



PLAN DE ACCION PARA ENLISTAR

Mis Objetivos son los siguientes:

1. Asistir en atraer el mayor número posible de compradores calificados a su casa hasta que se venda.
2. Comunicarle a usted semanalmente los resultados de nuestras actividades.
3. Asistirle en negociar el valor monetario más alto posible... entre usted y el comprador.

Los Siguientes son los Pasos que Tomo Para Vender una Casa ... el “Enfoque Pro-Activo:”

1. Someter su casa a nuestro Servicio de Listados Múltiples (MLS en inglés).
2. Poner un precio competitivo a su casa... para abrir el mercado en vez de reducir el mercado.
3. Promocionar su casa en la junta de ventas de la compañía.
4. Desarrollar una lista de características de su casa para que los agentes de otras compañías en el área la usen con sus posibles compradores.
5. Enviar por fax la lista de características a los _____ principales agentes en el area para sus posibles compradores.
6. Sugerir y aconsejar en cuanto a cualquier cambio que usted deseara hacer en su propiedad para hacerla mas vendible.
7. Actualizarlo constantemente de cualquier cambio en el mercado.
8. Prospeccionar _____ horas diarias y hablar con _____ personas al día en busca de compradores potenciales.
9. Contactar en los siguientes siete días... a mis prospectos que quieren comprar, centro de influencia y clientes del pasado por sus referencias y compradores potenciales.
10. Aumentar su exposición por medio de un rótulo profesional y una caja de llaves.
11. Precalificar siempre que sea posible a los futuros compradores.





The Mike Ferry Organization

12. Mantenerlo al tanto de los diversos métodos de financiamiento que quisiera usar un comprador.
13. Permitir cuando sea posible que los agentes de otras compañías en el área le hagan una gira a su casa.
14. Mantener contacto con los agentes que han mostrado su casa... para saber sus reacciones y comentarios.
15. Asistirlo en el arreglo de un financiamiento temporal... si es necesario.
16. Representarlo en todas las presentaciones de oferta... para asistirle en la negociación del mejor precio y términos.
17. Manejar el seguimiento una vez que una oferta haya sido aceptada... todas las hipotecas, títulos y otros procedimientos de cierre.
18. Entregarle su cheque al cierre de la transacción.

