

LA VENTAJA DEL AGENTE DE BIENES RAICES DE COLDWELL BANKER LE OFRECE UN SERVICIO COMPLETO

Usted está a punto de emprender una de las aventuras más importantes y emocionantes de su vida, la elección y la compra de una casa. Estamos comprometidos en hacer que el proceso de compra de su casa sea eficiente, efectivo y satisfactorio. Como su agente, representaré sus mejores intereses durante todo el proceso de compra de su casa. Una parte importante de mis servicios profesionales es explicarle cada paso. Por consiguiente, en la siguiente lista le proveo toda la información detallada de los servicios que desempeñaré en su nombre. Relájese teniendo la seguridad de que como su Realtor® de *Coldwell Banker*, voy a guiarle en cada paso del camino. Espero emprender esta emocionante aventura hombro a hombro con usted.

1. Entrevista inicial del comprador

- Proporcionarle a usted un paquete informativo que incluya:
- Mi Curriculum Vitae
- Detalles sobre las tendencias del mercado y un informe retrospectivo del precio de venta promedio de los bienes raíces en California
- Manual del comprador de *Coldwell Banker*
- Mapa del área en el que está buscando
- Ejemplo de un contrato y una breve tutoría de lo que se espera cuando usted firma el contrato; una revisión de las contingencias de la inspección, las declaraciones debidas de todo Realtor®, leyes civiles y de protección al consumidor
- Discutir sus deseos y necesidades
- Recomendarle que obtenga la pre-calificación a través de *Princeton Capital*, nuestro prestamista interno preferido
- En asocio con su prestamista, discutir la financiación, el balance neto, los costos de cierre, etc.
- Educarlo a usted sobre el título y la cuenta de depósitos restringida
- Proporcionarle copias impresas de las propiedades que satisfacen sus necesidades
- Guiarle en un recorrido para que se familiarice con el área y presentarle el rango de precios
- Firmar un acuerdo de representación

2. Recorridos para ver casas

- Con base en sus deseos y necesidades, programaremos recorridos para que usted vea las casas que actualmente están en el mercado y que satisfacen sus necesidades.
- Haré mi mejor esfuerzo para hacer una revisión previa de todas las propiedades dentro de su rango de precio, para así poder comunicarle adecuadamente el valor de la casa

3. Comunicación

- Inscribirle a usted en un sistema de aviso de listados para que usted sea el primero en saber cuándo llega al mercado una propiedad que armoniza con sus criterios.
- Estar continuamente vigilando que pasa en el mercado
- Comunicarme y consultar con usted regularmente
- Facilitar el flujo de información entre usted y el potencial vendedor

4. Escribir la oferta

- Revisar cuidadosamente con usted cada uno de los términos de la oferta de compra
- Revisar y explicar cada cláusula y contingencia del contrato
- Asegurarme de que la oferta de compra refleje sus deseos y necesidades
- Terminar el contrato de compra y todos los anexos reglamentarios

5. Negociar las ofertas/aceptación

- Programar la presentación de la oferta con el agente del vendedor
- Presentar la oferta con sus mejores intereses
- Explicar las ramificaciones relacionadas con los términos
- Negociar los términos en su nombre
- Ser consciente de la propiedad personal que debe ser incluida en la propiedad
- Terminar el papeleo necesario
- Organizar y sacar copias de la oferta, la contra-oferta y los anexos para que sean ratificadas por las partes correspondientes
- Será mi deber fiduciario salvaguardar el cheque de depósito hasta que la oferta sea aceptada y se abra la cuenta de depósitos

6. Negociar cuenta de depósitos restringida

- Entregar el contrato terminado a las dos partes implicadas en el contrato
- Identificar y divulgar los detalles relacionados con la propiedad
- Entregar el contrato terminado al prestamista
- Entregar los contratos a la compañía de títulos
- Coordinar y asistir a todas las inspecciones
- Negociar los hallazgos encontrados en la inspección
- Resolver problemas y dificultades relacionadas con la condición de la propiedad
- Coordinar la cita para la valuación
- Preparar la garantía de la vivienda a través del Plan de Protección de Vivienda de *Coldwell Banker*
- Terminar el papeleo necesario
- Arreglar las citas en la casa para las medidas y/o mejoras futuras
- Negociar la ocupación actual
- Coordinar la fecha real del cierre de la plica
- Coordinar y asistir a la firma en la compañía de títulos
- Trabajar con usted para organizar la conexión de los servicios públicos
- Trabajar con usted para organizar la mudanza y el almacenamiento
- Arreglar y asistir a la visita final a la propiedad
- Trabajar con el prestamista para ultimar los documentos del préstamo
- Preparar el cheque final para enviarlo del registro de fideicomiso a la compañía de títulos
- Resolver cualquier problema o dificultad
- Entregar las llaves

7. Seguimiento después de la plica

- Proveer un paquete de cierre de plica con todos los documentos de soporte de la venta de la casa
- Asegurar que la transición a la nueva residencia sea sencilla
- Proveer una lista de profesionales de la industria que pueden ayudar con las reparaciones o remodelaciones en su nueva casa
- Servir como un agente a quien pueden recurrir sus amigos y familiares