

Las 20 preguntas que debe hacer antes de firmar un contrato de listado

Lleve esto a cada cita con un agente. Anote lo que le responda cada uno y después compare las hojas lado a lado. Las respuestas que llegan con números son las que valen — y cualquier pregunta que un agente no quiera contestar por escrito ya es la respuesta.

Agente _____

Correduría _____

Fecha _____

PRECIO

01 Con base en ventas **cerradas** recientes — no activas ni pendientes — ¿cuál es el valor real de mercado?

02 ¿Qué precio recomienda si el objetivo es vender en 30 días?

03 ¿Con qué frecuencia revisará el mercado y recomendará un ajuste de precio si no hay citas ni ofertas?

04 ¿Cuál es su estrategia si hay mucho interés pero ninguna oferta?

MARKETING

05 ¿Qué marketing específico hará además de poner la casa en el MLS?

06 ¿Le hará marketing activo a otros agentes y a los agentes de compradores?

07 ¿La promoverá en Facebook, Instagram y otras plataformas?

08 ¿Usará publicidad segmentada para llegar a compradores y a inversionistas?

09 ¿Hará casas abiertas, y con qué frecuencia?

10 ¿Contactará a los agentes que vendieron casas parecidas cerca?

11 ¿Me dará los comentarios de las visitas, por escrito, y cada cuándo?

12 ¿Qué cambiará si no hay suficiente tráfico ni citas?

PRESENTACIÓN

13 ¿Se usará fotografía profesional, dron, recorrido 3D y video — y quién los paga?

14 ¿Cómo hará que mi casa destaque frente a otras del mismo rango de precio?

OFERTAS Y TÉRMINOS

15 ¿Cómo evalúa una oferta en efectivo frente a una financiada?

16 ¿Negociará costos de cierre, concesiones, reparaciones y los demás términos — no solo el precio?

HONORARIOS Y CONTRATO

17 ¿Cuál es su comisión de listado, y cuánto se le paga al agente del comprador?

18 ¿Hay cuotas adicionales de marketing o de transacción que deba esperar?

19 ¿Hay situaciones en las que yo podría deber comisión aunque mi casa no se venda?

20 ¿De cuánto es su periodo de protección, y cuál es su plazo mínimo de listado?

Una más, y es la que más importa

¿Cuál es su plan específico para vender mi casa — no solo para listarla? Pídale como calendario, no como promesa.

¿Quiere ver las veinte ya respondidas?

Alan R. Hernandez responde cada una por escrito — incluidas comisión, honorarios, periodo de protección y cómo cancelar — en:

alanhernandezhouston.com/es/resources/houston-listing-plan/