



PLAN DE ACCION PARA VENDER SU PROPIEDAD

Yo, Oscar A. Barker, como un agente de Century 21 Town & Country, la cual es operada independientemente y tiene un dueño privado, estoy dedicado a proveerle a Ud., con un servicio que profesional, cortes y enfocado en ayudarlo a mercadear su propiedad. Para cumplir este compromiso, estoy de acuerdo en proveerle los siguientes servicios, usando mis conocimientos, experiencia, etica y tecnologia:

1. Dedicarme a hacer el proceso de la venta de su casa tan fácil y certero a como sea posible.
2. Respetar todas sus necesidades, ser honesto y directo, de acuerdo a las Regulaciones de la Justa Vivienda y prácticas éticas de bienes y raíces, pensando y actuando en su mejor interés a través del proceso de venta.
3. Valuar y respetar su tiempo, siendo tan eficiente y efectivo a como sea posible, entendiendo sus necesidades y respondiendo a ellas rápidamente.
4. Utilizar mis conocimientos, recursos y entrenamiento acumulado durante 19 años para mejor servirle.
5. Explicarle cada etapa del proceso de venta y actuar como un guía para ayudarlo a hacer decisiones informadas. ||
6. Proveerle reportes regulares del progreso del proceso de venta y revisar con Ud., comentarios recibidos acerca de su propiedad, hasta que escrow le entrega a Ud., su cheque como resultado del cierre de la transacción.
7. Hacer recomendaciones para aumentar la probabilidad de la venta de su casa.
8. Utilizar un Análisis Comparativo del Mercado e información del mercado local para ayudarlo a encontrar en precio correcto del mercado para vender su casa y recibir el valor que Ud., merece.
9. Proveer a Ud., con un estimado de los gastos y dinero que Ud., recibirá de la venta.
10. Negociar con su(s) banco(s) el Short Sale de su propiedad si ese fuera el caso.
11. Revisar con Ud., las varias alternativas financieras que un comprador podría usar para la compra de su casa.
12. Desarrollar, y presentarle y llegar a un acuerdo del Plan de Mercado específico que se usara para obtener el mejor mercadeo de su propiedad.
13. Informarle y proveer a Ud., con todas las declaraciones para los compradores, que son requeridas por ley.
14. Explicarle los requerimientos locales de bienes y raíces y las regulaciones.
15. Colocar un en el frente de su casa el anuncio de venta que es internacionalmente reconocido de CENTURY 21, con su permiso y sujeto a leyes locales, e instalar en este anuncio una cajuela para volantes y un numero de teléfono para promover su casa el cual capturara el numero de teléfono que el comprador use.
16. Publicar su propiedad en www.Century21.com, la cual recibe millones de visitantes cada mes.
17. Utilizar la inmensa cantidad de recursos del Sistema de CENTURY 21 para exponer su propiedad a compradores potenciales de todo el mundo.
18. Utilizar el Sistema de Century 21 para ayudarlo a obtener los resultados que Ud., merece, incluyendo el uso de toda nuestra red de más de 8000 oficinas alrededor del mundo.
19. Someter su propiedad al Servicio de Enlistado Múltiple (MLS) y a las cinco más grandes páginas de Internet: www.Realtor.com, www.Trulia.com, www.zillow.com, www.Homes.com, www.HomeFinder.com.
20. Promover su casa en Craigslist, Trulia, etc., y hacer y tener en www.youtube.com un "Virtual Tour" de su casa.
21. Promover en nuestra pagina bi lingual www.oscarbarker.com su propiedad para obtener compradores.
22. Instalar un lock box, con su autorización, para permitir que otros broker y agentes acceso a su propiedad.
23. Hacer volantes profesionales describiendo su casa y distribuirlos a como sigue"
 - a. Para rellenar el dispensador de volantes en el anuncio de ventas frente a su casa;
 - b. Para entregarle a Ud., 100 volantes para sus familiares, amigos y compañeros de trabajo;
 - c. Enviarlos por Email a nuestros 120 + agentes de las oficinas de Century 21 Town & Country;
 - d. Hacer email a 1000 brokers y agentes de otras oficinas de real estate;
 - e. A 200 de sus vecinos;
 - f. A nuestros clientes pasados y así como a nuestra extensa base de datos.
24. Mostrar su propiedad a compradores potenciales.
25. Asegurar la Pre-calificación de todos los compradores potenciales.
26. Someter a Ud., todas las ofertas escritas, asistirlo con las negociaciones y proveerle un estimado de su ganancia final, para que Ud., tenga claro todas las implicaciones antes de aceptar una oferta.
27. Una vez que Ud., acepta una oferta, haremos un seguimiento continuo del avance de las actividades anteriores al cierre (escrows) en tanto sean permitidas por la ley y practicas locales.
28. Asistirle a Ud., en encontrar su próxima casa, y ofrecerle a Ud., ser referido a otra oficina de CENTURY en otra localidad.

Le agradecemos mucho permitirnos que le ayudemos con el mercadeo de su propiedad. Si en cualquier momento tiene una pregunta o sugerencia, por favor llámenos:

Oscar Alfred Barker - Cell: 626.290.6569

Este CERTIFICADO DE PROMESAS AL VENDEDOR DE CENTURY 21 Town & Country solo se aplica cuando un acuerdo exclusivo de representación (agencia) existe y no menor de ____ días. Si cualquiera de los términos y condiciones aquí contenidos son prohibidos por ley estos son considerados removidos de esta promesa y no tienen fuerza ni efecto. En el evento de que se alegue falta de cumplimiento de los términos de esta Promesa de Servicio, los VENEDORES (como única medida de remedio) pueden terminar esta representación exclusiva proveída por CENTURY 21 Town & Country si esta oficina recibe 10 días de notificación de la razón para la terminación y una oportunidad de curar la terminación durante el periodo de notificación.

<p>CENTURY 21 TOWN & COUNTRY Por (Agente): _____ Tel: _____ Email: _____ License #: _____ Date: _____</p>	<p>Copia de esta Promesa de Servicio por Vendedores: _____ Current Address: _____ _____ Tel: _____ Email: _____</p>
---	--