Form 450 ng MGA AHENTE ng Virginia - Pamantayan sa Ekslusibong Kasunduan ng Brokerage ng mga Mamimili

Maligayang bati sa pagpili ng ahente para kumatawan sa inyo sa pagbili ng ari-arian. Tandaan, gumawa kayo kasama ang isang ahente para tulungan ka at gabayan sa proseso ng paghahanap ng angkop ng ari-arian, pagkumpleto sa mga kinakailangang mga dokumento (kabilang ang mga kontrata) at mamamagitan para sa iyo. Kakatawanin ka ng ahente ayon sa itinakdang tuntunin, kaya pakitandaan ang mga petsa ng pagsisimula at pagtatapos ng kontrata. Ito ay isang legal na may bisang kontrata para sa iyo at sa ahente mo kapag napirmahan na ito.

Pakitandaan at siguraduhin na ang uri ng ari-arian na binanggit sa kontratang ito ay ang uri ng ari-arian na sinusubukan mong bilhin. Ito ang uri ng ari-arian na tinutulungan kayong bilhin ng ahente mo.

Ang mga Tungkulin Mo

- Makikipagtulungan ka nang eksklusibo sa ahente mo sa panahon ng termino ng kontratang ito.
- Magbigay ng anumang impormasyon o personal na data na kailangan para masunod ang anumang obligasyon.
- Magbayad kung at kapag panahon nito.
- Maging available sa makatuwirang oras para tingnan ang mga ari-arian.
- Ipaalam sa lahat ng nagbebenta at ahente na makakasama ninyo na kinakatawan ka ng ahente mo.

Ang mga Tungkulin ng Ahente

- Kumatawan sa mga interes mo at tutulungan ka sa paghahanap ng angkop na uri ng ari-arian.
- Panatilihin ang pagiging kompidensiyal ng impormasyon mo maliban kung hiniling ng batas.
- Tutulungan ka sa negosasyon at pagbalangkas ng mga legal na hinihiling na dokumento.

Kompensasyon

Nangangako kang bayaran sa halagang nakalista sa kontratang ito ang ahente mo. Pakitalakay kasama ng ahente mo kung ano ang ibig sabihin nito at paano bayaran ito. Kung may mga tanong ka, pakitanong ang ahente mo at/o ang broker nila, at/o ang abogado mo.

Dapat bayaran ang bayarin na nakalista kung pumasok ka sa isang kontrata para bilhin ang uri ng ari-arian na inilarawan. At kung ipinakita sa iyo ng ahente ang ari-arian at pumasok ka sa isang kontrata pagkatapos nitong mapaso, pakitandaan ang bilang ng mga araw na lumipas ang pagkapaso kung saan kailangan mong bayaran ang ahente mo.

Ahensya

May iba't ibang uri ng mga ahensya, at dapat talakayin oo kasama ng ahente mo kung saan ka niya kakatawanin.

Karaniwang Ahensya

Ang una ay ang karaniwang ahensya, ito ay kapag kumakatawan ang ahente mo sa iyo at sa mga interes mo lang. Pero dapat sumunod sa batas ang ahente mo at may ilang bagay na dapat niyang gawin. Dapat nilang tratuhin ang ibang mga partido nang patas at tapat. Pinapahintulutan din ang ahente ninyo na tulungan ang ibang mga bumibili na maghanap ng mga bahay. Dapat ding ipagbigay-alam sa iyo ng ahente ang anumang mahalagang impormasyon na personal nilang alam; pinansyal man iyon o sa kondisyon ng partikular na ari-arian kung saan mayroon kang interes.

Itinalagang Ahensya

Ang pangalawang uri ng ahensya ay ang itinalagang ahensya. Nagtatrabaho ang ahente mo sa isang brokerage at may iba pang ahente at broker ang brokerage na iyon. Kung kinakatawan ka ng ahente mo bilang isang itinalagang ahente, nangangahulugan ito na may ahente sa loob ng parehong brokerage ang nagbebenta. Ikaw lang ang kinakatawan ng ahente mo at wala nang iba, pero dapat nang mangasiwa ang kanilang broker sa parehong ahente mo at sa ahente ng nagbebenta. Na nangangahulugan na isa na ngayong dalawahang ahente ang broker at dahil dito, hindi **magagamit** ang impormasyon mula sa isang kliyente (ikaw) para makapinsala sa posisyon ng isa pang kliyente (ang nagbebenta). Dapat may kasunduan na nakasulat ang magkabilang panig sa ganitong uri ng pagkatawan sa pamamagitan ng pagbibigay-alam.

Ang broker na nangangasiwa sa transaksyon ay hindi, bukod sa iba pang mga bagay, magbigay-alam ng impormasyon sa nagbebenta o sa kanilang ahente tungkol sa kung magkano ang handa mong bayaran para sa bahay. At hindi nila ipagbibigay-alam sa iyo o sa ahente mo kung magkano ang handang tanggapin ng nagbebenta para sa pagbebenta ng bahay. Sa ganitong uri ng ahensya, kung pagkatapos ng nagbebenta at hindi kayo magkasundo sa isang deal, awtomatikong magwawakas ang ganitong uri ng pagkatawan.

Dalawahang Ahensya

Ang dalawahang ahensya ang huling uri ng ahensya. Puwedeng mahirap unawain ang dalawahang ahensya, at ang sumusunod ay kung ano ang dalawahang ahensya. Hindi nito nasasaklaw ang lahat at kung mayroon kayong anumang tanong, makipag-usap sa ahente mo at/o kanilang broker para sa karagdagang impormasyon at/o isang abogado para matulungan kang higit na maunawaan ito. Dapat may kasunduan na nakasulat ang magkabilang panig sa ganitong uri ng pagkatawan sa pamamagitan ng pagbibigay-alam.

Ang dalawahang ahensya ay kapag parehong kumakatawan sa iyo at sa nagbebenta ang ahente mo, sa sitwasyong ito may dalawahang pagkatawan ang broker. Sa dalawahang ahensya, hindi gagamit ang ahente mo ng anumang may pribilehiyong impormasyon na mayroon siya para sa benepisyo o pinsala mo. Dahil dito, mayroon ka na ngayong responsibilidad na gumawa ng sarili mong desisyon kung aling tuntunin ang isasama sa kontrata sa pagbebenta.

Puwedeng gawin ng ahente mo ang mga sumusunod na aksyon ayon sa itinatakda ng batas, ngunit pakitandaan na hindi nasasaklaw ang lahat ang listahang ito. Ipagbigay-alam ang mga mahalagang masamang impormasyon tungkol sa ari-arian na personal niyang alam. Tratuhin ka at ang nagbebenta nang tapat at makipagtulungan sa mga kinatawan o kontratista na puwedeng mayroon ka o ng nagbebenta para tumulong sa pagbebenta ng ari-arian at tuparin ang mga obligasyon mo. Puwedeng tumulong sa iyo na ayusin ang mga inspeksyon ng ari-arian kung nasa kontrata. Puwedeng ipaliwanag

ang mga gastos at pamamaraan ng pagsasara. Puwedeng tumulong sa paghamhambing mo sa mga alternatibong pagpopondo. Puwedeng magbigay ng data sa marketing tungkol sa mga nakapaligid na ari-arian para magsagawa ang nagbebenta ng edukadong desisyon tungkol sa listahan ng presyo.

Hindi puwedeng gawin ng ahente oo ang sumusunod at hindi rin nasasaklaw ang lahat ang listahang ito. Hindi nila puwedeng gamitin ang anumang kompidensiyal na impormasyong mayroon sila para sa kapakinabangan o pinsala mo o ng nagbebenta; maliban kung may nakasulat na pahintulot na gawin ito. Ipagbigay-alam kung anong presyo ang handang bayaran o tanggapin ng magkabilang panig, maliban sa presyong nakalista sa kontratang ito. Magrekomenda o magbigay ng anumang payo sa kung anong mga tuntunin at kondisyon ang dapat mong tanggapin o ng bumibili o makipag-negosasyon tungkol dito.