Nace Lipsink, el primer personal shopper inmobiliario del Vallés

En Febrero de 2021, esta asesoría inmobiliaria empezará su actividad comercial en los municipios de Sabadell, Sant Quirze, Sant Cugat, Castellar y Matadepera. Con esta iniciativa, la empresa de real estate acercará a los residentes de la comarca del Vallés sus servicios especializados, brindando a los potenciales compradores de viviendas y recintos comerciales opciones más personalizadas

El sector inmobiliario en muchas ocasiones es criticado negativamente por las comisiones que los agentes inmobiliarios reciben por las transacciones. A ello, se le debe añadir la complejidad que se genera debido al conflicto de intereses entre la parte compradora y la vendedora.

“Trabajando en una importante multinacional inmobiliaria con sede en Barcelona, observo que la intermediación inmobiliaria crea ciertas contradicciones y sobre todo un conflicto de intereses importante entre la parte compradora y vendedora haciéndome sentir incómodo en cada negociación porque siempre terminas posicionándote a favor del vendedor”, afirma Jordi Julià Màrquez, Director Ejecutivo de Lipsink.

Es ahí donde la figura del agente inmobiliario tradicional debe intermediar entre ambas partes, fruto del cobro a éxito y mediante comisión, sale el porcentaje del beneficio sacando el precio más alto posible, a la vez que consigue un mayor incentivo para el propietario del inmueble.

Sin embargo, en este contexto, la parte compradora queda bastante indefensa y es por ello, que Lipsink ha decidido crear un método para defender los intereses de los compradores de inmuebles. Un servicio de asesoría que pretende acompañar y asesorar al cliente en todo el proceso de compra.

“Esta figura sería necesaria para cualquier persona que quiera comprar un inmueble para su total seguridad, tranquilidad y garantía. Como respuesta a esta inquietud nace Lipsink con el objetivo claro y transparente de defender, en exclusiva, solamente los intereses del comprador de inmuebles para acompañarle y asesorarle profesionalmente en todo el proceso de búsqueda y compra de una vivienda o activo inmobiliario, afirma Julià.

Beneficios de un Personal Shopper Inmobiliario (PSI)

Con lo explicado anteriormente, queda claro que la parte compradora acostumbra a estar en desventaja ante una transacción inmobiliaria. Contar con una ayuda externa durante el proceso se vuelve algo esencial, además de ofrecer los siguientes beneficios:

- Reduce el tiempo y elimina las visitas innecesarias de inmuebles.

- Evitar riesgos jurídicos, técnicos y sociales al elegir una nueva vivienda.
- Ahorrar dinero con el proceso de negociación, eliminando el conflicto de intereses.

Lipsink ofrece este nuevo servicio orientado en exclusiva al cliente comprador, este último teniendo que pagar solo los honorarios del servicio establecidos por las tarifas de la AEPSI (Asociación Española de Personal Shoppers Inmobiliarios).

“Nuestra pasión y único objetivo es ayudar a las personas a encontrar su hogar ideal desde el ámbito profesional donde el reconocimiento del trabajo bien hecho es nuestra mayor recompensa”, remarca el Director Ejecutivo de Lipsink.

Datos de contacto:

Jordi Julià

www.lipsink.es

937115080

Nota de prensa publicada en: [Sant Quirze del Vallès](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>