

Guía de negociación de multi-ofertas



**PARA VENEDORES DE
INMUEBLES**



Maria C. Escandon
CA DRE # 01472176
(925) 698-8494 cell
escandon68@yahoo.com
www.mariaescandonrealestate.com





La negociación es una habilidad fundamental que necesitarás al vender tu propiedad.

Las ofertas múltiples pueden complicar aún más lo que a menudo puede ser un proceso ya engorroso. Contar con las herramientas y la experiencia adecuadas es fundamental para obtener el mejor rendimiento de la inversión con el menor estrés posible.

En esta guía electrónica, te guiaré a través de algunas de las mejores prácticas del sector para negociar una transacción justa cuando hay varias ofertas en juego.

En ciertos mercados, como los que tienen un bajo inventario de anuncios, los vendedores suelen estar en posición de sopesar ofertas de compra competitivas de múltiples compradores. Como vendedor, tienes dos opciones:

1. Informar a todos los posibles compradores de que se están estudiando y presentando varias ofertas en un momento determinado, y que puedes aceptar la que consideres que es la mejor
2. Puedes considerar y negociar cada oferta en función del momento en el que lleguen

CONSEJO PROFESIONAL : Al considerar las ofertas, recuerda que el precio no debe ser el único factor decisivo.





En primer lugar, veamos algunos de los hechos y estrategias que pueden afectar a este tipo de transacciones :

HECHO : AMBAS partes buscan las mejores condiciones financieras para sus intereses. Los vendedores quieren el precio más alto y los compradores el más bajo.

HECHO : Hay agentes inmobiliarios, que representan los intereses del vendedor, y representantes del comprador, que representan los intereses del comprador. Todos los REALTORS® están sujetos a la normativa inmobiliaria estatal y, si son REALTORS® , al Código Deontológico de la National Association of REALTORS® .

HECHO : El Código Ético obliga a los REALTORS® a ser honestos con todas las partes; a presentar ofertas y contraofertas de forma rápida y objetiva; y a cooperar con otros corredores. La cooperación implica compartir la información pertinente.

HECHO : En última instancia, sólo una oferta dará lugar a la venta de la propiedad. Es imprescindible que todas las partes actúen de buena fe, con honestidad, y se comuniquen de forma oportuna y veraz.

HECHO : Los agentes inmobiliarios son un recurso profesional y una guía para ayudar a proteger tus intereses como vendedor en una transacción. Sin embargo, todas las decisiones en cuanto a la aceptación o el rechazo de cualquier oferta dependen en última instancia de ti.

HECHO : Los profesionales inmobiliarios ofrecen orientación basada en su experiencia, conocimiento del mercado y formación. Sin embargo, las transacciones inmobiliarias se reducen a una interacción humana, por lo que no pueden garantizar cómo reaccionará un comprador o un vendedor en una situación determinada.





LO QUE DEBES SABER SOBRE LAS OFERTAS A LOS COMPRADORES :

- A menudo los compradores presentan una oferta inicial baja, con la esperanza de comprar una propiedad por debajo del precio fijado. Esto puede darle la oportunidad de contrarrestar su oferta o dejar al comprador en posición de ser superado por la oferta más alta de otro comprador.
- Los compradores pueden presentar una oferta de precio completo por adelantado con la esperanza de una rápida aceptación.
- Los compradores pueden presentar una oferta superior al precio de venta con la esperanza de superar otra oferta.

ESTRATEGIA : Puedes invitar a todos los posibles compradores a que hagan su "mejor oferta", es decir, a que presenten una oferta más alta basada en el precio y las condiciones más elevadas que se estén considerando. Esto podría dar lugar a un precio de venta más alto o a unas condiciones más favorables. También podría dar lugar a que los compradores se desanimen a buscar otras propiedades.

Estos hechos y estrategias representan sólo una muestra de lo que supone una transacción inmobiliaria exitosa. Como vendedor, un agente inmobiliario profesional puede ayudarte a navegar por el mercado y las tendencias económicas, a negociar con experiencia, a proteger tus intereses de acuerdo con las leyes estatales que rigen la venta de propiedades y a respetar un código ético que garantice la equidad para todas las partes.



Maria C. Escandon

Realtor & Mortgage Consultant

CA DRE # 01472176

NMLS# 347197

(925) 698-8494 cell

escandon68@yahoo.com

www.mariaescandonrealestate.com



** Un Power Agent® es un miembro de un programa exclusivo de profesionales dedicados (menos del 1% de los agentes en toda América del Norte) comprometidos a ayudar a los compradores y vendedores a llegar a su siguiente nivel en la vida.*