

Mazatlán, Sin.

Agradezco mucho su consideración y la oportunidad que me brindan de trabajar para Ustedes en la intermediación para la venta de su condominio.

A continuación les explico el proceso y las actividades que realizaremos.

¿Por qué elegirnos a nosotros?

Porque nuestro enfoque de negocios está en ofrecer un servicio personalizado y en la especialización por zonas y segmentos específicos.

La experiencia de más de 14 años en bienes raíces nos ha enseñado que ninguna transacción y ningún cliente es igual a otro, por ello nos esforzamos en diseñar trajes a la medida para cada uno de nuestros representados.

Nuestro servicio se basa en 3 pilares fundamentales:

- **Honestidad:** Este es nuestro pilar más importante. Actuar de la manera correcta y siempre decir verdad.
- **La Integridad:** A nuestros clientes no les hacemos promesas. Preferimos comprometernos a desarrollar planes de acción basados en las prácticas más exitosas del negocio de los bienes raíces y a cumplirlos hasta alcanzar nuestros objetivos.
- **El respaldo de trabajar desde la plataforma de KELLER WILLIAMS:** Lo que nos permite exponer y proyectar las propiedades de nuestros clientes masivamente y dirigidas a mercados específicos.

Así es como nos hemos ganado la confianza de nuestros clientes y esto es lo que les ofreceremos si tenemos la oportunidad de trabajar para Ustedes.

Proceso de comercialización y promoción:

- A. Revisar el marco legal de su propiedad para asegurarnos de estar listos para poder vender. Integraremos un expediente completo con todos los documentos disponibles sobre la propiedad para estar en posición de movernos muy rápido cuando llegue un comprador.
- B. Revisar los aspectos fiscales. Para estar seguros de lo que sucedería desde un punto de vista fiscal a la hora de vender sus propiedades antes de salir a la venta.
- C. Haremos un análisis comparativo de mercado de la zona para poder sugerir un precio de venta adecuado para su propiedad. Este análisis nos servirá para saber que más hay en venta, cuánto tiempo lleva en venta y sobre todo y lo más importante es tratar de investigar: **que es lo que se ha vendido y en cuanto se vendió!** Al final del día, Ustedes fijarán el precio, sin embargo, es muy importante escuchar lo que nos dice el mercado.
- D. Diseñaremos un plan de promoción específico para su propiedad que incluye los siguientes puntos:
 1. Tomar fotografías & video profesionales.
 2. Instalación de anuncio en la propiedad.
 3. Subir las fotografías y video de su propiedad en los siguientes sitios: www.letamendi.mx, www.kwelfaro.com y a www.easybroker.com
 4. Subir las fotografías y video de la propiedad a la red nacional de Keller Williams a través de la página: www.kwmexico.mx

Al subir la propiedad a la red nacional de Keller Williams, la propiedad se replica automáticamente en los siguientes portales especializados con los que tenemos convenios y permanecerá ahí durante todo el tiempo que la propiedad se encuentre en nuestro inventario:

Inmuebles 24

Mercado Libre

Viva Anuncios

Inmobiliar.com.mx

Masteridi.mx

Metros cúbicos

propiedades.com

(Continuación: Plan de promoción)

5. La propiedad se anunciara en nuestras redes sociales: FACEBOOK: letamendi profesionales inmobiliarios e INSTAGRAM: sergioletamendikw
La información de la propiedad también se replica en el portal inmobiliario: www.mazatlángpi.com Este es un portal de propiedades que tenemos en conjunto con 6 reconocidos agentes inmobiliarios de Mazatlán.

6. Diseñaremos un volante digital de su propiedad sin nuestros datos. Este volante se comparte con los principales agentes inmobiliarios locales (aproximadamente 850 agentes registrados en AMPI). Este volante se hace sin logotipos y sin teléfonos para que nuestros colegas los puedan reenviar a sus respectivos clientes asegurándonos que la información que van proporcionar es la correcta.

Este volante se comparte de ésta forma aproximadamente una vez por mes. Al compartir nuestro inventario con nuestros colegas crece significativamente la exposición de la propiedad y se incrementan muchísimo las posibilidades de obtener ofertas.

7. En el momento en que la propiedad queda bajo contrato y una vez que tenemos la fotografías & video, se envía un correo directo de: **"Propiedad recién listada"** a nuestra base de datos de más de 3,000 personas entre las que hay compradores, vendedores, inversionistas y público en general. También se comparte vía correo con nuestra red de inmobiliarios foráneos y con los más de 1,500 asesores inmobiliarios en las 28 oficinas de la red nacional de Keller Williams.

8. Mensualmente enviaremos un reporte que incluirá toda actividad relacionada con su condominio. Este reporte se envía incluso cuando no haya actividad o noticias que reportar y siempre incluye comentarios de nuestra parte respecto a lo que vemos o escuchamos sobre su propiedad y sobre el mercado. El reporte mensual se enviará por correo, por WhatsApp o por ambos según su preferencia.

Contrato de Exclusividad:

Para que una propiedad ingrese a nuestro inventario es necesario firmar un contrato de exclusividad de representación inmobiliaria con una vigencia de 6 meses.

El contrato de exclusividad se firma con KW, sin embargo es importante aclarar que el único responsable de la promoción, prospección y manejo de su propiedad será yo.

Nuestro objetivo como agencia inmobiliaria es que nuestros clientes **QUIERAN** trabajar con nosotros, que nos recomienden y nos refieran con sus familiares y amigos. No nos interesa que **TENGAN** que trabajar con nosotros por haber firmado un contrato, por esa razón y a diferencia de la mayoría de los contratos de exclusividad inmobiliaria, en el nuestro si incumplimos con alguna de nuestras propuestas o planes de acción o si simplemente no se sienten cómodos trabajando con nosotros lo pueden cancelar cuando Ustedes gusten. Solo pedimos que nos ayuden informando donde fue donde fallamos y en un máximo de 15 días el contrato quedará cancelado.

Para la elaboración del contrato es necesario entregar documentos básicos que demuestran la propiedad del bien inmueble: Escrituras, identificaciones oficiales, comprobantes de domicilio, prediales, etc...

Proceso de venta:

Revisión de documentos de la propiedad e integración del expediente. Paralelamente trabajaremos en el análisis comparativo del mercado para poder sugerir un precio de salida y compararlo contra el que Ustedes tienen en mente.

Una vez definido el precio y hecho el contrato les pediré una cita para firmarlo y para hacer una inspección de la propiedad, establecer horarios y días para las visitas con prospectos, fijar una fecha para tomar fotografías y videos. Durante esa visita hare sugerencias que ayudarán a que los prospectos compradores se entusiasmen más por su condominio y generemos ofertas.

Todas las ofertas o cartas de intención de compra se presentarán por escrito. No manejaremos ofertas verbales.

Cuando llegue una oferta que decidan aceptar, se le solicitará al pretense comprador hacer un depósito condicionado a la venta equivalente al 10% del valor de la oferta. Dicho depósito quedará en resguardo en una cuenta de Keller Williams hasta la fecha del cierre.

Cuando llegue el día de cierre el depósito se transferirá de la cuenta de Keller Williams a su cuenta y la diferencia se las transferirá directamente el comprador.

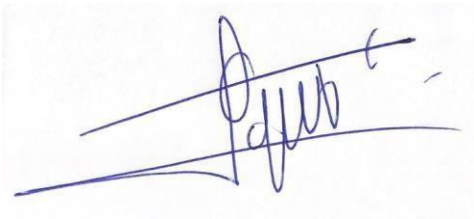
Si durante el proceso de la transacción el pretense comprador incumple con alguno de los términos de la oferta ó carta de intención, una parte de su depósito pasara a su cuenta y otra se quedará en la cuenta de KW como penalización por incumplimiento.

Honorarios:

El porcentaje de comisión inmobiliaria de los que trabajamos desde la plataforma de Keller Williams es el 6% más IVA sobre el precio de cierre.

Si no vendemos no cobramos absolutamente nada.

Quedo atento,



Sergio E. Letamendi Haas