

# ¿COMO VENDER TU CASA?



# BIENVENIDO



¿Cuál es la diferencia entre vender su casa o no hacerlo? ¡Los detalles! Entendemos que vender una casa en el mercado actual puede ser un desafío. Si bien el mercado puede fluctuar diariamente, cada semana se venden cientos de casas en nuestra área.

Gracias por elegir confiar en mí para el proceso de compra y/o venta de su casa. ¡Cada miembro de mi equipo está comprometido a garantizar que TODAS sus necesidades de bienes raíces no solo se satisfagan, sino que se superen! He creado este libro para su conveniencia y esperamos que sea un recurso valioso. Si bien aquí se describe todo el proceso, tenga en cuenta que me mantendré en contacto constante con usted durante todo el proceso. Tu experiencia será única y ajustaré nuestro servicio de acuerdo a tus deseos y necesidades. Mi enfoque está en su completa satisfacción.

*kelly Atencio*  
REAL ESTATE AGENT

PHONE +12818833763

EMAIL KELLYA@REMAX.NET

WEBSITE KELLYATENCIO.COM

REDES SOCIALES: KELLYATENCIO.REALTOR



# NUESTRO EQUIPO



**Alma Logan**  
**281-924-1800**  
**alma@theloganteam.net**



**Dina Estrada**  
**832-386-9833**  
**dina@creatingabundance.today**

7410 WESTVIEW DR HOUSTON, TX 77055



PASOS PARA EL CIERRE

## 01 ANTES LISTING

- Agendar una cita de trabajo
- Discutir la mejor estrategia para vender
- Presentación formal de cotización
- Acuerdo de venta ejecutado
- Evaluación de la propiedad
- Análisis de mercado completo
- Establecer precio de venta.

## 02 LISTADO & ACTIVO

- Comenzó la campaña de marketing
- Fotografía profesional tomada
- Letreros instalados
- Enviado al servicio de listado múltiple
- Mostrando tiempos seleccionados
- Folleto de propiedad entregado
- Campaña de correo directo lanzada
- Campañas de correo electrónico comenzaron.
- Open House programado.

## 03 BAJO CONTRATO

- Ofertas recibidas
- Oferta(s) negociada(s)
- Oferta aceptada
- Ofertas de respaldo aceptadas
- Inspecciones y divulgaciones completadas
- Evaluación completada
- Contingencias eliminadas
- La propiedad cierra
- ¡recomiende amigos a nosotros!

# 08

## PASOS PARA EL ÉXITO

01 FOTOGRAFÍAS

05 MARKETING IMPRESO

02 PREPARACION EN EL  
MERCADO

06 TIEMPO DE RESPUESTA

03 COLOCACIÓN EN LÍNEA

07 SOCIAL MEDIA

04 TRABAJO TELEFÓNICO  
ACTIVO

08 OPEN HOUSES

# 01 TELEFONOS VS. PROS.



Más del 95% de los compradores de viviendas comienzan su búsqueda en línea, por lo que la fotografía profesional es imprescindible para vender una casa. ¡Contratamos a un profesional para que tome las mejores fotos y todas están completamente editadas para asegurarnos de que su hogar se muestre perfectamente!

## ¿SABÍA USTED QUE CASAS CON FOTOGRAFÍA PROFESIONAL...

- Reciben un promedio de 87% más de vistas que sus pares en todos los niveles de precios.
- Tener un precio de venta 47% más alto por pie cuadrado.
- Las casas con más fotos también se venden más rápido. Una casa con una foto pasa un promedio de 70 días en el mercado, pero una casa con 20 fotos pasa 32 días en el mercado.



# PREPARÁNDOSE PARA SALIR AL MERCADO

Le asesoramos en la limpieza, la realización de reparaciones/alteraciones que le ayudarán a ganar económicamente. Además de mostrar la casa en su mejor forma posible.

Los compradores potenciales quieren sentir que pueden acomodar fácilmente todas sus pertenencias y estar bien organizados.

Recuerde... Las primeras impresiones duran toda la vida  
Espacioso: las habitaciones deben parecer espaciosas. Guarde cualquier mueble innecesario para permitir un fácil movimiento alrededor de la habitación y en toda la casa.





# IMPORTANTES AREAS INTERIOR:



Despeje todas las áreas de la superficie, incluidas mesas, estanterías y encimeras de desorden



Retire todos los artículos alrededor de los lavabos y en las duchas/bañeras



Cada lámpara tiene bombillas que funcionan del mismo color



Lavar todas las ventanas y espejos



Toda la ropa se guarda o se oculta



Retire todos los artículos y alimentos relacionados con mascotas.



Toda la ropa se guarda o se oculta



Sacar toda la basura



Mueva toda la documentación confidencial y los medicamentos a un área segura



# IMPORTANTES AREAS EXTERIOR:



Corte tanto la parte delantera como la trasera de su césped. Borde y elimine los recortes



Ocultar botes de basura grandes



Recoge cualquier mascota "dejada atrás" en el patio

■ Láve todas las ventanas y limpie las pantallas.

■ Retocar la pintura

■ Mueva cualquier vehículo adicional del camino de entrada

■ Exhibir flores de temporada y paisajismo

■ desherbar cualquier macizo de flores

■ Limpie el porche delantero.

# 03

## ONLINE WEBSITE PUBLICACIONES

No se conforme solo con Zillow o Realtor.com

- ✓ Realtor.com - Enhanced Show Case
- ✓ Zillow.com - Premium Listing
- ✓ Luxury Estate Digital
- ✓ katencio.remax
- ✓ Kellyatencio.com
- ✓ Pinterest Board
- ✓ Google
- ✓ Social Media Post
- ✓ HAR
- ✓ RE/MAX.COM

Cuento con mi propio Website, el cual esta posicionado como uno de los primeros en Google, lo cual le permitirá a su propiedad ser una de las **primeras** en ser localizadas por los clientes

[WWW.KELLYATENCIO.COM](http://WWW.KELLYATENCIO.COM)

## HACIENDO LAS LLAMADAS

Marketing telefónico proactivo: cada vez menos agentes inmobiliarios se están volviendo expertos en el arte de la prospección proactiva. Un pequeño secreto sucio es que la mayoría de los agentes temen el rechazo y eso les impide tomar el teléfono y buscar a sus vendedores. Agentes como este confían en otros agentes que trabajan a través de la MLS para vender sus listados por ellos.

Trabajamos constantemente para alcanzar el rango de Vendedor maestro y recibimos entrenamiento constante que nos ayuda a superar los comportamientos autolimitantes. Lo que todo esto realmente significa es que nuestros agentes no se sientan y esperan pasivamente a que los compradores de su listado vengan a nosotros, sino que vamos a buscarlos sin miedo y de manera proactiva.

Los actores galardonados pasan por una preparación integral para un papel. Como un actor, practicamos involucrar a nuestra audiencia de una manera creíble. Practicar nuestros guiones nos hace más informados y preparados.

Abordamos cada llamada con  
Confianza  
Preparación  
Entusiasmo

También tenemos sesiones de práctica semanales con nuestro equipo para perfeccionar nuestras habilidades telefónicas y la etiqueta.



# MARKETING IMPRESO

Ya no es aceptable que su agente de bienes raíces simplemente imprima y entregue la hoja de estadísticas de la MLS.

Aquí están nuestras tres mejores piezas de marketing que hemos impreso con cada listado.

01

**Propiedad personalizada  
Volantes**



02

**Postal personalizada de  
dos partes  
Campaña**



03

**Colgadores de puerta  
personalizados para  
sondear el vecindario**





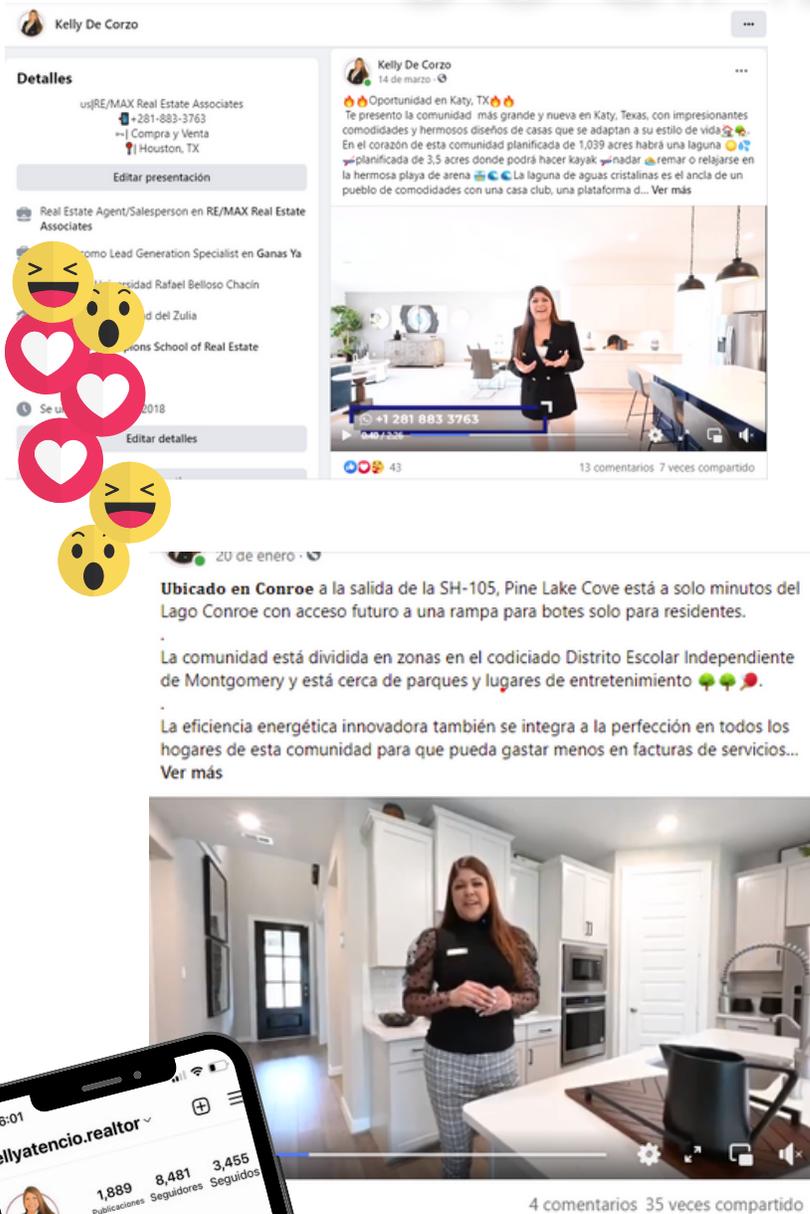
# SEGUIMIENTO

Según un estudio realizado por el MIT, las probabilidades de contactar a un cliente potencial durante más de 5 minutos frente a 30 minutos se reducen 100 veces. De 5 a 10 minutos las probabilidades disminuyen 5 veces. ¿Hay alguna duda de por qué el agente único promedio pierde tantas oportunidades de convertir oportunidades de compra para su vendedor?

Nuestro equipo está capacitado y preparado para dar seguimiento de inmediato.

06

# 07 ESTRATEGIA EN SOCIAL MEDIA



## ESTADÍSTICAS DE REDES SOCIALES DE 2023 (¡HASTA AHORA!)

- Un usuario promedio pasa 2 horas y 24 minutos por día en las redes sociales en 2020.
- El 50,1 % del tiempo que se pasa en el móvil se realiza mediante aplicaciones de redes sociales en 2020.
- Facebook es el más popular y le cuesta a la gente un promedio de 2 horas y 24 minutos cada día.
- Youtube toma un promedio de 40 minutos por día.
- Los usuarios pasan un promedio de 30 minutos por día en Snapchat en 2020.
- Los usuarios de Instagram pasan un promedio de 28 minutos en la plataforma diariamente en 2022.

**Capacitamos constantemente en los algoritmos siempre cambiantes de las diferentes plataformas de redes sociales. Nos enorgullecemos de ser la página de bienes raíces número uno, en nuestra área en base a seguidores e interacción.**

08

# OPEN HOUSES

Nos ENCANTA exhibir su hogar con una jornada de open house.

A muchos compradores les gusta mirar una casa sin ninguna presión. Esto es lo que llamamos el comprador de "dos pasos". La mayoría de las veces, comienzan el proceso yendo primero a la jornada de puertas abiertas y luego siguen con un recorrido por parte de su agente de bienes raíces.



## CÓMO NOS PREPARAMOS:

- Publicando en mi sitio web [www.kellyatencio.com](http://www.kellyatencio.com) y en todos los principales sitios web, incluidos Zillow, Trulia y la MLS local.
- Varios letreros colocados estratégicamente alrededor de su vecindario
- Postales/cartas enviadas al área
- Publicando en nuestras cuentas de redes sociales
- Anuncios pagos en redes sociales
- Explosión de boletín semanal

# PORQUE CONTRATAR A



## COMUNICACIONES

La comunicación es la clave para las relaciones positivas. Con ese fin, tenemos un programa de comunicación multifacético con nuestro Vendedor que NOS HACE RESPONSABLES de lo que le decimos que vamos a hacer. Todos los vendedores en el listado personalizado y el plan de servicio reciben actualizaciones sobre marketing, mostrando actividad y comentarios sobre su propiedad por correo electrónico.

## PREPARACIÓN EN EL MERCADO

La retroalimentación que los compradores suelen dar sobre las casas que no se venden es que no podrían imaginarse viviendo en ellas dada la elección de muebles del propietario actual y cualquier desorden o imperfección. Ayudamos a asegurarnos de que esto no le suceda utilizando nuestros recursos y socios de confianza para completar cualquier tarea que se considere necesaria.

## INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD EN EL MARKETING

Constantemente estamos afilando nuestra espada de marketing tomando los mejores y más recientes cursos de marketing y asistiendo a seminarios que le muestran software/productos que pronto se lanzarán.

## OBJETIVO DE MERCADO

Hemos estado utilizando marketing objetivo en Internet durante los últimos años. (Youtube, Facebook, Instagram, Google) al hacerlo tu casa se ve y se muestra más.



# NUESTRA PROMESA PARA TI



1

PROMETO DECIRTE LA  
VERDAD SOBRE SU  
PROPIEDAD.

2

PROMETO RESPETAR  
TUS CONFIDENCIAS.

3

PROMETO DARTE  
BUENOS CONSEJOS.

4

PROMETO QUE  
ENTENDERÁS LO QUE  
ESTÁS FIRMANDO.

5

PROMETO CUMPLIR Y  
DAR SEGUIMIENTO.

## COMENTARIOS DE CLIENTES



Kelly fue un angel en mi camino, de verdad que ama lo que hace y busca como sea ayudar al cliente! Agradecida de corazon por toda su ayuda, la recomiendo

NELSI MATA



Es una excelente profesional, siempre dispuesta a ayudarme, pensando siempre en las mejores opciones para mí como cliente, explicando siempre detalladamente cada paso en el proceso de comprar mi casa.

Yo, la recomiendo altamente y doy fe que puede ayudar a todas las personas a lograr su sueño de adquirir una vivienda para cada familia.

LISSETTE SANCHEZ

## COMENTARIOS DE CLIENTES



The best realtor ever. Highly-qualified. 100%  
Recommended.

KEHENNIT MARQUEZ



Kelly ha sido una Realtor excepcional, comprar casas se puede volver tedioso y complicado pero ella nos ayudo con todo, y lo hizo más simple y fácil. Ella estuvo mostrándonos casas hasta que llegamos a la que era, y creo que perdimos muchas oportunidades por estar pensándolo tanto y dudar y después las casas subieron de precio. Gracias a Dios y a Kelly ya somos homeowners. Y estamos muy felices.

FAMILIA COLMAN



THANK  
YOU

¡ENCANTADA EN AYUDARTE!

*Kelly Atencio*  
REAL ESTATE AGENT

PHONE +12818833763

EMAIL KELLYA@REMAX.NET

WEBSITE KELLYATENCIO.COM

REDES SOCIALES: KELLYATENCIO.REALTOR

