

sean su agente de compra, no pueden proporcionar información confidencial sobre usted a futuros vendedores o a sus agentes durante el período de relación de representación con la agencia, sin su permiso. Pero hasta que usted haga este acuerdo con su agente comprador, debe evitar brindarle cualquier información al agente que no desee que el vendedor conozca.

**P: ¿Un comprador debe haber firmado un acuerdo de representación por escrito con el agente que representa al comprador?**

**R:** Para asegurarse que usted y la firma de bienes raíces entiendan claramente cómo será su relación y lo que la firma hará por usted, se recomienda contar con un acuerdo por escrito cuando comience a trabajar con un agente. Sin embargo, algunas firmas le ofrecerán representarlo y asistirlo inicialmente como agente del comprador sin un acuerdo por escrito. Pero si decide hacer una oferta para comprar una propiedad particular, el agente debe firmar un acuerdo de representación por escrito con su agente antes de hacer una oferta escrita o verbal para la compra. Si usted no firma el acuerdo de representación, entonces el agente ya no podrá representarlo ni asistirlo, y ya no tendrá la obligación de mantener la confidencialidad de su información.

**P: ¿Qué servicios podría brindar el agente del comprador?**

**R:** Ya sea que cuente con un acuerdo escrito o no escrito, el agente del comprador le brindará diversos servicios. Estos pueden incluir ayudarle a • encontrar una propiedad adecuada • disponer de la financiación • obtener más información sobre la propiedad y • de otra manera, promover sus intereses de la mejor manera posible. Si cuenta con un acuerdo de representación por escrito, el agente también le puede ayudar a preparar y presentar una oferta escrita al vendedor.

**P: ¿Cómo se le paga al agente del comprador?**

**R:** El agente del comprador puede cobrar de distintas maneras. Por ejemplo, usted puede pagar al agente de su propio bolsillo. O el agente primero puede buscar compensación del vendedor o de la firma encargada de la venta, pero usted deberá pagar si la firma de la venta se niega a hacerlo. Cualquiera que sea el caso, asegúrese que su arreglo de compensación con el agente del comprador esté claramente establecido en el acuerdo de representación del comprador antes de hacer una oferta por

la compra de una propiedad y de haber leído atentamente y comprendido lo establecido para la compensación.

**P: ¿Qué sucede si deseo comprar una propiedad que vende el mismo agente o firma que me representa?**

**R:** Usted puede permitirle al agente o a la firma que lo represente a usted y al vendedor al mismo tiempo. Esto significaría que la firma de bienes raíces y todos sus agentes lo representarían a usted y al vendedor por igual. Esta “relación de doble representación” se dará si usted está interesado en comprar una propiedad que vende la firma de su agente. Si todavía no ha acordado una relación de doble representación en su acuerdo de representación del comprador (escrito o verbal) y esta es una opción para usted, entonces su agente de compra le pedirá que enmiende su acuerdo de representación para la compra o firme un acuerdo o documento por separado que le permita a su firma actuar como su agente y el del vendedor. Todo acuerdo entre usted y un agente que permita una doble representación debe redactarse por escrito antes del momento en que se presente una oferta de compra. Tanto el vendedor y usted, como comprador, deben dar consentimiento por escrito a una relación de doble representación.

**P: ¿Cuál es el riesgo si acepto una doble representación?**

**R:** La doble representación crea un posible conflicto de intereses para la firma que lo representa, ya que su lealtad se divide entre usted y el vendedor. Es muy importante que usted comprenda claramente qué significa esta relación con la firma y con sus agentes individuales, ya que todos ellos son doble agentes. Esto puede materializarse mejor redactando un acuerdo por escrito lo antes posible y realizando las preguntas que tenga. Un doble agente debe tratar a los compradores y vendedores de manera justa y equitativa y no puede ayudar a una parte a tomar ventaja sobre la otra. Aunque cada doble agente tenga las mismas obligaciones, los compradores y los vendedores pueden prohibir a los doble agentes divulgar cierta información confidencial sobre ellos a la otra parte.

**P: ¿Cómo puedo reducir el riesgo si se genera una doble representación?**

**R:** Para minimizar los conflictos de interés, algunas firmas también ofrecen una forma de doble representación denominada “doble representación designada” en el que un agente de la firma representa solo al vendedor y otro agente representa solo al comprador. La firma y otros agentes de la firma continuarán

manteniendo la doble representación. Esta opción (cuando una firma la ofrece) puede permitir a cada “agente designado” una representación más completa de cada parte. Bajo una doble representación designada, cada agente designado a representar al comprador tiene prohibido divulgar (1) que el comprador puede acordar cualquier precio o término que no sean los establecidos por el comprador, (2) el motivo por el que el comprador decide comprar y/o (3) toda información que el comprador haya establecido como confidencial, a menos que los estatutos o reglas establezcan lo contrario.

**P: ¿Qué sucede si expira el acuerdo de representación del comprador?**

**R:** Si el acuerdo de representación del comprador vence después de que haya firmado el contrato para la compra de una propiedad, entonces su agente podrá continuar representándolo hasta la fecha del cierre de la transacción y usted deberá pagar a la firma en cumplimiento de lo dispuesto en el acuerdo de representación del comprador. Si todavía no ha firmado el contrato por la compra de una propiedad en el momento en que vence el acuerdo de representación del comprador, entonces su agente debe dejar de representarlo de inmediato a menos que primero firme un nuevo acuerdo de representación del comprador con el agente.

**P: ¿Puedo comprar una propiedad sin contratar a un agente de bienes raíces?**

**R:** Sí. Si el agente o la firma de bienes raíces que usted contacta no le ofrece una representación del comprador o usted no desea que actúen como su agente del comprador, aun puede trabajar con la firma y sus agentes. Sin embargo, actuarán como agente del vendedor (o “subagente”). El agente aún podrá ayudarle a encontrar y comprar la propiedad y brindarle muchos de los servicios que un agente del comprador. El agente debe ser justo con usted e informar cualquier “hecho relevante” (defectos como un techo que gotea) sobre las propiedades. Pero recuerde, el agente representa al vendedor—no a usted—y por lo tanto debe tratar de obtener el mejor precio y términos posibles para el vendedor y su propiedad y no puede asesorarlo sobre la compra de la propiedad si se generaran conflicto de intereses con el vendedor. Es más, el agente del vendedor debe brindarle al vendedor toda información sobre usted (incluso personal, financiera o confidencial) que le ayude en la venta de su propiedad. Los agentes deben informarle por escrito si son agentes del vendedor antes de hacerle alguna pregunta que ayude

al vendedor. Pero hasta que esté seguro que un agente lo está representando a usted y que no es un agente del vendedor, debe evitar mencionar cualquier cosa que no desee que el vendedor se entere.

**P: Si soy un comprador sin representación, ¿quién le paga al agente de bienes raíces?**

**R:** A menos que se acuerde lo contrario, el vendedor paga la compensación a los agentes del vendedor.

**P: ¿Un agente de bienes raíces que representa al vendedor me puede exigir que contrate a un agente para que me represente?**

**R:** No. Aunque puede ser beneficioso para usted contratar un agente, la ley no exige que el comprador contrate a un agente de bienes raíces para comprar una propiedad.

**FINALIZACIÓN DE LOS ACUERDOS DE REPRESENTACIÓN**

**P: Si contrato a un agente o firma de bienes raíces, ¿puedo dar por finalizado el acuerdo de representación antes de su vencimiento?**

**R:** Tal vez. Un acuerdo de representación es un contrato entre un comprador o un vendedor y una firma de bienes raíces. La mayoría de los acuerdos de representación no incluyen una disposición que permita al comprador o al vendedor dar por finalizado un acuerdo antes de su vencimiento sin el consentimiento de la otra parte. En general, una parte no puede dar por finalizado el acuerdo sin el consentimiento de la otra parte. Si usted y la firma acuerdan dar por finalizado el acuerdo, entonces ambos deben firmar un acuerdo de fin de la representación por escrito. Si el agente solicita compensación a cambio de dar por finalizado el acuerdo, entonces podrá aceptar o no o intentar negociar el monto de la compensación. Si un acuerdo de representación incluye un recargo o multa por finalización antes de lo establecido, la disposición que establezca el recargo o multa debe estar redactada de manera clara y notoria. Si no puede llegar a un acuerdo sobre el fin del acuerdo de representación, entonces podrá consultar a su propio abogado o simplemente esperar al vencimiento del acuerdo de representación. La Comisión de Bienes Raíces no tiene autoridad para dar por finalizados los acuerdos de representación o forzar a que un agente de bienes raíces dé por terminado un acuerdo.

**Representación del Comprador y Representación del Vendedor**



**Doble Representación**



**Doble Representación**



**Doble representación designada**



**THE NORTH CAROLINA REAL ESTATE COMMISSION**  
**P.O. Box 17100 • Raleigh, NC 27619-7100**  
**Phone: 919/875-3700 • Sitio web: www.ncrec.gov**

*00,000 copias de este documento publico se imprimieron a un costo de \$0.000 por copia.*

REC 3.45 • 1/11/22

# Preguntas frecuentes sobre: CÓMO TRABAJAR CON AGENTES DE BIENES RAÍCES

Spanish version of Working With Real Estate Agents Brochure

## Preguntas frecuentes sobre: **CÓMO TRABAJAR CON AGENTES DE BIENES RAÍCES**

### ¿Qué es un agente de bienes raíces?

Al comprar o vender bienes raíces, tal vez le resulte útil contar con un agente de bienes raíces que lo asista. Ellos pueden brindar diversos servicios útiles y trabajar con usted de distintas maneras. En algunas transacciones de bienes raíces, los agentes trabajan solo para el vendedor. En otras, tanto el vendedor como el comprador pueden contar con sus propios agentes. Y a veces, el mismo agente o firma trabaja con ambos, con el comprador y el vendedor, en la misma transacción. Es importante que usted conozca si un agente lo está representando como su agente o simplemente lo está asistiendo, actuando como agente de la otra parte.



**No comparta información confidencial con un agente de bienes raíces ni asuma que el agente actúa en nombre de usted hasta que haya firmado un acuerdo por escrito con el agente para que lo represente. De lo contrario, el agente puede compartir información confidencial sobre usted con otras personas y perjudicar su capacidad de negociar el mejor trato.**

Para ayudar a los compradores y a los vendedores a comprender los papeles que desempeñan estos agentes, la Comisión de Bienes Raíces exige que los agentes que participan en las transacciones de ventas (1) lean atentamente la “Declaración sobre cómo trabajar con los agentes de bienes raíces” con usted, durante el primer contacto de importancia, antes de solicitar o recibir información confidencial sobre usted (2) entregarle una

copia de este formulario de la Declaración una vez que usted lo haya firmado. El formulario de la Declaración tiene fines educativos y de protección, y no constituye un contrato.

Este folleto de Preguntas frecuentes asume que usted es un posible comprador o vendedor y responde preguntas frecuentes sobre los distintos tipos de relaciones de representación que puedan estar disponibles para usted. Debería ayudarle a:

- decidir qué relación desea tener con un agente de bienes raíces.
- brindarle información útil sobre los distintos servicios que los agentes de bienes raíces pueden brindarle a los compradores y vendedores.

• explicar cómo se paga a los agentes de bienes raíces

**NOTA IMPORTANTE SOBRE IGUALDAD RACIAL Y VIVIENDA JUSTA: La Comisión tiene un compromiso con los principios de excelencia, justicia y respeto para todas las personas. Es nuestra meta que las actividades de intermediación se realicen con justicia para todos y dar fin a la discriminación en la venta o renta de todo tipo de bienes raíces. En transacciones de compra y renta residenciales, los agentes deben cumplir con la Ley de Vivienda Justa que prohíbe la discriminación en base a raza, color, religión, sexo, nacionalidad de origen, discapacidad o estado familiar de cualquiera de las partes o futuras partes. Para obtener más información sobre la Ley de Vivienda Justa de Carolina del Norte, puede visitar <https://www.oah.nc.gov/civil-rights-division/housing-discrimination>.**

**P: ¿Qué significa la palabra “representación”?**

**R:** La relación entre un agente de bienes raíces y el comprador o vendedor que contrata a un agente se denomina relación de representación, porque el agente actúa en nombre de (es decir, como un agente para) el comprador o el vendedor (el “cliente”). En una relación de representación, el agente tiene ciertas obligaciones y responsabilidades para con el cliente.

**P: ¿Qué es un acuerdo de representación?**

**R:** Un acuerdo de representación es un contrato entre usted y una firma de bienes raíces que autoriza a la firma y a sus agentes a representarlo. El acuerdo de representación entre los compradores y los agentes generalmente se denomina “Acuerdo de Representación del Comprador”, y el acuerdo entre vendedores y agentes se denomina “Acuerdo de Venta”. Asegúrese de leer y comprender el acuerdo de representación antes de firmarlo. Si no lo comprende,

pídale al agente que se lo explique. Si continúa sin entenderlo, puede consultar a un abogado antes de firmar el acuerdo. Su agente debe entregarle una copia del acuerdo una vez que usted lo haya firmado.

**P: ¿Existe un período “estándar” de vigencia para los acuerdos de representación?**

**R:** No. El plazo o la duración de un acuerdo de representación son negociables. Los agentes de bienes raíces pueden establecer sus propias políticas para la duración de sus acuerdos de representación. Sin embargo, un posible comprador o vendedor puede solicitar una duración diferente que la propuesta por un agente. Si no es posible llegar a un acuerdo con el agente, el comprador o el vendedor puede buscar otro agente de bienes raíces dispuesto a aceptar una duración diferente. Cada acuerdo de representación debe incluir una fecha de vencimiento definida.

**P: ¿Existe una comisión “estándar” para los agentes de bienes raíces?**

**R:** No. El monto o porcentaje de la compensación del agente es negociable. Se permite a las firmas de bienes raíces determinar sus propias políticas de compensación. Sin embargo, un futuro comprador o vendedor puede solicitar una comisión diferente. Si no es posible llegar a un acuerdo con el agente, el comprador o el vendedor puede buscar otro agente de bienes raíces dispuesto a aceptar una comisión diferente.

### PREGUNTAS FRECUENTES PARA LOS VENDEDORES

**P: Deseo vender mi propiedad. ¿Qué necesito saber si deseo trabajar con agentes de bienes raíces?**

**R:** Si usted posee una propiedad y desea venderla, seguramente buscará una firma de bienes raíces para “vender” su propiedad. Si es así, firmará un “acuerdo de venta” por escrito autorizando a la firma y a sus agentes a representarlo como agente de “ventas” en sus negociaciones con los compradores. La firma de bienes raíces debe firmar un acuerdo de venta por escrito con usted antes de que puedan comenzar a comercializar o mostrar su propiedad a futuros compradores o iniciar cualquier otra acción que le ayude a vender su propiedad. La firma que se encargará de la venta puede solicitarle que les permita a agentes de otras firmas mostrar su propiedad a sus compradores-clientes.

**P: ¿Cuáles son las obligaciones de un agente de venta para con el vendedor?**

**R:** La firma que se encargará de la venta y sus agentes deben • promover sus intereses de la mejor forma posible • ser leales a usted • seguir sus instrucciones lícitas • proporcionarle todos los hechos relevantes que podrían influenciar sus decisiones • utilizar su habilidad, cuidado y diligencia razonables, y • dar cuenta de todos los fondos que manejan para usted. Una vez que haya firmado el acuerdo de venta, la firma y sus agentes no pueden proporcionar información confidencial sobre usted a futuros compradores o a sus agentes durante el período de relación de representación con la agencia, sin su permiso. Pero hasta que usted firme el acuerdo de venta, debe evitar brindarle cualquier información al agente de venta que no desee que el comprador conozca.

**P: ¿Qué servicios podría brindar un agente de venta?**

**R:** Para ayudar a vender su propiedad, una firma que se encargará de la venta y sus agentes ofrecerán realizar distintos servicios para usted. Estos pueden incluir • ayudar a cotizar su propiedad • publicitar y comercializar su propiedad • proporcionarle todos los formularios sobre la declaración del estado de la propiedad requeridos para que usted los complete • negociar el mejor precio y términos posibles para usted • analizar todas las ofertas por escrito con usted y • de otra manera promover sus intereses.

**P: ¿Cómo recibe su compensación la firma que se encargará de la venta?**

**R:** Por representarlo y ayudarlo a vender su propiedad, usted le pagará a la firma que se encargará de la venta una comisión u honorarios por la venta. El acuerdo de venta debe establecer el monto o método para determinar la comisión u honorarios por la venta y, si usted le permitirá a la misma compartir su comisión con los agentes que representen al comprador.

**P: Si contrato la venta de mi propiedad con una firma de bienes raíces que también representa al comprador que desea comprar mi propiedad, ¿qué sucede entonces?**

**R:** Usted puede permitirle a la firma encargada de la venta y a sus agentes que lo representen a usted y al comprador al mismo tiempo. Esto significaría que la firma de bienes raíces y todos sus agentes lo representarían a usted y al comprador por igual. Esta “relación de doble representación” se establece si un agente de la firma encargada de su venta está trabajando como agente del comprador que desea comprar su propiedad. Si todavía no ha acordado una relación de

doble representación en su acuerdo de venta y esta es una opción para usted, su agente de venta le pedirá que enmiende su acuerdo de venta para permitirle a la firma actuar como su agente y el del comprador. Todo acuerdo entre usted y una firma que permita una doble representación debe redactarse por escrito antes del momento en que el comprador presente una oferta de compra. Tanto usted, como vendedor, y el comprador deben dar consentimiento por escrito a una relación de doble representación.

**P: ¿Cuál es el riesgo si acepto una doble representación?**

**R:** La doble representación crea un posible conflicto de intereses para la firma que lo representa a usted, ya que su lealtad se divide entre usted y el comprador. Es muy importante que usted comprenda claramente qué significa esta relación con la firma y con los agentes individuales de la firma, ya que todos ellos son doble agentes. Un doble agente debe tratar a los compradores y vendedores de manera justa y equitativa y no puede ayudar a una parte a tomar ventaja sobre la otra. Aunque un doble agente tenga las mismas obligaciones para con el comprador y el vendedor, los compradores y los vendedores pueden prohibir a los doble agentes divulgar cierta información confidencial sobre ellos a la otra parte.

**P: ¿Cómo puedo reducir el riesgo si se genera una doble representación?**

**R:** Para minimizar los conflictos de interés, algunas firmas también ofrecen una forma de doble representación denominada “doble representación designada” en el que un agente de la firma representa solo al vendedor y otro agente representa solo al comprador. La firma y otros agentes de la firma continuarán manteniendo la doble representación. Esta opción (cuando una firma la ofrece) puede permitir a cada “agente designado” una representación más completa de cada parte. Bajo una doble representación designada, cada agente designado a representar al vendedor tiene prohibido divulgar (1) que el vendedor puede acordar cualquier precio o término que no sean los establecidos por el vendedor, (2) el motivo por el que el vendedor decide vender y/o (3) toda información que el vendedor haya establecido como confidencial, a menos que los estatutos o reglas establezcan lo contrario.

**P: ¿Puedo vender mi propiedad sin contratar a un agente de bienes raíces?**

**R:** Sí. En tal caso, usted será un vendedor sin representante, lo que a menudo se denomina Venta Directa del Propietario o “FSBO” (del inglés, *For Sale By Owner*). Si usted vende su propiedad sin

contratar a un agente, entonces, cualquier agente que participe en su transacción estará representando solo al comprador. No comparta ninguna información confidencial con el agente del comprador. Si el agente del comprador le solicita una compensación y usted acepta pagarle al agente, entonces debe firmar un acuerdo por escrito que exprese claramente los términos y las condiciones de su obligación de pagarle al agente.

**P: ¿Qué sucede si expira el acuerdo de venta?**

**R:** Si el acuerdo de venta vence después de que haya firmado el contrato para la venta de su propiedad, entonces el agente de venta y la firma podrán continuar representándolo hasta la fecha del cierre de la transacción y usted deberá pagar a la firma encargada de la venta en cumplimiento de lo dispuesto en el acuerdo de venta. Si el acuerdo de venta vence sin que su propiedad haya cerrado un contrato, entonces el agente/la firma encargada de la venta debe dejar de comercializar su propiedad de inmediato a menos que usted firme primero un nuevo acuerdo de venta con la firma.

### PREGUNTAS FRECUENTES PARA LOS COMPRADORES

**P: Deseo comprar una propiedad. ¿Qué necesito saber si deseo trabajar con agentes de bienes raíces?**

**R:** Al comprar una propiedad, usted cuenta con distintas opciones sobre la manera en que desea que una firma de bienes raíces y sus agentes trabajen con usted. Por ejemplo, es posible que desee que solo lo representen a usted (como agente del comprador). Es posible que desee que lo representen a usted y al vendedor al mismo tiempo (como doble agente). O usted puede acordar permitirles representar solo al vendedor (agente del vendedor o subagente). Algunos agentes le ofrecerán la elección de estos servicios. Otros no.

**P: ¿Cuáles son las obligaciones de un agente del comprador para con el comprador?**

**R:** Si la firma de bienes raíces y sus agentes lo representan, deben • promover sus intereses de la mejor forma posible • ser leales a usted • seguir sus instrucciones lícitas • proporcionarle todos los hechos relevantes que podrían influenciar sus decisiones • utilizar su habilidad, cuidado y diligencia razonables, y • dar cuenta de todos los fondos que manejan para usted. Una vez que haya firmado el acuerdo (ya sea verbal o escrito) para que la firma y sus agentes

*Continúa*