

## **AGENCIA DE BIENES RAICES DE OREGON**

### **FOLLETO DE DIVULGACIÓN INICIAL DE LA AGENCIA**

Consumidores: Este folleto describe las obligaciones legales de los licenciarios de bienes raíces de Oregon para con los consumidores. Los corredores de bienes raíces y los corredores de bienes raíces principales deben proporcionarle esta información cuando se comuniquen con usted por primera vez. Un corredor de bienes raíces autorizado o corredor principal no necesita proporcionar el folleto a una parte que haya recibido, o se pueda suponer razonablemente que haya recibido, una copia del folleto de otro corredor.

Este folleto es solo informativo. Ni el folleto ni su entrega a usted pueden interpretarse como prueba de la intención de crear una relación de agencia entre usted y un corredor o un corredor principal.

### **Relaciones de agencia inmobiliaria**

Una relación de "agencia" es una relación legal voluntaria en la que un corredor de bienes raíces autorizado o corredor principal (el "agente") acepta actuar en nombre de un comprador o un vendedor (el "cliente") en una transacción inmobiliaria. La ley de Oregon establece tres tipos de relaciones de representación entre los agentes inmobiliarios y sus clientes:

- Agente del vendedor: representa únicamente al vendedor.
- Agente del comprador: representa únicamente al comprador.
- Agente de divulgación limitada: representa tanto al comprador como al vendedor, o a varios compradores que quieren comprar la misma propiedad. Esto puede hacerse únicamente con el permiso escrito de todos los clientes.

Las relaciones de representación reales entre el vendedor, el comprador y sus agentes en una transacción inmobiliaria deben reconocerse en el momento en que se realiza una oferta de compra. Lea este folleto detenidamente antes de entablar una relación de representación con un agente inmobiliario.

### **Definición de "Información confidencial"**

Generalmente, los licenciarios deben mantener la información confidencial sobre sus clientes. "Información confidencial" es información comunicada a un licenciario de bienes raíces o a su agente por el comprador o vendedor de una a cuatro unidades residenciales con respecto a la transacción de bienes raíces, incluyendo, entre otros, precio, términos, calificaciones financieras o motivación para comprar o vender.

"Información confidencial" no significa información que:

- El comprador ordena al licenciario o a su agente que revele información sobre el comprador al vendedor, o el vendedor ordena al licenciario o a su agente que revele información sobre el vendedor al comprador.
- El licenciario o su agente sabe o debería saber que no divulgar información constituiría una representación fraudulenta.

## **Deberes y responsabilidades de un agente del vendedor**

Según un contrato de venta por escrito, un agente representa solo al vendedor a menos que el vendedor acepte por escrito permitir que el agente también represente al comprador.

Un agente que representa solo al vendedor tiene los siguientes deberes afirmativos para con el vendedor, las otras partes y los agentes de las otras partes involucradas en una transacción inmobiliaria:

1. Tratar honestamente y de buena fe;
2. Presentar todas las ofertas escritas, avisos y otras comunicaciones a y de las partes de manera oportuna sin importar si la propiedad está sujeta a un contrato de venta o si el comprador ya es parte de un contrato de compra; y
3. Revelar hechos materiales conocidos por el agente y que no sean evidentes o fácilmente determinables para una parte.

Un agente del vendedor tiene los siguientes deberes afirmativos para con el vendedor:

1. Ejercer un cuidado y una diligencia razonables;
2. Rendir cuentas oportunamente del dinero y los bienes recibidos del vendedor o en su nombre;
3. Ser leal al vendedor al no tomar medidas que sean adversas o perjudiciales para el interés del vendedor en una transacción;
4. Revelar oportunamente al vendedor cualquier conflicto de intereses, existente o contemplado;
5. Aconsejar al vendedor que busque asesoramiento experto sobre asuntos relacionados con la transacción que estén más allá de la experiencia del agente;
6. Mantener información confidencial del vendedor o sobre él, excepto en virtud de una citación o una orden judicial, incluso después de la terminación de la relación de agencia; y
7. A menos que se acuerde lo contrario por escrito, hacer un esfuerzo continuo y de buena fe para encontrar un comprador para la propiedad, excepto que el agente del vendedor no esté obligado a buscar ofertas adicionales para comprar la propiedad mientras la propiedad esté sujeta a un contrato de venta.

Ninguno de estos deberes afirmativos de un agente puede ser eximido, excepto (7). El deber afirmativo enumerado en (7) solo puede ser renunciado mediante un acuerdo escrito entre el vendedor y el agente.

Según la ley de Oregon, el agente de un vendedor puede mostrar propiedades de otro vendedor a un posible comprador y puede incluir propiedades de la competencia para la venta sin incumplir ningún deber afirmativo hacia el vendedor.

A menos que se acuerde por escrito, un agente no tiene el deber de investigar asuntos que estén fuera del alcance de la experiencia del agente, incluyendo, entre otros, la

investigación de la condición de la propiedad, el estado legal del título o el cumplimiento anterior del vendedor con la ley.

### **Deberes y responsabilidades de un agente del comprador**

Un agente, que no sea el agente del vendedor, puede aceptar actuar como el agente del comprador únicamente. El agente del comprador no representa al vendedor, incluso si el agente del comprador recibe una compensación por los servicios prestados, ya sea en su totalidad o en parte, del vendedor o a través del agente del vendedor.

Un agente que representa únicamente al comprador tiene los siguientes deberes afirmativos hacia el comprador, las otras partes y los agentes de las otras partes involucradas en una transacción inmobiliaria:

1. Tratar honestamente y de buena fe;
2. Presentar todas las ofertas escritas, avisos y otras comunicaciones a y de las partes de manera oportuna sin importar si la propiedad está sujeta a un contrato de venta o si el comprador ya es parte de un contrato de compra; y
3. Revelar hechos materiales conocidos por el agente y que no sean evidentes o fácilmente determinables para una parte.

Un agente del comprador tiene al comprador los siguientes deberes afirmativos:

1. Ejercer un cuidado y una diligencia razonables;
2. Rendir cuentas oportunamente del dinero y la propiedad recibida del comprador o en su nombre;
3. Ser leal al comprador al no tomar medidas que sean adversas o perjudiciales para el interés del comprador en una transacción;
4. Revelar oportunamente al comprador cualquier conflicto de intereses, existente o contemplado;
5. Aconsejar al comprador que busque asesoramiento experto sobre asuntos relacionados con la transacción que estén más allá de la experiencia del agente;
6. Mantener información confidencial del comprador o sobre él, excepto bajo citación u orden judicial, incluso después de la terminación de la relación de agencia; y
7. A menos que se acuerde lo contrario por escrito, hacer un esfuerzo continuo y de buena fe para encontrar propiedades para el comprador, excepto que el agente del comprador no está obligado a buscar propiedades adicionales para el comprador mientras el comprador esté sujeto a un contrato de compra.

Ninguno de estos deberes afirmativos de un agente puede ser eximido, excepto (7). El deber afirmativo enumerado en (7) solo puede ser eximido mediante un acuerdo escrito entre el comprador y el agente.

Según la ley de Oregón, el agente de un comprador puede mostrar propiedades en las que el comprador esté interesado a otros posibles compradores sin incumplir un deber afirmativo hacia el comprador. A menos que se acuerde por escrito, un agente no tiene el deber de investigar asuntos que estén fuera del alcance de la experiencia del agente, incluyendo, entre otros, la investigación de la condición de la propiedad, el estado legal del título o el cumplimiento anterior del vendedor con la ley.

### **Deberes y responsabilidades de un agente que representa a más de un cliente en una transacción**

Un agente puede representar tanto al vendedor como al comprador en la misma transacción, o a varios compradores que desean comprar la misma propiedad, solo en virtud de un "Acuerdo de agencia limitada divulgada" escrito firmado por el vendedor y el comprador(es).

Los agentes de responsabilidad limitada divulgada tienen los siguientes deberes para con sus clientes:

1. Para con el vendedor, los deberes enumerados anteriormente para un agente del vendedor;
2. Para con el comprador, los deberes enumerados anteriormente para un agente del comprador; y
3. Para con el comprador y el vendedor, excepto con el permiso expreso por escrito de la persona respectiva, el deber de no revelar a la otra persona:
  - a. Que el vendedor aceptará un precio menor o términos menos favorables que el precio o los términos de cotización;
  - b. Que el comprador pagará un precio mayor o términos más favorables que el precio o los términos de oferta; o
  - c. Información confidencial según se define anteriormente.

A menos que se acuerde por escrito, un agente no tiene el deber de investigar asuntos que estén fuera del alcance de la experiencia del agente.

Cuando diferentes agentes asociados con el mismo corredor principal (un licenciario de bienes raíces que supervisa a otros agentes) establecen relaciones de agencia con diferentes partes de la misma transacción, solo el corredor principal actuará como agente de responsabilidad limitada divulgada tanto para el comprador como para el vendedor. Los demás agentes continúan representando únicamente a la parte con la que ya han establecido una relación de representación, a menos que todas las partes acuerden lo contrario por escrito. El corredor inmobiliario principal y los licenciarios inmobiliarios que representan al vendedor o al comprador deberán cumplir con los siguientes deberes con el vendedor y el comprador:

1. Divulgar por escrito un conflicto de intereses a todas las partes;
2. No tomar ninguna medida que sea adversa o perjudicial para el interés de cualquiera de las partes en la transacción; y

3. Obedecer las instrucciones legales de ambas partes. Sin importar a quién represente, un agente debe divulgar información que el agente conoce o debería conocer y que no divulgar constituiría una declaración fraudulenta.

Se le recomienda que analice la información anterior con el licenciatarlo que le entrega este folleto. Si tiene la intención de que ese licenciatarlo, o cualquier otro licenciatarlo de bienes raíces de Oregon, lo represente como agente del vendedor, agente del comprador o agente limitado revelado, debe tener una discusión específica con el agente sobre la naturaleza y el alcance de la relación de representación. Ya sea que sea un comprador o un vendedor, no puede convertir a un licenciatarlo en su agente sin el conocimiento y consentimiento del licenciatarlo, y un agente no puede convertirlo en cliente sin su conocimiento y consentimiento.