

## GUÍA DEL CONSUMIDOR: OFERTAS DE COMPENSACIÓN

Como vendedor, usted tiene una amplia gama de opciones a la hora de decidir cómo comercializar su propiedad; entre estas se incluya la posibilidad, si usted así lo desea, de ofrecer (o autorizar a que su agente ofrezca) una compensación al agente de un comprador como forma de atraer a compradores potenciales. Esto es lo que necesita saber al considerar sus opciones relacionadas con la oferta de compensación:

**¿Qué es una oferta de compensación y por qué hacer una?** Una oferta de compensación es cuando usted (el vendedor) o su agente compensan a otro agente por traer a un comprador para cerrar con éxito la transacción. Las ofertas de compensación ayudan a reducir los costos de bolsillo para los posibles compradores, lo que a su vez puede atraer más compradores potenciales para la transacción. Estos costos pueden ser especialmente significativos para aquellos que compran por primera vez, los compradores de ingresos bajos a medios o los de comunidades desatendidas.

**¿Las ofertas de compensación son obligatorias?** No. Depende de usted determinar si hacer una oferta de compensación es el mejor enfoque para vender su propiedad. Los [REALTORS®](#) están aquí para ayudar a responder sus preguntas y guiarlo para que tome la decisión que mejor funcione para usted.

**Como vendedor, ¿mi agente necesita mi permiso para ofrecer una compensación al agente de un comprador?** Sí. Su agente solo puede ofrecer una compensación o realizar un pago al agente de un comprador si tiene su aprobación por escrito y su firma del monto.

**¿Qué tipos de compensación puedo ofrecer?** Hay muchas opciones disponibles para usted como vendedor para discutir con su agente. Estas podrían incluir una tarifa fija pagada directamente al agente del comprador o permitir que su agente comparta una parte de su compensación con el agente del comprador. Más allá de la compensación, también podría considerar ofrecerle al comprador ciertas concesiones, como cubrir los costos de cierre, para que la compra total de la casa sea más asequible para él.

**¿Cómo sabrá el agente de un comprador si hay una oferta de compensación?** Las ofertas de compensación se pueden publicitar de muchas maneras. Si aprueba una oferta de compensación, se puede compartir a través de métodos de marketing comunes, como volantes, carteles, sitios web de corretaje, publicaciones en redes sociales o simplemente a través de una llamada telefónica o correo electrónico. Las ofertas de compensación no se pueden incluir en los MLS, plataformas en línea que recopilan listados de viviendas de muchas fuentes diferentes.

**¿Tengo que anunciar una oferta de compensación si decido hacer una?** No, depende de usted decidirlo. La publicidad puede ayudar a difundir la información para atraer a más compradores, pero también puede optar por no anunciar y, en cambio, negociar la oferta en un contrato de compra.

**Menciona concesiones: ¿qué significa eso?** Una concesión del vendedor es diferente a una oferta de compensación. Es cuando un vendedor cubre ciertos costos asociados con la compra de una vivienda para el comprador. Las concesiones pueden hacer que la propiedad de una vivienda sea más accesible para los compradores al reducir los gastos iniciales. Estas pueden cubrir cosas como algunos costos de transacción o reparaciones de la propiedad.

**¿Cómo sé qué opción es mejor para mí?** Cuando trabaja con un 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 esté seguro. Puede leer más sobre el deber de los REALTORS® de poner los intereses de sus clientes por encima de los suyos [aquí](#).



Visite [facts.realtor](https://facts.realtor) para obtener más información y consulte a su profesional inmobiliario o abogado para obtener más información sobre la ley estatal que rige donde usted vive.