

GUÍA DEL CONSUMIDOR: CONCESIONES DEL VENDEDOR

Como vendedor, usted tiene opciones para decidir cómo comercializar su propiedad, incluso mediante el ofrecimiento de concesiones que puedan ayudarle a atraer compradores o cerrar un trato. Esto es lo que necesita saber para considerar si este enfoque es adecuado para usted:

¿Qué son las concesiones del vendedor y por qué hacerlas? Una concesión es cuando un vendedor asume el pago de ciertos costos asociados con la compra de una vivienda para el comprador. Las concesiones pueden hacer que su propiedad sea vista como opción más atractiva para los compradores, o generar una oferta mejor o más rápida. Las concesiones también ayudan a que la propiedad de una vivienda sea más accesible para los compradores al reducir los gastos iniciales, por lo que los compradores con reservas de efectivo limitadas pueden estirar aún más su presupuesto.

¿Cuáles son algunos ejemplos de concesiones que puedo ofrecer? Tiene opciones. Las concesiones pueden incluir la cobertura de los costos asociados con una búsqueda de título, la originación del préstamo, la inspección, las asociaciones de propietarios, los impuestos inmobiliarios o las reparaciones y actualizaciones de la vivienda. También se pueden utilizar para cubrir los honorarios de profesionales, como es el caso de los agentes y los tasadores.

¿Cómo funcionan las concesiones del vendedor? Las concesiones se pueden anunciar por adelantado o negociar como parte de un contrato de compra de vivienda. En el contrato, una concesión suele estar escrita como un monto específico en dólares. Las concesiones del vendedor por lo general no son vinculantes hasta que se incluyen en un contrato, como es el contrato de compra.

¿Cuál es la diferencia entre una concesión y una oferta de compensación? Las concesiones pueden cubrir una variedad de costos u honorarios para un comprador asociados con la compra de una vivienda, mientras que una oferta de compensación es específicamente cuando el vendedor o su agente acepta compensar al agente de un comprador por traer un comprador que cierra con éxito la transacción. Lea más sobre las ofertas de compensación [aquí](#).

¿Cómo les digo a los compradores que estoy ofreciendo concesiones? Las concesiones se pueden anunciar públicamente, compartir en un MLS, a través de un portal inmobiliario, o discutir durante las negociaciones de compra. Tenga en cuenta que no todos los MLS permiten que se anuncien las concesiones, y algunos solo le permiten indicar si está ofreciendo una concesión con un simple "sí" o "no". Si decide incluir una concesión en un MLS, debe escribirse como la suma total de todas las concesiones ofrecidas y no puede estar condicionada al uso o pago de un agente del comprador.

¿Existe un límite para las concesiones que puedo ofrecer? Sí. El límite del valor total de las concesiones que puede ofrecer depende de los términos establecidos por el prestamista del comprador y la ley estatal. Sin embargo, cualquier pago que ofrezca para cubrir la tarifa del corredor del comprador está excluido de este monto y debe realizarse fuera del MLS.

¿Cómo sé qué opción es mejor para mí? Cuando trabaja con un agente que es [REALTOR®](#), está trabajando con un profesional guiado por deberes éticos según el Código de Ética de REALTOR®, incluido el compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. Su agente trabajará con usted para evaluar sus opciones, responder preguntas y desarrollar una estrategia en la que usted confíe. Puede leer más sobre el deber de los REALTORS® de poner los intereses de los clientes por encima de los suyos [aquí](#).



Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite [facts.realtor](https://www.factsrealtor.com) para obtener más información y recursos.