

Diferencias Clave entre Corredores Inmobiliarios en México y Estados Unidos

Por: Abel Quezada y Natalie Cerón

Los corredores inmobiliarios, comúnmente referidos como brokers, juegan un rol importante en cualquier transacción inmobiliaria, fungiendo como el intermediario principal representando los intereses de vendedores, compradores, y desarrolladores, entre otras partes.

Es importante considerar que existen diferencias importantes en la regulación y función de esta profesión en Estados Unidos y México, que se resumen a continuación:

Regulación y Licencias.

En México no existe una regulación nacional que regule a los corredores inmobiliarios; sin embargo, a la fecha existen 19 estados que regulan hasta cierto grado la profesión. Asimismo, no existe un requisito de certificación o licencia para fungir como corredor inmobiliario.

En contraste, en los Estados Unidos la profesión está mucho más regulada. Para empezar, en Estados Unidos hay que distinguir entre un corredor inmobiliario y un agente inmobiliario. En términos generales, un corredor inmobiliario tiene más formación, requisitos de licencia y potencial de ingresos que un agente. Un agente inmobiliario puede trabajar de forma independiente, sin embargo, dicho agente debe trabajar bajo la supervisión de un corredor inmobiliario.

Los corredores y agentes inmobiliarios deben de cumplir requisitos estrictos obtener sus respectivas licencias, como por ejemplo a través del *Texas Real Estate Commission* (TREC), en el Estado de Texas. Algunos de los requisitos para obtener esa licencia incluyen exámenes, horas de educación y práctica, así como requisitos de cumplimiento profesional y ético.

Estándares de Ética y Conflictos de Interés.

En Estados Unidos, los corredores y agentes inmobiliarios se deben de adherir a códigos de ética estrictos incluyendo regulación en temas de conflictos de interés para asegurar una buena representación de los intereses de sus clientes. En México, no hay una regulación al respecto, sin embargo, hay corredores que ingresan y se adhieren voluntariamente al código de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, una asociación civil.

Responsabilidad y Closing.

Otra diferencia clave entre en la práctica de compraventa de bienes raíces en México y Estados Unidos, tiene relación con la entidad que se encarga de verificar la legalidad de las en las transacciones inmobiliarias.

En México, existen Notarios Públicos en cada estado encargados de verificar y asegurar la legalidad de transacciones inmobiliarias. Es importante considerar que en México, los Notarios Publicos son profesionales del derecho con título de abogados que también han pasado por un examen profesional y cumplido con ciertos requisitos. Por ende toda transacción debe de ser formalizada ante un Notario Público en México. En ese sentido, los corredores inmobiliarios en México tienen participación limitada con motivo de las declaraciones de las partes respecto de los derechos de propiedad.

En Estados Unidos, los agentes y corredores inmobiliarios están autorizados a preparar documentos de transacciones legales, como ofertas, contratos de compraventa y acuerdos de arrendamiento, garantizando el cumplimiento de determinadas leyes locales, estatales y federales. Además, tienen ciertos deberes y obligaciones para con sus clientes, tales como mantener informado al cliente de la información material sobre la propiedad o transacción relativa que reciba el corredor o agente. El incumplimiento de estas obligaciones o la violación de estos deberes puede dar lugar a responsabilidad para el corredor y/o agente.

El papel de verificar la legalidad de las transacciones inmobiliarias recae principalmente en las compañías privadas de títulos en los Estados Unidos en lugar de un Notario Público como es el caso en México. En la mayoría de las transacciones inmobiliarias en Estados Unidos, las compañías de títulos actúan como intermediarios y agentes de custodia responsables de llevar a las partes al cierre, con funciones tales como la búsqueda del título y, en última instancia, la emisión de una póliza de seguro de título para respaldar su búsqueda del título y la preparación y ejecución de documentos legales, incluyendo el registro de la escritura de transmisión de la propiedad y el cobro, verificación y desembolso de los ingresos al cierre de la venta. Es importante tener en cuenta que el uso de una compañía de títulos para una transacción inmobiliaria no es obligatorio por ley, aunque sí recomendable y habitual. En los casos en los que haya financiación de terceros, es obligatorio utilizar una compañía de títulos.

En conclusión, existen diferencias importantes en la regulación de corredores y agentes inmobiliarios en Estados Unidos y México que deben de tomarse en cuenta por clientes que tengan interés en adquirir, vender o invertir o vender propiedades en México y Estados Unidos. En el caso de clientes con intereses en ambos países, es importante comprender estas diferencias y contratar a un asesor competente que pueda ayudar a navegar por las diferencias entre las transacciones inmobiliarias en estas dos jurisdicciones.