

## **¿Puedo comprar o vender una casa sin un agente inmobiliario?**

El mercado inmobiliario actual es uno de los de más rápido movimiento de los últimos tiempos. Con un inventario récord en muchos segmentos del mercado, estamos viendo múltiples ofertas por viviendas en los vecindarios más buscados. Esto ha llevado a algunos vendedores a cuestionar la necesidad de un agente. Después de todo, ¿por qué gastar dinero en un agente inmobiliario cuando parece que puedes pegar un cartel de Se vende en el jardín y luego ver cómo se forma una fila alrededor de la cuadra?

Algunos compradores también pueden creer que sería mejor comprar una propiedad sin un agente. Para quienes buscan una ventaja competitiva, proceder sin un agente del comprador puede parecer una buena manera de destacarse de la competencia y tal vez incluso obtener un descuento. Dado que el vendedor paga la comisión del agente comprador, ¿una compra hecha por usted mismo no endulzaría la oferta?

A todos nos gusta ahorrar dinero. Sin embargo, cuando se trata de su mayor activo financiero, renunciar a la representación profesional puede no siempre ser lo mejor para usted. Descubra si los beneficios superan los riesgos

(y el considerable tiempo y esfuerzo) de vender o comprar una casa por su cuenta, para que pueda dirigirse a la mesa de cierre con confianza.

## **VENDER SU CASA SIN AGENTE**

La mayoría de los propietarios que optan por vender su casa sin asistencia profesional optan por la tradicional “venta por propietario” o una venta directa a un inversor, como un iBuyer. Esto es lo que puede esperar de cualquiera de estas opciones.

En venta por el propietario (FSBO)

La venta por propietario o FSBO (pronunciado fizz-bo) ofrece a los vendedores la oportunidad de fijar el precio de su propia casa y manejar su propia transacción, mostrando la casa y negociando directamente con el comprador o su agente de bienes raíces. Según datos recopilados por la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, aproximadamente el 8% de las viviendas son vendidas por su propietario.<sup>1</sup>

En un mercado inmobiliario activo y con poco inventario, puede parecer una obviedad vender su casa usted mismo. Después de todo, hay muchos compradores y uno de ellos seguramente estará interesado en su casa. Además,

ahorrará dinero en la comisión del agente inmobiliario y tendrá más control sobre la forma en que se fija el precio y se comercializa la vivienda.

Sin embargo, uno de los mayores problemas con los que se topan los FSBO es el precio adecuado de la vivienda. Sin acceso a información sobre propiedades comparables en su área, podría terminar sobrevaluando su casa (haciendo que languidezca en el mercado) o subvaluando su casa (dejando miles de dólares sobre la mesa).<sup>2</sup>

**Incluso durante el fuerte mercado de vendedores del año pasado, el precio de venta medio de los FSBO fue un 10% menor que el precio medio de las viviendas vendidas con la ayuda de una agencia de bienes raíces.**

Y durante un mercado más equilibrado, como el que experimentamos en 2018, las casas FSBO se vendieron por un 24% menos que las propiedades representadas por agentes.<sup>3</sup> Esto sugiere que, si bien usted puede pensar que fijará el precio y Si usted mismo comercializa su casa de manera más efectiva, de hecho, puede terminar perdiendo mucho más que la cantidad que pagaría por la asistencia de un agente.

Sin los servicios de un profesional de bienes raíces, dependerá de usted conseguir que la gente entre por la

puerta. Deberá recopilar información para el listado en línea y elaborar el tipo de marketing que los compradores de hoy esperan ver. Esto incluye contratar a un fotógrafo profesional, escribir la descripción del anuncio y diseñar material de marketing como folletos y anuncios publicitarios, o contratar a un escritor y diseñador gráfico para hacerlo.

Una vez que alguien esté interesado, deberá ofrecer presentaciones virtuales y desarrollar un protocolo de seguridad. Luego deberá programar una visita en persona (o en algunos casos, dos o tres) para cada comprador potencial. Además, estarás solo a la hora de evaluar ofertas y determinar su viabilidad financiera. Deberá comprender a fondo todos los contratos y contingencias legales y discutir los términos, incluidos los relacionados con la inspección y el proceso de cierre de la vivienda.

Mientras hace todo este trabajo, es probable que aún deba pagar la comisión del agente comprador. Así que asegúrese de sopesar sus ahorros potenciales frente al importante riesgo y esfuerzo que implica.

Si elige trabajar con un agente de cotización, ahorrará mucho tiempo y esfuerzo y, al mismo tiempo, minimizará su riesgo y responsabilidad personal. Y las mayores ganancias obtenidas a través de una estrategia de

negociación y marketing más efectiva podrían compensar con creces el costo de la comisión de su agente.

## **Comprador**

iBuyers ha estado en escena desde aproximadamente 2015, brindando a los vendedores la opción de una compra directa a una compañía de inversión inmobiliaria en lugar de un proceso tradicional de venta directa al consumidor.<sup>4</sup> Las empresas iBuyer promocionan su conveniencia y velocidad, con un sistema confiable y optimizado. proceso que puede resultar atractivo para algunos vendedores.

La idea es que en lugar de incluir la casa en el mercado abierto, el propietario complete un formulario en línea con información sobre la ubicación y las características de la propiedad y luego espere una oferta de la empresa. El iBuyer busca una casa en buenas condiciones que esté ubicada en un buen vecindario, uno que sea fácil de cambiar y que se ajuste al algoritmo de la empresa.

Para los vendedores que se centran más en la velocidad y la conveniencia, un iBuyer puede ofrecer una alternativa atractiva a una venta de bienes raíces tradicional. Esto se debe a que los iBuyers evalúan una propiedad rápidamente y hacen una oferta por adelantado sin solicitar reparaciones u otras adaptaciones.

**Sin embargo, los vendedores pagarán por esa conveniencia con, generalmente, un precio de venta mucho más bajo que el que ofrece el mercado, así como honorarios que pueden sumar tanto o más que la comisión de un agente de bienes raíces tradicional. Según un estudio realizado por MarketWatch, los iBuyers obtuvieron, en promedio, un 11% menos que una venta tradicional cuando se consideran tanto el precio más bajo como las tarifas.<sup>5</sup> Otros estudios encontraron que algunos iBuyers cobran hasta un 15% en tarifas y costos asociados, hasta ahora. más de lo que pagará por la comisión de un agente de bienes raíces.<sup>6</sup>**

En un mercado activo, esto puede significar dejar decenas de miles de dólares sobre la mesa, ya que no podrá negociar y perderá el aumento de los precios de las viviendas causado por el bajo inventario y el aumento de la demanda. Además, se ha demostrado que los iBuyers son menos confiables en tiempos de incertidumbre económica, como lo demuestra la interrupción de las operaciones de la mayoría de las plataformas iBuyer a principios de 2020.<sup>6</sup> Como vendedor, lo último que desea es comenzar a recorrer el camino de iBuying y descubrir que un mandato corporativo está deteniendo su transacción en seco.

**Si elige trabajar con un agente de bienes raíces, aún puede explorar iBuyers como una opción. De esa manera, podrá aprovechar la conveniencia adicional de una venta rápida y al mismo tiempo disfrutar de la protección y seguridad de contar con un profesional negociando en su nombre.**

## **COMPRAR SU CASA SIN AGENTE**

Según las estadísticas más recientes, el 88% de los compradores de vivienda recurren a un agente de bienes raíces cuando realizan su búsqueda de vivienda.<sup>1</sup> Un agente de comprador está con usted en cada paso del proceso de compra de una vivienda. Desde encontrar la casa perfecta hasta presentar una oferta ganadora y navegar por los procesos de inspección y cierre, la mayoría de los compradores de vivienda consideran que su experiencia y orientación son invaluable. Y la mejor parte es que, debido a que son compensados a través de una comisión pagada por el propietario al momento del cierre, ¡la mayoría de los agentes brindan estos servicios sin costo alguno para usted!

Aún así, es posible que esté considerando negociar la compra de su casa directamente con el vendedor o el agente de listado, especialmente si está acostumbrado a negociar como parte de su trabajo. Y si está familiarizado

con el vecindario donde está buscando, es posible que sienta que no hay razón para involucrar a un agente de compradores.

**Sin embargo, elaborar un paquete de oferta ganador puede resultar complicado. Esto es especialmente cierto en una situación de ofertas múltiples en la que competirá contra compradores cuyas ofertas están cuidadosamente diseñadas para maximizar su atractivo.** Y el proceso de compra de una vivienda puede volverse emotivo. Un agente de confianza puede ayudarle a evitar pagar de más por una propiedad o pasar por alto “señales de alerta” en su inspección. Además, los agentes compradores ofrecen un proceso profesional y simplificado que los agentes inmobiliarios probablemente recomendarán a sus clientes.

Si decide renunciar a un agente, tendrá que redactar, enviar y negociar una oferta competitiva por su cuenta. También deberá programar una inspección y negociar reparaciones. Usted será responsable de revisar y preparar todos los documentos necesarios y deberá estar en comunicación constante con el agente del vendedor y su prestamista, inspector, tasador, compañía de títulos y otras partes relacionadas a lo largo del camino.

O puede optar por trabajar con un agente del comprador cuya comisión la paga el vendedor y no le cuesta nada de su bolsillo. A cambio, obtendrá orientación a nivel fiduciario sobre una de las transacciones financieras más importantes de su vida. Si decide hacerlo solo, estará jugando rápido y libremente con lo que es, para la mayoría de las personas, su decisión financiera más importante y trascendental.

### **Entonces, ¿un agente inmobiliario es adecuado para usted?**

Es importante que comprenda sus opciones y piense en sus preferencias al considerar si trabajar o no con un profesional de bienes raíces. Si tiene experiencia en transacciones de bienes raíces y contratos legales, se siente cómodo negociando en circunstancias de alto riesgo y tiene mucho tiempo libre, es posible que una venta de iBuyer o FSBO funcione para usted.

Sin embargo, si, como la mayoría de las personas, valora la orientación experta y desea que un profesional experimentado gestione el proceso, probablemente sentirá mucha más tranquilidad y seguridad al trabajar con un agente o corredor de bienes raíces.

El conjunto completo de servicios y las habilidades de negociación experta de un agente de bienes raíces también pueden beneficiar financieramente a compradores y vendedores. En promedio, los vendedores que recurren a un agente se llevan más dinero que aquellos que eligen la ruta FSBO o iBuyer.<sup>3,5</sup> Y los compradores no pagan nada de su bolsillo por una representación experta que pueda ayudarlos a evitar errores costosos en todo el proceso, desde el contrato hasta la finalización del contrato. clausura.

Según el perfil de NAR, la gran mayoría de los compradores (91%) y vendedores (89%) están encantados con la representación de su profesional de bienes raíces y los recomendarían a otros.<sup>1</sup> Es por eso que, en términos de tiempo, dinero y experiencia, la mayoría Los compradores y vendedores consideran esencial e invaluable la asistencia de un agente de bienes raíces.

## **¿PREGUNTAS SOBRE COMPRAR O VENDER? TENEMOS RESPUESTAS**

La mejor manera de saber si necesita un agente o corredor de bienes raíces es hablar con uno. Estamos aquí para ayudarle y ofrecerle la información que necesita para tomar decisiones mejor informadas. Hablemos de los servicios de valor agregado que brindamos cuando lo ayudamos a comprar o vender en el competitivo panorama inmobiliario actual.

Sources:

1. National Association of REALTORS - <https://www.nar.realtor/research-and-statistics/research-reports/highlights-from-the-profile-of-home-buyers-and-sellers>

2. Washington Post -  
<https://www.washingtonpost.com/business/2020/12/09/factors-consider-when-determining-whether-use-an-agent-buy-or-sell-home/>
3. National Association of REALTORS -  
<https://www.nar.realtor/blogs/economists-outlook/selling-your-home-solo-to-save-money-you-ll-actually-make-less-than-you-think>
4. Seattle Times -  
<https://www.seattletimes.com/business/real-estate/redfin-is-first-major-ibuyer-to-sell-in-seattle>
5. MarketWatch -  
<https://www.marketwatch.com/story/selling-your-home-to-an-ibuyer-could-cost-you-thousands-heres-why-2019-06-11>
6. Forbes -  
<https://www.forbes.com/sites/nataliakarayaneva/2020/03/19/billion-dollar-real-estate-businesses-ibuyer-suspended/?sh=c7f59f921747>