

# GUÍA PARA EL CONSUMIDOR SOBRE RELACIONES CON AGENCIAS

(Exclusivo para agencias solo de compradores - Póliza modelo)  
(Vigente desde el 29/09/2011)

*Nombre del corretaje*



Nos complace que haya seleccionado a (corretaje) para ayudarle con sus necesidades de bienes raíces. Ya sea que esté vendiendo, comprando o arrendando bienes raíces, (corretaje) puede brindarle experiencia y ayuda. Dado que esta probablemente sea la mayor transacción financiera que realizará, es importante entender el papel de los agentes y corredores con quienes está trabajando. A continuación encontrará cierta información que explica los diversos servicios que pueden ofrecer los agentes y sus opciones para trabajar con usted:

## **Representar a los vendedores**

La mayoría de los vendedores de bienes raíces eligen colocar su casa a la venta con un corretaje de bienes raíces. Cuando lo hacen, firman un acuerdo de venta que autoriza al corretaje y al agente de ventas a representar sus intereses. Como agente del vendedor, el corretaje y el agente de ventas deben: seguir las instrucciones legítimas del vendedor, ser leal al vendedor, promover los mejores intereses del vendedor, divulgar hechos importantes al vendedor, mantener la información confidencial, actuar con habilidad y cuidado razonables y justificar cualquier dinero que manejen en la transacción. En contadas ocasiones, un corredor de ventas puede ofrecer una "subagencia" a otros corretajes, que también representarán los intereses del vendedor y tendrá los mismos deberes para con el vendedor.

## **Representar a los compradores**

Cuando compran bienes raíces, los compradores habitualmente también eligen trabajar con un agente de bienes raíces. Con frecuencia los compradores quieren que se les represente en la transacción. Esto se denomina agencia de un comprador. Un corretaje y un agente que acuerdan representar los intereses de un comprador en una transacción deben: seguir las instrucciones legítimas del comprador, ser leal al comprador, promover los mejores intereses del comprador, divulgar hechos importantes al comprador, mantener la información confidencial y justificar cualquier dinero que manejen en la transacción.

## **Agencia doble**

En ocasiones, el mismo agente y corretaje que representan al vendedor también representa al comprador. Esto se denomina agencia doble. Cuando un corretaje y sus agentes se vuelven "agentes dobles" deben mantener una postura neutral en la transacción. No podrán abogar por la posición de un cliente por sobre los mejores intereses del otro cliente, ni divulgar información confidencial a la otra parte sin un consentimiento por escrito.

## **Representar tanto al vendedor como al comprador**

En ocasiones, el comprador y el vendedor serán representados por dos agentes diferentes del mismo corretaje. En este caso, los agentes podrán cada uno representar los mejores intereses de sus respectivos clientes. O, de acuerdo con la política de la empresa, los agentes podrán actuar ambos como agentes dobles y mantenerse neutrales durante la transacción. En caso de que suceda cualquiera de las situaciones antes mencionadas, el corretaje se considerará un agente doble. Como agente doble, el corretaje y sus gerentes mantendrán una posición neutral y no podrán abogar por la posición de un cliente por sobre otro. El corretaje también protegerá la confidencialidad de todas las partes.

Para obtener más información sobre leyes de agencias en Ohio, comuníquese con la División de Bienes raíces y Licencias profesionales de Ohio al (614) 466-4100, o por Internet en [www.com.ohio.gov/real](http://www.com.ohio.gov/real).

**Trabajar con (corretaje)**

(Corretaje) solo representa a los compradores. No representa a los vendedores ni publica propiedades a la venta. Por lo tanto, (corretaje) nunca actuará como agente doble representado a ambas partes en una transacción. En lugar de eso, actuará como agente del comprador en la adquisición de bienes raíces.

Cuando actúa como agente de un comprador, (corretaje) buscará recibir compensación del corredor de ventas. Si la propiedad no figura en el listado de ningún corredor, o el corredor del listado no ofrece compensación, el corretaje intentará negociar una tarifa pagada por el vendedor. Sin embargo, aun si el corretaje de ventas o el vendedor nos pagan, (corretaje) de todas formas solo representa al comprador.

Si (corretaje) no recibe compensación del corretaje vendedor ni del vendedor, el comprador pagará su compensación, de conformidad con un acuerdo por escrito con el comprador.

**Declaración de vivienda digna**

Es ilegal, de conformidad con la Ley de Vivienda Digna de Ohio, División (H) de la Sección 4112.02 del Código Revisado y la Ley Federal de Vivienda Digna, 42 U.S.C.A. 3601, según las enmiendas, rehusarse a vender, transferir, asignar, alquilar, rentar, subalquilar o financiar alojamientos, rehusarse a negociar la venta o el alquiler de alojamientos o, de otra forma, denegar o hacer inaccesible los alojamientos debido a la raza, el color, la religión, el sexo, el estado familiar según la definición de la Sección 112.01 del Código Revisado, la ascendencia, el estado militar según se define en esa Sección, la discapacidad según se define en esa Sección o el origen nacional, o discriminar de esa manera al publicitar la venta o el alquiler de alojamientos, o cuando se proporcionan servicios de corretaje de bienes raíces. También es ilegal, a fin de obtener una ganancia, inducir o intentar inducir a una persona a vender o arrendar una vivienda mediante representaciones sobre el ingreso al vecindario de una persona o personas pertenecientes a una de las clases protegidas.

Esperamos que esta información le resulte útil cuando comience su transacción de bienes raíces. Cuando esté listo para iniciar una transacción, se le proporcionará una Declaración de divulgación a la agencia que identifica específicamente el papel de los agentes y los corretajes. Haga las preguntas necesarias si hay algo que no entiende.

Dado que es importante que cuente con esta información, las leyes de Ohio exigen que le solicitemos su firma a continuación para reconocer que recibió esta guía para el consumidor. Su firma no le obligará a trabajar con nuestra empresa a menos que elija hacerlo.

\_\_\_\_\_  
Nombre (en letra de molde)

\_\_\_\_\_  
Nombre (en letra de molde)

\_\_\_\_\_  
Firma Fecha

\_\_\_\_\_  
Firma Fecha