

Intermediarios: efectivos en el proceso de ventas

Luis Nieves, Especial para Hábitat

Uno de los oficios más antiguos de la civilización moderna es el de intermediario inmobiliario. Los ingleses le llamaron al acto *brokerage*; de ahí el origen de la etimología de la palabra *broker*. Los españoles lo nominaron *corretaje*, siendo su vocablo derivativo el de *corredor*.

En Puerto Rico, desde 1994 contamos con una moderna ley especial llamada: Ley para Reglamentar el Negocio de Bienes Raíces y la Profesión de Corredor, Vendedor y Empresa de Bienes Raíces en el Estado Libre Asociado. A raíz de la misma, al intermediario inmobiliario le requieren una licencia de estado, afianzada por una compañía de seguros, para poder actuar en el mercado de las ventas de propiedades inmuebles. Además, todos sus actos están regulados por un Código de Ética Estatal que promueve honestidad e integridad.

Algunas actuaciones del intermediario:

1. Realiza un informe y un análisis detallado de las últimas ventas comparables en el área para establecer un precio de venta real y razonable de la propiedad, cuyo propósito principal es establecer una estrategia de negocios y de mercado para atraer el interés de un prospecto comprador.

2. Produce todos los documentos necesarios exigidos por las leyes y la Jurisprudencia para que se efectúe la transacción de forma válida y correcta.

3. Provee las mejores técnicas de negociación para que se realice una transacción *bona fide*, para que todas las partes involucradas puedan obtener los mejores resultados y beneficios.

4. Coordina y actúa con todos los profesionales involucrados en las transacciones de bienes raíces. De esta forma asegura que a transacción siga una lógica secuencial legal que conlleve a su consumación total. Algunas de estas actividades son conseguir el financiamiento con el banco, el plan o de mensura con el

agrimensor, las escrituras con el notario, el estudio de título con el Registro de la Propiedad, la tasación con el evaluador y el CRIM con las entidades gubernamentales municipales, entre otras.

5. Suple el contrato de opción de compra venta a las partes, donde se incluirán las cláusulas y condiciones que guiarán todos los actos de la transacción. Cualquier cambio a este contrato debe ser aprobado por el intermediario de forma escrita; de esta manera se asegura el fiel cumplimiento de la transacción.

6. Recibe y deposita en su cuenta especial supervisada por DACO todos los dineros. Su efecto inmediato es el de darle una seguridad fiduciaria a la transacción.

7. Motiva y orienta al prospecto comprador sobre sus oportunidades reales de adquisición, que se adapten a sus necesidades y sus capacidades económicas. Una vez establece el contacto, le dará curso a la búsqueda de los mejores términos y las condiciones de financiamiento hipotecario en el mercado.

En resumen, en todas las ventas de propiedades inmuebles en que interviene el corredor de bienes raíces, resulta ser un intermediario eficaz que le brinda un valor positivo a las transacciones inmobiliarias. Sus actuaciones le dan más entereza, firmeza y protección a la inversión del consumidor puertorriqueño.

Luis Nieves es autor del libro Bienes Raíces: Materias Fundamentales y el Decreto, 2009. Para información sobre los temas de bienes raíces acceda a su página en la internet: www.luisnieves.com o <http://luisnieves@rednet.net>, o llame a los tel: (787) 486-5838 ó (787) 283-6770.

