

ROA

REALTY OF AMERICA™



ESPINOZA
REALTORS

GUÍA PARA VENDEDORES

DESDE “EN VENTA” A:

Sold

CECILIA ESPINOZA, REALTOR®



TU CASA ES IMPORTANTE.

Creo en superar lo que se espera para
ofrecer un servicio de alta calidad y
una experiencia excepcional al cliente.

¡Hola! Soy Cecilia Espinoza, tu asesora
inmobiliaria de confianza. Con más de 7 años de
experiencia y una gran pasión por la negociación,
estoy aquí para hacer que la venta de tu casa sea
una experiencia muy gratificante.

¿Mi objetivo? Obtener el mejor precio para tu
propiedad, ofreciéndote asesoramiento
profesional en cada etapa del proceso. Desde
estrategias de precios hasta marketing eficaz,
utilizaré mi conocimiento del mercado local y mis
habilidades de negociación para que tu casa
brille. ¡Colaboremos para hacer realidad tus
sueños inmobiliarios!

Cecilia Espinoza
AGENTE INMOBILIARIO®



(260) 217-3353 móvil



(260) 387-5572 oficina



cespinoza@espinozarealtors.org



4105 W Jefferson Blvd, Fort Wayne, Indiana



Conoce a nuestro equipo

¡TENEMOS GANAS DE COLABORAR CONTIGO!

Cecilia Espinoza
AGENTE DE BIENES RAÍCES®

Cecy es nuestra valiente líder. Ha sido seleccionada entre los 30 mejores agentes inmobiliarios del condado de Allen durante 5 años seguidos, ha asistido a más de 500 familias y, a pesar de todo, se las arregla para tratar a cada cliente como si fuera parte de su propia familia, algo que pronto podrás comprobar.

María Vélez
COORDINADOR DE OPERACIONES

María es nuestra coordinadora de transacciones. La conocen por su gran organización y eficiencia. Nuestros clientes la apodan a menudo la Marie Kondo del sector inmobiliario. Ella está aquí para acompañarte en todo el proceso, desde la firma del contrato hasta el cierre de la operación.

Opiniones de clientes

CONOZCA A ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES FELICES.

Cecilia se lanzó al desafío de comprar y vender y nos sorprendió gratamente.

Trabajar con Cecilia y su equipo fue una experiencia increíble. Todos fueron muy profesionales, conocedores y siempre dispuestos a ayudar durante todo el proceso, dedicando tiempo a explicar cada detalle. Cecilia se esforzó al máximo para que todo saliera perfecto y sin problemas. En resumen, hicieron que todo fuera sencillo y sin estrés. ¡Los recomiendo de corazón a cualquiera que esté pensando en comprar o vender una casa!

ANNA DÍAZ

"Nos dejó muy impresionados el conocimiento del mercado que tenía Cecilia y su equipo."

La agencia inmobiliaria de Cecilia Espinoza fue realmente excepcional de principio a fin en las últimas tres casas que vendí. Su profesionalismo y eficacia superaron con creces todas mis expectativas.

Sin lugar a dudas, volveré a contar con ella y su equipo, que son profesionales y muy amables. La recomiendo a cualquiera que esté pensando en vender o comprar una casa. ¡No se van a arrepentir!

TIM Y TINA BLANZY



DESCUBRIR TU HOGAR

Nuestro plan comprobado para la venta de casas.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PLAN DE ACCIÓN DEL VENDEDOR



MANTENIÉNDOLO SENCILLO

Nuestro plan comprobado para la venta de casas.

NUESTRO PROCESO ÚNICO

PASO UNO

1

Consulta de lista

Después de visitar su casa, le propondré algunas mejoras recomendadas y le mostraré un análisis comparativo del mercado. Juntos decidiremos el precio de venta ideal, si sería útil hacer una puesta en escena y cuándo se pondrá su casa a la venta.

PASO DOS

2

Fotografía de calidad profesional

Cuando su casa esté lista y preparada para la venta, un fotógrafo inmobiliario de prestigio local se encargará de tomar fotos profesionales. Estas imágenes se usarán para el anuncio en la MLS, así que es crucial que sean de alta calidad.

3

PASO TRES

Nuestro plan de mercadotecnia

Su casa ya está en el MLS y los compradores interesados pueden echarle un vistazo. Vamos a poner en marcha un plan de marketing estratégico para asegurar que tenga la mayor visibilidad posible. Publicaremos anuncios en redes sociales, organizaremos una jornada de puertas abiertas, nos pondremos en contacto con posibles compradores y activaremos nuestro plan de marketing personalizado.

PASO CUATRO

4

Visitas

Es fundamental que permitas las visitas a tu propiedad, ya sean virtuales o presenciales. Dejar las visitas en manos de un agente es especialmente ventajoso, ya que estamos preparados para mostrar tu casa de la mejor forma a los posibles compradores.

5

PASO CINCO

Recibe una oferta

Te llegará una notificación cuando llegue una oferta. Vamos a revisar todas las ofertas juntos y te ayudaré a entender todos los términos del contrato para que puedas decidir si quieres aceptarla, rechazarla o hacer una contraoferta.

6

PASO SEIS

Inspecciones

El comprador organizará las inspecciones dentro del plazo establecido en el contrato. Nosotros gestionaremos las reparaciones solicitadas. Recuerde que, si el contrato es condicional, los compradores pueden retirarse de la oferta si aparece algún problema significativo.

7

PASO SIETE

Evaluación

Por lo general, la entidad hipotecaria pedirá una tasación para establecer el valor de su casa. Le explicaré sus derechos como vendedor y le proporcionaré opciones si la tasación no es correcta.

8

PASO OCHO

El cierre

Tendrás que cumplir con todas las obligaciones de cierre, que incluyen: hacer las reparaciones acordadas, presentar las declaraciones, revisar los costos de cierre y mudarte. Una vez que firmes los documentos, es hora de celebrar, porque la venta de la casa se ha completado.





Sobre su hogar

AYÚDAME A COMPRENDER TU CASA.

✓ ¿Qué fue lo que te llamó la atención de esta casa cuando la compraste?

✓ ¿Cuál es tu lugar favorito en casa?

✓ ¿Qué es lo que más te encanta de tu barrio?

✓ ¿Cuáles son sus atracciones y servicios preferidos en las cercanías?

✓ ¿Qué es lo que no te agrada de tu casa?

AYUDÁNDOTE A ENFRENTAR ESTA TEMPORADA.

Sobre su situación

ENTENDER TUS METAS



01

¿Y tú por qué?

¿Por qué te estás mudando?
¿Cuándo es la fecha límite
para tu mudanza?

02

Tu estrategia

¿Qué harás si tu casa no se
vende en el tiempo que
esperabas?

03

Obstáculos

¿Anticipa algún desafío o
problema significativo al
vender su casa?

Como su agente inmobiliario, mi objetivo principal es ayudarlo a alcanzar el suyo. Para mí, es esencial entender su situación al vender su casa, de modo que juntos podamos lograr sus metas.



NUESTRA TÁCTICA

Precios tácticos

CÓMO ESTABLECER EL PRECIO DE SU
CASA PARA VENDERLA

Como vendedor, es común dejarse llevar por las emociones al valorar su casa. Establecer un precio demasiado bajo puede hacerle perder dinero, mientras que fijar un precio demasiado alto puede alejar a los compradores.

Como su agente inmobiliario, puede estar seguro de que mi enfoque en los precios es objetivo y, gracias a mi experiencia, puedo establecer un precio justo para su casa, lo que le será beneficioso a largo plazo. Además, definiré la mejor estrategia para usted con una perspectiva clara y práctica. Su casa necesitará un enfoque de precios particular, basado en varios factores.

LOS TRES PRIMEROS.

Factores a tener en cuenta sobre los precios

01.



El mercado

Las condiciones actuales del mercado inmobiliario en su área tendrán un gran impacto al momento de fijar el mejor precio para vender su casa.

02.



La rivalidad

Vamos a echar un vistazo a qué otras viviendas hay en el mercado para ver cómo se compara su propiedad con otras similares en su área.

03.



Tu línea de tiempo

Vamos a evaluar cuán urgente y flexible es para vender su casa, con el objetivo de fijar el mejor precio de venta para su vivienda y así lograr sus metas.





VENDER TU CASA

Nuestra principal prioridad

EL COSTO ES FUNDAMENTAL.

Colaboraremos para determinar un valor de mercado adecuado para su casa y garantizar que se sienta cómodo con el precio que establezcamos para su venta. Nuestra meta es atraer al máximo número de compradores posible en el momento en que su vivienda se ofrezca en el mercado.

Nuestro objetivo es establecer el precio adecuado de su hogar desde el principio.

DE RECIÉN PUBLICADO A VENDIDO.

Nuestro plan de marketing comprobado

NUESTRA ESTRATEGIA ÚNICA



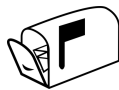
Crea un folleto publicitario atractivo y un libro de marketing para tu casa.



Descripción atractiva e informativa del anuncio de MLS.



Presentación a mis socios en la reunión de negocios cada dos meses.



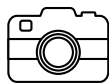
Campaña de correo electrónico enfocada y estratégica



Organiza una jornada de puertas abiertas entre una y dos semanas después de haber puesto la propiedad en el mercado.



Promociona videos y open houses en todos los canales de redes sociales.



Utiliza fotos de alta resolución y calidad profesional.



Publicidad personalizada en redes sociales.



Pasea por las casas del barrio y entrega el folleto con el anuncio.

Colaboraremos para crear un plan de marketing efectivo para su casa. Enfoque cada propiedad con una visión renovada, así que nos aseguraremos de adaptar nuestro plan de marketing específicamente a su propiedad.

MARKETING MULTICANAL.

Análisis detallado del marketing

Señalización

- Coloca letreros atractivos y de calidad.
- Atrae la atención de los peatones.
- Establece una sólida presencia en tu comunidad.
- Letreros de gran calidad diseñados para resaltar.
- Despierta el interés en tu propiedad.

Fotografía, vídeos de recorridos y tours virtuales.

- Crea fotos de calidad profesional.
- Crea vídeos de recorridos que sean atractivos.
- Crear recorridos virtuales envolventes
- Las características más destacadas de la casa.
- Creado para dejar una impresión inicial sorprendente.
- Facilita la exploración en línea de cada parte de la propiedad.



*Haré todo lo posible para que llegues a casa **vendido** pronto.*



Exposición en Internet

- Asegura la mejor visibilidad en línea para tu casa.
- Se muestra en los principales portales inmobiliarios.
- Aprovecha las redes sociales para conseguir un mayor alcance.
- Campañas de publicidad en línea dirigidas
- Creado para captar compradores cualificados.
- Generar leads

Servicios únicos

- Ofrece actualizaciones semanales sobre el estado para mantener una comunicación fluida.
- El equipo está disponible para citas todos los días de la semana.
- Máxima flexibilidad y facilidad de acceso
- Aseguramos una jornada de Open Houses cada fin de semana hasta que se realice la venta.
- Incluye consultas profesionales sin costo sobre la presentación de la vivienda.
- Asegúrate de que la propiedad esté en su mejor estado y lista para salir al mercado.

Cuando se trata de vender su casa, me comprometo a dar lo mejor de mí para conseguir un gran resultado. Me aseguraré de que su propiedad tenga la máxima visibilidad posible, utilizando una mezcla inteligente de marketing online, carteles atractivos y otras estrategias para captar la atención de los compradores. Mi meta es crear expectación y atraer a compradores serios para que logremos el mejor precio y una venta rápida. Es un esfuerzo conjunto, pero con una comunicación fluida y mi dedicación, puede estar tranquilo sabiendo que su casa recibirá la atención que merece.

MI ENFOQUE PARTICULAR

¿Qué me distingue de los demás?

Mi enfoque contigo será honesto y directo: eres mi prioridad. Estoy aquí para entender tus aspiraciones y desafíos, ofreciéndote asesoramiento y soluciones personalizadas que se adapten a tu situación específica. Mi papel es ser tu defensor, tu estrategia y tu confidente a lo largo de todo el proceso de venta. Desde ahora hasta el día del cierre, te proporcionaré una experiencia fluida y eficiente, enfocada en alcanzar tus objetivos. Mi compromiso es asegurar que cada paso de tu proceso se maneje con profesionalismo y atención al detalle.



TU AGENTE INMOBILIARIO EN FORT WAYNE, INDIANA®

Ayudamos a compradores, vendedores e inversores en:

Fort Wayne • New Haven • Columbia City • Auburn • Kendallville, etc..



Compromiso total con el éxito del cliente.



Marketing contemporáneo



Atención individualizada al cliente



Compromiso de respuesta en menos de 24 horas

MI ENFOQUE PARTICULAR

¿Qué nos distingue?

Nuestro enfoque es sencillo: usted es nuestra principal prioridad. Nos sumergimos en sus aspiraciones y retos para brindarle asesoramiento y soluciones a medida. Como sus defensores, estrategas y confidentes, lo acompañamos en todo el proceso de venta. Desde ahora hasta el cierre, le aseguramos una experiencia fluida y eficiente, enfocada en alcanzar sus objetivos. Nos comprometemos a manejar cada etapa de su proceso con la máxima profesionalidad y una atención cuidadosa a los detalles.



SU AGENTE DE BIENES RAÍCES EN FORT WAYNE, INDIANA

Ayudamos a compradores, vendedores e inversores en:

Fort Wayne • New Haven • Columbia City • Auburn • Kendallville, etc..



El año pasado se vendieron 110 casas.



Más de 500 familias asistidas



Más de 7 años de experiencia profesional con licencia.



Tiempo de respuesta de menos de 24 horas

¡Fue un verdadero placer trabajar con Cecilia! Su conocimiento del mercado local, su atención al detalle y sus increíbles habilidades de comunicación hicieron que vender nuestra casa fuera muy fácil. La recomendamos sin dudar como una agente inmobiliaria de primer nivel. - Jorge Perez

"Cecilia es una agente inmobiliaria increíble. Su dedicación, atención y experiencia nos ayudaron a encontrar la casa de nuestros sueños. Su profesionalismo, rapidez y excelentes habilidades de negociación nos garantizaron el mejor trato. ¡La recomendamos sin dudar!" - Adriana Soto

LO QUE DEBES CONOCER

Sobre la comisión

01.



La comisión se puede negociar.

Mis tarifas de comisión están pensadas para reflejar el servicio completo y de alta calidad que recibirás, y se alinean con lo que es habitual en el mercado actual, aunque no están reguladas por ley. Podemos acordar una tarifa de comisión que represente el valor que obtendrás y los resultados que desees.

02.



¿Qué incluye?

La comisión refleja su inversión en mi experiencia para comercializar y vender su casa de forma efectiva, aplicando todo lo que le he mostrado hasta ahora. Me dedicaré a encontrar al comprador perfecto y gestionaré el proceso de venta con atención. Me aseguraré de que cada detalle de la venta de su casa se maneje con cuidado y conseguiré una venta exitosa.

03.



Manteniéndolo alejado de la MLS

La NAR decidió prohibir las ofertas de compensación en el MLS. Esto asegura que cada propiedad tenga las mismas oportunidades y que la compensación se pueda negociar durante la fase de oferta de compra.



VENDER TU CASA

Lista de control para la preparación de fotos

PREPARÁNDOSE PARA SESIONES DE FOTOS PROFESIONALES



- Limpiar toda la vivienda.
- Haz una lista para el fotógrafo con las zonas de tu casa que te gustaría que fotografiara (y las que prefieres que no).
- Enciende todas las luces, lámparas y plafones. Asegúrate de cambiar las bombillas que estén fundidas.
- Las persianas y las cortinas tienen que estar en el mismo ángulo.
- Limpiar todos los espejos de vidrio.
- Despeja todas las superficies de la cocina y los baños.
- Apaga todos los ventiladores de techo.
- Mantenga a sus mascotas alejadas de las áreas que se van a fotografiar.
- Guarda los productos para mascotas, comederos, juguetes, y demás.
- Corta el césped y asegúrate de que tus muebles de jardín estén bien organizados.
- Barre el porche y la zona exterior.



TUS GUSTOS PERSONALES

Información relevante

Día favorito para las fotos:

Jornada de puertas abiertas. Mejor día/hora:

¿Es necesario hacer una cita para ver la propiedad?
Si es así, ¿con cuánta antelación se prefiere?

¿Los compradores tienen que quitarse los zapatos?

¿Se permitirán animales en la casa durante las visitas?

¿Tienen un sistema de seguridad que estará activo durante las visitas?

[illegible]

This image shows a full page of white paper with horizontal grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a full page of white paper with horizontal grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the paper.

TU CASA ES IMPORTANTE.

Gracias por confiar en mí
para ayudarle a vender su
casa. Estoy deseando
colaborar con usted para
lograr todos sus objetivos
inmobiliarios.



Cecilia Espinoza

AGENTE DE BIENES RAÍCES®



260.217.3353 celular



260.387.5572 oficina



cespinoza@espinozarealtors.org



4105 W. Jefferson Blvd, Fort Wayne IN 46804



ESPINOZA
REALTORS