

## **El asesor inmobiliario es una figura imprescindible en las gestiones inmobiliarias, por Inmobiliaria Núcleo**

**El sector inmobiliario, sufre cambios continuamente cuando se habla de los aspectos relacionados con la compraventa de inmuebles. Este, es un entorno que siempre ha sufrido vaivenes por lo que, escoger el asesor inmobiliario adecuado, es sin lugar a dudas, uno de los pasos más importantes a la hora de comprar o vender una vivienda**

Hay quienes piensan que para vender una propiedad no se necesitan grandes habilidades. Que todo reside en tener algo de labia para conseguir posibles clientes. Según Inmobiliaria Núcleo, esto es un error, ya que la compraventa no solo se basa en promocionar un hogar, sino en vigilar y cumplir con todos los aspectos legales, los intereses reales de los clientes, además de dar un buen servicio en relación con los acontecimientos del mercado y sus continuas fluctuaciones.

Según el Instituto Español de estadísticas, la compraventa de viviendas en España ha presenciado una subida significativa desde el mes de abril, cuando aún España estaba en estado de alarma. La compraventa ha subido de 22.394 viviendas (en abril) a 31.394 viviendas (en agosto). “Quizás la compraventa de propiedades siga subiendo paulatinamente, pero hay que saber por dónde comenzar y hacer las cosas de forma correcta para no equivocarse”, aseguran desde Inmobiliaria Núcleo.

Probablemente un comprador que va por su cuenta no encuentre las mismas oportunidades que un asesor podría encontrar y que además cumpla con 2 aspectos fundamentales: sus expectativas y su presupuesto. Los asesores inmobiliarios de Inmobiliaria Núcleo son asesores expertos en bienes raíces y facilitan la búsqueda del inmueble adecuado para cada comprador, además de tener la capacidad de negociar con el propietario para que las condiciones de la compraventa sean las más óptimas.

“Como propietario, no es aconsejable ir por cuenta propia. Contamos con una base de datos de más de 6.000 compradores segmentados por afinidad. Es muy probable que si un propietario va por su cuenta no encuentre tan fácilmente el comprador que necesita para su inmueble. Contar con una base de datos de compradores tan amplia es una buena idea y muy necesario, para no equivocarse a la hora de escoger el comprador adecuado”, afirman desde Inmobiliaria Núcleo.

Pero el asesoramiento a la hora de comprar o vender el inmueble no es la única ayuda que uno puede recibir de parte de un buen asesor inmobiliario. Un asesor inmobiliario puede ayudar a valorar los bienes raíces y prestar un servicio, desde la A a la Z, en cualquier gestión inmobiliaria. El servicio más habitual que se suele necesitar es la promoción y la gestión de la vivienda, donde el asesor inmobiliario tiene la venta asegurada, al darle visibilidad a la vivienda en los distintos canales profesionales en los que esta se ofrece.

Inmobiliaria Núcleo afirma, como experta en el sector inmobiliario, que “no solo se debe promocionar la vivienda en los distintos canales (portales, redes sociales, revistas, folletos, página web, etc.), sino que hay que darle una mayor importancia a la base de datos de compradores, ya que esta supone un valor añadido. Un plan de marketing garantiza al 100% la venta del inmueble. Es importante tener bajo la manga un servicio integral (jurídico, contractual, post venta, etc.) para poder cubrir todos los planos en los que entra en juego la compra-venta de inmuebles”.

**Datos de contacto:**

Inmobiliaria Núcleo  
+34 965 999 554

Nota de prensa publicada en: [Alicante](#)

Categorías: [Inmobiliaria Valencia](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>