



# Nuestro compromiso

en Prudential Gary Greene, Realtors® es

proporcionar un servicio completo de experiencia en bienes raíces que conseguirá el precio más alto posible para su residencia con el mínimo de inconveniencias para su familia y dentro de un período que cumpla con sus necesidades.

Como su representante de mercadeo:

1. Me comunicaré con usted una vez por semana. Podemos seleccionar el día y el método que sean más convenientes para usted: llamada telefónica, correo electrónico o actualización por escrito.
2. Le proporcionaré ideas y recomendaciones que mejorarán la presentación de su casa al público y para la comunidad de bienes raíces.
3. Desarrollaré un perfil de comprador potencial para usted y juntos desarrollaremos una lista de características que muy probablemente harán más atractivas las demostraciones para los compradores adecuados.
4. Le proporcionaré unas fechas en las cuales usted puede esperar que terminen las actividades de mercadeo, incluso:
  - 10 fotos en todos los sitios Web
  - Volantes de color colocados estratégicamente para generar actividad
  - La movilización de los Consultores MLS locales, inclusive una notificación directa a aquellos agentes que han vendido una casa en su área en los últimos seis meses
  - Colocación de información sobre su casa en varios centros comerciales regionales
  - Colocar su casa en todos los sitios de Internet disponibles, incluso en GaryGreene.com, a través del cual un comprador potencial puede concertar una cita en línea
5. Volveré a evaluar el mercado en 30 días y revisaré con usted la actividad reciente de ventas y los nuevos listados.
6. Le brindaré retroalimentación después de las demostraciones y seré franco acerca de las sugerencias hechas para mejorar su posición. Estaré atento de cualquier oportunidad para conseguir una oferta de compra para su casa.
7. Conseguiré información y una cotización de seguro que sirva de ejemplo para su casa, con el fin de facilitar la venta.
8. Obtendré información del comprador sobre su aptitud para calificar para una hipoteca antes de pedirle a usted que retire su casa del mercado para un contrato.
9. El gerente estará disponible para discutir con usted cualquier asunto.
10. Cuando se reciba una oferta sobre su casa, trabajaré diligentemente como su abogado para ayudarlo a conseguir el precio más alto y los mejores términos posibles. También seré su abogado en la negociación de las reparaciones.
11. Prepararé un balance neto para usted, sobre cada oferta, para que pueda tomar una decisión con base concluyente.
12. Coordinaré todos los procedimientos de cierre con la entidad hipotecaria, el emisor del título, el valuador, los inspectores y el agente colaborador.
13. Revisaré sus papeles antes de cerrar y asistir al cierre con usted.

Si durante el período del listado, usted considera que yo no cumplo con los requerimientos, puede hablar con el gerente y si sus problemas no se pueden resolver, Prudential Gary Greene, Realtors® lo omitirá del listado.

---

Asociado  
Prudential Gary Greene, Realtors®

---

Vendedor

---

Fecha

---

Vendedor