

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: ACUERDOS DE PUESTA EN VENTA

Una vez tomada la decisión de trabajar con un profesional de bienes raíces para vender una vivienda, uno de los primeros pasos será negociar y firmar un acuerdo de puesta en venta con el agente elegido. Aquí le acercamos información de utilidad sobre este tema:

¿Qué son los acuerdos de puesta en venta? Un acuerdo de puesta en venta (o acuerdo de listado), es un contrato entre el vendedor y su agente para que este último lo represente y promueva la venta de la propiedad a compradores potenciales y sus agentes; en este acuerdo, asimismo, se establece el precio de venta de la vivienda. También, se definen el tipo de representación profesional y los servicios que el agente prestará, así como la remuneración que percibirá por proporcionar esos servicios. Como la remuneración de los agentes no está fijada por ley, puede negociarse libremente.

¿Qué tipos de representación pueden pactarse con el agente? Las opciones disponibles dependerán del lugar donde se ponga en venta la propiedad o de las alternativas que proponga el agente. Algunos de los esquemas de representación más habituales son los siguientes:

- **Acuerdo exclusivo y mandato para la puesta en venta:** hay un único agente, que recibe una remuneración si vende la vivienda; es decir, el vendedor retiene la posibilidad de venderla por su cuenta y, de así hacerlo, no debe pagarle ninguna remuneración al agente.
- **Acuerdo exclusivo de derecho de venta:** hay un único agente, pero en este caso el vendedor debe pagarle la remuneración a su agente sin importar si es ese agente u otra persona quien concreta la venta.
- **Acuerdo de puesta en venta con servicios limitados:** hay un único agente que presta determinados servicios, como la publicación de la propiedad en servicios de listados múltiples (MLS, por sus siglas en inglés) —son plataformas en línea que recopilan avisos de propiedades de diversas fuentes—, pero no brinda otros, como organizar visitas a la propiedad, dar su opinión sobre ofertas de compra o brindar apoyo durante el proceso de negociación.
- **Acuerdo no exclusivo de puesta en venta:** hay uno o más agentes y el vendedor solo le paga una remuneración al agente que concreta la venta de la propiedad.

¿Qué servicios se suelen incluir en un acuerdo de puesta en venta? Por lo general, en estos acuerdos se especifican los métodos que el agente utilizará para vender la vivienda. En un acuerdo de puesta en venta, se suelen detallar las estrategias previstas para promocionar la venta, como publicar en plataformas MLS, ofrecer al comprador una concesión del vendedor que cubra algunos de los costos vinculados con la compra u ofrecer el pago de una remuneración al agente del comprador. Puede accederse a más información sobre los servicios MLS [aquí](#); sobre las ofertas de remuneración, [aquí](#) y sobre las concesiones del vendedor, [aquí](#).

¿Las ofertas de remuneración son obligatorias? No lo son. En caso de considerar que el pago de una remuneración es la mejor alternativa para la venta de la propiedad, la decisión de hacer o autorizar que se haga una oferta de remuneración queda a criterio del vendedor. Los agentes que son REALTORS® están preparados para brindarle toda la orientación necesaria sobre las distintas estrategias de mercadotecnia disponibles, lo cual le permitirá tomar la mejor decisión para la venta de la propiedad.

¿Cómo determinar qué es mejor para cada vendedor? Al trabajar en conjunto con un REALTOR®, se cuenta con el asesoramiento de un profesional que presta sus servicios de conformidad con los [deberes éticos](#) que le impone el [Código de Ética](#) REALTOR®, entre los que se encuentra el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. El agente trabaja codo a codo con el vendedor para permitirle entender el mercado y sopesar las opciones a su alcance, responder preguntas y arribar a un acuerdo que se ajuste a sus necesidades y expectativas. Ante toda inquietud respecto de un acuerdo de puesta en venta o en caso de no comprender sus disposiciones, le recomendamos consultar a un abogado.

Puede haber variaciones en las prácticas aplicables según las diferentes leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a su abogado para obtener más detalles sobre las leyes del estado en que compre una vivienda. En [facts.realtor](#), podrá consultar más información y recursos.