

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

Como un *Realtor® Plus* que ofrece un servicio completo, me encargaré de las complicaciones de los documentos de la transacción, de las inspecciones, del proceso de cuenta de depósitos restringida de publicidad y de algo muy importante: el arte de la negociación especializada... Así, usted podrá disfrutar de la tranquilidad de saber que la venta de su casa será sencilla, eficiente y satisfactoria. Este es un resumen de los deberes profesionales que yo desempeñaré en su nombre...

1. Actividades previas a la venta

- Investigar y determinar el valor en el mercado
- Preparar toda la documentación para que sea firmada y preparar la garantía de la vivienda
- Consulta para la preparación de la casa, incluyendo la lista de los profesionales de la industria que pueden ayudar a preparar su casa para la venta
- Organizar y asistir a las inspecciones (representando los intereses del vendedor)
- Desarrollar paquetes de divulgación de información

2. Crear emoción en el mercado haciendo el máximo esfuerzo de publicidad posible

- Encargar el letrero ("Próximamente" anexo opcional)
- Tomar muchas fotografías
- Crear una visita virtual
- Instalar en su casa una caja de seguridad para recibir contactos
- Ingresar el listado de la propiedad en el Servicio de Listados Múltiples (MLS)
- Ingresar el listado de la propiedad en siete de los mejores sitios Web inmobiliarios de toda la nación: CaliforniaMoves.com, ColdwellBanker.com, Google.com, NYTimes.com, OpenHouse.com, REALTOR.com y Trulia.com
- Crear un folleto llamativo, destacando las características de la casa
- Crear y distribuir una tarjeta postal de la casa como un "Listado Nuevo en el Mercado"
- Crear y distribuir entre los vecinos, una invitación de "Casa abierta al público" (*open house*)
- Promocionar en una red de agentes, anunciar en la oficina y en los encuentros regionales
- Utilizar la Red de Referidos de Reubicación, para promocionar su casa entre los compradores que vienen de todas partes de la nación
- Llamar a los clientes referidos anteriormente
- Examinar cuidadosamente el vecindario para invitar a la gente a la "Casa abierta al público" y alertar a los compradores
- Enviar anuncios a publicaciones adecuadas
- Hacer de anfitrión cuando haya "casa abierta" para corredores y agentes
- Hacer de anfitrión en los días de "casa abierta" al público en general
- Programar visitas y enseñar la propiedad a los potenciales compradores

3. Comunicación

- Proveer sugerencias a partir de las visitas guiadas
- Control continuo de los resultados de marketing
- Comunicarse y consultar con el vendedor regularmente
- Responder rápidamente a todas las preguntas de los compradores
- Facilitar el flujo de información entre compradores y vendedores
- Organizar las visitas cuando sea necesario

4. Negociar las ofertas/aceptación

- Programar la presentación de las ofertas con el vendedor
- Presentar la(s) oferta(s)
- Explicar las ramificaciones relacionadas con los términos
- Negociar los términos en nombre del vendedor (cliente)
- Llevar a cabo el papeleo necesario
- Organizar y hacer copias de la oferta, la contra-oferta y los anexos para que sean ratificadas por las partes correspondientes

5. Negociar la cuenta de depósitos restringida

- Entregar el contrato terminado a las dos partes implicadas en el contrato
- Identificar y divulgar a los compradores 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 las inspecciones
- Resolver problemas y dificultades relacionadas con la condición de la propiedad
- Coordinar la cita para la valuación
- Negociar cualquier impacto negativo relacionado con la valuación
- Preparar la garantía de la vivienda
- Terminar el papeleo necesario
- Negociar la ocupación actual de la propiedad
- Coordinar la fecha real de cierre
- Coordinar y asistir al cierre
- Trabajar con el vendedor para organizar el corte de los servicios públicos
- Trabajar con el vendedor para organizar la mudanza y el almacenamiento
- Organizar y acompañar al comprador durante su última visita
- Resolver cualquier problema o dificultad
- Entregar las llaves a los nuevos dueños

6. Seguimiento después de la cuenta de depósitos restringida

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