**?



REALTOR®

- Sólo los Agentes de Bienes Raíces que son miembros de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces® (en EE.UU.) pueden utilizar este término.
- Los agentes de bienes raíces que son Realtors suscriben a un código de ética superior.
- A los agentes de bienes raíces que son Realtors se les exige que tengan una educación adicional.
- Soy miembro de la Asociación Local, Estatal y Nacional.



AHORA, QUIERO QUE **IMAGINE...**

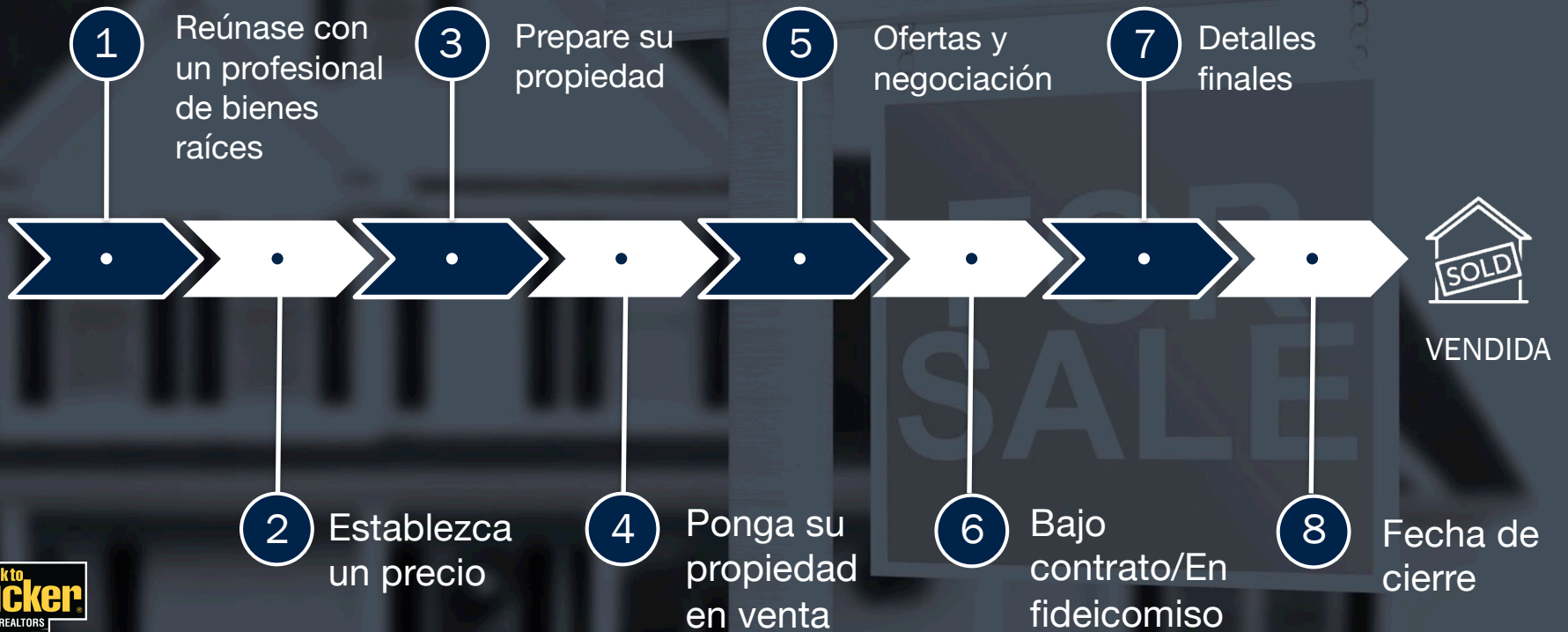


**...Que esta ya no es su propiedad.** Usted ha dado un salto hacia adelante en el tiempo y ahora vive en la casa y en el vecindario donde planea mudarse.



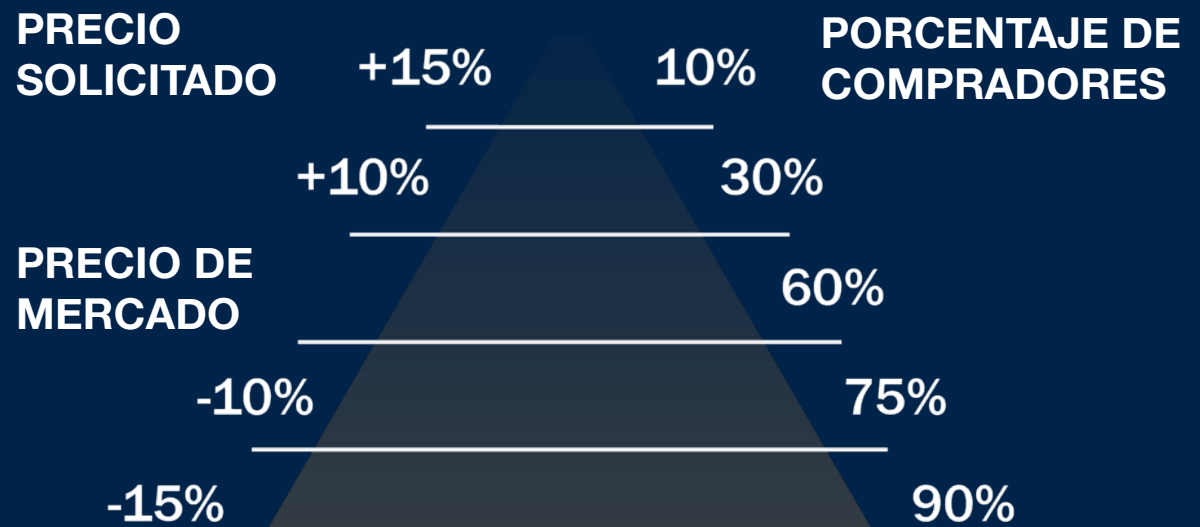


# HOJA DE RUTA DEL VENDEDOR



# EL PRECIO DERIVADO

Cada propiedad se venderá y tiene el potencial de venderse rápidamente, y el precio es el factor Nro. 1 que controla este resultado.



# **ANÁLISIS DEL MERCADO** *COMPETITIVO*



- Los comparables incluyen las ventas de todos los agentes y compañías de bienes raíces
- Reviso los registros públicos además del MLS (Servicios de Anuncio Múltiple)
- El mejor indicador de valor son los anuncios de ventas
- Los listados activos demuestran la oferta y la competencia
- Los listados dados de baja/vencidos usualmente muestran un anuncio sobrevaluado.



# PROMOCIONAR SU PROPIEDAD

Gran parte de mi marketing comienza hoy, cuando acordamos un precio para su propiedad. Ni el mejor marketing en el mundo venderá una casa sobrevaluada.



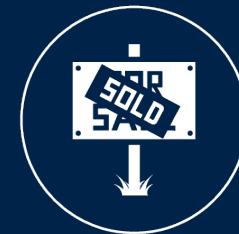
EL PRECIO  
CORRECTO

+



EXCELENTE  
MARKETING

+



¡VENDIDA!





## **HECHO** VS. *FICCIÓN*

- Cuando se trata de marketing online, muchos agentes intentarán convencerle de que tienen el “ingrediente secreto”.
- El hecho es que el anuncio de cada agente está redifundido por el MLS a cientos, si no miles, de sitios web.
- La verdad: Si un comprador está comprando una propiedad en línea y la suya coincide con sus criterios, sería casi imposible para ellos no encontrar su propiedad.



# CANALES DE COMERCIALIZACIÓN



- **Mi firma posee los siguientes métodos exclusivos de marketing online:**
  - Sitio web de la firma
  - Publicidad de la firma
- **Ofrezco los siguientes métodos de marketing únicos:**
  - Visitas virtuales
  - Fotos Profesionales
  - Carteles de venta
  - Captación de llamadas al 1-800
  - Folletos
  - Redes Sociales
  - Craigslist



## ***PARA EMPEZAR***



Comenzar es fácil. Una vez que hayamos acordado un precio y yo haya respondido a todas sus preguntas, tenemos que completar un poco de papeleo. Entonces, podré colocar su propiedad en el mercado en tan sólo 48 horas.



**¡GRACIAS!**



Carla Castellanos

*Agente de bienes raíces  
| Indianapolis, IN*

Vender su propiedad es muy importante y me tomo la tarea muy en serio. ¡El hecho de que me considerara para ayudarlo a lograr esto significa mucho para mí!





# INFORMACIÓN DE CONTACTO



Carla Castellanos



317.460.0363



CarlaSellsIndy@gmail.com



CarlaSellsIndy.com

