

Conveniencia De Contratar A Su Corredor Para Comprar - Parte II

Mencionábamos en nuestro artículo anterior sobre la importancia de contratar a su propio corredor cuando vaya a comprar una propiedad. Este corredor debidamente licenciado, tratará de obtener el mejor precio posible para usted y le orientará sobre los términos en que debe llevar la negociación. Al estar debidamente protegido, minimiza así las posibilidades de que pase por una situación como la que le ocurrió a doña Locadia López, quien por no contar con el “debido asesoramiento”, y en conjunto con el desconocimiento del mercado, compró a sobreprecio la “casa de sus sueños”.

Establecida la importancia del “Buyers Broker”, es conveniente señalar que la National Association of Realtors® concede a los realtors® que aprueban un riguroso curso, la designación especializada de CRB, o sea, corredores certificados representantes de compradores, conocido en inglés como “Certified Buyer Representative”.

Como indiqué en el artículo anterior, para obtener los servicios de un corredor que los represente, debe suscribir un Contrato de Representación. Copia de este contrato puede accederlo en nuestro portal cibernético, con la salvedad que deberá consultarlo con su abogado de confianza antes de utilizarlo como guía.

Hecha la salvedad, quisiera darle revisitar a la historia de doña Locadia López, quien salió “trasquilada” en la transacción anterior, para ver que hubiese ocurrido de haber estado debidamente representada por un “Buyers Broker”.

Al decidir retornar al terruño de sus padres, y en particular al Barrio Mata de Plátano de Luquillo, consciente que no conocía el mercado local de Puerto Rico, decidió contratar a un corredor especialista en representación de compradores. Logró establecer contacto con Juvencio Jones, CBR, con quien suscribió el “Buyers Representation Contract”, en el idioma inglés, por ese su vernáculo por haberse criado en los Estados Unidos.

Entre los elementos más importantes del contrato, las siguientes cláusulas fueron pactadas: Se fijó un precio estimado de adquisición entre \$200,000 a \$300,000.v La localización de la propiedad debía estar lo más cerca del Barrio Mata de Plátano de Luquillo.v Prefería una casa de cuatro habitaciones, dos baños y una amplia piscina para compartir con sus hermanos y sobrinos cuando vinieran a visitarla en el verano.v Acceso controlado y un cuartel de la policía cercano.

En cuanto al corredor se acordó que éste sería su representante exclusivo en cualquier transacción durante el término de vigencia del Contrato, que se pactó por 180 días.

Acordó además, doña Locadia que cualquier negociación para adquirir la propiedad se realizaría a través de don Juvencio. Esta cláusula persigue evitar que una vez vista la propiedad deseada, el cliente trate de negociar directamente con el dueño y otros corredores, excluyendo al “Buyers Broker” de su comisión.

Finalmente, se pactó que doña Locadia pagaría \$2,000 “non refundable” por las gestiones de don Juvencio, y de encontrarse la “propiedad de sus sueños”, éste podría negociar una participación de la comisión del corredor listador (don Patroclo) y de ésta deducirse los \$2,000 originalmente entregados.

Es conveniente señalar en esta etapa que la comisión a recibir don Juvencio puede legalmente provenir tanto de vendedor como de comprador. El cobro de comisión de ambas partes No viola el artículo 31 (10) de la Ley 10 del 26 de abril de 1994 que regula la profesión, ya que el pago se hará con el conocimiento y consentimiento de todas las partes.

Suscrito el contrato, don Juvencio comenzó a buscar intensamente la propiedad que deseaba doña Locadia. Luego de analizar alternativas, por sus gestiones se enteró de la propiedad listada por Lelolai Realty.

Las negociaciones comenzaron. Don Patroclo pidió \$300,000, siguiendo las instrucciones de su vendedor. Don Juvencio, quien había hecho un “Comparative Market Analysis”, y utilizando un inspector de calidad de viviendas, descubrió varias deficiencias cosméticas en la casa, por lo que contra-ofertó por \$180,000. Finalmente, las partes llegaron a un acuerdo por \$200,000, el justo valor de la propiedad. Como “ñapa” la parte vendedora se comprometió a realizar las reparaciones hasta \$2,000 antes del cierre.

Que diferente la conclusión final de nuestra historia. Doña Locadia logró comprar la casa a su “justo valor” y no a sobreprecio como le ocurrió originalmente por falta de conocimiento y orientación. Ambos corredores cobraron una justa comisión y el vendedor no se lucró irrazonablemente de la ingenuidad de doña Locadia.

Lcdo. Hugo Arana Torrós