
¿Porque una agencia inmobiliaria / profesional inmobiliario puede ayudarle a vender su casa?

09, septiembre



Hay gente que cree que no necesita un profesional inmobiliario y que así puede ahorrarse una comisión. Hay veces que uno piensa que se puede ahorrar algo y termina por costarle más.

Para poner una casa a la venta se necesita hacer una buena valoración para saber realmente lo que vale su casa y si el plan de vida que tiene le puede encajar. Si tiene que comprar una casa mayor puede después abarcar una hipoteca de una cuantía mayor. El agente inmobiliario es conocedor de las normas básicas y complejas del sector inmobiliario. Su trabajo va desde la valoración correcta de su casa, buscar el mayor número de posibles compradores reales, redactar los contratos de arras o de compraventa contrata y paga la publicidad y finalmente cerrar la venta del inmueble a su justo precio. El cerrar el precio de venta de su casa supone la negociación quizás más importante poniendo así la guinda final a la gestión no siempre fácil y a veces se puede frustrar. Los clientes vendedores siempre piensan que son ellos los que suelen sacar un precio mejor al no tener que pagar una comisión. Esto es todo lo contrario ya que esta comprobado que son los buenos gestores inmobiliarios los que finalmente sacan el mayor precio de venta en la negociación incluyendo la comisión del profesional inmobiliario.

Muchas veces la vida diaria no les deja a ustedes tiempo suficiente para poder gestionar la venta del su inmueble costándoles una considerable perdida de dinero. El profesional siempre tiene un mayor conocimiento de sector y de las condiciones de cómo esta en ese momento y por lo tanto nunca deja un cierre positivo que se pierda. Siempre están disponibles para enseñar un inmueble no importa el día u hora. Nunca dejan que un cliente comprador no pueda ver un inmueble por cortesía en primer lugar y segundo porque ese puede ser el cliente comprador para ese inmueble.

Para el profesional inmobiliario la balanza siempre se equilibra por un lado el cliente vendedor y por el otro el cliente comprador. Cuando se consigue este equilibrio la agencia inmobiliaria y el agente inmobiliario han concluido un trabajo bien hecho respetando los intereses del vendedor y del comprador y por lo tanto de su gremio.

Comentarios

Mary Jimenez - 10/09/2016 22:30

Efectivamente el equilibrio va de la mano con la honestidad, en esta Oficina, además de la satisfacción de un trabajo bien echo. Que luego se suele convertir en cordialidad.