



KELLERWILLIAMS®

GUIA PARA VENDER SU VIVIENDA

kw PREMIER

KELLERWILLIAMS®
BIENES RAÍCES

KELLER WILLIAMS PREMIER
San Francisco #25 Interior 201
Colonia Del Valle, C.P. 03103 Benito Juárez
Ciudad de México

Mireya Barajas Ocampo
Consultora Profesional Inmobiliaria
Powered By Keller Williams Realty
Tel. (+52) 1 55 54328155
Email. Mireya.barajas@kwmxico.mx

Todo es Acerca de Usted

Mi negocio inmobiliario se ha construido en torno a un principio guía: **Usted**

Sus necesidades

Sus sueños

Sus preocupaciones

Sus preguntas

Sus finanzas

Su tiempo

Su vida

Mi atención se centra en su completa satisfacción. Mi objetivo es hacer un buen trabajo, para que lo comparta con sus amigos y conocidos. Por ese motivo, la mayoría de mis ventas provienen de clientes anteriores y recomendados. Un buen servicio habla por sí mismo. ¡Estoy deseando que llegue la oportunidad de ayudar a sus referidos también!

Lo Que Ofrezco

Comunicación

Sus necesidades siempre son lo primero. Contactaré con usted periódicamente para informarle sobre las acciones realizadas, eligiendo usted la frecuencia que mejor le convenga, ya sea una vez a la semana, una vez al día, por teléfono, por mensaje de texto, llamada o correo. Así será como lo haremos. Siempre estará informado. Desde que pongamos su casa a la venta hasta que lo consigamos, usted verá el esfuerzo de nuestras campañas de marketing, las ofertas en la mesa y los pasos que conducen a cerrar la operación con éxito. Acordaremos el método de comunicación que mejor funcione para usted.

Experiencia y especialización

Las complejidades que surjan durante la venta de su casa, serán bien solventadas. Una vez pongamos su casa a la venta y comencemos con la campaña de marketing, seré capaz de lidiar con desafíos y resolver los inconvenientes, antes de que sucedan.

Marketing

Su casa obtendrá las visitas que se merece. Mi sistema de marketing maximiza la exposición de su casa a los compradores. Nuestras herramientas nos permiten contactar y conseguir compradores, que buscan una propiedad como la suya.

Precio

Su casa tendrá un buen precio, siempre ajustándose a sus necesidades y consiguiendo el mayor beneficio por su propiedad, dentro del precio de mercado actual. Para ello, se realizara un estudio y análisis comparativo (ACM) de las propiedades en venta en su zona y en un entorno general. Toda la información que necesita está en mis manos.

Staging (puesta en escena de su casa)

Su casa brillará como la que más. Las casas se venden por el precio y por la presentación de la misma. Yo sé lo que se necesita para causar una buena primera impresión, que hará que su casa se venda lo más rápido posible.

Satisfacción

Le garantizo su satisfacción. Nuestra relación depende de cumplir y superar sus necesidades. Identificaremos esas necesidades juntos y conseguiremos resultados. Además, en caso de yo no cumplir con mi compromiso, usted tendrá el derecho de cancelar mis servicios.

El proceso de venta

Los detalles son infinitos cuando empieza a comercializar su casa. Es mi trabajo agilizar el proceso por usted, asegurándome que todo se realiza lo más rápido posible y con la máxima eficacia. A continuación, le detallo dos medidas que vamos a realizar durante todo el proceso de comercialización.

La comunicación marca la diferencia.

Siempre sabrá qué está pasando. Solicitaré la opinión de cada uno de los visitantes compradores y agentes colaboradores que vean su propiedad, y compartiré sus comentarios con usted. Vamos a trabajar juntos para formular una estrategia, que nos lleve a conseguir la máxima expansión y difusión de su propiedad a toda nuestra red de contactos. Recibirá informes periódicos, con la frecuencia que usted solicite. Si prefiere una llamada telefónica o correo electrónico, es lo que tendrá.

Prepare su casa para una venta exitosa.

Ciertas reparaciones y mejoras han demostrado incrementar en gran medida el valor de una casa y el atractivo a potenciales compradores. Veremos su casa juntos, asegurándonos de señalar cualquier trabajo que pueda realizarse y que maximice el atractivo y el valor de su casa. Una vez las reparaciones previstas sean completadas y todo esté en su lugar, ¡pondremos su propiedad en el mercado!

Proceso de venta de su casa: La Preparación

Comencemos con esta afirmación directa:

Yo no soy el que decide cuánto vale su casa, el mercado si.

Nos dice exactamente dónde fijar el precio de su propiedad y la forma de abordar la comercialización de la misma. A continuación, le detallo los factores que afectarán al mismo en el mercado actual:

Precio

Poner un precio apropiado a su casa desde el principio es un factor decisivo en cuanto al tiempo que llevará venderla.

Ubicación

La ubicación es el factor más importante para determinar el valor de su propiedad.

Condiciones

Las condiciones de la propiedad afectan al precio y a la velocidad de venta. Como los posibles compradores a menudo hacen compras basadas en la emoción, las primeras impresiones son muy importantes. Estaré capacitado para ayudarle a la optimización de la apariencia física de su casa para maximizar la percepción del comprador.

Competencia

Los posibles compradores van a comparar su propiedad (tanto la condición en la que se encuentre, como el precio) con otras que se encuentren en su zona. Esos compradores determinarán el valor en base a las propiedades que estén en venta o se hayan vendido recientemente en la zona.

Tiempo

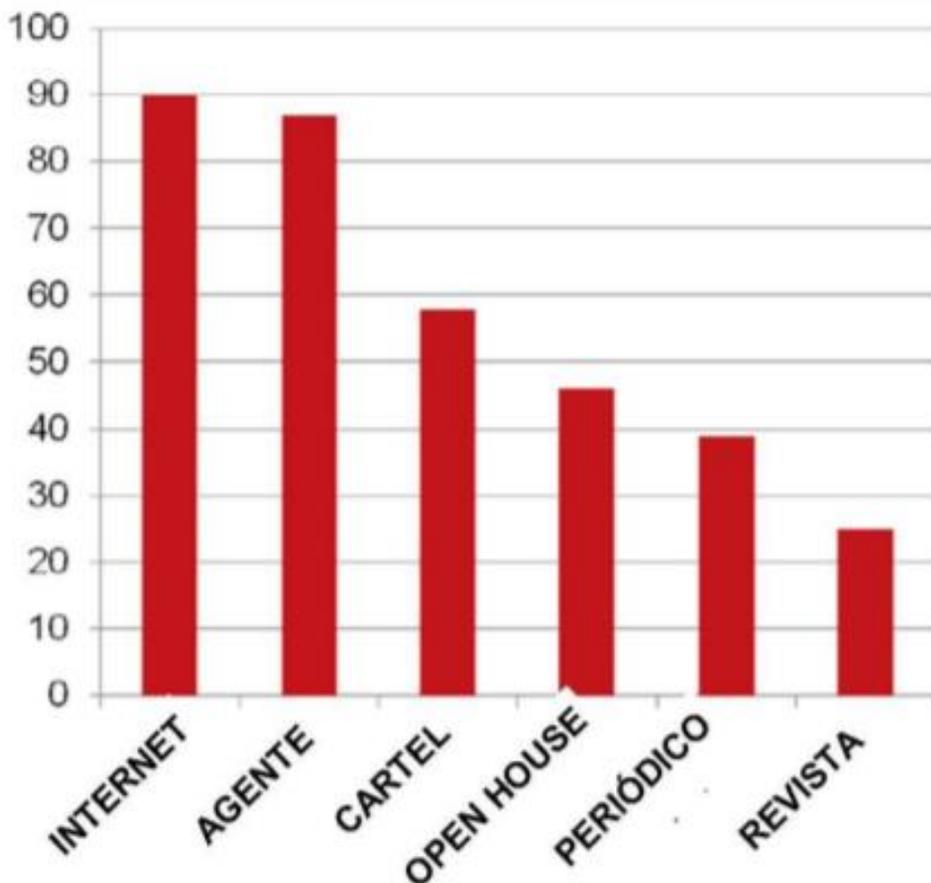
Los valores de las propiedades se ven afectados por el mercado inmobiliario actual. Debido a que no se puede manipular el mercado, vamos a elaborar una estrategia de precios y comercialización que tomará ventaja en los 60 primeros días, a contar desde el lanzamiento de su propiedad en el mercado. Es la primera oportunidad que tenemos para que los compradores y agentes colaboradores descubran su propiedad, no puede fallar ni un detalle.

¿Cómo encuentran los compradores su casa?

Los compradores, principalmente, encuentran su casa a través de búsquedas por Internet y mediante solicitudes a agentes inmobiliarios.

Un agente excelente con un programa de marketing profesional en Internet, va por el buen camino para conseguir la venta.

Estadística de los medios usados por compradores



Proceso de Venta de la casa: Comercialización

Mi plan de marketing

Diseñado para conseguir la máxima difusión de su casa en el menor tiempo posible.

Implementaremos estrategias disruptivas tales como:

- Pondremos un precio a su casa de manera estratégica, para que sea competitivo con las tendencias actuales del mercado.
- Prepararemos su casa con respecto a las características más importantes para los compradores: habitaciones y armarios despejados, pintura reciente, etc.
- Colocaremos un cartel o lona de "SE VENDE".
- Informaremos a sus vecinos de la venta de su propiedad, animándoles a difundir la noticia a sus amigos y familiares.
- Optimizaremos la presencia de su hogar en internet, mediante la publicación de descripciones detalladas y fotografías de calidad.
- Crearemos un registro fotográfico y de video, flyers , window cards y brochure VIP's de su propiedad.
- Realizaremos una campaña específica para llegar a todos los agentes inmobiliarios y colaboradores, que estén especializados en la venta de viviendas en su zona y alrededores.
- Presentaremos su propiedad a todos los agentes de nuestra oficina, así como a los colaboradores externos realizando un tour por la misma.
- Publicaremos su propiedad en revista digitales, newsletters, campañas directa a compradores, colaboradores y redes sociales.
- Crearemos un día de puertas abiertas (Open House) para promover su propiedad a posibles compradores.
- Buscaremos compradores e inversores, que necesiten comprar una casa con características similares a la suya (precio, zona, metros, etc).
- Le proporcionaremos informes y actualizaciones mensuales, detallándole las acciones de marketing que se han realizado sobre su propiedad, incluyéndole los comentarios de los compradores y agentes colaboradores que han visitado su casa.

Proceso de venta de la Casa: Prepare su Casa

Tres cosas para recordar:

1. Usted no tiene una segunda oportunidad de causar una buena primera impresión.
2. Según un informe realizado con más de 2.800 propiedades en 8 ciudades diferentes, en la mayor parte de los casos, las casas preparadas se venden en la mitad de tiempo, que las que no lo están.
3. La mayoría de los compradores, durante los 15 primeros segundos de la visita a la casa, toma la decisión de si le gusta la propiedad o no.

¿Qué se puede conseguir con una puesta en escena (Home staging)?

La puesta en escena o home staging, consiste en mejorar el estado de la casa visualmente, añadir comodidades, mejorar la limpieza, etc...

Localización	No se puede cambiar
Tamaño	No se puede cambiar
Comodidades	Se pueden cambiar
Condiciones	Se pueden cambiar

Quando un vendedor prepara su casa, suceden estas dos cosas:

1. La casa pasa a tener más valor que otras propiedades comparables en ese rango de precio.
2. La casa sube de precio y se convierte en la propiedad con el precio más bajo en el siguiente rango de precios de mayor categoría.

* *Basado en el best-seller SHIFT:
How Top Real Estate Agents Tackle Tough Times
por Gary Keller

Proceso de venta de la casa: Cierre

Coordinar su venta con un cierre exitoso

Todos los compradores potenciales serán preseleccionados para no desperdiciar su valioso tiempo.

Cada oferta será presentada y consultada con usted. Negociaré los detalles de la transacción con el otro agente o directamente con el comprador en su caso. El cierre será preparado, coordinado y finalizado con usted. Seremos a partir de ahora un equipo

Más allá de la venta

- ¿Necesita un agente para ayudarlo en su traslado?
- ¿Necesita la recomendación de una empresa de mudanzas?
- ¿Le ayudaría tener una lista de tareas para la mudanza?

Será un placer ponerle en contacto con empresas de confianza relacionadas con el sector inmobiliario.

Estoy aquí para que no se preocupe, ni se estrese durante la comercialización y venta de su casa.

Preguntas que debe hacer a su Agente Inmobiliario:

¿Es agente a jornada completa o a jornada parcial (en tiempos libres)?

¿Cuántos días pasan sus casas en el mercado antes de ser vendidas? (Hándicap de venta)

¿Llevará la venta de nuestra casa personalmente o trabajaremos con sus asistentes?

¿Cuántos vendedores y compradores está representando actualmente?

¿Cuál es su programa de marketing en internet?

¿Cuál es su política en respuesta a llamadas telefónicas/ correos electrónicos/ mensajes de texto?

¿Cuántos referidos recibe? , ¿Qué cantidad total representa en su negocio inmobiliario?

¿Qué referencias puede ofrecerme usted?

¿Ofrece una "salida fácil" para terminar nuestro acuerdo si no estoy satisfecho? O estoy atado y condicionado a penalizaciones?

Tarea: Preguntas para Usted

Sus respuestas a estas preguntas me ayudarán a ofrecerle un mejor servicio. Hablaremos de ellas en nuestras próximas reuniones.

¿Qué es lo más importante que busca en un agente inmobiliario?

¿Qué otras experiencias en transacciones inmobiliarias ha tenido?

¿Cómo le gustaría que nos comuniquemos? (marque con un círculo)

Email

Teléfono

Mensaje

Otros (explicar)

¿Con qué frecuencia le gustaría recibir los informes sobre la venta de su propiedad? (marque con un círculo)

Semanalmente

Quincenalmente

Mensualmente

Por favor, realice una lista con lo que más le preocupa en el proceso de venta de su casa (comisión, open houses, visitas, fijación de precios, negociaciones, otras cuestiones).

Sobre mi:

¿Qué me diferencia de otros agentes inmobiliarios?

Trabajo de la mano con más de 1,800 agentes en toda la República Mexicana y con casi 200,000 agentes a nivel mundial... Realmente creo que si tu trabajo te entusiasma tanto como a mí el mío, serás uno de los más motivados a la hora de realizarlo

Experiencia

Agente de bienes raíces de Keller Williams México, con un gran inventario de propiedades que ofrece soluciones para cualquier sector del mercado inmobiliario, Capper en entrenamiento para ofrecer un Servicio de Excelencia.

Tecnología

Experto en marketing de venta, especializado en redes sociales, marketing inmobiliario, Relaciones Publicas y Atención al Cliente.

Especialidad

Contribución y atención a mis clientes en sus necesidades de inversión y capitalización inmobiliaria, teniendo mayor número de operaciones en inmuebles residenciales, comerciales y con mercado extranjero. (Idiomas Español, Frances, Inglés)

Comunicación

Disponible siempre que mis clientes lo precisen, si es necesario las 24h 365 días al año.

Hago Clientes y amigos para toda la vida

el 90% de mis clientes refieren que sería su primera opción a la hora de recomendarme a sus amigos o familiares.

Personal

Mi interés por ayudar a mis clientes se amplía a un interés solidario por los más necesitados, mi ayuda a mi comunidad local es tan gratificante como la venta de un inmueble.

Mi compromiso con usted

Mi atención se centra en su completa satisfacción. Mi objetivo es hacer un buen trabajo Profesional y con una experiencia extraordinaria, para que lo comparta con sus amigos y conocidos. Por ese motivo, la mayoría de mis ventas provienen de clientes anteriores y recomendados, nacionales e internacionales.



KELLERWILLIAMS®

Mireya Barajas Ocampo
Consultora Profesional Inmobiliaria
Powered By Keller Williams Realty
Tel. (+52) 1 55 54328155
Email. Mireya.barajas@kwmexico.mx