

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: DIEZ PREGUNTAS PARA HACERLE AL AGENTE DEL VENDEDOR

Si ya tomó la decisión de vender su 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?** El agente podrá asesorarlo en todo lo vinculado con promover la venta, interactuar con los agentes de los compradores, coordinar las visitas a la propiedad y las jornadas de *open house*, negociar el contrato de compraventa en su nombre, asistirlo a lo largo del proceso de cierre de la operación y mucho [más](#).
- 3. ¿Con qué profundidad conoce el mercado en el que voy a vender la vivienda?** El agente debe tener una licencia en el lugar donde vaya a vender la vivienda. Pero, además, debe tener conocimiento del mercado para facilitar que la operación se concrete de manera exitosa. Si bien no es requisito que el agente posea experiencia previa en el mercado donde se encuentra la vivienda, tener conocimiento de las variables locales podría serle útil a fin de desarrollar una estrategia que coincida con los intereses de los compradores locales.
- 4. ¿Qué queda incluido en el acuerdo de puesta en venta?** En el inicio de la relación con el agente, firmarán un [acuerdo de puesta en venta](#), en el cual se establece que el agente puede representarlo y promocionar la vivienda entre potenciales compradores y sus agentes; además, en él se fija el precio de venta de la vivienda. También, se detalla el tipo de representación profesional que le brindará el agente y de qué manera se abonarán los servicios que preste. Recuerde que la remuneración del agente es totalmente negociable, ya que no se encuentra fijada por ley.
- 5. ¿Cómo calculó el precio sugerido al que se ofrece en venta la vivienda?** Es importante establecer un buen precio inicial de venta a partir del conocimiento del mercado que posea el agente, tanto para captar el interés de los compradores como para obtener la mejor oferta posible. El agente debe llevar adelante una investigación de mercado para definir un precio que resulte adecuado tanto para atraer potenciales compradores como para garantizar que el vendedor reciba un valor justo de mercado a cambio de la vivienda.
- 6. ¿Cómo va a promocionar la venta de la vivienda?** Los agentes tienen a su disposición una gran variedad de estrategias de mercadotecnia para llegar a los potenciales compradores y deben asesorarlo sobre las ventajas y desventajas de cada opción. Por ejemplo, para publicitar las propiedades, suelen recurrir a [servicios de listados múltiples](#) (MLS), plataformas en línea que recopilan información sobre las propiedades en venta publicada por agentes de bienes raíces de un mercado determinado, con el fin de que esas propiedades estén accesibles para la mayor cantidad posible de compradores y, potencialmente, logren atraer la mejor oferta.
- 7. ¿Cómo atraigo a potenciales compradores?** Hay muchas estrategias que pueden ser útiles para atraer potenciales compradores. Por ejemplo, están las [ofertas de remuneración](#) —que se producen cuando usted o su agente le pagan una remuneración a otro agente por lograr que cierre con éxito la operación con un comprador— y las [concesiones del vendedor](#) —que se dan cuando el vendedor cubre ciertos costos asociados con la compra de la vivienda que le correspondían al comprador— que podrían dar lugar a una oferta mejor o más rápida al

disminuir los gastos que el potencial comprador debe pagar al contado u otros costos iniciales a su cargo.

8. **¿Qué tengo que hacer para que mi casa quede lista para la venta?** Para preparar la vivienda para su puesta en venta, el agente podría sugerirle que invierta en las reparaciones que sean necesarias o que realice otras mejoras orientadas a aumentar el interés de los compradores en la propiedad.
9. **¿Cómo evaluará a los posibles compradores?** Una parte importante de la venta de su casa es asegurarse de que los posibles compradores tengan la capacidad financiera para cumplir con la oferta. Hable con el agente sobre cómo tiene previsto evaluar a los posibles compradores, por ejemplo, mediante la exigencia de que se presente una carta de preaprobación junto con la oferta.
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 comentarle cómo fue su experiencia 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.