



COMPRENDIENDO COMO UN AGENTE ES PAGADO

una explicación simple

A partir del 17 de Agosto del 2024, por ley, todos los agentes requerirán de la representación de un acuerdo con el comprador para establecer su compensación previa a mostrar la propiedad.

Como agente, normalmente su compensación se basa en un modelo previamente establecido y puede ser pagado de diferentes maneras. A continuación, podrá tener una clara idea de cómo esto funciona.

Modelo tradicional:

Cuando un vendedor pone su casa a la venta, históricamente acuerda pagar una compensación a su agente de bienes raíces (el agente de la lista) como parte del acuerdo del listado. Esta compensación suele ser un porcentaje del precio de venta de la vivienda.

Compartiendo la compensación:

El agente de listado, en acuerdo con el vendedor y a fin de permitir la "cooperación y compensación", ofrece una parte de la comisión de la venta a los agentes del comprador como incentivo para atraer un comprador a la propiedad.

Esta división suele estar predeterminada e históricamente se mostraba en el MLS como un pago "garantizado" al agente del comprador. Pero debido a los recientes cambios regulatorios, a partir de Agosto 2024 estará prohibida la exhibición pública en el MLS.

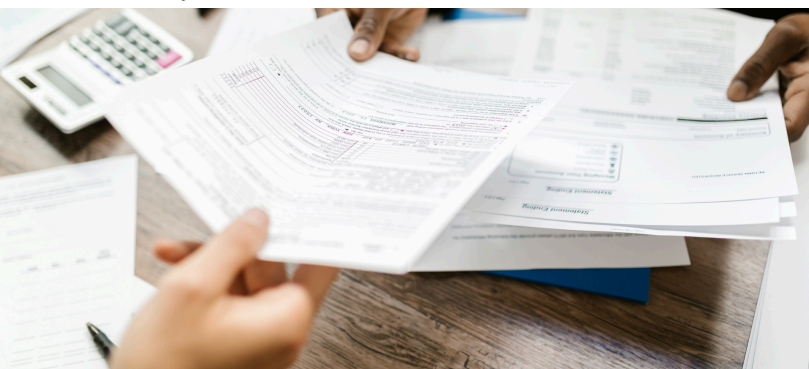
- *Bajo este modelo, el comprador generalmente no paga la comisión directamente de su bolsillo. Es el vendedor quien paga la compensación sobre los ingresos de la venta, ya sea directamente al agente del comprador o al agente del listado, quien en ese caso paga al agente del comprador.*



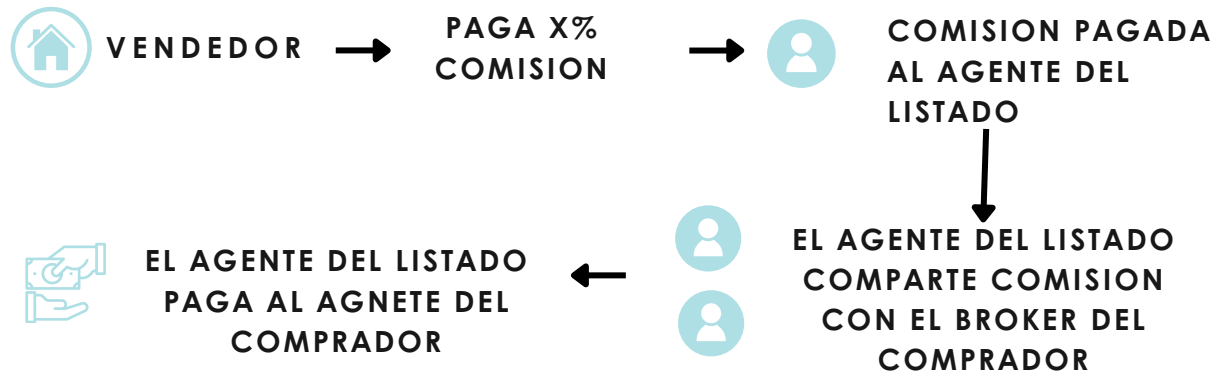
Cierre de transacción: La compensación se paga una vez que se completa la transacción de la propiedad; la compensación se desembolsa según los acuerdos entre los respectivos corredores/agentes.

Conclusión clave:

Su rol como agente del comprador es representar al cliente y a sus intereses en el proceso de compra de una vivienda. Bajo la modalidad tradicional, este servicio no agrega un costo directo para el comprador. La estructura de compensaciones garantiza que se compense al agente por sus esfuerzos y servicios al recibir una parte de la comisión pagada por el vendedor al agente del listado. Esta modalidad, permite al agente concentrarse completamente en las necesidades e intereses del comprador, ayudándolo a encontrar y comprar la casa ideal.



MODELO TRADICIONAL DE COMPENSACION



Nota: el comprador no está directamente involucrado en la transacción financiera entre el vendedor y el agente del vendedor



Es importante tener en cuenta que con los recientes cambios, habrán algunos casos en las que un vendedor optará por no ofrecer una compensación al agente del comprador.

A continuación algunos escenarios y soluciones a considerar:

MODELOS ALTERNATIVOS DE COMPENSACION

1

Negociando compensación con el vendedor:

Si nos encontramos con un listado que NO ofrece una compensación a los agentes del comprador, y aún así desea considerar la propiedad, la alternativa que puede adoptar es negociar con el vendedor o el agente del vendedor para incluir su compensación de agente del comprador en los términos de venta. Esto puede ser parte del proceso general de negociación al hacer una oferta por la propiedad.

2

Ajustar el precio de oferta:

Otra estrategia podría ser ajustar la oferta de compra para cubrir indirectamente la comisión. Por ejemplo, si la casa está listada por \$300,000 y la compensación típica sería \$9,000, podríamos ofertar la propiedad a \$309,000 con la condición de que el vendedor pague una comisión de \$9,000 al agente del comprador. De esta manera, el neto para el vendedor sigue siendo el mismo y sus obligaciones de comisión están incluidos en el precio total de la propiedad.

3

Concesiones del vendedor :

Una concesión del vendedor es un acuerdo en el que el vendedor se compromete a pagar una parte de los costos de cierre en nombre del comprador. Esto puede incluir varias tarifas asociadas con la compra de una casa, como tarifas de origen de préstamos, tarifas de tasación, etc; reduciendo así los gastos iniciales, lo cual podría hacer la compra de la vivienda potencialmente más asequible .

4

Comprador paga directamente la compensación:

En los casos en que el vendedor se niega a pagar la compensación del agente del comprador, o no se puede incluir en el precio de compra, el comprador será responsable de pagar la compensación directamente. Es necesario acordar esto previamente a fin de continuar con una propiedad y deberá ser estipulado en el acuerdo de la agencia con el comprador (BBA).

O LA COMBINACION DE LOS MODELOS ARRIBA MENCIONADOS