

Alerta de la FTC para Consumidores

Federal Trade Commission ■ Bureau of Competition

La Compra de una Vivienda

Buying a Home: It's a Big Deal

Ya sea que esté buscando precios para comprar artefactos hogareños o automóviles, alimentos o aparatos varios, servicios de viaje o de preparadores de impuestos, el Internet ha cambiado la forma en que la mayoría de las personas consigue información sobre productos o servicios. Y para aquellas personas que están por comprar una casa, este cambio también es evidente. El Internet es ahora la fuente de la información que tradicionalmente provenía de los agentes de compraventa de bienes raíces, donde se pueden encontrar listados de propiedades a la venta con fotografías panorámicas, precios, información sobre vecindarios y escuelas, ventas comparativas, impuestos, opciones de financiación y mucho más. Sin duda, los compradores que optan por usar el Internet para encontrar nuevos listados de propiedades y enfocar su búsqueda pueden ser los compradores más informados que un profesional de compraventa de bienes raíces jamás haya tratado.

No es sorprendente que los profesionales de compraventa de bienes raíces hayan respondido con nuevos modelos de operaciones de venta. Por ejemplo, en un modelo de servicios limitados los corredores podrían ofrecer publicar una vivienda en el sistema local de *Multiple Listing Service* (MLS) a cambio del pago de un cargo y dejar en manos del vendedor otros aspectos de la operación de venta. Este tipo de acuerdo puede reducir el costo de la venta de una casa, lo que a su vez puede resultar en un precio de compra más bajo. Otros corredores o agentes inmobiliarios pueden ofrecer un menú de servicios a elección del vendedor. Es posible que algunos agentes se muestren reacios a tratar con corredores que utilizan modelos de venta no tradicionales, pero la Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*, FTC), la agencia que trabaja a favor de un mercado competitivo, dice que estos nuevos modelos para comprar y vender propiedades ofrecen más opciones a los consumidores.

La FTC señala que cuanto más sepan los consumidores sobre el proceso de compra de una casa antes de comenzar la búsqueda — ya sea de las propiedades o de los profesionales de compraventa de bienes raíces que los ayuden a encontrarla — mayor será el tiempo y energía que lograrán ahorrarse.

AGENTES Y CORREDORES

Antes de contratar a un profesional de venta de bienes raíces, es importante que conozca la diferencia entre un corredor y un agente. Los **corredores de bienes raíces** (*real estate brokers*) son profesionales con licencia que asisten a los vendedores y potenciales compradores de propiedades y que frecuentemente operan como parte de una firma o franquicia de corretaje de bienes raíces. Los **agentes de bienes raíces** (*real estate agents*) son profesionales con licencia que trabajan bajo la supervisión de un corredor de bienes raíces. El corredor le paga al agente una parte de la comisión ganada por la venta o compra de la propiedad en concepto de compensación.

En una operación típica de compraventa de una casa actúan dos profesionales de bienes raíces: uno trabaja con el vendedor — agente de la parte vendedora (*listing agent*) — y otro que trabaja con el comprador (*selling agent*). Generalmente, el agente de la parte vendedora comparte la comisión de venta con el agente de la parte compradora que encuentra al interesado en adquirir la vivienda. Pero el vendedor de la propiedad le paga a ambos agentes, habitualmente con parte del dinero producido

por la venta de la unidad. Dependiendo de su lugar de residencia, su agente puede no estar obligado a mantener la confidencialidad de la información que haya compartido con él hasta tanto que usted formalice un acuerdo de representación. De hecho, en algunas oportunidades, su agente puede estar obligado a representar los intereses del vendedor a menos que usted formalice un acuerdo para que represente sus propios intereses.

En la mayoría de los estados, los agentes deben informar el tipo de relación que tienen con usted y luego es usted quien debe decidir si desea que ellos lo representen. Ya sea que se trate de un agente al que conoció en la visita a una casa ofrecida a la venta o del agente que consiguió por su propia cuenta, tenga presente que es necesario que el agente le transmita información importante sobre la relación comercial que tiene con usted. Usted tiene derecho a hacerle las preguntas correspondientes.

COMISIONES DE VENTA

El tipo de comisión más común para las operaciones de compraventa de bienes raíces es un porcentaje del precio de venta de la propiedad, un acuerdo que beneficia tanto al vendedor como al agente. En su condición de comprador, tal vez usted no le pague directamente a su agente, pero los servicios de su agente no son “gratuitos”. Los vendedores pueden aumentar el precio de venta de la vivienda para compensar el costo de la comisión, una situación que hace que los compradores tengan que asumir parte de este costo.

Aunque usualmente la comisión de venta está establecida en el acuerdo de venta (*listing agreement*) con el vendedor, usted podría intentar negociar una reducción del monto o porcentaje correspondiente a la parte de la comisión de su agente. En algunos estados, los agentes pueden hacerle una rebaja al comprador sobre su participación en la comisión de la operación de venta. Pero la flexibilidad de los porcentajes de la comisión puede venir acompañada de cambios en los incentivos. Para facilitar el entendimiento con el agente, lo mejor es hacer las preguntas correctas de forma directa.

CÓMO ELEGIR SERVICIOS RELACIONADOS A LA COMPRAVENTA DE BIENES RAÍCES

La compra de una casa implica un gran compromiso financiero — muy probablemente, para la mayoría de las personas se trate de la inversión financiera más importante. Si se decide a trabajar con un profesional de compraventa de bienes raíces, es muy importante que encuentre a una persona que comprenda qué es lo que usted está buscando y cuánto puede permitirse gastar. Para conseguir recomendaciones de agentes del mercado inmobiliario, consulte a amigos, familiares, vecinos o colegas que hayan comprado o vendido una propiedad recientemente. Entreviste a varios corredores y agentes de bienes raíces para informarse sobre su experiencia, su historial profesional, su estilo y conocimiento del mercado. Un corredor de bienes raíces eficiente debe tener un comportamiento profesional: responder sus llamadas telefónicas, ser organizado y comunicarse claramente. A continuación se presentan algunas preguntas que le puede hacer:

- ¿Cuántos hogares vendió en el último año? ¿Cuántas propiedades vendió en el vecindario en el cual estoy interesado?
- ¿Me puede dar una lista de referencias?
- ¿Usted está dispuesto a representar únicamente mis intereses? ¿Tiene algún tipo de obligación con el vendedor?
- ¿Qué comisión desea cobrar? ¿Tiene voluntad de negociarla? ¿Aceptaría una comisión más baja?
- ¿Cuántas viviendas puede mostrarme? ¿Dónde las buscará?
- ¿Me enseñará casas por las que se ofrecen tasas de comisión más bajas? ¿Me mostrará casas ofrecidas por corredores inmobiliarios no tradicionales y unidades vendidas directamente por sus dueños?

Cuando haya firmado su acuerdo de compra, es posible que su agente le recomiende compañías para financiar la operación, servicios de inspección, empresas de mudanzas y otros servicios relacionados. Si bien puede resultar conveniente utilizar los servicios de los proveedores recomendados, usted no está obligado a hacerlo. El proceso de buscar y comparar estos servicios para encontrar el más conveniente es similar al de cualquier otro servicio: Compare precios y pida referencias antes de tomar su decisión.

Para aprender más sobre las operaciones de compraventa de hogares visite en Internet [**url TBD**]. La FTC trabaja para asegurar un mercado competitivo y para proveer información de utilidad al consumidor con el objetivo de identificar, detener y evitar las prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y anticompetitivas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite ftc.gov/espanol o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261.

FEDERAL TRADE COMMISSION	ftc.gov
1-877-FTC-HELP	FOR THE CONSUMER

Mayo 2007