



5 PELIGROS DE SOBREVALORAR

Colocar el precio correcto es mi especialidad. Hay mucho más que ventas comparables involucradas. ¡Contáctame para saber más!



Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamendezrealtor.com

hello@mariettamendezrealtor.com

exp[®]
REALTY



¿Listo para vender?

Un precio de venta altísimo puede resultar atractivo, pero existe cierto riesgo involucrado.

Sigue leyendo para conocer los cinco peligros a los que te enfrentas cuando **sobrevaloras** tu casa.

PUEDES ENCONTRAR ESTOS PROBLEMAS:

MENOS VISITAS

02

ATRAER COMPRADORES INCORRECTOS

03

PERDER EN BÚSQUEDA

04

AYUDAR A TUS COMPETIDORES

05

PASAR DEMASIADO TIEMPO EN EL MERCADO

06

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamendezrealtor.com

hello@mariettamendezrealtor.com



MENOS VISITAS

Una casa a buen precio se basa en mucho más que los precios de vivienda comparables en tu área o incluso tu vecindario. Publicar al precio correcto contiene una gran psicología. Hay una cierta ecuación entre visitas y el tráfico de potenciales compradores que tienes que crear para obtener ofertas y que logres el precio adecuado para tu hogar. Si le pones un precio a tu casa demasiado alto para empezar, te perderás un gran margen de compradores potenciales.

UNA CASA PROBABLEMENTE TENDRÁ MENOS VISITAS SI ES 10% MAS CARA DEL VALOR DEL MERCADO.

Pon un buen precio. Adicionalmente, aquí hay algunas recomendaciones:

- Obtén comentarios sobre el anuncio: tu REALTOR® puede obtenerlos de otros agentes de bienes raíces y compradores.
- Utiliza marketing online estratégico y creativo.
- Obtén fotografías profesionales y un recorrido en video 360 de tu hogar.
- Prepara tu casa para venderla: ocúpate del atractivo exterior y de los ajustes estéticos para hacer que tu casa sea más atractiva para los compradores.
- Acude a la emoción: a medida que más compradores comienzan su viaje en línea, necesitaras una historia convincente y razones por las que deberían salir y ver la casa.

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamedezrealtor.com

hello@mariettamedezrealtor.com



■ ATRAER COMPRADORES INCORRECTOS

Los rangos de precio son muy importantes para los compradores de viviendas. Si aumenta el precio de tu cotización lo coloca en otro rango, obtendrás los compradores incorrectos. En este caso, los compradores incorrectos no son personas que no estén calificadas. En cambio, son personas que buscan una casa de cierta calidad que se ajuste a su precio.

Si tu casa tiene un precio exagerado, no tendrá lo que están buscando y perderás mucho tiempo persiguiendo a personas que no van a comprar tu casa.



En su lugar, utiliza estos consejos para atraer a los compradores adecuados:

- Actualiza los listados de MLS con eventos y solicita un RSVP
- Aprovecha los mercados especializados o de nicho
- Obtén referencias
- Agrega incentivos a la venta de la casa

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamedezrealtor.com

hello@mariettamedezrealtor.com



PERDER EN BÚSQUEDA

El rango de precios también es relevante para este tema. Es peligroso sobrevalorar tu casa porque la mayoría de los compradores te encuentran a través de búsquedas en línea. Si tú no muestras el rango de precio que tu comprador ideal está buscando, estás fuera. Esta pérdida de visibilidad podría dejar tu casa en el mercado y eliminar cualquier actividad que pudiera haber tenido.

Hay formas de ganar en la búsqueda. Por supuesto, el primero es ponerle el precio correcto a tu casa. De esta manera, estarás dentro del rango de compradores que buscan una casa como la tuya.

También puedes:

- Utilizar palabras clave y palabras de tendencia
- Agrega una descripción detallada y colorida a tu publicación
- Agrega una variedad de fotos creativas y videos
- Habla con tu agente de bienes raíces sobre cada plataforma en la que tu casa puede aparecer, incluidos sitios web y medios de comunicación social. No te conformes solo con la publicación en el MLS, contáctame para contarte todas las publicaciones y avisos en los que aparecerá tu casa conmigo como tu realtor.



Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamendezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamendezrealtor.com

hello@mariettamendezrealtor.com

exp[®]
REALTY

AYUDAR A TUS COMPETIDORES

Análisis Comparativo de Mercado (CMA) es el proceso de bienes raíces que los profesionales utilizan para analizar casas recientemente vendidas o en venta cerca de ti. Si no lo haces, o lo ignoras y el precio es demasiado alto, estás realmente ayudando a tus competidores.

Los compradores tienen ciertas expectativas con respecto al precio de la vivienda. Si estás tratando de vender una cerveza a un precio de champán (y ellos no toman champán), se moverán a la siguiente casa.

Es más, los compradores de un determinado rango de precios mirarán viviendas comparables. Si tu casa tiene el mismo precio que el la media, pero es inferior en características, inmediatamente se verá peor que el resto casas que se muestra junto a la tuya.

Además de ayudar a tus competidores, una casa sin un **CMA** completo podría tener problemas durante el proceso de evaluación de la vivienda.

Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamedezrealtor.com

hello@mariettamedezrealtor.com



PASAR DEMASIADO TIEMPO EN EL MERCADO

Las casas demasiado caras no se venden rápido. Cuanto más tiempo permanezca una casa en el mercado, se hace menos deseable. Si tienes que empezar a bajar el precio, se ve aún peor. Fijar el precio correcto de tu casa es la mejor manera de asegurarse de que recibirás calidad de tráfico a tiempo.

Recomendaciones para vender tu casa rápido:

- ✓ Hazla digna de mostrar al público
- ✓ Neutraliza tu decoración
- ✓ Programa tu propiedad
- ✓ Utiliza medios profesionales
- ✓ Ajústate a las vistas programadas y open houses
- ✓ Destaca con eventos o exhibiciones únicos
- ✓ Recibe retroalimentación



Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamedezrealtor.com

hello@mariettamedezrealtor.com



CONCLUSIÓN: ¡NO SOBREVALORES!

Al final del día, ponerle un precio demasiado alto a tu casa puede traerte menos dinero. Esto se debe a que el mercado te obligará a reducir su precio de venta, lo cual se ve mal para los compradores potenciales. Todo el esfuerzo que te ha tomado el tráfico web y las visitas se puede caer si esa cifra no está bien.



**¡No te arriesgues con este proceso importante! Conozco la ecuación pero también la psicología y demás factores que debes conocer para aumentar el número de visitas, generar ofertas y vender tu casa rápido y al mejor precio.
¡Contáctame hoy!**



Obtén una actualización GRATUITA del valor de tu casa aquí:

<https://www.mariettamedezrealtor.com/#mpa560711>

Marietta Méndez

Real Estate Agent eXp Realty

(403) 614-8257

www.mariettamedezrealtor.com

hello@mariettamedezrealtor.com

