Guia PARA VENDER TU CASA

TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA PREPARAR, PONER EN VENTA Y CERRAR CON ÉXITO.



ELIA OLVERA

TU AMIGA DE REAL ESTATE



¡Hola! Soy Elia Melissa Olvera.

Hola, soy Elia Olvera, agente inmobiliaria bilingüe, esposa, madre, amante del fitness y tu amiga de confianza en el mundo inmobiliario en Houston, Texas. Como madre ocupada que cuida de mi esposo, hijos, sobrinas y perros, sé lo crucial que es encontrar no solo una casa, sino un hogar que se ajuste a tu estilo de vida, tus objetivos y tu futuro.

Para mí, el mundo inmobiliario es mucho más que simplemente comprar o vender casas; se trata de ayudar a las familias a construir un patrimonio que pase de generación en generación, crear estabilidad y aprovechar nuevas oportunidades con confianza. Ya sea que estés comprando tu primera casa, buscando algo mejor, invirtiendo o preparándote para vender, mi meta es que el proceso sea menos estresante y más satisfactorio, brindándote información, comunicación y una guía práctica en cada etapa.

A menudo me encontrarás compartiendo consejos sobre bienes raíces, momentos detrás de escena, análisis del mercado y mi rutina diaria en las redes sociales, porque pienso que la gente merece un agente que no solo tenga experiencia, sino que también sea accesible y se comprometa de verdad en su proceso. Me encanta aportar personalidad, sinceridad y buena energía a todo lo que hago.

Aparte del mundo inmobiliario, me encanta hacer ejercisio, escuchar música, disfrutar de la temporada de fútbol, saborear buena comida, crear contenido y pasar tiempo de calidad con mi familia y amigos. Mi misión es clara: ayudar a las personas a triunfar en el sector inmobiliario, siempre siendo fiel a lo que soy: auténtico, trabajador y siempre listo para ayudar.
Hagamos que tu próximo paso sea un éxito juntos.

— Elia Olvera “Tu Amiga en Bienes Raíces”

Agente inmobiliario
MAPA DE RUTA

Utiliza esta guía como un resumen rápido del proceso de venta. Si tienes alguna pregunta, ¡contacta a tu agente inmobiliario!

1 ENCONTRAR UN AGENTE

Busca un buen agente con el que te sientas a gusto trabajando.

2 PRECIOS

Trabaja junto a tu agente inmobiliario para establecer un precio competitivo para tu casa.

3 PUESTA EN ESCENA

Prepara tu hogar para recibir visitas.

4 MARKETING

Su agente inmobiliario se encargará de que su casa se promocione en varias plataformas.

5 LISTADO

Su casa está lista para que la visiten posibles compradores.

6 VISITAS

Sé lo más flexible que puedas para que el mayor número de compradores potenciales pueda visitar tu casa.

7 OFERTAS

Su agente inmobiliario le asistirá en la evaluación de todas las ofertas recibidas y en la negociación de manera equitativa.

8 SEGÚN LO ESTIPULADO EN EL CONTRATO

El contrato se convierte en vinculante en el momento en que usted y el comprador llegan a un acuerdo sobre los términos.

9 DETALLES FINALES

Empieza a empacar y prepárate para posibles retrasos.

10 CIERRE

¡Ve a la reunión de cierre, entrega las llaves y festeja!

ELIA OLVERA
TU AMIGA DE REAL ESTATE

346-235-5997
eliaolveratxrealtor@gmail.com

Diez pasos para VENTA DE UNA VIVIENDA

01 BUSCA UN BUEN AGENTE.

02 FIJAR UN PRECIO

03 PREPARA TU HOGAR

04 MARKETING

05 LISTADO

06 EXHIBICIONES

07 OFERTAS Y TRATOS

08 DE ACUERDO CON EL CONTRATO

09 DETALLES FINALES

10 CIERRE

Preparante para comercializar



¿Por qué elegirme?

como tu Agente

VENDER TU PROPIEDAD REQUIERE ESTRATEGIA, SEGUIMIENTO Y ATENCIÓN PERSONAL. COMO TU AGENTE:

- ANALIZO VENTAS LOCALES Y CAMBIOS DEL MERCADO PARA ORIENTAR EL PRECIO.
- TE AYUDO A PREPARAR TU CASA Y COORDINO FOTOGRAFÍA PROFESIONAL.
- PROMOCIONO TU PROPIEDAD EN REDES SOCIALES, VIDEOS Y ENTRE AGENTES.
- ATIENDO LLAMADAS, CONSULTAS, VISITAS Y OPEN HOUSES.
- DOY SEGUIMIENTO A COMPRADORES Y TE COMPARTO SUS COMENTARIOS.
- NEGOCIO OFERTAS Y TE ACOMPAÑO HASTA EL CIERRE.

DESDE LA PRIMERA LLAMADA HASTA EL CIERRE, TU AMIGA ESTÁ PARA DEFENDER TUS INTERESES.

ELIA MELISSA OLVERA | SURGE REALTY
HOUSTON + DFW | 346-235-599



DESCUBRIMIENTO 01
un excelente agente

Un agente inmobiliario puede ser muy útil cuando se trata de vender tu casa. Esta es una de las decisiones más importantes que tomarás en tu vida, así que es fundamental contar con un profesional que te acompañe en cada paso del camino.

Su agente estará a su lado, siempre pensando en lo que más le conviene, y le ayudará en cada paso del proceso de venta de su casa.



CONECTA TU CASA CON POSIBLES COMPRADORES.

- Los agentes inmobiliarios generalmente tienen acceso a información sobre las propiedades que se ponen a la venta antes que el público en general. Pueden presentar su casa a un mayor número de compradores potenciales.

TE PROPORCIONA MÁS DINERO

- Los agentes te ayudarán a conseguir el mejor precio posible por tu casa.

CUIDADO EN LOS DETALLES

- Comprar una casa implica un montón de papeleo. Tu agente inmobiliario estará ahí para ayudarte a llenar todos los documentos y asegurarse de que se presenten de la manera correcta.

NEGOCIADOR EXPERTO

- Los agentes se ocupan de cualquier charla complicada que sea necesaria. Además, te ayudarán a analizar las ofertas y a negociar con el comprador en tu nombre.

GUÍA ESPECIALIZADA

- Los agentes inmobiliarios están ahí para resolver cualquier pregunta que tengas a lo largo del proceso. Te brindan una perspectiva objetiva y pueden proporcionarte la visibilidad en línea que realmente necesitas.

ESTABLECER *un precio* 02



CÓMO ESTABLECER UN PRECIO COMPETITIVO PARA SU CASA

El precio de venta es uno de los aspectos más cruciales para lograr una venta exitosa de una casa. Muchas personas suelen fijar un precio demasiado elevado, lo que les lleva a tener que reducirlo significativamente o a tardar mucho más en recibir propuestas.

Tu agente inmobiliario tiene que conocer muy bien los precios de venta de las casas en tu área. Confía en él para que te ayude a establecer el precio inicial perfecto. Las casas con precios competitivos tienen muchas más posibilidades de venderse rápido.

¿QUÉ FACTORES INFLUYEN EN EL PRECIO?

Recuerda que el valor de tu casa está determinado por lo que los compradores están dispuestos a ofrecer. Tu agente inmobiliario hará un análisis comparativo de mercado (ACM) y te dará una lista de otras casas que se han vendido recientemente en tu área. Esto te permitirá ver a qué precio se están vendiendo actualmente casas de tamaño y condición parecidas a la tuya.

También puedes pedir una tasación de la vivienda para tener una mejor idea de su valor.



PREPARAR *tu casa*

03

SUGERENCIAS PARA DECORAR TU HOGAR

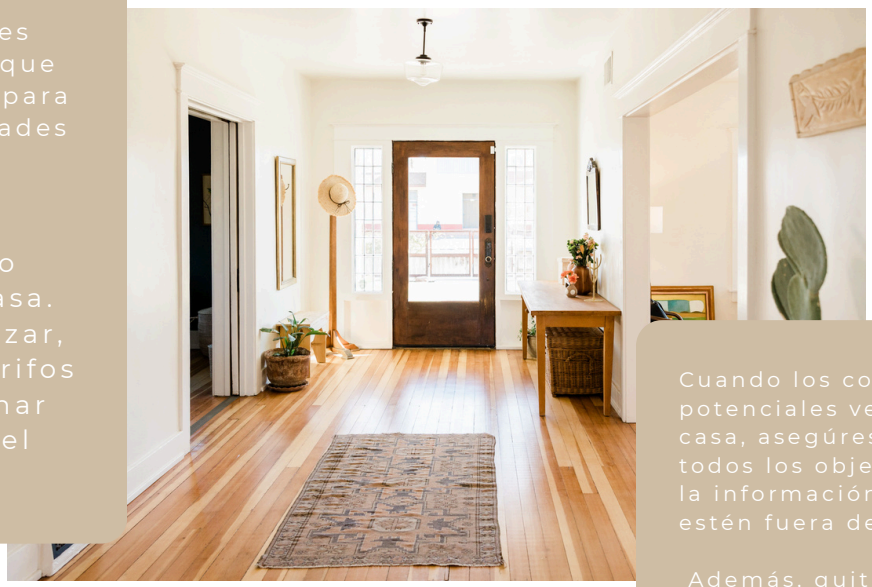
- Hay varios niveles de preparación de casas para la venta, que se ajustan a tu presupuesto y a la demanda en tu área. Ya sea que elijas hacerlo tú mismo o que contrates a un profesional, asegúrate de neutralizar y despersonalizar el espacio lo más posible para atraer a la mayor cantidad de compradores potenciales.

Puedes incrementar el número de visitas permitiendo que los agentes usen una caja de seguridad en lugar de hacer citas. Si necesitas hacer citas, trata de ser lo más flexible que puedas.

Piensa en la idea de contratar a un fotógrafo profesional, porque estas fotos marcarán la primera impresión que un posible comprador tendrá de tu casa.

Existen varias acciones rápidas y asequibles que puedes llevar a cabo para mejorar tus posibilidades de venta.

Haz una limpieza rápida, tanto dentro como fuera de la casa. Esto implica organizar, comprobar si hay grifos que goteen y eliminar las malas hierbas del jardín de delante.



Cuando los compradores potenciales vengan a ver su casa, asegúrese de que todos los objetos de valor y la información personal estén fuera de la vista.

Además, quita las fotos familiares y pon en su lugar obras de arte. La idea es que el posible comprador pueda visualizarse viviendo en la casa.

PREPARANTE *Lista de comprobación*



EXTERIOR

- Cortar el jardín
- Recorta los bordes alrededor de los caminos, árboles y arbustos.
- Elimina las malas hierbas de los parterres y del acolchado.
- Quita la pintura descascarada o pelada y vuelve a pintar o teñir.
- Revisa la entrada de vehículos, las aceras y los cimientos para ver si hay grietas.
- Mantén el techo y las canaletas limpias de desechos.
- Limpia todas las ventanas, accesos de vehículos y tragaluces.
- Asegúrate de que todas las luces estén funcionando y brillando con fuerza.

INTERIOR

- Repintar en tonos neutros que sean atractivos para una variedad de estilos.
- Saca todo el desorden y las fotos personales.
- Mantén a las mascotas y sus cosas fuera de la vista.
- Reduce el número de juguetes y mantenlos ordenados.
- Crea un ambiente cálido y acogedor en cada habitación.


Descubrimiento
un cliente

Marketing

04

Promociono cada propiedad de manera estratégica, empleando fotografía profesional, redes sociales específicas, comunicación en inglés y español, y una estrategia pensada para captar la atención de los compradores ideales en Houston y sus alrededores. Mi meta es clara: conseguir una gran visibilidad, generar confianza con los compradores y ayudarle a vender con tranquilidad.



Mi estrategia de marketing abarca

- Imágenes profesionales del anuncio y elementos visuales llamativos
- Publicidad en redes sociales (Instagram, TikTok y Facebook)
- Marketing en dos idiomas: inglés y español
- Publicidad en los principales portales inmobiliarios
- Conectar con agentes locales y compradores.
- Comunicación clara y actualizaciones del vendedor en cada etapa del proceso.

Listado

05



¡Tu casa ya está oficialmente en el mercado! ¡Felicidades!

Su agente inmobiliario ahora usará sus contactos para promocionar su vivienda entre otros agentes y posibles compradores.

Se pondrá un cartel en su jardín delantero y se utilizarán todas las herramientas de marketing que mencionó.

Tu presencia en línea es uno de los aspectos más relevantes para un posible comprador. Muchas personas comienzan su búsqueda aquí.

Tener fotos profesionales y bien iluminadas te dará una ventaja clave para captar la atención de tu comprador ideal.



Visitas

Lo más importante que debes considerar al mostrar tu casa es la flexibilidad.

Tu agente inmobiliario se encargará de coordinar visitas privadas y una jornada de puertas abiertas para que la mayor cantidad de compradores potenciales pueda ver tu casa. Ten a mano una lista de tareas diarias para estar listo para salir en cualquier momento.

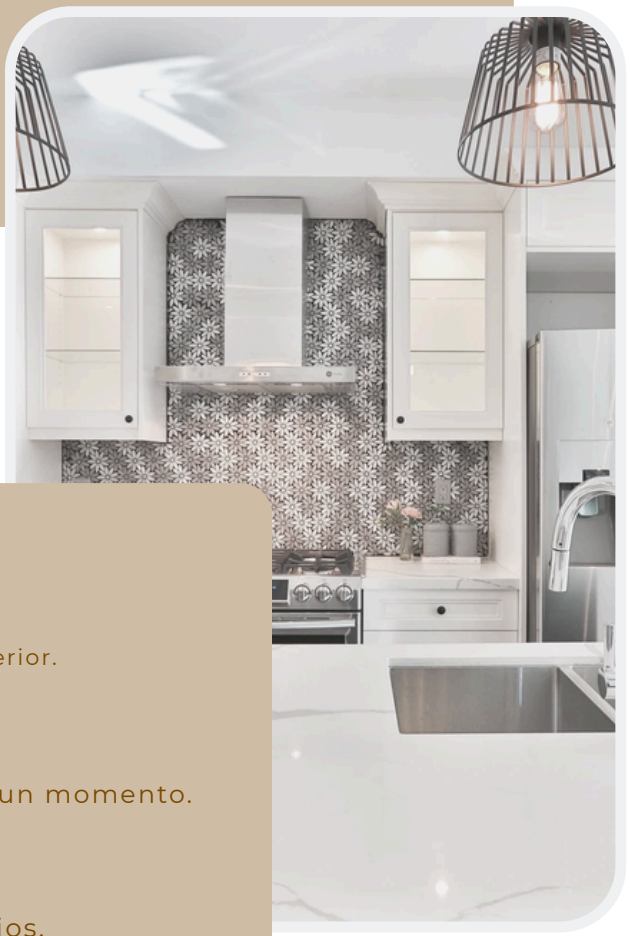
Asegúrate de tener un sitio para tus mascotas durante las visitas. Quieres que el posible comprador se imagine viviendo aquí, y eso puede ser complicado con un perro ladrando de fondo.



DEMOSTRACIÓN *lista de comprobación*

SI TIENES DIEZ MINUTOS

- [ ] Hacer todas las camas.
- [ ] Pon todo el desorden en una cesta de ropa sucia y llévala contigo en el coche.
- [ ] Vacíe todos los cubos de basura y saque la basura.
- [ ] Limpia todas las superficies y pon todos los platos en el lavavajillas.
- [ ] Extiende tus toallas hermosas.
- [ ] Recoge todos los juguetes y cosas personales.
- [ ] Enciende todas las lámparas.



SI TIENES UNA CITA

- [ ] Haz todo lo que está en la lista de diez minutos anterior.
- [ ] Aspira todas las alfombras y moquetas.
- [ ] Barre todos los suelos duros y friega si tienes un momento.
- [ ] Limpia los electrodomésticos grandes.
- [ ] Limpia todas las superficies de cristal y espejos.
- [ ] Guarda toda la ropa.
- [ ] Limpiar rápidamente el polvo de las superficies más visibles.

Pasos FINALES



OFERTAS
y conversaciones

07

- Dependiendo del mercado, si el precio de tu casa es el correcto, podrías recibir varias ofertas. Tu agente inmobiliario será tu mejor aliado en este momento. Te ayudará a evaluar cada oferta y a decidir cuál te conviene más.

Asegúrate de comunicar cualquier problema que tengas actualmente con la vivienda. No querrás que surjan complicaciones legales más adelante.



1. Prepárate para negociar. Cuando te llegue una oferta, tendrás varias opciones: puedes aceptarla tal cual, hacer una contraoferta o rechazarla por completo.

A veces, puede que se necesiten varias contraofertas antes de que ambas partes consigan llegar a un acuerdo.

Bajo Contrato

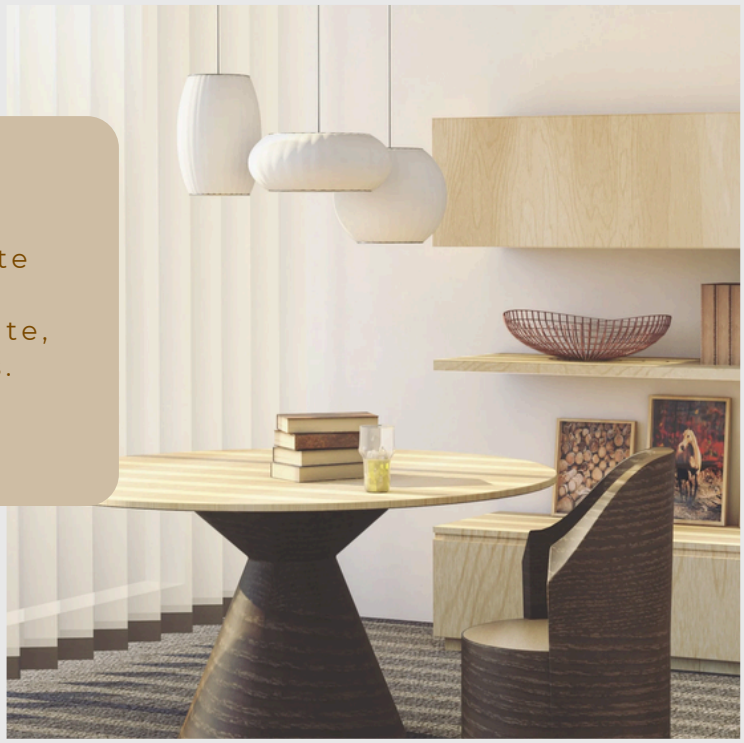


Una oferta no se considera vinculante hasta que tanto el comprador como el vendedor aceptan los términos y firman un contrato.

En este momento, todavía hay varias cosas que deben hacerse antes del cierre. Estas incluyen... la inspección de la vivienda, la búsqueda de títulos de propiedad, el levantamiento topográfico y una visita final del comprador dentro de las 24 horas siguientes al cierre.

Detalles FINALES

09



Es un buen momento para comenzar a empacar. Asegúrate de tener tus seguros actualizados. Además, prepárate, porque pueden surgir retrasos.

Cierre

El cierre de la operación es el último paso en el proceso de venta de tu casa.

Al finalizar la operación, se entrega la escritura al comprador, se transfiere la propiedad, se intercambian los documentos de financiación y las pólizas de seguro de título, y se abonan los gastos acordados.

Algunos de los documentos finales ya están firmados. Recuerde los gastos que tendrá que pagar al momento del cierre, incluyendo las comisiones del agente, los cargos del préstamo, los gastos del seguro de título y las tasas de registro.

¡Felicidades por haber vendido tu casa!

10


ELIA OLVERA
TU AMIGA DE REAL ESTATE