

Servicios y compensación: Sea que usted tenga un acuerdo escrito o no escrito, el *agente comprador* le prestará una serie de servicios entre los cuales se pueden incluir los siguientes: encontrar una propiedad adecuada, hacer los arreglos financieros, obtener información sobre la propiedad y en general promover sus intereses. Si usted tiene un acuerdo de agencia **escrito**, el agente también puede ayudarlo a preparar y presentar una oferta escrita al vendedor.

El *agente del comprador* puede ser compensado de diferentes maneras. Por ejemplo, usted puede pagarle de su propio bolsillo o el agente puede solicitar primero compensación de parte del vendedor o del agente anunciador y luego requerir que usted pague si el agente anunciador se niega a hacerlo. En cualquier caso, asegúrese de que la compensación del *agente comprador* esté especificada en el acuerdo de agencia de comprador antes de hacer una oferta de compra de propiedad, y asegúrese de leer cuidadosamente y entender bien las disposiciones de compensación.

Agente doble

Usted puede permitir que un agente o empresa lo representen a usted y al vendedor al mismo tiempo. Hay mayor probabilidad de que se produzca esta «relación de agencia doble» si usted se interesa por una propiedad anunciada por su *agente comprador* o su agencia de bienes raíces. Si esto ocurre, y si usted todavía no ha aceptado una relación de «agencia doble» en su acuerdo de agencia de comprador (de palabra o por escrito), su *agente comprador* le pedirá que enmiende el acuerdo de agencia de comprador o que firme un acuerdo o documento separado que le permita actuar como agente para usted y para el vendedor. Puede ser difícil que un *agente doble* tenga en cuenta los intereses del comprador y del vendedor. Sin embargo, el *agente doble* debe tratar al comprador y al vendedor de manera equitativa y justa. Aunque el *agente doble* tiene los mismos deberes para con ambos, el comprador y el vendedor pueden prohibirle que dé **cierta** información confidencial a la otra parte.

Puede ser difícil que un *agente doble* tenga en cuenta los intereses del comprador y del vendedor. Sin embargo, el *agente doble* debe tratar al comprador y al vendedor de manera equitativa y justa. Aunque el *agente doble* tiene los mismos deberes para con ambos, el comprador y el vendedor pueden prohibirle que dé **cierta** información confidencial a la otra parte.

Algunas empresas también ofrecen una forma de «agencia doble» llamada «agencia designada», en la cual un agente de la empresa representa al vendedor y otro agente de la misma empresa representa al comprador. Esta opción (cuando la hay) puede permitirle a cada «agente designado» representar de mejor manera a cada una de las partes.

Si se decide por la opción de «agencia doble», recuerde que, como la lealtad del *agente doble* se divide entre las partes con intereses divergentes, es especialmente importante que usted tenga un entendimiento claro de su relación con el *agente doble* y de lo que el agente hará por usted en la transacción. Esto puede lograrse haciendo el acuerdo por escrito lo más pronto posible.

Agente del vendedor que trabaja con el comprador

Si el agente o la agencia de bienes raíces a que usted acude no ofrece *agencia de comprador*, o si usted no desea que actúen como su *agente comprador*, sigue siendo posible que usted trate con la empresa o sus agentes. Sin embargo estarán actuando como *agentes del vendedor* (es decir, como subagentes). Aún así, el agente puede ayudarlo a encontrar y comprar una propiedad y prestarle muchos de los mismos servicios que le prestaría un *agente comprador*. El agente debe ser justo con usted y proporcionarle toda la «información pertinente» sobre las propiedades (tal como que el techo gotea).

Pero recuerde que el agente representa al vendedor y no a usted, y que por lo tanto debe intentar obtener el mejor precio en los mejores términos posibles para el vendedor de la propiedad. Más aún, se requiere que el *agente del vendedor* le dé al vendedor toda la información disponible sobre usted que favorezca al vendedor en la venta de su propiedad (aunque se

trate de información personal, financiera o confidencial). Los agentes deben declarar *por escrito* que son *agentes del vendedor* antes de que usted les dé cualquier información que pueda favorecer al vendedor. Pero **mientras no esté seguro de que un agente no es un agente del vendedor, usted debe evitar decir lo que no desee que el vendedor sepa.**

Los *agentes del vendedor* reciben compensación del vendedor.

Revelación de subagencia de vendedor (Complete, si corresponde)

Cuando le muestren una propiedad y colaboren con usted para comprarla, el agente y la empresa mencionados arriba representan al **VENDEDOR**. Para obtener más información, consulte la sección «Agente del vendedor trabajando con el comprador» en este folleto.

Iniciales del comprador reconociendo la revelación de la información: _____

(Nota: Este folleto tiene solamente propósitos informativos y no constituye un contrato de servicio)

The North Carolina Real Estate Commission
(Comisión de Bienes Raíces de Carolina del Norte)

P.O. Box 17100 • Raleigh, North Carolina 27619-7100
919/875-3700 • Sitio Web: www.ncrec.gov • REC 3.45 3/1/13

Se imprimieron 00,000 copias de este documento público
a un costo de \$.000 dólares por copia



Escanear el código anterior para acceder al sitio
Web de la Comisión desde sus dispositivos móviles.

TRATO CON AGENTES DE BIENES RAÍCES

(Spanish translation of Working with Real Estate Agents)

