

¡CÓMO VENDER TU CASA RÁPIDO Y POR MÁS DINERO!



Cortesía de:
Sergio & Sofia Garcia
Realtors Con Remax Realty Centre

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Aquí Está Toda La Información Que Necesitas Para Vender Tu Casa Rápido Y Por Más Dinero!

Estimado Amigo,

Has tomado una decisión inteligente al solicitar esta información, ya que, con ella, probablemente podrás vender tu casa por más dinero y en menos tiempo de lo que nunca creíste posible.

Lo que estás por aprender podría ser, literalmente, la diferencia entre miles de dólares en tu bolsillo o miles de dólares en el bolsillo de quienes compren tu casa.

Este folleto es la primera parte de un sistema completo de venta de casas que hemos desarrollado a lo largo de años de pruebas y experimentos para encontrar las mejores estrategias de venta de casas.

Después de que hayas leído este folleto, nos gustaría que nos llamaras para una evaluación gratuita por teléfono y te explicaremos parte de este sistema especial para que puedas comenzar rápidamente.

Cordialmente,

Sergio & Sofia Garcia

Sergio & Sofia Garcia
Remax Realty Centre



* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Estás a punto de aprender los secretos de marketing que muy pocas personas conocen, ¡y te va a dar una gran ventaja sobre tu competencia!

- ¿Por qué los compradores aman las casas modelo y cómo hacer que tu casa se vea como una? Página 4
- Así es cómo una mejora de \$ 25 podría generarte de \$ 500 a \$ 1,000 adicionales al vender Página 10
- Cómo evitar los cinco errores más caros que cometen Las personas al vender su casa Página 11
- Cómo averiguar por cuanto se están vendiendo las casas en cualquier vecindario realmente y cuando tiempo toma? Página 12
- Aquí está cómo obtener un informe de mercado gratis De cualquier barrio. Página 13
- Por qué la mayoría de los anuncios de bienes raíces nunca venderán su casa, y qué hacer al respecto Página 14
- ¡Cómo vender su casa en tan solo 24 horas, sin ponerla nunca en el mercado! Página 16
- Averigüe cuánto vale su casa por teléfono y gratis Página 18

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com. · www.GarciaSHomes.com



¿Por qué los compradores aman las casas modelo y cómo hacer que tu casa se vea como una?

Uno de los factores principales para que su casa se venda rápidamente es simplemente: hágala atractiva. La mayoría de los compradores seleccionan su hogar basándose en la emoción y luego justifican la decisión con hechos, por lo que es importante hacer que la casa sea acogedora y agradable. La suya no es la única propiedad que el posible comprador verá. Está compitiendo con casas modelo que pueden haber sido decoradas profesionalmente y casas que no tienen niños, ni mascotas, y al Sr. y la Sra. Perfección como propietarios.

Empieza por el exterior.

¿Están los arbustos demasiado crecidos? ¿Aceite en el camino de entrada? ¿Cómo se ve la hierba? ¿Las camas de flores necesitan deshierbe y mulch? Trate de ver el exterior de la casa a través de los ojos de un observador independiente. Recortar los arbustos o plantar nuevos si faltan. Las casas sin jardines en el frente pierden miles de dólares de valor en la mente del comprador. Agregar algunas flores bien colocadas también agrega atractivo.

Si el pasto en el patio delantero es particularmente inexistente, considere la posibilidad de sembrar. Haga algunas comparaciones de precios en esto; El césped no es barato, pero hay algunos con buenos precios disponibles. Digamos que cuesta \$ 600 para embellecer el patio delantero, y que el pago de su casa es de \$ 800 por mes. Si ahorra un mes de tiempo de venta, tiene una ganancia de \$ 200. (Por cierto, es probable que pueda no tener que sembrar césped en el patio trasero).

La arena para gatos en el camino de entrada absorberá las manchas de grasa y aceite.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



A continuación, dele la vuelta a la casa y limpie el patio. Retire los juguetes, herramientas y/o materiales de construcción. Aquí está la prueba de acidez: si no lo ve en un patio de casa modelo, no la tenga en la suya. Eso también se aplica a la bolsa de carbón de la parrilla; Sin embargo, la parrilla (no oxidada) puede permanecer. Si su parrilla se ha oxidado, elimine los puntos de óxido frotando con un cepillo de alambre o con lana de acero gruesa bañada en queroseno. Después de eliminar el óxido, limpie toda la pieza con alcoholes minerales. Cuando la parrilla esté completamente seca, pinte con un pincel o pintura en aerosol.

Ahora mira la fachada.

¿Se está desvaneciendo o pelando la pintura? ¿Esta desactualizado el color o demasiado personal? ¿Está creciendo el moho?

Si la casa necesita pintura, elige un color neutro. Blanco, crema (no amarillo) y gris claro son buenos colores para atraer a la mayoría de las personas. Si deseas algunas ideas para combinaciones de pintura, visita tres o cuatro comunidades de casas modelo con rango de precios entre \$ 20,000 y \$ 50,000 más que tu vecindario y copia una de ellas.

Una última nota sobre la pintura: siempre pónle a la puerta de la casa y al marco una nueva capa de pintura, incluso si no pintas nada más. Los compradores están parados en la puerta principal esperando entrar; Dales una buena primera impresión.

Ahora vamos a entrar.

Recorre habitación por habitación y empaque el 30% de los accesorios. Si duda de la sensatez de esto, vuelva a esas casas modelo y compare sus mostradores con los suyos, sus mesas de café y las mesas laterales con los suyos. ¿Ves lo que quiero decir?

La regla fundamental es la siguiente: "La forma en la que vives en la casa y la forma en que vendes esa casa son dos cosas diferentes". Sé que esto llevará algún tiempo y puede parecer una molestia, pero recuerda, estás en competencia con otras propiedades.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com. · www.GarciaSHomes.com



El que gana el premio “Good Housekeeping Award” probablemente vende su casa primero ... y por la cantidad más alta. Además, míralo de esta manera ... de todos modos, estarás moviéndote, así que considera esto como empaque por adelantado. Por cierto, etiqueta las cajas móviles y apílalas cuidadosamente en el garaje, desde el piso hasta el techo.

Específicamente, empaqueta cualquier colección y fotos familiares que estés exhibiendo. Demasiada de tu personalidad en evidencia, no permite que el comprador potencial se “mueva mentalmente”.

Empaqueta todo, desde los gabinetes y todos los armarios que no necesites de forma rutinaria. Quieres crear la percepción de amplitud. En los armarios, retira todo menos ropa de una semana. Pliéjala cuidadosamente y ordénala por colores. No estoy bromeando; De esto se hacen las ventas.

En los closets de ropa, quitar la ropa fuera de temporada. Empácala y guárdala en el garaje. Arregla tus zapatos cuidadosamente. Cuelga tu ropa por categoría: todas las blusas juntas, todas las camisas juntas, y así sucesivamente.

Ahora da otro paseo por la casa. ¿Hay habitaciones que estén abarrotadas con demasiados muebles? Elimina sillas de sobra, mesas laterales y tal vez incluso el sofá de 100"(2,5 m) que es realmente demasiado grande para la habitación. (Observa cómo los decoradores usan muebles pequeños).

Se recomienda una pequeña redecoración. Si tu alfombra y pisos son de colores o estilos obsoletos, cámbialos. Tonos claros son los mejores; Esto hace que las habitaciones se vean más grandes y limpias. Si el acolchado de la alfombra existente tiene un grosor de 5/8 "o más y no está desgastado, reutilízelo (a menos que las mascotas hayan dejado huella en el)

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Si reemplaza la almohadilla, selecciona una muy gruesa y luego instale solo un grado modesto de alfombras. La sensación será lujosa y costosa, pero no lo es.

Si la alfombra está en buenas condiciones y es de color neutro, límpiala. Si el piso está en buenas condiciones y es de color claro, frótelo bien, prestando especial atención a la acumulación de suciedad y cera alrededor de los zócalos y en las esquinas.

Las paredes pintadas en blanco son las mejores.

Si es necesario pintar, usa Látex Flat, excepto en cocinas y baños donde usarás Látex Semi-brillantes. Si las paredes están sucias, experimente para ver si frotarlas es más fácil que pintar.

Si tiene papel tapiz, asegúrate de que esté limpio y actualizado. Si no, quítalo. (Sugerencia: algunos fondos de escritorio se quitan fácilmente si se rocían por primera vez con limpiador de ventanas). Luego de quitarlos, pinta o vuelve a empapelar, según la condición de las paredes. La pintura con esponja es también una alternativa fácil y atractiva.

Repara las paredes agrietadas, las perillas de las puertas sueltas y las lámparas torcidas. Corregir las tuberías defectuosas. Los grifos con fugas pueden decolorar la porcelana y llamar la atención sobre defectos de plomería. Para eliminar las manchas minerales de dichas fugas, vierta peróxido de hidrógeno sobre la mancha y luego rocíe con crema de Tarter. Deje esto por 30 minutos antes de limpiar. Las malas manchas pueden requerir dos o tres aplicaciones.

A continuación, haz brillar tu casa.

Si no tienes tiempo o la inclinación, contrata a alguien para que limpie la casa a fondo. Limpia las ventanas por dentro y por fuera.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Limpia con vinagre blanco utilizando periódicos. Limpia persianas y cortinas.

En la cocina, limpia los electrodomésticos por dentro y por fuera. Elimina la grasa y la suciedad frotando con vinagre sin diluir. Frota el interior del refrigerador con bicarbonato de sodio; no solo no se raya, sino que también elimina los olores. Desaste de los olores de la cocina vertiendo agua salada caliente en el desagüe dos veces por semana. Moler cáscaras de cítricos o núcleos de manzana en el Garbage Disposal. Deje un pequeño recipiente de vinagre descubierto en la esquina del counter de su cocina.

Haga lavar los baños para pasar una inspección de guante blanco. Si las tinas están oxidadas, vuelva a cristalarlas. Volver a poner Caulking en la bañera y la ducha. Limpiar los accesorios con vinagre blanco. Si estás en casa, enciende una vela pequeña para crear un ambiente y un aroma agradable (no abrumador). ¡Cuelgue un juego de toallas de baño de diseñador en el estante más prominente con instrucciones verbales para que su familia no las use!

Las mascotas deben estar fuera de la vista y del olfato.

Si tiene mascotas, necesitas deshacerte de los olores de las mismas, y se recomienda que las mismas mascotas se mantengan alejadas y fuera de la casa durante las exhibiciones, si es posible. Algunas personas se sienten incómodas con los animales y esto puede desviar la atención de la perspectiva. Desafortunadamente, sacar a las mascotas del camino es mucho más fácil que eliminar los olores de las mascotas.

Si el suelo se ha manchado repetidamente con orina de animales, probablemente tendrá que reemplazarlo para eliminar el olor. Y eso significa la alfombra, la almohadilla, las tiras de la alfombra y el borde de zócalo; El subsuelo deberá tratarse para eliminar el olor. Coloque un pequeño plato de vinagre sin tapar en la habitación donde duerme su mascota; Esto eliminará los olores de perro.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Por supuesto, ¡ponga el plato fuera del piso para que el perro no beba el vinagre! Para absorber los olores en la caja de arena para gatos, agregue una taza de bicarbonato de sodio a la basura.

Los olores de los alimentos pueden funcionar para usted o en su contra. Hornear pan, galletas y pasteles todos huelen bien. La salsa de espagueti es un olor delicioso. Freír pescado o hígado y cebollas es objetable. Y, por supuesto, hoy en día, el olor a humo de cigarrillo es ofensivo para muchos. Si su casa tiene un olor desagradable, use velas aromáticas o flores frescas fragantes.

Finalmente, abordar lo que se llama el "garaje".

Esta área es el punto donde todo va y no tiene otro lugar al que ir, por lo que generalmente es un desastre. Por lo tanto, si su área de almacenamiento no está limpia, nadie supondrá que debe cuidar muy bien toda la casa. Vas a decir que me voy a los extremos, pero créeme, esto siempre funciona. Vaciar todo fuera del garaje. Coloque la manguera en el piso y, si quedan manchas, pinte el porche gris. Pinta las paredes del garaje de color blanquecino usando una pintura de Látex Flat.

Ahora, después de que la pintura esté seca, vuelva a colocar todo en el garaje pieza por pieza. Desecha lo que no llevarás contigo. Empaque lo que puede agregar a la pila de cajas cuidadosamente etiquetadas. Luego organiza lo que queda. Si tiene un cobertizo de almacenamiento, organícelo de la misma manera y si necesita una capa de pintura, hágalo. Una bolsa abierta de carbón absorberá la humedad en el cobertizo de almacenamiento.

Si tiene demasiadas "cosas" en el cobertizo, alquile una pequeña unidad de almacenamiento. Limpiar y minimizar el desorden puede hacer toda la diferencia en el mundo.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



La iluminación juega un papel importante.

Durante el día, ten todas tus cortinas y persianas abiertas. Si el día está nublado, encienda también todas las lámparas.

Al anochecer, baje las persianas, pero déjelas abiertas. Deja las cortinas abiertas. Enciende todas las lámparas y luces de techo.

Por la noche, use la misma fórmula de iluminación que la anterior, pero cierre todas las persianas y cortinas. Agregar la luz de las velas es muy efectivo.

Apague la televisión durante todas las presentaciones de su casa, ya que distrae. Poner música de fondo suave. Una vez que hayas "preparado el escenario", deja la casa para que el agente lo muestre. Los posibles compradores pueden mirar más fácilmente la casa sin distracciones. También se sentirán más libres de hacer preguntas al agente. Finalmente, los compradores pueden "mudarse mentalmente" mejor sin los actuales propietarios.



Así Es Cómo Una Mejora De \$ 25 Podría Generarte De \$ 500 A \$ 1,000 Adicionales Al Vender

Si tienes bombillas de 60 vatios o bombillas de bajo vatio en tu casa, puede hacer que la casa parezca más pequeña y menos atractiva, especialmente en la cocina y en las habitaciones familiares.

Cambia todas las bombillas a 100 vatios y tu casa se verá más grande, más atractiva y puede que le gane entre \$ 500 y \$ 1,000 adicionales.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Cómo Evitar Los Cinco Errores Más Caros Que Cometen Las Personas Al Vender Su Casa...

Error # 1: Basar su precio de venta en las necesidades o emociones en lugar del valor real de mercado.

Muchas veces, las personas toman la decisión del precio de venta en función de cuánto pagaron o invirtieron en su hogar. Esto puede ser un error costoso. Las casas sobrevaloradas tardan más en venderse y, en última instancia, obtienen al vendedor menos dinero. Consulte con un agente inmobiliario profesional. Ellos pueden ayudarlo a establecer el precio de su casa correctamente desde el principio.

Error # 2: No "Exhibir" su casa.

Las primeras impresiones son las más importantes. La experiencia demuestra que por cada \$ 100 en reparaciones que su hogar necesita, un comprador deducirá de su oferta \$ 300 a \$ 500. Limpie y prepare a fondo su casa antes de ponerla en el mercado si desea obtener el mejor precio.

Error # 3: tratar de VENDER su casa cuando los compradores vienen a verla.

Uno de los errores más grandes que cometen los vendedores de casas entusiastas es seguir a los compradores y tratar de VENDERLES la propiedad en el momento. Esto puede tener un efecto negativo en los compradores. Lo mejor es mantenerse fuera del camino y dejar que las personas vean a su propio ritmo. Tendrán una mejor idea de la propiedad y si la casa es para ellos.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Error # 4: Elegir al agente equivocado o elegirlo por razones equivocadas.

Muchos propietarios ponen su casa a la venta con el agente que les dice el precio más alto. O con el agente que trabaja para la compañía más grande. Debe elegir el agente con el mejor plan de mercadeo y la mejor trayectoria para vender su casa.

Error # 5: No conocer todos sus derechos y obligaciones legales.

El derecho inmobiliario es complejo. El contrato que usted firma al vender su casa es legalmente vinculante. Los artículos pequeños que se descuidan en un contrato pueden terminar costándole miles de dólares. Debe consultar a un profesional con conocimientos que entienda los detalles de una transacción de bienes raíces.

Cómo Averiguar Por Cuanto Se Están Vendiendo Las Casas En Cualquier Vecindario Realmente Y Cuando Tiempo Toma?...

¿Alguna vez ha hablado con alguien que le dice que vendieron su casa y "obtuvieron lo que querían"?

Recuerdas que estaban pidiendo \$ 329,000, por lo tanto, debe ser por eso por lo que la vendieron, o eso es lo que piensas. O alguien te dice que todas las casas en su vecindario se han estado vendiendo a precio completo porque el mercado está muy caliente en este momento, o los compradores están ahí como nunca antes.

Algo de lo que puedes estar seguro cuando vas a ponerle precio a tu casa para la venta es que la mayoría de la información que escuchas en la calle, no es real.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Los compradores y vendedores tienden a exagerar o subestimar los precios por los que vendieron o compraron, pero la realidad es que puedes obtener la información real sobre cómo se están vendiendo las casas.

Aquí Está Cómo Obtener Un Informe De Mercado Gratis De Cualquier Barrio.

Antes de considerar comprar o vender una casa en cualquier vecindario, necesitas obtener información real sobre lo que está sucediendo en el mercado en ese barrio.

Puedes averiguar por cuanto se están vendiendo realmente las casas y cuánto tardan en venderse llamando a nuestra oficina para decirnos qué área estás considerando y juntos, revisaremos la información completa del análisis de mercado antes de comprar, por lo que no pagarás de más.

Tener la información correcta puede, literalmente, ahorrarte miles de dólares, especialmente cuando compras una casa, así no terminarás pagando demasiado por una casa por no conocer el mercado.

Llámanos hoy y obtén la información que necesitas para tomar una decisión informada.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Por Qué La Mayoría De Los Anuncios De Bienes Raíces Nunca Venderán Su Casa, Y Qué Hacer Al Respecto ...

La mayoría de los anuncios de bienes raíces nunca venderán su casa porque le está hablando a las personas equivocadas en el momento equivocado.

Cuando la gente está mirando a través de la sección de bienes raíces y llamando a averiguar, están buscando una casa en ese momento, y menos del 3% del tiempo, la gente termina comprando la casa anunciada o por la cual llaman.

También es un hecho que la mayoría de los compradores terminan gastando hasta un 15% más del precio de la casa por la que llamaron, ya que las grandes ofertas raramente resultan ser lo que suenan.

La mayoría de las ventas se realizan porque una persona ha establecido una relación con un agente de bienes raíces que trabajará con ellos para averiguar qué es lo que están buscando en una casa, qué es lo que pueden comprar y luego mostrarles las casas en el mercado que cumplen con sus requisitos, necesidades y deseos en un hogar.

La verdad es que, la mayoría de las veces, los agentes de bienes raíces utilizan la publicidad de propiedades como un plan de mercadeo de seis días; esperan anunciar la casa el lunes, que alguien llame el miércoles preguntando por ella para ir a comprar la casa el sábado.

Lo triste es que sucede lo suficiente para mantenerlos adictos a hacerlo, como jugar a las tragamonedas en Las Vegas. (Las probabilidades son mejores de tener éxito en Las Vegas que encontrar un comprador anunciando su casa de esa forma.)

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Entonces, ¿cuál es la respuesta?

Bueno, la clave está en entender que por cada comprador que está buscando en la sección de bienes raíces y están llamando para preguntar, hay 10 compradores que están empezando a considerar comprar una casa y que comprarán en los próximos seis meses.

La clave está en aprovechar a los compradores que recién comienzan a explorar el mercado, y la mayoría de los agentes de bienes raíces no usan nada más que la publicidad tradicional, por lo que se están perdiendo de este mercado por completo.

Estas personas todavía no están solicitando propiedades, pero buscan informarse sobre lo que pueden obtener en su rango de precios y pueden estar ahorrando para su pago inicial o esperando a que caduque su contrato de arrendamiento.

¿Cómo atraes a estos compradores?

Tienes que ofrecerles algo que sea de valor para ellos en el punto en que están ahora. Eso significa ofrecerles informes y guías gratuitos como este, diseñados para brindarles a las personas una educación que les ayude a llegar al punto en que puedan comprar una casa.

La verdad es que, hace 180 días, comenzamos a buscar al comprador para tu casa usando algo llamado publicidad de "respuesta directa" ... como el anuncio al que llamaste para obtener este informe que estás leyendo ahora.

Hacer contacto con los compradores en esta etapa nos brinda la oportunidad de establecer una relación con ellos educándolos y brindándoles un servicio de primera clase hasta que estén listos para comprar una casa.

Hay varias otras estrategias que se pueden usar para encontrar al comprador de tu casa en lugar de confiar exclusivamente en la publicidad tradicional.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



¡Es utilizando estas estrategias que las probabilidades de vender su casa rápidamente y por el mejor precio pueden aumentar!

Una de las cosas que hacemos para crear esta situación es crear un perfil de su casa en nuestra base de datos antes de incluso ponerla en el mercado para la venta.

Como mencionamos anteriormente, comenzamos a buscar al comprador de su casa hace aproximadamente 180 días, y nos mantenemos en contacto con estos compradores a través de un exclusivo informe mensual y actualizaciones instantáneas que les enviamos para mantenerlos actualizados sobre todas las casas que entrar en el mercado - y las casas que saldrán pronto al mercado que no tendrían otra forma de descubrir.



¡Cómo Vender Su Casa En Tan Solo 24 Horas, Sin Ponerla Nunca En El Mercado!!

Hay un principio en la psicología que se llama escasez: es el deseo de todos nosotros de querer algo que no podemos tener..

Hay algunas formas estratégicas en que este principio puede aplicarse a una situación de bienes raíces.

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com. · www.GarciaSHomes.com



Es correcto, dijimos, se puede aplicar. A menudo, la ilusión de la escasez puede ser orquestada y aparecer en situaciones de bienes raíces sin que la gente se dé cuenta de que está ahí.

¿Alguna vez has oído hablar de una situación en la que una casa estaba en el mercado y más de una persona estaba interesada en ella? En la mayoría de los casos como este, la casa se venderá por más de lo que los propietarios incluso están pidiendo por la casa, y los compradores se sienten bien al respecto porque ganaron. Alguien más quería la casa, pero ellos la consiguieron.

Situaciones como esta se denominan el "efecto de subasta". Para crear esta situación tan poderosa es necesario crear un entorno en el que la mayor cantidad posible de compradores conozcan la propiedad al mismo tiempo y en las circunstancias adecuadas.

Como usted sabe ahora, la mayoría de las veces, cuando una propiedad se anuncia de forma tradicional, es casi imposible crear este tipo de entorno porque su propiedad es solo otra propiedad más en el mercado.

Debe poder llegar a los compradores de manera que su casa se presente como "nueva información..."

Una de las cosas que hacemos para crear esta situación es crear un perfil de su casa en nuestra base de datos antes incluso de ponerla en el mercado.

Como mencionamos anteriormente, comenzamos a buscar al comprador de su casa hace aproximadamente 180 días, y nos mantenemos en contacto con estos compradores a través de un exclusivo informe mensual y actualizaciones instantáneas que les enviamos para mantenerlos actualizados sobre todas las casas que entrar en el mercado - y las casas que saldrán pronto al mercado que no tendrían otra forma de descubrir

* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com · www.GarciaSHomes.com



Es posible que podamos encontrar el comprador para su casa sin tener que ponerla "en el mercado"

Por cierto, la escasez es solo una de las seis armas que se pueden aplicar hábilmente a la hora de promocionar y vender su casa.

Averigüe Cuánto Vale Su Casa Por Teléfono Y Gratis

Antes de que decida vender su casa, el siguiente paso es tener una idea del valor de mercado actual de su propiedad, en función de la actividad del mercado actual en su vecindario y del mercado total.

Esto se puede hacer por teléfono en solo unos minutos.

Cuando nos llame, le haremos algunas preguntas sobre su propiedad que nos permitirán preparar un análisis de mercado para que podamos hablar con usted por teléfono.



* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com. · www.GarciaSHomes.com



Aquí esta una lista de algunas de las cosas que necesitaremos:

- Su nombre y dirección.
- El tamaño aproximado de su casa.
- El tamaño del lote.
- El número de cuartos, baños e información básica del modelo.
- Actualizaciones y mejoras que le haya hecho a la casa desde que la adquirió.
- Información de avalúo de impuestos.

Una vez que tengamos esta información, prepararemos una evaluación completa del mercado y le devolveremos la llamada para revisarla en detalle.

Just give us a call and we'll get to work right away!



* Si su propiedad está actualmente a la venta con otra compañía, esta guía no pretende ser una solicitud para ponerla a la venta



Sergio & Sofia Garcia – Your Real Estate Agents with Remax Realty Centre
23315 Frederick Rd, Clarksburg, MD 20871 · Office: 301.591.3920
· Sergio: 240.994.8866 – Sofia: 240.994.4295 · Fax: 866.222.8896
GarciaSHomes@GMail.com. · www.GarciaSHomes.com

