

Agenzia immobiliare



È un punto d'incontro importante tra la domanda e l'offerta di immobili, chi desidera acquistare lo potrà fare normalmente vagliando le occasioni che le varie agenzie immobiliari saranno state in grado di recepire sul mercato ma come al solito attenti alla qualità delle offerte, gli immobili

premiati sono sempre quelli che hanno un buon rapporto prezzo qualità.

Le agenzie immobiliari si distinguono tra di loro anche per la quantità di immobili che riescono a recepire, ma soprattutto per la qualità delle offerte, che devono essere in linea con i prezzi di mercato.

Una operazione di compravendita è ben riuscita quando il venditore ha realizzato il giusto valore e l'acquirente ha pagato il prezzo corrente, entrambi potranno dire di aver fatto un buon affare, con soddisfazione dell'agente immobiliare che ha condotto la trattativa.

Un'agenzia vale l'altra?

L'utente deve essere consapevole che affidandosi ai servizi di una agenzia immobiliare avrà sì un costo finale, dovrà in definitiva pagare un prezzo **ma non sarà un costo da aggiungere ai costi bensì una minor spesa rispetto a quella che il cliente incontrerebbe se provasse a fare tutto da solo**, si troverebbe in questo caso una miriade di problematiche correlate ad aspetti tecnici, psicologici ed organizzativi, di non sempre facile risoluzione, ma allora dovendo scegliere una agenzia

immobiliare, l'una vale l'altra? **Sicuramente no**. L'agenzia immobiliare normalmente si identifica con l'azione mediatrice di base, ma non basta, deve andare oltre, deve cioè esprimere delle qualità specifiche ed uniche che devono poter essere apprezzate e valorizzate dall'utente cliente; in definitiva chi si rivolge ad un determinato agente immobiliare deve poter trovare del "valore aggiunto" senza il quale la sola attività di mediazione spesso è insufficiente a rispondere alle sue aspettative che riguardano