**Cómo explicar a los clientes qué son las redes o mercados MLS locales**

14 de julio de 2023

Qué son las redes o mercados MLS locales y cómo benefician tanto a los compradores como a los vendedores.



¿Ya ha conversado con sus clientes sobre cómo funcionan las redes o mercados MLS locales?

Puede que no sea la conversación más sencilla o divertida, pero sí es muchísimo lo que pueden aprender sus clientes acerca de las maneras en que una red o mercado MLS local puede aportar para vender con éxito una vivienda y los beneficios que brinda tanto a los compradores como a los vendedores de distintos lugares. En definitiva, a lo largo de todo el proceso de compraventa, los clientes ven datos que provienen de este tipo de redes, así como de sitios web de corredores y de los portales de búsqueda de viviendas más conocidos. Así, es importante que los consumidores —y los profesionales de bienes raíces— comprendan el valor que poseen estas redes.

Veamos, entonces, este tema con más detalle.

Antes de iniciar una conversación sobre este punto con sus clientes, lo primero y principal es repasar la definición de red o mercado MLS local. En verdad, no hay diferencia entre los términos “red MLS,” “red MLS de propiedades” o “mercado local de propiedades”. Todas estas redes o mercados son locales; es decir, no existe una única red MLS a nivel nacional. Cada una representa un mercado diferente para una región distinta y es administrada por corredores de ese lugar.

Estas redes o mercados locales reúnen en un único sitio los datos verificados y actualizados de todas las propiedades en venta dentro del área correspondiente a cada red. Los profesionales REALTOR® participan directamente en estos mercados locales para garantizar que los compradores y vendedores tengan pleno acceso y gocen de [igualdad de oportunidades en el mercado](https://www.nar.realtor/competition-in-real-estate/consumer-access-opportunity). En resumen, estas redes recopilan datos de propiedades locales con el fin de ayudar a los compradores y a los vendedores a entender la configuración de su mercado y a tomar decisiones bien fundamentadas, en consulta con profesionales de bienes raíces.

**Para acceder a otros recursos e información sobre el modo en que los mercados locales de propiedades son herramientas útiles para los compradores y los vendedores en distintos lugares, ingrese a** [**competition.realtor**](http://www.competition.realtor/)**, donde encontrará infografías, artículos y mucho más.**

**Repasemos las ventajas que estas redes locales tienen para ofrecer:**

* Brindan acceso transparente, igualitario e instantáneo a todas las propiedades en venta.
* Son una fuente garantizada de información precisa, actualizada y verificable de todos los avisos de propiedades en venta, tanto vigentes como históricos.
* Maximiza las opciones de los consumidores al brindar opciones de distintos corredores.
* Permite tanto a los vendedores como a los compradores acceder a los servicios de un profesional que los represente a lo largo de las complejidades del proceso de compraventa de una vivienda.
* Alienta el desarrollo de diferentes modelos remunerativos.
* Fomenta la competencia en términos de precios y la participación en el mercado de empresas de todos los tamaños.

**Por qué son importantes las redes locales:**

Una vez que haya transmitido claramente a los consumidores la definición de red o mercado local de propiedades, así como sus beneficios, podrá pasar a explicarles cuál es la importancia de estas redes y cómo pueden serles de utilidad.

* **Ofrecen una mayor exposición a avisos de propiedades y a oportunidades que pueden aumentar la probabilidad de éxito tanto para los compradores como para los vendedores.** Las redes o mercados locales ofrecen a los compradores acceso a la mayor cantidad de opciones de viviendas que se encuentran en venta en ese mercado en un momento determinado y, a la vez, ayudan a los vendedores a obtener exposición a la mayor cantidad de posibles compradores para su propiedad.
* **Brindan una mayor probabilidad de obtener un mejor precio para los vendedores.** Entre 2019 y 2022, las viviendas que se vendieron gracias a estar publicadas en redes locales lo hicieron a un precio que, en promedio, fue 14.8% superior a los precios de las propiedades que se vendieron a través de otros canales. En términos monetarios, ese porcentaje equivale a una diferencia favorable de USD45,471.
* **Proporcionan un proceso centralizado de compraventa para todos.** En 2022, el 86% de los vendedores publicaron avisos de propiedades en venta en redes locales, lo que las posiciona como la fuente principal para la comercialización de viviendas.
* **Fomentan un acceso inclusivo y accesible de todos los consumidores al mercado de bienes raíces.** Ofrecen un mecanismo sencillo de acceso a la mayoría de las propiedades en venta, sin ningún tipo de discriminación, más allá del corredor con el que decidan trabajar o de la remuneración que ese corredor o corredora reciba por su tarea.
* **Priorizan la posibilidad de elegir.** Proporcionan a los compradores y los vendedores gran variedad de opciones respecto de los corredores; por ejemplo, sobre la forma de pago, su especialización en determinadas propiedades o el nivel de atención al cliente, y todo ello a precios impulsados por el mercado.
* **La abundancia de mercados locales equivale a un mercado competitivo que funciona para todos.** Hay más de 500 redes MLS locales en Estados Unidos, todas la cuales facilitan y alientan la competencia en el ámbito de los bienes raíces.
* **Es un mercado seguro que proporciona información oportuna y precisa.** A diario, los corredores cargan nuevos avisos y actualizan los datos de las propiedades ya publicadas directamente en las redes locales, lo que convierte a estas redes en la fuente de información más actualizada sobre la mayoría de las viviendas que se encuentran a la venta en un mercado en particular.