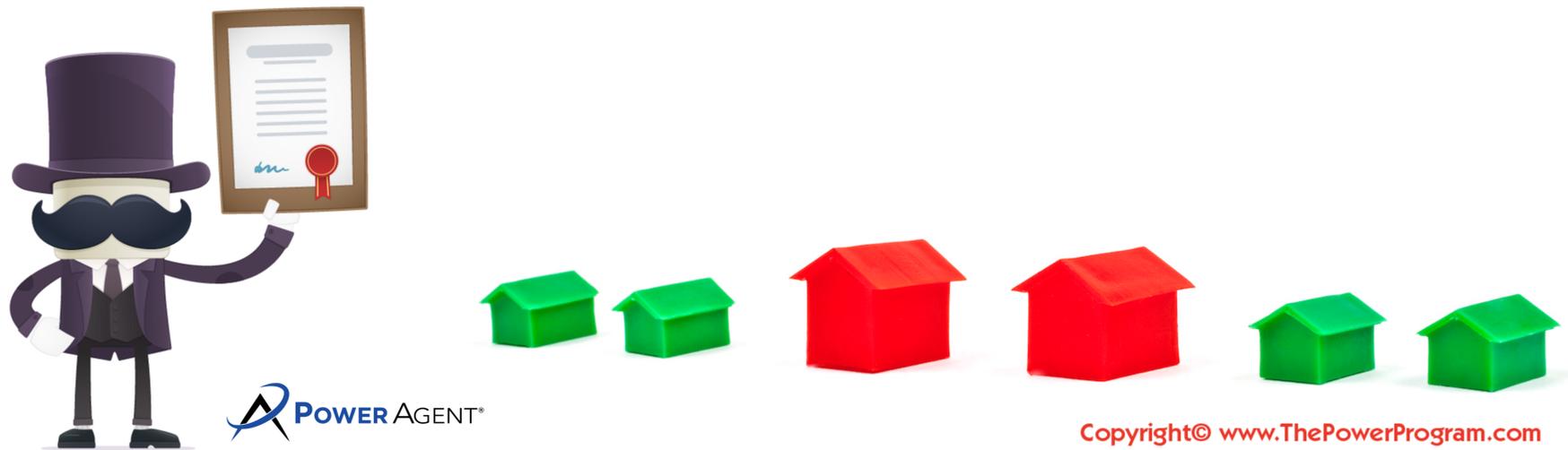




SELLOPOLY

| | | | | | |
|--|--|---|---|--|--|
| <p>EMPIEZA AQUÍ GO</p>  | <p>DETERMINAR El valor actual de su vivienda en el mercado actual</p> | <p>PREPARA Campaña de marketing personalizada.</p> | <p>ESCENA Y FOTOS Escenifique su casa para destacar entre la competencia. La fotografía profesional tiene mucho que ver en este juego.</p> | <p>VERIFICAR Impuestos, cédula de habitabilidad, encuesta y toda la información pertinente.</p> | <p>LANZAMIENTO DE LA LISTA Lanzamiento del listado en la MLS, sitios web inmobiliarios nacionales y locales.</p> |
| <p>ENHORABUENA. ¡CELEBREMOS! El cierre se produce en la entidad de crédito o en la oficina del abogado.</p> | <div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div data-bbox="536 709 1099 1092">  </div> <div data-bbox="1165 681 1570 1105">  </div> <div data-bbox="1650 703 2299 1037"> <p>Maria C. Escandon Realtor & Mortgage Consultant CA DRE # 01472176 NMLS# 347197 (925) 698-8494 cell escandon68@yahoo.com www.mariaescandonrealestate.com</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  <p>POWER AGENT™ Copyright© www.ThePowerProgram.com</p> </div> | | | | <p>SHOWTIME Empiece a mostrar su casa y organice jornadas de puertas abiertas.</p> |
| <p>VISITA FINAL PROGRAMADA 24-48 HORAS ANTES DEL CIERRE</p> | | | | | <p>NEGOCIAR Gestione profesionalmente las ofertas para obtener el máximo valor con su asociado de ventas.</p> |
| <p>TRANSFERENCIA DE ACEITE, LECTURA DEL CONTADOR, ¡LLAMA A LA MUDANZA!</p> | | | | | <p>CALIFICACIÓN Confirmar la cualificación de los posibles compradores.</p> |
| <p>BÚSQUEDA DE TÍTULOS Búsqueda de títulos ordenada por el abogado del comprador.</p> | <p>COMPROMISO DE HIPOTECA Recibir el compromiso hipotecario por escrito.</p> | <p>EVALUACIÓN DE LOS BANCOS \$\$\$</p> | <p>VENTA Firmar el contrato de venta con el abogado.</p> | <p>INSPECCIONES Se realizan inspecciones de la vivienda y de las termitas.</p> | <p>ACEPTACIÓN DE ¡¡¡OFERTA!!!</p>  |