

## **Compradores de viviendas: esto es lo que el acuerdo de la NAR significa para usted**

Comprar una casa es una de las transacciones financieras más grandes que la mayoría de las personas realizarán en su vida. Los agentes que son REALTORS® son una fuente confiable de asesoramiento y están listos para ayudarlo a navegar su proceso de compra de una casa y tomar las decisiones que funcionen mejor para usted. El reciente acuerdo de la NAR ha llevado a varios cambios que benefician a los compradores de viviendas, y queríamos explicárselos claramente.

### **Esto es lo que significa el acuerdo para los compradores de viviendas:**

-Firmará un acuerdo escrito con su agente antes de visitar una casa.

Antes de firmar este acuerdo, debe asegurarse de que refleje los términos que ha negociado con su agente y de que comprende exactamente qué servicios y valor se brindarán, y por cuánto.

El acuerdo del comprador debe incluir cuatro componentes relacionados con la compensación:

1. Una divulgación específica y visible del monto o tasa de compensación que recibirá el agente de bienes raíces o cómo se determinará este monto.

2. Compensación objetiva (por ejemplo, \$0, tarifa fija X, porcentaje X, tarifa por hora X) y no abierta (por ejemplo, no puede ser “la compensación del corredor del comprador será la cantidad que el vendedor le ofrezca al comprador”).
3. Un término que prohíbe al agente recibir una compensación por los servicios de corretaje de cualquier fuente que exceda el monto o la tasa acordada en el acuerdo con el comprador; y,
4. Una declaración visible de que los honorarios y comisiones del corredor son totalmente negociables y no están establecidos por ley.

-Los acuerdos escritos se aplican tanto a las visitas a la casa en persona como a las visitas virtuales en vivo.

-No necesita un acuerdo escrito si solo está hablando con un agente en una jornada de puertas abiertas o preguntándole sobre sus servicios.

-El vendedor puede aceptar ofrecer una compensación a su agente. Esta práctica está permitida, pero la oferta no se puede compartir en un Servicio de listado múltiple (MLS, por sus siglas en inglés). Los MLS son mercados locales que utilizan tanto los corredores del comprador como los corredores de listado para compartir información sobre las propiedades en venta.

-Aún puede aceptar concesiones del vendedor, como ofertas para pagar sus costos de cierre.

Estos cambios en las prácticas entrarán en vigor el 17 de agosto.

### **Esto es lo que no cambia el acuerdo:**

-Los agentes que son REALTORS® están aquí para ayudarlo a navegar por el proceso de compra de una casa y tienen la obligación ética de trabajar para su mejor interés.

-La compensación de su agente sigue siendo totalmente negociable y, si su agente es un REALTOR®, debe cumplir con el Código de Ética de REALTOR® y tener conversaciones claras y transparentes con usted sobre la compensación.

-Cuando busque un agente con quien trabajar, haga preguntas sobre la compensación y comprenda qué servicios está recibiendo.