

## Formulario 400 de Virginia REALTORS - Autorización exclusiva para vender

Enhorabuena por elegir un agente para poner su vivienda en venta. A continuación, se presenta un resumen del contrato de autorización exclusiva para vender. En este contrato encontrará sus derechos y obligaciones y los derechos y obligaciones de su agente con usted. Esto no es exhaustivo y, si tiene alguna duda, pregunte a su agente o busque asesoramiento legal para comprender mejor el contrato.

Debe asegurarse de que la información que figura en el contrato es correcta. Tenga en cuenta el periodo de inicio y vencimiento, que es el plazo en el que su agente le representará. Tenga en cuenta también el precio de venta. Este es el precio por el que su agente comercializará la vivienda. Este precio puede cambiar con su consentimiento expreso tras la firma del contrato.

### Tarifa del corredor

Hay varias cantidades que se pueden enumerar aquí, observe la "Tarifa". La tarifa es lo que usted pagará a su agente después de la venta de la vivienda. Sin embargo, existen varias situaciones en las que puede que tenga que pagar la tarifa.

- Si en el plazo indicado tras el vencimiento de este contrato o de cualquier prórroga, usted vende la vivienda a alguien a quien su agente se la mostró, ofreció o presentó con el fin de comprarla.
- Si se le presenta una oferta en el periodo inicial o de prórroga pero la acepta después de que venza.
- Si le presentan una oferta en el plazo inicial o en la prórroga, pero usted presenta una contraoferta y esta es aceptada una vez finalizado el plazo inicial o la prórroga.
- Si decide retirar la vivienda del mercado durante el plazo inicial o la prórroga sin que su agente esté de acuerdo.
- Si realiza acciones a propósito para impedir que su corredor venda la propiedad o incumple de otro modo sus obligaciones durante el plazo inicial o la prórroga.

**No** debe pagar la tarifa si:

- Después del vencimiento del plazo inicial o de la prórroga, suscribe otra autorización exclusiva para vender con otro corredor.
- Los compradores incumplen su contrato y no pueden comprar la vivienda, pero tenga en cuenta que el contrato con usted sigue en vigor si no ha vencido.
- El contrato vence y la propiedad no se vende.

Su agente ofrecerá una tarifa de cooperación a otros agentes y corredores, esto será parte del contrato de venta y se enumeran en los servicios múltiples de venta (MLS), entre otras cosas. Esta tarifa no se añade a la tarifa original, sino que forma parte de ella. Si tiene alguna duda al respecto, coménteselo a su agente o a su corredor.

### Representación

Hay diferentes tipos de representación y usted debe hablar con su corredor sobre cuál será la suya.

*Agencia estándar*

La primera es la agencia estándar, es decir, cuando su agente le representa a usted y solo a sus intereses. Sin embargo, su agente tiene obligaciones legales y hay algunas cosas que debe hacer. Por ejemplo, debe revelar los hechos materiales adversos que conozca a nivel personal. Debe tratar a las demás partes de forma justa y honesta y facilitarles información sobre la vivienda. Su agente también está autorizado a ayudar a los compradores a preparar y rellenar las ofertas de compra de su propiedad.

Pero tenga en cuenta que si su agente le representa como un agente estándar y ayuda al comprador a preparar y rellenar el contrato, **no** está ayudando al comprador con ningún conocimiento que pueda perjudicar su posición. Dicho de otro modo, su agente puede señalar las cláusulas del contrato al comprador y hacerle saber que es aquí donde tiene que rellenar las cosas; pero **no puede** decir si usted aceptará o no la información que rellene.

### *Agencia designada*

El segundo tipo de agencia es la agencia designada. Su agente trabaja para un corretaje y ese corretaje tiene otros agentes y corredores. Si su agente le representa como agente designado, esto significa que el comprador tiene un agente dentro del mismo corretaje. Su agente sigue representándole solo a usted, pero ahora su corredor debe supervisar tanto a su agente como al agente del comprador. Lo que significa que el corredor es ahora un agente dual y, como tal, **no puede** utilizar la información de un cliente (usted) para perjudicar la posición del otro cliente (el comprador). Ambas partes deben aceptar por escrito este tipo de representación mediante una divulgación.

El corredor que supervisa la operación no revelará, entre otras cosas, información sobre el precio que usted aceptará, aparte del precio que figura en este contrato. Además, no le revelará a usted ni a su agente información sobre cuánto está dispuesto a pagar el comprador por la vivienda. En este tipo de representación, después de que el comprador y usted no puedan llegar a un acuerdo, este tipo de administración finaliza automáticamente.

### *Agencia dual*

El último tipo de agencia es la agencia dual. La doble agencia puede ser difícil de comprender, y a continuación se muestra cómo se ve la doble agencia. Esto no es exhaustivo y si usted tiene alguna pregunta por favor hable con su agente o corredor para obtener más información o hable con un abogado para que le ayude a entender mejor. Ambas partes deben aceptar por escrito este tipo de representación mediante una divulgación.

La representación dual es cuando su agente le representa tanto a usted como al comprador. En la agencia dual, su agente no utilizará la información privilegiada que posea para beneficiarle o perjudicarlo. Como tal, ahora usted tiene la responsabilidad de tomar sus propias decisiones en cuanto a las condiciones que se incluirán en el contrato de compraventa.

Su agente **puede** realizar las siguientes acciones previstas por la ley, pero tenga en cuenta que esta lista no es exhaustiva. Revelar hechos materiales adversos sobre la propiedad de los que tengan conocimiento personal. Tratarle a usted y al comprador con honestidad y trabajar con los representantes o contratistas que usted o el comprador puedan tener para ayudar a vender la propiedad y cumplir con sus obligaciones. Ayudar al comprador a organizar inspecciones de la propiedad si está previsto en el contrato. Puede explicar los costes y procedimientos de cierre. Ayudar a los compradores a comparar

alternativas de financiación. Proporcionar datos comerciales sobre las propiedades circundantes para que usted pueda tomar una decisión informada sobre el precio de venta.

Su agente **no puede** hacer lo siguiente y esta lista tampoco es exhaustiva. Utilizar ninguna información confidencial de la que dispongan en beneficio o perjuicio suyo o del comprador, a menos que exista un permiso por escrito para hacerlo. Revelar qué precio está dispuesto a pagar o aceptar cada una de las partes, aparte del precio que figura en este contrato. Recomendar o asesorar sobre las condiciones que usted o el comprador deben aceptar o negociar.

### **Sus obligaciones**

- Trabajar exclusivamente con su agente durante la vigencia de este contrato.
- Facilitar cualquier información o dato personal necesario para cumplir con sus obligaciones.
- Pagar la compensación cuando corresponda.
- Poner el inmueble a disposición de los visitantes en un horario razonable.
- Informar a todos los compradores y otros agentes con los que tenga contacto que usted cuenta con la representación de su agente.

### **Obligaciones del agente**

- Hacer esfuerzos razonables para encontrar un comprador para la propiedad durante el plazo.
- Por ley, debe revelar todos los hechos materiales adversos relativos a la propiedad que conozcan personalmente.
- Presente todas las ofertas sobre la propiedad cuando las reciba.

### **Publicidad**

Usted autoriza a su agente a colocar el cartel de "SE VENDE" en la propiedad y a retirar cualquier otro cartel de venta. Usted autoriza a su agente a poner la información sobre la propiedad en Internet. Si lo desea, puede optar por no hacerlo.

Puede optar por no participar y no autorizar a su agente a publicar el inmueble en Internet. También puede optar por no publicar la dirección. También puede autorizar o no que terceros escriban comentarios, reseñas o proporcionen hipervínculos a la propiedad; realizar una estimación automatizada del valor de mercado; hacer publicidad en redes sociales.

Es muy importante que hable con su agente sobre estas autorizaciones y sobre cómo se gestionará la publicidad en general. Recuerde, usted elige a un agente para vender su propiedad por su experiencia y eso incluye la publicidad. Además, debe tener en cuenta que, aunque su agente puede enviar y enviará a terceros peticiones para que retiren material que no están autorizados a exhibir, su agente no tiene el control de esos terceros.

### **Otras divulgaciones**

Hay varias declaraciones que debe hacer si son aplicables y las siguientes no son exhaustivas; su agente le orientará sobre cuáles son obligatorias y cuáles no. Debe divulgar si vive en una comunidad de interés común (es decir, una comunidad de propietarios o una asociación de condominios). Debe revelar si tiene una exención séptica emitida por la Junta de salud. También debe hacer las divulgaciones obligatorias

según lo requerido en la Ley de Divulgación de Propiedad Residencial de Virginia; estas divulgaciones estarán en un formulario separado que usted firmará y proporcionará al comprador.