

Guía del Consumidor para las Prácticas de Bienes Raíces en Washington

La información para:

- ⇒ **Vendedores**
- ⇒ **Compradores**
- ⇒ **Concesionarios de bienes raíces**

Las Prácticas de Bienes Raíces en Washington

Comprar una casa es el gasto más grande que la mayoría de las personas alguna vez hacen, pero la práctica de bienes raíces es el territorio extranjero a la mayoría de las familias. Hay documentos legales que tienen que ser ejecutados correctamente, trabajos de préstamo para comprender, las revelaciones para el archivo, etcétera.

Los concesionarios de bienes raíces han tomado programas de educación de prelicencia, y son exigidos tomar la educación de bienes raíces continuada conservar sus licencias, pero incluso ellos tienen problemas explicar algunas de las prácticas. Saben cómo hacer una transacción apropiadamente, pero quizás no por qué la práctica sigue a esas convenciones.

Suponga que usted conoce a alguien en un evento sociable y pregunte qué hacen de profesión. Un típico concesionario de bienes raíces responderá de una o dos maneras, dirán que "Soy agente inmobiliario" o "Soy un corredor de bienes raíces". Técnicamente, la primera respuesta describe una relación entre ese concesionario y un vendedor individual o comprador, mientras que la segunda declaración demuestra la admisión en una asociación de comercio de la industria - una admisión que no puede o podrá existir en realidad. La respuesta más exacta, el "Soy un concesionario de bienes raíces" (o vendedor / corredor) parecen demasiado complicados, pero probablemente deben ser usados.

Este folleto no puede explicar todas las complejidades de participar en el mercado inmobiliario, pero es diseñado para responder a algunas de las preguntas que son más pedidos a los reguladores de la industria frecuentemente en el departamento de Estado de Washington de la concesión de licencia, o han surgido en investigación en la compra de casa o en experiencias de venta.

Este folleto es presentado en la pregunta y el formato de respuesta para hacerlo fácil de usar y ayudarlo identificar esas partes de la tela a quienes les importa, a usted. No es previsto como el consejo legal, bastante, debe proveer una vislumbre en la operación del mercado inmobiliario cuando usted se esfuerza por comprar la casa de sus sueños o vender su casa en curso para un precio de exposición.

Los concesionarios de bienes raíces tienen acceso a herramientas para ayudar a acelerar su búsqueda o valorar residencias compitiendo. Son puestos al tanto de prestamistas locales y otros proveedores del servicio (abogados, tasadores, inspectores, etcétera). Están al tanto de las escuelas locales, el esparcimiento, la atención sanitaria y las compras, y a menudo viven en las comunidades y pueden ayudar a facilitar la transición.

Si usted decide usar la ayuda de un concesionario de bienes raíces en comprar o vender su casa, usted necesitará compartir la información financiera confidencial, y necesitará identificar a un vendedor o corredor adjunto con los que usted sea muy cómodo.

Esperamos que este guía lo ayude a aclarar su idea y tomar decisiones.

¿Soy exigido a usar un agente?

No. La decisión de pedir la ayuda profesional es impulsada por la confianza con el proceso de ventas de casa del comprador y su confianza con la comunidad típicamente. El más limitado el tiempo de un comprador de devota una casa a la conclusión, la ayuda más valiosa profesional puede ponerse. Los compradores de afuera de la zona encuentran la ayuda de un experto local provechosa a menudo, tanto en relación con valorar vecindarios y los valores representados por precios iniciales.

Los vendedores deben balancear el costo del servicio contra el acceso para los números más grandes de compradores potenciales, su propia pericia de mercadotecnia, y la época que podrían tener disponible para acelerar la transacción, en cuanto tienen una propuesta aceptada. Las formas legales pueden ser difíciles de terminar sin la ayuda de un concesionario. Mientras la Internet puede verse ser una herramienta que elimina la necesidad para expertos de bienes raíces, los detalles de transacción se van lejos más allá de un sitio web.

¿Quién paga a la comisión?

En general, la comisión es pagada por el vendedor, y es compartida con los concesionarios de bienes raíces para trabajar con los compradores. Es poco claro si los precios de casa son influidos por la decisión de trabajar con un concesionario significativamente.

Algunos compradores deciden compensar al agente ellos mismos para separar la comisión del precio de la casa, pero esto todavía es relativamente infrecuente. Algunos

concesionarios cobran las compradores tasas por hora en lugar de uno pedazo de la comisión.

¿La comisión no es demasiado alta?

La compensación para servicios del corretaje de bienes raíces es negociada entre el cliente (generalmente el vendedor) y el corredor cuando un listado es tomado. Mientras podría parecer que tarifas de comisión son fijos, pueden ser negociados realmente. Un corredor de bienes raíces puede reducir algunos honorarios, pero no otros.

Alrededor del país la mayoría de las comisiones de bienes raíces están entre cinco y siete por ciento del precio de compra. Para típicas casas en Washington (\$150,000), eso traduciría en una comisión entre \$7,500 y \$10,500. Esa comisión apoya los servicios de muchas personas y muchas actividades.

Los vendedores de bienes raíces trabajan en corredores de bienes raíces. Parte de la comisión compensa al vendedor que trabaja con el vendedor, y parte compensa al vendedor que trabaja con el comprador. Debido a que en la mayoría de las transacciones son dos oficinas distintas o firmas están involucradas, parte de la comisión compensa a los dos corredores, que tienen las responsabilidades jurídicas, son requeridas que mantengan el papeleo específico, y deben suministrar el local para oficina, las líneas telefónicas, etcétera. Los vendedores también tienen que rembolsar al corredor por la publicidad y el teléfono de larga distancia, y los otros servicios proveídos por el corredor que están relacionado directamente a su transacción.

¿Un concesionario me representa?

Bajo las relaciones del corretaje de bienes raíces concesionarios de bienes raíces de ley, Washington que trabajan con compradores son supuestos ser agentes del comprador, a menos que hay un acuerdo escrito en contrario. Los vendedores tienen un contrato de listado escrito con un corredor de bienes raíces que estipula que el corredor es el agente del vendedor en la transacción típicamente.

Algunos concesionarios de bienes raíces deciden desempeñar un lugar intermedio, donde sus esfuerzos son dirigidos a terminar las transacciones, sin poner el interés del comprador o el vendedor por delante de lo demás. Personas individuales que operan de esta manera son llamadas facilitadores o corredores de transacción a menudo. El corretaje de transacción no está extendido en Washington.

¿Qué son los servicios de agentes?

Bajo la ley de Relaciones del corretaje de bienes raíces (18.86 de RCW), Washington ha asignado estos servicios a todos concesionarios de bienes raíces:

- Para ejercitar la destreza razonable y se preocupar
- Para dar sinceramente y de buena fe
- Para presentar todas propuestas escritas avisos escritos y otras comunicaciones escritas hacia y desde cualquier fiesta en una manera en el momento oportuno
- Para descubrir todos los hechos relevantes existentes sabido por el concesionario y no evidente o fácilmente determinable; pero esto no implica deber de investigar los temas que el concesionario no ha aceptado investigar
- Para dar cuenta en una manera en el momento oportuno de todos a quienes dinero y propiedad recibieron de o de parte de cualquier parte
- Para proveer un folleto (no éste) sobre la ley de agencia inmobiliaria a todos partidos a los que el concesionario da servicios del corretaje de bienes raíces, antes de que él / ella firmen un contrato del organismo con el concesionario, firman una propuesta en una transacción de bienes raíces manejada por el concesionario, consienten en el organismo doble, o no aplican cualquier derechos
- Revelar por escrito a todos partidos a quién el concesionario le da servicios del corretaje de bienes raíces, antes de que el partido firme una propuesta en una transacción de bienes raíces manejada por el concesionario, si el concesionario representa al comprador, el vendedor, ambas partes, o ninguna de la partes.

¿Por qué el agente no lucha por mí más duro?

El comprador hace una propuesta. El vendedor siente que la propuesta es demasiado baja. Ahora el proceso de negociación prevalece. A veces parece tanto el agente del vendedor como el agente del comprador se enredan por sus papeles, y empiezan a trabajar en un acuerdo, en vez de exclusivamente para el mejor beneficio del cliente. Recuerde, exigir un precio de oferta no podría resultar en compra, y exigir un precio superior al mercado podría resultar en una liquidación retrasada (a menudo en un precio ni siquiera más bajo). En cuanto una propuesta es en juego, la presión es por todos lados para adoptar un trato rápidamente.

¿Y las revelaciones?

Los concesionarios de bienes raíces exigirán que usted firme una declaración indicando que usted comprende sus servicios del organismo. Si usted es vendedor, usted necesitará terminar un formulario de "Vendedor revelación de condición de propiedad". Un concesionario puede ayudar, pero puede terminar el formulario para usted. Si usted necesita más información sobre este requisito, WCRER tiene un folleto distinto disponible.

Las relaciones del corretaje de bienes raíces actúan (RCW de Chapter 18.86)

Preparado por:

Centro de Washington para investigación de bienes raíces
Washington State University
Pullman, WA 99164-4861
1-800-835-9683

