

La manera Wilder de vender tu casa sin estrés

Un plan claro para el precio, la preparación, el
lanzamiento y el cierre.



Precio



Preparación



Cierre

Lucy López · 561-285-8809

Brian Wilder · 561-201-4717

LA MANERA WILDER

Cinco preguntas importantes

? ¿Cuánto vale?

Un rango respaldado, no una promesa inflada.

? ¿Qué arreglo?

Primero seguridad, seguro y financiamiento.

? ¿Cuánto tarda?

Depende de la casa, el precio, la condición y la demanda.

? ¿Cómo vendo y compro?

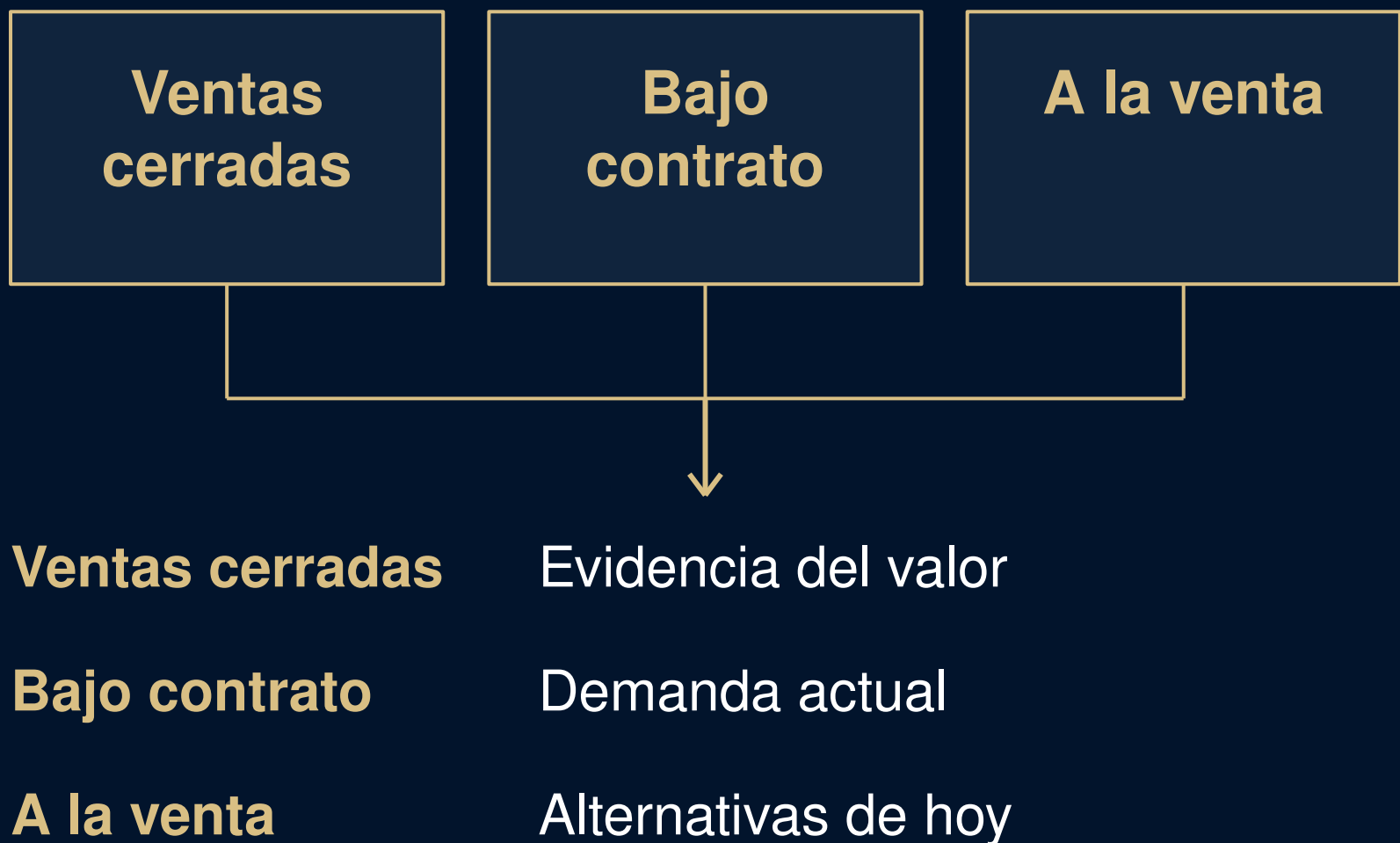
Coordinamos ambas mudanzas con un plan alternativo.

? ¿Qué sigue después de la oferta?

Inspecciones, tasación, título, préstamo y fechas límite.

LA MANERA WILDER

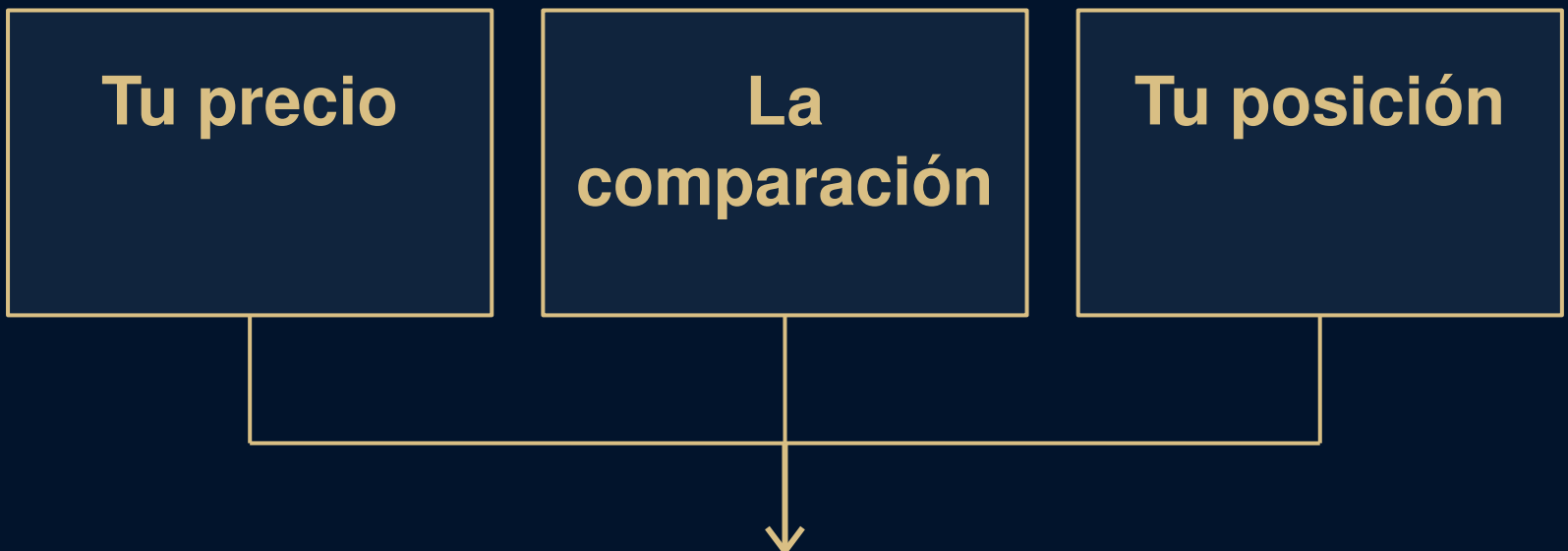
Lo que comparan los compradores



Comparamos condición, ubicación, mejoras, riesgo del seguro y gastos mensuales. El valor es un rango respaldado, no una promesa automática.

LA MANERA WILDER

El precio posiciona tu casa; no promete el resultado



Tu precio

Empieza con evidencia

La comparación

Mira las alternativas

Tu posición

Dale al comprador una razón para actuar

La meta es mostrar el valor frente a las opciones disponibles hoy.

LA MANERA WILDER

Los primeros 14 días importan

1

Lanzamiento

Precio, presentación y acceso trabajan juntos.



2

Respuesta

Revisamos vistas, guardados, visitas y objeciones repetidas.



3

Revisión al día 14

Decidimos con evidencia antes de depender de rebajas.

La atención inicial es una oportunidad, no una garantía de ofertas.

LA MANERA WILDER

Primero prepara los riesgos

1

Condición

Mantenimiento, iluminación, jardín y reparaciones visibles.



2

Riesgo

Techo, permisos, aire, electricidad, tuberías y seguro.



3

Presentación

Organiza, limpia y prepara donde aporte valor.



4

Acceso

Define visitas, mascotas y tiempos de respuesta.

LA MANERA WILDER

No toda mejora recupera su costo

Arreglos esenciales

Defectos que afectan seguro, préstamo o confianza.

Mejoras útiles

Trabajo selectivo acorde con tu rango de precio.

Evita gastar de más

Una remodelación completa puede no convenir.

Te decimos dónde puede ayudar invertir y dónde probablemente no.

LA MANERA WILDER

Las primeras cinco imágenes cuentan



Principal

La mejor vista completa de la propiedad.



Mejor interior

Luz, condición y acabados.



Estilo de vida

Cómo se disfruta la casa y su ubicación.



Habitación principal

Comodidad y privacidad.



Diferencia

Una razón real para escoger esta casa.

LA MANERA WILDER

Lanza el paquete completo

- 1 Prepara**
Coming Soon, si las reglas MLS y tu situación lo permiten.
- 2 Publica**
Fotos, video, recorrido, texto y sistema de visitas juntos.
- 3 Casa abierta**
Concentra la atención en un fin de semana planificado.
- 4 Lee el mercado**
Revisa los primeros 14 días y ajusta con evidencia.

El martes de lanzamiento y domingo de casa abierta son un plan típico que adaptamos a tu venta.

LA MANERA WILDER

Vende la vida alrededor de la casa

Terreno amplio

Animales, equipos, drenaje,
pozo y séptico.

Frente al agua

Muelles, puentes, muros,
elevación y seguro.

Comunidad

Servicios, reservas, cuotas
especiales y gastos mensuales.

La casa es el producto. La vida que permite suele
definir la decisión.

LA MANERA WILDER

El precio es solo el primer número



Dinero

Precio, créditos, depósito y neto estimado.

Riesgo

Préstamo, tasación, inspecciones y condiciones.

Tiempo

Cierre, entrega y próxima mudanza.

La oferta más alta no siempre es la más fuerte.
Compara toda su estructura.

LA MANERA WILDER

Dos mudanzas. Un plan.

Vende primero

Vivienda temporal u ocupación negociada.

Coordina cierres

Alinea préstamo, título y mudanza.

Usa tu capital

Financiamiento puente o con garantía, si calificas.

Plan alternativo

Un programa estructurado puede ayudar, según sus términos.

Compara costos, requisitos y qué pasa si un cierre se retrasa.

LA MANERA WILDER

April mantiene el calendario al día



April Shackelford

Más de una década junto a Brian

April Shackelford lleva el control del depósito, inspecciones, préstamo, tasación, título, solicitudes de asociación, firmas y cambios.

Antes de mudarte

Coordina los contactos de los servicios. Tu agente se encarga del consejo y la negociación.

LA MANERA WILDER

Debes saber qué está pasando

Evidencia

Vistas, guardados, visitas, casa abierta y comentarios.

Cambios

Propiedades competidoras y cambios de precio.

Decisión

Nuestra recomendación y su motivo.

Ambas personas que deciden reciben el informe semanal. Una interpretación clara, no solo un reporte de actividad.

LA MANERA WILDER

Tu contrato debe darte claridad



Duración

Te explicamos cuánto dura el contrato.



Cancelación

Aclaramos por escrito cómo puede terminar.



Gastos

Aclaramos cualquier responsabilidad por gastos de mercadeo.

El contrato firmado manda. Queremos ganarnos tu confianza, no depender de un documento para mantener la relación.

LA MANERA WILDER

Un cliente. Todo un equipo.



Lucy · Brian · Jennifer

Un plan coordinado

Brian, Jennifer y Lucy trabajan con Blake, Jonas y Diane. Cuentas con las relaciones y el conocimiento local del equipo.

Inglés y español

Lucy López es de Miami y habla español con fluidez. Diane se enfoca en propiedades de lujo y comunidades con club.

LA MANERA WILDER

La experiencia detrás del consejo

DESDE 1996

En el sector

1,500+

Cierres del equipo

INGLÉS + ESPAÑOL

Lucy López habla español con fluidez

5^a GENERACIÓN

Raíces en Palm Beach County

Brian tiene licencia desde 1998. Cierres del equipo.

LA MANERA WILDER

Más personas detrás de tu plan



Blake Wilder

Relaciones y
conocimiento
local



**Jonas
Harbison**

Relaciones y
conocimiento
local



**Diane
Harbison**

Propiedades de
lujo y clubes

Tu plan cuenta con los contactos y el criterio de todo el equipo.

LA MANERA WILDER

Tu informe Seller Intel



Competencia

Alternativas activas y bajo contrato.



Precio

Un rango respaldado y posibles objeciones.



Preparación

Lo importante antes de gastar.



Lanzamiento

Un plan para tu próxima mudanza.

Hecho para tu propiedad, no una estimación automática.

LA MANERA WILDER

Envíanos tu dirección

Informe Seller Intel

Conoce la competencia, el rango de precio, la preparación y las fechas.

Sin compromiso

No necesitas una cita para listar. Si no conviene vender ahora, te lo diremos.

PEDIR MI REVISIÓN

lucy@wilderreg.com

Ten a mano la dirección y cuándo te gustaría mudarte.