

# Por Que trabajar con un REALTOR® Agente de Bienes Raíces.

---

Escoger a su Agente de Bienes Raíces es uno de los elementos más importantes durante su experiencia de comprar o vender una propiedad. Es importante darse cuenta de la diferencia entre un vendedor Bienes Raíces, y un agente con la designación de REALTOR®. Un agente de Bienes Raíces es simplemente una persona con licencia para hacer negocios de venta, un agente de Bienes Raíces con la designación de REALTOR® es la persona que ha tomado pasos adicionales para convertirse en un miembro de la Junta de la Asociación de Agentes de Bienes Raíces, se adhiere y está de acuerdo con los Códigos estrictos de Ética Profesional. Esta Asociación los obliga a ser justos con todas las personas envueltas en una transacción.

Puede ser tentativa la opción de tratar de vender o comprar su casa sin la ayuda de un Agente de Bienes Raíces (REALTOR®). Pero trabajando con este profesional usted tiene la ventaja de la información y su conocimiento, de lo que muchas veces puede ser un proceso complicado.

## **Estas son 12 formas en las que un Agente de Bienes Raíces REALTOR® hace su experiencia de Comprar o vender su casa mucho mejor:**

1. Su Agente de Bienes Raíces (REALTOR®) le ayuda a determinar su poder adquisitivo. Esto es, sus reservas financieras y su capacidad de préstamo. Si usted le da a su Agente (REALTOR®) de Bienes Raíces la información básica acerca de sus ahorros, cuánto dinero gana anualmente y cuantas deudas tiene, él o ella lo puede enviar a la Institución de Prestamos más calificada para ayudarlo. La gran mayoría de los prestamistas ofrecen préstamos limitados.
2. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® tiene muchos recursos para ayudarlo con la búsqueda de su casa. Muchas veces la clase de propiedad ó casa que usted desea, está disponible pero no está activamente anunciada en el mercado. Tomará un poco de investigación por parte de su Agente de Bienes Raíces REALTOR® el encontrar la propiedad que se ajusta a sus necesidades.
3. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® le dará asistencia en el proceso de selección, proveyéndole información objetiva acerca de cada propiedad disponible. Estos profesionales tienen acceso a una gran variedad de fuentes de información. Agentes de Bienes Raíces REALTOR® pueden proveerle información local de la comunidad en servicios, zonas, colegios, etc. Existen dos cosas que usted querrá saber:  
Primero, la propiedad le proveerá el ambiente que usted desea para su hogar o inversión?  
Segundo, la casa tendrá un valor de reventa cuando yo esté listo para vender?
4. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® le ayudara con la negociación. Existen un sinnúmero de factores en la negociación, incluyendo pero sin límite, el precio, financiamiento, fecha de posesión, è incluso reparaciones y negociaciones de muebles ó equipo. El contrato de compra debe proveer un periodo de tiempo para que usted complete las inspecciones y averiguaciones sobre la propiedad antes de que usted este obligado a completar la compra.
5. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® le puede Indicar que tipo de investigaciones ó inspecciones son recomendadas ó requeridas.

6. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® lo puede ayudar a entender las diferentes opciones de los préstamos y a identificar los prestamistas calificados.
7. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® lo guiará a través del proceso de cierre y se asegurará que todo fluya junto y sin problemas.
8. Durante la venta de su casa, Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® le puede dar información actualizada de lo que está sucediendo en el mercado con los precios, financiamiento, términos y condiciones de las propiedades que serían su competencia. Estos son factores importantes para vender su propiedad al mejor precio, rápidamente y con el menor inconveniente.
9. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® comercializa su propiedad a los otros Agentes de Bienes Raíces REALTOR® y al público. A menudo él/ella le puede recomendar reparaciones ó arreglos cosméticos que mejorara significativamente la posibilidad de venta de su casa. En muchos mercados a través del país, más del 50 % de las transacciones de Bienes Raíces son ventas de cooperación. Esto significa que otro agente diferente al suyo es él que trae a comprador. Su Agente de Bienes Raíces REALTOR® es el coordinador de mercadeo, provee información acerca de su propiedad a otros agentes a través del Servicio de Listados Múltiple (MLS) u otros sistemas de comercialización, abriendo la propiedad a otros agentes, etc. El Código de Ética requiere al Agente de Bienes Raíces REALTOR® la utilización la cooperación y sus relaciones profesionales para beneficiar a sus clientes.
10. Su Agente de bienes Raíces (REALTOR®) sabe cuándo, dónde y cómo comercializar su propiedad. Existe una idea errónea de que la publicidad vende Bienes Raíces. Estudios realizados por La Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces, REALTORS® demuestra que el 82 % de la venta de Bienes Raíces, es el resultado de agentes contactando clientes previos, referidos, amigos, familiares y contactos personales. Cuando una propiedad esta comercializada con la ayuda de su agente, usted no tiene que dejar que personas extrañas entre en su casa. Su Agente (REALTOR®) generalmente pre-selecciona y acompaña futuros compradores de su propiedad.
11. Su Agente (REALTOR®) le ayudara a evaluacionsr cada propuesta de compra sin comprometer su posición de mercadeo. Este acuerdo inicial es solo el comienzo de un proceso de evaluaciones, inspecciones y financiamientos con posibilidades de dificultades ó inconveniencias. Su Agente (REALTOR®) le ayudara a redactar un acuerdo vinculante y favorecedor para las dos partes que será más probable que dure durante el proceso.
12. Su Agente (REALTOR®) puede ayudarlo con el cierre de la venta de su casa. Entre el proceso de venta inicial y el cierre pueden surgir muchas preguntas. Por ejemplo, reparaciones no esperadas pero requeridas para que el comprador obtenga financiamiento ó pueden surgir/problemas con el título ó escrituras. La cantidad de papeleo puede ser agobiante para muchos vendedores. Su Agente (REALTOR®) es la mejor persona para objetivamente ayudarlo a resolver cualquier problema y poder hacer que la venta llegue a su final.

REALTOR® La Asociación del Condado de Prince William (PWAR) es la más grande asociación profesional en el condado de Prince William, representando aproximadamente 2,000 Agentes (REALTORS®) que participan en la venta de Bienes Raíces en el área comercial y residencial. PWAR sirve como un defensor de los propietarios de viviendas y representa este interés de los dueños de propiedades en el Condado de Prince William y de el estado de Virginia.

*Nota: El termino REALTOR® es una marca colectiva de miembros registrados que identifica al profesional de Agente de Bienes Raíces, quien es un miembro de la Asociación Nacional de REALTORS® y están suscritos estrictamente al Código de Ética.*