

Diez preguntas que debe hacer antes de contratar a un agente de Bienes Raíces.

como se publicó en el *Arizona Republic* de Mayo 2002 ~ Revisado en Diciembre 2004

La compra de una vivienda es la mayor inversión que hace la mayoría de las personas. Contar con los servicios de un agente de bienes raíces es la clave para tener éxito en la búsqueda. Para ayudarlo a seleccionar el mejor agente, hay varios temas importantes que deberá discutir con los agentes que considere para su elección.

1. ¿Qué hará por mí?

Esta pregunta es el punto crucial de la entrevista. El agente que usted contrate deberá mostrarle qué acciones realizará para lograr sus objetivos. Son de esperar respuestas que hagan alarde de habilidades de negociación y comunicación, compromiso personal y disponibilidad de recursos.

2. ¿Cómo planea encontrar una casa para mí?

Los compradores deben esperar que sus agentes tengan un plan para ayudarlos a encontrar la casa adecuada. Cuento con que su agente tenga acceso a información objetivo sobre cada propiedad, contactos con profesionales que lo ayuden con la financiación y más que eso.

3. ¿Tiene el tiempo que es necesario dedicar para satisfacer mis necesidades?

Muchos agentes de bienes raíces promocionarán el número de ventas que han realizado o con cuántos compradores están trabajando actualmente, pero ¿Tiene el agente el tiempo que es necesario dedicar para satisfacer sus necesidades? Si el agente está trabajando con varios compradores o tiene muchas propiedades ofrecidas en venta, asegúrese que usted se siente cómodo con el tiempo que él le dedicará a usted. Si ha ofrecido pocas propiedades en venta o si ha logrado pocas ventas, pregúntele cómo podrá superar su falta de experiencia. Si usted plantea sus necesidades, la mayoría de los agentes estarán dispuestos a hacer lo que sea para cumplir con su trabajo.

4. ¿Con qué frecuencia se comunicará conmigo?

El éxito de su transacción depende de la comunicación constante. Usted acordará con qué frecuencia se comunicarán: el mantenerse en contacto es vital, ¡aún cuando no ocurra nada! Algo más, insista en comunicarse con el agente, no sólo con su asistente.

5. ¿Cómo decidirá qué rango de precios me va a recomendar?

Escoger un rango de precios es clave para su búsqueda. Los agentes deben buscar viviendas dentro del rango en el que usted se sienta cómodo, no simplemente para el cual usted califique. Cuando sea el momento de hacer una oferta, puede esperar que su agente le proporcione una lista de ventas comparables, la cual deberá ayudarlo a establecer su precio de venta.

6. Explíqueme cómo funcionan los “bienes raíces”. ¿Qué ocurre durante este proceso y qué se espera de mí?

Los compradores necesitan entender el proceso para no llevarse sorpresas. Cómo se hacen y se negocian las ofertas, qué ocurre durante el proceso de la plica, qué inspecciones se recomiendan, cuáles serán los costos aproximados y cualquier problema potencial que pudiera surgir son temas que deberá abordar. También se aconseja revisar el contrato de compra cuando usted esté listo para hacer una oferta. Si usted y su agente están conscientes de lo que *podría* pasar, probablemente se puedan evitar problemas.

7. ¿Con qué tipo de instrucción o educación en bienes raíces cuenta usted?

La mayoría de agentes de bienes raíces que tienen éxito dedican tiempo a su educación continua. El profesional instruido sabrá más sobre las leyes y los procedimientos relacionados con su transacción. El compromiso a continuar su educación también indica un mayor grado de profesionalismo.

8. ¿Qué pasa si no estoy contento con sus servicios?

Además de enterarse de lo que el agente hará por usted, necesitará también saber qué recursos tiene usted si el agente no cumple. Comente con el agente cómo puede mejorar o terminar la relación para no llevarse sorpresas después.

9. ¿Qué referencias me puede dar de usted y de su empresa?

El número de ventas es importante pero es igualmente importante la reputación. La encuesta de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® sobre compradores y vendedores indica que un 82 por ciento de ellos usarían al mismo agente en su próxima transacción. El registro de ventas de una empresa probablemente indique el éxito de sus agentes, pero si se considera que no tiene reputación, dicho éxito durará poco. ¡Pida referencias!

10. ¿Usted es un REALTOR®?

No todos los agentes con licencia de bienes raíces son REALTORS®. Un REALTOR® es un miembro de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, una organización profesional que lo mantiene informado sobre las leyes actuales y otros temas importantes. Los REALTORS® están obligados a cumplir un Código de Ética y pueden ser sancionados por no cumplirlo.

La relación entre usted y su agente es una sociedad: ambos tienen ciertas responsabilidades que asumir para asegurar su éxito. Asegúrese que su agente se las explique desde un comienzo. En conclusión: Usted desea un agente que lo ayude a encontrar una vivienda que satisfaga sus necesidades y que pueda llevarlo hasta el cierre con el menor número posible de problemas.