

¿Está Vendiendo Su Casa? Recomendaciones para Seleccionar un Profesional de Bienes Raíces

Si está pensando en vender su casa, posiblemente considere contratar los servicios de un corredor o agente. Pero antes de firmar un acuerdo de representación para la venta de su propiedad, la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC), la agencia que trabaja en defensa de un mercado competitivo, desea que usted esté informado en cuanto a sus opciones.

CORREDORES Y AGENTES INMOBILIARIOS

Antes de contratar a un profesional de venta de bienes raíces, es importante que conozca la diferencia entre un corredor y un agente.

- Los corredores de bienes raíces (brokers) son profesionales con licencia que asisten a los vendedores y potenciales compradores de propiedades.
- Los agentes de bienes raíces son profesionales con licencia que trabajan bajo la supervisión de un corredor de bienes raíces. Como compensación, el corredor le paga al agente una parte de la comisión ganada por la venta o compra de la propiedad.

Los corredores y agentes de bienes raíces cobran comisiones por los servicios que prestan. Los servicios que prestará el corredor y la comisión que cobrará por trabajar con el vendedor de una propiedad se establecen en el acuerdo de venta (listing agreement) firmado por el corredor y el vendedor.

Generalmente, los corredores listan las propiedades a la venta en el sistema llamado Multiple Listing Service (MLS), que es un listado centralizado utilizado por los corredores y agentes de bienes raíces suscritos a este servicio para intercambiar y actualizar información sobre las propiedades disponibles para la venta, y para conectarse con otros corredores o agentes que están trabajando con potenciales compradores. Para que la propiedad sea listada en el sistema MLS, el vendedor de la vivienda usualmente acuerda ofrecer una parte de la comisión total a un segundo corredor que le encuentre un comprador para la propiedad.

Los corredores de bienes raíces tradicionales que ofrecen servicios completos le prestan una amplia variedad de servicios al vendedor de la propiedad, entre los que se incluyen;

- Ayuda para preparar la propiedad para la venta.
- Recomendaciones sobre el precio a pedir por la unidad.
- Publicitar la venta de la casa a los potenciales compradores.
- Acordar las reuniones y negociar con los potenciales compradores.
- Tramitar las inspecciones de la propiedad.
- Otros asuntos que se presentan una vez se firma un contrato de compraventa.
- Hacer los arreglos necesarios para cerrar la transacción.
- Un corredor también puede asistir al vendedor de una casa refiriéndolo a otros proveedores de servicios, por ejemplo prestadores hipotecarios, compañías de títulos de propiedad, inspectores de viviendas y abogados especializados en asuntos de bienes raíces, todo lo cual puede influir en el éxito o fracaso de la transacción de cierre de compraventa.

Dicho eso, recuerde que usted no está obligado a aceptar los servicios que le recomiende su corredor. Los corredores de bienes raíces no tradicionales frecuentemente ofrecen muchos de los mismos servicios ofrecidos por los corredores tradicionales que ofrecen servicios completos, pero usted puede escoger los servicios que desea pagando una comisión de tasa reducida o un cargo fijo. En caso de que opte por contratar servicios más limitados, puede ser que usted tenga que ocuparse de más aspectos de la venta de su casa. Por ejemplo, algunos corredores no tradicionales ofrecen un paquete que solamente incluye listar su propiedad en la base de datos local del sistema MLS a cambio del pago de un cargo fijo, por lo tanto usted deberá ocuparse de cada uno de los demás aspectos de la transacción, tales como colocar anuncios, coordinar días para las visitas de los compradores interesados (open houses), negociar con los compradores y coordinar el cierre de la transacción de compraventa.

CÓMO CONTRATAR UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES

Posiblemente le tome algo de tiempo encontrar un corredor con el que usted se sienta cómodo. Pida recomendaciones a amigos, colegas y vecinos que hayan vendido sus propiedades recientemente. También puede ver quiénes en su vecindario están vendiendo sus casas a través de los carteles de venta puestos frente a las propiedades y en otros anuncios.

Entreviste a varios corredores y agentes de bienes raíces para informarse sobre su experiencia, su historial profesional, estilo y conocimiento del mercado. Un corredor de bienes raíces eficiente debe tener un comportamiento profesional: responder sus llamadas telefónicas, ser organizado y comunicarse claramente.

A continuación se presentan algunas de las preguntas que lo ayudarán a encontrar el mejor corredor de bienes raíces para usted:

- ¿Cuántos hogares vendió en el último año? Averiguar el tipo, cantidad y ubicación de las unidades vendidas puede ayudarlo a determinar el nivel de eficiencia y experiencia de los corredores de bienes raíces.
- ¿Qué comisión cobra? Las comisiones de las transacciones de bienes raíces son negociables. El monto o el porcentaje de las comisiones no están establecidos por ley ni por ninguna asociación local de bienes raíces (ni al 6 por ciento ni a ningún otro nivel). La tasa de la comisión puede ser un porcentaje sobre el precio final de venta de la propiedad, un cargo por hora de servicio o un cargo fijo. El pago de cualquiera de estos montos puede ser pagado por adelantado o cuando se vende la propiedad. Cuando entreviste a los profesionales de bienes raíces tenga presente dos cosas: un corredor tradicional que ofrece servicios completos generalmente cobra más que un corredor no tradicional, y si usted contrata un corredor no tradicional anticipe que tendrá que pagar cargos adicionales si contrata más servicios.
- ¿Qué parte del total de la comisión debería ofrecerle a otro corredor que encuentre al comprador de mi propiedad? Su corredor debería poder aconsejarlo sobre el monto o porcentaje de la comisión del segundo corredor.

- ¿Cómo promocionará mi propiedad a la venta? Pregúntele al corredor si tiene planes de ofrecerla solamente a través del sistema MLS o si también piensa utilizar una combinación de anuncios en periódicos, días para visitas de compradores interesados u otro tipo de promoción. ¿Será ofrecida su casa en sitios Web populares?
- ¿Ayudará al comprador a conseguir financiación para la transacción? Usted, como parte vendedora, también podría tener interés en discutir la posibilidad de ofrecer financiación para atraer a los compradores.
- ¿Me puede dar una lista de referencias? El corredor debe estar en condiciones de darle los nombres, domicilios y números de teléfono de los clientes cuyas casas haya vendido recientemente. Pregúntele a cada uno de los clientes previos por cuánto tiempo tuvieron la casa en venta, si están satisfechos con los servicios del corredor y cuáles son las razones. Pregúnteles si tienen algún consejo para ofrecerle o algo que aprendieron de la experiencia que deseen compartir con usted.

CONTRATO ESCRITO

Una vez que haya seleccionado un corredor, éste le pedirá que firme un contrato o acuerdo de representación para la venta de su propiedad. Asegúrese de que todos los términos se indiquen por escrito, incluyendo todas las promesas hechas verbalmente. En el contrato se deben incluir los términos de la transacción de venta de su propiedad (como por ejemplo el precio inicial que pretende obtener), los términos de los servicios de corretaje (todo aquello de lo que se ocupará el corredor y cuánto le pagará por sus servicios), y una fecha de inicio y terminación del contrato. También puede considerar consultar o negociar una cláusula de terminación en caso de que no esté satisfecho con el desempeño del corredor antes de la finalización del contrato.

Existen dos tipos básicos de contratos de representación para la venta de propiedades inmobiliarias:

- En un contrato de derecho exclusivo de venta (exclusive right to sell contract) usted acuerda pagarle una comisión al corredor independientemente de quien sea la persona que encuentre el comprador de su propiedad – incluso si es usted quien encuentra al comprador. Este es el tipo de acuerdo usualmente utilizado por un vendedor que desea obtener la gama completa de los servicios tradicionales de corretaje.
- En un contrato de agencia exclusiva (exclusive agency contract), usted acuerda pagarle un honorario o comisión a su corredor. La comisión pagada al momento de la venta de la propiedad puede ser reducida o eliminada si, por ejemplo, es usted quien encuentra el comprador en lugar del corredor contratado. Este tipo de acuerdo o contrato de intermediación para la venta de una propiedad puede ser utilizado para proveer una gama limitada de servicios de corretaje. Las operaciones de compraventa de propiedades involucran muchas tareas de preparación y tramitación de documentos. Para que tengan validez legal, todos los documentos incluyendo el contrato con el corredor, los acuerdos de venta, las ofertas y las contraofertas, tienen que hacerse por escrito. Igualmente importante es comprender el significado de lo que se documenta por escrito. Consulte a su corredor o abogado, si ha contratado a uno, para que le explique detalladamente el significado de los formularios o documentos que usted no entiende.

Para consultar un glosario de los términos utilizados actualmente en el mercado de compraventa de bienes raíces, visite en Internet;

- <http://www.ftc.gov/bc/realestate/resources/glossary.htm> (en inglés)

SE VENDE POR DUEÑO – CÓMO VENDER UNA PROPIEDAD SIN LA INTERMEDIACIÓN DE UN CORREDOR

Algunos consumidores pueden considerar la idea de vender sus propiedades sin contratar los servicios de un corredor. Generalmente, estas ventas se llaman “se vende por dueño” o FSBO por su acrónimo del inglés “for sale by owner”. La venta directa de una propiedad por FSBO significa que el consumidor se evitará el pago de la comisión del corredor, pero también requiere que el consumidor dedique tiempo e invierta dinero en la venta de la casa, todo lo cual es normalmente asumido por el corredor. Existen servicios para ayudar a los propietarios a vender sus propiedades sin la intervención de corredores de bienes raíces.

PARA MÁS INFORMACIÓN

Para aprender más sobre las operaciones de compraventa de hogares visite en Internet;

<http://www.ftc.gov/bc/edu/pubs/consumer/homes/zsrea01.shtm>

La FTC trabaja para asegurar un mercado competitivo y para proveer información de utilidad al consumidor con el objetivo de identificar, detener y evitar las prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y anticompetitivas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite ftc.gov/espanol o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-3824357); TTY: 1-866-653-4261. La FTC ingresa todas las quejas relacionadas a fraudes de Internet y sistema de telemarketing, robo de identidad y otras quejas sobre prácticas fraudulentas a una base de datos segura llamada Centinela del Consumidor (Consumer Sentinel) que se encuentra a disposición de cientos de agencias de cumplimiento de las leyes civiles y penales en los Estados Unidos y en el extranjero.

FOR THE CONSUMER 1-877-FTC-HELP

ftc.gov FEDERAL TRADE COMMISSION

Federal Trade Commission

Bureau of Competition

Octubre 2006