



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP
BROKERED BY LPT REALTY

PARA VENEDORES

Plan de Marketing Activo

CONSIGA MÁS OFERTAS POR SU CASA — 2026

Vender una casa requiere más que publicarla y esperar. Mi Plan de Marketing Activo está diseñado para llegar a compradores que la mayoría de los agentes nunca encuentra — usando exposición, repetición y emoción para generar múltiples ofertas y el mejor precio posible.



Nehemias Lugo-Cheverez

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



EL MARCO DE TRABAJO

Oferta, demanda, y llegar primero.

La mayoría de los agentes dependen de tres cosas para vender su casa: un letrero, la MLS y sitios de bienes raíces. Pero los mejores compradores potenciales no siempre son los que ya están buscando activamente. Mi meta es aumentar la *demanda* por su casa — a través de exposición, repetición y conexión emocional — mientras la oferta se mantiene igual. Cuando la demanda sube, su precio final también.

Activación en Casa

Letrero a todo color con fotos
interiores + Reporte de
Vecindario

**Recorrido de
Vecindario**

Volantes de puerta, folletos,
postales y tarjetas

Correo Directo

Postales geo-dirigidas «Recién
Listado»

Marketing Digital

Anuncios en redes sociales,
geo-dirigidos y con retargeting



- 1 Gane la Batalla en el Letrero**
Su letrero incluye fotos del interior y una línea telefónica dedicada con un código único — los compradores envían un texto para obtener precio, detalles o pedir una visita, al instante. Cerca del 9% de los compradores encuentran su casa a través de un letrero; esto hace que el suyo cuente.
- 2 Está Vendiendo Más que una Casa**
Los Reportes de Vecindario mapean restaurantes, tiendas, hospitales y escuelas cercanas, con una vista satélite y fotos de su casa — un gran recuerdo de la jornada de puertas abiertas que los compradores se llevan.
- 3 Reconocimiento a Través de la Repetición**
Volantes de puerta, postales y tarjetas de alta calidad con fotos de su casa, distribuidas por todo el vecindario. El material impreso se conserva más tiempo y genera una conexión emocional más fuerte que un anuncio digital de paso.
- 4 Llegue a los Compradores en su Buzón**
Postales a todo color, geo-dirigidas, «Recién Listado» llegan directamente a los compradores cerca de usted, cada una con un código de texto único que enlaza al sitio web dedicado de su casa.



- 5 Encuentre a las Personas Correctas en el Momento Correcto**
Anuncios digitales en redes sociales y sitios de alto tráfico — usando geo-targeting y retargeting — llegan a los compradores donde realmente pasan su tiempo en línea, no solo en sitios de bienes raíces.
- 6 Fije el Precio de su Casa para Vender**
Un CMA personalizado toma en cuenta cada factor que afecta el valor. Un precio muy alto y la casa se estanca; muy bajo y deja dinero sobre la mesa. El precio correcto capta atención y puede generar múltiples ofertas rápidamente.
- 7 Consiga Múltiples Ofertas**
Con una sola oferta sobre la mesa, el comprador negocia el precio a la baja. Con múltiples ofertas, cada una impulsa la siguiente más alto. Impresos, digital y correo directo trabajan juntos para ponerlo en control de la negociación — e iniciar una guerra de ofertas por su casa.

¿TIENE UNA CASA QUE VENDER?

Pongamos este plan a trabajar.

Puedo explicarle exactamente cómo mercadearía su casa para obtener el mejor precio — gratis, sin compromiso.

910-703-7164 | nehemias@nlcrealty.com | 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.