



¿Va a comprar o vender su casa?
Vale la pena trabajar con un REALTOR®.



NATIONAL ASSOCIATION
OF REALTORS®

The Voice for Real Estate®

Solidez verdadera.
Ventajas verdaderas.

¿Qué es un REALTOR® y por qué debería trabajar con uno?

Sólo los profesionales de bienes raíces que son miembros de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® (NAR) pueden llamarse REALTORS®. Todos los REALTORS® siguen un Código de Ética estricto de NAR. Este código está basado en el profesionalismo y en la protección del público. Por esta razón NO todos los representantes de bienes raíces son iguales.

Dedicados a servir a todos los dueños de propiedad en América a un nivel local y nacional, la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, *La Voz de Bienes Raíces*®, es la asociación profesional más grande con más de 1,000,000 miembros.

Así que si usted va a comprar o vender una casa — vale la pena trabajar con un REALTOR®. Cuando escoge a su agente de bienes raíces, busque la siguiente palabra: REALTOR®.

¿Qué dicen de los REALTORS® los que recién han comprado o vendido una casa?

La Descripción 2005 de NAR de aquellos que Compraron y Vendieron Casas (*The 2005 NAR Profile of Home Buyers and Sellers*) provee resultados de una investigación sobre las experiencias de aquellos que compraron y vendieron sus casas. La mayoría utilizaron los servicios de un REALTOR® (un miembro de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®). Esto fue lo que nos contaron:

Punto de Vista del Vendedor de Casa

- El cincuenta y siete por ciento de los vendedores reportaron que la fama del agente fue el factor más importante en su proceso de selección.
- Más de sesenta y tres dueños de casa vendieron su casa anterior con la ayuda de un agente de bienes raíces.
- Las tres expectativas principales de los vendedores de casa en cuanto a los agentes de bienes raíces son:
 - 1) que encuentre un comprador para mi casa (28%);
 - 2) que venda mi casa dentro de un tiempo específico (27%);
 - 3) que fije un precio apropiado para mi casa (17%).

Punto de Vista del Comprador de Casa

- Ochenta y cinco por ciento de compradores quizá ó definitivamente utilizarían su agente de bienes raíces otra vez ó lo recomendarían a otras personas.
- Ochenta y seis por ciento de compradores que previamente eran dueños de casa, usaron un agente de bienes raíces.
- Ochenta y cinco por ciento de compradores estuvieron muy satisfechos con el agente conocimiento en bienes raíces que su demostro.
- Setenta y siete por ciento de compradores de case usan un agente ó corredor the bienes raíces para completar su transacción.



El Código de Ética: Un Compromiso con el Público

El Código de Ética de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® es la promesa al público que cuándo traten con un agente que es un REALTOR®, pueden contar con tratamiento honesto y ético durante toda la transacción. Sólo los REALTORS® prometen cumplir con el Código de Ética de la Asociación y sólo a los REALTORS® se les exige que sean responsables por su comportamiento ético.

Algunos de los principios del Código de Ética incluyen:

- Proteger y apoyar los intereses del cliente, y a la vez ser honesto con todos los participantes.
- Evitar exageraciones y la representación fraudulenta y no ocultar datos pertinentes. No revelar datos privados bajo el alcance de su relación como agencia.
- Informar a todos los participantes del interés expresado o contemplado en cualquier propiedad.
- Evitar tratos con el otro partido sin el consentimiento de su cliente.
- Aceptar compensación de un solo partido, excepto con la divulgación y el consentimiento informado.
- Conservar los fondos de los clientes en depósito.
- Asegurar, cuando sea posible, que los detalles de la transacción estén por escrito.
- Proveer un servicio igual a todos los clientes.
- Conocer bien y ser competente en el campo de práctica en el cual Ud. se especializa. Adquirir asistencia o divulgar la falta de experiencia cuando sea necesario.
- No tome parte en la práctica de Leyes sin autorización.

Nombramientos del REALTOR®— Las Marcas de Expertos y Servicio

La NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® tiene varias afiliaciones que proveen nombramientos que reconocen la experiencia y especialidad en varios sectores de bienes raíces. NAR también ofrece programas de nombramiento y certificación a sus miembros. Estos programas incluyen los nombramientos ABR® y GRI, y el programa de certificación, e-PRO®.

ABR® – La exigencia del consumidor para una representación para el comprador de casas ha cambiado la relación entre los compradores de casas y los profesionales de bienes raíces. REBAC (Real Estate BUYER'S AGENT Council) otorga el nombramiento, ABR® (Accredited Buyer Representative), a REALTORS® que satisfacen los requisitos de experiencia y educación para representar a personas interesadas en comprar una casa.

GRI – Un REALTOR® con el nombramiento del Graduate REALTOR® Institute (GRI) ésta entrenado en muchas áreas incluyendo los aspectos legales y de regulación, estándares de profesionalismo y en el proceso y la tecnología de ventas. Se requiere un mínimo de 90 horas de entrenamiento para obtener el nombramiento, GRI.

e-PRO® – La certificación, e-PRO®, indica que el REALTOR® se ha entrenado en los principios del Internet y en las tecnologías requeridas en toda la transacción de bienes raíces.

Para mas información sobre los nombramientos y certificaciones REALTOR®, visite:

<http://www.REALTOR.org/edmatrix>

Recursos del Internet

La siguiente lista de recursos puede ayudarle en el proceso de venta y compra de casa.

- www.REALTOR.com – ¡Ningún otro sitio le ofrece información sobre más casas en venta que éste! Busque en el Internet casas en su área y escoja la sección, Real Estate 101, bajo Homebuying Tools para aprender más sobre el proceso de compra y venta de casas.
- www.REALTOR.org – Escoja la sección, Compradores y vendedores de casa, para completa información sobre el proceso de compra y venta de casas. También encontrará información sobre la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, el Código de Ética, y los programas de nombramiento para REALTORS®.

Cuando compre o venda una casa, recuerde que un REALTOR® le ofrece servicios de mucho valor.

**Elija bien—
Emplee a un REALTOR®.**

Vendedores de Casa

Los REALTORS® le proveen servicios de mucho valor y hay muchas razones para emplear a uno. Un REALTOR®:

- Le da información al día sobre el mercado de bienes raíces, precios, financiamiento, términos y condiciones de propiedades competidoras.
- Promoverá su propiedad al público y a otros agentes de bienes raíces.
- Sabrá cuándo, dónde y cómo promover su propiedad.
- Le ayudará a evaluar todas las propuestas de compradores sin comprometer sus intereses.
- Le ayudará a hacer la transacción final en la venta de su casa.

Compradores de Casa

Los REALTORS® proveen ayuda decisiva en el proceso de la compra de una casa. Un REALTOR®:

- Tiene muchos recursos para ayudarle en su búsqueda de casa.
- Le dará información objetiva sobre cada propiedad.
- Le ayudará a negociar.
- Le ayudará a determinar su alcance económico o poder de compra.
- Será su guía durante la evaluación de propiedades.
- Será su guía desde el comienzo hasta el cierre del proceso. También se hará cargo de que todo marche bien.

Para mas información sobre la línea de productos NAR diseñada para educar al profesional de bienes raíces y a sus clientes sobre temas legales, éticos, del medio ambiente, reportes de estadísticas y mercadeo—comuníquese con nosotros:

Vía el Internet: <http://www.REALTOR.org/store>
1-800-874-6500, escoja la opción #1

