AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

INMOPROPIEDAD®

Guía Imprescindible
PARA VENDER BIEN SU CASA

Agora MLS

420 Agencias agrupadas
2.500 Profesionales
24 Provincias
7.000 Inmuebles en gestión en exclusiva compartida.

AGORA MLS

1. Qué es una MLS?

MLS es un sistema de cooperación profesional inmobiliaria, significa ***MULTIPLE LISTING SERVICE*** o Servicio de contratación múltiple, los inmobiliarios de una zona se unen en beneficio de sus clientes. Es una agrupación efectiva de compra, venta y alquiler de inmuebles

El propietario firma con una agencia inmobiliaria **un contrato de gestión de venta o alquiler múltiple: la Exclusiva compartida o Multiexclusiva.** El inmobiliario que representa al propietario comparte la gestión de venta o alquiler con el resto de agrupados a la MLS que trabajarán con él para traer al comprador o al inquilino.
El sistema MLS proviene de USA desde hace más de 120 años, es plenamente operativo en varios países: Francia, Italia, Canadá, México, Perú y en España desde 1999. Actualmente en España hay más de 100 agrupaciones inmobiliarias que trabajan con el sistema MLS.

2.- ¿Qué es AGORA MLS?

AGORA MLS es la MLS empresarial más proactiva de España, estamos a la vanguardia en la gestión del sistema MLS **con más de 20 años de experiencia. Somos la MLS de referencia en España.**

Tenemos 3 divisiones:

1. AGORA MLS AGRUPACION INMOBILIARIA: Especializada en la compraventa de residencial

2. AGORA MLS RENT: Especializada en el alquiler de residencial

3. AGORA MLS BUYERS AGENT: Especializada en trabajar para el comprador o inversor

Estamos presentes directamente en 24 provincias en España y a través de colaboraciones con otras redes somos la única organización inmobiliaria con cobertura real en 50 provincias

AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

AGORA
MLSRENT

AGORA
MLSBUYERS AGENT

UNA BUENA MLS ES MUCHO MÁS QUE COMPARTIR EXCLUSIVAS Y AGORA ES MUCHO MÁS QUE UNA BUENA MLS.

Alcance de la MLS

420 agencias
2.500 profesionales
24 provincias
7.000 exclusivas

AGORA MLS, ¡ES OTRO NIVEL!
AGORA MLS, ¡MARCA EL NIVEL!

3.- ¿Por qué es mejor contratar con una agencia inmobiliaria agrupada a AGORA MLS?

Comprar, vender, alquilar, puede hacerlo cualquiera, pero HACERLO BIEN YA ES OTRA HISTORIA.

Para hacerlo bien, es preciso contar con buenos profesionales a la vanguardia en las modernas técnicas comerciales, herramientas, servicios y tecnología, auténticos expertos en sus mercados y sobretodo que velen de verdad por los intereses del cliente.

Es mejor estar bien acompañado que solo, los profesionales que trabajan en las agencias agrupadas en AGORA MLS tienen un plus en relación a su competencia en formación, servicios, herramientas, acciones en el mercado, tecnología y colaboración con la competencia en beneficio del cliente.

AGORA MLS pone a disposición de sus agrupados 45 servicios para ayudarles a brindar un excelente trabajo para compradores, vendedores, arrendadores y arrendatarios.

VENTAJAS

Tanto el propietario como para el comprador trabajar con AGORA MLS, supone una mejora sustancial en todo el proceso de compra-venta.

Si es propietario:

Cuando un propietario contrata la gestión de venta de su propiedad a una agencia inmobiliaria agrupada a AGORA MLS, está poniendo a su disposición a más de 2.500 profesionales, coordinados por el agente que tiene el encargo directo del propietario.

Si es comprador:

En cualquiera de las agencias agrupadas a AGORA MLS, usted accederá a una gran oferta de inmuebles seleccionados de su zona de la manera más rápida, cómoda, transparente y con toda la información que necesita.

Las oportunidades de encontrar el producto que sa-

MÁS DE 2.500 PROFESIONALES, COORDINADOS POR EL AGENTE INMOBILIARIO QUE TIENE EL ENCARGO DIRECTO DEL PROPIETARIO

Ventajas para el vendedor

1. Incrementa la rapidez en la venta:

La capacidad de vender su inmueble se multiplica, dado que se incrementa y maximiza las oportunidades de: MARKETING-PROMOCION-PUBLICIDAD debido al aumento de recursos comerciales destinados a la venta.

2. Genera una estrecha relación de servicio:

Su agente inmobiliario le representa en el mercado, ante compradores y otros agentes.

3. Formación de los profesionales inmobiliarios

Estamos a la vanguardia en técnicas comerciales inmobiliarias. Los agentes inmobiliarios agrupados reciben cada mes formación de alta calidad en:

Análisis comparativo de mercado

Plan de Marketing
Plan de Venta
Asesoramiento jurídico-fiscal
Servicios Financieros
Cartera de clientes compradores
Cartera de inversores
Servicios post-venta

Ventajas para el comprador

1. Calidad de Información:

Todos los inmuebles mantienen las mismas condiciones de venta, independientemente de la agencia con la que esté contactando. Esto supone: transparencia del mercado inmobiliario.

2. Seguridad Jurídica:

Existe un mandato de venta por escrito para cada inmueble. Se dispone de toda la información registral-urbanística.

3. Formación de los profesionales inmobiliarios agrupados:

Los agentes inmobiliarios agrupados reciben formación para ofrecer a sus clientes compradores:

Servicios Financieros
Servicios de Valoración
Asesoramiento en Inversiones
Asesoramiento Jurídico
Asesoramiento Fiscal Gestión de venta
de su inmueble actual para adquirir el nuevo
Servicio Personal Shopper Inmobiliario
Estudios de mercado
Servicios post-compra

5 PASOS

5 PASOS PARA VENDER BIEN

1

PROPIETARIO + PROFESIONAL INMOBILIARIO
Tenemos que trabajar juntos

2

ACM
Análisis Comparativo de Mercado
Fijar un precio adecuado

3

ATRAER COMPRADORES

1- PLAN DE MARKETING
2- PLAN ESPECIAL DE VENTA
3- CAMPAÑAS ESPECIALES

4

FUERZA DE VENTAS: 420 agencias / 2.500 profesionales
Colaboramos con otras redes y MLS'S en España
Un único interlocutor

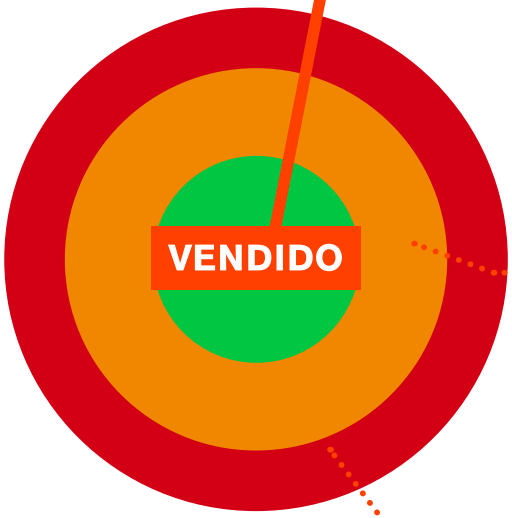
5

GESTION DE VENTA EN MULTIEXCLUSIVA

1- Compromiso de Servicio a Éxito
2- Asesoramiento Jurídico-Fiscal-Inversión & Financiación

VENDER BIEN NO ES SÓLO CUESTIÓN DE PRECIO.
HAY QUE FIJAR UN PRECIO ADECUADO CON UN BUEN PLAN DE MARKETING Y UN BUEN PLAN DE VENTA.

EL PRECIO QUE VENDE



INTÉRVALO DE PRECIO RECOMENDADO

Vendido en función del precio fijado y del plan de venta autorizado en 60 días aproximadamente.

Precio

Hay llamadas-Visitas y Ofertas

Es la zona de posible acuerdo, habrá que negociar y cerrar con un descuento aproximado del %

Precio

Pocas llamadas- Pocas visitas
No hay ofertas interesantes

Habrá que ajustar precio, aproximadamente un %

PROCESO DE VENTA
30 ASPECTOS FUNDAMENTALES

Qué puede hacer Ud. para vender su casa

Ud. es el dueño, por supuesto que puede vender directamente su casa, aunque lógicamente un buen profesional inmobiliario la venderá mejor. Si quiere hacerlo directamente nos permitimos informarle de 30 aspectos fundamentales.

1.1.- La realidad del proceso de venta

1. Soportará la molestia de muchos curiosos que sólo quieren saber por cuanto vende su casa.

2. Le llamarán entre 50-100 agentes inmobiliarios.

3. Recibirá plantones de posibles compradores.

4. Abrirá la puerta de su casa a desconocidos.

5. Deberá atender el teléfono en horas de descanso.

6. Deberá atender a las visitas dejando de lado sus otras ocupaciones y su ocio personal.

7. Deberá revisar todos los aspectos jurídicos, registrales, urbanísticos y fiscales.

8. Deberá tener a su lado a un buen abogado, para la elaboración de los contratos.

9. Una vez le hagan una oferta razonable esté muy atento a que el comprador consiga la financiación que necesita, porque si no, vuelta a empezar.

10. Necesita conocimientos de marketing, publicidad, valoración, negociación, gestión de visitas, comunicación, técnicas de venta.

1.2.- Evite riesgos

1. Pida una nota extensa en el Registro de la Propiedad. Puede haber cargas que Ud. desconozca y que le dificultarán la venta.

2. Solicite la Calificación Urbanística. Puede haber afecciones.

3. Haga una prueba de aluminosis. Es conveniente asegurarse, recuerde que Ud.es responsable del estado en que vende su inmueble.

4. Tenga cuidado con el contrato que firma con el comprador. Puede haber cláusulas y condiciones que le perjudiquen.

5. Tenga en cuenta la fiscalidad y la Ley de prevención de blanqueo de capitales.

6. No se olvide pagar el IBI.

7.- No se olvide de pagar la plusvalía municipal.

8. Tenga cuidado con los plazos.

9. Deberá tener preparada TODA la documentación necesaria para la compraventa.

10. Cuidado con los Okupas.

¡Si lleva más de 30 días buscando y no ha encontrado un inmueble apropiado… llámenos!

ESTAMOS AQUÍ PARA AYUDARLE A COMPRAR SU CASA EN LAS MEJORES CONDICIONES

¡Compartimos sus necesidades y buscamos la mejor solución!

¡EL MERCADO INMOBILIARIO CAMBIA CADA SEMANA, RECUERDE ESTAR MUY ATENTO!

1.3.- Acciones para vender

11. Debe fijar un precio atractivo

Para ello debe conocer perfectamente el mercado inmobiliario de su barrio y barrios colindantes y ver la evolución cada semana. Si no pone un precio atractivo, ayudará a vender las casas de su barrio, ya que la suya será la cara.

12. Debe hacer un reportaje digital con un profesional experto.

Hay muchas opciones: Fotos, videos, tour virtual, realidad virtual.

13. Debe publicitarlo en prensa y/o revistas especializadas y/o folletos de proximidad, hasta que consiga venderlo.

Casi todo el mundo está en internet, debe publicitar su casa en el barrio con buzoneos.

15. Debe darle una buena difusión en Redes Sociales.

Puede haber cláusulas y condiciones que le perjudiquen.

16. Debe poner un cartel grande en su balcón y en la portería.

El cartel es como un faro, atrae compradores.

17. Debe hacer un buen plan de marketing para resaltar su casa en relación a las otras que están en venta.

El marketing es para diferenciar su casa y hay que elegir las acciones y mensajes más adecuados para su casa.

18. Prepare la casa para las visitas.

Elimine muebles y elementos decorativos, la casa debe estar limpia y ordenada

19. Debe saber enseñar la casa a los compradores.

Hay veces que a la visita vienen 2 o 3 o 4 personas, hay que estar muy atento a la que decide y a la que influye en la que decide y suele cargarse la venta.

20. Debe aprender técnicas de negociación.

Los compradores saben negociar, Ud. vende una casa, ellos han visto un promedio de más de 100 casas entre visitas virtuales por internet y visitas físicas.

¡SU CASA ES MUY IMPORTANTE, MERECE EL TRABAJO DE UN EQUIPO DE BUENOS PROFESIONALES!

PLAN DE MARKETING
ACCIONES AGRUPADO AGORA MLS

Qué hacemos los Inmobiliarios para vender bien:

Aplicamos las modernas técnicas del Marketing Mix PRODUCTO-PRECIO-PROMOCION-PLACE. Marketing experiencial y Marketing Relacional. Hemos valorado su vivienda y ahora debemos venderla, la analizamos a fondo para presentarla de la forma más atractiva en el mercado.

Análisis interno

Análisis Interno	Debilidades	Fortalezas
Animales		
Antigüedad		
Ascensor		
Calificación energética		
Cocina		
Condiciones comercialización		
Condiciones visita		
Estado		
Hipoteca		
Orientación		
Salón		
Tamaño habitaciones		
Vistas		

Plan de comunicación recomendado 1

Análisis externo

Análisis Externo	Amenazas	Oportunidades
Alquiler		
Barrio		
Obra nueva		
Precio medio barrio		
Producto bancario		
Segunda mano		
Servicios barrio		
Tendencia precios		
Tipología media		

Perfil comprador/es más probable/s 2

Análisis Características (qué) ventajas (porqué) 3

PLAN DE VENTA
ACCIONES AGRUPADO AGORA MLS

Qué hacemos los Inmobiliarios para vender bien:

Hacemos el plan de venta que su casa necesita. Desarrollamos todas las acciones necesarias para vender su casa al precio más alto posible en el tiempo adecuado.

Si fuera necesario disponemos de acciones especiales con una inversión razonable para vender antes que la competencia.

1. Plan de Venta	
Adhesivos de venta en portería	Gestión de visitas
Asesoramiento jurídico	Negociación con compradores
Asesoramiento fiscal	Portales inmobiliarios Europeos
Asistencia a firmas	Portales inmobiliarios Españoles
Buzoneo mensual	Reportaje fotográfico
Campaña emails base de datos	Revista digital
Carteles volumétricos	Servicio post venta
Certificación energética	Tour agencias colaboradoras
Escaparate	Tour profesional
Ferias inmobiliarias en Europa y en España	Web agencia
Folletos de proximidad	Web Agora MLS

2. Plan Especial de Venta	
Anuncios en prensa, revistas o folletos de proximidad	Home staging
Acciones en zona	Microsite especializada
Campaña especial de buzoneo	Open house
Campaña en Facebook	Tasación para vender
Campaña destacados en portales	Tour virtual 360ª
Destacado en escaparate	Video del inmueble / Web del inmueble

EN AGORA MLS CONTARÁ CON LOS MEJORES RECURSOS PARA VENDER SU PROPIEDAD AL MEJOR PRECIO Y EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE.

Home staging realizado en inmueble en Barcelona, tiempo de venta 3 semanas

Estadísticas de las agencias agrupadas en AGORA MLS

18,3 años de experiencia.
Equipo promedio por agencia 7,6 profesionales
Vendemos el 72% de nuestros inmuebles en gestión.
Plazo promedio de venta: 3 meses.
Si el propietario sigue nuestras indicaciones: menos de 2 meses.

Los 5 errores del vendedor

Error 1 No poner un precio adecuado

Normalmente sobrevaloramos nuestra vivienda porque hemos disfrutado de las ventajas de vivir en ella, nosotros o un ser querido, durante muchos años.

Esto es lo que los profesionales llamamos valor emocional, algo que es completamente normal, pero que en general, es el error más frecuente ¿Qué debemos hacer en este caso? Simplemente aplicar la lógica y ponernos en la mente del comprador. Para fijar un precio correcto de salida al mercado, tienes 2 opciones, la primera es hacerlo por tu cuenta, y la segunda es contratar a una agencia inmobiliaria experta en tu zona.

Ambas son válidas, pero dependerá de tu tiempo y tus conocimientos en muchas materias, para saber cuál te resultará más rentable y acertar. Tienes que ser razonable si quieres vender tu casa hoy en día. No te dejes influenciar por lo que ves en los medios, la vivienda está subiendo a cuenta gotas tras sufrir bajadas drásticas, que, en algunos casos y zonas, han sido de más del 50% de su precio... Y ¡sí! el mercado está mejorando, pero no te hagas ilusiones, no vamos a volver de una forma inmediata a los precios del boom inmobiliario.
Aquí es donde tienes que plantearte lo siguiente: si no estás dispuesto a poner un precio de mercado razonable, quizá deberías cotejar la opción de alquilar.

El mercado del alquiler actualmente presenta más demanda que oferta, por lo que los precios suben y alquilar tu casa se puede convertir en una opción más que rentable.

Tienes que saber que la mayoría de la gente que no alquila lo hace por miedo, pero sobre todo por desconocimiento, no son conscientes de la cantidad de productos que existen a día de hoy en el mercado, para garantizar los alquileres.

¿Alucinante verdad? Han avanzado mucho las cosas, pero volvamos al tema principal... Necesitas hacer un estudio de los precios de viviendas de similares características (metros, calidades, antigüedad) vendidas en los últimos 6 meses. También debes buscar en Internet y ver si hay alguna parecida a la tuya, pero más barata, normalmente si entras a la web de la mejor agencia de tu zona podrás hacerte una idea.

¡Déjalo en manos de profesionales! En AGORA MLS contamos con inmobiliarios de alto nivel que saben cómo vender tu casa, ¡es una ardua tarea!

Error 2 Descuidar la puesta en escena

La primera impresión es la única que cuenta. En los primeros 90 segundos el comprador descarta la vivienda que está visitando por primera vez, por eso es tan importante cuidar la primera impresión cuando ponen un pie en tu vivienda.

No te agobies, esto no significa que debas dejar tu casa impoluta. Existen diversas técnicas que te pueden ayudar a dejar la vivienda presentable y que el futuro comprador se enamore de ella desde el minuto uno.

Los profesionales usamos el concepto de Home Staging, que en España es más conocido como puesta en escena para definir esta preparación de la vivienda para la venta. Aunque no lo creas, esta puesta en escena incrementa el interés del comprador en un 70%.

Es conocida como la técnica para acelerar la venta de tu casa hasta en 8 veces, las estadísticas no se equivocan... y cada vez va ganando más adeptos en el sector inmobiliario.

Hay que cuidar algo tan importante como la experiencia de compra, aquello que nos predispone positivamente a comprar, al margen de las cualidades objetivas del producto. Aspectos como el orden, la despersonalización, la ventilación, la iluminación o el olor, decantarán la balanza del comprador en tu favor o en tu contra.

Si tienes previsto vender ¿por qué no empezar a despejar la vivienda? Y de paso estaría muy bien

que taparas los agujeros y pintaras de blanco, y ya sería la bomba que realizaras una limpieza a fondo. Todo esto que te acabo de contar será tu herramienta perfecta para no recibir ofertas a la baja y generar mucho más interés en el mercado.

Debe quedarte claro que no se trata de decorar a nuestro gusto como lo haríamos en la casa en la que vivimos, sino realizar una mínima inversión que permita que la vendamos lo más rápido posible y al mejor precio. La idea es que el comprador se imagine viviendo allí y tienes que elegir una decoración que le pueda gustar a todo tipo de usuarios, algo simple, discreto, y neutro.

Esta técnica se desarrolló en EE.UU. hace unos 30 años y desde entonces se utiliza en Europa sobre todo en Reino Unido y en España. Muchos de nuestros asociados, ofrecen el servicio exclusivo de Home Staging que acelerará la venta de tu inmueble, ¡déjalo en sus manos!

Error 3 Segmentación errónea en la difusión

Otro error frecuente es pensar que, con un anuncio en los portales inmobiliarios y un cartel en el balcón o el portal, será suficiente para traer ofertas de compradores...

Es un error comprensible, al fin y al cabo, venimos de unos años en los que se vendía todo y, de cualquier forma, es muy lógico que muchos vendedores conserven la mentalidad anterior, pero debes saber que no es la correcta.

Necesitas pensar en el futuro comprador de tu casa, si no enfocas la publicidad de tu casa a tu público objetivo las posibilidades irán disminuyendo ¿será una pareja?, ¿una familia con varios hijos?, ¿una persona soltera? Ten en cuenta que, dependiendo del perfil del posible comprador, deberás publicitar tu vivienda en unos medios u otros.

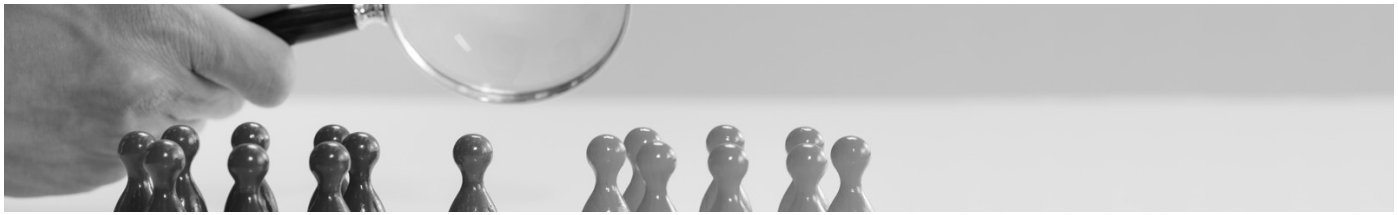
Hay que distinguir la calidad de cada uno de los canales. El cartel y los portales web son los más fáciles de utilizar y atraen compradores de todo tipo, pero muchos de ellos todavía no están cualificados.

En la actualidad es obligatorio poner anuncios en los portales inmobiliarios. Muchos de ellos, si te decides a realizar esta tarea tú solo, te permiten publicitar tu casa de forma gratuita. Esto genera muchas visitas y habitualmente pocos resultados. Son los dos medios que producen más pérdidas de tiempo e ilusión.

Es imprescindible cumplimentar todos los apartados, poner unas descripciones llamativas de la vivienda y de la zona, indicar si hay centros escolares, el tipo de transporte público y zonas verdes, comercios, restaurantes, centros de salud... Estos datos ayudarán al comprador a decidirse por una vivienda u otra.

Los compradores no vienen, tenemos que salir a buscarlos y disponer de los conocimientos necesarios para atraerlos rápidamente. Hacer que tu producto destaque sobre el resto, y para ello, tienes que ser muy creativo y ágil. La mejor difusión de tu vivienda se consigue llegando a los compradores. ¿Cómo? A través de canales productivos.
Con esto queremos decir que tienes que mover tu vivienda, por ejemplo, en redes sociales o en apps de clasificados, donde puedes tratar hasta con 3 o 4 compradores al día dependiendo de la zona.

Una mala difusión puede hacer que termines desistiendo de la venta de tu casa. En AGORA MLS contamos con profesionales que te aconsejarán para que tengas una comercialización muy potente que llegue a los compradores correctos.



Error 4 Ponerte a negociar sin una estrategia Win to Win

Win to Win es aquella estrategia de marketing que tiene como objetivo que todas las partes salgan beneficiadas, entendiéndose como "partes" en este caso a comprador y a vendedor.

Para ganarse esa confianza, es primordial resaltar los beneficios mutuos, mandando el mensaje de “estoy implicado en este proceso, y como tú, quiero lo mejor.
Vamos a ayudarnos el uno al otro”. Debes ser fiel al acuerdo que se haya generado. No puedes crear una confianza basada en la relación personal sino basada en la relación profesional. De esta manera evitarás situaciones comprometidas. Un comprador que va a realizar la probablemente la mayor inversión de su vida adquiriendo una vivienda, es un comprador que suele estar muy motivado y es capaz de llevar sus objeciones y su estrategia de negociación hasta límites insospechados.

Generalmente las objeciones no son lo que parecen, ya que suele haber una razón oculta detrás de la objeción ¿Por qué aparece esta objeción una vez el cliente ha visitado el inmueble, si tú ya le informaste desde el principio cuál era su precio?

Es muy normal que un propietario, si no es un vendedor profesional, pierda los nervios ante un comprador puntilloso o ante una objeción reiterada, o mal planteada.
De esta forma, a veces, por no tratar correctamente con compradores, una operación de venta puede verse definitivamente frustrada y acabada. El resultado de la negociación está fuertemente condicionado por las circunstancias individuales.

Hay que aprender a argumentar, a mostrar un inmueble y a negociar. Esto lo dominan un pequeño porcentaje de propietarios, por no decir casi ninguno.

La objeción del precio es la que más temen los propietarios y pocos saben cómo solucionarla y negociarla de forma exitosa, llegando a fracasar. Este nuevo tipo de negociación (win to win) elimina el clásico “yo gano, tu pierdes”. Las relaciones win to win son exitosas cuando lo que tienen que ofrecerse ambas partes, es la contraprestación para conseguir objetivos comunes.

Nuestro mejor consejo es que dejes las negociaciones en manos de personas expertas en la materia, es importante cerrar tratos en los que ambas partes se vean beneficiadas.
Los profesionales de AGORA MLS, defienden su experiencia a la hora de conseguir un acuerdo favorable para nuestros clientes.

Error 5 Utilizar documentos no contrastados

Uno de los errores con mayor riesgo que puede cometer el propietario es no preocuparse suficientemente de toda la documentación sobre la propiedad o de la propia compraventa. Incluso, aunque cuente con una asesoría legal y fiscal competente y de confianza.

A la hora de vender una vivienda es obligatorio presentar los documentos que demuestren que la vivienda es tuya, que tú eres el titular de esa vivienda, que está libre de cargas y la certificación energética que posee el inmueble.

Todos estos "papeleos" son una tarea difícil de conseguir, sobre todo si lo haces sin la ayuda de expertos. Es difícil ser experto en todo, y los condicionantes fiscales y legales que envuelven la compraventa en la Notaría, son de una complejidad extrema, sobre todo si existe alguna complicación con los derechos de propiedad...

Puede que ninguno de estos errores sea de por sí fatales, pero suele darse una combinación de ellos que provoca un alargamiento o una complicación innecesaria a la hora de vender una propiedad.

Ya conoces los 5 errores que no debes cometer a la hora de vender tu vivienda. Como habrás leído, son cosas sencillas y puntuales, pero de gran importancia. Hasta los mejores han tropezado con uno o varios errores de los que has leído. Pero si los conoces y los detectas a la primera, puedes mejorar tu cierre de venta y te aseguramos que el proceso será más sencillo.

Por eso nuestro mejor consejo para evitarlos, es dejar que un profesional con experiencia, que cuente con los recursos necesarios para ello, y que sea experto en el mercado inmobiliario de la zona, te eche una mano. Los profesionales de AGORA MLS ¡son tus mejores aliados!

¡Te juegas mucho a la hora de vender tu vivienda!

VENTAJAS AGORA MLS

Trabajar con Agora MLS tanto para el comprador como para el vendedor les proporciona una serie de ventajas que mejoran notablemente su experiencia en la compraventa. Además de proporcionarles entre 20 y 50 servicios, segun la agencia que contrate, a modo meramente enunciativo:

Servicios al Vendedor

ACM / Análisis Comparativo de Mercado
Negociación
Plan de Marketing / Plan de Venta
Asesoramiento Fiscal-Jurídico
Servicios Financieros
Cartera de clientes compradores
Cartera de Inversores
Servicios Post-Venta

Servicios al Comprador

Servicios Financieros
Servicio de Valoración
Asesoramiento en Inversión
Asesoramiento Jurídico
Asesoramiento Fiscal
Personal Shopper Inmobiliario
Estudios de Mercado
Servicios Post-Compra

Ventajas Agora MLS

Incrementa la rápidez de venta

La capacidad de vender su inmueble se multiplica. Más profesionales trabajando su inmueble sin coste añadido y con un sólo interlocutor para usted. Reduciendo el tiempo de venta al máximo: 45-90 días.

Estrecha relación de servicio

Su agente inmobiliario le representa en el mercado, ante compradores y otros agentes. Defenderemos sus intereses y le acompañaremos en todo el proceso.

Consigue el mejor precio

Estamos a la vanguardia en técnicas comerciales inmobiliarias para conseguir el precio adecuado de compraventa.

Ventajas para el comprador

Amplia cartera: 7.000 inmuebles

Todos los inmuebles mantienen las mismas condiciones de venta. Podrás acceder a cerca de 7.000 inmuebles en todo el territorio español.

Seguridad Jurídica

La agencia que gestiona la venta del inmueble, revisa los aspectos jurídicos para que todo esté en ordén. Te acompañaran en todo el proceso.

Profesionalidad Agrupados

Todos nuestros agentes reciben formación presencial y online de manera continuada para poder ofrecerte servicios de alta calidad.

AGORA
MLS AGRUPACIÓN INMOBILIARIA

INMOPROPIEDAD®

Agora MLS, ¡Es otro nivel!

www.agoramls.es
agora@agoramls.es