



Nuevo Orleans la Asociación Metropolitana de REALTORS® Escoja un REALTOR® Para Vender Su Casa

Una vez usted decide vender su casa, encontrando un REALTOR® es el próximo paso en el proceso. Haciendo esta decisión importante debe entender:

- Que es un REALTOR®
- Cómo evaluar a un agente
- Lo que un REALTOR® hará para usted
- Vendiendo por si propio

Si usted no esta en un "esfuerzo que tengo que vender" (ejemplo: traslado del trabajo, oportunidad en su carrera, levantamiento familiar, la penalidad financiera), sino en una "situacion electiva", usted puede considerar añadiendo a su casa actual (si usted necesita más espacio) o refinanciando para bajar su nota de hipoteca mensual (si las finanzases son una preocupación).

¿QUIÉN ES UN REALTOR®?

Se usan a menudo intercambiadamente el agente y el término, corredor y REALTOR®, pero tienen significados muy diferentes. Por ejemplo, no todos los agentes (también llamdo vendedores) o corredores son REALTORS®. Aprenda quién es un REALTOR® y las razones por qué usted debe usar uno. Como un requisito previo a vender bienes raíces, una persona debe ser autorizada por el estado en el que ellos trabajan, o como un agente o como un corredor. Antes de que una licencia se emita, las normas mínimas para educación, exámenes y experiencia que es determinado en un estado por base estatal, debe reunirse.

Recibiendo una licencia de bienes raíces la mayoría de los agentes persigue adelante a unir su tabla local o asociación de REALTORS® y la ASOCIACION NACIONAL DE REALTORS®, la asociación de comercio profesional más grande del mundo. Ellos pueden llamarse REALTORS® entonces. El término "REALTOR®" es una marca del número de miembros colectiva registrado que identifica a un profesional de bienes raíces que es un miembro de la ASOCIACION NACIONAL DE REALTORS® y subscribe a su Código estricto de Ética (qué en muchos casos va más allá de la ley estatal). En la mayoría de las áreas, es el REALTOR® que comparte información sobre las casas que ellos están comercializando, a través de un Servicio de la Inscripción Múltiple (MLS). Trabajando con un REALTOR® que pertenecen a un MLS darán ha usted acceso el más grande número de casas.

CÓMO EVALUAR A UN AGENTE

Sin cualquier obligación, usted puede invitar a un REALTOR® local a visitar su casa y darle un " presentación listando " sobre por qué ellos son los más buenos para comercializarlo para usted. Dos a tres presentaciones le darán probablemente una oportunidad buena para la opción. Una presentación de la inscripción incluye teniendo el REALTOR® repasar con usted las razones por qué usted debe listar con ese individuo del particular, y proporcionándole información que le ayudará tomar decisiones iniciales sobre vender su casa.

Las recientes leyes en cada estado han definido los deberes de alguien retenido como un agente de bienes raíces específicamente. La mayoría de los estados le exige a un agente de bienes raíces que explique su papel a la salida de cualquier conversación. Un agente profesional proporcionará rápidamente este semejante descubrimiento. Busque a un agente que:

- Es un miembro de la tabla local o asociación de REALTORS®
- Que le explique y descubre relaciones de la agencia (el papel del agente, es decir, quién ellos están representando--el comprador o el vendedor) temprano en el proceso, a " primero contacto serio "
- Le recomienda ha usted cómo debe preparar su casa para el mercado
- Enseña un poco de entusiasmo para su propiedad, escucha atentamente, instila confianza, opera de una manera profesional, y tiene un estilo de personalidad complementario a la suya
- Ya ha investigado su propiedad en los archivos públicos y los MLS
- Trae los datos de casas cercanas que han sido vendido recientemente

Lo siguiente es preguntas importantes para preguntarle a un agente potencial:

- ¿Es usted un REALTOR®?
- Si usted tiene una licencia de bienes raíces activa. Para encontrar esta información, usted puede verificar con su estado donde está gobernando la agencia de su profesion.
- ¿Usted pertenece al Servicio de la Inscripción Múltiple (MLS) y/o el servicio de la búsqueda de un comprador de casa de online fiable? Los Servicios de la Inscripción múltiples son que la información cooperativa conecta una red de computadoras de REALTORS® que mantiene descripciones de la mayoría de las casas ha la venta en una región particular.
- ¿Si no hay ningún MLS cercano, qué a menudo coopera usted con otros corredores locales en una venta?
- ¿Qué ha listado usted o ha vendido últimamente en este barrio?
- ¿Si usted coopera con los corredores de compradores?
- ¿Qué porción de la comisión ofrecerá usted a un corredor cooperando que encuentra al comprador?

En adición a la criteria a mencionada, hay muchas razones que le indican que es preferible trabajar con un REALTOR®. Entre ellos es el hecho que ellos adhieren al las normas más altas de (NAR) la asociación Nacional de REALTOR® de conducta ética y el entrenamiento profesional.

LO QUE UN REALTOR® HARÁ PARA USTED

Hay muchas razones importantes para usar un REALTOR®. Algunos de los deberes que su REALTOR® realizará porque usted incluye:

- Dirigiendo el proceso de venta de su casa del comienzo al final
- Preparar el estudio de la información comparable sobre los precios de otras propiedades que se han vendido y analizando datos para que usted gane una verdadera comparación
- La información abastecedora con respecto a las costumbres locales y regulaciones que usted puede considerar
- Compartir la información sobre su casa a través del Servicio de la Inscripción Múltiple y en el Internet
- Preparar los anuncios para su casa
- Recibir las llamadas telefónicas de interesados
- "Calificando" los compradores potenciales para asegurarse que ellos podrían financieramente comprar su propiedad
- Negociar el contrato de las ventas
- Avisarle ha usted de cualquier riesgo potencial
- Cumplir con los descubrimientos requeridos por ley
- Prepara un estudio estimando los gastos del cierre que usted incurrirá
- Ayudarle prepara para un cierre liso de la transacción.

VENDIENDO ADELANTE POR SI PROPIO

"Usted puede librarse del corredor, pero usted no puede librarse del trabajo del corredor" es un cuatela viejo para aquéllos que piensan ofrecer sus casas "Para la Venta Por Dueño" (FSBO). Vendiendo adelante por si propio no es una tarea fácil. Exige una cantidad significativa de tiempo estudiar el proceso, entender sus obligaciones, y hace mas complicado el trabajo quel agente de bienes raíces hace. Además, vendiendo adelante por si propio requiere ayuda mas de fuera de los profesionales, como un REALTORS®, contadores o abogados para algunos de los trabajos que requieren especialización específica.

Lo siguiente es algunas trampas del comandante para evitar:

- Como una seguridad personal miden, sólo muéstrelas su casa a esos individuos con quienes usted ha concertado una cita anterior que se es inveterado por teléfono.
- No precian la casa tan bajo que se vende demasiado rápido - pague por una apreciación de valor de mercado por un aforador con experiencia en el barrio.
- Demande quel comprador tenga pre-calificación escrito de una institución prestamista.
- Cumple con sus obligaciones legales.

Si usted requiere servicios limitados, algún REALTORS® estarán de acuerdo en ayudar con la transacción para una cuota predeterminada. Usted puede llamar compañías de bienes raíces y puede pedirle al corredor gerente y ve si ellos están interesados en amueblar "los servicios del REALTOR® todo es negociable.