



Another Personal Service Provided by:



**Son Le, MBA**

**Son Le, Realtor of RE/MAX Active Realty**, 4056 Decoto Rd. Fremont, CA 94555  
Office (510) 263-7313, Cell (510) 290-7043, Fax (510) 280-7276 [hisonle@yahoo.com](mailto:hisonle@yahoo.com), [Sonlehome.com](http://Sonlehome.com)

*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 Bất Động Sản 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 kỳ vọng và yêu cầu. Công việc chuẩn bị và hướng dẫn để quý vị quy hoạch và bán Bất Động Sản với ít trở ngại nhất và đạt được mục tiêu tài chính mới là công việc chuyên nghiệp của chúng tôi.

Chúng tôi là chuyên viên Bất Động Sản kinh nghiệm trong vùng và là thành viên của cả hai Hiệp Hội Chuyên Viên nhà ở của Tiểu Bang California và Hoa Kỳ. Với phục vụ quý vị một cách hiệu quả, chúng tôi làm việc với một hệ thống công ty Bất Động Sản thành công nhất trong vùng, RE/MAX. Nên vậy, chúng tôi sẽ cùng với các bạn đồng nghiệp khác phục vụ quý vị với một khả năng và uy tín nghề nghiệp.

Kèm theo đây quý vị xem thấy một bản tóm tắt về những trình tự thủ tục của chúng tôi và gửi thiếp một số công tác phục vụ của chúng tôi. Thêm nữa xin quý vị bỏ chút thì giờ qua Hợp đồng nhà Đất và các văn bản báo cáo mà luật pháp đòi hỏi chủ nhà phải cung cấp cho người mua. Ghi chú những thứ có cho chúng tôi. Đây là chi phí quan trọng để quý vị không ngừng ngừng khi trả lại các văn bản này. Chúng tôi cũng kèm theo một bản ước tính số tiền để quý vị tham khảo về các chi phí và khoản quả tài chính mà quý vị sẽ nhận được sau khi hợp đồng mua bán hoàn tất.

Kèm theo đây là 2 DVD ngắn và một số ảnh chụp ngôi nhà để quý vị tham khảo và chuẩn bị cho căn nhà sẵn sàng để bán Bất Động Sản hiệu quả tài chính tốt nhất cho quý vị.

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

- Latest mortgage loan statements (nếu còn)
- 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'
- 2 duplicated keys of your front door

Xin thành tâm cảm ơn quý vị đã gửi tin tưởng đến chúng tôi. Nếu quý vị cần gửi thiếp các chuyên nghiệp hay có thứ gì về công việc của chúng tôi, xin đừng ngại hỏi ngay chúng tôi.

**Son Le, Realtor**

## Chúng tôi tận tụy vì quý vị

### Làm Việc Chuyên Nghiệp

- Thẩm định giá thị trường
- Quảng bá và tiếp thị nhà trên thị trường
- Hỗ trợ 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 nhà sếp của những người viếng thăm
- Lắng nghe và quan tâm đến các sở thích và nhu cầu của quý vị

### Đảm bảo quý vị trong mọi tiến trình mua bán

- Kiểm tra những người có chi số kiến muốn mua
- Thương lượng giá cả và các chi số kiến thuận lợi nhất cho quý vị
- Tiến hành thủ tục sang tên và giao nhà

## Hợp m&yt và thảo lu&fn quy%t& C&nh bán nhà

- Tìm hi&u các nhu cầu, s& ki%&, và tôn tr&ng quy%t& C&nh của quý v&I
- Xác C&nh C&ng giá tr&I cho căn nhà b&ai:
  - So sánh nhà quý v&I v&Si các nhà C&ng bán, v&oa bán, và C&ã bán m&Si C&ây
  - Th&Am C&nh tình hình cung cầu nhà C&ất trong vùng
  - L&ng nghe các s& ki%& cho phù h&@p v&Si nhu cầu và quy%t& C&nh của quý v&I
- Quy%t& C&nh th&oi gian C&ũa nhà lên th&I tr&ũng
- Thảo lu&fn v&S& các chi phí, hoa hồng và các chi ti&@ h&@p C&òng C&ai di&fn
- Đ&sc l&ũng số ti&Sn quý v&I trang trải và nh&fn C&ũc sau khi bán nhà

## Sau khi k&S& h&@p C&òng C&ai di&fn

- Chu&An b&I các y%& t&@ C&< làm nhà quý v&I h&Ap d&An v&Si ng&ũc&i mua
- Qu&ng bá b&ng m&ti cách C&< nhà của quý v&I C&ũc chú s& trên th&I tr&ũng
  - ñ&ũa chi ti&@ và giá nhà lên MLS C&< các Agents khác C&ũc bi&@
  - ñ&yt h&@p khoá C&< các Agents khác C&ũa khách mu&On mua xem nhà
  - Thông báo cho các Agents quen bi&@ và C&ũa h&† t&Si th&am nhà
  - Thông báo cho các Agents trong vùng tài các bu&°i h&†p hàng tu&An
  - ñ&yt băng RE/MAX FOR SALE bên ngoài nhà quý v&I
  - So&an thảo các C&yc C&i<m C&< in các t&@ qu&ng cáo phân phát
  - Theo dõi các Agents và ng&ũc&i C&@ th&am nhà C&< thúc d&oc và l&ây s& ki%&
  - Thông báo t&Si các ng&ũc&i hàng xóm, và nh&»ng ng&ũc&i quen mu&On mua
  - ñ&ang qu&ng cáo trên báo khi cần thi&@
  - OPEN HOUSE khi cần thi&@
- L&ng nghe các s& ki%& và C&áp Ùng các nhu cầu của quý v&I
- Thông báo t&Si quý v&I nh&»ng s& ki%&, thay C&°i và ph&ũng cách thích h&@p

## Sau khi có người quy%tĩnh muốn mua

- Trình bày cho quý vị chi ti% và giá cả người muốn mua Cửa ra
- Tìm hi<u các ỢiSố kiỐn, tài chánh, và ợ muốn của người muốn mua
- Xem xét h@p Ợng và các ỢiSố kiỐn của người mua
- Giải nghĩa các Ợi h@i của luật pháp và trách nhiệm của Ợi bên
- Th@ng l@ng Ợ< Ợu@c giá cao nhất và các ỢiSố thu@n l@i cho quý vị
- Đợc l@ng số tiỐn quý vị sẽ nh@n sau khi thanh toán các n@ n@n chi phí
- M<sup>a</sup> ‘escrow’ Ợ< ti%n hành thủ tục sang tên
- Cung cấp người mua tất cả các giấy t@ và thông tin pháp luật qui Ợnh
- S; p x%p Ợ< có nh»ng người mua khác s@n sàng ch@ Ợ@i
- H@ng dẫn quý vị qua m@i ti%n trình s@a ch»a
- Xem xét tất cả các chi ti% giấy t@, thủ tục, và báo cáo kĩ l@ng

## Sau khi m<sup>a</sup> ‘escrow’

- Liên lạc th@ng xuyên v@i Agent của người mua Ợ< thúc d@c ti%n trình
- Làm vi@ v@i nhân viên ‘escrow’ Ợ< bảo Ợm thủ tục nhanh chóng
- S; p x%p công vi@ th@m Ợnh giá và s@a ch»a căn nhà theo h@p Ợng
- Theo dõi ti%n trình vay tiỐn và ỢiSố kiỐn tài chánh của người mua
- Thông báo cho quý vị m@i tr<sup>a</sup> ngại n%u có Ợi v@i người mua
- Giúp giải quy%t các xung kh; c hay tr<sup>a</sup> ngại n%u có xảy ra
- HiỐn diỐn và có v@n v@i quý vị tái các bu@i h@p hay k@ giấy t@.
- Giúp quý vị s; p Ợyt Ợ< chuẩn bị di chuy<n hoác mua nhà khác
- Bảo Ợm r@ng quý vị nh@n Ợ@y Ợu tiỐn Ợung th@i gian
- Thu x%p Ợ< quý vị giao nhà cho người mua m@t cách tốt Ợ@p
- H@ng dẫn quý vị x; p Ợyt m@i vi@ di chuy<n và tái Ợnh cũ

## CHU...N BI NHÀ ã” BÁN

ã” làm nhà quý vĩ hãp dẫn vSi nhiãu ngŭi mua và bán vSi giá cao nhất  
chúng tôi xin ÇS nghĩ quý vĩ các viŕc làm sau Çây:

Lã do: Làm ngŭi muốn mua cảm thấy cãm nhà rŕng rãi:

- rŕng thùng hay chuy<n Çi các ÇÒ dùng, bàn gh%o quãn áo không cãn hàng ngày
- Tháo g« và cãt Çi các tranh ảnh, và ÇÒ trang trí cá nhân trên tũng, kŕt
- Sijp x%p các ÇÒ dùng, quãn áo, dày dép còn lại ngay ngjn, g†n gàng
- M<sup>a</sup> các cũã s°, màn, và các Çèn khi có khách tham nhà

Lã do: Làm cho ngŭi muốn mua cảm thấy cãm nhà mSi và gi» gìn cãn thãn:

- Cjt tĩa vũc cũ và các cây cối g†n gàng
- D†n, cãt, hoÿc bã các thùng rác, recycle.
- Thay th%các bóng Çèn hũ hay thi%u
- Lau chùi, tẩy r°a tất cả các cũã kính, b%p, nhà tjm, ngãn tũ, garage v.v.
- Thay th%hoác s°a các bã lã, khoá, vòi nũsc rĩ, và các vãt dõng bĩ hũ hõng
- Tháo bã các máy móc, ÇÒ dùng, kho tũ không có nhiãu giá trị
- Thay màn phòng tjm và chùi tẩy bõn tjm, bàn cầu sách sē
- N%u nhà cũ, sõn mSi tất cả các tuçng, trãn, và các ch† cãn thi%t
- Thay th%hoÿc tháo bã các màn che c°a cũ hay bác mAu.

Lã do: Làm cho ngŭi mua cảm thấy cãm nhà thuŕc vã của h† :

- Giÿt thăm và tẩy r°a sàn b%p
- Cãt các bàn th© cúng, hình tũng ngŭi ch%t
- Kh° bã tất cả các mùi nãu nũsng, d†n các ÇÒ dùng vŕsinh hàng ngày
- D†n và cãt bãt các ÇÒ dùng, hình ảnh kỹ quái và trang trí cá nhân
- G°i hay khoá chó và các súc vãt khi có khách Ç%n tham nhà
- N%u không bãt tiŕn, nên tránh <sup>a</sup> nhà hay giúp mÿt khách muốn mua nhà

Lã do: Làm ngŭi mua cảm thấy khu vçc an toàn thân thiŕn

- Tháo bã các song c°a an toàn nõi c°a s°
- N%u Çũc, nên tránh dùng alarm trong th©i gian nhà bán

Xin quý vĩ hãy nghĩ rçng thì gi© và chi phí bã ra Ç< chuãn bĩ cho cãm nhà  
sē Çũc trả lại b<sup>ai</sup> giá bán cao hõn. Xin cảm Őn sç cŕng tác của quý vĩ.

Son Le, Realtor®

# What's Most Important To You?

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

	<i>Not Important</i>			<i>Very Important</i>		
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