

GUÍA DEL CONSUMIDOR: DIEZ PREGUNTAS PARA HACERLE AL AGENTE DEL VENDEDOR

Si está listo para vender su casa, debe sentirse capacitado para encontrar y trabajar con el agente que mejor se adapte a sus necesidades. Aquí hay diez preguntas que debe considerar al seleccionar un agente:

1. ¿Es usted un REALTOR®?

Cuando trabaja con un agente que es un REALTOR®, está trabajando con un profesional guiado por deberes éticos según el Código de Ética de REALTOR®, incluido el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes.

2. ¿Qué tipos de servicios puede brindarme?

Su agente puede ayudarlo con la comercialización de su propiedad, interactuar con los agentes del comprador, manejar exhibiciones y jornadas de puertas abiertas, negociar el **acuerdo de compra en su nombre, asistir durante todo el proceso de cierre y más.**

3. ¿Está familiarizado con el mercado donde estoy vendiendo mi casa?

Su agente debe tener licencia en el lugar donde está vendiendo su casa. Pero también debe tener el conocimiento del mercado para facilitar una transacción exitosa. Si bien no es necesario tener experiencia previa en el mercado donde se encuentra su propiedad, el conocimiento local podría ayudar a su agente a desarrollar una estrategia que tenga eco entre los compradores locales.

4. ¿Qué se incluirá en nuestro contrato de venta?

Al comienzo de su relación, usted y su agente firmarán un acuerdo de venta que dice que el agente puede representarlo y comercializar su propiedad a compradores potenciales y sus agentes y establece el precio de venta de su casa. También establecerá el tipo de representación profesional que brindará su agente y lo que se le pagará por esos servicios. Recuerde que la compensación del agente es completamente negociable y no está establecida por ley.

5. ¿Cómo llegó al precio de lista sugerido para mi casa?

Establecer un precio inicial de venta sólido basado en el conocimiento del mercado de su agente es importante para captar el interés del comprador y asegurar la mejor oferta posible. Su agente debe realizar una investigación de mercado para determinar un precio apropiado que atraiga a los posibles compradores y le asegure recibir un valor de mercado justo por su casa.

6. ¿Cómo comercializará mi casa?

Los agentes pueden utilizar una variedad de métodos de marketing para llegar a compradores potenciales, y deben explicarle los pros y los contras de cada opción. Por ejemplo, una herramienta que utilizan los agentes para comercializar propiedades es un Servicio de Listado Múltiple (MLS), una plataforma en línea que compila listados de casas de agencias en un mercado determinado, para llegar al mayor grupo posible de compradores y potencialmente atraer la mejor oferta.

7. ¿Cómo atraigo compradores potenciales?

Hay muchas estrategias que pueden ayudar a atraer compradores potenciales. Por ejemplo, las ofertas de compensación (cuando usted o su agente compensan a otro agente por llevar a un comprador a cerrar con éxito la transacción) y las concesiones del vendedor (cuando usted cubre ciertos costos asociados con la compra de una casa para el comprador) pueden conducir a una oferta mejor o más rápida al reducir los gastos iniciales y de bolsillo para los posibles compradores.

8. ¿Qué debo hacer para preparar mi casa?

Para preparar su casa para la venta, su agente puede sugerir invertir en las reparaciones necesarias u otras mejoras que pueden ayudar a mejorar el interés del comprador por la propiedad.

9. ¿Cómo evaluaré a los posibles compradores?

Una parte importante de la venta de su casa es asegurarse de que los posibles compradores estén preparados financieramente para cumplir con su oferta. Hable con su agente sobre cómo planea evaluar a los posibles compradores, lo que puede incluir la exigencia de que se presente una carta de aprobación previa junto con la oferta.

10. ¿Tiene referencias con las que pueda hablar?

Muchos agentes estarán encantados de ponerlo en contacto con clientes satisfechos con los que han trabajado en el pasado y que pueden hablar de su experiencia.