

Tu Asistente en Bienes Raíces



El 81% de los compradores adquiere su hogar a través de un corredor profesional de bienes raíces.

10 Preguntas Que Los Compradores Deben Hacer A Los Realtors

1. ¿Es usted un Realtor® profesional, a tiempo completo?
2. ¿Tiene un (a) asistente, equipo de trabajo, o grupo para manejar las diferentes partes de la transacción de compra-venta?
3. ¿Tiene usted o su compañía una pagina de Internet que provea información útil y necesaria para investigación, servicios y como usted trabaja con los compradores? ¿Puede darme las direcciones de Internet ahora? ¿Y quién envía los correos electrónicos? ¿Puede darme la dirección de correo electrónico ahora?
4. ¿Me mostrará propiedades listadas por otros corredores?
5. ¿Usted me representará a mí o al vendedor? ¿Me lo puede contestar por escrito? ¿Cómo me representará, y cuál es el beneficio directo de usted representarme?
6. ¿Cómo se le pagará a usted? ¿Como se estructuran sus honorarios? ¿Me lo puede contestar por escrito?
7. ¿Qué le distingue a usted de otros Realtors®? ¿Cuál es su estilo de negociar y como difiere de los demás Realtors®? ¿En cuál área geográfica usted se concentra o especializa?
8. ¿Me puede dar nombres de clientes pasados a quienes pueda pedirles referencias suyas?
9. ¿Usted posee algún tipo de seguro o garantía por sus servicios? ¿Si no estoy satisfecho con sus servicios, puedo cancelar nuestro acuerdo?
10. ¿Cómo se podrá mantener en contacto conmigo durante el proceso de compra-venta, y cuan a menudo?

De La Guardia Group combina muchos años de experiencia, un conocimiento completo del mercado de bienes raíces y sistemas de información de alta tecnología para proveer a compradores y vendedores un asesoramiento competente y resultados comprobados.

