

Tu Asistente en Bienes Raíces



No Limite La Exposición De Mercadeo De Su Propiedad.

“Algunas personas creen que vender una propiedad significa simplemente anunciarla y llevar prospectos a ver la propiedad. Pero es mucho más que esto ...”

Las más obvias herramientas de mercadeo que todos utilizan para vender propiedades (“open house” y clasificados), realmente son sólo moderadamente efectivas. El mercadeo exitoso de su propiedad (obtener el más alto precio, en el momento correcto, y sin molestias ni problemas) requiere mucho más que estas técnicas.

Sorpresivamente, **menos de 1 %** de los hogares se venden durante un “open house”. Los agentes utilizan esto para atraer prospectos compradores, no para vender su hogar. Y estudios de publicidad muestran que **menos de un 3 %** de las personas compraron su casa porque la vieron en un anuncio.

Por esto los más competentes REALTORS[®] tendrán una gran variedad de actividades de mercadeo, enfatizando las estrategias específicas que mejor trabajen para su propiedad o área en particular.

UNA COSA MAS... ¿Sabía usted que la mayoría de las llamadas recibidas para comprar una propiedad, se reciben durante horas laborables, cuando los agentes están fuera de su oficina? Por eso es que los más competentes agentes utilizan todos los avances tecnológicos desarrollados para la profesión, de tal forma que puedan responder inmediatamente a todas esas importantes llamadas. De ésta forma, su hogar nunca estará “en espera”, o se retrasará una demostración, cuando una solicitud urgente de información es recibida.

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.

