



Por qué realmente necesita un agente inmobiliario con licencia

Las transacciones inmobiliarias representan una situación especial: se mueve mucho dinero y existen complejidades, incluso durante una transacción que parece sencilla. Un agente de bienes raíces representa sus mejores intereses y se encarga de todo esto y más:

- 1 Investigar el mercado local y el vecindario específico para asegurarse de que los vendedores y compradores obtengan el **mejor precio**, teniendo en cuenta el estado de la propiedad, la ubicación y muchos detalles finos basados en comparaciones de expertos con otras ventas y listados recientes.
- 2 Los agentes inmobiliarios son expertos en los **formularios de contratos** promulgado que dan cuenta de todos los aspectos de la transacción, incluidas las descripciones legales de la propiedad, pagos iniciales, tarifas de las opciones, encuestas, prorrateos de impuestos, pólizas de título, exclusiones y mucho más.
- 3 **Para los vendedores**, los agentes inmobiliarios los guían estratégicamente en la preparación y de la propiedad en venta, brindan seguridad a las personas y a la propiedad al limitar el acceso a compradores calificados, les ayudan a comprender y navegar adecuadamente por las obligaciones contractuales y de divulgación y anuncian la propiedad a través de una amplia red de otros agentes y compradores potenciales.
- 4 **Para los compradores**, los agentes inmobiliarios son expertos en distritos escolares, vecindarios y cambios en los valores de las propiedades a lo largo del tiempo. Tienen acceso a múltiples recursos para encontrar casas en venta y trabajan con inspectores de propiedades profesionales, prestamistas hipotecarios, compañías de seguros de títulos y otras instancias, todas comprobadas que trabajan juntas para llevarle a la mesa de negociación y cierre.
- 5 **Y** los agentes inmobiliarios gestionan las complicadas negociaciones en torno a los precios, períodos de opción, reparaciones, requisitos del prestamista, tasas de interés, partes que no cumplen con sus obligaciones, además de toda la dinámica personal de trabajar con otras personas, incluidas las emociones, las necesidades familiares, enfermedades, herederos, finanzas, relaciones que se forman o se rompen, o sea, todas las circunstancias que pueden influir en el proceso.

¿Conclusión? Es probable que compre o venda bienes raíces solo unas pocas veces en su vida, pero los agentes inmobiliarios administran múltiples transacciones todos los años. La experiencia importa. Entreviste a algunos agentes inmobiliarios. Contrate a la persona que mejor se adapte en su caso. **¡Sea muy bien venido!**