

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: COMPRA DE LA PRIMERA VIVIENDA

Ya tomó la decisión de adquirir su primera vivienda. Pero ¿dónde empezar? ¿Y qué recursos están a su disposición para ayudarlo? Aquí le ofrecemos información que le resultará útil rumbo a la compra de su primera vivienda:

**¿A quién se lo considera comprador de una vivienda por primera vez?** La definición de “comprador de una vivienda por primera vez” quizá sea más amplia de lo que pensaba. Por ejemplo, podría referirse a una persona que nunca fue propietaria de una vivienda, a alguien que hace tres años que no es titular de una vivienda o a un padre o madre que anteriormente tuvo una vivienda, si bien en propiedad conjunta con su cónyuge. La definición puede variar según el programa de que se trate, por lo que le recomendamos ingresar [aquí](#) para consultar cómo define la Administración Federal de Vivienda a los compradores de una vivienda por primera vez.

**¿Cómo encontrar un agente?** En un contexto de costos de la vivienda que llegan a niveles nunca registrados, los agentes que son [REALTORS®](#) están preparados para asesorar a los compradores de una vivienda por primera vez para sortear los desafíos que presenta el mercado y alcanzar el sueño de la casa propia. Los agentes ofrecen una amplia gama de servicios, como buscar viviendas disponibles que cumplan con sus requisitos, acompañar a visitas a las propiedades, negociar en su nombre y [otros](#) servicios. Considere hacer [estas diez preguntas](#) a los posibles agentes para verificar que su perfil sea el que mejor se ajuste a sus necesidades.

**¿Qué es un acuerdo del comprador por escrito?** En muchos casos, el agente que elija estará obligado a celebrar un [acuerdo del comprador por escrito](#) antes de ir con usted a ver una vivienda, donde se detallan los servicios que brindará y cómo cobrará por esos servicios. Estos acuerdos son [plenamente negociables](#), así que no dude en formular uno que refleje lo que usted necesita.

**¿Qué opciones tengo para la obtención de asistencia financiera?** Existen múltiples alternativas para financiar la compra de una primera vivienda. Analice con su agente los programas que podrían estar a su alcance, como los siguientes:

- **Préstamos hipotecarios tradicionales** que ofrecen las entidades de crédito privadas, como bancos, cooperativas de crédito y entidades hipotecarias. Por lo general, las hipotecas requieren que se haga un pago inicial; mediante esta [herramienta](#), puede consultar si cumple con los requisitos de los programas de asistencia vinculados con los pagos iniciales y los costos de cierre.
- **Programas de crédito federales** disponibles para los compradores que cumplan con las condiciones que establecen la Administración Federal de Vivienda, el Departamento de Asuntos de Veteranos y el Departamento de Agricultura de EE. UU.
- **Subsidios financiados por los estados** para compradores de una vivienda por primera vez; pueden ser una alternativa según la ubicación. Comuníquese con el organismo de financiamiento para la vivienda de su estado para recibir más información.
- **Gobiernos locales y organizaciones sin fines de lucro** que se encuentren en su zona; podrían tener programas disponibles para quienes cumplan con determinados requisitos.

**¿Hay otras maneras en que puedo reducir los costos a mi cargo?** Algunos vendedores podrían proponerle hacerse cargo de ciertos costos vinculados con la compra de la vivienda; son las denominadas [concesiones](#). También, podría pedírsele al vendedor que [pague la remuneración del agente del comprador](#) como parte de la oferta de compra. Ambas opciones reducen los gastos que se pagan al contado y otros costos iniciales, lo cual le permitiría estirar más su presupuesto. Su agente sabrá cómo defender sus intereses durante las negociaciones para la compra respecto de estas condiciones y otros aspectos de la operación.

**¿Qué otros recursos están disponibles?** Los agentes que son REALTORS® y las [Asociaciones REALTOR®](#) estatales y locales podrán recomendarle muchos otros recursos. Por ejemplo, hay [servicios de asesoramiento y formación para compradores de viviendas](#) que brindan herramientas e información para resolver barreras financieras, desarrollar un presupuesto y formular un plan que reúna los requisitos financieros necesarios para acceder a la titularidad de una vivienda. Su agente podría recomendarle que consulte a un [consejero de vivienda aprobado por HUD](#).

**¿Cómo saber cuál es la mejor opción a mi alcance?** 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. Su agente lo asesorará a fin de que evalúe sus opciones, responderá sus preguntas y desarrollará una estrategia que le resulte satisfactoria. [Aquí](#) puede leer más sobre el deber que asumen los REALTORS® de poner los intereses de los clientes por encima de los suyos propios.

***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.***

## 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

## 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.***

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: ACUERDOS DE PUESTA EN VENTA

Una vez tomada la decisión de trabajar con un profesional de bienes raíces para vender una vivienda, uno de los primeros pasos será negociar y firmar un acuerdo de puesta en venta con el agente elegido. Aquí le acercamos información de utilidad sobre este tema:

**¿Qué son los acuerdos de puesta en venta?** Un acuerdo de puesta en venta (o acuerdo de listado), es un contrato entre el vendedor y su agente para que este último lo represente y promueva la venta de la propiedad a compradores potenciales y sus agentes; en este acuerdo, asimismo, se establece el precio de venta de la vivienda. También, se definen el tipo de representación profesional y los servicios que el agente prestará, así como la remuneración que percibirá por proporcionar esos servicios. Como la remuneración de los agentes no está fijada por ley, puede negociarse libremente.

**¿Qué tipos de representación pueden pactarse con el agente?** Las opciones disponibles dependerán del lugar donde se ponga en venta la propiedad o de las alternativas que proponga el agente. Algunos de los esquemas de representación más habituales son los siguientes:

- **Acuerdo exclusivo y mandato para la puesta en venta:** hay un único agente, que recibe una remuneración si vende la vivienda; es decir, el vendedor retiene la posibilidad de venderla por su cuenta y, de así hacerlo, no debe pagarle ninguna remuneración al agente.
- **Acuerdo exclusivo de derecho de venta:** hay un único agente, pero en este caso el vendedor debe pagarle la remuneración a su agente sin importar si es ese agente u otra persona quien concreta la venta.
- **Acuerdo de puesta en venta con servicios limitados:** hay un único agente que presta determinados servicios, como la publicación de la propiedad en servicios de listados múltiples (MLS, por sus siglas en inglés) —son plataformas en línea que recopilan avisos de propiedades de diversas fuentes—, pero no brinda otros, como organizar visitas a la propiedad, dar su opinión sobre ofertas de compra o brindar apoyo durante el proceso de negociación.
- **Acuerdo no exclusivo de puesta en venta:** hay uno o más agentes y el vendedor solo le paga una remuneración al agente que concreta la venta de la propiedad.

**¿Qué servicios se suelen incluir en un acuerdo de puesta en venta?** Por lo general, en estos acuerdos se especifican los métodos que el agente utilizará para vender la vivienda. En un acuerdo de puesta en venta, se suelen detallar las estrategias previstas para promocionar la venta, como publicar en plataformas MLS, ofrecer al comprador una concesión del vendedor que cubra algunos de los costos vinculados con la compra u ofrecer el pago de una remuneración al agente del comprador. Puede accederse a más información sobre los servicios MLS [aquí](#); sobre las ofertas de remuneración, [aquí](#) y sobre las concesiones del vendedor, [aquí](#).

**¿Las ofertas de remuneración son obligatorias?** No lo son. En caso de considerar que el pago de una remuneración es la mejor alternativa para la venta de la propiedad, la decisión de hacer o autorizar que se haga una oferta de remuneración queda a criterio del vendedor. Los agentes que son [REALTORS®](#) están preparados para brindarle toda la orientación necesaria sobre las distintas estrategias de mercadotecnia disponibles, lo cual le permitirá tomar la mejor decisión para la venta de la propiedad.

**¿Cómo determinar qué es mejor para cada vendedor?** Al trabajar en conjunto con un REALTOR®, se cuenta con el asesoramiento de 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. El agente trabaja codo a codo con el vendedor para permitirle entender el mercado y sopesar las opciones a su alcance, responder preguntas y arribar a un acuerdo que se ajuste a sus necesidades y expectativas. Ante toda inquietud respecto de un acuerdo de puesta en venta o en caso de no comprender sus disposiciones, le recomendamos consultar a un abogado.

**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.**

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: ACCESO JUSTO A LA VIVIENDA

Comprar o vender una vivienda es mucho más que una operación comercial: es un paso fundamental para los objetivos a largo plazo y el futuro financiero de los consumidores. Tanto los consumidores como los agentes de bienes raíces tienen derechos y responsabilidades relativos a fomentar que no exista ningún tipo de discriminación durante el proceso de compraventa. Aquí detallamos algunos puntos importantes sobre este tema.

**¿Qué implica la noción de “acceso justo a la vivienda” y qué beneficios aporta?** La Ley de Acceso Justo a la Vivienda federal prohíbe cualquier tipo de discriminación en las operaciones realizadas con la vivienda y otras transacciones relacionadas en función de la raza, el color, el sexo (incluidas la orientación sexual y la identidad de género), la nacionalidad, la religión, la discapacidad o la situación familiar. Asimismo, las leyes estatales o locales sobre esta materia podrían prohibir otros tipos de discriminación hacia otras clases protegidas por ley. El concepto central es que la discriminación perjudica a todas las partes que participan en una operación vinculada con la vivienda, cierra la puerta al sueño estadounidense de la casa propia y perpetúa la desigualdad económica. Es clave para los compradores, los vendedores y los profesionales de bienes raíces que haya leyes que protejan firmemente el acceso justo a la vivienda, así como prácticas justas en este sentido, en pos de la prosperidad de nuestras comunidades y de nuestra economía.

**¿Cómo se aplican a los compradores las leyes de acceso justo a la vivienda?** Se debe prestar el mismo servicio profesional a todos los compradores a lo largo del proceso de compra, sin ningún tipo de diferenciación respecto de las características protegidas por ley. Así, los compradores tienen derecho a recibir un trato equitativo de parte de su agente, del vendedor, del agente del vendedor, de los tasadores, de las entidades crediticias y de las demás personas que formen parte de la búsqueda y la compra de una vivienda. Asimismo, los agentes tienen la obligación de proporcionar a los compradores alternativas que se encuentren dentro de su rango de precios, independientemente de la composición racial o étnica de los vecindarios.

**¿Cómo se aplican a los vendedores las leyes de acceso justo a la vivienda?** Los vendedores tienen prohibido discriminar a los compradores en función de su raza, color, sexo (incluidas la orientación sexual y la identidad de género), nacionalidad, religión, discapacidad o situación familiar. Tampoco tienen permitido darle ninguna instrucción a su agente para que lleve adelante el proceso de venta de manera diferenciada a partir de los motivos de discriminación que condena la ley. Por ejemplo, no es posible publicitar la venta de una vivienda a un único grupo o a una cantidad limitada de grupos.

**¿De qué manera trabajar con un agente que es REALTOR® permite garantizar que se respetarán las prácticas de acceso justo a la vivienda?** Además de la obligación de cumplir con las leyes aplicables en materia de acceso justo a la vivienda, los agentes REALTORS® rigen su conducta de acuerdo con los más altos estándares de la ética. El [Código de Ética REALTOR®](#) obliga a los REALTORS® a prestar servicios profesionales en pie de igualdad a todos los consumidores. Entre los deberes éticos que asumen los REALTORS®, se encuentran la obligación de no referirse a la composición demográfica de un vecindario y la obligación de no promocionar una propiedad de modo tal que implique cualquier tipo de preferencia, limitación o acto de discriminación en función de cualquiera de las razones que ampara la ley. [Aquí](#) hay más información sobre la obligación que asumen los agentes REALTORS® de poner los intereses de los clientes por encima de los suyos propios.

**¿Dónde puedo denunciar un presunto caso de discriminación cometido durante el proceso de compraventa de una vivienda?** Las denuncias de discriminación vinculadas con el acceso a la vivienda se presentan ante la [Oficina de Acceso Justo a la Vivienda e Igualdad de Oportunidades](#) (FHEO, por sus siglas en inglés) del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD), y las infracciones al Código de Ética se denuncian ante la Asociación REALTOR® estatal o local de su agente ([aquí](#) está disponible un listado de tales asociaciones). También, puede acercarse toda inquietud sobre este tema a una organización sin fines de lucro dedicada a proteger el acceso justo a la vivienda a nivel local ([aquí](#) se encuentra disponible una herramienta de búsqueda por código postal). Las leyes de acceso justo a la vivienda prohíben cualquier tipo de hostigamiento o intimidación contra quienes denuncien conductas discriminatorias.

**La Ley de Acceso Justo a la Vivienda es una norma de alcance federal; asimismo, hay gran cantidad de leyes estatales y locales que proporcionan garantías adicionales. Consulte a su profesional de bienes raíces, a su abogado y a la autoridad de la vivienda de su estado para obtener más detalles sobre las leyes aplicables en materia de acceso justo a la vivienda en el lugar donde tenga previsto vender o comprar una vivienda. En [facts.realtor](#), podrá consultar más información y recursos.**

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: SERVICIOS DE LISTADOS MÚLTIPLES (MLS)

A la hora de comprar o vender una vivienda, su profesional de bienes raíces podría recurrir a un servicio de listados múltiples (MLS, por sus siglas en inglés) para encontrar propiedades en venta o poner en venta su propiedad. Aquí le acercamos información útil sobre este recurso:

**¿Qué son los servicios MLS?** Son plataformas en línea que recopilan información sobre propiedades en venta publicada por agentes de bienes raíces de un mercado determinado. Permiten que los agentes accedan de manera eficiente a datos de suma utilidad sobre esas propiedades y mercados; además, suelen compartir la información en sitios web tanto nacionales como locales que publican este tipo de datos sobre propiedades en venta. Hay gran cantidad de servicios MLS en EE. UU., cada uno con sus propias reglas con el fin de garantizar que toda la información publicada esté completa y sea tanto precisa como transparente.

**¿Qué valor aportan los servicios MLS?** Estos servicios permiten que los agentes de bienes raíces vean, compartan y publiquen aquellas propiedades que se encuentran en venta, de modo de que estén accesibles para la mayor cantidad posible de compradores potenciales. Los servicios MLS son la fuente de información más exacta, confiable y detallada sobre las propiedades (tanto las que ya se vendieron como las que están en venta), en la cual se publican datos como su precio de venta, dirección, características, declaraciones sobre su estado y superficie en pies cuadrados. Asimismo, son un medio que promueve el acceso justo a la vivienda y la igualdad de oportunidades al brindarles a los profesionales de bienes raíces y sus clientes una vía de acceso a información organizada de manera uniforme.

**Como comprador, ¿cómo me ayudan estos servicios a comprar una vivienda?** Mediante los servicios MLS, su agente accede a gran cantidad de viviendas que están en venta y se pone en contacto con otros agentes que trabajan para vender las propiedades de sus clientes.

**Como vendedor, ¿cómo me ayudan estos servicios a vender una vivienda?** Los servicios MLS son la fuente de datos sobre propiedades en venta que inspira la mayor confianza, ya que la información es verificada por profesionales de bienes raíces. Publicar una propiedad en una de estas plataformas le permite al vendedor llegar a la mayor cantidad posible de compradores y, potencialmente, atraer la mejor oferta.

**¿Es obligatorio que publique los datos de mi vivienda en uno de estos servicios?** No. Es importante que analice las ventajas y desventajas de esta decisión con su agente. Si decide que prefiere no publicar su vivienda en un servicio MLS, puede que le soliciten firmar un documento para que deje constancia por escrito de que, como vendedor, decidió no utilizar este tipo de plataformas.

**¿Puedo hacer una oferta a través de un servicio MLS para remunerar a un agente del comprador?** Una oferta de remuneración tiene lugar cuando el vendedor o el agente del vendedor le ofrece el pago de una remuneración al agente de un comprador por sus gestiones para que un comprador cierre de forma exitosa la operación de compra de la vivienda. Desde el 17 de agosto de 2024, no se permite hacer ofertas de remuneración a través de los servicios MLS, pero sí pueden promocionarse este tipo de ofertas por otros medios publicitarios de uso habitual, por ejemplo, mediante volantes, carteles, correos electrónicos u otros medios de comunicación. Puede leer más sobre las ofertas de remuneración [aquí](#).

**¿Es posible ofrecer concesiones a través de los servicios MLS?** Para atraer más compradores, los vendedores tienen la opción de ofrecer concesiones, es decir, proponer asumir el pago de ciertos costos asociados con la compra de una vivienda. Algunos servicios MLS permiten que se publiquen comunicaciones sobre las concesiones que ofrecen los vendedores, pero ello dependerá de las normas locales que sean aplicables. Puede leer más sobre las concesiones [aquí](#).

**¿Cómo accedo a la información de los servicios MLS?** Muchos servicios MLS comparten datos en distintos sitios web a los que pueden acceder los consumidores. Si es un comprador, su agente le hará saber cuáles son los servicios MLS que mejor se ajustan a sus criterios de búsqueda. Tanto para los compradores como para los vendedores, quienes trabajen con un agente que tenga acceso a un servicio MLS podrán evaluar con ese agente los beneficios que aportan este tipo de plataformas. Recuerde que los agentes que son [REALTORS®](#) rigen su conducta de acuerdo con los deberes éticos que se establecen en el Código de Ética, incluido el compromiso de [proteger y promover](#) los intereses de sus clientes. Su agente lo ayudará a analizar las opciones que tiene a su disposición y a desarrollar una estrategia acorde a sus necesidades.

***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.***

## GUÍA DEL CONSUMIDOR:

### CONCESIONES DEL VENDEDOR

Como vendedor, usted tiene opciones para decidir cómo comercializar su propiedad, incluso mediante el ofrecimiento de concesiones que puedan ayudarle a atraer compradores o cerrar un trato. Esto es lo que necesita saber para considerar si este enfoque es adecuado para usted:

**¿Qué son las concesiones del vendedor y por qué hacerlas?** Una concesión es cuando un vendedor asume el pago de ciertos costos asociados con la compra de una vivienda para el comprador. Las concesiones pueden hacer que su propiedad sea vista como opción más atractiva para los compradores, o generar una oferta mejor o más rápida. Las concesiones también ayudan a que la propiedad de una vivienda sea más accesible para los compradores al reducir los gastos iniciales, por lo que los compradores con reservas de efectivo limitadas pueden estirar aún más su presupuesto.

**¿Cuáles son algunos ejemplos de concesiones que puedo ofrecer?** Tiene opciones. Las concesiones pueden incluir la cobertura de los costos asociados con una búsqueda de título, la originación del préstamo, la inspección, las asociaciones de propietarios, los impuestos inmobiliarios o las reparaciones y actualizaciones de la vivienda. También se pueden utilizar para cubrir los honorarios de profesionales, como es el caso de los agentes y los tasadores.

**¿Cómo funcionan las concesiones del vendedor?** Las concesiones se pueden anunciar por adelantado o negociar como parte de un contrato de compra de vivienda. En el contrato, una concesión suele estar escrita como un monto específico en dólares. Las concesiones del vendedor por lo general no son vinculantes hasta que se incluyen en un contrato, como es el contrato de compra.

**¿Cuál es la diferencia entre una concesión y una oferta de compensación?** Las concesiones pueden cubrir una variedad de costos u honorarios para un comprador asociados con la compra de una vivienda, mientras que una oferta de compensación es específicamente cuando el vendedor o su agente acepta compensar al agente de un comprador por traer un comprador que cierra con éxito la transacción. Lea más sobre las ofertas de compensación [aquí](#).

**¿Cómo les digo a los compradores que estoy ofreciendo concesiones?** Las concesiones se pueden anunciar públicamente, compartir en un MLS, a través de un portal inmobiliario, o discutir durante las negociaciones de compra. Tenga en cuenta que no todos los MLS permiten que se anuncien las concesiones, y algunos solo le permiten indicar si está ofreciendo una concesión con un simple "sí" o "no". Si decide incluir una concesión en un MLS, debe escribirse como la suma total de todas las concesiones ofrecidas y no puede estar condicionada al uso o pago de un agente del comprador.

**¿Existe un límite para las concesiones que puedo ofrecer?** Sí. El límite del valor total de las concesiones que puede ofrecer depende de los términos establecidos por el prestamista del comprador y la ley estatal. Sin embargo, cualquier pago que ofrezca para cubrir la tarifa del corredor del comprador está excluido de este monto y debe realizarse fuera del MLS.

**¿Cómo sé qué opción es mejor para mí?** Cuando trabaja con un agente que es **REALTOR®**, está trabajando con un profesional guiado por deberes éticos según el Código de Ética de REALTOR®, incluido el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. Su agente trabajará con usted para evaluar sus opciones, responder preguntas y desarrollar una estrategia en la que usted confíe. Puede leer más sobre el deber de los REALTORS® de poner los intereses de los clientes por encima de los suyos [aquí](#).



Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.

## GUÍA DEL CONSUMIDOR:

### ¿POR QUÉ ME PIDEN FIRMAR UN ACUERDO DE COMPRADOR POR ESCRITO?

Si usted es un comprador de vivienda que trabaja con un agente que es un REALTOR®, ello significa que está trabajando con un profesional que está éticamente obligado a trabajar en su mejor interés. A partir del 17 de agosto de 2024, después de haber elegido al profesional con el que usted desea trabajar, se le pedirá que firme un acuerdo de comprador por escrito. Esto es lo que debe saber sobre estos acuerdos:

**¿Qué es un "acuerdo de comprador por escrito"? ¿Qué hace?** Un acuerdo de comprador por escrito es un acuerdo entre usted y su profesional de bienes raíces que describe los servicios que su profesional de bienes raíces le brindará, y lo que se le pagará por esos servicios.

**¿Por qué me piden que firme un acuerdo?** Los acuerdos de comprador por escrito se convirtieron en un requisito a nivel nacional para muchos profesionales de bienes raíces como parte de la propuesta de resolución de los litigios relacionados con las comisiones de los corredores de la National Association of REALTORS®. El requisito entró en vigor el 17 de agosto de 2024.

**¿Son nuevos estos acuerdos?** En algunos lugares, sí. Muchos estados los han exigido durante años, mientras que otros no. Como resultado, es totalmente posible que usted u otras personas que conoce no los hayan utilizado en el pasado reciente. A día de hoy son un requisito a nivel nacional para muchos profesionales inmobiliarios.

**¿Son negociables estos acuerdos?** ¡Sí! Debe sentirse con poder para negociar cualquier aspecto del acuerdo con su profesional inmobiliario, como los servicios que desea recibir, la duración del acuerdo y la compensación, si corresponde. La compensación entre usted y su profesional inmobiliario es negociable y no está establecida por ley. En el acuerdo escrito, la compensación debe estar claramente definida (por ejemplo, \$0, tarifa fija X, X porcentaje, X tarifa por hora), y no abierta ni en un rango. Solo firme un acuerdo que refleje lo que ha acordado con su profesional inmobiliario.

**¿Cómo me beneficio de estos acuerdos?** Estos acuerdos establecen claramente qué servicios usted (como comprador de una vivienda) espera recibir de parte de su profesional inmobiliario y cuánto se le pagará por los mismos. Estos acuerdos aclaran los términos y reducen al mínimo cualquier posible confusión al comienzo de su relación con su profesional inmobiliario.

**¿Cuándo debo firmar un acuerdo?** Se le pedirá que firme un acuerdo de comprador por escrito con su profesional inmobiliario antes de visitar una casa con él, ya sea en persona o virtualmente. Si simplemente usted acude a un open house por su cuenta o le pregunta a un profesional inmobiliario acerca de sus servicios, no necesita firmar un acuerdo de comprador por escrito.

**¿Significa esto que tengo que pagarle a mi profesional inmobiliario de mi bolsillo?**

No necesariamente. Si bien usted es responsable de pagar a su profesional inmobiliario según lo descrito en su acuerdo, usted tiene la capacidad de solicitar, negociar y recibir una compensación para su profesional inmobiliario que venga de parte del vendedor o de su agente.

**¿Los acuerdos dictan un tipo específico de relación que debo tener con mi profesional inmobiliario?** No, usted puede entablar cualquier tipo de relación comercial con su profesional inmobiliario que permita la ley del estado donde viva.

**¿Puedo cambiar o rescindir un contrato?** Sí. Usted y su profesional inmobiliario pueden acordar mutuamente cambiar su contrato. Los contratos pueden tener condiciones específicas bajo las cuales se pueden rescindir, así que lea el texto del contrato y hable con su profesional inmobiliario si desea cambiar o rescindir su contrato.

**Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.**

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: OPEN HOUSE Y ACUERDOS POR ESCRITO

A partir del 17 de agosto de 2024, muchos profesionales inmobiliarios de todo el país solicitarán a los compradores que firmen un acuerdo por escrito antes de visitar una casa. Pero, ¿qué sucede si usted solo asiste a un open house? Esto es lo que debe saber:

**Asistiré a un open house sin un agente. ¿Necesito un acuerdo de comprador por escrito para poder visitar la casa?** No. Si simplemente acude a un open house por su cuenta o le pregunta a un profesional inmobiliario sobre sus servicios, no necesita firmar un acuerdo de comprador por escrito.

**¿Un agente que organiza un open house está obligado a firmar acuerdos por escrito con los compradores potenciales que asisten a la jornada de puertas abiertas?** No. En este caso, dado que el agente solo está allí por orden del broker o del vendedor, no está obligado a tener un acuerdo por escrito con los compradores que visitan la casa.

**¿Cuándo se me solicitará que firme un acuerdo con un agente?** Después de que comience a “trabajar con” un agente, y en cualquier momento antes de que visiten juntos su primera casa.

**¿Qué significa “trabajar con” un agente?** Un comprador está “trabajando con” un agente tan pronto como el agente comienza a brindar servicios, como identificar propiedades potenciales y organizar visitas. Los agentes que simplemente están promocionando sus servicios o hablando con un comprador (en una jornada open house o brindándole acceso a una casa que han publicado) no se considera que estén trabajando con el comprador.

**¿Qué significa “visitar” una casa?** Según los términos del acuerdo, una “visita” es cuando un comprador que está trabajando con un agente ingresa a una casa que está a la venta o le indica a su agente que ingrese a la casa en su nombre. Esto incluye los casos en el que el agente del comprador brinda una visita virtual de una propiedad a un comprador que no está físicamente presente.

**¿Cuál es el propósito de los acuerdos de compra por escrito?** Claridad y transparencia. Los acuerdos de compra por escrito establecen los servicios que brindará su profesional de bienes raíces y lo que se le pagará por ellos. Los compradores no deben firmar nada que incluya términos con los que no están de acuerdo o que no comprenden. Usted tiene el control con estos acuerdos, que son totalmente negociables.

**¿Dónde puedo obtener más información sobre los acuerdos de compra?** La NAR ha creado un espacio dedicado específicamente a los acuerdos de compra por escrito, y se puede acceder desde [aquí](#).



**Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.**

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: EL DEBER DE LOS REALTORS® DE PONER LOS INTERESES DE LOS CLIENTES POR ENCIMA DE LOS SUYOS PROPIOS

Un REALTOR® es un tipo especial de agente inmobiliario: uno que sigue el estricto Código de Ética de la NAR, que incluye el primer y principal compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. Esta obligación significa que un REALTOR® no puede tomar decisiones ni brindar representación poniendo sus propios intereses o comisiones por delante de los intereses de sus clientes.

**¿Qué significa que un REALTOR® actúe en el mejor interés del COMPRADOR?** Un REALTOR® tiene el deber ético de informar al comprador sobre todas las casas disponibles para la venta que cumplan con sus criterios de búsqueda. Ello significa que los REALTORS® le informarán sobre todas las casas disponibles, independientemente de si el vendedor o el broker de la propiedad ofrecen una compensación al agente del comprador, e incluso si la compensación ofrecida por un vendedor o broker de la propiedad es menor que la que usted acordó pagarle a su agente en su acuerdo de compra por escrito.

**¿Qué significa que un REALTOR® actúe en el mejor interés del VENDEDOR?** Un REALTOR® debe explicarle al vendedor los beneficios y costos de los distintos tipos de marketing que se pueden realizar para promocionar una propiedad en venta, y cómo los compradores potenciales podrían responder a dicho marketing. Un REALTOR® tiene éticamente prohibido decirle al vendedor que su casa estará oculta de cara a los compradores a menos que el vendedor pague un tipo o monto particular de compensación.

**¿Qué es “orientar” indebidamente?** El Código de Ética REALTOR® prohíbe “orientar” a los compradores hacia propiedades concretas por el hecho de que al REALTOR® se le pague más, o de la misma manera, alejarlos de determinadas propiedades porque la comisión para el REALTOR® sea menor. Igualmente, el Código de Ética REALTOR® prohíbe que un REALTOR® le diga al vendedor que los compradores serán “orientados” hacia ciertas propiedades porque al REALTOR® se le pague más, o alejarlos de ciertas otras porque al REALTOR® se le pague menos.

**¿Cómo me protegen los acuerdos escritos de la orientación?** A partir del 17 de agosto de 2024, se le solicitará que firme un acuerdo de comprador por escrito antes de visitar una casa con el profesional con el que desea trabajar. Las normas éticas de la NAR han alentado durante mucho tiempo a que los REALTORS® realicen acuerdos por escrito con sus clientes porque estos acuerdos promueven la claridad y la transparencia. También ayudan a proteger al cliente de una “orientación deliberada” e indebida puesto que especifican el monto de compensación que recibirá el REALTOR® así como los servicios que brindará. Dado que un broker que trabaja con un comprador recibe el monto que el comprador acordó, el monto de cualquier oferta de compensación es irrelevante para la compensación del comprador-broker.

**¿Dónde puedo obtener más información sobre los acuerdos con los compradores?** La NAR ha creado una sección dedicada especialmente a los acuerdos escritos con los compradores y puede encontrarse [aquí](#).

**¿Qué puedo hacer si creo que un REALTOR® está violando el Código de Ética de la NAR?** Si un REALTOR® actúa de una manera en la que antepone sus intereses a los suyos como cliente, esto supone una violación del Código de Ética de la NAR y debe informarse de inmediato a su [asociación REALTOR®, bien estatal o local](#), para que el caso sea investigado y se tomen las medidas disciplinarias que correspondan.



**Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.**

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: LO QUE LOS VETERANOS DEBEN SABER SOBRE LA COMPRA DE UNA CASA

La National Association of REALTORS® (NAR, por sus siglas en inglés), está orgullosa de apoyar a quienes sirven a nuestro país en su camino hacia la consecución del sueño americano de ser propietarios de una vivienda. Tanto los veteranos como aquellos miembros del servicio que están activo, suelen tener necesidades únicas cuando buscan una vivienda, y los [REALTORS®](#) están comprometidos a ayudarles para garantizar que esas necesidades continúen siendo satisfechas tras los cambios en la práctica inmobiliaria que entraron en vigor el 17 de agosto de 2024. Esto es lo que necesita saber:

**Me gustaría aprovechar mi beneficio de préstamo hipotecario del Departamento de Asuntos de Veteranos (VA, por sus siglas en inglés). ¿Puedo pagar a un agente inmobiliario según las normas del VA?** Sí. El 10 de agosto de 2024, el VA promulgó una política temporal que permite a los compradores con préstamos hipotecarios del VA pagar por la representación profesional en materia de bienes raíces. La NAR abogó ampliamente por este resultado para dar a los veteranos un mayor acceso a la representación profesional en su búsqueda de ser propietarios de una vivienda. Los esfuerzos de la NAR han incluido reuniones directas con funcionarios del VA, trabajo con los legisladores, gestión directa en la búsqueda del apoyo de nuestros socios de la industria, así como enviar una [carta](#) instando al departamento a levantar la prohibición.

**¿Por qué la política es solo temporal? ¿Se volverá permanente?** El VA decidirá si es necesario un reglamento formal para que esta política sea permanente. La NAR está abogando para que esta política se vuelva permanente a través del compromiso continuo con los legisladores y el VA, compartiendo ejemplos de cómo este cambio de política está ayudando a los consumidores.

**¿Por qué me piden que firme un acuerdo escrito?** Los acuerdos de comprador por escrito establecen los servicios que brindará su profesional de bienes raíces y lo que se le pagará por esos servicios. Los cambios en la práctica requieren acuerdos por escrito para muchos profesionales de bienes raíces en todo el país. Usted tiene el control con estos acuerdos, que son completamente negociables. No debe firmar nada que incluya términos con los que no está de acuerdo o que no comprende. Para obtener más información sobre los acuerdos de comprador escritos, la NAR ha creado un recurso especial que puede encontrarse [aquí](#).

**¿Cómo se le paga al agente de mi comprador?** Esto se determina en su acuerdo de comprador por escrito. Los métodos para pagar al agente del comprador pueden incluir, entre otros, que el vendedor o su corredor de bienes raíces ofrezcan compensar al agente del comprador, que el comprador solicite que el vendedor sea quien pague al corredor del comprador como parte de la oferta de compra, o que el comprador pague a su agente directamente de su bolsillo.

**¿Qué ha hecho la NAR para promover el acceso a la financiación para los veteranos?**

- La NAR ha apoyado firmemente el programa de Garantía de Préstamos para Viviendas del VA, que ha ayudado a los veteranos estadounidenses a obtener más de 24 millones de préstamos para viviendas.
- La NAR sigue abogando por que el VA ofrezca productos de préstamo flexibles y competitivos. Por ejemplo, algunos veteranos siguen perdiendo debido a los estrictos requisitos de tasación del VA para las propiedades que aseguran.
- La NAR sigue trabajando con el VA y el Congreso para garantizar que los descendientes de ciertos veteranos puedan utilizar un beneficio de préstamo para vivienda no utilizado.
- La NAR aboga por permitir que un veterano venda su casa a un comprador que pueda asumir su tasa de interés actual.

**¿Por qué los veteranos y los miembros del servicio en activo deberían trabajar con un agente que sea un REALTOR®?** Los REALTORS® están obligados, según el Código de Ética de la NAR, a



trabajar en su beneficio. Además, muchos REALTORS® han obtenido la certificación de [Profesionales de Reubicación Militar \(MRP\)](#) de la NAR para estar mejor preparados para trabajar con compradores veteranos. Encuentre un REALTOR® que haya obtenido la certificación MRP [aquí](#).

**Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](#) para obtener más información y recursos.**

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: OFERTAS DE COMPENSACIÓN

Como vendedor, usted tiene una amplia gama de opciones a la hora de decidir cómo comercializar su propiedad; entre estas se incluya la posibilidad, si usted así lo desea, de ofrecer (o autorizar a que su agente ofrezca) una compensación al agente de un comprador como forma de atraer a compradores potenciales. Esto es lo que necesita saber al considerar sus opciones relacionadas con la oferta de compensación:

**¿Qué es una oferta de compensación y por qué hacer una?** Una oferta de compensación es cuando usted (el vendedor) o su agente compensan a otro agente por traer a un comprador para cerrar con éxito la transacción. Las ofertas de compensación ayudan a reducir los costos de bolsillo para los posibles compradores, lo que a su vez puede atraer más compradores potenciales para la transacción. Estos costos pueden ser especialmente significativos para aquellos que compran por primera vez, los compradores de ingresos bajos a medios o los de comunidades desatendidas.

**¿Las ofertas de compensación son obligatorias?** No. Depende de usted determinar si hacer una oferta de compensación es el mejor enfoque para vender su propiedad. Los [REALTORS®](#) están aquí para ayudar a responder sus preguntas y guiarlo para que tome la decisión que mejor funcione para usted.

**Como vendedor, ¿mi agente necesita mi permiso para ofrecer una compensación al agente de un comprador?** Sí. Su agente solo puede ofrecer una compensación o realizar un pago al agente de un comprador si tiene su aprobación por escrito y su firma del monto.

**¿Qué tipos de compensación puedo ofrecer?** Hay muchas opciones disponibles para usted como vendedor para discutir con su agente. Estas podrían incluir una tarifa fija pagada directamente al agente del comprador o permitir que su agente comparta una parte de su compensación con el agente del comprador. Más allá de la compensación, también podría considerar ofrecerle al comprador ciertas concesiones, como cubrir los costos de cierre, para que la compra total de la casa sea más asequible para él.

**¿Cómo sabrá el agente de un comprador si hay una oferta de compensación?** Las ofertas de compensación se pueden publicitar de muchas maneras. Si aprueba una oferta de compensación, se puede compartir a través de métodos de marketing comunes, como volantes, carteles, sitios web de corretaje, publicaciones en redes sociales o simplemente a través de una llamada telefónica o correo electrónico. Las ofertas de compensación no se pueden incluir en los MLS, plataformas en línea que recopilan listados de viviendas de muchas fuentes diferentes.

**¿Tengo que anunciar una oferta de compensación si decido hacer una?** No, depende de usted decidirlo. La publicidad puede ayudar a difundir la información para atraer a más compradores, pero también puede optar por no anunciar y, en cambio, negociar la oferta en un contrato de compra.

**Menciona concesiones: ¿qué significa eso?** Una concesión del vendedor es diferente a una oferta de compensación. Es cuando un vendedor cubre ciertos costos asociados con la compra de una vivienda para el comprador. Las concesiones pueden hacer que la propiedad de una vivienda sea más accesible para los compradores al reducir los gastos iniciales. Estas pueden cubrir cosas como algunos costos de transacción o reparaciones de la propiedad.

**¿Cómo sé qué opción es mejor para mí?** Cuando trabaja con un REALTOR® está trabajando con un profesional guiado por deberes éticos según el Código de Ética de REALTOR®, incluido el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. Su agente trabajará con usted para evaluar sus opciones, responder preguntas y desarrollar una estrategia en la que usted esté seguro. Puede leer más sobre el deber de los REALTORS® de poner los intereses de sus clientes por encima de los suyos [aquí](#).

Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: CÓMO NEGOCIAR ACUERDOS DE COMPRADOR POR ESCRITO

Usted ha decidido que es hora de comprar una casa y quiere trabajar con un agente que lo guíe en el proceso. El siguiente paso es entrevistar a los agentes y negociar un acuerdo por escrito que incluya tanto los servicios que brindará el agente como la compensación que recibirá. Esto es lo que necesita saber sobre la negociación de un acuerdo con un agente que sea un [REALTOR®](#):

**¿Cuándo podré negociar?** Muchos profesionales inmobiliarios requieren acuerdos de comprador por escrito antes de visitar una casa con ellos, ya sea en persona o a través de un recorrido virtual en directo. Estos acuerdos ayudan a garantizar que tanto usted como su agente tengan muy claros los roles, las responsabilidades y la compensación del agente. Si simplemente visita un open house por su cuenta, o le pregunta a un profesional inmobiliario sobre sus servicios, no necesita firmar un acuerdo de comprador por escrito. Obtenga más información sobre los acuerdos de comprador por escrito [aquí](#) y más información sobre open house y recorridos [aquí](#).

**¿Qué puedo negociar?** Los acuerdos con su agente son negociables, incluidos los términos sobre los servicios que brindará su agente, cuánto se le pagará a su agente, cuánto durará su acuerdo y más. Usted y su agente trabajarán juntos para llegar a un acuerdo aceptable que le permita obtener el valor y los servicios que necesita en el proceso de compra de una casa, al mismo tiempo que le permite a su agente buscar una compensación justa por su trabajo. Recuerde: la compensación es totalmente negociable y no está establecida por ley. Debe consultar a un abogado si tiene alguna pregunta o inquietud con respecto a un acuerdo.

**¿Cómo se compensa a mi agente?** La compensación del agente puede adoptar muchas formas, como una tarifa fija, un porcentaje del precio de compra o una tarifa por hora. Los agentes no pueden acordar una cantidad o un rango de compensación abiertos, como "la compensación del agente será la cantidad que ofrezca el vendedor" o "entre X e Y por ciento". También puede pedirle al vendedor que ofrezca una compensación a su agente, que puede solicitarse en el acuerdo de compra. Puede encontrar más información en nuestra guía de ofertas de compensación [aquí](#).

**¿Qué tipos de servicios puede brindar mi agente?** Los agentes pueden ofrecer muchos tipos de servicios, como buscar y mostrarle casas que cumplan con sus criterios, acompañarlo a las visitas, compartir su análisis de las propiedades disponibles, negociar en su nombre y más. Para obtener más información, lea sobre las [179 formas en que los honorarios de los agentes REALTORS® cubren una amplia gama de servicios profesionales](#).

**¿Cómo inicio la conversación?** Es posible que desee hablar con algunos agentes para encontrar el que mejor lo ayude en su proceso de compra de una casa. Empiece haciendo preguntas sobre las opciones disponibles para usted. Si está trabajando con un REALTOR®, este está obligado por su Código de Ética a tener conversaciones abiertas y transparentes con usted sobre sus opciones. Puede leer más sobre el deber de los REALTORS® de poner los intereses del cliente por encima de los suyos [aquí](#).

**¿Qué pasa si no podemos llegar a un acuerdo?** No tiene que firmar un acuerdo con el que no esté de acuerdo, y usted o el agente pueden retirarse de una negociación en cualquier momento. Siga buscando hasta que encuentre el profesional con el que usted se sienta más a gusto trabajando. el ajuste adecuado; otro agente puede ser capaz de satisfacer mejor sus necesidades.

**¿Podemos cambiar los términos del acuerdo después de haberlo firmado?** Sí. Usted y su agente pueden acordar mutuamente cambiar los términos de su acuerdo. Sin embargo, su acuerdo y/o la ley estatal pueden determinar cuándo se puede cambiar o rescindir. Lea atentamente su acuerdo y hable con su agente si desea cambiar o rescindir su acuerdo.



Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y recursos.