

## Preguntas que debe hacer al elegir un REALTOR®

1. ¿Cuánto tiempo hace que está en el negocio de la venta de bienes raíces residenciales? ¿Es su trabajo de tiempo completo? (Si bien la experiencia no es garantía de aptitudes, el negocio de los bienes raíces, como muchas otras profesiones, se aprende fundamentalmente trabajando.)
2. ¿Qué designaciones posee? (Sólo alrededor de un cuarto de los profesionales de bienes raíces cuenta con designaciones como, por ejemplo, la de graduado del REALTOR® Institute —Graduate, REALTOR® Institute, GRI— o especialista certificado en bienes raíces residenciales —Certified Residential Specialist, CRS®, designaciones que requieren que los profesionales de los bienes raíces adquieran capacitación especializada adicional.)
3. ¿Cuántas viviendas vendieron usted y su compañía el año pasado?
4. ¿Cuántos días le ha llevado vender una casa promedio? ¿Es ese tiempo inferior, igual o superior al del mercado en general?
5. ¿Cuán cerca del precio solicitado inicialmente estuvo el precio final de venta de las casas que ha vendido?
6. ¿Qué sistemas y métodos específicos de marketing usará para vender mi vivienda? (Busque a alguien que utilice métodos agresivos e innovadores, no simplemente alguien que ponga un letrero en el jardín y confíe en la suerte.)
7. ¿Va a representarme a mí de manera exclusiva o va a representarnos tanto al comprador como al vendedor en la transacción? (Si bien habitualmente es lícito representar a ambas partes de la transacción, es importante comprender de qué lado están las obligaciones del profesional. Un buen profesional le explicará la relación de mandato y le describirá los derechos de cada una de las partes. También es posible insistir en que el profesional lo represente exclusivamente a usted.)
8. ¿Puede recomendarme proveedores de servicios que me ayuden a obtener una hipoteca, a hacer reparaciones en mi nueva vivienda y otras cosas que necesite hacer? (Tenga presente en este punto que un profesional de los bienes raíces debería, en general, recomendarle más de un proveedor y decirle si recibe alguna compensación por parte de algún proveedor en particular.)
9. ¿Qué tipo de apoyo y supervisión le ofrece su oficina de corretaje? (Contar con recursos como, por ejemplo, personal de apoyo interno, acceso a un abogado especializado en bienes raíces o asistencia tecnológica puede ayudar a un profesional de los bienes raíces a vender su vivienda.)
10. ¿Cuál es su filosofía de negocios? (Si bien no existe una respuesta correcta a esta pregunta, la respuesta lo ayudará a evaluar qué es importante para el profesional de los bienes raíces —la rapidez de las ventas, el servicio, etc.— y a determinar cuán parecidas a las suyas son las metas del profesional y los aspectos del negocio en los que pone énfasis.)
11. ¿De qué manera me mantendrá informado sobre el progreso de mi transacción? ¿Con qué frecuencia? ¿Usando qué medios? (Tampoco existe una respuesta correcta a esta pregunta, sino una respuesta que satisfaga sus deseos. ¿Desea recibir actualizaciones dos veces a la semana o no quiere que lo molesten a menos que haya una posibilidad muy interesante? ¿Prefiere hablar por teléfono, comunicarse por correo electrónico o una visita personal?)
12. ¿Podría darme los nombres y números de teléfono de sus tres clientes más recientes?



MINNEAPOLIS AREA Association  
of REALTORS®

Multicultural Network  
of Real Estate Professionals

**MNRP**

SOUTHERN TWIN CITIES  
Association of REALTORS®

