



Nguyễn Quốc Dũng

REVER Tạ Hiện

**THUYẾT TRÌNH
ĐĂNG BÁN**



-
-
-
-
-
-

Chân Thành – Chính Trực – Tận Tâm

Là giá trị cốt lõi của Dũng
và Đội ngũ Rever Khu Đông



-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Nguyễn Quốc Dũng



NỘI DUNG

Giới thiệu về Dũng và Rever Khu Đông

Cảm nhận khách hàng

Các hoạt động để đăng bán

- Chuẩn bị cho BĐS đăng bán
- Nguồn khách mua của bạn?
- Cập nhật thông tin tới chủ nhà
- Thương lượng và chốt giao dịch

Về Rever

Lời cảm ơn – Ghi chú



Chúng tôi là Rever Khu Đông

Tầm Nhìn

Phát triển hệ thống phân phối BĐS trực tuyến dựa trên bản đồ, cung cấp dịch vụ môi giới hoàn hảo, tạo ra quá trình mua - bán - thuê BĐS thông minh với hiệu suất cao dựa trên sự kết hợp giữa công nghệ hiện đại và các chuyên gia tư vấn hàng đầu, trở thành sự lựa chọn uy tín bậc nhất trong tâm trí khách hàng

Sứ Mệnh

Cung cấp một trải nghiệm dịch vụ tốt nhất cho khách hàng bằng việc giúp họ tìm ra Đúng nơi - Đúng thời điểm - Đúng thông tin - Đúng giá trị

Giá Trị Cốt Lõi

Mang đến cho khách hàng chiến lược rõ ràng trong việc mua - bán nhà, sự rành mạch và chân thật về thông tin trong thị trường BĐS, đẩy nhanh quá trình tìm kiếm, tăng lợi thế trong quá trình thương lượng, đàm phán

Lời Nhắn Gửi!

Lời đầu tiên, thay mặt cho đội ngũ Rever Khu Đông – Dũng rất hân hạnh được có cơ hội tư vấn cho bạn về quyết định bán nhà - một trong những tài sản quan trọng nhất trong cuộc đời. Dũng hiểu rằng, đây là quyết định có tầm ảnh hưởng không nhỏ đối với bạn, vì vậy ưu tiên hàng đầu của Dũng khi làm việc với khách hàng đó là cung cấp thông tin chính xác và thực tế, giải thích rõ ràng nhất quy trình mua nhà và chiến lược mua nhà để khách hàng nắm bắt được kỹ lưỡng trước khi ra quyết định.

Sự rành mạch và chân thật về thông tin trong thị trường hiện nay hơn bao giờ hết tạo ra lợi thế rất lớn cho quá trình mua nhà. Bất Động Sản tốt giờ đây với công nghệ và Marketing bởi những công ty như Rever, đã dễ dàng tiếp cận người mua thực sự. Tuy nhiên, giữa rất nhiều sự lựa chọn, người bán cần phải gạt bỏ và tập trung sự ưu tiên của mình rõ ràng về những điều mong muốn ở ngôi nhà tương lai - Giúp đẩy nhanh quá trình tìm kiếm, tăng lợi thế trong quá trình thương lượng, đàm phán.

Chiến lược rõ ràng trong việc bán nhà là vô cùng quan trọng để bạn có thể bán một Bất Động Sản thành công. Không có mức giá nào là cố định, cao hay thấp cả - Hãy để Dũng (Môi Giới tại Rever) tư vấn cho bạn từng bước của quá trình và từng viễn cảnh có thể xảy đến. Bài thuyết trình này bao gồm nhiều bí mật, mẹo và chiến lược mà Dũng đã tích lũy nhiều năm. Dũng sẽ phân tích sâu vào quá trình và vì sao Dũng lại khuyến nghị những điều này.

Thực hiện chiến lược cũng quan trọng không kém, đó là lý do Dũng cùng với Đội ngũ Rever tạo nên sự khác biệt khi giúp bạn bán được Bất Động Sản bằng chuyên môn, công nghệ và nền tảng kinh nghiệm dày dặn.

Dù bạn có chọn chúng tôi hay không, Dũng và Đội ngũ Rever Khu Đông vẫn mong rằng bài thuyết trình này cùng với sự tư vấn, giá trị của chúng tôi sẽ giúp ích cho bạn khi ra bất kì quyết định nào trong việc bán Bất Động Sản.

Rất mong bạn có thể dành thời gian để xem qua thuyết trình bán nhà, và cho chúng tôi biết bạn đang muốn được tư vấn thêm ở khía cạnh nào. Chúng tôi rất mong có cơ hội làm việc cùng bạn.

Trân trọng,

Nguyễn Quốc Dũng



NGUYỄN QUỐC DŨNG

Sale Estate Consultant

0933 340 260

dungnq@rever.vn

nguyenquocdung.vn



QR code Website của Dũng

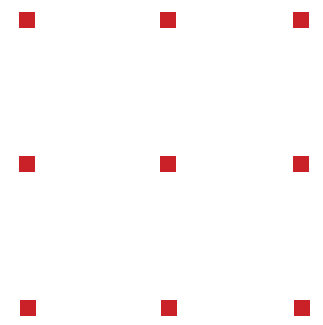
“Xin chào Quý Anh/ Chị, Tôi là Dũng – Nhân viên môi giới tại Công ty Rever, hiện tại Dũng có hơn 44 giao dịch thành công trong 2 năm hoạt động lĩnh vực BĐS, tuy thời gian không dài nhưng Dũng đã đúc kết được khá nhiều kinh nghiệm đáng giá.

Điều khách hàng cảm nhận rõ nét nhất về Dũng là sự **Chân Thành, Chính Trực và Tận Tâm**, mỗi khách hàng là một người bạn đồng hành trên một đoạn đường dài, vì vậy Dũng luôn đến với khách hàng của mình bằng sự **Chia sẻ, Chân thành và Thấu hiểu**.

Hy vọng, Dũng sẽ có cơ hội để được gặp gỡ, trao đổi và góp phần nhỏ cho những giao dịch thành công của Quý Anh/ Chị trong tương lai gần nhất.”

Nguyễn Quốc Dũng

Khách Hàng Cảm Nhận



“Rever cập nhật thông tin rất nhanh và nhân viên Rever, đặc biệt Mr. Dũng cung cấp rất đầy đủ thông tin về các dự án. Và anh luôn tìm được dự án phù hợp với nhu cầu khách hàng. Cách giải thích của Dũng và cách giới thiệu sản phẩm rõ ràng, cách giải quyết các vấn đề xảy ra thông minh. Dũng rất chu đáo, còn thường xuyên cập nhật thông tin thị trường.”

Ryu Soo Hee



“Chúng tôi từng rất khó khăn trong việc tìm kiếm nhà ở cho gia đình mình ở Tp.HCM. Tìm kiếm khó, giao tiếp khó khăn, khó có ai hiểu được chúng tôi... Nhưng từ khi làm việc với Dũng, môi giới của Rever, Chúng tôi được hiểu thêm về bất động sản Việt Nam và đã lựa chọn được ngôi nhà hai vợ chồng mong muốn.”

Mr. Chung & Ms.Park



“Quốc Dũng rất hiểu về nhu cầu của tôi, để ý đến những chi tiết nhỏ. Những dự án Dũng phân tích và lựa chọn đúng như yêu cầu tôi đặt ra. Dũng làm việc lại rất nhanh chóng, mau lẹ, chăm sóc khách hàng rất tốt. Hai chị em tôi làm việc với nhau rất thoải mái, em phù hợp với nhu cầu môi giới mà tôi tìm kiếm”

Ms.Giang



Gặp gỡ thành viên trong đội ngũ



Nguyễn Quốc Dũng
Real Estate Consultant



Đặng Hoài Phúc Nhân
Real Estate Consultant



Trần Anh Tuấn
Real Estate Consultant



Vũ Thị Phương Thảo
Real Estate Consultant



Nguyễn Thiện Anh
Real Estate Consultant



Trần Hải Nam
Real Estate Consultant



Trần Thị Mai Uyên
Real Estate Consultant



Nguyễn Hoàng Thông
Real Estate Consultant

Thành Tích Và Thống Kê

Từ năm 2017, Dũng đã chốt được **44 giao dịch** thành công. Cuối năm 2018 liên tục được công nhận là môi giới nỗ lực xuất sắc nhất tại Rever ở thị trường bất động sản TP.HCM.

Đội nhóm của chúng tôi có thể giao tiếp lưu loát bằng Tiếng Anh và Tiếng Việt. Trong đó, 50% khách hàng là người nước ngoài.

“Chúng tôi giúp khách hàng hoàn tất 116 giao dịch trong 6 tháng đầu năm 2019”

78

Giao Dịch Thứ Cấp Hoàn Thành

7+

Dự Án F1 Đại Diện

116

Giao dịch hoàn tất 6 tháng đầu năm 2019

38

Giao Dịch Sơ Cấp Hoàn Thành

14.8 Tỷ+

Doanh Thu Rever Khu Đông



CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỂ ĐĂNG BÁN

Các Hoạt Động Để Đăng Bán

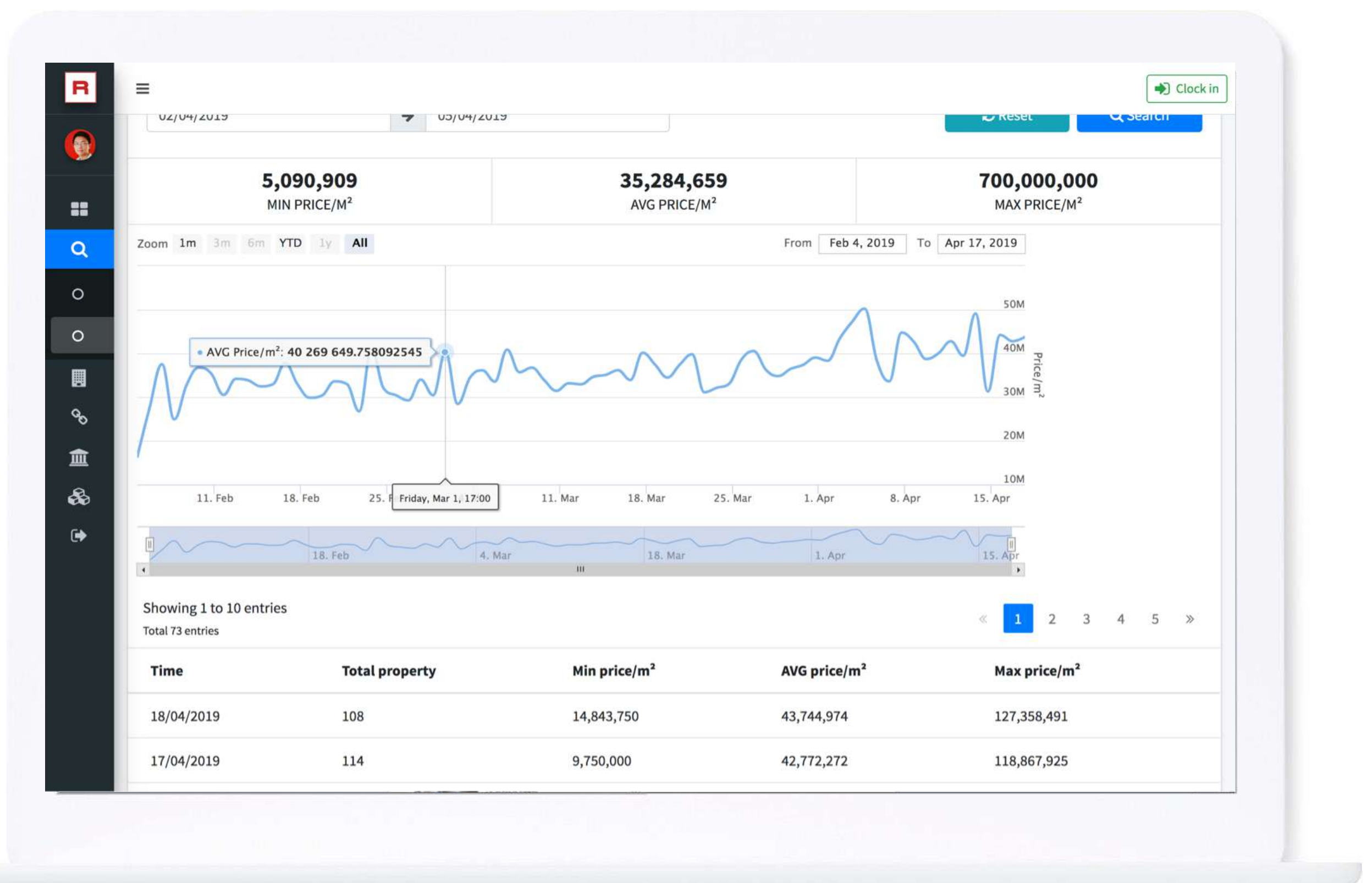
Dũng và Đội ngũ Rever Khu Đông cam kết bán nhà cho bạn với mức giá tốt nhất, trong thời gian ngắn nhất và tinh gọn nhất có thể. Dự đoán thời gian BĐS của bạn được hoàn tất giao dịch là 15 – 30 ngày. Nhưng kỳ vọng có thể hoàn tất giao dịch trong vòng 20 ngày.



Bước 1 Chuẩn Bị

So Sánh Giá Các BĐS Tương Tự

Giá bán là mức mà người mua thực sự đưa ra trong khi những người bán nhà tương tự đồng ý, và nó tùy thuộc vào tình hình thị trường hiện tại – những bất động sản vừa được bán.

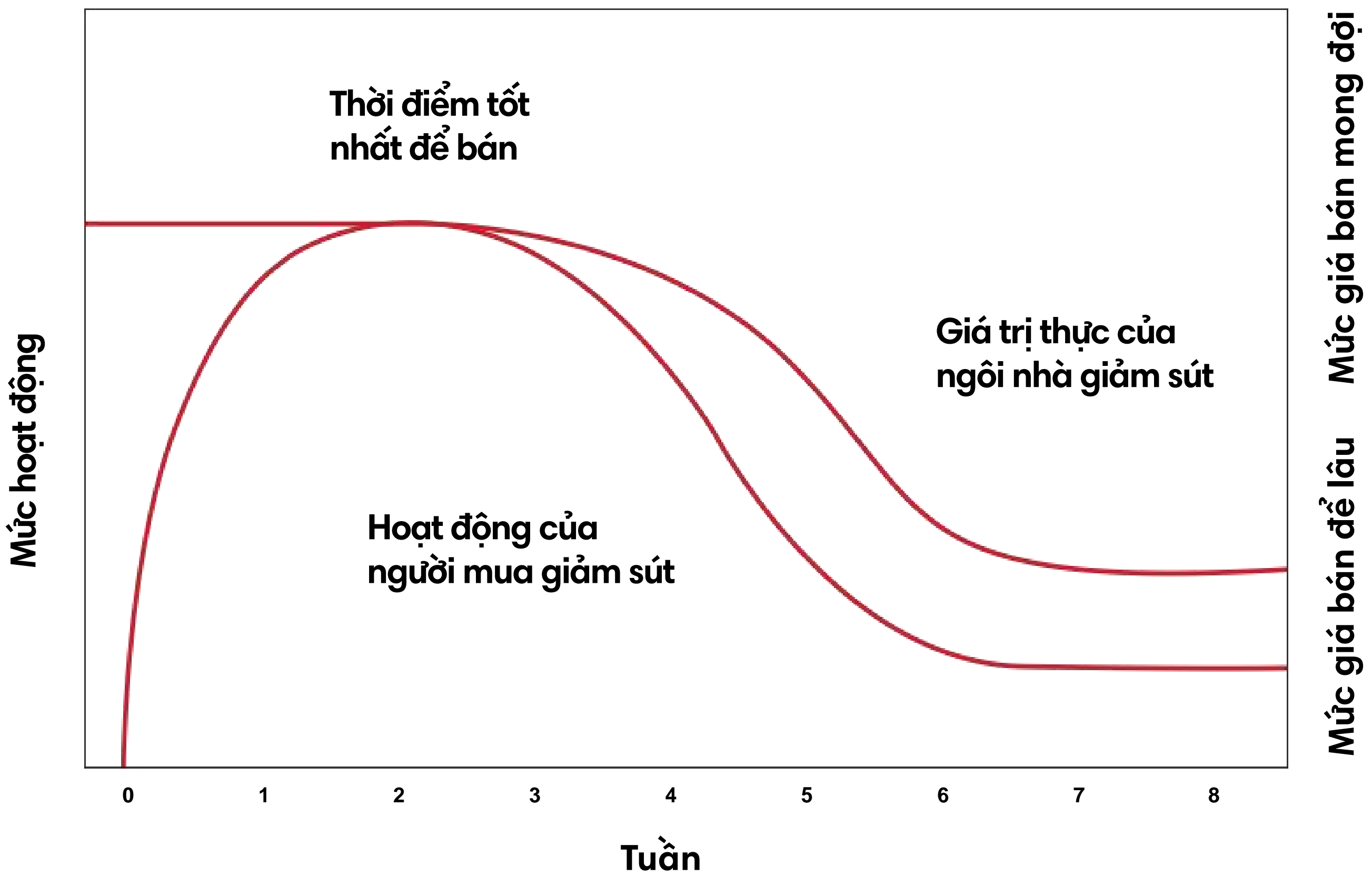


Hệ Thống Theo Dõi Giá Khu Vực

Khung giá theo khu vực này sẽ ảnh hưởng đến người mua bất kể khi họ tìm kiếm trên mạng hay được nhân viên dẫn đi xem và sẽ ảnh hưởng đến mức giá chào mua họ đưa ra cuối cùng.

Mức Giá Đăng Bán Tối Ưu?

Một căn nhà được định giá tốt tạo ra hứng thú, thu hút người mua, thu hút khách đến xem nhà và nhiều lời mời chào mua trong thời gian ngắn hơn.



80%

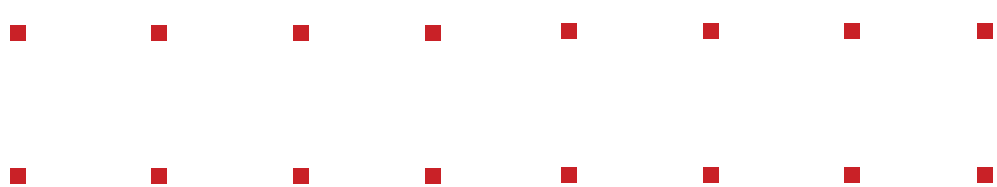
Là tỷ lệ người mua có thể ra quyết định ngay khi ngôi nhà ở mức giá phù hợp với thị trường.

7 ngày

Là thời gian mà khi đó, căn nhà của bạn thu hút được sự chú ý nhiều nhất từ thị trường.

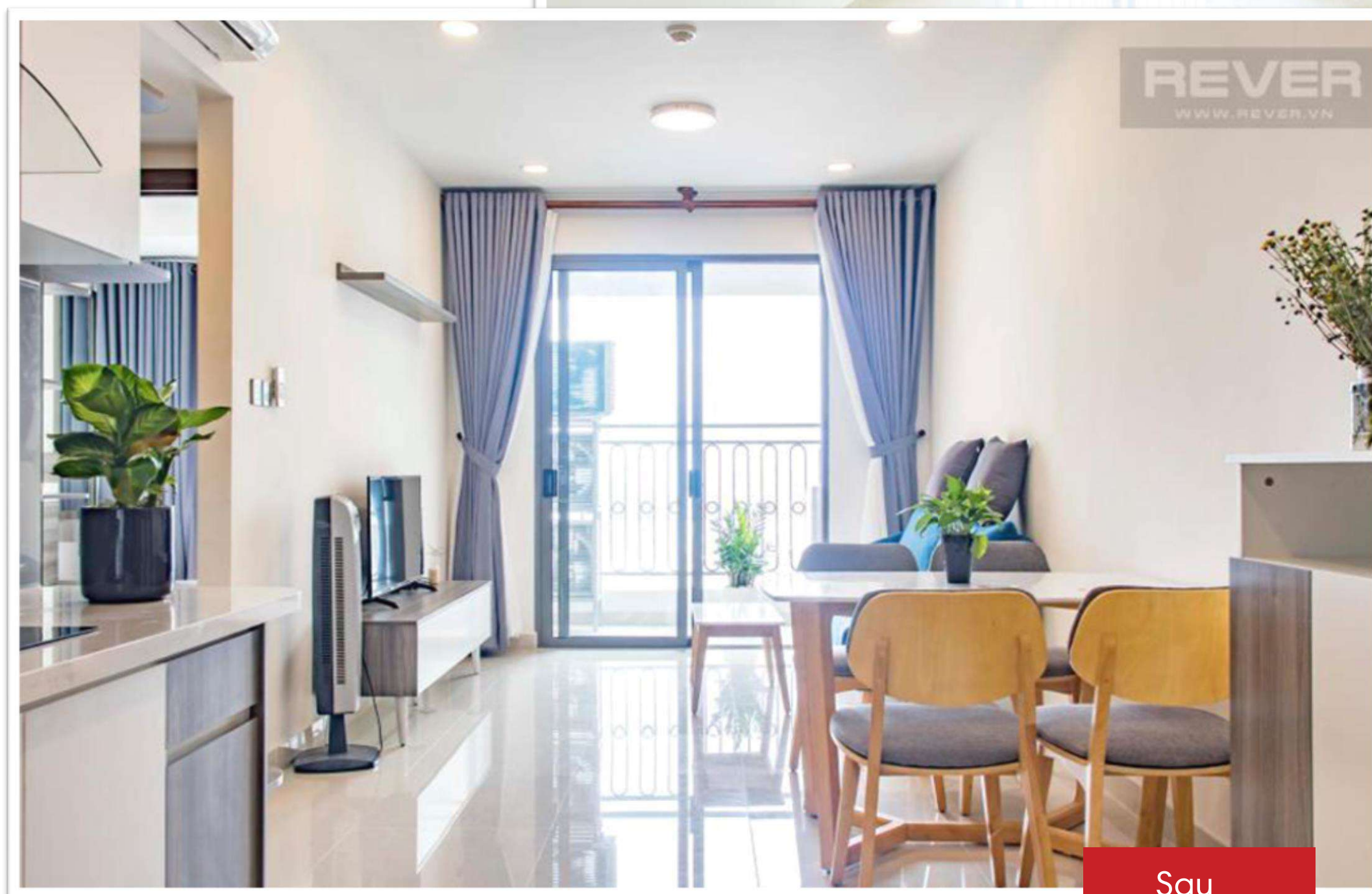
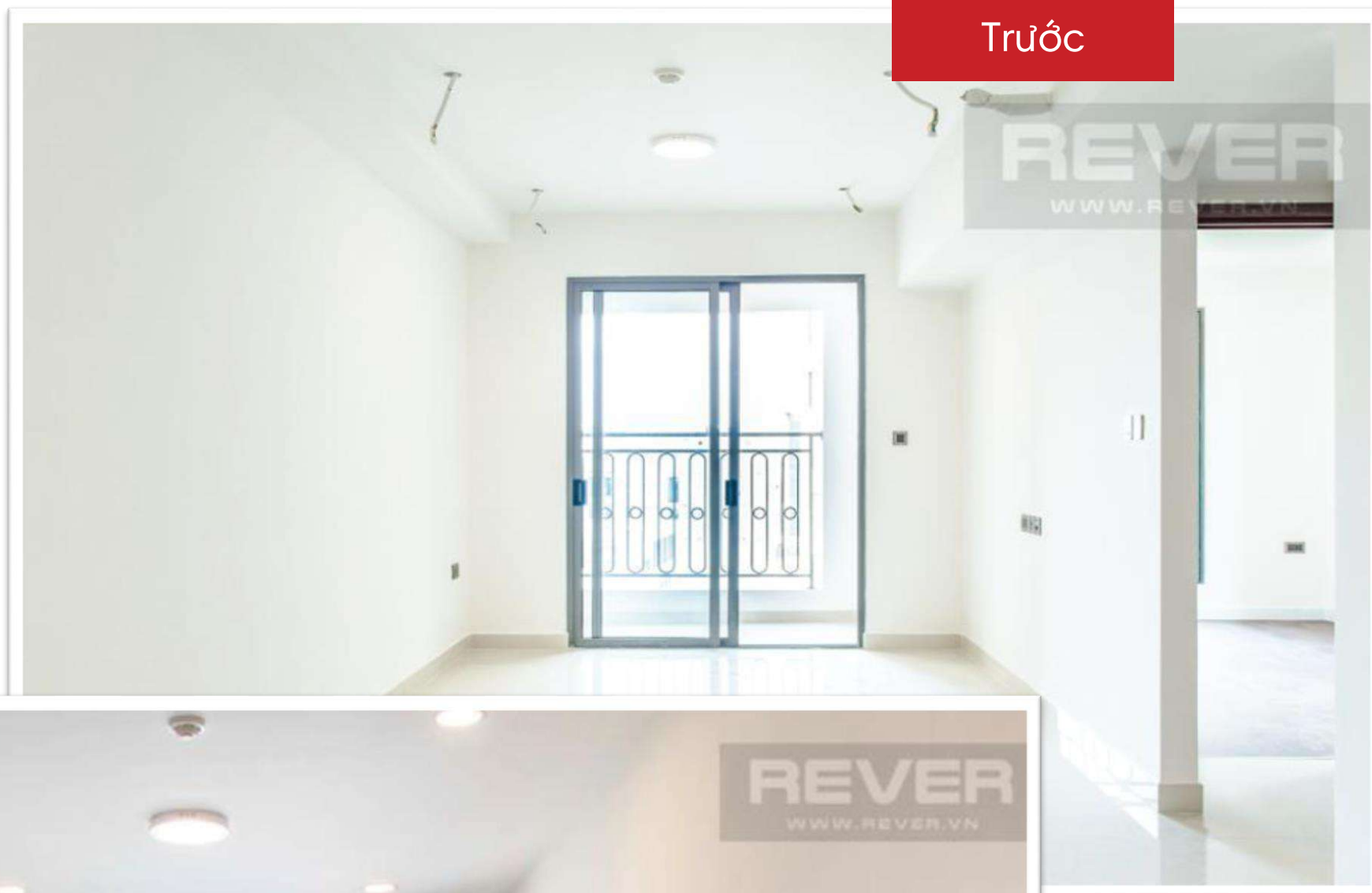
9%

Giá thấp hơn thị trường, khả năng bán được giao động chỉ trong vòng 24 tuần.



Làm mới căn nhà của bạn

Nâng cấp trải nghiệm xem nhà bằng cách: Trồng các loài hoa nhỏ, loại bỏ những thứ lộn xộn quanh sân, ban công, sơn mới hoặc chỉnh lại hàng rào, lau chùi trong và ngoài cửa sổ



NỘI THẤT NÊN SÁNG VÀ THOÁNG

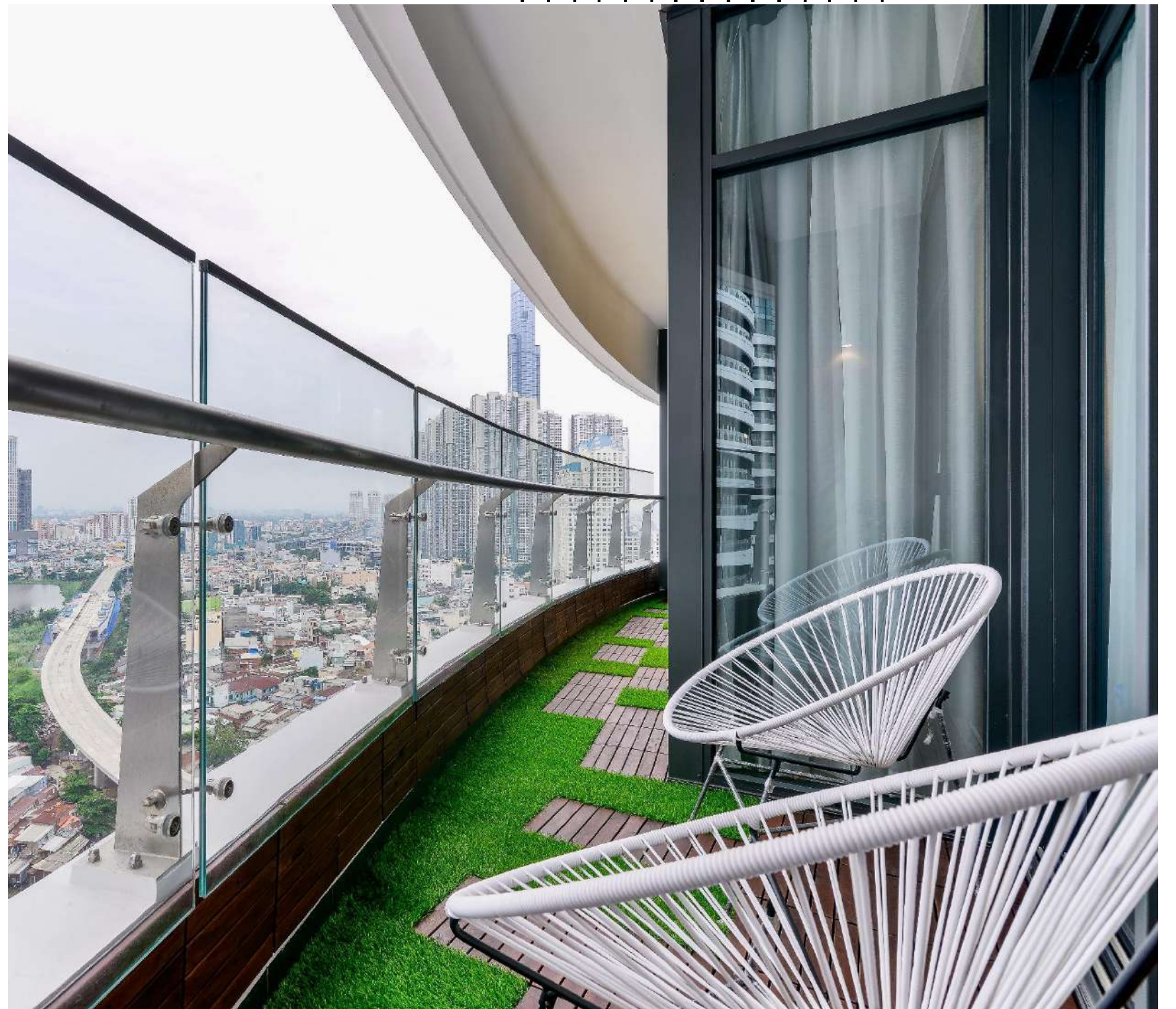
Lau chùi toàn bộ phòng ngủ, phòng tắm, rèm cửa, thiết bị chiếu sáng, nẹp chân tường, quạt thông gió và quạt.

Loại bỏ những vật treo tường, thừa thãi, nội thất, đồ lưu niệm, tranh ảnh và dụng cụ nhà bếp (cân nhắc thuê một kho bảo quản tạm thời).

Nguyễn Quốc Dũng | Làm mới căn nhà của bạn



Chụp Hình Nhà Bạn



- ▶ Hình ảnh thực tế, lột tả được vẻ đẹp làm gia tăng giá trị của ngôi nhà. Chúng tôi cung cấp **miễn phí** dịch vụ chụp hình chuyên nghiệp.
- ▶ Ngoài ra, những View hướng của BĐS cũng được trau chuốt, thể hiện đẳng cấp, bạn cũng hiểu rõ rằng những hình ảnh chân thật và tinh tế như vậy là phương tiện tốt nhất để truyền tải giá trị của BĐS.

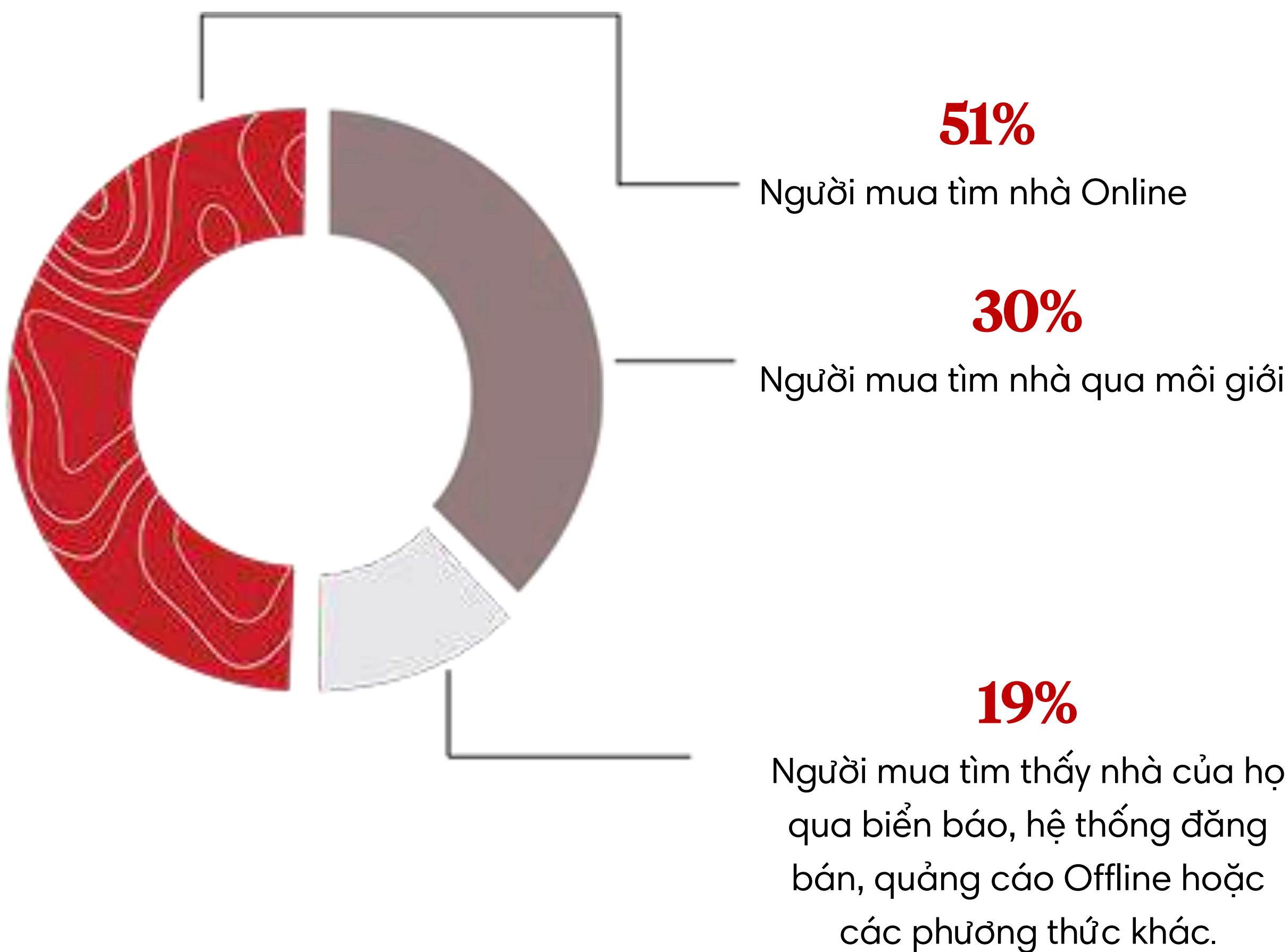


Bước 2

Nguồn Khách Mua Của Bạn?

Chúng tôi tìm kiếm người mua từ nguồn nào?

Với hơn 2 năm kinh nghiệm, Dũng đã gây dựng được 41+ khách hàng thân thiết và hơn 10.000 khách hàng có quan tâm tới Bất Động Sản trong cơ sở dữ liệu của mình



Hệ Thống Môi Giới Nội Bộ Rever

Dũng làm trong Rever - Công ty công nghệ Bất động sản đầu tiên xây dựng hệ thống liên kết môi giới trong nội bộ công ty. Tất cả thông tin khách mua và bán đều được cập nhật lên hệ thống nội bộ, vì vậy việc kết nối với những người có nhu cầu mua nhà sẽ dễ dàng và nhanh chóng nhất.



5

Số Sàn Giao Dịch hiện tại của Rever

300+

Môi giới đang làm việc tại Rever

2000+

Khách hàng tin tưởng và đồng hành cùng Rever

Nguồn Khách Hàng Đến Từ Các Hoạt Động Marketing

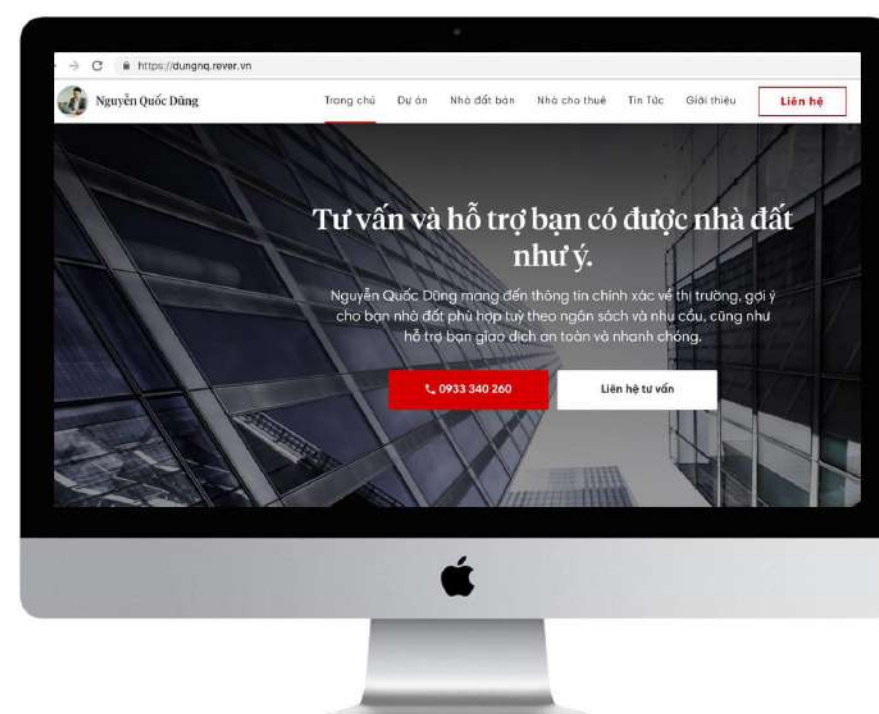


Đăng tin

- Website của Dũng
- Website của Rever
- Các website liên kết
- Các trang mạng xã hội

Quảng cáo

- Qua Fanpage Facebook
- Qua các trang báo điện tử
- Tiếp thị lại cho những khách hàng của Dũng

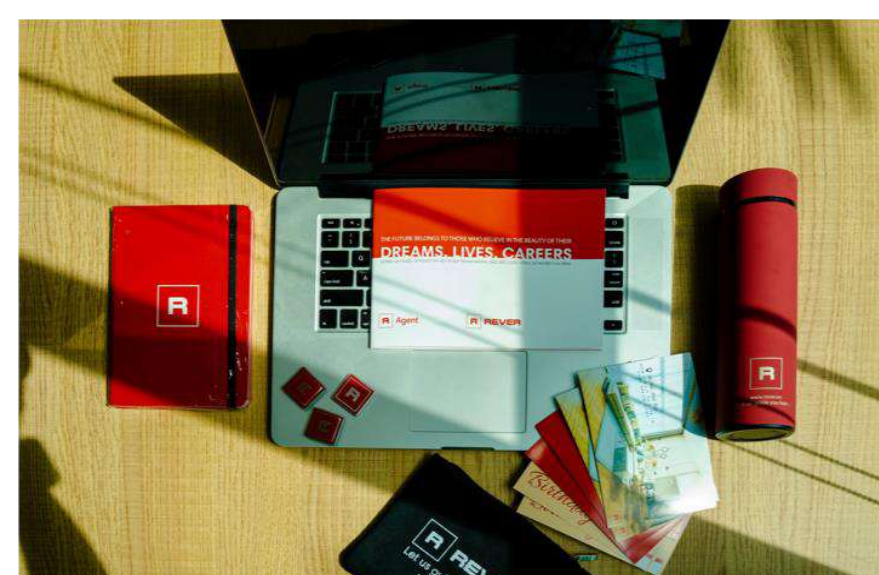


Gửi Email cho khách hàng của Rever

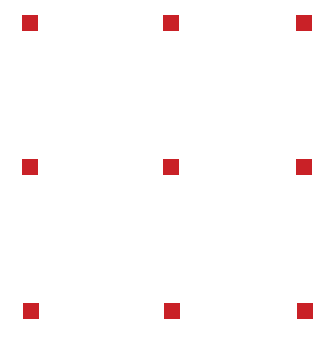


Các hoạt động khác

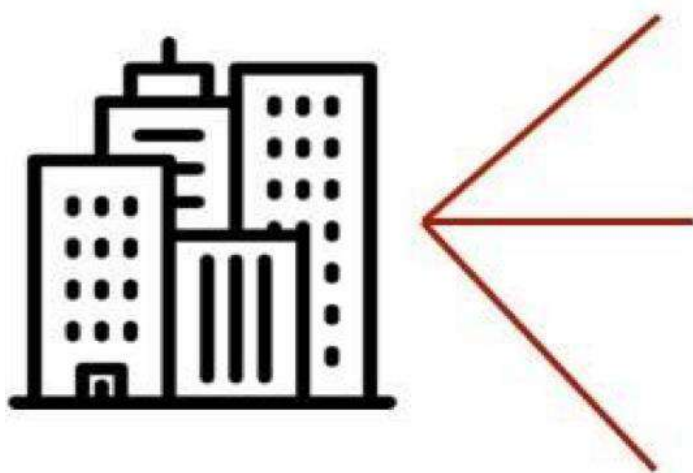
- Tổ chức xem nhà
- Xuất bản các ấn phẩm quảng cáo



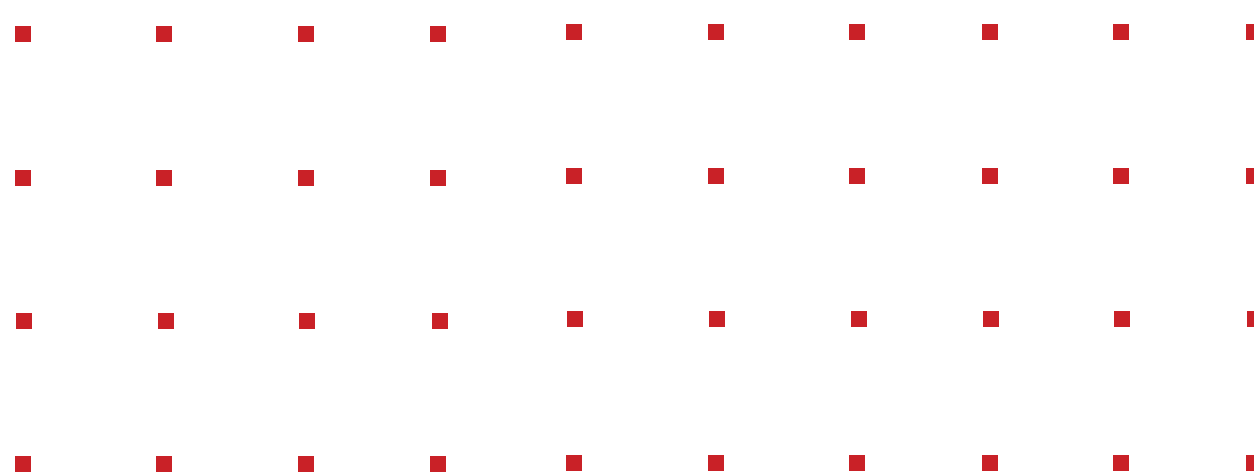
Đăng Tin Trên Các Website Liên Kết



Đăng tin căn nhà của bạn trên Website của Dũng, của Rever và trên các trang Bất Động Sản lớn. Là đối tác chiến lược của hầu hết các kênh phân phối, đăng bán trên cả nước Việt Nam, Dũng tin Rever có thể hỗ trợ tốt nhất để BĐS của bạn được hiện diện với người mua trên tất cả hệ thống này.



REVER



Đăng Tin Trên Các Trang Mạng Xã Hội

Với hệ thống mạng xã hội phủ khắp: Facebook, Youtube, Instagram,... Bao gồm của tôi, đội ngũ Rever Khu Đông và cả Rever, tôi tin chắc tôi và đồng đội sẽ giúp bạn hoàn tất giao dịch 1 cách nhanh nhất.



20k

Fan Facebook Rever.vn

1 Milions

View youtube/ tháng

500 – 1k

Lượt truy cập trung bình

Nguồn lực lớn

Được hỗ trợ bởi đội ngũ Social Media trực chiến liên tục, Dũng luôn ở vị dẫn đầu trong việc quảng bá

Đối tượng chiến lược

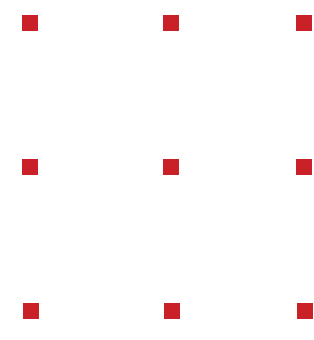
Tiếp cận những đối tượng chiến lược, những người có ảnh hưởng cao trên MXH – giúp đưa BĐS của bạn đến lượng khách hàng tiềm năng một cách nhanh nhất

Kể câu chuyện hay nhất

Chúng tôi hiểu rằng đưa đăng bán lên thôi chưa đủ - sự kết hợp giữa hình ảnh video, PR, báo, email...giúp mang đến mọi khía cạnh của câu chuyện, tạo nên sự đón nhận lớn hơn rất nhiều

Email Marketing

Với kinh nghiệm từ đội ngũ Marketing của Rever, chắc chắn việc gửi những thông điệp qua Email sẽ đến đúng đối tượng khách hàng có nhu cầu mua BĐS của bạn là điều dễ dàng - Và Dũng sẽ hỗ trợ, đồng hành để BĐS bạn gửi cho Dũng sẽ giao dịch nhanh chóng và tinh gọn nhất có thể.



SUBSCRIBE

VIEW IN BROWSER

THƯ MỜI THAM QUAN NHÀ

Căn hộ 1401 ở City Garden, Q. Bình Thạnh, Hồ Chí Minh

TOP TOUR



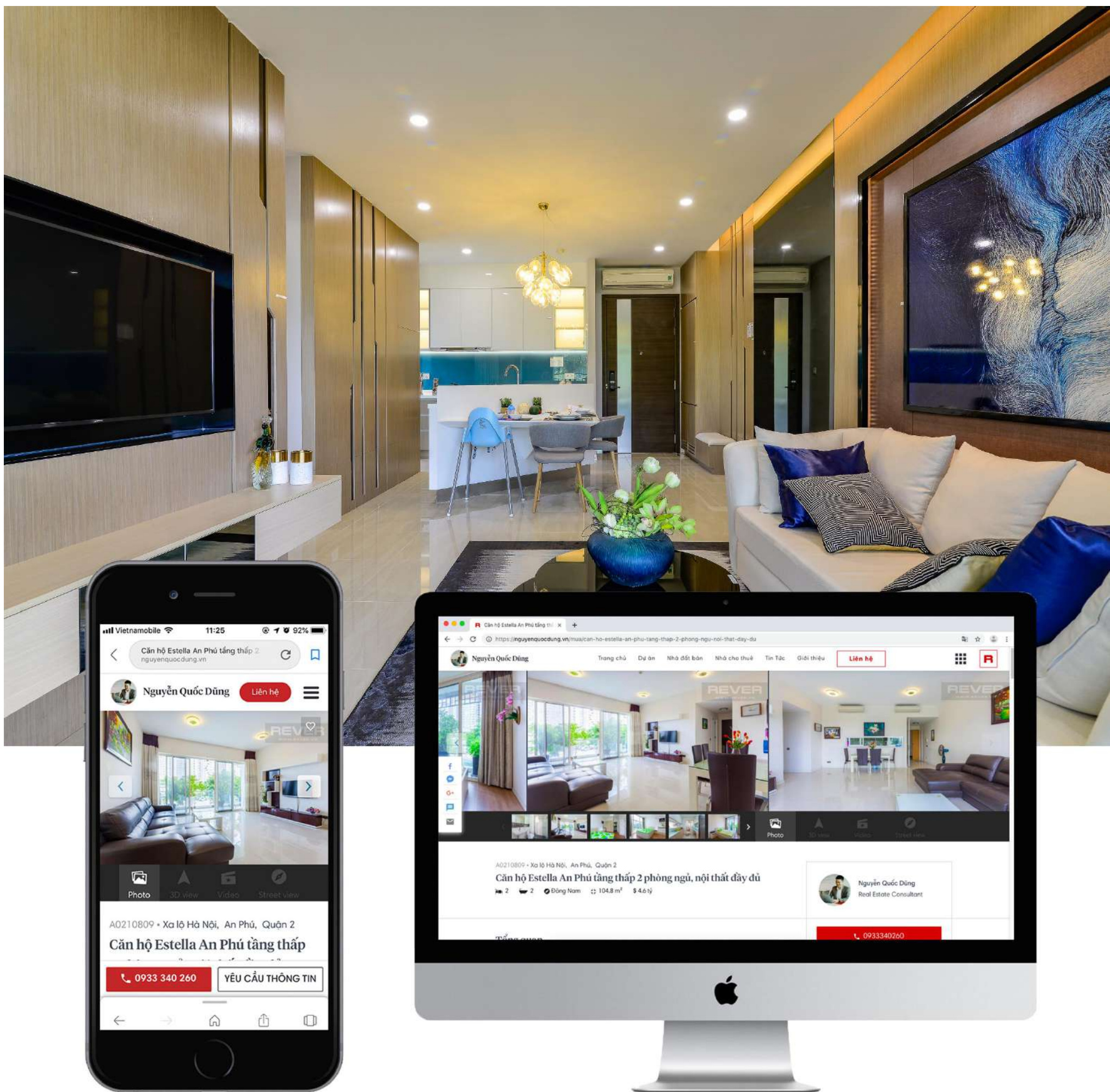
Đây có phải là căn nhà bạn đang tìm kiếm?

Một tin vui cho bạn là căn nhà 1401 ở City Garden đang được chủ nhà gửi Dũng bán độc quyền, vì vậy giá hiện đang tốt nhất khu vực. Cuối tuần này, Dũng muốn mời bạn đến để có thể trực tiếp nhìn căn hộ mà bạn có thể là **chủ nhân** tiếp theo. Bạn muốn tham gia chứ?

TÔI MUỐN →

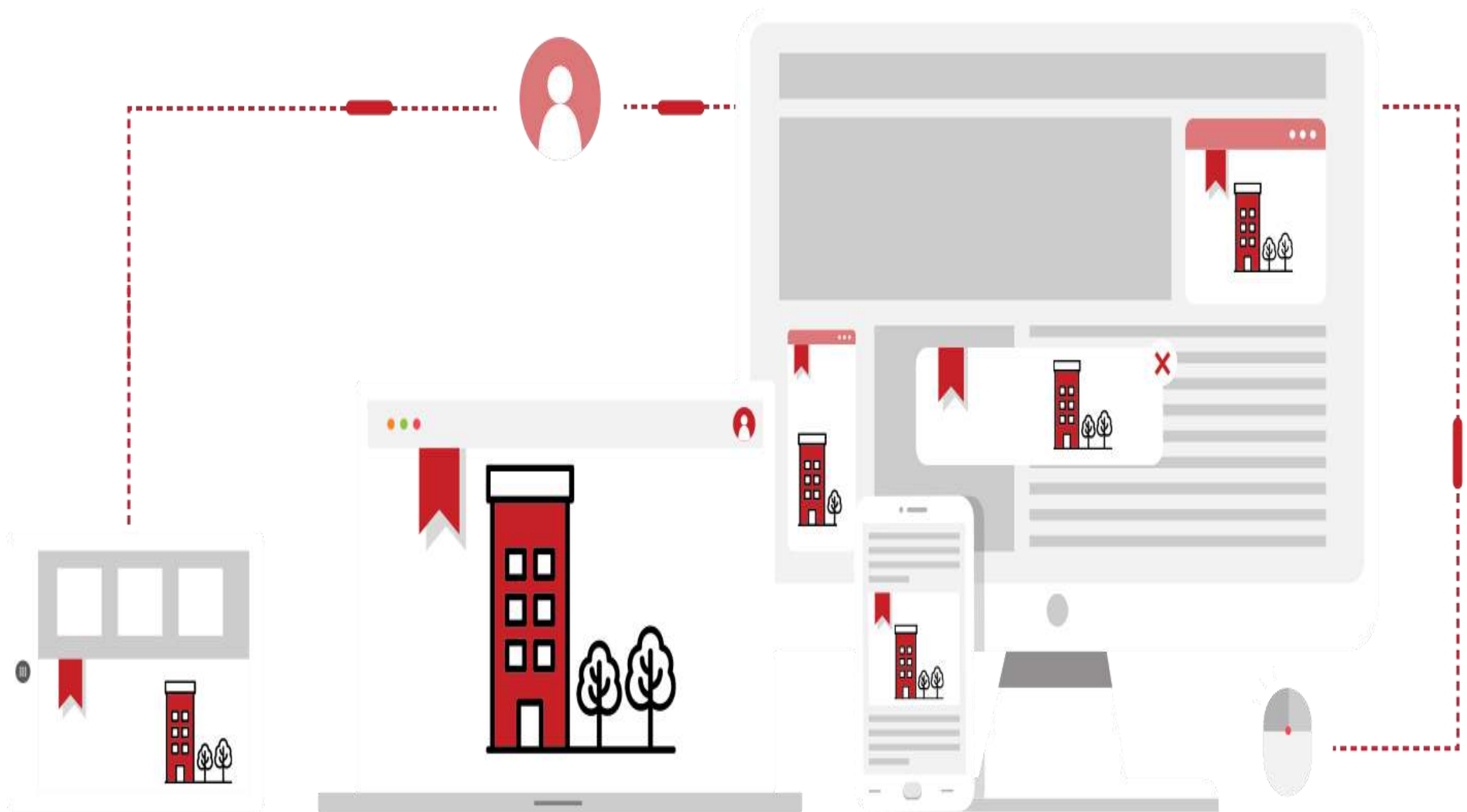
Quảng Cáo

Với kinh nghiệm từ đội ngũ Marketing của Rever, chắc chắn việc gửi những thông điệp quảng cáo trên các kênh Online sẽ đến đúng đối tượng khách hàng có nhu cầu mua BĐS của bạn là điều dễ dàng - Và Dũng sẽ hỗ trợ, đồng hành để BĐS bạn gửi cho Dũng sẽ giao dịch nhanh chóng và tinh gọn nhất có thể.



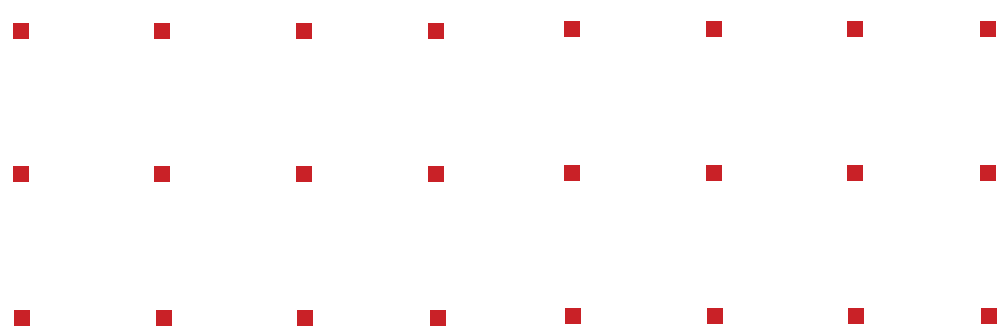
Re-target Ads

Chúng tôi quảng bá BĐS của bạn trên các công nghệ giúp theo dõi khách hàng, đặc biệt những người quan tâm về BĐS của bạn.



Vì Sao Điều Này Quan Trọng ?

Chúng tôi muốn BĐS của bạn được ghi nhớ bởi những người mua có những hành động gần với quá trình ra quyết định trên hệ thống Website của Rever. Đảm bảo cơ hội ra được giao dịch tốt nhất.



Tổ Chức Sự Kiện Xem Nhà



Một buổi tiệc nhỏ, gồm bánh trái và một ít đồ uống, mời những người xung quanh khu vực đến tham quan nhà, là một trong những cách Dũng áp dụng cho những căn hộ có giá trị cao như thế này.



Xuất Bản Các Ấn Phẩm Quảng Bá

Tất cả tài liệu phục vụ cho việc đăng bán nhà của bạn được đội ngũ Marketing bên Dững đóng gói và làm riêng dựa theo thông tin sản phẩm của khách hàng

REVER

PHÒNG NGỦ VIEW SÔNG

36.6 TRIỆU

Cho thuê căn hộ thuộc loại Office! 2 phòng ngủ Vinhomes Golden River. Căn hộ thiết kế thoáng, bố trí nhiều cửa sổ lớn, ban công rộng rãi có thể làm nơi thư giãn. Phòng khách liền kề ngay với nhà bếp tạo nên sự tiện lợi, cũng như tối đa hóa không gian căn hộ. Hai phòng đều được lát sàn gỗ cao cấp mang đến không gian ấm cúng và thoải mái. Vinhomes Golden River đầu tư hệ thống hạ tầng tiện ích và dịch vụ đồng bộ, hiện đại như khu

anhnnt@rever.vn
https://rever.vn/chuyen-vien/anhnnt

0988 885 145

ĐANG MỞ BÁN

EVERDE CITY
Đt824, Đúc Hòa Hạ, Đúc Hòa

Giá từ **17.5 tr/m²**

- Đất nền
- tầng
- căn
- Mặt độ 28.5
- Khởi công Invalid date
- Giao nhà Invalid date

Được quy hoạch trên tổng diện tích 356ha tại Đúc Hòa, Long An, Everde City là dự án "khủng" đang rất được mong đợi. Dự án sẽ cung ra thị trường 325 nền quy hoạch bài bản, số đó từng lô cũng hạ tầng tiện ích hoàn chỉnh, hướng đến kiến tạo một thành phố xanh, thành phố của Giáo dục và một cộng đồng dân cư thịnh vượng.

- Sân chơi trẻ em
- Bảo vệ 24/7
- Trung tâm thương mại
- Hồ bơi
- Phòng sinh hoạt cộng đồng
- Chỗ đậu xe
- Công viên

Everde City
Đt824, Đúc Hòa Hạ, Đúc Hòa

- Đất nền
- tầng
- căn
- Mặt độ 28.5
- Khởi công Invalid date
- Giao nhà Invalid date

Được quy hoạch trên tổng diện tích 356ha tại Đúc Hòa, Long An, Everde City là dự án "khủng" đang rất được mong đợi. Dự án sẽ cung ra thị trường 325 nền quy hoạch bài bản, số đó từng lô cũng hạ tầng tiện ích hoàn chỉnh, hướng đến kiến tạo một thành phố xanh, thành phố của Giáo dục và một cộng đồng dân cư thịnh vượng.

Nguyễn Ngọc Thùy Anh
Associate Director

anhnnt@rever.vn
https://rever.vn/chuyen-vien/anhnnt

0988 885 145

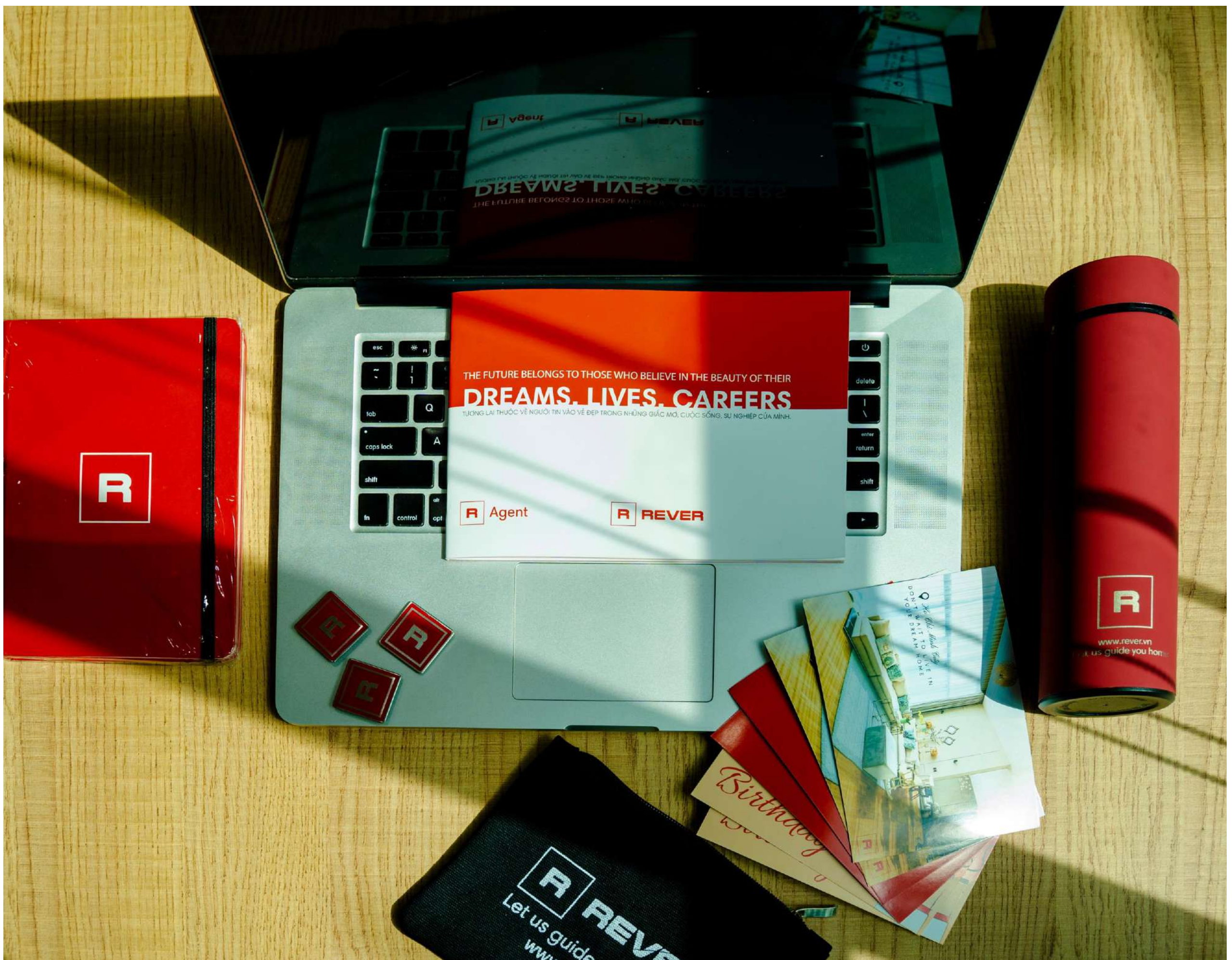
Nguyễn Ngọc Thùy Anh
Associate Director

anhnnt@rever.vn
https://rever.vn/chuyen-vien/anhnnt

NẾU CHỈ MẤT 5 PHÚT ?

Với sự đa dạng trong thiết kế, hình thức

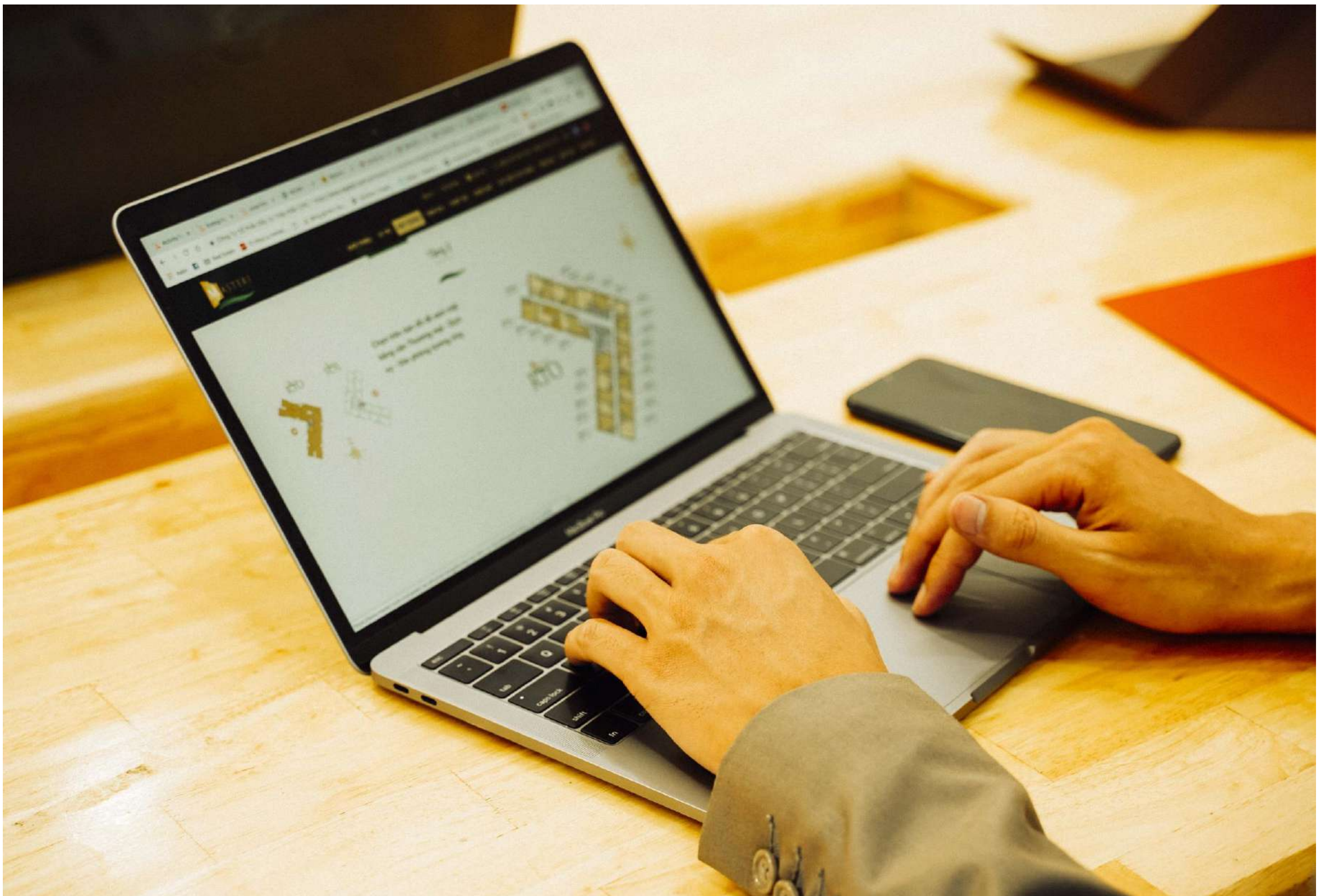
- Brochure
- Flyer
- Tờ rơi móc cửa
- Catalog dạng gấp



Bước 3 Cập Nhật Thông Tin Tới Chủ Nhà

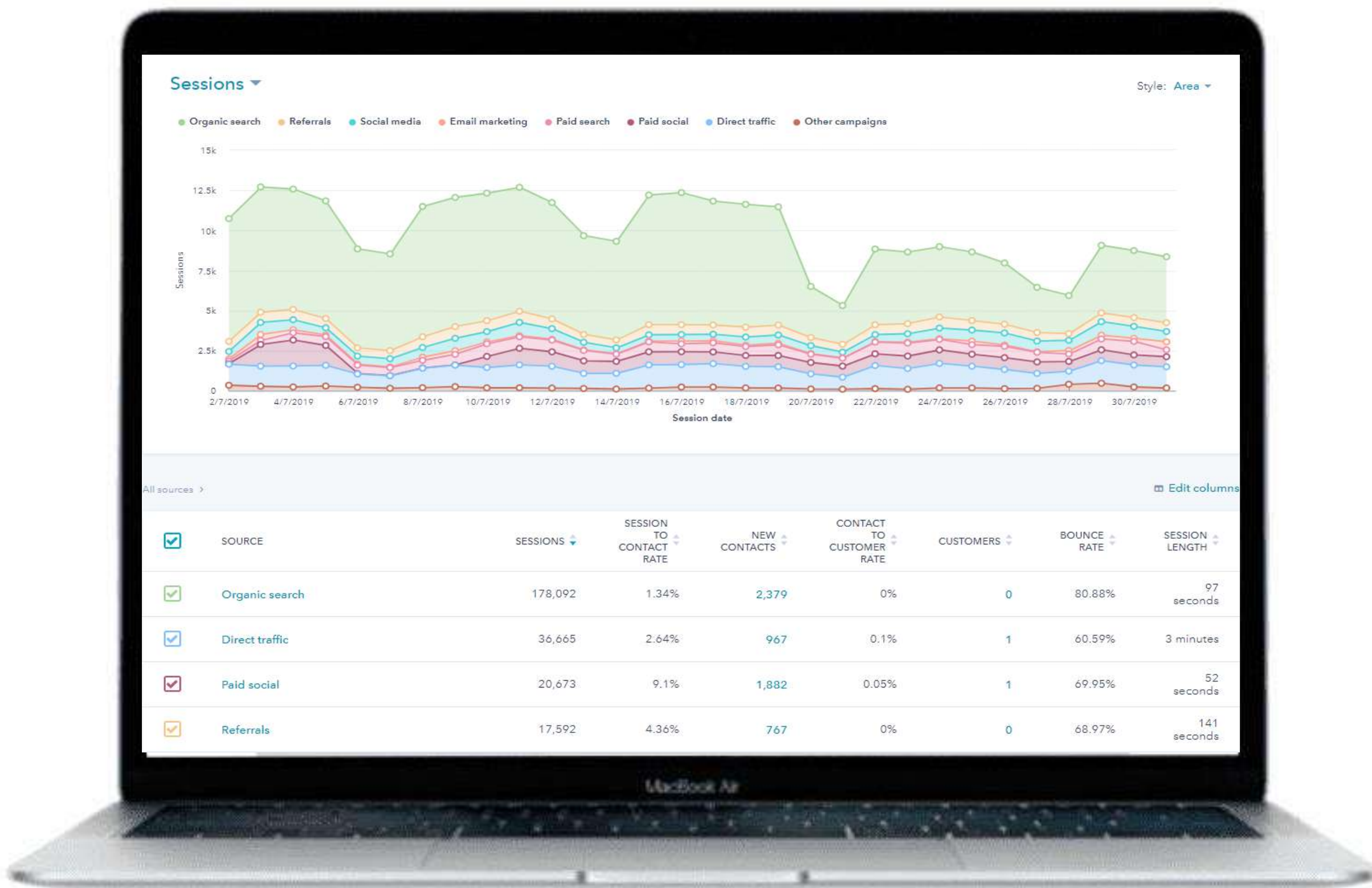
Báo Cáo – Cập Nhật

Mỗi Tuần hay Mỗi Ngày một lần mỗi theo yêu cầu của bạn - Thông qua điện thoại, Email, tin nhắn Dững luôn cập nhật thông tin về BĐS của bạn, từ khi đăng bán đến lúc kết thúc giao dịch.



Báo Cáo – Cập Nhật

Dùng sử dụng công cụ đo đếm mỗi ngày bằng hệ thống công nghệ và từ sự kiểm đếm của các bạn trợ lý, xác định chính xác những chỉ số quan trọng như số người đi xem nhà, số cuộc gọi, số lượt hỏi thông tin.



Đàm Phán – Thương Lượng

Khi đã tìm được khách mua cho BĐS của bạn, bạn cần tiến hành quá trình đàm phán – thương lượng càng sớm càng tốt. Trong quá trình này, Dũng – Tư vấn viên Rever mang vai trò là người đại diện bảo vệ quyền lợi của bạn, bao gồm thương lượng giá, các quyền lợi và nghĩa vụ của bạn.



Đặt vấn đề bán

Bạn và Dũng cũng đội ngũ Rever quyết định mức giá dựa trên giá trị căn nhà và nhìn ra những ưu nhược điểm (có thể làm nổi bật hay khắc phục). Đội ngũ Rever Khu Đông sẽ chuẩn bị các giấy tờ pháp lý nếu cần. Một số nhà đầu tư lớn và bên mua chỉ làm việc khi họ thấy được tiềm năng khu BĐS của bạn.



Người mua phản hồi

Thông thường đề xuất ban đầu luôn kèm theo thời hạn để bên mua trả lời, từ vài giờ đến 1-2 ngày, tùy thuộc vào việc bạn muốn bán căn nhà đến đâu. Giai đoạn này người mua có thể đồng ý, yêu cầu thương lượng thêm về giá cả hoặc đưa ra lời từ chối.



Thương lượng

Nếu người mua đang cân nhắc đề xuất ban đầu của bạn, điều đó có nghĩa họ có thiện chí mua nhưng muốn thương lượng hơn về vấn đề giá cả hoặc thỏa thuận thêm về quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên. Dũng sẽ luôn trợ giúp bạn trong bước này, bảo vệ quyền lợi của bạn và đưa ra các phương án tốt nhất cho cả hai bên.



Đạt thỏa thuận

Hai bên đồng ý về giá, các quyền và nghĩa vụ. Biên bản ghi nhớ và hợp đồng mua bán được soạn thảo. Người mua phải đặt cọc trước, sau đó sẽ tiến hành các thủ tục để sang nhượng. Nếu không có các yếu tố bất khả kháng, giao dịch đã hoàn tất!

Chốt Giao Dịch

Bên mua đã đồng ý giao dịch. Xin chúc mừng! Bạn và gia đình sẽ sớm dọn đến ngôi nhà mới.

Dũng và công cụ Online của Rever sẽ giúp bạn chốt giao dịch nhanh chóng

Công cụ của Rever giúp Dũng theo dõi giao dịch của bạn kỹ lưỡng nhất. Nếu bất kỳ chậm trễ nào xảy ra, hệ thống sẽ thông báo đến người quản lý cấp cao và họ sẽ là người tiếp tục hỗ trợ bạn.

Dũng sẽ hướng dẫn, hỗ trợ và đồng hành cùng bạn trong mọi tình huống diễn ra suốt quá trình chốt giao dịch.



Về Rever

Tôi là một phần của Rever. Rever là công ty công nghệ BĐS hàng đầu tại Việt Nam. Với hệ thống hơn 5 trung tâm giao dịch với trên 300 môi giới cùng đội ngũ kỹ sư công nghệ lên đến 50 người.



Công nghệ

Quá trình đào tạo cùng với công nghệ hàng đầu giúp tối ưu việc tiếp thị BĐS cho căn nhà của bạn.

Tâm Nhìn

Được thành lập dựa trên nguyên tắc **Niềm tin và Trung thực**, Rever nhấn mạnh tầm quan trọng của sự **Chính trực** để làm điều đúng đắn, luôn đặt nhu cầu của Khách hàng lên hàng đầu.



Về Rever

Rever ra đời để giải quyết sự minh bạch thông tin trong BĐS. Đồng thời đặt môi giới làm trung tâm, Rever mong muốn mang đến trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng từ thông tin cho đến bất kì điểm chạm, giao dịch nào với người môi giới của Rever.



Lời Cảm Ơn!

Thay cho lời kết, Dũng xin thay mặt cho Tập thể Đội ngũ Rever Khu Đông gửi lời cảm ơn đến bạn đã dành thời gian tham khảo bộ tài liệu thuyết trình đăng bán này.

Quyết định mua - bán - cho thuê bất động sản là quyết định quan trọng cần dựa vào tình hình, cơ hội thực tế để đánh giá, thẩm định của mỗi khách hàng có nhu cầu. Có nhiều phương pháp để khách hàng có thể thực hiện được điều đó và vấn đề chỉ là thông tin và thời gian.

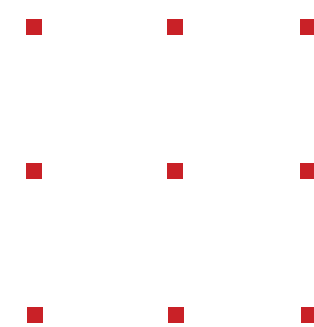
Để tiết kiệm được thời gian, bắt kịp cơ hội đầu tư, bạn có thể đồng hành cùng với Dũng trong những quyết định trọng đại về mua bán, cho thuê hay đầu tư nhà đất. Với sự tin tưởng của khách hàng, Dũng và Tập thể Đội ngũ Rever Khu Đông sẽ luôn tự tin hoàn thành công việc một cách tốt nhất với lợi nhuận mang đến cho khách hàng cao nhất.

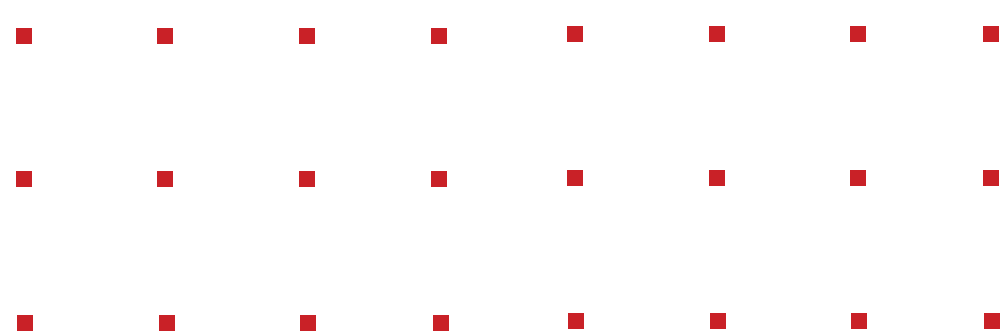
Và cuối cùng xin cho chúng tôi biết bạn đang muốn được tư vấn thêm ở khía cạnh nào. Chúng tôi rất mong có cơ hội làm việc cùng bạn.

Trân trọng,



Ghi chú







Sàn Giao Dịch REVER Khu Đông

69 Tạ Hiện, Quận 2, Tp.HCM

Hotline: 0933 340 260