

Vì sao lại làm việc với một REALTOR®?



Đối với hầu hết mọi người, việc mua hoặc bán một ngôi nhà liên quan đến tài sản có giá trị nhất của họ. Đây là một giao dịch quan trọng với những yếu tố tài chính và tình cảm lớn. Việc quý vị có được một người đại diện thích hợp là vô cùng quan trọng. Sau đây là 5 cách mà các REALTOR® có thể thêm giá trị trong khi hướng dẫn quý vị thực hiện các thủ tục và luôn quan tâm đến lợi ích lớn nhất của quý vị.

R

Kiến thức và Kinh nghiệm

Mọi ngôi nhà đều khác nhau, và các yêu cầu về giao dịch bất động sản sẽ thay đổi theo thời gian. Các REALTOR® luôn cập nhật những thông tin mới nhất về quy chế, luật pháp, hợp đồng và biện pháp thực hành. Hãy hỏi các câu hỏi để đảm bảo quý vị yên tâm với dịch vụ, kiến thức, kinh nghiệm và sự giao tiếp của người được quý vị chọn làm người đại diện trong quá trình này. REALTOR® của quý vị có thể cung cấp những thông tin quý báu về một ngôi nhà mà có thể quý vị sẽ không biết.

R

Điều kiện Thị trường

Các REALTOR® thường là những chuyên gia trong cộng đồng của họ và có thể chia sẻ những thông tin chính xác nhất về xu hướng bất động sản hiện tại. Một REALTOR® sẽ hướng dẫn các khách hàng đưa ra quyết định đúng đắn nhất về việc mua và bán sử dụng những dữ liệu hiện tại cho các ngôi nhà tương tự trong khu vực. Hãy nhớ rằng các ước tính trực tuyến thường không chính xác bởi việc sử dụng hồ sơ thuế công khai và không điều chỉnh cho những cân nhắc quan trọng về dữ liệu mua bán nhà như tình trạng, địa điểm, phòng ngủ, phòng tắm, v.v...

R

Hợp đồng và Đàm phán

Những hợp đồng ngày nay đều có rất nhiều trang và một sai lầm nhỏ cũng có thể gây hậu quả to lớn. Các REALTOR® có thể giúp quý vị vượt qua những tài liệu phức tạp này và bày tỏ những cân nhắc của quý vị một cách tốt nhất. Họ cũng được đào tạo để giữ kín thông tin của quý vị khỏi những lợi ích cạnh tranh khác. REALTOR® của quý vị không chỉ là một người liên lạc trong quá trình này. Họ mang một tiếng nói khách quan đến một tình huống vô cùng chủ quan và thường là đậm cảm xúc.

R

Xây dựng Mối Quan hệ

Một yếu tố quan trọng trong những thành công của một REALTOR®, đó là sự giới thiệu từ các khách hàng cũ. Họ sẽ thường gửi thông tin cập nhật để quý vị luôn nắm bắt và tiện liên lạc sau khi đã chốt hợp đồng. Khi quý vị có một thắc mắc về bất động sản, REALTOR® sẽ sẵn sàng giúp đỡ quý vị. Rất nhiều REALTOR® có quen biết với những chuyên gia khác mà quý vị cần để giúp quý vị bảo vệ khoản đầu tư của mình, và có thể cung cấp cho quý vị một danh sách giới thiệu để giúp quý vị đưa ra lựa chọn thông thái cho các dịch vụ khác liên quan đến ngôi nhà của mình.

R

Tuân thủ một Quy tắc Đạo đức

Khi quý vị làm việc với một REALTOR®, quý vị đang hợp tác với một chuyên gia làm việc theo một quy tắc đạo đức nghiêm ngặt. Trên toàn quốc, có rất nhiều người sở hữu giấy phép buôn bán bất động sản, nhưng chỉ có những người thuộc Hiệp hội Môi giới Bất động sản Quốc gia® (NAR) mới có thể sử dụng thuật ngữ REALTOR®. Quy tắc Đạo đức REALTOR® đảm bảo rằng quý vị được đối xử một cách chuyên nghiệp và có đạo đức trong mọi vấn đề liên quan đến giao dịch. Các thành viên NAR được tiếp cận với rất nhiều cơ hội giáo dục và thường tích cực tham gia trong các vấn đề dịch vụ cộng đồng, phát triển kinh tế và tổ chức cộng dân cư.

Hãy liên hệ với một REALTOR® để tìm hiểu thêm ngay hôm nay!



BETTER AGENTS ♦ BETTER COMMUNITIES
SAINT PAUL AREA ASSOCIATION OF REALTORS®

