

¿Debe contratar a un bróker?

Hay alrededor de 5.6 millones de pequeños negocios en venta en Estados Unidos en todo momento, y aunque la gran mayoría de los dueños pueden escoger hacerlo ellos mismos, el Departamento de Trabajo y la Asociación de Pequeños Negocios (SBA) reportan que más del 50% de los negocios que se venden es a través de los brókers de negocios. Por eso, si usted está en el mercado para comprar un negocio, hay una posibilidad grande de que entre en contacto con un bróker.

Un bróker de negocios es similar a un bróker de la propiedad inmobiliaria: ayudan a un individuo o a una compañía a comprar o vender un negocio. Sin embargo, en las ventas de negocios, los brókers siempre deben representar al vendedor. Sus beneficios provienen directamente de una comisión basada en el precio de venta que obtiene, pagado por el vendedor. Por eso, aunque un bróker de negocios siempre esté dispuesto a cerrar un trato usted es, al fin y al cabo, un cliente que no paga. Ajuste sus expectativas de acuerdo a esto.

Trabajar con un bróker de negocios tiene sus ventajas para el comprador. En primer lugar, pueden tener acceso a negocios que usted no puede encontrar por sí mismo. También pueden aportar experiencia profesional que le puede ayudar a hacer que el proceso sea más fácil, servirle como un enlace entre usted y el vendedor y además, ellos saben cómo manejar la documentación necesaria.

Teniendo todo esto en consideración, un bróker de negocios no va a perder mucho tiempo ayudándole a encontrar el negocio adecuado para usted o aconsejándole acerca de sus opciones. Le pueden proporcionar con las herramientas para ayudarle en su búsqueda, pero al final, usted tendrá que hacerlo por usted mismo. Tampoco podrán ayudarle con las negociaciones y no le ofrecerán consejo acerca de las valoraciones o de hacer una oferta. Usted necesitará establecer su propio equipo de consejeros para obtener este apoyo.

En BizTrader.com, le proporcionamos con los recursos y las herramientas que nos ayudarán a encontrar su negocio, obtener valoraciones, y más, para hacerlo todo por usted mismo. Pero si usted decide utilizar un bróker, también puede buscar uno en nuestra base de datos. Antes de comenzar, aquí tiene algunos consejos para ayudarle a encontrar el bróker que sea adecuado para usted.

Escoja un bróker que esté especializado en vender negocios. Aunque el negocio de los brókers está relacionado con la propiedad inmobiliaria, es un proceso muy diferente. Asegúrese de que su bróker tiene experiencia en este área. Cuando encuentre un bróker, no dude en pedir referencias. Averigüe también cuántos pequeños negocios han vendido y cuántos listados están manejando en la actualidad.

Busque a alguien que tenga unos sólidos antecedentes y compruebe las asociaciones profesionales a las que pertenece y las acreditaciones. No deben ser el factor principal para escoger a un bróker, pero la certificación le dará cierta tranquilidad.

Haga preguntas. Asegúrese de que tiene claro cada uno de los aspectos de su relación y cómo trabaja un bróker. ¿Le dará prioridad cuándo estén compartiendo listados?

Pero por encima de todo, use sus instintos. Si le gusta la actitud de un bróker y siente que pueden confiar en él o en ella, probablemente podrá establecer una relación de trabajo. Simplemente recuerde que aunque un bróker puede ofrecerle cierta ayuda, nadie invierte más que usted, ¡le corresponden a usted las grandes decisiones!