**5 maneras en que las redes o mercados MLS locales brindan oportunidades a las empresas pequeñas**

21 de julio de 2023

Comparta con sus pares su experiencia sobre las maneras en que las redes MLS locales le dan a todas las empresas de bienes raíces, grandes y pequeñas, igualdad de oportunidades en el mercado.



Sin duda, ha realizado esfuerzos enormes para establecer, impulsar y promover su empresa dentro de su comunidad. Y realmente es una tarea gigantesca, que incluye reunir datos confiables, crear relaciones sólidas con los clientes y otros profesionales y empresarios de bienes raíces y consolidar un estilo de negocios innovador que distinga a su empresa de la competencia. Es su propia y exclusiva receta para lograr esa salsa que le permita alcanzar el éxito.

Pero, para hacer una salsa perfecta, la sartén que utilice debe ser de una calidad tal que le permita conjugar todos los ingredientes armoniosamente.

Pues bien, la red MLS local de su área es esa sartén que lo reúne todo: está al servicio de los compradores y de los vendedores de propiedades, promueve la [competencia en el ámbito de los bienes raíces](https://www.nar.realtor/competition-in-real-estate) y brinda acceso a datos precisos y confiables que impulsan el proceso de compraventa.



¿Qué aporta, entonces, su red MLS local para que pueda lograr esa salsa secreta? ¿Cómo apoya el crecimiento de su empresa y le proporciona las herramientas que necesita para desarrollar su actividad?

**Las redes MLS locales brindan:**

* **Datos confiables que las empresas pequeñas pueden utilizar en su provecho.** Las propiedades que aparecen en los mercados locales no se toman al azar de sitios web o de otras fuentes públicas. A los avisos que hay en estas redes los crean, revisan, verifican, comercializan, promueven y comparten los profesionales de bienes raíces. Luego, se publican en centros de datos localizados. Estos centros permiten que incluso las empresas de bienes raíces más pequeñas puedan competir con las más grandes.
* **Un vehículo para crear relaciones sólidas.** Los mercados locales crean la principal oportunidad para que los agentes de bienes raíces con propiedades a la venta se conecten con clientes interesados en su compra.
* **Oportunidades y acceso.** Recopilar información sobre propiedades a la que puedan acceder todas las empresas en un único sitio no solo permite a las empresas de bienes raíces más pequeñas competir con las más grandes, también ofrece a los nuevos agentes la oportunidad de competir con los productores más consolidados.
* **Una plataforma que fomenta la competencia.** En los mercados locales, coexisten muchos tipos distintos de modelos de servicio y de remuneraciones.
* **Un mercado que promueve el espíritu emprendedor.** Las redes locales crean un punto de acceso donde las empresas más pequeñas pueden competir. Así, aquellas empresas con servicios al consumidor especializados, tecnologías personalizadas y otros enfoques innovadores pueden promover sus servicios en una escala más amplia.

Desde hace décadas, los mercados locales han sido el ingrediente principal para el éxito de las empresas de bienes raíces de todos los tamaños. Hable con sus clientes y colegas sobre cómo han favorecido el crecimiento de su empresa; es una excelente forma de apoyar a la NAR en su tarea de difundir el valor de las redes MLS y de los conocimientos profundos que los profesionales REALTORS® aportan cotidianamente al llevar adelante su trabajo.