

Servicios de Búsqueda de Casas

NUESTRO COMPROMISO

Yo entiendo que la venta de una casa es una decisión muy importante para usted. Actuando como su vendedor profesional de Prudential Real Estate, mi objetivo es ayudarlo a vender su propiedad al precio más alto posible, dentro de un lapso de tiempo que se ajusta a sus planes y lograr que el proceso de la venta sea tan eficiente y tan libre de estrés como sea posible.

Me comprometo a:

- Comunicarme con usted de manera oportuna y eficiente.
- Identificar sus necesidades.
 - Consultar con usted para conocer sus necesidades, intereses e inquietudes.
 - Discutir las alternativas de representación como agente del comprador, agente del vendedor o agente dual y determinar de que manera podemos colaborar para lograr sus objetivos en los bienes raíces.
 - Contestar todas las preguntas que pueda tener respecto al proceso de la venta de la casa.
- Desarrollar e implementar un Plan de comercialización para su propiedad.
 - Diseñar un Plan de comercialización individualizado para su propiedad, para lograr el máximo de exposición a compradores potenciales.
 - Compartir la información de su propiedad los profesionales de Prudential Real Estate en mi oficina y otros corredores de bienes raíces profesionales con el Servicio de Enumeración Múltiple (MLS).
 - Colocar los anuncios de "EN VENTA" de Prudential Real Estate, conocidos por todos (en dónde se permitan).
 - Discutir la manera como las casas a puertas abiertas pueden llegar a ser un medio muy eficiente para atraer a los compradores, y llevar a cabo esos eventos en caso necesario.
 - Promover su propiedad usando publicidad impresa y en los medios electrónicos eficiente.
 - Explicarle la manera como la divulgación de la propiedad por escrito, una garantía residencial e inspecciones residenciales profesionales pueden mejorar las posibilidades de venta de la propiedad.
 - Buscar a compradores pre-calificados o pre-autorizados por las instituciones financieras, además de exigir información de calificación financiera de todos los compradores que presentan ofertas.
 - Estar en comunicación con usted a lo largo del proceso de comercialización.

- Ayudarlo a determinar una Estrategia de fijación de precios eficiente.
 - Explicarle como se determina el valor de mercado y discutir el papel que juega la fijación de precios sensibles al mercado en la venta exitosa de su propiedad.
 - Investigar y presentarle un Análisis Comparativo de Mercado que le muestre la actividad y la tendencia de la actividad en bienes raíces, para ayudarlo a llegar a un precio de lista realista.
 - Discutir las opciones financieras que podrían ayudar a atraer a los compradores potenciales.
 - Preparación de una estimación preliminar de sus costos e ingresos en efectivo sobre la base del precio de venta probable y las condiciones de financiamiento.
 - Continuar vigilando la actividad del mercado de bienes raíces, y en caso necesario, recomendar ajustes del precio para mantener competitiva la propiedad.
- Recomendar los pasos a seguir para preparar su propiedad para la venta.
 - Identificar las mejoras que podrían ayudar a que su propiedad cause la mejor impresión posible a los compradores potenciales.
 - Consejarle sobre la manera de preparar su propiedad para las visitas preliminares de los corredores de bienes raíces profesionales y las presentaciones a los compradores.
- Representarle en las transacciones con los compradores potenciales.
 - Revisar junto con usted todas las ofertas, y explicarle las opciones disponibles para aceptarlas, rechazarlas o presentar una contraoferta.
 - Negociar tomando en cuenta sus intereses de la mejor manera, incluido el manejo de contra ofertas, para lograr un arreglo final usted encuentre aceptable.
- Dedicarme a proteger sus intereses a lo largo del finiquito de la transacción.
 - Colaborar con el corredor de bienes raíces profesional del vendedor y demás personas para confirmar que se satisfacen todos los requisitos del acuerdo de compra y ayudar a que la transacción prosiga según lo programado.
 - Mantenerle informado del avance de la transacción.
 - Hacer el seguimiento de cualesquiera detalles pendientes después del cierre de la venta, y brindarle la información que pudiera necesitar sobre los servicios adicionales.
- Otros servicios: _____

Este es mi compromiso con usted para asegurarle que alcanzaré todas sus expectativas y le ayudaré a encontrar y a obtener la casa de sus sueños.

Elaborado para: _____
(Nombre del vendedor)

Presentado por : _____
(Nombre del vendedor profesional)

Fecha de elaboración: _____
(Nombre de la compañía)