

1-1-2002

Un Agente de Bienes Raíces, un Corredor de Bienes Raíces...¿Quiénes Son Ellos?

Leona K. Hawks
Utah State University

Lucy Delgadillo
Utah State University

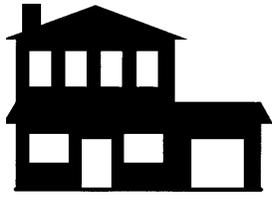
Warning: The information in this series may be obsolete. It is presented here for historical purposes only. For the most up to date information please visit [The Utah State University Cooperative Extension Office](#)

Recommended Citation

Hawks, Leona K. and Delgadillo, Lucy, "Un Agente de Bienes Raíces, un Corredor de Bienes Raíces...¿Quiénes Son Ellos?" (2002). *All Archived Publications*. Paper 569.
http://digitalcommons.usu.edu/extension_histall/569

This Report is brought to you for free and open access by the Archived USU Extension Publications at DigitalCommons@USU. It has been accepted for inclusion in All Archived Publications by an authorized administrator of DigitalCommons@USU. For more information, please contact becky.thoms@usu.edu.





HOME OWNERSHIP
FACT SHEETS

Un agente de bienes raíces, un corredor de bienes raíces...

¿Quiénes son ellos?

(A Broker, A Realtor... Who Are They?)

Leona K. Hawks, Professor, Extension Housing Specialist
Spanish translation by *Lucy Delgadillo*, Assistant Professor

FL/HO-16S

April 2002

La gente no dudaría en preguntar sobre las calificaciones o destrezas de un carpintero, un plomero, un albañil o un jardinero, pero algunas veces vacilan en preguntar sobre los conocimientos de un agente de bienes raíces, cuyo trabajo es principalmente en el papel y no en la casa. Familiaricémosnos con el trabajo de estos profesionales.

Un **corredor de bienes raíces** es una persona en el negocio de bienes raíces que posee una licencia estatal para ejercer esta profesión.

El corredor de bienes raíces generalmente gana una porción (o comisión) en la venta de la casa, y es empleado por el vendedor de la casa, a menos que se contrate a un corredor de bienes raíces para comprar una casa. Aquel agente de bienes raíces que enlista los precios de la casa o vende las propiedades también obtiene parte de la comisión en la venta.

Un **agente de bienes raíces** es un profesional en bienes raíces o agente de ventas que tiene una licencia pero que trabaja bajo la supervisión de un corredor de bienes raíces.

Un agente de bienes raíces une a personas que tienen una propiedad para vender con personas que están buscando propiedades para comprar.

Una vez que usted escoga su agente de bienes raíces, tenga presente si este agente está trabajando para el comprador o el vendedor de la propiedad.

El corredor de bienes raíces tiene una responsabilidad financiera, moral y legal con el vendedor.

PREGUNTAS PARA UN AGENTE O CORREDOR DE BIENES RAICES:

- * ¿Es usted un profesional en bienes raíces con licencia? Si es así, ¿por cuánto tiempo ha tenido licencia?
- * ¿Es usted un miembro de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces?
- * ¿Trabaja tiempo completo o medio tiempo en el negocio de bienes raíces?

- * ¿Por cuánto tiempo ha estado vendiendo propiedades en esta área?
- * ¿Me daría algunas referencias de sus más recientes clientes y consumidores?
- * ¿Están algunas de las casas que me está mostrando en su lista? Si es así, ¿podríamos negociar la comisión si compro una casa de las de su lista? --Recuerde que los agentes, por lo general, no pueden cortar las comisiones.

El asunto en cuestión es averiguar a quién le debe lealtad el agente de bienes raíces en una transacción comercial. Siglos de leyes consensuales -- regulaciones que proceden de casos llevados a la Corte-- han establecido una regla ambigua: los agentes deben una lealtad incuestionable e indivisible a sus clientes, sea éste el comprador o el vendedor.

Los abogados, por ejemplo, no podrían representar a las dos diferentes partes en una misma transacción de una forma justa debido a que los intereses entre el comprador (quien busca obtener el precio más bajo posible) y el vendedor (quien busca obtener el precio más alto posible) son fundamentalmente incompatibles. Intente pedir que el mismo abogado represente ambas partes y el potencial de un trato injusto intensifica. En la misma forma, esté consciente de los agentes dobles, que pretenden representar ambas partes (al comprador y al vendedor) en una transacción.

CÓMO PROTEGERSE:

Al identificar para quién está trabajando el agente, usted se está protegiendo. Aquí hay algunos consejos para que se proteja en la relación con un agente de bienes raíces que trabaje para el vendedor de la propiedad:

- Un comprador no debe revelar información, que de otra forma mantendría confidencial, al agente vendedor ya que éste podría ayudar al vendedor a obtener un precio de venta mucho más alto.
- Un comprador no debe asumir que el agente de bienes raíces usará su conocimiento para descubrir los defectos en la casa, ya que el agente no está en la obligación contractual de hacerlo.

Por ley consensual, las relaciones entre un particular y un agente de viajes son creadas cuando el particular solicita a un agente de bienes raíces que actúe en su favor. Contratos especiales, o compensaciones, no son necesarias para que éste contrato informal sea efectivo.

Las cuatro responsabilidades fiduciarias más importantes de los agentes son:

- Usar todo su conocimiento para el beneficio exclusivo y único de su cliente (lealtad indivisible).
- Seguir las instrucciones y permanecer dentro de los límites de autoridad que se le ha sido delegada.
- Revelar información que podría afectar el bienestar del cliente (revelación total).
- Mantener la confidencialidad de los asuntos de su cliente, incluso después de que la relación de negocios ha terminado (confidencialidad).

Para aquellos compradores que se acaban de pasar a vivir a una nueva comunidad, el agente de bienes raíces podría ser muy influyente en las decisiones de vivienda de una familia. Por

consiguiente es importante escoger cuidadosamente al agente de bienes raíces y buscar otras fuentes de información sobre la comunidad antes de hacer la decisión final con respecto a la compra de una casa.

Usted va a ahorrarse tiempo a largo plazo si encuentra un agente con el que pueda confiar, con el que pueda comunicarse y con quien le agrade estar. Usted probablemente va a gastar bastante tiempo con esta persona. El proceso va a ser mucho más afable y rápido si usted escoge un agente de bienes raíces y se queda con él o ella. El conocimiento del mercado del agente, la habilidad de proteger los intereses de usted y la destreza en el cierre de la venta son consideraciones importantes para encontrar el agente adecuado para usted.

¿DÓNDE COMENZAR?

Usted debería comenzar por preguntarse a sí mismo si necesita un agente de bienes raíces. Si usted es un comprador en un mercado restringido, usted probablemente necesitará un agente. De otra forma, las casas van a estar disponibles en el mercado y se van a vender y usted no se va a dar ni cuenta.

Si usted quiere vender su casa en un mercado que venda rápido, usted necesitará de un agente o compañía de títulos que haga todo el papeleo. Si usted no puede cuidar de sus asuntos en una transacción de negocios, entonces valdrá la pena que gaste en un agente de bienes raíces.

Muchos de nosotros no somos expertos en cuestiones de bienes raíces, incluso si somos expertos en otras áreas. No todas las personas necesitan un agente que les ayude a comprar o vender una casa. Sin embargo, si usted requiere de los servicios de un agente, exígale lealtad.

Adaptado de *Choosing Home Buying Professionals*, Cooperative Extension Services, University of Arkansas, United States Department of Agriculture, and County Governments Cooperating. Escrito por Eleanor J. Walls and Wanda W. Shelby; and *Real Estate Agents: Get Your Money's Worth*, de Maureen F. Glasheen.

Utah State University is committed to providing an environment free from harassment and other forms of illegal discrimination based on race, color, religion, sex, national origin, age (40 and older), disability, and veteran's status. USU's policy also prohibits discrimination on the basis of sexual orientation in employment and academic related practices and decisions.

Utah State University employees and students cannot, because of race, color, religion, sex, national origin, age, disability, or veteran's status, refuse to hire; discharge; promote; demote; terminate; discriminate in compensation; or discriminate regarding terms, privileges, or conditions of employment, against any person otherwise qualified. Employees and students also cannot discriminate in the classroom, residence halls, or in on/off campus, USU-sponsored events and activities.

This publication is issued in furtherance of Cooperative Extension work. Acts of May 8 and June 30, 1914, in cooperation with the U.S. Department of Agriculture, Jack M. Payne, Vice President and Director, Cooperative Extension Service, Utah State University. (EP/DF/04-02)