



Beneficios del MLS® para los Corredores de Bienes Raíces

Asegura la Comisión

En el MLS® se publican listados múltiples, que garantizan mediante una obligación contractual el pago de una comisión al corredor de bienes raíces miembro de ACOBIR que lista la propiedad y al corredor de bienes raíces miembro de ACOBIR que vende la propiedad. Esta obligación contractual genera un modelo de negocio en el que todos ganan, que motiva a los corredores de bienes raíces a colaborar entre ellos, generando mayor exposición al mercado de una propiedad.



Transparencia y Agilidad en la Venta de Propiedades

Debido a que el MLS® obliga a sus usuarios a reportar de forma oportuna y exacta el precio al que se vendió una propiedad se genera un historial de precios por propiedad, convirtiéndose en una herramienta para evaluar el valor que el mercado está dispuesto a pagar por una propiedad similar.

Al contar el MLS® con un historial de precios se puede monitorear fácilmente el precio que el mercado está pagando por una determinada propiedad. Esto brinda transparencia al mercado ya que aquellas propiedades cuyo precio sea mayor al precio del mercado no podrán ser vendidas fácilmente, obligando a corregir el precio de la misma.



La seguridad en el mercado es más fácil de lograr si los vendedores pueden fácilmente determinar el verdadero valor de sus propiedades y los compradores comparar fácilmente los precios que piden por propiedades similares.

Incrementa las Oportunidades de Negocios

El método del MLS® formaliza la colaboración entre miembros de la asociación comprometiéndolos a trabajar en equipo, de una forma ordenada y siguiendo los códigos de ética que rigen el método. De esta manera se generan más oportunidades de negocio al compartir un inventario de propiedades en común.



Especialización del Agente

El modelo de negocios MLS® hace posible que los corredores de bienes raíces trabajen ya sea con vendedores (propietarios) o compradores (clientes) solamente, según sean sus preferencias y habilidades.

Representación de un Agente Independiente

El modelo de negocios del MLS® hace posible que tanto el comprador (cliente) como el vendedor (propietario) estén representados en todo el proceso de venta por un corredor de bienes raíces miembro de ACOBIR a quien conocen y confían. Esto crea confianza y seguridad en el mercado y facilita las negociaciones que conducen a una venta.

Estadísticas y Reportes

La base de datos del MLS® cuenta con registros amplios y detallados de las diferentes propiedades listadas y vendidas y de los cuales se pueden generar diferentes reportes y estadísticas que ayudan a identificar tendencias del mercado y facilitan la información adecuada para la toma de decisiones. Estos reportes y estadísticas proveen al profesional inmobiliario de mayores herramientas que hacen que su trabajo sea una labor más eficiente y profesional.



Implementación de Herramientas de Cómputo

La presencia de una base de datos MLS® hace más fácil llevar la tecnología informática en el proceso de compra y venta de un inmueble. Por lo tanto los corredores inmobiliarios de ACOBIR que usen el MLS® tendrán acceso a mapas, formularios, correos electrónicos automáticos, listas de correos, seguimiento de clientes potenciales, horarios de citas, y herramientas de apoyo similares que mejoran la calidad y eficiencia de sus servicios.

