GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

¿Cómo ser agente inmobiliario con poca inversión? Realtyplus

Actualidad Empresarial | 11/07/2023 | 00:00

¿Cómo ser agente inmobiliario? Esta es una de las preguntas más frecuentes acerca de esta profesión, la cual promete atractivas fuentes de ingresos y excelentes oportunidades de crecimiento profesional. La preparación, las relaciones y el capital para invertir en los negocios inmobiliarios son tres aspectos importantes para desarrollar este trabajo con efectividad.

En ese contexto, la red inmobiliaria española Realtyplus ayuda a sus asesores a formarse constantemente, relacionarse con compradores potenciales e invertir en una franquicia inmobiliaria a un bajo coste, todo ello con total transparencia y profesionalismo.

El autoempleo es una de las ventajas de ser agente inmobiliario

Un agente inmobiliario es un profesional que se dedica a la compraventa de inmuebles. Su función es encontrar nuevas oportunidades de venta en el mercado inmobiliario, además de negociar con sus clientes interesados en comprar una casa, piso o local comercial.

Cabe destacar que este profesional debe contar con conocimientos y habilidades comerciales, administrativas y de negociación, lo cual le permitirá cumplir sus objetivos y desempeñar su labor con éxito en un mercado altamente competitivo.

Ser agente de bienes raíces otorga muchas ventajas a quien se dedica a ello, como ser su propio jefe, establecer horarios propios, no tener limitaciones de clientes y no hacer grandes inversiones en un negocio. Por todo ello, se trata de una de las mejores profesiones para generar autoempleo con poca inversión y contar con mayor libertad personal y financiera.

¿Cómo ser agente inmobiliario con poca inversión?

Para ser un agente inmobiliario solo se requiere ser autónomo con certificación, para así poder ejercer esta profesión. No obstante, el profesional puede desempeñarse en una franquicia inmobiliaria o trabajar de forma independiente, pero lo más importante es que debe tener su licencia correspondiente y sobre todo experiencia previa. Ahora bien, estos requerimientos pueden variar según el país.

La gran mayoría de agencias inmobiliarias piden una inversión de dinero considerable para que

los agentes formen parte de su plantilla de vendedores o se formen en las diferentes capacitaciones que ofrecen.

Afortunadamente, Realtyplus ofrece a sus clientes la posibilidad de autoemplearse al formar parte de su red inmobiliaria independiente e internacional en la que pueden crear su propia franquicia inmobiliaria con o sin oficina. Su misión es que todos sus agentes de bienes raíces incursionen en este mundo y crezcan en el sector inmobiliario con una muy baja inversión y con una asesoría especializada.

Los agentes inmobiliarios de Realtyplus cuentan con diferentes beneficios, como mentoría constante, conexión internacional, tecnología avanzada, formación certificada, amplia cartera de clientes e inmuebles, publicidad y asesoramiento, entre otros. Todo ello hace de esta profesión, una experiencia de trabajo innovadora y flexible a través de sus dos sistemas de franquicias para agentes e inmobiliarias.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/211158-como-ser-agente-inmobiliario-con-poca-inversion-realtyplus.htm