

Despre noi

Ceea ce distinge MARCOTY din rândul celorlalte agenții imobiliare este flexibilitatea de care dispunem dovadă în relația cu clienții noștri, rapiditatea cu care putem reacționa atunci când identificăm împreună cu Dvs. o oportunitate sau nevoi noi, și nu în ultimul rând apropierea și înțelegerea față de Dvs. prin noua abordare relațională pe care ne-o dorim.

Flexibilitatea noastră se reflectă nu numai prin modul profesionist de lucru, dar și prin produsele pe care le oferim, produse ce pot fi conturate cât mai aproape sau în totalitate acoperitor față de nevoile Dvs.

Deasemenea, serviciile practicate de MARCOTY în relația specială pe care dorim să o dezvoltăm împreună, procesul de informare a Dvs. asupra ofertelor pe care le doriți, cât și modul în care înțelegem să comunicăm împreună, sperăm că ne recomandă să apelați cu încredere la serviciile noastre.

7 MOTIVE PENTRU A TE ADRESA MARCOTY

Atât vânzătorul cât și cumpărătorul au propriile interese și nevoi. Pentru ca ambii să fie mulțumiți de rezultatul final este foarte important să clarificăm și să înțelegem ce are nevoie fiecare din ei. Factorul considerat a fi de bază în activitatea companiei "MARCOTY" este satisfacerea intereselor ambelor părți.

Pentru ca Dvs. să economisiți banii, noi vă recomandăm să vă adresați "MARCOTY", deoarece:

1. Agenții imobiliari posedă toată informația necesară și vă pot oferi consultații la cel mai înalt nivel profesional fără cheltuieli suplimentare pentru Dvs.

2. Fiecare agent

este specializat pe o anumite zonă. Iar noi vă putem spune cu convingere că agenții cunosc aceste zone mai bine decât locuitorii acestor zone.

3. Agenții

organizează o campanie de marketing efectivă și adaptată nevoilor fiecărui client, care are scopul de a atrage numărul maxim de potențiali cumpărători și, de asemenea, pregătesc imobilul pentru vânzare. Cu cât locuința va fi mai atrăgătoare, cu atât mai multe șanse va avea pentru perfectarea tranzacției și primirea prețului solicitat de client.

4. Dacă

dumneavoastră vindeți o locuință, agentul imobiliar are obligația să vă prezinte imediat propunerile de preț pe care le-a primit și să facă acest lucru în modul cel mai transparent. Aceasta reprezintă o parte din obligațiile brokerului.

5. Brokerii

vă dau posibilitatea de a purta direct negocierile cu a doua parte. Totodată ei se implică activ în derularea negocierilor. Aceasta pricepere este una din calitățile profesionale majore ale agentului.

6. Agenții

imobiliari sunt, de asemenea, specializați în tranzacții financiare imobiliare. De exemplu, dacă doriți să vindeți locuința și să vă cumpărați alta mult mai scumpă, dar nu știți cum să acoperiți diferența, agenții va pot propune un program de finanțare care are la bază creditul ipotecar sau imobiliar, căutând cele mai avantajoase condiții adaptate nevoilor Dvs.

7. Ultimul și cel

mai important motiv : brokerii sunt obligați ca întotdeauna și peste tot să susțină interesele clienților lor și să le promoveze.