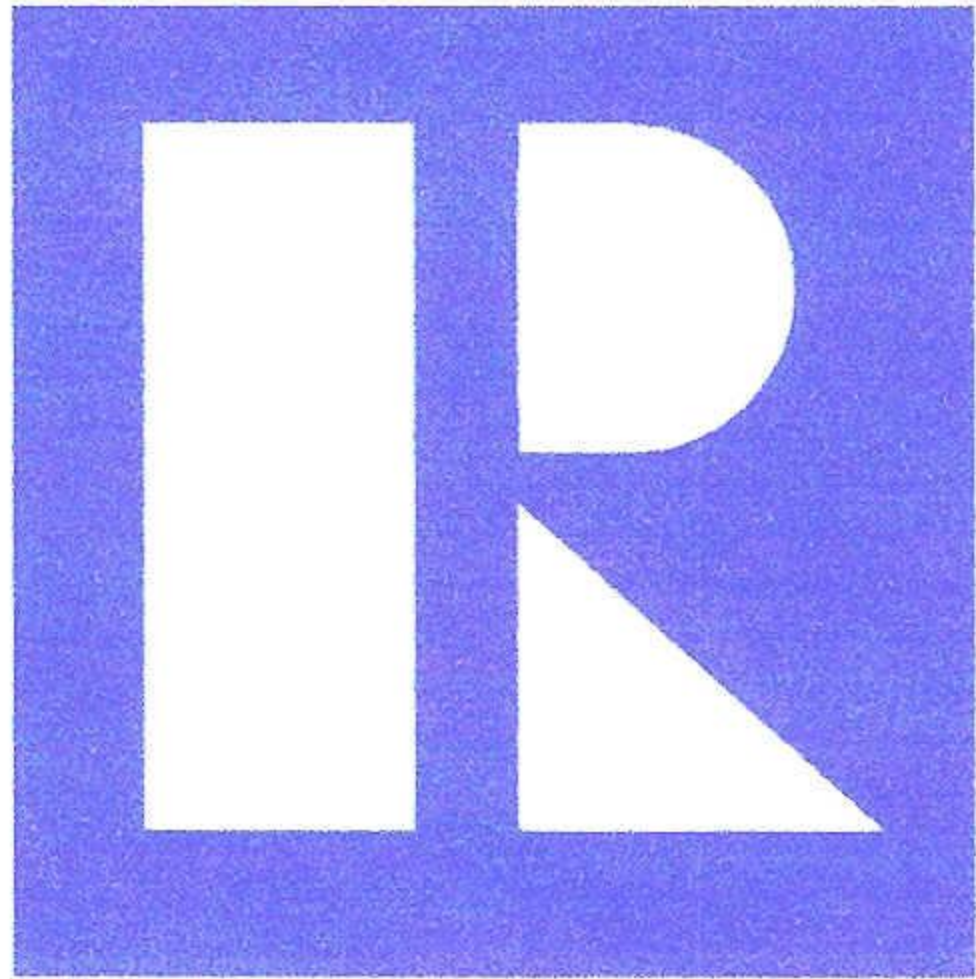


## Consejos para vender 20 razones para contratar un agente de bienes raíces



REALTOR®

1. Las casas se compran por comparación. Yo tengo un gran inventario a mi disposición por medio del registro múltiple de propiedades en venta en el Internet (MLS por sus siglas en inglés); mientras que usted tiene un inventario de uno.
2. Yo estoy familiarizado con las casas que compiten en el mercado, por lo tanto puedo posicionar la suya adecuadamente.
3. Es difícil negociar por los intereses propios, yo tengo experiencia en redactar contratos y puedo negociar agresivamente por usted.
4. Los compradores no siempre divulgan su situación financiera. Yo insisto en precalificarlos antes de traerle una oferta a usted.
5. Mi relación con prestamistas hipotecarios y mi experiencia con préstamos para la vivienda, ayudan a que los compradores reciban el financiamiento que necesitan.
6. La mayoría de los compradores no le dicen al vendedor por qué no hacen una oferta. Yo puedo hacer que el comprador o su agente se franquee conmigo y me dé toda la información.
7. Cualquier gesto de seguimiento puede parecer un acto de desesperación por parte suya. Yo puedo dar el seguimiento necesario como parte de mi trabajo sin comprometerlo a usted.
8. Yo puedo mostrar las mejoras de su casa profesionalmente, evitando que usted sea visto como un vendedor insistente.
9. La mayoría de los vendedores que ponen un letrero "For Sell by Owner" (de venta por el dueño), acaban por incluir la propiedad en el registro múltiple en el Internet. Una encuesta reciente hecha por la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces (NAR, por sus siglas en Inglés), encontró que solamente el 11% de las propiedades en la nación, fueron vendidas por sus dueños. ¿Por qué invertir tiempo y dinero si al final va a tener que contratar los servicios de un REALTOR®?
10. Compradores que no califican pueden entorpecer la venta. Yo me encargo de que eso no pase.
11. Conflictos de personalidad entre compradores y vendedores pueden afectar la venta. Yo me mantengo entre el vendedor y el comprador para que las personalidades de las partes envueltas no interfieran.
12. La mayoría de los compradores utilizan los servicios de un REALTOR®, lo que aumenta la cantidad de personas que verán su casa.
13. Yo puedo movilizar los agentes de mi compañía y REALTORS® en otras áreas para su beneficio.
14. Una encuesta realizada por NAR, encontró que las ventas realizadas por medio de un REALTOR® produjeron un precio de venta 20% mayor que las propiedades vendidas por el dueño.
15. El uso de un letrero anunciando la venta de la casa por el dueño, puede atraer curiosos y personas de carácter dudoso. Cuando usted registra su casa con un agente, sólo compradores acompañados por REALTORS® entraran en su casa.
16. Estar disponible para enseñar su casa puede limitar su tiempo personal y restringir las ocasiones cuando usted puede enseñar su casa. Cuando usted usa los servicios de un REALTOR®, su casa estará disponible para ser mostrada durante horas regulares y los compradores siempre estarán acompañados por mí o por otro REALTOR®.
17. Exposición adicional por medio del MLS y el Internet, pueden aumentar el precio de la venta.
18. Yo me encargo de coordinar los pasos desde el contrato hasta la venta, incluyendo la evaluación, proceso de préstamo del comprador, título, inspecciones, informe de plagas, investigaciones, aliviándole así, la carga de trabajo a usted.
19. Yo me aseguro de que usted haya cumplido con todos los requisitos legales relacionados con la venta de su casa.
20. Yo recibo mi pago cuando el trabajo se haya terminado.