

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR SOBRE RELACIONES CON AGENCIAS

(Agencia dividida pero no Agencia doble– Póliza modelo)

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 representará 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 representan al comprador. Esto se denomina agencia doble. Cuando un corretaje y sus agentes se vuelven "agentes dobles" deben mantener una postura neutral entre el comprador y el vendedor. No podrán abogar por la posición de un cliente por sobre los mejores intereses del otro cliente, ni divulgar información personal ni 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.

Trabajar con (corretaje)

(Corretaje) representa tanto a los vendedores como a los compradores. Por lo tanto, cabe la posibilidad de que un agente represente a un comprador que desee adquirir una propiedad que figura en el listado de otro agente de la empresa. Si esto sucede, cada agente representará a su propio cliente, pero (corretaje) y sus gerentes actuarán como agentes dobles.

Esto significa que el corretaje y sus gerentes mantendrán una posición neutral y no podrán tomar medidas que favorezcan a un cliente por sobre otro. Sin embargo, (corretaje) aun supervisará a ambos agentes para garantizar que sus clientes estén completamente representados.

Mientras que es la política de (corretaje) permitir que un comprador y un vendedor en la misma transacción sean representados por dos agentes de nuestro corretaje, no se permite que un agente represente a ambas partes. Por lo tanto, un agente de ventas trabajando directamente con un comprador solo representará los intereses del vendedor. El agente igual podrá proporcionar a los compradores información no confidencial y redactar y presentar ofertas según instrucciones del comprador y asistirle en el proceso de financiación y cierre. Sin embargo, el comprador representará sus propios mejores intereses. Dado que los agentes de ventas tienen el deber de divulgación completa al vendedor, un comprador en esta situación no debería compartir nada de información con el agente de venta que no quiere que el vendedor sepa. Si un comprador desea ser representado, otro agente de (corretaje) se podrá nombrar para actuar como su agente o podrá buscar representación en otro corretaje.

Trabajar con otros corretajes

(Corretaje) representa tanto a los vendedores como a los compradores. Cuando (corretaje) publica una lista de propiedades a la venta, también coopera y ofrece compensación a otros corretajes que representan a los compradores. (Corretaje) se reserva el derecho, en ciertos casos, de variar la compensación que ofrece a otros corretajes. Como vendedor, debe entender que solo porque (corretaje) comparta una tarifa con un corretaje que representa al comprador, no significa que usted estará representado por el corretaje de ese comprador. En lugar de eso, esa empresa estará velando por el comprador y (corretaje) representará sus intereses.

Cuando actúa como agente de un comprador, (corretaje) también acepta la compensación ofrecida por el corredor de ventas. Si la propiedad no figura en el listado de ningún corredor, o el corredor del listado no ofrece compensación, intentaremos negociar una tarifa pagada por el vendedor.

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. (Vigente desde el 29/09/2011)

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 este folleto. 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