



La compra de una casa

Los agentes de bienes raíces

La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces

Ivan Hernandez, David P. O'Brien, Ph.D., & Constance Kratzer, Ph.D.

Clases de agentes de bienes raíces

Los agentes de bienes raíces pueden tener distintos tipos de relaciones profesionales con los compradores y con los vendedores. Es importante entender estas relaciones al comprar una casa.

Todo es negociable en una transacción de bienes raíces. Qué tan bien se negocia un contrato depende, en parte, de los agentes de bienes raíces que usted escoja. Aunque algunas veces se les llama “licenciarios,” el término común es agente de bienes raíces. Por lo general, los agentes de bienes raíces no trabajan para el comprador y, de hecho, tienen la obligación legal de representar los intereses del vendedor. El entender esto puede ayudarle a seleccionar la clase de agente de bienes raíces con quien desea trabajar.

Corredor de bienes raíces: Un corredor se ha hecho acreedor a una licencia del estado para operar una agencia de bienes raíces y emplear a agentes de bienes raíces. Un corredor de bienes raíces se hace cargo de la venta, compra, alquiler o intercambio de propiedad por una cuota o comisión. Un agente de bienes raíces representa a un corredor en las transacciones de bienes raíces.

Agentes de bienes raíces y “Realtors®”: Un agente de bienes raíces tiene una licencia otorgada por el estado y ha recibido entrenamiento para vender casas, edificios y terrenos. En inglés la palabra Realtor® designa al agente de bienes raíces quien esta afiliado a la Asociación Nacional de Realtors.

La mayoría de los agentes activos son Realtors®. Para obtener más información, comuníquese con la oficina local de la Asociación Nacional de Realtors o visite el sitio, <http://www.realtor.org>.

- **Agente de ventas:** Los agentes de ventas trabajan para los vendedores, es decir quienes venden las casas. Un agente de ventas actúa en agencia única, representando solamente los intereses del vendedor. Un acuerdo de venta es un contrato para poner la casa en el mercado y venderla. El contrato se establece entre el vendedor y el corredor y obliga al agente de ventas a buscar compradores que reúnan los requisitos, a mencionar al vendedor todas las ofertas de compra y otra información importante, y a ayudar a negociar el mejor precio para la propiedad. Usted sabrá quién es el agente de ventas porque su nombre aparecerá en el letrero de “Se Vende,” así como en los anuncios de bienes raíces en revistas, periódicos o en Internet. Un agente de ventas puede participar o no en la venta en sí de la casa. Aunque el agente de ventas no tome parte en las negociaciones de la venta, este agente y la compañía de corretaje de todos modos reciben un porcentaje de la comisión de venta. Si el agente de ventas vende la casa, se le identifica como agente del vendedor.
- **Agente del vendedor:** Un agente el vendedor, al igual que un agente de ventas, opera como una agencia única puesto que él o ella representa solamente los intereses del vendedor. Su obligación es tener en cuenta los mejores

La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces

intereses del vendedor, informar al vendedor sobre todas las ofertas de compra y otra información importante, y ayudar a negociar el mejor precio para la propiedad. Además, al agente de ventas le conviene cerrar la venta al mejor precio posible ya que su comisión es un porcentaje del precio de venta. Sin embargo, no se gana una comisión sino hasta que la casa se ha vendido.

- **Agente doble:** Un agente doble es un agente de bienes raíces quien representa a ambos, el vendedor y el comprador, en la misma transacción. Esta clase de representación es legal en Nuevo México y en muchos otros estados. No se recomienda porque puede confundir a los compradores y coloca al agente en una situación incómoda puesto que un agente doble recibe una comisión del vendedor del precio de venta de la casa. Cabe notar que un mismo agente no puede representar los mejores intereses del vendedor y del comprador a la vez.
- **Agente del comprador:** Esta es una representación de agencia única, pero en este caso, el agente de bienes raíces trabaja para el comprador. El comprador contrata al agente quien acepta trabajar solamente para el comprador. Este agente tiene la obligación legal de representar los mejores intereses del comprador y tratar de obtener el precio más bajo y las mejores condiciones en el contrato de compra. Se debe informar al vendedor que el comprador ha contratado los servicios de un “agente exclusivo del comprador”. El nivel de compensación para un agente del comprador se basa en lograr negociar un precio más bajo. Al contratar a un agente del comprador, usted puede negociar una comisión básica más incentivos para reducir el precio de la casa. Para más detalles o para comunicarse con un agente exclusivo del comprador, visite <http://www.naeba.org>.

A excepción de trabajar con un agente del comprador quien ha sido contratado para

representarlo a usted, todos los otros agentes de bienes raíces involucrados en el proceso están sujetos al acuerdo de venta del vendedor. Es decir, tienen la obligación legal de trabajar para beneficiar al vendedor, y no al comprador.

Al trabajar con profesionales en el ramo de bienes raíces

Algunos profesionales en el ramo de bienes raíces van a querer determinar si reúne los requisitos para una hipoteca antes de trabajar con usted. Este es un proceso informal y no obligatorio que puede ayudarle a determinar cuánto puede pagar por una casa. El que un agente de bienes raíces lleve a cabo este proceso de evaluación previa presenta algunas desventajas. Si el agente es un agente vendedor, él o ella puede pasarle información financiera personal al vendedor lo cual puede dificultar el negociar el precio. O el agente de bienes raíces podría mostrarle solamente casas más caras dentro del margen de precio que usted puede pagar. Aunque un agente de bienes raíces necesita saber un margen de precios general, es mejor mantener su información personal confidencial para tratar de que un prestamista de su selección evalúe su información para dejarle saber si reúne los requisitos con antelación. Si usted tiene un agente del comprador bajo contrato, usted puede compartir información más libremente puesto que esa persona trabaja para usted.

Una vez que haya determinado el monto del préstamo que puede obtener, usted decide qué cifra va a compartir con su agente de bienes raíces. No tiene que dejarle saber el valor total del préstamo que puede obtener.

Si piensa que un agente de bienes raíces en particular no satisface sus necesidades, no entiende sus preguntas o no está bien informado, usted está en su derecho de escoger otro agente. Recuerde que si usted no está interesado en comprar una casa inmediatamente y simplemente

La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces

quiere mirar, un agente de bienes raíces va a estar menos interesado en dedicarle mucho tiempo. De ser así, usted tendrá que encargarse del trabajo de buscar una casa.

Los agentes de bienes raíces generalmente:

- Le ayudan a determinar sus necesidades y deseos.
- Le muestran casas al alcance de su bolsillo y dentro de su margen de precios.
- Le proporcionan páginas con información sobre las casas.
- Le proporcionan precios e información acerca de los impuestos sobre la propiedad de casas que le interesen.
- Le ayudan a determinar el valor de una casa dándole información acerca de otras casas que han sido vendidas recientemente.
- Le proveen información acerca de escuelas y servicios comunitarios en la zona.
- Presentan su oferta al vendedor.
- Le proporcionan opciones en cuanto a prestamistas hipotecarios, inspectores profesionales de viviendas, tasadores y otros servicios profesionales que puede requerir.
- Le ayuda con la determinación previa de su capacidad crediticia para obtener una hipoteca de un prestamista para que así usted sepa cuánto puede gastar. Sin embargo, trate de hacerlo por su propia cuenta.
- Lo refiere a prestamistas.
- Le explica todo el papeleo legal para que usted entienda lo que está firmando. Quizás necesite la asesoría de un abogado.

Cómo encontrar un agente de bienes raíces

Una buena manera de encontrar un agente de bienes raíces es preguntándole a conocidos que le recomienden a alguien. Si desconoce la zona

o si no conoce a alguien que pueda darle una recomendación, las compañías nacionales de bienes raíces cuentan con un servicio que puede proporcionarle una lista de profesionales en su zona. Usted puede verificar el registro de un agente de bienes raíces comunicándose con la comisión estatal de bienes raíces o una sucursal local de la Comisión de Bienes Raíces de Nuevo México (New Mexico Real Estate Comisión) al (800) 801-7505 ó (505) 222-9820. En Las Cruces, comuníquese con la Asociación de Realtors® de Las Cruces al (505) 524-0658.

Los agentes de bienes raíces deben trabajar bajo la supervisión de un corredor quien es legalmente responsable de las acciones del agente. Si tiene problemas con un agente de bienes raíces o si cree que no lo está representando debidamente, comuníquese con su corredor.

Además de reunir información, asegúrese de que su agente de bienes raíces pueda dedicarle tiempo para ayudarlo. En algunas ocasiones, un agente puede tener tantos clientes que no puede dedicarle el tiempo que usted se merece. Para evitar esta situación, llame a su agente por teléfono a distintas horas del día para ver si contesta el teléfono. Si no lo hace, deje un mensaje y anote cuánto se demoró en llamarle.

Ley de Igualdad en la Vivienda

Si siente que un agente de bienes raíces lo está encaminando hacia ciertos vecindarios o alejando de otros debido a su raza, religión, país de origen u otros motivos ilegales, él o ella puede estar violando la Ley de Igualdad en la Vivienda. La Ley de Igualdad en la Vivienda establece que es ilegal discriminar al vender viviendas y la ley abarca la mayoría de las viviendas. Comuníquese con el corredor del agente o llame al Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD) al 1-800-669-9777. El HUD administra y hace cumplir la ley y lo pondrá en contacto con

La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces

su oficina local para que obtenga más información o presente una queja de lo que le ocurrió.

Si desea ponerse en contacto con una organización local, llame a la Alianza Nacional para la Vivienda Equitativa (National Fair Housing Alliance, NFHA)) en Washington, D.C. al 1-202-898-1661. La NFHA trabaja con el HUD y el Ad Council en campañas nacionales de publicidad para ayudar a los consumidores a reconocer y reportar discriminación y hostigamiento relacionado con la vivienda, préstamos y seguros.

Use la Hoja de trabajo “La selección de un agente de bienes raíces” para escoger a un profesional en este ramo.

Hoja de trabajo: La selección de un agente de bienes raíces

Nombre del agente de bienes raíces: _____

Número de teléfono: _____

Correo electrónico: _____

Nombre de la agencia de bienes raíces: _____

Nombre del corredor de bienes raíces encargado: _____

Años que lleva vendiendo bienes raíces: _____

Número de propiedades en venta similares a la casa que usted quiere que el agente ha tenido durante el último año: _____

Servicios que proporcionará el agente: _____

¿Le pareció que el agente se interesó y estaba al tanto de sus necesidades? _____

¿Respondió el agente a sus preguntas y le preguntó acerca de sus necesidades y deseos? _____

¿Se sintió a gusto con esta persona? _____

Otras observaciones u impresiones: _____

La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces

Esta publicación es parte de la serie La compra de una casa que incluye:

Su preparación financiera

Lo que buscan los acreedores
En busca de un préstamo hipotecario
Tipos de instituciones financieras
Opciones de hipotecas
El pago inicial y los costos de cierre
La determinación previa de su capacidad crediticia o la aprobación inicial

Factores que debe tener en cuenta al seleccionar una vivienda

Necesidades y deseos personales
Lugar
Tipo y estilo de casa
Tipos de construcción
El espacio interior y exterior
Necesidades especiales
Si opta por construir su casa

En busca de una casa

Para encontrar la casa
Los agentes de bienes raíces
Cuando compra directamente del dueño

El contrato de venta

Componentes
Aceptación

Inspecciones de la casa

Razones para inspeccionar la propiedad
Para encontrar un inspector
Lo que incluye una inspección
Límites de responsabilidad económica

El proceso de la hipoteca

El proceso de solicitud del préstamo
El proceso de aprobación del préstamo
El pago de la hipoteca

La compra del seguro del propietario

Estabilidad de la compañía de seguros
Costos y cobertura
Servicio al cliente

Garantías

El cierre

Preparación para el cierre
Visita y revisión final de la casa
Trámites el día del cierre

Conclusion

Patrocinado por la ciudad de Las Cruces y la Universidad Estatal de Nuevo México. Financiado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. La Universidad Estatal de Nuevo México (NMSU) acata las pautas de acción afirmativa y de oportunidad equitativa en el empleo y en la educación. Este proyecto es una colaboración entre NMSU y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. © 2005, el Consejo de Regentes de la Universidad Estatal de Nuevo México.



La compra de una casa: Los agentes de bienes raíces
