



NOTIFICACIÓN AL CLIENTE

ÉSTE NO ES UN CONTRATO

SCN

La Ley de Pennsylvania requiere que los corredores y vendedores de bienes raíces (concesionarios) notifiquen a sus clientes que quieren vender o comprar propiedad de bienes raíces tanto con fin residencial como comercial o a los arrendatarios que quieren arrendar propiedad de bienes raíces con fin tanto residencial como comercial donde el concesionario trabaja por cuenta del arrendatario de las relaciones comerciales que se permiten según el Acta de Otorgamiento de Licencias e Inscripción de Bienes Raíces [*Real Estate Licensing and Registration Act*]. **Esta notificación debe entregarse al cliente al establecerse un primer contacto donde se entable una conversación referente a bienes raíces**, a menos que una divulgación verbal [*oral disclosure*] se haya proporcionado anteriormente. Si se proporcionó la divulgación verbal, esta notificación debe ser proporcionada durante la primera reunión o la primera vez que el corredor o vendedor presenta la propiedad al cliente.

Antes de revelar cualquier información a un concesionario, tenga en cuenta que a menos que usted decida escoger una relación con una agencia, el concesionario NO LO REPRESENTA. NO se dará por supuesta ninguna relación comercial de ninguna índole, tal relación se tendrá que establecer entre el cliente y el concesionario.

Cualquier concesionario de bienes raíces que le proporciona servicios debe cumplir con los siguientes deberes:

- Ejercitar habilidades y servicios razonablemente profesionales que cumplan con las normas de práctica obligatorias del Acta.
- Gestionar honestamente y de buena fe.
- Presentar dentro de un plazo razonablemente factible todas las ofertas, contraofertas, notificaciones y comunicaciones por escrito a ambas partes en la negociación. Se puede renunciar al deber de presentar por escrito las ofertas y contraofertas si se registra la renuncia por escrito.
- Cumplir con el Acta de Divulgación por parte del Vendedor de Bienes Raíces [*Real Estate Seller Disclosure Act*].
- Responsabilizarse por los fondos en plica y de depósito.
- Revelar todos los conflictos de intereses dentro de un plazo razonablemente factible.
- Proporcionar ayuda con la preparación de documentos y asesorar al cliente con respecto al cumplimiento de las leyes que regulan las gestiones de bienes raíces.
- Recomendar al cliente que busque el asesoramiento de un experto en cuestiones de la transacción que sobrepasen el nivel de pericia del concesionario.
- Mantener al cliente informado de la transacción y de las tareas que quedan por completar.
- Revelar sus intereses financieros en la prestación del servicio, tales como los servicios financieros, de transferencia de títulos y de preparación, seguro, construcción, reparación o inspección, al momento en que se recomienda el servicio o la primera vez que el concesionario se entera que tal servicio será contratado.

Un concesionario puede tener las siguientes relaciones comerciales con el cliente:

Agencia de Vendedor [*Seller Agency*]:

Agencia de Vendedor es la relación registrada por escrito que obliga al concesionario a trabajar únicamente para el vendedor/propietario. Los agentes de vendedor también cumplen con los siguientes deberes:

- *Lealtad* al vendedor/propietario, actuando de manera que sirva mejor a los intereses del vendedor/propietario.
- *Confidencialidad*, salvo que el concesionario tenga la obligación de revelar los defectos materiales que conoce de la propiedad.
- Empeñarse *continuamente y de buena fe* en encontrar un comprador para la propiedad, excepto cuando la propiedad esté sujeta a un acuerdo existente.
- Revelar a las otras partes de la transacción que el concesionario ha sido contratado como un agente del vendedor.

Un agente de vendedor [*seller's agent*] puede remunerar a otros corredores como *subagentes* si el vendedor/propietario lo acuerda por escrito. Los subagentes están sujetos a los mismos deberes y obligaciones que el agente del vendedor. Los agentes de vendedor también pueden remunerar a agentes de comprador y concesionarios en la transacción [*transaction licensees*] que no tienen los mismos deberes y obligaciones que los agentes de vendedor.

Si usted participa en un acuerdo escrito, los concesionarios de la compañía de bienes raíces tienen que cumplir con los deberes adicionales mencionados anteriormente bajo la sección agencia de vendedor. La agencia designada [*designated agency*] es la excepción. Consulte la sección agencia designada en esta notificación para obtener más información.

Agencia de Comprador [*Buyer Agency*]:

La agencia de comprador es la relación registrada por escrito que obliga al concesionario a trabajar únicamente para el comprador/arrendatario. Los agentes de comprador también cumplen con los siguientes deberes:

- *Lealtad* al comprador/arrendatario, actuando de manera que sirva mejor a los intereses del comprador/arrendatario.
- *Confidencialidad*, salvo que el concesionario tenga la obligación de revelar los defectos materiales que conoce de la propiedad.
- Empeñarse *continuamente y de buena fe* en encontrar una propiedad para el comprador/arrendatario, excepto cuando el comprador esté sujeto a un acuerdo existente.
- Revelar a las otras partes de la transacción que el concesionario ha sido contratado como un agente del comprador.

Un agente de comprador puede recibir remuneración que puede incluir un porcentaje del precio de compra y, aunque sea el vendedor/propietario el que pague, seguirá representando los intereses del comprador/arrendatario.

Si usted participa en un acuerdo escrito, los concesionarios de la compañía de bienes raíces tienen que cumplir con los deberes adicionales mencionados anteriormente bajo la sección agencia de comprador. La agencia designada [*designated agency*] es la excepción. Consulte la sección agencia designada en esta notificación para obtener más información.

Agencia Doble [Dual Agency]:

Agencia doble es la relación que obliga al concesionario a actuar como agente tanto del vendedor/propietario como del comprador/arrendatario en la misma transacción con el consentimiento escrito de todas las partes. Los agentes dobles también cumplen con los siguientes deberes:

- No cometer ninguna acción que sea *adversa o perjudicial* al interés de cualquiera de las dos partes de la transacción.
- A reserva de un acuerdo escrito al contrario, empeñarse *continuamente y de buena fe* en encontrar un comprador para la propiedad y una propiedad para el comprador, a menos que cualquiera de los dos esté sujeto a un acuerdo existente.
- *Confidencialidad*, salvo que el concesionario tenga la obligación de revelar los defectos materiales que conozca de la propiedad.

Agencia Designada [Designated Agency]:

En agencia designada, el corredor que usted contrató puede, con su consentimiento, designar a uno o más concesionarios de la compañía de bienes raíces que lo represente a usted. Es posible que otros concesionarios de la compañía estén representando a otras partes en ese caso no se les revelará ninguna información confidencial. El(los) agente(s) designado(s) tiene(n) que cumplir con los deberes mencionados anteriormente bajo las secciones agencia de vendedor y agencia de comprador.

En agencia designada, el corredor contratado será un agente doble [*dual agent*] y tendrá que cumplir con los siguientes deberes:

- Esforzarse razonablemente por proteger cualquier información confidencial que se haya revelado al concesionario.
- Tomar la responsabilidad de dirigir y supervisar las actividades comerciales de los concesionarios que representan al vendedor y al comprador mientras que no cometan acciones adversas o perjudiciales a los intereses de cualquiera de las dos partes de la transacción.

Se puede realizar la designación al momento en que las partes entablen el acuerdo escrito, pero también puede ocurrir más tarde. Sin importar cuando se efectuó la designación, el corredor contratado es responsable de asegurar que no se revele la información confidencial.

Concesionario de Transacción [Transaction Licensee]:

Un concesionario de transacción es un corredor o un agente vendedor que proporciona servicios de comunicación o preparación de documentos o que desempeña otras tareas que exigen una licencia **SIN ser el agente o intercesor** del vendedor/propietario o del comprador/arrendatario. Al momento de firmar un acuerdo escrito o una declaración divulgatoria [*disclosure statement*], un concesionario de transacción tiene que cumplir con las normas de confidencialidad limitada que le prohíben revelar la información que sigue:

- El vendedor/propietario aceptará un precio más bajo del que pide o del que tiene anunciado.
- El comprador/arrendatario pagará un precio más alto del que sometió en una oferta escrita.
- El vendedor/propietario o el comprador/arrendatario aceptará condiciones de financiamiento diferentes de las que ofrecieron.

No se le proporcionará ninguna información que el cliente considere confidencial al concesionario de transacción.

MÁS INFORMACIÓN ACERCA DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

Los siguientes puntos son negociables y se tratarán en una declaración de acuerdo/divulgatoria con el concesionario:

- La duración del empleo, del acuerdo de venta [*listing agreement*] o del contrato.
- Las tarifas o comisiones.
- El alcance de las actividades o prácticas.
- La colaboración del corredor con otros corredores, lo que incluye compartir las tarifas.

Cualquier acuerdo de venta tiene que incluir la clasificación zonal de una propiedad salvo en los casos de las propiedades clasificadas solamente o principalmente para permitir viviendas para una sola familia [*single family dwelling*].

Se creó un Fondo de Recuperación de Bienes Raíces [*Real Estate Recovery Fund*] para reembolsar a cualquier persona que ganó un juicio civil contra un concesionario en bienes raíces de Pennsylvania por fraude, falsificación o engaño en una transacción de bienes raíces y que no ha podido recuperar la compensación después de haber agotado todos los remedios legales y equitativos. Para averiguar todos los detalles acerca del Fondo llame al (717) 783-3658.

RECONOCIMIENTO

Reconozco que he recibido esta divulgación.

Fecha (Mes/Día/Año): _____	_____	_____
	Nombre en imprenta (Cliente)	Nombre en imprenta (Cliente)
	_____	_____
	Firma (Cliente)	Firma (Cliente)
	_____	_____
	Dirección (opcional)	Dirección (opcional)
	_____	_____
	Número de teléfono (opcional)	Número de teléfono (opcional)

Certifico que he presentado este documento al cliente identificado arriba durante la entrevista inicial.

Fecha (Mes/Día/Año): _____	_____
	Nombre en imprenta (Concesionario)

Fecha (Mes/Día/Año): _____	_____
	Firma (Concesionario)