

EN BUSCA DE UN BROKER - CÃ³mo encontrar el broker adecuado para usted

Escoger c3mo vender su negocio es una decisi3n muy personal. En BizTrader.com, le proporcionamos los recursos y herramientas que le ayudarán a hacerlo usted mismo. Pero si decide que quiere usar un broker, también puede buscar uno en nuestra base de datos. Antes de comenzar, aquí tiene algunos consejos que le ayudarán a encontrar el broker que es adecuado para usted.

Escoja un broker que se especialice en vender negocios. Aunque los broker de negocios están relacionados con la propiedad inmobiliaria, es un proceso muy diferente. Asegúrese de que su broker tiene experiencia en esta área.

Busque en nuestra basa de datos de brokers de negocios. Cuando encuentre un broker, no dude en pedir referencias. También averigüe cuántos negocios han vendido y cuantas listas están manejando actualmente.

Busque a alguien con unos antecedentes sólidos y compruebe las asociaciones profesionales y acreditaciones. Aunque no deben ser un factor determinante para escoger un broker, la certificación le dará al menos un poco de paz mental.

La comisi3n sobre ventas de negocios es típicamente mucho más alta que la de ventas de propiedades inmobiliarias y generalmente está entre un 10-12%. Las cuotas que hay que pagar previamente son poco comunes, de manera que si le piden que pague una por adelantado, averigüe qué es lo que está obteniendo, si es que está obteniendo algo, por esas cuotas.

Haga preguntas. Asegúrese de que ha aclarado todos los aspectos de su relación y cómo funciona su broker. ¿Trabajarán sólo para usted, o representarán potencialmente también al comprador? ¿Compartirán su listado con otros brokers en el área?

Puede ser beneficio para usted pedir a su posible broker que le detalle sus planes para vender su negocio, desde la publicidad al cierre del trato. Averigüe qué es lo que planea hacer que usted no pueda hacer por usted mismo.

Y sobre todo, haga caso a sus instintos. Entreviste al broker varias veces. Un buen broker nunca le presionará para que firme en el primer encuentro. Contrate a alguien con quién se sienta cómodo. Por último, ustedes van a trabajar juntos durante varios meses, y usted querrá a alguien con quien pueda desarrollar una sólida relación de trabajo.