

El profesional de bienes raíces en Puerto Rico

A diferencia de países como España, México y Argentina, nuestro profesional de bienes raíces debe obtener una licencia exigida por una ley especial titulada: "Ley para Reglamentar el Negocio de Bienes Raíces y la Profesión de Corredor, Vendedor y Empresa de Bienes Raíces en el Estado Libre Asociado".

/POR: LUIS NIEVES,
REALTOR, ARES,
REEA, GRI
DIRECTOR DE COLDWELL
BANKER INSTITUTE
(WWW.LUISNIEVES.COM)

Nuestro experto en bienes raíces es una persona especializada en ventas y servicios, un gran conocedor de las diferentes leyes y reglamentos que aplican a las transacciones inmobiliarias. A su vez está regulado por un código de ética para conducir con honestidad e integridad los intereses y las inversiones de sus clientes.

A diferencia de países como España, México y Argentina, nuestro profesional de bienes raíces debe obtener una licencia exigida por una ley especial titulada: "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 dicha ley, nuestro perito en ventas y servicios ha tenido que certificarse primero, en un curso de alta capacitación acreditado por el Consejo General de Educación y la Junta Examinadora de Bienes Raíces, esta última adscrita al Departamento de Estado. Una vez completado dicho curso y haber superado el examen de reválida, la Junta Examinadora le expide una licencia de bienes raíces que tiene una vigencia de cuatro años.

Para nuestro experto, la comisión es una retribución por su servicio y no su propósito. Su ejercicio diario de la profesión se centra en asesorar a sus clientes en las transacciones de bienes raíces y a propender a que ellos tomen una decisión informada y ajustada a sus necesidades y posibilidades.

El corredor o vendedor de bienes raíces en todo momento está listo y dispuesto a brindarle al consumidor el mejor de los siguientes servicios, sin limitarnos a estos:

1. Proveerle una información de comparables acerca de los precios en los cuales otras propiedades han sido vendidas recientemente en el área y a realizar un análisis de los datos ofrecidos para recomendarle el mejor precio real de venta.

2. Efectuar el proceso de la venta de la propiedad desde el principio hasta el final en un tiempo preciso. Para ello, el perito le coordinará las diferentes actividades entrelazadas con la transacción con el banco, el agrimensor, el notario, el registro, el tasador, y entidades gubernamentales entre otros.

3. Las leyes locales y federales de bienes raíces requieren de muchos documentos, éste le producirá y le obtendrá todos aquellos documentos necesarios, para que se lleve a cabo el cierre de forma exitosa.

4. El proceso de venta es muy sensible tanto para el comprador como para el propietario, el experto le facilitará una negociación, en la cual tanto el propietario como el comprador obtengan un buen rendimiento y queden satisfechos.

5. Realizar el contrato de opción de compraventa, recaudarle y depositarle en su cuenta especial Plica ("escrow account"), supervisada por DACO, los dineros recibidos en la transacción, para ser acreditados: al pronto pago, los gastos legales y los gastos de cierre.

6. Con relación al comprador, éste le orientará a determinar la capacidad real de compra y, a seguirle los mejores térmi-



LUIS Nieves

nos y condiciones en la financiación del préstamo hipotecario.

7. Una vez usted le mencione sus necesidades, éste le hará un análisis de las viviendas que mejor satisfagan sus exigencias en: presupuesto, tamaño, estilo, características, localización, accesibilidad a colegios, transporte, centros comerciales y otras preferencias personales, que le permitirá encontrarle rápidamente el lugar y el tipo de propiedad requeridos por usted, sin hacerle perder su tiempo y sin desplazamientos en carretera que sean innecesarios.

Recuerde, que el profesional vigila por los intereses de sus clientes y no por los propios y, por eso, está en constante actualización de los sucesos del mercado inmobiliario, a través de talleres y seminarios, con el claro propósito de brindarle un excelente servicio, cuando usted lo necesite.

Si usted está considerando vender o comprar su vivienda sin ayuda de un profesional de bienes raíces, sería una buena idea volver a pensarlo.