

Cortesía de:



www.findmemyhouse.com
y Sondra Johnson

REPORTE GRATIS: SECRETOS DE BIENES RAÍCES QUE USTED QUIERE SABER . . .

KELLER WILLIAMS
CAPITAL PARTNERS

The Columbus Team

Serving Columbus and the Central Ohio Area
614•888•6100

Secretos de Bienes Raíces que usted quiere saber... Todas esas preguntas que usted siempre se hizo, pero nadie le contestaba...

• **Secreto # 1- Usted puede escoger trabajar con más de un agente de Bienes Raíces al mismo tiempo.**

Usted no está obligado legalmente a usar solo un agente de Bienes Raíces (al menos que haya firmado un acuerdo exclusivo de listado de compradores . . . más sobre esto luego).

A algunas personas les gusta hacer esto porque:

1. Quieren ver un mayor número de áreas.
2. No han encontrado el agente de Bienes Raíces "Correcto".
3. Quieren mantener sus opciones abiertas.

Consejos si va a hacer esto:

1. Dígame al agente de Bienes Raíces que también está trabajando con otros agentes.
2. También dígame si quieren mostrarle una propiedad y ya la ha visto con otro agente de Bienes Raíces. Le ahorra a usted- y a ellos- tiempo y esfuerzo.

La verdad es: A la mayoría de agentes de Bienes Raíces no les gusta esto. Ellos quieren trabajar con usted exclusivamente, y ellos pueden escoger no trabajar con usted, o poner sus necesidades con una menor importancia en la lista. ¿Por qué? Porque: a.) El tiempo que ellos tienen disponible es usualmente limitado, y b.) sus oportunidades de completar una transacción con usted (en otras palabras, hacer dinero) son mucho menores que con un cliente con el cual trabajan exclusivamente.

• **Como encuentro a un buen agente de Bienes Raíces?**

De varias maneras...

1. Preguntele a gente en la que usted confíe a quien recomendarían ellos.
2. Fíjese en los anuncios de agentes de Bienes Raíces- preste atención al estilo/información/beneficios con los que usted se pueda relacionar.
3. Busque a un agente de Bienes Raíces que se comunique bien y que lo escuche.
4. Dígame al agente de Bienes Raíces que considere, referencias de clientes satisfechos.

- **Pero que pasaría si quiero usar un agente de Bienes Raíces, pero el agente no se especializa en el área que yo quiero considerar?**

Dígame al agente una recomendación. El agente le puede remitir a alguien quien conozca bien esa área, y sí- el agente recibirá una comisión por la recomendación del otro agente, si consigue una propiedad allí.

• **¿Qué es esto de la comisión por recomendación?**

Agentes de Bienes Raíces tienen una extensa red de otros agentes en diferentes áreas que sabemos son "buena gente" - eficiente y profesional. Cuando se está mudando, o quiere considerar un área en la que su agente de Bienes Raíces no trabaja, pídale el nombre de una buena recomendación.

Es algo acostumbrado en el mundo de las Bienes Raíces dar una recomendación siempre- y cuando- esa recomendación resulta en una venta. Esta comisión no sale de su bolsillo... sale voluntariamente del agente de Bienes Raíces quien cierra el trato.

En otras palabras, no le cuesta a usted un centavo obtener el nombre de un gran profesional que está listo a trabajar para usted.

- **De acuerdo, he encontrado el agente de Bienes Raíces que me satisface de verdad y estoy dispuesto a negociar. Algunos consejos para mí?**

1. Obtenga una pre-aprobación bancaria para financiamiento antes de buscar una propiedad. Los intereses y programas de financiamiento varían mucho; es para su beneficio que hable con varias entidades financieras. Su agente de Bienes Raíces puede sugerir algunas entidades financieras buenas si usted no conoce ninguna.

Obtener una pre-aprobación es usualmente gratuito- sin dinero de su bolsillo, y solo unos minutos de su tiempo lo pondrán en una fuerte posición para negociar cuando encuentre su propiedad.

A los vendedores les encantan los compradores pre-aprobados.... Ellos toman sus ofertas más seriamente. Usted también tiene el importante beneficio de saber exactamente cuanto puede pagar.

2. Dígame a su agente de Bienes Raíces que quiere firmar un Acuerdo de Listado de Comprador Exclusivo con ellos.

- **Cuál es la razón de un Acuerdo de Listado de Comprador Exclusivo?**

Este es un documento legal entre usted y su agente de Bienes Raíces, por un período específico de tiempo, que le compromete a usted a quedarse con su agente de Bienes Raíces y este a su vez con usted. Básicamente dice que si usted compra una casa, su agente de Bienes Raíces gana dinero.

- **Cuál es la ventaja de que firme este Acuerdo de Listado de Comprador Exclusivo?**

- Bueno, para empezar usted vá a estar al comienzo de la lista de gente "yo quiero su tiempo", de su agente de Bienes Raíces con la que su agente trabaja.

- Su agente de Bienes Raíces estará listo y ansioso en hacer cosas para usted.

- Su agente sabe que usted está comprometido, es leal y esta preparado para comprar.

Eso significa que su agente ganará dinero y puede pagar entonces la cuenta de electricidad y comprar comida - maravillosos incentivos para trabajar más fuerte. (Recuerden, amigos, nosotros los agentes de Bienes Raíces hacemos esto para ganarnos la vida!)

- **La primera vez que me reuní con este agente de Bienes Raíces me dijo que el solo trabajaba con compradores que firmaban el Acuerdo de Listado de Comprador Exclusivo. Tengo que firmar este acuerdo?**

No. Usted no tiene ninguna obligación a firmar ningún documento del cual no esté seguro. Algunos agentes de Bienes Raíces hacen las cosas de esta forma. Ellos quieren estar seguros de que "tienen su negocio" antes de esforzarse y trabajar para usted.

Usted puede escoger. Puede decir "No, Gracias" y buscar a otro agente de Bienes Raíces quein trabaje para usted.

La única vez que usted deberá escoger firmar un Acuerdo de Listado de Comprador Exclusivo es cuando usted piense. "Perfecto!. Este es el agente de Bienes Raíces para mí! " y cuando usted quiere ser la máxima prioridad para ese agente.

- **Hice una cita para ver una propiedad con un agente de Bienes Raíces, y antes de que pudiera ver la propiedad, quería que firmara unos papeles. Qué es esto?**

Lo que su agente de Bienes Raíces le pidió firmar fueron dos documentos:

1. El documento de convenio de relación con la agencia.
2. La política de negocio de la agencia.

Es la ley en el Estado de Ohio que un agente de Bienes Raíces debe presentar estos documentos a un prospecto comprador antes de mostrarle una propiedad por primera vez. Su agente de Bienes Raíces esta cumpliendo con la ley.

Estas leyes fueron diseñadas para su protección como comprador. El primer documento le dice a quien está representando el agente de Bienes Raíces- usted o el vendedor. El segundo documento le dice como hace negocios la firma para la cual trabaja su agente de Bienes Raíces.

En el pasado, hubo problemas cuando los compradores malentendieron que el agente de Bienes Raíces estaba representando al vendedor y le daban informacion personal que el no debia tener. El estado quiso corregir este problema y asegurarse que los derechos del comprador eran protegidos.

Desafortunadamente, los documentos tienen palabras confusas a veces; compradores son intimidados frecuentemente por los legalismos, y erróneamente piensan que es un tipo de contrato.

Es importante saber lo siguiente:

1. Estos documentos no son contratos; usted no está bajo ninguna obligación con nadie ni con nada por firmarlos.

2. El propósito de su firma es simplemente probarle al Estado de Ohio que usted ha visto estos documentos, cuando el estado decida auditar nuestros archivos (y sí, ellos auditan nuestros archivos).

3. La ley requiere que los agentes de Bienes Raíces presenten estos documentos a compradores, usted puede escoger firmarlos o no, si rehusa a firmarlos, simplemente anotaremos en nuestra copia que se rehuyó a firmarlos. (De todas formas antes de completar la compra de la propiedad tendrán que ser firmados.) Firmar los dos documentos hace el trabajo del agente de Bienes Raíces mucho más fácil.

- **Porque los agentes de Bienes Raíces siempre me preguntan "estás trabajando con un agente?" No es de su incumbencia.**

Dos razones... una es ética profesional- no queremos "robar" clientes de otros agentes.

La otra razón es que están tratando de saber si hay una posibilidad de ganar dinero trabajando con usted... si usted está trabajando con otro agente, trabajar con usted es sólo "trabajo voluntario."

Aquí hay un gran secreto de Bienes Raíces que mucha gente no sabe- Agentes de Bienes Raíces pasan la mayor parte de su tiempo trabajando de gratis. De hecho frecuentemente pagamos mucho de los gastos para poder "trabajar gratis!"

La mayoría de los agentes de Bienes Raíces son estrictamente por comisión. La única vez que recibimos dinero por nuestro trabajo es cuando una transacción de Bienes Raíces se cierra.

Así es.

El resto del tiempo trabajamos de gratis.

Claro, si vivimos en un mundo real con cuentas que pagar, estamos motivados a trabajar gratis tan inteligentemente como sea posible. Pasando horas y horas trabajando para una persona que ya tiene un agente de Bienes Raíces no puede ser la mejor forma de traer dinero a nuestro negocio.

Así, que sí es de su incumbencia cuando agentes de Bienes Raíces hacen esa pregunta común (*al menos eso esperan....*).

- **Cómo funcionan las comisiones de Bienes Raíces?**

Las comisiones son pagadas por el vendedor, no por el comprador.

La cantidad de la comisión varía; fijando una cantidad fija se conoce como " fijación de precios" y es ilegal. Una tasa de comisión común en el area de Columbus es 6 - 7%, con 7% volviéndose más común, las tasas de comisión pueden ser también 8% ó más, ó menos de 6%.

Usando una comisión de 6% por ejemplo, 3% es el porcentaje común que vá al agente del comprador; y el restante 3% vá al agente del vendedor.

En realidad, este dinero vá a la firma para la cual el agente trabaja. Si estuvo en el cierre del negocio, notaría que el cheque de comisión no estaba a nombre de su agente, sino a nombre de la firma (*por ejemplo: Remax Affiliates*).

Los agentes de Bienes Raíces reciben sólo una porción del 3%, dependiendo de la firma para la cual trabajan, recibirán "una parte de la comision," la cual podrá ser 60/40%, 70/30% ó 80/20%, con parte de ese porcentaje iendo a la firma.

Hay algunos agentes de Bienes Raíces que reciben 100% del 3% de la comisión, estas personas pagan por todos sus gastos comerciales, con significativos pagos mensuales que van a la firma.

Así que... en conclusión - su agente de Bienes Raíces no se está haciendo rico con la comisión ganada iendose a Taití.

- **Me gusta estar en "control". Tengo un agente de Bienes Raíces con el cual trabajo, pero quiero ir y buscar por mi cuenta. Cuál es la mejor forma de hacer esto?**

1. Pidale a su agente de Bienes Raíces de 10-15 tarjetas de presentación, llevélas consigo y repartalas mientras busca.

2. En demostraciones de propiedades, dele una tarjeta de presentación de su agente de Bienes Raíces al agente de Bienes Raíces que patrocina el evento. Firmar un registro es opcional; usted puede firmar el nombre de su agente si así lo desea.

3. Si desea considerar una propiedad nueva y visitar un modelo, digale al agente de ventas que está trabajando con un agente de Bienes Raíces y también dígaes que quiere registrase y a su agente.

Nota: Hay muchas ventajas al usar un agente de Bienes Raíces cuando construye una propiedad (vea la próxima página), pero a algunos constructores no les gusta y tienen reglas particulares acerca de la manera que su agente de Bienes Raíces se registra - algunos se rehusan a pagarle a un agente de Bienes Raíces si sus instrucciones no son seguidas.

Hable con su agente de Bienes Raíces acerca de esto antes de salir a buscar- su agente lo puede aconsejar.

4. Si encuentra un listado interesante en Internet, tome la dirección ó el número de listado múltiple y envíelo por correo electrónico a su agente de Bienes Raíces, su agente le puede conseguir toda la información que desee.

5. Si desea ver una propiedad y su agente no está disponible, usted puede llamar al agente a cargo y hacer una cita para ver la propiedad. Digale al agente de Bienes Raíces quien es su agente, y dele la tarjeta de presentación de su agente cuando lo conozca.

NOTA: Recuerde, este agente trabaja para el vendedor. Durante la visita, tenga cuidado de no dar información personal que pueda beneficiar al vendedor; este agente le vá a dar al vendedor cualquier información que pueda ser usada para su beneficio. *Si la propiedad tiene potencial, planee o haga otra cita para ir con su agente de Bienes Raíces.*

6. Si usted vé una señal que dice Se vende por su propietario en una propiedad que le interesa, tome el número de teléfono y la dirección, llame a su agente de Bienes Raíces y dele la información. Su agente puede arreglar una demostración a la que puedan ir ambos. (*La mayoría de los propietarios están dispuestos a pagar un 3% de comisión al agente de Bienes Raíces del comprador.*)

Su agente de Bienes Raíces puede aconsejarle en el precio, buscar información sobre propiedades que se comparan y ya han sido vendidas, cuidar sus intereses, redactar y negociar un contrato, arreglar todas las inspecciones, mediar cualquier diferencia, asistir con el financiamiento e ir al cierre del negocio- todas las mismas cosas que hacemos con propiedades listadas.

- **Cuáles son las razones para usar un agente de Bienes Raíces si construyo una propiedad nueva?**

1. No le cuesta nada más que si no lo usa.

Con la excepción de muy pocos constructores que rehusan cooperar con agentes de Bienes Raíces, la mayoría de los constructores tienen un fondo genérico que es usado para mercadeo / publicidad y comisiones de Bienes Raíces.

El constructor paga la comisión- no usted. La comisión de su agente de Bienes Raíces se paga de este fondo. Piense de una ventaja extra que puede usar si planea correctamente.

2. Su agente de Bienes Raíces está allí para representar sus intereses.

Recuerde, los empleados del constructor están representando los intereses del constructor, no los suyos. Los agentes de Bienes Raíces tienen que decirle a quien representan- es la ley. Los constructores no están obligados por tales requisitos legales.

3. Su agente de Bienes Raíces puede darle consejos importantes sobre diseño de la propiedad, características, selección del terreno y accesorios que afectarán tanto el precio final como el valor de reventa de la propiedad. Piense en su agente de Bienes Raíces como un tercer par de ojos.