



*Antonia Grisanty*  
REAL ESTATE

## GUIA DEL VENDEDOR

MARKETING DE CLASE MUNDIAL  
RESULTADOS TOP DOLLAR

**Antonia Grisanty**

**Luxury Home Specialist**

936.524.1396

[contact@AntoniaGrisanty.com](mailto:contact@AntoniaGrisanty.com)

[AntoniaGrisanty.com](http://AntoniaGrisanty.com)

Lic#795820

**exp**  
REALTY

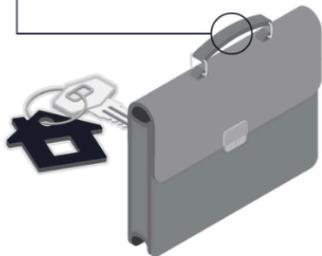
LUXURY

# VENDEDOR Roadmap



## 1 CONTRATA UN REALTOR

No se requiere ningún compromiso de tu parte para la reunión inicial. Será informativa y te ayudará a identificar tus próximos pasos.



## 2 PRECIO

Tu agente te proporcionará un análisis de mercado, lo que te ayudará a establecer un precio de venta.

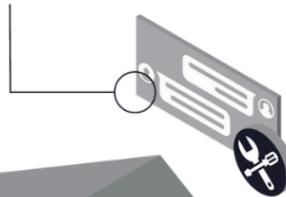
### | ESTRATEGIA

Por difícil que sea, es importante revisar el análisis de mercado y considerar el precio de tu casa de manera objetiva.



## 3 PREPARA TU CASA

Mira tu casa a través de los ojos del comprador y pregúntate qué esperarías. Tu agente te ofrecerá algunas sugerencias útiles.

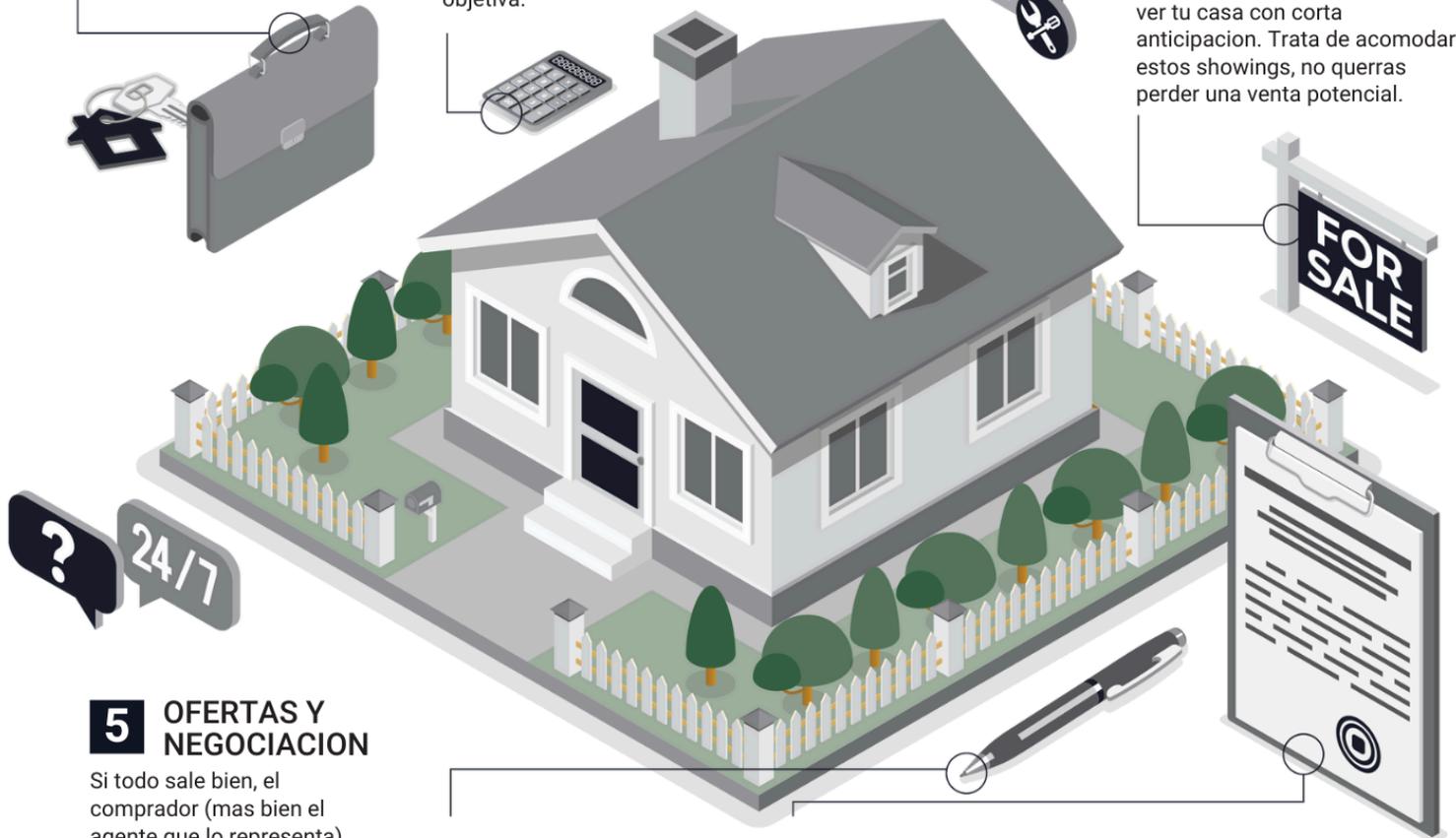


## 4 LISTADO PARA LA VENTA

Cuando todo esté listo, tu agente pondrá tu casa en el mercado. Es fundamental que facilites al máximo las visitas de posibles compradores.

### | Showings

Prospectos potenciales querran ver tu casa con corta anticipación. Trata de acomodar estos showings, no querrás perder una venta potencial.



## 5 OFERTAS Y NEGOCIACION

Si todo sale bien, el comprador (mas bien el agente que lo representa) Presentara una oferta de compra

### | ESCOGIENDO LA OFERTA

El Realtor te presentara los beneficios y riesgos de cada oferta. Tu tendras la oportunidad de aceptarla o contraofertar.

## 6 BAJO CONTRATO

En este punto, tu y el comprador han accedido a todos los terminos de la oferta y ambas partes han firmado el contrato.

## 7 DETALLES FINALES

Mientras estas bajo contrato, el comprador trabajara en su credito para finalizar el prestamo y hacer su due diligence.

## 8 CIERRE

Esto es la transferencia de los fondos y de la propiedad. Una vez este fondeado el pago en el día de cierre se le entregaran las llaves y la propiedad al comprador.

*Artoviana Grisanti*  
REAL ESTATE



**Felicidades!**

Haz vendido exitosamente tu Casa!

# Haciendo que tu Casa Se Venda

---

## 01 ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN PRE-VENTA

---

Como tu agente, desarrollaré un plan personalizado para posicionar tu propiedad para una venta exitosa y rápida.

## 02 PREPARACIÓN DE LA PROPIEDAD

---

Supervisaré la preparación de tu propiedad para asegurarnos de que esté lista para el mercado y atractiva para los compradores potenciales.

## 03 ESTRATEGIA DE MARKETING

---

Diseñaré una estrategia de marketing a medida para maximizar la exposición y atraer compradores calificados.

## 04 PUBLICACIÓN EN EL MERCADO

---

Lanzaré tu propiedad con un plan de impacto para atraer el máximo interés de compradores potenciales.

## 05 PROCESO DE DEPÓSITO EN GARANTÍA (ESCROW)

---

Te guiaré a lo largo del proceso de depósito en garantía, asegurando una transacción fluida desde la oferta inicial hasta el cierre.

## 06 CIERRE DE LA VENTA

---

Manejaré todos los detalles para garantizar un cierre exitoso y satisfactorio de la venta.

## Marketing Impreso

---

Como tu agente, utilizaré materiales impresos premium como brochures y volantes para destacar tu propiedad de manera elegante. Estos materiales de alta calidad ofrecen una experiencia tangible que los canales digitales no pueden replicar, impactando a compradores exigentes.

### PROPERTY BROCHURE

---

Un folleto profesionalmente diseñado servirá como un recordatorio tangible de las características únicas de tu hogar, manteniéndolo en la mente de los compradores potenciales

### LUXURY MAGAZINES

---

Incluir tu propiedad en publicaciones de alto nivel permite llegar a compradores que valoran las mejores cosas de la vida.

### EXCLUSIVE EVENT INVITATIONS

---

Las invitaciones a eventos privados de presentación generan expectativa y urgencia, atrayendo compradores serios y de alto perfil.

### PUBLICIDAD

---

Los anuncios en revistas de lujo alcanzan a una audiencia selecta de individuos con alto poder adquisitivo, aumentando la visibilidad de tu propiedad.

# Negociaciones

---

Una vez que se acuerdan los términos del contrato, se distribuye un resumen de la transacción a todas las partes involucradas. Durante esta etapa, haré un seguimiento de todos los plazos clave. La propiedad pasará por una tasación e inspección, manejando cualquier negociación adicional que surja. Todos los documentos financieros y adicionales necesarios se recopilarán y enviarán al agente encargado de la transacción.

## El Cierre

---

Me encargaré de todos los pasos necesarios para llevar tu venta a una conclusión exitosa. Una vez que el comprador haya completado las inspecciones, eliminado todas las contingencias y asegurado su financiamiento, coordinaremos la inspección final. El cierre concluirá con la entrega de las llaves al nuevo propietario.

Una parte fundamental de este proceso incluye tanto la tasación de la propiedad como una inspección detallada del hogar. Si surgen discrepancias o inquietudes a partir de estas evaluaciones, lideraré las negociaciones adicionales para abordarlas y solucionarlas. Finalmente, después de recopilar todos los datos financieros y cualquier otra información adicional, todo será organizado y presentado al agente encargado para su revisión y finalización.

Nuestro compromiso se mantiene firme hasta el último momento, garantizando una transición fluida y tranquilidad para todas las partes involucradas.

## Siguientes Pasos

---

Favor preparar los siguientes documentos:

- Copia de tu plano de la propiedad (si lo tienes).
- Promedio de costos de servicios (electricidad, agua, gas).
- Recibos, permisos y/o garantías de mejoras recientes en la casa (techo, ventanas, calefacción, electrodomésticos, etc.).
- Una lista con las 10 mejores características de tu hogar.
- Cualquier otra información relevante (planos, información del constructor, permisos).
- 2 copias de la llave de la puerta principal.
- Códigos de alarma, si aplica.