



**THE SASSO
REALTY
GROUP**

by Plentura Realty LLC

105 MANERAS EN QUE UN AGENTE DEL COMPRADOR TE BENEFICIA

Aquí hay un vistazo a todas las cosas, grandes y pequeñas, que un REALTOR® puede hacer para ayudar a los clientes al comprar una casa.

Actividades de Sesión de Asesoramiento

1. Preparar al comprador para firmar un acuerdo de representación del comprador.
2. Explicar las relaciones de agencia al comprador y obtener el consentimiento legal requerido por el estado para representar, si es necesario.
3. Informar al comprador sobre la relación laboral según la ley estatal, el Código de Ética de los REALTORS® y las políticas comerciales del corredor.

Construyendo una Relación

4. Conocer los deseos y necesidades no negociables del comprador.
5. Comprender el presupuesto del comprador y lo que se necesitará financieramente.
6. Ayudar al comprador a entender qué tipo de propiedad puede comprar con el presupuesto elegido.
7. Considerar que el comprador complete una lista de verificación para compradores de vivienda.
8. Asistir al comprador en analizar cuánto puede permitirse gastar.
9. Proporcionar recursos de prestamistas de calidad.
10. Colaborar con el comprador para ubicar propiedades adecuadas para considerar.
11. Coincidir las necesidades del comprador con las propiedades disponibles.
12. Reevaluar constantemente las necesidades del comprador y ajustar las visitas a propiedades para adaptarse a esas necesidades.
13. Después de asegurarse de que el comprador entiende lo que se hace por ellos, cómo se hace y el beneficio que obtiene, obtener firmas en el acuerdo de representación del comprador.
14. Explicar cómo se paga la compensación, quién la paga y cuáles son las opciones del comprador para pagarla.



Los REALTORS® son miembros de la Asociación Nacional de REALTORS®.

Educando al Comprador

15. Comunicar la relación laboral según la ley estatal, el Código de Ética de los REALTORS® y las políticas comerciales del corredor.
16. Explicar las leyes federales y estatales de vivienda justa.
17. Explicar qué buscar en las divulgaciones de propiedades aplicables.
18. Tranquilizar al comprador de que su información personal permanecerá confidencial.
19. Informar al comprador que siempre se revelarán todos los defectos materiales conocidos.
20. De acuerdo con la ley estatal, proporcionar información sobre cómo verificar el registro de delincuentes sexuales y las estadísticas de criminalidad del vecindario.
21. Discutir los recursos disponibles que el comprador puede consultar para obtener más información sobre los vecindarios potenciales.

Preparando al Comprador

22. Explicar el cronograma para la búsqueda de casa, aprobación de la hipoteca y cierre.
23. Explicar el mercado local y cómo impacta al comprador.
24. Mostrar estadísticas sobre el porcentaje del precio de lista que los vendedores en la zona están recibiendo actualmente.
25. Informar al comprador sobre qué características de la vivienda son populares.
26. Identificar el promedio actual de días en el mercado.
27. Compartir los peligros de usar el precio por pie cuadrado para calcular el valor de las viviendas.
28. Explicar el concepto de la tasa de absorción y cómo impacta el proceso de compra.
29. Indicar los meses actuales de inventario en el mercado de propiedades.
30. Compartir los costos estimados fuera de bolsillo para completar la transacción.
31. Ayudar al comprador a analizar las estimaciones del préstamo.
32. Calificar al comprador según su capacidad financiera para comprar.
33. Ayudar al comprador a tener en cuenta los costos completos de ser propietario de una vivienda.
34. Preparar al prestamista para las llamadas del agente de listado.
35. Ayudar a comparar diferentes opciones de financiamiento.
36. Ayudar al comprador a seleccionar solo las viviendas que se ajusten a sus necesidades para verlas.
37. Proceder a mostrar viviendas que se ajusten a lo que el comprador considera imprescindible.
38. Advertir al comprador sobre la publicación de información en redes sociales.
39. Revisar el contrato de venta de muestra para que el comprador esté preparado cuando llegue el momento de hacer una oferta.



Mostrar Propiedades

40. Programar las visitas y proporcionar acceso a todas las propiedades listadas tan pronto como estén disponibles en sus mercados de MLS locales.
41. Educar al comprador sobre la inmediatez de las nuevas listas que aparecen en sus mercados de MLS locales y el tiempo de retraso para que aparezcan en algunos sitios web.
42. Colaborar con el comprador en propiedades de las que hayan oído hablar a través de sus contactos en la red.
43. Investigar y ayudar con todas las propiedades no listadas que el comprador desea ver.
44. Previsualizar las propiedades antes de mostrarlas si es necesario.
45. Hacer contactos con otros agentes para obtener propiedades que aún no están en sus mercados de MLS locales.
46. Contactar a los propietarios de viviendas en áreas de interés para ver si están considerando vender.
47. Configurar un sistema de alertas por correo electrónico automatizado a través de sus mercados de MLS locales que notifique inmediatamente al comprador sobre propiedades que cumplan con los requisitos discutidos.
48. Organizar un recorrido por áreas, escuelas y puntos de interés clave.
49. Proporcionar recursos con información sobre el vecindario, servicios municipales, escuelas, etc.
50. Informar al comprador sobre aspectos negativos, como lugares o actividades cercanas que puedan causar problemas que afecten el valor.
51. Recopilar y compartir cualquier otra información vital sobre las viviendas disponibles, recordando seguir todas las leyes de igualdad de vivienda en todo momento.
52. Verificar las restricciones de zonificación y construcción aplicables.
53. Ayudar al comprador a interpretar la información pública sobre propiedades e impuestos.
54. Recopilar y compartir datos pertinentes sobre valores, impuestos, costos de servicios públicos, etc.
55. Comparar cada propiedad mostrada con la lista de deseos y necesidades del comprador y recordarles lo que estaban buscando.
56. Ayudar al comprador a reducir la búsqueda hasta que identifique sus opciones principales.

Negociación de Ofertas

57. Ayudar al comprador a obtener la mejor propiedad al mejor precio.
58. Sugerir que el comprador conozca más sobre el vecindario antes de hacer una oferta.
59. Preparar un análisis comparativo de mercado (CMA) antes de hacer una oferta.
60. Preparar al comprador para tener la oferta más atractiva en el mercado actual.
61. Explicar las contingencias comunes del contrato e incluir cláusulas protectoras aprobadas en la oferta de compra.
62. Asegurarse de que el comprador reciba y entienda todos los formularios de divulgación requeridos por el estado y el gobierno federal.
63. Priorizar los objetivos de negociación del contrato con el comprador.
64. Ayudar a crear una estrategia de negociación.
65. Usar estrategias como una cláusula de escalamiento para mantener una oferta competitiva.
66. Preparar al comprador para una situación de múltiples ofertas y desarrollar estrategias de negociación.
67. Redactar una oferta que tenga una probabilidad razonable de ser aceptada.
68. Recomendar contingencias opcionales y explicar los pros y los contras de utilizarlas.
69. Proporcionar información sobre incentivos de compra que puedan estar disponibles.
70. Discutir alternativas de financiamiento.
71. Negociar las ofertas del comprador para llegar al mejor precio y condiciones.
72. Utilizar experiencia hiperlocal y fuertes habilidades de comunicación para ayudar al comprador a ser la oferta exitosa.



Abogar por el Comprador y Facilitar el Cierre

- 73.** Abogar por el comprador durante todo el proceso.
- 74.** Animar al comprador a investigar completamente sus opciones en términos de inspector de viviendas, compañía de títulos, tasador, prestamista hipotecario y otros servicios.
- 75.** Presentar una lista de los tipos de inspecciones requeridas y opcionales, como ambientales, de techos y de moho.
- 76.** Revisar y discutir las preocupaciones de la inspección de la vivienda.
- 77.** Negociar las solicitudes de reparación derivadas de la inspección de la vivienda.
- 78.** Guiar al comprador en el cumplimiento de todos los plazos del contrato.
- 79.** Ayudar a coordinar las comunicaciones.
- 80.** Aconsejar al comprador que revise el estado de liquidación.
- 81.** Informar a los clientes de que deben transferir los servicios públicos a la nueva residencia.
- 82.** Programar la inspección final de la propiedad.
- 83.** Acompañar al comprador en la inspección final.
- 84.** Ayudar al comprador a cuestionar el informe de tasación si afecta el financiamiento.
- 85.** Confirmar la autorización de cierre con el prestamista.
- 86.** Asegurarse de que todas las partes tengan todos los formularios e información necesarios para cerrar la venta.
- 87.** Recordar al comprador el lugar donde se llevará a cabo el cierre.
- 88.** Confirmar la fecha y hora del cierre, y notificar a las partes si hay cambios.





- 89.** Reunir todos los formularios y documentos requeridos para el cierre.
- 90.** Explicar el seguro contra inundaciones al comprador.
- 91.** Explicar el seguro de título al comprador y referirlo a un corredor de seguros calificado.
- 92.** Solicitar los estudios necesarios.
- 93.** Solicitar la tasación.
- 94.** Solicitar la búsqueda de título.
- 95.** Confirmar el estado de la financiación del préstamo.
- 96.** Verificar los anexos y modificaciones para los términos acordados.
- 97.** Revisar la declaración de cierre del comprador para garantizar su exactitud.
- 98.** Explicar los riesgos de fraude electrónico y recordar a los clientes verificar todas las instrucciones de transferencia antes de enviar fondos.
- 99.** Verificar todos los impuestos, cuotas de la asociación de propietarios, servicios públicos y prorrateos aplicables, si corresponde.
- 100.** Solicitar las cifras finales de cierre al agente de cierre (generalmente un abogado o compañía de títulos).
- 101.** Recibir y revisar cuidadosamente las cifras de cierre para garantizar su exactitud.
- 102.** Recibir y revisar cuidadosamente el compromiso de seguro de título con el comprador.
- 103.** Aconsejar al comprador que cambie las cerraduras y considere un servicio de limpieza único o jardinería antes del día de la mudanza.
- 104.** Revisar los documentos con el agente de cierre (abogado).
- 105.** Apoyar al comprador en cualquier actividad final de cierre.



LOS AGENTES QUE SON REALTORS® VALE CADA CENTAVO DE SU COMPENSACIÓN.

www.thesassorealtygroup.com

Los servicios reales proporcionados dependerán de las necesidades del comprador y de la transacción; no todos los 105 elementos serán necesarios en cada transacción.

Contenido destacado del curso de Designación de Representante Acreditado del Comprador (ABR®) del Centro de Desarrollo de REALTORS®.

Visita crd.realtor para obtener más información.