TRATO CON AGENTES DE BIENES RAÍCES

Es útil consultar a un agente de bienes raíces (inmobiliario) cuando compre o venda propiedades inmobiliarias. Los agentes de bienes raíces pueden prestarle muchos servicios y colaborar con usted de diversas maneras. En ciertas transacciones inmobiliarias los agentes trabajan para el vendedor. En otras, el vendedor y el comprador tienen cada uno su propio agente. Algunas veces el mismo agente trabaja para el comprador y para el vendedor. Es importante que usted sepa si el agente está representando usted como **su** agente o si está simplemente consultando **con** usted mientras actúa como agente para la otra parte.

Este folleto se refiere a los diversos tipos de relación de agencia que se pueden establecer en el área de las transacciones inmobiliarias, y puede ayudarle a decidir el tipo de relación que desea establecer con su agente de bienes raíces. También contiene información útil sobre los diversos servicios que los agentes de bienes raíces pueden prestar a compradores y vendedores, y explica la manera en que se paga a los agentes de bienes raíces.

VENDEDORES

Agente del vendedor

Si usted está vendiendo una propiedad inmobiliaria, es recomendable que «anuncie» la venta de su propiedad a través de una agencia inmobiliaria o de bienes raíces. Si se decide por esto, usted firma un «acuerdo de anuncio» en que autoriza a la empresa y a sus agentes a que lo representen como *agentes vendedores* en su trato con los compradores. También puede pedírsele que permita que agentes de otras empresas colaboren en la búsqueda de un comprador para su propiedad.

Lea y entienda bien el acuerdo de anuncio antes de firmarlo. El agente que lo representa a usted debe entregarle una copia del acuerdo de anuncio después de que usted lo firme.

Deberes para con el vendedor: La empresa anunciadora y sus agentes deben promover sus intereses, ser leales a usted, seguir sus instrucciones legales, darle toda la información pertinente que pueda influir en sus decisiones, ser razonablemente hábiles, cuidadosos y diligentes y rendir cuenta de todo el dinero que manejen por usted. Una vez que haya firmado el acuerdo de anuncio, la empresa y sus agentes no pueden dar, sin su permiso, información confidencial sobre usted a sus posibles compradores o sus agentes siempre que lo estén representando a usted. Pero **mientras no haya firmado el acuerdo de anuncio, evite decirle al agente anunciador lo que no desee que el comprador sepa**.

Servicios y compensación: Para vender su propiedad, la empresa anunciadora y sus agentes ofrecerán prestarle a usted una serie de servicios. Entre ellos se puede incluir lo siguiente: establecer el precio de su propiedad, hacerle publicidad y comercializarla, darle a usted todos los formularios de revelación de propiedad requeridos para que usted los llene, negociar por usted el mejor precio y las mejores condiciones de venta posibles, revisar todas las ofertas escritas con usted y en general promover sus intereses.

Por representarlo y por ayudarlo a vender su propiedad, usted le pagará a la empresa anunciadora una comisión o una cuota de venta. El acuerdo de anuncio debe establecer el monto o el método para determinar la venta al comisión o la cuota. También debe especificar si usted permitirá a la empresa compartir su comisión con los agentes que representen al comprador.

Agente doble

Usted puede permitir que la empresa anunciadora y sus agentes lo representen a usted y al comprador al mismo tiempo. Hay mayor probabilidad de que se produzca esta «relación de agencia doble» si uno de los agentes de su empresa anunciadora trabaja como agente comprador para alguien que desea comprar su propiedad. Si esto ocurre, y si usted todavía no ha aceptado una relación de agencia doble en su acuerdo de anuncio, su agente anunciador le pedirá que enmiende su acuerdo de anuncio que le permita actuar como agente para usted y para el comprador.

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 su parte.

Si se decide por la opción de «agencia doble», recuerde que, como la lealtad del *agente doble* se divide entre 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.

COMPRADORES

Cuando compre propiedades inmobiliarias, hay opciones en cuanto a la manera en que la agencia de bienes raíces y sus agentes pueden trabajar para usted. Por ejemplo, usted puede desear que lo representen sólo a usted (con un **agente comprador**) o puede estar dispuesto a que lo representen a usted y al vendedor al mismo tiempo (con un **agente doble**) o puede aceptar que representen sólo al vendedor (con un ***agente vendedor*** o **subagente**). Algunos agentes le permitirán escoger uno de estos servicios, otros no.

Agente del comprador

Deberes para con el comprador: Si la agencia de bienes raíces y sus agentes lo representan, deben promover sus intereses, ser leales a usted, seguir sus instrucciones legales, darle toda la información pertinente que pueda influir en sus decisiones, ser razonablemente hábiles, cuidadosos y diligentes y rendir cuenta de todo el dinero que manejen por usted. Una vez que usted haya aceptado (de palabra o por escrito) que sean sus *agentes compradores*, la empresa y sus agentes no pueden dar, sin su permiso, información confidencial sobre usted a vendedores o sus agentes siempre que lo estén representando a usted. Pero **mientras no haya establecido el acuerdo con su agente comprador, evite decirle lo que *no* desee que el vendedor sepa**.

Acuerdos no escritos: Para que usted y su agencia de bienes raíces tengan un entendimiento claro de lo que será su relación y de lo que la empresa hará por usted, es recomendable que tenga un acuerdo escrito. Sin embargo, algunas empresas pueden estar dispuestas a representarlo y prestarle asistencia como *agentes compradores* sin un acuerdo escrito. Pero si usted decide hacer una oferta para comprar una propiedad en particular, el agente debe obtener un acuerdo de agencia escrito. Si usted no lo firma, el agente no puede seguir representándolo y prestándole asistencia y no tiene la obligación de seguir manteniendo la confidencialidad de su información.

Lea y entienda el acuerdo de agencia antes de firmarlo. Una vez que haya firmado el acuerdo, el agente debe entregarle una copia.

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 ayudarle 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)

r *Cuando le muestren una propiedad y colaboren con usted 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 3/1/12

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

PARA COMPRADOR/VENDEDOR

Nombre del agente

Número de licencia

Nombre de la empresa

Fecha

TRATO CON AGENTES DE BIENES RAÍCES

Los agentes deben retener esta sección en sus archivos.

Este no es un contrato

Con firmar este documento, reconozco que el agente mencionado más abajo me dio una copia de este folleto y la revisó conmigo.

Nombre del comprador o vendedor (escriba a máquina o en letra de imprenta)

Firma del comprador o vendedor

Nombre del comprador o vendedor (escriba a máquina o en letra de imprenta)

Firma del comprador o vendedor

Fecha

Nombre de la empresa

Nombre del agente

Número de licencia

Revelación de subagencia de vendedor

(Complete, si corresponde)

r *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: