

Kính thưa quý vị,

Cám ơn quý vị đã cho chúng tôi một cơ hội để trình bày với quý vị về công việc chuyên nghiệp mua bán địa ốc của chúng tôi. Quý vị đang bắt đầu một hành trình với chúng tôi để bán căn nhà mà quý vị đã từng sống qua với nhiều kỷ niệm và thương yêu. Công việc chuẩn bị và hướng dẫn để quý vị quyết định và bán được với ít trở ngại nhất và đạt được mục tiêu tài chính mới là công việc thiết yếu của chúng tôi.

Chúng tôi là chuyên viên địa ốc kinh nghiệm trong vùng và là thành viên của cả hai Hiệp Hội Chuyên Viên Địa Ốc của Tiểu Bang California và Hoa Kỳ. Để phục vụ quý vị một cách hữu hiệu, chúng tôi làm việc buôn bán địa ốc toàn thời gian với công ty Pacific West Realty & Funding. Nên vậy, chúng tôi sẽ phục vụ quý vị với mọi khả năng và uy tín nghề nghiệp.

Kèm theo đây quý vị xem thấy một bản tóm tắt về chương trình tiếp thị của chúng tôi và giới thiệu một số công tác phục vụ của chúng tôi. Thêm nữa xin quý vị bỏ chút thì giờ đọc qua Hợp Đồng Đại Diện và các văn bản báo cáo mà luật pháp đòi hỏi chủ nhà phải cung cấp cho người mua. Ghi chú những thắc mắc nếu có cho chúng tôi. Đây là điều quan trọng để quý vị không ngỡ ngàng khi trả lời các văn bản này. Chúng tôi cũng kèm theo một bản ước tính sơ khởi để quý vị tham khảo về các chi phí và kết quả tài chính mà quý vị sẽ nhận được sau khi hợp đồng mua bán hoàn tất.

Kèm đây là một số đề nghị hữu ích để quý vị tham khảo và chuẩn bị cho căn nhà hầu bán đạt được hiệu quả tài chính tốt nhất cho quý vị.

Chúng tôi rất cảm ơn khi lần gặp lại, quý vị có sẵn các tư liệu sau đây:

- . Latest mortgage loan statements (nếu còn nợ)
- . Property tax statement
- . Addition or improvement permits and receipts of major appliances
- . Any reports on the property
- . List of things you enjoy about the property
- . Completed 'What's Most Important to You'
- . Duplicated keys of your front door

Xin thành tâm cảm ơn quý vị đã đặt sự tin tưởng nơi chúng tôi. Nếu quý vị cần giới thiệu các thợ chuyên nghiệp hay có thắc mắc gì về công việc của chúng tôi, xin đừng ngần ngại hỏi ngay chúng tôi.

Kevin Le, R.E Broker

Chúng tôi tận tụy với quý vị

Làm Việc Chuyên Nghiệp

Thẩm định giá thị trường

Quảng bá và tiếp thị nhà trên thị trường
Hướng dẫn quý vị qua mọi tiến trình bán nhà

Thông Tin và Liên Lạc

Thông báo các thay đổi trên thị trường
Thông báo các nhận sét của những người viếng thăm
Lắng nghe và quan tâm đến các ý kiến và nhu cầu của quý vị
Đại diện quý vị trong mọi tiến trình mua bán
Tìm kiếm những người có điều kiện muốn mua
Thương lượng giá cả và các điều kiện thuận lợi nhất cho quý vị
Tiến hành thủ tục sang tên và giao nhà

Họp mặt và thảo luận quyết định bán nhà

- a. Tìm hiểu các nhu cầu, ý kiến, và tôn trọng quyết định của quý vị
- b. Xác định đúng giá trị cho căn nhà bởi:
So sánh nhà quý vị với các nhà đang bán, vừa bán, và đã bán mới đây
Thẩm định tình hình cung cầu nhà đất trong vùng
Lắng nghe các ý kiến cho phù hợp với nhu cầu và quyết định của quý vị
- c. Quyết định thời gian đưa nhà lên thị trường
- d. Thảo luận về các chi phí, hoa hồng và các chi tiết hợp đồng đại diOEn
- e. Ước lượng số tiền quý vị trang trải và nhận được sau khi bán nhà

Sau khi ký hợp đồng đại diện

- a. Chuẩn bị các yếu tố để làm nhà quý vị hấp dẫn với người mua
- b. Quảng bá bằng mọi cách để nhà của quý vị được chú ý trên thị trường
Đưa chi tiết và giá nhà lên MLS để các Agents khác được biết
Đặt hộp khoá để các Agents khác đưa khách muốn mua xem nhà
Thông báo cho các Agents quen biết và đưa họ tới thăm nhà
Thông báo cho các Agents trong vùng tại các buổi họp hàng tuần
Đặt bảng FOR SALE bên ngoài nhà quý vị
Soạn thảo các đặc điểm để in các tờ quảng cáo phân phát
Theo dõi các Agents và người đến thăm nhà để thúc dục và lấy ý kiến
Thông báo tới các người hàng xóm, và những người quen muốn mua
Đăng quảng cáo trên báo khi cần thiết
OPEN HOUSE khi cần thiết
- c. Lắng nghe các ý kiến và đáp ứng các nhu cầu của quý vị

d. Thông báo tới quý vị những ý kiến, thay đổi và phương cách thích hợp

Sau khi có người quyết định muốn mua

Trình bày cho quý vị chi tiết và giá cả người muốn mua đưa ra
Tìm hiểu các điều kiện, tài chánh, và ý muốn của người muốn mua
Xem xét hợp đồng và các điều kiện của người mua
Giải nghĩa các đòi hỏi của luật pháp và trách nhiệm của đôi bên
Thương lượng để được giá cao nhất và các điều thuận lợi cho quý vị
Ước lượng số tiền quý vị sẽ nhận sau khi thanh toán các nợ nần chi phí
Mở 'Escrow' để tiến hành thủ tục sang tên
Cung cấp người mua tất cả các giấy tờ và thông tin pháp luật qui định
Sắp xếp để có những người mua khác sẵn sàng chờ đợi
Hướng dẫn quý vị qua mọi tiến trình sửa chữa
Xem xét tất cả các chi tiết giấy tờ, thủ tục, và báo cáo kỹ lưỡng

Sau khi mở 'Escrow'

Liên lạc thường xuyên với Agent của người mua để thúc dục tiến trình
Làm việc với nhân viên 'Escrow' để bảo đảm thủ tục nhanh chóng
Sắp xếp công việc thẩm định giá và sửa chữa căn nhà theo hợp đồng
Theo dõi tiến trình vay tiền và điều kiện tài chánh của người mua
Thông báo cho quý vị mọi trở ngại nếu có đối với người mua
Giúp giải quyết các xung khắc hay trở ngại nếu có xảy ra
Hiệ diện và cố vấn với quý vị tại các buổi họp hay ký giấy tờ.
Giúp quý vị sắp đặt để chuẩn bị di chuyển hoặc mua nhà khác
Bảo đảm rằng quý vị nhận đầy đủ tiền đúng thời gian
Thu xếp để quý vị giao nhà cho người mua một cách tốt đẹp
Hướng dẫn quý vị sắp đặt mọi việc di chuyển và tái định cư

Buyer's Qualifications 0 1 2 3 4 5

Showing Schedule 0 1 2 3 4 5

Broker's Commission 0 1 2 3 4 5

Advertising 0 1 2 3 4 5

Open Houses 0 1 2 3 4 5

Personal Inconvenience 0 1 2 3 4 5

Staging of Home 0 1 2 3 4 5

Closing/Possession/Relocation Date 0 1 2 3 4 5

Marketing 0 1 2 3 4 5

Pricing of Your Home 0 1 2 3 4 5

Closing Costs 0 1 2 3 4 5

Lock boxes and Security 0 1 2 3 4 5

Salability In Today's Market 0 1 2 3 4 5

Financing 0 1 2 3 4 5

Concerned about finding next home 0 1 2 3 4 5

Client/Agent communication 0 1 2 3 4 5

Property Brochures 0 1 2 3 4 5

Buyers & Agents showing feedback 0 1 2 3 4 5

Agents Experience & Years in Business 0 1 2 3 4 5

What's Most Important To You?

Your questions deserve answers! Let us know what's important to you.

Not Important Very Important