

10

Motivos para utilizar un AGENTE INMOBILIARIO

Para los vendedores de propiedades



1. Los agentes inmobiliarios tienen acceso a datos del mercado que pueden ayudarlo a tomar decisiones más informadas. Ellos pueden comparar los precios de listas y compras y ayudarlo a encontrar el precio de venta ideal de su propiedad.

2. En el momento de negociar precios, se sentirá agradecido de tener un agente de su lado. Su experiencia lo ayudará a garantizar que obtenga el mejor negocio posible.

3. ¿No encuentra el tiempo necesario para visitar las propiedades disponibles o exhibiciones debido a una agenda apretada? ¡Con un agente inmobiliario, no tendrá que preocuparse por ello!

4. Los agentes inmobiliarios tienen herramientas y contactos que pueden ayudarlo a obtener información de manera rápida y eficiente — ¡a veces antes de que aparezca en la MLS! Recuerde: no sólo está trabajando con un agente... ellos también le ofrecen todos sus contactos y herramientas. Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, el 82% de todas las ventas inmobiliarias ¡son el resultado de contactos y referencias de agentes!

5. ¡Vender propiedades es lo que hacen los agentes inmobiliarios! Lo mantendrán al tanto de todas las expectativas actuales al ofrecer su propiedad. Además, se asegurarán de que su oferta sea visible para el mayor número posible de compradores potenciales, descartando los menos realistas.

6. A veces los compradores desean realizar reparaciones antes de cerrar el negocio. Su agente puede ayudar a coordinar el proceso para que todos se encuentren satisfechos.

7. En caso de existir otros servicios profesionales necesarios para tener su propiedad lista para la venta, un agente inmobiliario puede ayudarlo a través de prestadores de servicios dignos de confianza.

8. Los agentes inmobiliarios conocen las formas de finalizar los negocios. Estarán allí con usted para garantizar de que entiende completamente cada documento antes de firmar.

9. Vender su propiedad puede ser agitado. Un agente inmobiliario lo ayudará a permanecer objetivo y enfocado, ¡manteniendo los dolores de cabeza en el nivel mínimo!

10. Vender su propiedad no tiene por qué ser un proceso agotador. ¡Un buen agente lo ayudará a hacer la mejor oferta de la manera más oportuna!