



# Presentación de un Listado y CMA

# Agenda

- **Antes de la entrevista iniciar con su cliente:**
  - Consejos para formalizar sus habilidades en las entrevistas
  - Qué documentos debe llevar a la entrevista iniciar
  - Revisar los criterios de las viviendas comparables
- **Demostrar las herramientas de CMA en Matrix**
  - Búsqueda de registros públicos
  - Búsqueda en el mapa
  - Estrategias de CMA
- **Elaboración y personalización de CMA**
  - Añadir fotos
  - Personalizar reportes
  - Datos
  - Consejos sobre la propiedad para su vendedor
  - Toques finales



# CMA

Este curso ofrece a los suscriptores de MLS consejos, estrategias y herramientas para elaborar un CMA basado en datos utilizando el sistema Matrix.



**La parte más importante de la presentación del listado es su conexión con el propietario.**



# Profesionalidad

- ❖ **Presentación: Vestirse para el éxito**
- ❖ **Esté preparado y sea puntual... ¡no olvide un bolígrafo!**
- ❖ **Tenga listo su currículum**
  - ❖ Experiencia en ventas
  - ❖ Conocimiento del mercado
  - ❖ Investigación que ha realizado
  - ❖ Referencias profesionales



# Escuchar requiere práctica

Debes hacer preguntas pero debes *REALMENTE* escuchar los objetivos del vendedor

## ***Ejemplos de preguntas / inicios de conversación....***

- ❖ ¿Qué hace que su casa sea única y especial?
- ❖ ¿Qué es lo que más le gusta de su vecindario o localidad?
- ❖ ¿Cómo se siente con respecto a la venta de su casa?
- ❖ ¿Adónde se muda y por qué ha decidido mudarse allí?
- ❖ ¿Cuáles son sus expectativas en cuanto al precio de venta y el tiempo que tardará en venderse la propiedad?

## ***Escuchar atentamente al vendedor***

- ❖ Debes recordar sus respuestas y ser capaz de discutir sus respuestas en futuras reuniones

## ***Cada vendedor es único***

- ❖ identificar sus objetivos individuales

# ¡Derecho a presumir!

*Deje que el propietario le muestre lo que hace que su casa sea especial  
Anime al propietario ha que le de un recorrido por la propiedad.*

- ❖ Visite todas las habitaciones (No olvides el garaje)
- ❖ Haz un comentario positivo sobre cada habitación
- ❖ Ejemplos: *"Me encanta el color de pintura que has elegido"*  
*"Esta habitación tiene una sensación acogedora"* *"¡Buenos abánicos de techo!"*

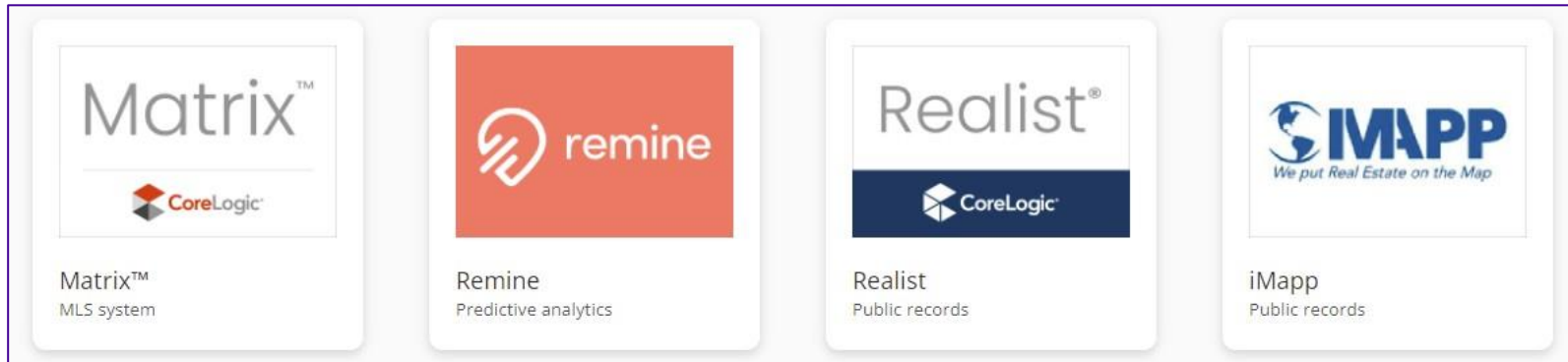
*Haz énfasis en los pequeños detalles de la propiedad*



# Investigación:

## ¡Más es siempre mejor! ¿Por dónde empezar?

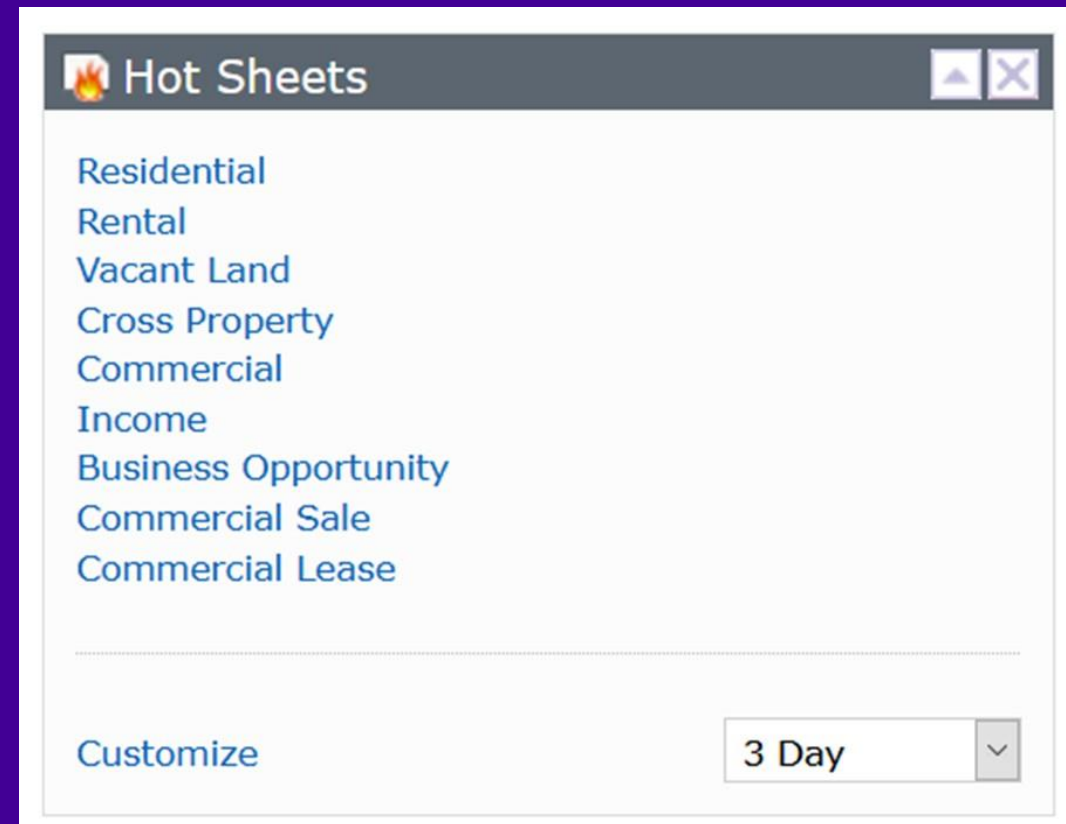
- ❖ dirección de la propiedad
- ❖ búsqueda de registros públicos
- ❖ búsqueda del historial de listados
- ❖ pasar por la propiedad





# Estudio de mercado:

Los expertos en su mercado local personalizan los widgets para mantenerse al tanto de las actividades de su mercado

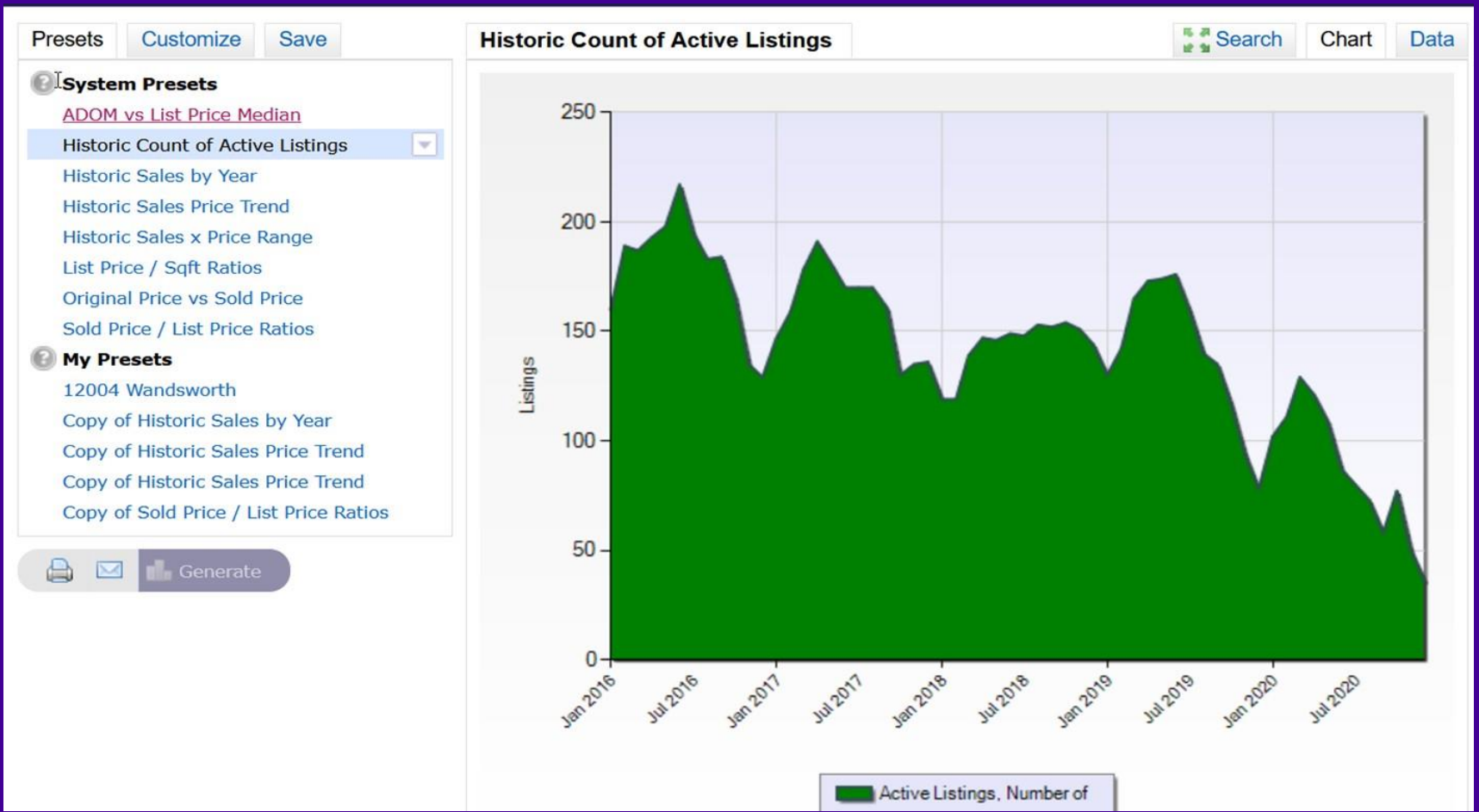


# Los expertos en su mercado local personalizan los widgets en Matrix para que Matrix trabaje para ellos

 My Favorite Searches

1-2 acres of vacant land: Odessa	(7 New)	Manage
500-650; Lutz, Inrix drive time,...	(4 New)	Manage
Commercial Town n Country	(0 New)	Manage
Downtown Tampa Condos sold i...	(16 New)	Manage
For lease in Westchase	(11 New)	Manage
Port Charlotte 3+ 33954	(0 New)	Manage
Tampa rentals 1500-1900 per ...	(102 New)	Manage
Winter Haven 2000-2500	(0 New)	Manage

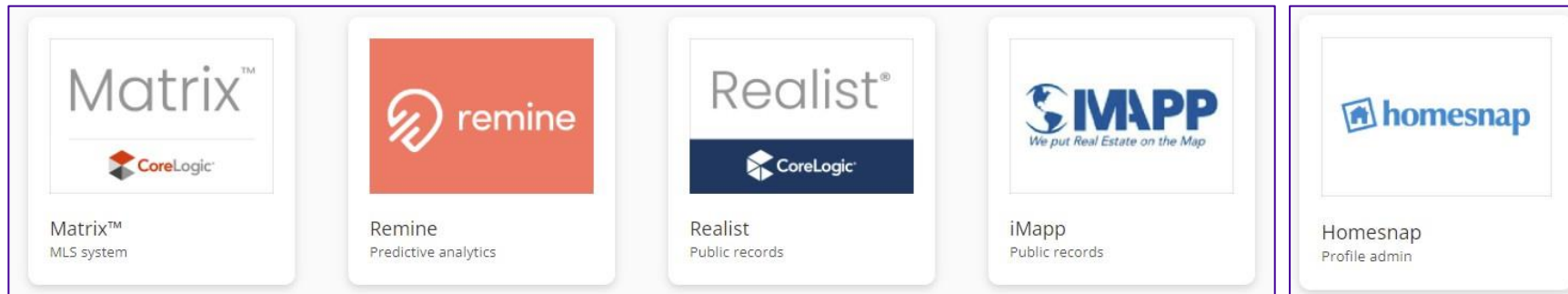
# Los expertos en su mercado local personalizan los widgets en Matrix para que Matrix trabaje para ellos



# Investigación:

## *¿Qué estoy buscando? ¡Detalles!*

- ❖ metros cuadrados
- ❖ tamaño del lote
- ❖ información de piscina
- ❖ días en el mercado en una zona
- ❖ precio promedio por metro cuadrado
- ❖ zonas escolares



# ¿Qué llevar a la entrevista inicial?

## Contrato de Listado autorizado por los corredores “brokers”

**Exclusive Right of Sale Listing Agreement** FloridaRealtors®

1 This Exclusive Right of Sale Listing Agreement  
2\* \_\_\_\_\_ ("Seller")  
3\* and \_\_\_\_\_ ("Broker").

4 **1. Authority to Sell Property:** Seller grants to Broker the sole and personal  
5 property (collectively "Property") de \_\_\_\_\_ beginning  
6\* \_\_\_\_\_ and term \_\_\_\_\_ (Termination Date"). Upon  
7 full execution of a contract for sale a \_\_\_\_\_ of this Agreement will  
8 automatically extend through the date of \_\_\_\_\_ Seller and Broker acknowledge  
9 that this Agreement does not guarantee a sale. \_\_\_\_\_ to any person without regard to race,  
10 color, religion, sex, handicap, familial status, national origin, or other factor protected by federal, state, or local  
11 law. Seller certifies and warrants that she/he/it is lawfully entitled to convey the Property and all improvements.

12 **2. Description of Property:**  
13\* (a) Street Address: \_\_\_\_\_  
14 \_\_\_\_\_  
15\* Legal Description: \_\_\_\_\_  
16\* \_\_\_\_\_  See Attachment \_\_\_\_\_  
17\* (b) Personal Possessions: \_\_\_\_\_

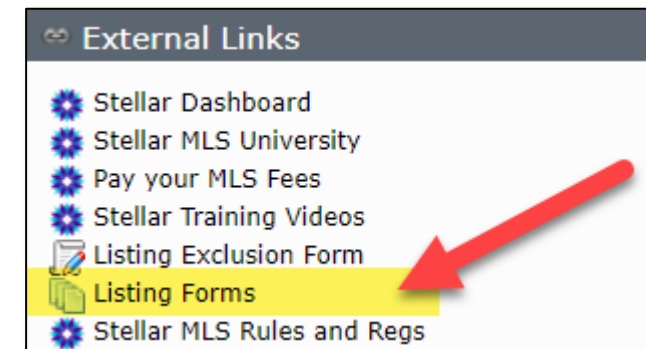
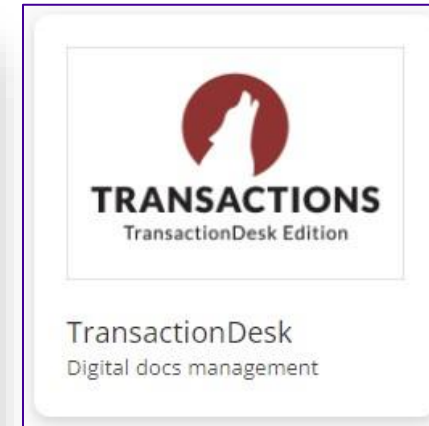
Hable con su broker



# ¿Qué llevar a la entrevista inicial?

## Formulario de entrada de datos de listados residenciales

The screenshot shows the StellarMLS Residential Listing Data Entry Form. It is divided into several sections: LISTING INFORMATION, ADDRESS, and SOUTHWEST. The LISTING INFORMATION section includes fields for List Date, List Price, Expiration Date, and Special Sale Provision (with checkboxes for Auction, Bank-Owned/REO, Short Sale, and None). It also has radio buttons for Listing Type (Exclusive Agency, Exclusive Right to Sell, Exclusive Right with Exception, Exclusion/Variable Commission) and Listing Service Type (Full Service, Limited Service). The REPRESENTATION section has radio buttons for Seller Represented and Seller Not Represented. The ADDRESS section includes fields for Street Number, Street Dir Pre (dropdown), Street Name, Street Type, Street Dir Post (dropdown), Unit Number, No. Unit #, City, State (dropdown), Zip, Zip + 4, County, and Country. The bottom part of the form includes fields for Floors in Unit/Home\* (radio buttons for Multi/Split, One, Two, Three or More), Floor Number (dropdown), Total # of Floors, Building Name/Number, and Building Elevator (radio buttons for Yes, No). The SOUTHWEST section includes fields for SW Subdv Condo Number and SW Subdv Community Name.



# ¿Qué llevar a la entrevista inicial?

Formulario de estimado de información financiera:  
Pregunte a su corredor “broker” cuál debe utilizar

## Seller's Estimated Net Proceeds

### Seller's Financial Information

Name	
Address	
City	
State	
Zip Code	
Phone Number	
Closing Date	01/11/2021

### Existing Financing

Sale Price (option 1)	\$	
Sale Price (option 2)	\$	
Sale Price (option 3)	\$	
Present Mortgage Payoff	\$	
Credit Line, Home Improvement Loan, etc.	\$	

### Government Expenses

Special Assessments	\$	
State Deed Tax	\$	
Recording Fee	\$	
Annual Taxes	\$	
Annual Taxes: Months to Escrow	0	
Taxes Pro-rated	\$	
Municipality Connection Fee	\$	
Building Inspection Fee	\$	

### Lending Costs

Seller Paid Closing Costs	\$	
VA Fees	\$	

### Other Expenses

Homeowner's Warranty	\$	
Updating Title (Abstract/RPA)	\$	
Settle/Closing Fee	\$	
Listing Broker's Fee %		%
Listing Broker Fee	\$	
Selling Broker's Fee %		%
Selling Broker Fee	\$	
Total Broker's Fee	\$	
Broker Administrative Fee	\$	
Well Disclosure Fee	\$	
Conservation Fee	\$	
Other	\$	
Estimated Seller's Proceeds	\$	

# ¿Qué llevar a la entrevista inicial?

## Análisis de comparables del mercado

Start Pages Subject Cover Comparables Map Adjustments Pricing Finish Autosaved at 01/11/2021 11:09:30 AM

### Select CMA Contact

Welcome to the CMA Wizard. Use this Start page to select your Contact. Use the above Navigation Bar to navigate through the steps.

Select Contact Name:  [Create a New Contact](#)

Select CMA Language:

Description:

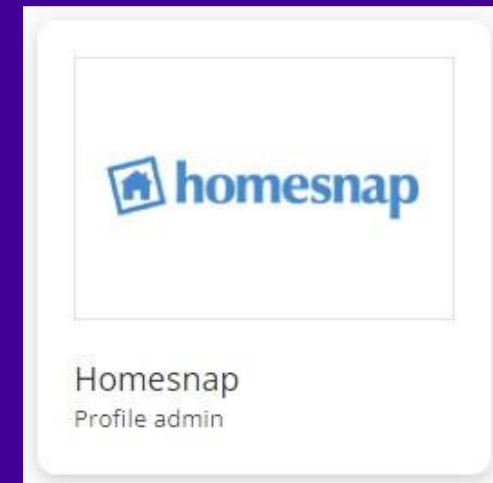
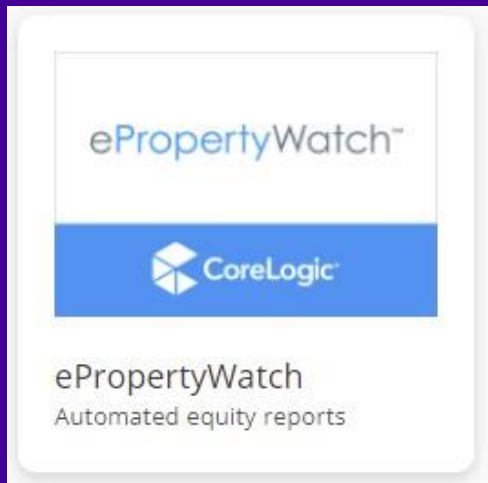
**Please Note:** This CMA will be saved for 365 days from the Last Modified date and then automatically be deleted. If you need to keep it longer, modify the CMA before the end of the 365 day period or save a copy of the generated PDF to your computer (you should do that anyway).





# ¿Qué hacer si el vendedor necesita reflexionar?

*\*Configurar inmediatamente un correo electrónico automático para mantenerlos actualizados sobre las propiedades en venta en su area\*.*



*Utilize estas herramientas digitales que le conectan con su cliente inmediatamente.*

# CMA vs. Tasación... ¿cuál es la diferencia?

## CMA

- Preparado por un corredor “broker” o un agente autorizado
- Determina el valor justo de mercado
- Evalúa y compara los listados activos
- Tiene en cuenta las condiciones del mercado local

VS

## Tasación

- Proceso bancario
- Preparado por un tasador con licencia está certificado por el estado
- Garantiza que el banco no preste demasiado por la vivienda

# ¿Cuál es el número mínimo de propiedades comparables que debe incluir ?

- ❖ 3 Listados Activos
- ❖ 3 Ventas pendientes
- ❖ 3 Ventas recientes
- ❖ 1 Listado caducado/retirado



❖ Más es mejor... encuentra un buen equilibrio

# ¿Ajustes en un CMA?

Start

Pages

Subject

Cover

Comparables

Map

Adjustments

Pricing

Finish



Ajuste siempre la propiedad comparable NUNCA incluya la propiedad en cuestión  
+ por las características que tiene el sujeto que no tiene el comparable  
- para las características que tiene el sujeto que tiene el comparable



Propiedad en cuestión:  
4 Dormitorios  
3 Baños



Comparable:  
3 habitaciones  
2 Baños  
+  
una cantidad determinada  
mediante un estudio de datos  
de mercado

# A la hora de determinar el valor de una vivienda hay dos factores principales:

❖ Competencia

❖ Condición



[Esta foto](#) de Autor Desconocido está licenciada bajo [CC BY-SA](#)

# Otras variables a tener en cuenta cuando se hace un reporte de comparable (CMA)

- ❖ Ubicación
- ❖ Tamaño / Superficie
- ❖ Condición
- ❖ Tamaño del lote
- ❖ Piscina
- ❖ Dormitorios
- ❖ Baños
- ❖ Garaje
- ❖ Características de la comunidad

# Mejoras en la cocina: El corazón del hogar



# Ubicación: Una vista o una verja de privacidad



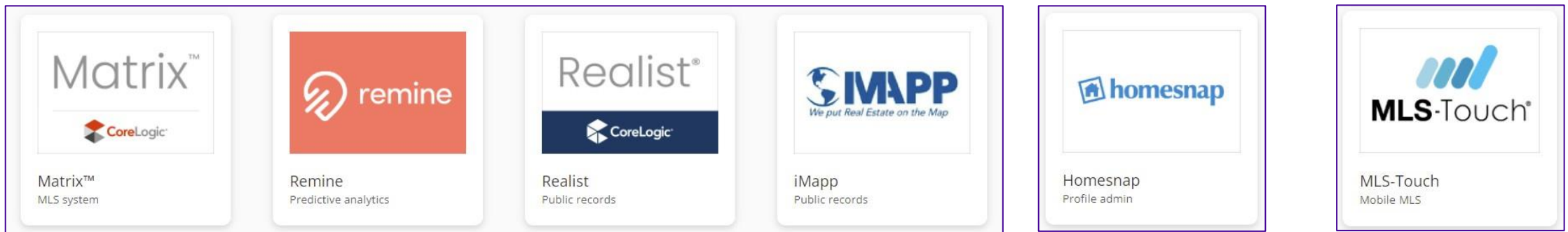


# Empecemos a aprender cómo crear un CMA en Matrix



# Investigación: *¿Qué estoy buscando? ¡Detalles!*

- ❖ metros cuadrados
- ❖ tamaño del lote
- ❖ información de piscina
- ❖ días en el mercado para la zona
- ❖ precio medio por metro cuadrado
- ❖ zonas escolares



1



Buscar en MLS

2



## Tax

Realist

iMapp

Public Records



## My Matrix

[Home](#)

[Summary](#)

[Contacts](#)

[Auto Email](#)

[Saved Searches](#)

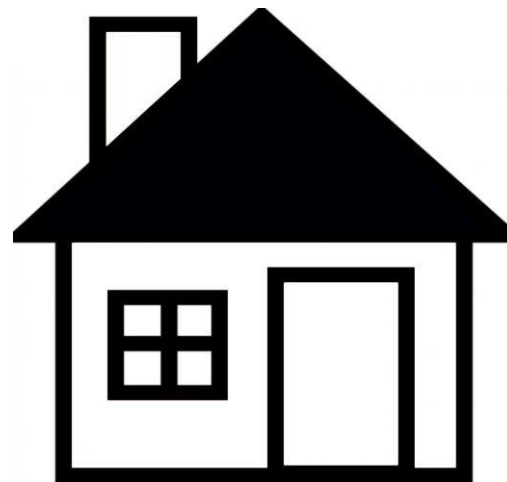
[Sent Email](#)

[My CMAs](#)

# Desde un listado puede ver propiedades comparables

Previous Next · 1 of 4 Checked 0 All · None · Page Agent Single Line display Display 360 Property View at 1 per page 

973 SHERRINGTON ROAD, ORLANDO, Florida 32804 [View Comparable Properties](#)



# Comparables Report

Subject Property: **973 Sherrington ROAD**

Selected Pages: **Brief Summary; CMA Map**

[Back to Results](#)
[Create CMA](#)
[Email](#)
[View Report](#)

## Summary

20 Comparables	Low	Median	Average	High
<b>Comparable Price</b>	195,000	323,700	320,074	479,500

Previous Next · **1-20** of **20** · Checked **0** · All · None

Display **360 Grid** at **50** per page

<input type="checkbox"/>	Distance ↓	Address	APN	ML #	Status	Status Date	Status Price	Property Ty	Property Sub Ty	Beds
<input type="checkbox"/>	0.0 mi	973 Sherrington Road, Orlando, Flo	10-22-29-0688-0	O5912952				RESI	SingleFamilyRes	3
<input type="checkbox"/>	0.0 mi	<a href="#">976 W Fairbanks AVENUE, Orlando</a>	10-22-29-0688-0	S5052984	Active	07/04/2021	\$290,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.1 mi	<a href="#">4365 Shorecrest DRIVE, Orlando FL</a>	10-22-29-0688-0	O5935983	Sold	06/02/2021	\$395,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.2 mi	<a href="#">919 Canovia AVENUE, Orlando FL 3</a>	03-22-29-8480-0	O5954662	Active	06/28/2021	\$325,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.2 mi	<a href="#">4150 Edgewater DRIVE, Orlando FL</a>	10-22-29-0000-0	O5932869	Sold	05/21/2021	\$315,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.3 mi	<a href="#">1115 Naples DRIVE, Orlando FL 328</a>	29-22-03-8476-0	O4712282	Non-MLS Sale	05/14/2021	\$255,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.4 mi	<a href="#">1011 Timor AVENUE, Orlando FL 32</a>	03-22-29-8476-0	O5950931	Pending	07/07/2021	\$259,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.4 mi	<a href="#">913 Carlson DRIVE, Orlando FL 328</a>	03-22-29-8476-0	O5943879	Sold	07/06/2021	\$195,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.5 mi	<a href="#">1008 Venetian AVENUE, Orlando FL</a>	29-22-10-8828-0	O5953764	Non-MLS Sale	05/25/2021	\$328,700	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.5 mi	<a href="#">1126 Neuse AVENUE, Orlando FL 32</a>	03-22-29-8476-0	O5941523	Sold	06/14/2021	\$225,000	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.5 mi	<a href="#">5115 Adanson STREET, Orlando FL</a>	03-22-29-0472-0	O5920622	Canceled	05/21/2021	\$219,900	Residential	Single Family R	3
<input type="checkbox"/>	0.5 mi	<a href="#">FL 03-22-29-0000-0</a>	O5955332		Active	06/30/2021	\$275,000	Residential	Single Family R	3

[Remove Selected](#)
[Find more Comparables](#)

[Previous](#)
1
[Next](#)

# Propiedad en cuestión

1313 RADCLYFFE ROAD, ORLANDO, Florida 32804

## **Subdivisión:** RADCLYFFE TERRACE SUB

- Año de construcción: 1953
- Precio de lista: 435.000 dólares
- Metros cuadrados: 1.633
- Habitaciones: 3
- Baños: 2
- Valor real de mercado: **436.000 dólares**

Gama RealAVM™

\$379,320 - \$492,680





**Stellar**  
**MLS**

**Asistencia o preguntas sobre  
productos de Stellar MLS:**

**Llamada gratuita: (800) 686-7451**

**Local: (407) 960-5300**

**Correo electrónico:**

**[support@stellarmls.com](mailto:support@stellarmls.com)**

**Horario:**

**De lunes a viernes 8:00am - 6:30pm**

**Sábado 8:00a.m. - 6:00p.m.**