

## 8 razones porque usted debería de contratar a un REALTOR® (Agente de Bienes Raíces).

No todos los que venden o compran bienes raíces son REALTORS®. El termino REALTOR® es una marca registrada que identifica a los profesionales en bienes raíces que son miembros de la NATIONAL ASSOCIATION de REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces) y se adhieren a un estricto Código de Ética. Las siguientes son ocho razones del porque debe de contratar a un REALTOR®.

- 1. Navegar por un proceso tan complicado.** El comprar y vender una casa usualmente requiere el llenar un sin numero de formas, reportes de inspección, documentos hipotecarios, pólizas de seguro, testamentos, y múltiples paginas con contratos. Un experto en esta materia lo puede ayudar a preparar el mejor contrato, evitar retrasos y errores costosos.
- 2. Información y opiniones.** REALTORS® pueden proporcionarle información sobre la comunidad local, servicios básicos, zonas, escuelas, y mas. Ellos también le pueden proveer información acerca de cada propiedad. Un profesional en la materia le pueden ayudar a contestar estas preguntas: ¿La propiedad le proveerá el ambiente que desea para su casa o inversión? ¿Tendrá la propiedad valor de reventa cuando este listo/a para venderla?
- 3. Ayudar en encontrar la mejor propiedad posible.** En ocasiones la propiedad que usted busca esta disponible pero carece de publicidad en el mercado, esto tomara algo de investigación de parte de su REALTOR® para buscar todas las propiedades disponibles.
- 4. Habilidades al negociar.** Hay muchos factores de negociación, incluyendo, pero no limitado al precio, financiamiento, términos, toma de posesión del inmueble, e incluir o excluir reparaciones, amueblado, o la adquisición de algún otro equipo. Además, el acuerdo de compra debe de otorgar un periodo de tiempo para que usted pueda completar todas las investigaciones e inspecciones necesarias de la propiedad antes de comprometerse completamente a comprarla. Su agente puede aconsejarlo sobre que tipo de investigaciones e inspecciones son recomendadas o requeridas.
- 5. Poder de mercadotecnia de la propiedad.** Bienes raíces no se venden solamente con publicidad. De hecho, la mayoría de las ventas de bienes raíces se deben al resultado de los contactos del agente a través de recomendaciones de clientes anteriores, amigos, y familia. Cuando una propiedad se pone en el mercado con la ayuda de REALTOR®, usted no tiene que permitir extraños que entren a su casa. Su REALTOR® generalmente precalifican y acompañan a clientes a ver su propiedad en venta.

6. **Alguien que conoce todos los términos.** Si usted no sabe diferenciar entre CMA y PUD, usted podrá entender porque es muy importante contratar los servicios de un profesional en bienes raíces. Ellos tienen un sin fin de conocimientos de la industria y conocen todos los términos de bienes raíces.
7. **Experiencia.** La mayoría de las personas compran y venden solamente un par de casas durante toda su vida, usualmente con un buen numero de años entre ambas transacciones. Incluso si usted tiene experiencia en esto, las leyes y regulaciones cambian. REALTORS®, por otro lado, se encargan de cientos de transacciones de bienes raíces durante el curso de su carrera. Tener un experto de su lado es crítico.
8. **Voz objetiva.** Una casa en ocasiones simboliza familia, descanso, seguridad – no es solamente cuatro paredes y un techo. Por esta razón, el comprar o vender una casa se vuelve emocional. Y para la mayoría de las personas, una casa es la compra más grande que harán en sus vidas. Tener una persona preocupada por usted pero al mismo tiempo objetiva, le ayudara a enfocarse en lo emocional y será una guía en este asunto financiero muy importante para usted.