

POTENCIAL DE AGENTE DOBLE/ACUERDO DE CONSENTIMIENTO

Asociación de REALTORS® de Iowa

Formularios en Español/Inglés

Estos formularios han sido creados para la conveniencia de los partidos hispanohablantes al contrato. Estos formularios han sido traducidos de la versión en inglés y son diseñados para tener el mismo intento y significado dentro de la versión español. Sin embargo, los dialectos diferentes de español y las traducciones variarán. Aunque esta traducción de inglés a español es creído como una traducción exacta, no hace ninguna garantía o representación a la exactitud o fiabilidad de la versión de español. Por eso, en el evento de una disputa del significado o intención del idioma de los formularios, los dos partidos consienten que la versión de inglés guiará.

Se anima a las personas que incorporan el contrato que busquen la traducción profesional y el consejo legal antes de firmar cualquier documento.

_____ Iniciales del (los) Comprador(es)

_____ Iniciales del (los) Vendedor(es)



POTENCIAL DE AGENTE DOBLE/ACUERDO DE CONSENTIMIENTO

(para las demostraciones in la propiedad/las ventas cuando ambas partes son, o potencialmente son, los "clientes")

Este acuerdo debe ser firmado y confirmado por el Comprador antes de firmar la Oferta para los Bienes Raíces y ser confirmado por el Vendedor antes de repasar la Oferta para los Bienes Raíces cuando ambas partes se tratan como "clientes." Un "cliente" es un partido de una transacción que tenga un acuerdo de agencia con un corredor para los servicios del corretaje. Un "Consumidor" significa alguien que no está siendo representado por un concesionario pero para quién el concesionario puede realizar actos ministeriales.

A. **ACUERDO ENTRE** (Corretaje/Firma) _____, aquí llamado "Corredor," y Dueño(s) (nombre de la impresión por título) _____, y/o Comprador(es) _____ el cedente. El término "Comprador" incluirá el comprador, el arrendatario o el cesionario. Los términos "Dueño" y/o "Vendedor" incluirán el vendedor, el propietario o El término "Corredor" también incluirá a los concesionarios afiliados con el corredor (los corredores y los vendedores).

B. ANTECEDENTES Y CONDICIONES GENERALES.

1. **SI EL CORREDOR REPRESENTA AL DUEÑO.** Cuando un corredor entra en un acuerdo para representar a un dueño (cliente), el corredor y todos los concesionarios asociados con ese corredor representan al dueño, a menos que cuando la "Agencia Designada" es la política del corredor. Un agente para un dueño debe al dueño los deberes de la lealtad, la obediencia, la divulgación, la confidencialidad, el cuidado y la diligencia razonable, y de la contabilidad completa.
2. **SI EL CORREDOR REPRESENTA AL COMPRADOR.** Cuando un corredor entra en un acuerdo para representar a un comprador (cliente), el corredor y todos los concesionarios asociados con ese corredor representan al comprador, a menos que cuando la "Agencia Designada" es la política del corredor. Un agente para un comprador debe al comprador los deberes de la lealtad, la obediencia, la divulgación, la confidencialidad, el cuidado y la diligencia razonable, y de la contabilidad completa.
3. **SI EL CORREDOR REPRESENTA AL DUEÑO Y AL COMPRADOR Y AGENCIA DOBLE EXISTE.** Un corredor de los bienes raíces que actúa directamente o a través de un vendedor puede ser legalmente el agente del dueño y del comprador, pero solamente con el conocimiento y el consentimiento escrito de ambos partidos. Si un comprador representado por un corredor desea la información detallada, o ver, una propiedad de un dueño que también esté siendo representado por el mismo corredor, el corredor hará cada esfuerzo razonable de seguir siendo imparcial a ambos partidos. En estas circunstancias, el corredor se hace inmediatamente un agente doble. El dueño y el comprador reconocen eso, antes de tales circunstancias, el Corredor actúa como representante del dueño o del comprador. En esos papeles separados, el Corredor pudo haber obtenido información, que, si estuvo divulgada, podría dañar la posición de negociación del partido que proporcionaba tal información al corredor. **Provisiones que gobiernan las acciones del Corredor que actúan como agente dual:**
 - a. El corredor no dirá ni hará con conocimiento cualquier cosa que pueda poner un partido en desventaja, divulga la información confidencial o las confidencias personales de un partido al otro partido, incluyendo la motivación para vender/comprar, a la estrategia de negociación, o cualquier otra información un partido manda específicamente al Corredor por escrito a no divulgar, a menos que tal acceso sea requerido por la ley.
 - b. El corredor, sin el consentimiento escrito anteriormente del Dueño, no divulgará al Comprador que el Dueño pudo aceptar un precio menos que el precio de listado, o aceptar los términos menos favorables al Dueño que se indica en el acuerdo del listado, ni Corredor, sin el consentimiento escrito anteriormente del Comprador divulga al Dueño que el Comprador puede estar dispuesto a pagar un precio más alto, o acepta los términos menos favorables al Comprador de éstos indicados en la última oferta escrita de los Compradores.
 - c. El corredor intentará por todos los medios a ser imparcial entre los partidos y no representará los intereses del Dueño o del Comprador al detrimento del otro partido. El corredor es obligado informar a cada partido los hechos que el Corredor sabe que probablemente podría afectar la decisión del partido para permitir que el Corredor represente al Dueño y al Comprador. **No requiere que el Dueño/Vendedor y el Comprador consentir a la**

agencia doble.

4. **DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS DE CORREDOR.** El Corredor puede hacer lo siguiente para los Dueños y los Compradores cuando actuando como agente doble: (1) Tratar el Dueño y el Comprador justamente y honradamente; (2) Proveer información útil sobre la propiedad y el área; (3) Responder con exactitud a las preguntas sobre la propiedad; (4) Divulgar todo los hechos materiales sobre la propiedad que se saben el Corredor; (5) Explicar los términos y procedimientos de bienes raíces; (6) Explicar al Dueño y al Comprador las ventajas de tener una examinación de la propiedad; (7) Explicar los costos y los procedimientos del cierre; (8) Ayudar al Dueño y al Comprador a comparar alternativas del financiamiento; (9) Proveer información sobre propiedades comparables para que Dueño y Comprador pueden hacer una decisión informada en qué precio para aceptar y/o para ofrecer; (10) Asistir con todas las formularios estándar, incluyendo los que incluyen la protección y las divulgaciones necesarios para el Dueño y el Comprador; (11) Trabajar con diligencia para facilitar la venta y el cierre; (12) Recibir noticias para los Dueños y los Compradores; y, (13) Guardar la información confidencial del cliente como confidencial aunque tiene permiso para revelar. La lista precedente de servicios no es intencionada a ser inclusivo, ni todos los servicios enumerados serán necesarios en cada caso. No requieren a los concesionarios contestar preguntas fuera del alcance de su licencia de los bienes raíces.
- Por proporcionar los servicios dichos, el Corredor hará todo el siguiente:**
- a. Proveer los servicios del corretaje a todos los partidos a la transacción sinceramente y en buena fe.
 - b. Ejercitar con diligencia la habilidad y el cuidado razonable en la provisión de servicios del corretaje a todos los partidos.
 - c. Divulgar a cada partido todos los **hechos de materiales adversos** (es decir los defectos significativos o circunstancias negativas) que el concesionario sabe excepto:
 - 1) Hechos de material adversos sabido por el partido.
 - 2) Hechos de material adversos que el partido podría descubrir con una inspección razonablemente diligente y serán descubierto por una persona razonablemente prudente debajo de circunstancias similares.
 - 3) Hechos de material adversos en que la divulgación de los cuales es prohibido por la ley.
 - 4) Hechos de material adversos que se saben a una persona que conduzca una inspección a nombre del partido.
 - d. Rendir cuentas de toda la propiedad que viene en la posesión de un concesionario que pertenezca a cualquier partido dentro de un tiempo razonable de recibir la propiedad.
 - e. Divulgar al cliente toda la información sabida por el concesionario que es material a la transacción y que no es conocido por el cliente ni podría ser descubierto por el cliente por una inspección razonablemente diligente.
 - f. Satisfacer cualquier obligación que esté dentro del alcance del acuerdo de agencia excepto esas obligaciones que sean contrarias con otros deberes que el concesionario tenga bajo ley.
 - g. Poner los intereses de ambos clientes delante de los del Corredores.
 - h. Divulgar al cliente cualquier interés financiero que el concesionario o el corretaje tiene en cualquier entidad de negocio referida al cliente para cualquier servicio o producto relacionado con la transacción.
5. **DESCRIPCIÓN DE LAS RESPONSABILIDADES Y DE LOS DERECHOS DEL DUEÑO Y DEL COMPRADOR.** En una situación de una agencia doble, el Dueño y el Comprador reconocen que y están de acuerdo con tener la responsabilidad de negociar y de tomar sus propias decisiones en cuanto a los términos que deben ser incluidos en cualquier acuerdo para la compra y la venta de la propiedad del Dueño. **El Dueño y el Comprador también reconocen que ellos entienden que el Corredor que representa más de un partido en una transacción puede crear un conflicto del interés puesto que ambos clientes pueden confiar en el consejo del Corredor, y los intereses respectivos del cliente pueden ser adversos el uno al otro. El Dueño y el Comprador entienden que pueden buscar consejo legal independiente para asistirles con cualquier asunto relacionado con un acuerdo de compra o a cualquier otro aspecto de esta transacción. El Dueño y el Comprador tienen el deber para proteger sus propios intereses y son aconsejados por el Corredor a leer cuidadosamente todos los documentos para asegurar que expresan adecuadamente el entendimiento de la transacción de los partidos. Si el Dueño o el Comprador tiene preguntas con respecto a los deberes y a las responsabilidades del Corredor, esas preguntas deben ser resueltas antes de firmar este documento.**
6. **DOCUMENTOS VINCULANTES.** El Dueño y el Comprador están de acuerdo que cuando los términos de este "Potencial de Agencia Doble/ Acuerdo de Consentimiento " contradigan o estén en conflicto con su acuerdo de agencia individual con el Corredor, este acuerdo reemplazará y prevalecerá. Cuando este acuerdo se une a un acuerdo ejecutado de agencia o al acuerdo de compra, se convertirá en una parte de eso. Además, este acuerdo atará en herederos, asigna,

los ejecutores y los administradores de los partidos a esto.

- 7. **PETICION PARA CUMPLIR LOS FORMULARIOS.** El dueño y/o el comprador piden que el Corredor seleccione, prepare y termine los formularios como autorizado por la ley o regla de Iowa, por ejemplo acuerdos de compra, peligro del agua subterránea, y la declaración del valor.
- 8. **TRANSMISIÓN DEL FAX.** La transmisión de una copia firmada de esto por fax constituirá un acuerdo vinculante. Los partidos están de acuerdo con confirmar este Acuerdo por correo o la entrega personal del Acuerdo original firmado entre los partidos.

PARTE C debe ser cumplido por uno (o ambos), Vendedor o Comprador, para reconocer la Potencial de Agencia Doble. Este consentimiento debe ser cumplido antes de entrar en cualquier actividad de agente doble (esto es antes de mostrar cualquier propiedad de cliente o adquirir información confidencial.)

C. POTENCIAL DE AGENCIA DOBLE

a. **VENDEDOR/DUEÑO**
POTENCIAL DE AGENCIA DOBLE. El Dueño reconoce que para que la propiedad del Dueño sea expuesta a todos los Clientes Compradores del Corredor, existe el potencial para la agencia doble. El Dueño entiende que, en el proceso de buscar por todas las propiedades que satisfeca las necesidades del Comprador, el Comprador puede desear información detallada alrededor, y posiblemente a ver, la propiedad de los Clientes Dueños del Corredor, y por lo tanto un potencial para la agencia doble existe. El Dueño reconoce que cuando el Corredor presenta información detallada o demuestra la propiedad de un Cliente Dueño a un Cliente Comprador, ese Corredor es inmediatamente un agente doble, emprendiendo una representación consensual de la agencia doble.
Dueño (está de acuerdo) (no está de acuerdo) con a la potencial de una representación de una agencia doble.

Firma del Dueño _____ Fecha: _____
 Firma del Dueño _____ Fecha: _____

Si el Corretaje se hace un Agente Doble para Propiedad, el Dueño debe leer, confirmar y estar de acuerdo con Consentimiento para Representación de Agencia Doble por cumplir PARTE D antes de cualquier Oferta para Propiedad Inmobiliarias.

b. **COMPRADOR**
POTENCIAL DE AGENCIA DOBLE. El Comprador reconoce que, en el proceso de buscar por todas las propiedades que satisfeca las necesidades del Comprador, el Comprador puede desear información detallada alrededor, y posiblemente a ver, la propiedad de los Clientes Dueños del Corredor, y por lo tanto un potencial para la agencia doble existe. El Comprador entiende que para que la propiedad del Dueño sea expuesta a todos los Clientes Compradores del Corredor, existe el potencial para la agencia doble. El Comprador reconoce que cuando el Corredor presenta información detallada o demuestra la propiedad de un Cliente Dueño a un Cliente Comprador, ese Corredor es inmediatamente un agente doble, emprendiendo una representación consensual de la agencia doble.
Comprador (está de acuerdo) (no está de acuerdo) con a la potencial de una representación de una agencia doble.

Firma del Comprador _____ Fecha: _____
 Firma del Comprador _____ Fecha: _____

PARTE D deber ser cumplido cuando el Corretaje representa el Vendedor/Dueño Y el Comprador por una propiedad específica y el Comprador Y Vendedor/Dueño reconocen y Consentir a un Agencia Doble antes de la oferta.

D. CONSENTIMIENTO DE AGENCIA DOBLE

Por la Oferta de los Bienes Raíces fechada _____

Dirección Específica de la Propiedad: _____ Agente de Listado: _____

Dueño(s) (por título): _____ aquí llamado "Vendedor."

Comprador(es): _____ Agente Vendedor: _____

- a. **El Vendedor y el Comprador reconocen** que el Corredor está emprendiendo una representación Consensual de Agencia Doble en la venta de la propiedad específica arriba.

Comprador está de acuerdo _____ (Iniciales) con una representación de agencia doble en esta transacción.

Vendedor está de acuerdo _____ (Iniciales) con una representación de agencia doble en esta transacción.

- b. **Compensación del Corredor.** Si el Comprador está pagando el Corredor un honorario o una comisión para esta transacción, pondrán de acuerdo en un documento separado.

- c. **Terminación de Negociaciones o venta.** En el evento que el Vendedor y el Comprador no entra en un acuerdo para la compra y la venta de la propiedad del Vendedor al Comprador, o no entra en un acuerdo y la venta no cierre, el papel del agencia doble del Corredor bajo este Acuerdo debe ser estimado por todos partidos como terminado. Entonces el Corredor se hará el agente de los dos, Vendedor y Comprador, en los términos y condiciones acordados anteriormente.

Por firmar abajo, el Dueño/Vendedor y/o el Comprador reconocen y están de acuerdo que el Corredor debe actuar como Agente Doble como descrito arriba. Yo (Nosotros) he(mos) leído y entiendo(entendemos) este acuerdo y reconozco (reconocimos) el recibo de una copia. Esto es un contrato con la fuerza de la ley. Si no es entendido, consulte con el abogado de su elección.

Vendedor	Hora y Fecha	Comprador	Hora y Fecha
Vendedor	Hora y Fecha	Comprador	Hora y Fecha
Concesionario de listado (por el Corredor)	Hora y Fecha	Concesionario de la venta (por el Corredor)	Hora y Fecha