



INSTITUTO  
PREMINENCE

[www.institutopreminence.com](http://www.institutopreminence.com)

**LAS 7 RAZONES POR  
LAS QUE EL PROPIETARIO  
BUSCA APOYO  
PARA VENDER  
SU INMUEBLE**

# Razón #1

**El interactuar con los desconocidos expone al dueño(a) a potenciales riesgos.**

# Razón #2

No conoce cómo definir el valor real de su inmueble y corren el riesgo de malbaratarlo o sobrevalorarlo. Ambas cosas muy perjudiciales..

# Razón #3

**Desconoce cómo poner en marcha un plan adecuado de promoción y difusión del inmueble que sea profesional y efectivo.**

# Razón #4

No siempre tiene el tiempo para atender las llamadas de los interesados, entrevistar prospectos compradores, filtrarlos, convencerlos etc.



# Razón #5

No siempre el propietario conoce los pasos correctos para la transacción de su inmueble.

Un profesional inmobiliario puede brindarle este apoyo.

# Razón #6

**Desconoce los pasos que siguen las notarías, el banco, el SAT con respecto a su compra-venta.**

**Ej. Pierden tiempo, gastan en exceso, les “pican los ojos”.**

# Razón #7

**Desconoce la estrategia de difusión inmobiliaria más eficaz:**

**“Aprovechar la cartera de clientes compradores de *la competencia*”.**

**Contactarse con TODOS los agentes de bienes raíces QUE TIENEN PROPIEDADES EN LA MISMA COLONIA para aprovechar su cartera y acelerar la llegada del comprador.**



INSTITUTO  
PREMINENCE

[www.institutopreminence.com](http://www.institutopreminence.com)