



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP  
BROKERED BY LPT REALTY

PARA VENDEDORES

# 9 Preguntas Críticas

ANTES DE CONTRATAR A UN AGENTE PARA VENDER — 2026

Hay más de 3 millones de agentes de bienes raíces activos en EE.UU. Encontrar al que realmente venda su casa por lo que vale depende de hacer las preguntas correctas. Aquí hay nueve que separan a un agente promedio de un verdadero experto local — y cómo respondo cada una.



**Nehemias Lugo-Cheverez**

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



## Las Preguntas y Mis Respuestas

### 1. ¿Puede explicarme su plan de mercadeo de múltiples puntos de contacto?

Uso impresos, medios digitales y correo directo juntos — no solo un letrero y la MLS — porque los mejores compradores potenciales no siempre son los que ya están buscando.

### 2. ¿Cuánto de su mercadeo promociona mi casa versus a usted como agente?

Su casa es el centro de cada campaña — no mi cara. Esto se llama geo-targeting: contenido y anuncios enfocados en su ubicación específica y los compradores a su alrededor.

### 3. ¿Usa tecnología de captura de texto o fotos interiores en su letrero?

Sí. Mis letreros incluyen fotos del interior y un código de texto dedicado para que cualquier persona pida precio, detalles o una visita — al instante.

### 4. ¿Qué hace para destacar mi vecindario ante los compradores?

Preparo un Reporte de Vecindario — un mapa de restaurantes, tiendas, escuelas y servicios cercanos, además de una vista satélite y fotos de su casa — un excelente recuerdo para las jornadas de puertas abiertas.

### 5. ¿Incluye mercadeo impreso personalizado?

Sí — volantes de puerta, postales y tarjetas de presentación con fotos profesionales de su casa, colocadas estratégicamente por todo su vecindario.



## Las Preguntas y Mis Respuestas

### 6. ¿Cuántas postales enviará y puedo ver una muestra?

Envío postales «Recién Listado» a todo color, geo-dirigidas a compradores en su área inmediata, cada una con un código de texto único que enlaza directamente al sitio web dedicado de su casa.

### 7. ¿Cuál es su estrategia de mercadeo en línea?

Más allá de los sitios estándar alimentados por la MLS, publico anuncios digitales en redes sociales y sitios de alto tráfico usando geo-targeting y retargeting — llegando a los compradores donde realmente pasan su tiempo en línea.

### 8. ¿Cuál es su estrategia para fijar el precio de mi casa?

Un Análisis Comparativo de Mercado (CMA) personalizado que toma en cuenta cada factor que afecta el valor de su casa — con el precio correcto desde el primer día, para que no deje dinero sobre la mesa ni se quede estancado en el mercado.

### 9. ¿Qué tan exitoso es consiguiendo múltiples ofertas?

Poner su casa frente al mayor número de compradores, una y otra vez, en cada canal, es el objetivo completo de mi plan de mercadeo. Con una sola oferta, el comprador negocia a la baja. Con múltiples ofertas, cada una impulsa la siguiente más alto — esa es la meta de todo lo que hago.

ELEGIR AL AGENTE CORRECTO IMPORTA

## Hablemos de su casa.

Pregúnteme cualquiera de estas nueve preguntas — con gusto le explico exactamente cómo mercadearía su casa para venderla al mejor precio.

910-703-7164 | [nehemias@nlcrealty.com](mailto:nehemias@nlcrealty.com) | [www.nlcrealty.com](http://www.nlcrealty.com)

Nehemias Lugo-Cheverez · Dark Horse Group, brokered by Ipt Realty, LLC · Igualdad de Oportunidades de Vivienda.

Toda la información se considera confiable pero no está garantizada.