

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: DIEZ PREGUNTAS PARA HACERLE AL AGENTE DEL COMPRADOR

Si ya tomó la decisión de comprar una vivienda, es importante que tenga toda la información necesaria para encontrar un agente con quien pueda trabajar a gusto y cumpla con todos los requisitos que usted considere fundamentales. A continuación, exponemos diez preguntas para que las tenga en cuenta a la hora de elegir un agente:

- 1. ¿Es un agente REALTOR®?** Cuando trabaja con un agente que es [REALTOR®](#), lo hace con un profesional que presta sus servicios de conformidad con los [deberes éticos](#) que le impone el [Código de Ética](#) REALTOR®, entre los que se encuentra el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes
- 2. ¿Qué tipos de servicios me ofrece?** Los agentes pueden ofrecer una amplia gama de servicios, como la búsqueda de viviendas que cumplan con los criterios del comprador, acompañarlo a visitar propiedades, brindarle análisis del mercado y de las propiedades disponibles, negociar en su nombre, etc. Si desea más información sobre por qué es clave trabajar con un agente REALTOR®, no deje de leer [Las 179 maneras en que los agentes REALTORS® valen cada centavo de su dinero](#).
- 3. ¿Con qué profundidad conoce los mercados en los que estoy buscando una vivienda?** El agente debe tener una licencia en el lugar donde vaya a comprar la vivienda. Pero, además, debe tener conocimiento del mercado para ayudarlo a encontrar la propiedad que busca en la zona donde la busca.
- 4. ¿Tiene experiencia con compradores en mi misma situación?** Muchos agentes se especializan en determinados tipos de compradores, como los que adquieren una propiedad por primera vez y los [veteranos](#). Algunos, además, poseen la designación de [representante del comprador acreditado](#), que les permiten incorporar destrezas especializadas para trabajar con compradores. Pregúntele a su posible agente sobre la experiencia con la que cuenta y si tiene designaciones o certificaciones que acrediten sus conocimientos para trabajar con compradores como usted.
- 5. ¿Puede contarme sobre su enfoque a la hora de buscar propiedades?** Los agentes y los corredores de todo el país tienen diferentes modelos de negocio y utilizan y proporcionan diversas tecnologías, herramientas y recursos a lo largo de su proceso de búsqueda. Pregúntele a su posible agente sobre las particularidades de su enfoque y cómo lo ayudará a encontrar la vivienda que está buscando.
- 6. ¿Qué se incluirá en nuestro acuerdo del comprador por escrito?** Una vez que ya haya elegido a su agente y antes de que vayan juntos a ver una vivienda, es posible que el agente deba celebrar un [acuerdo del comprador por escrito](#) con usted que detalle los servicios que le brindará y cómo cobrará por esos servicios. Estos acuerdos son [plenamente negociables](#).
- 7. ¿Cuánto durará nuestro vínculo comercial?** Hable con su posible agente sobre cuánto tiempo le gustaría que durara el vínculo entre ustedes y asegúrese de sentirse cómodo con el plazo que pacten. La duración del vínculo podría figurar en el acuerdo de comprador por escrito.

8. **¿Qué opciones tengo para pagarle sus honorarios?** La remuneración del agente es totalmente negociable y puede adoptar muchas formas, como una tarifa fija, un porcentaje del precio de compra o una tarifa por hora. El acuerdo del comprador por escrito contendrá el monto de la remuneración que acuerde pagarle al agente. También puede pedirle al vendedor que [pague la remuneración del corredor del comprador](#) como parte de su oferta de compra o, en los casos en que un vendedor ofrezca una [concesión](#), puede usar los fondos para pagarle a su corredor la contraprestación por los servicios que le brindó.
9. **¿Puede recomendarme proveedores de servicios que me asesoren para obtener una hipoteca, hacer reparaciones en la vivienda o brindarme apoyo en otras tareas vinculadas con el cierre de la operación?** Puede que el posible agente ya tenga experiencia o conozca proveedores de confianza en la zona donde vaya a comprar la propiedad, por lo que podría ser un gran recurso para facilitarle estos datos.
10. **¿Puede darme referencias con las que pueda hablar?** Muchos agentes estarán dispuestos a ponerlo en contacto con clientes anteriores que hayan quedado conformes con su trabajo y puedan compartirle cómo les fue trabajando con esos agentes.

***Puede haber variaciones en las prácticas aplicables según las diferentes leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a su abogado para obtener más detalles sobre las leyes del estado en que compre una vivienda. En [facts.realtor](#), podrá consultar más información y recursos.***