

## CONTRATO DE REPRESENTACION EXCLUSIVA

El comprador \_\_\_\_\_ (en lo sucesivo llamado "el Cliente") por medio del presente designa a \_\_\_\_\_ (en lo sucesivo llamado el "Agente") representado por \_\_\_\_\_ (Agente del Vendedor) para asistir al Cliente en localizar/negociar la compra de bienes raíces, su descripción general se detalla a continuación. Los términos y condiciones de éste Contrato se detallan de la siguiente forma:

### 1. PERÍODO DEL ACUERDO

Este acuerdo comienza en el momento de la firma del mismo y termina a la medianoche de \_\_\_\_\_, 200 o durante al cierre de la compra de la propiedad adquirida de conformidad con este acuerdo.

### 2. OBLIGACIONES DEL AGENTE

El Agente acuerda: [ a ] Trabajar con diligencia en la ubicación de una propiedad, con precio y términos aceptables para el Cliente; [ b ] Utilizar su conocimiento profesional y habilidades para negociar la compra de la propiedad que su Cliente elija; [ c ] Asistir al Cliente durante el proceso de compra teniendo siempre presente los mejores intereses del Cliente; [ d ] Presentar cualquier oferta de compra al vendedor o al agente de el vendedor, si existe una autorización escrita que concede autoridad exclusiva; [ e ] Asistir al Cliente en la búsqueda de financiamiento e investigar alternativas de financiamiento.

### 3. OBLIGACIONES DEL CLIENTE

Durante el término de este contrato, el Cliente acuerda:

[ a ] Proporcionar al agente cuando éste se lo solicite:

[ i ] la naturaleza general, ubicación, los requisitos, términos y condiciones preferidas que el Cliente está buscando en conexión con la adquisición de la propiedad deseada; y

[ ii ] información personal y financiera relevante para asegurar la capacidad del Cliente de obtener el financiamiento;

[ iii ] el Cliente acuerda trabajar exclusivamente con el Agente y no con otros agentes de bienes raíces, vendedores o propietarios, con el objeto de ver propiedades y acuerda referir al Agente todas las consultas en cualquier forma de otros agents de bienes raíces, vendedor, o de cualquier otra fuente; y

[ iv ] conducir todas las negociaciones sobre la propiedad, exclusivamente a través del Agente.

[ b ] Compensar al Agente si el Cliente o cualquier otra persona actuando en favor de Cliente compra, intercambia, obtiene una opción de compra, o arrienda propiedad inmobiliaria. La remuneración será \$ \_\_\_\_\_ o \_\_\_\_\_ % del precio de compra de la propiedad o \_\_\_\_\_ % del alquiler agregado del arriendo y de todas las opciones según lo ejecutado o \$ \_\_\_\_\_, suma que se convierte en vencida y pagadera cuando el Agente concreta el acuerdo entre el Cliente y el vendedor/propietario.

Si la propiedad se enlista con una compañía o uno de sus agentes licenciados, el Agente aceptará una remuneración igual que la ofrecida a los subagents o agents cooperativos, pero en ninguna forma menor que la cantidad dispuesta arriba. Si tal honorario, o cualquier porción de éste, es pagado por el vendedor/propietario o el agente de

[ c ] El Cliente reconoce que si dentro de \_\_\_\_\_ meses de la terminación de este acuerdo, con o sin los servicios de un agente licenciado, el Cliente compra, intercambia, obtienen una opción de compra, o arrienda propiedad inmobiliaria que le fué mostrada al Cliente por el Agente durante el término de éste acuerdo, la remuneración establecida en este acuerdo se hace efectiva y el Cliente deberá pagar tal honorario al Agente, tomando en cuenta sin embargo, que si durante tal período de protección el Cliente entra en un acuerdo legítimo de representación exclusiva del comprador con otro agente de bienes raíces, cualquier pago efectuado por dicha transacción podría ser acreditado contra el monto adeudado y vencido de acuerdo a este contrato.

### 4. CONSEJO SOBRE ASUNTOS TÉCNICOS

El Agente no proveerá consejo de tipo legal, inspecciones de propiedad, salud pública, peritajes, impuestos, financieros u otros asuntos técnicos, que esten fuera de su campo de acción como agente de bienes raíces. El Agente ha recomendando a su Cliente que búsque la asistencia de expertos calificados en conexión con la condición física de la propiedad, su necesidad de reparaciones, agua, termitas, pintura con base de plomo, y pruebas similares; y en asuntos legales con respecto a la propiedad. El Cliente reconoce por este medio que es responsabilidad única del Cliente el obtener tales servicios y de contratar a cualquier experto que el Cliente elija utilizar.

### 5. VIVIENDA JUSTA

EL agente tiene la obligación de cumplir con las leyes así como con la filosofía de vivienda justa para todos. El Agente debe presentar las propiedades al Cliente de conformidad con las leyes de Vivienda Justa Locales, Estatales y Federales contra la discriminación basada en la raza, color, religión, sexo, origen, nacionalidad, desventaja, discapacidad, edad, estado marital y/o estatus familiar, niños u otros factores prohibidos.

### 6. VENTAS INTERNAS

Si el Corredor tiene una relación de agencia con el Cliente [ Agente del Comprador ], y el Cliente expresa interés en una propiedad cuyo dueño tiene también una relación de agencia con el Corredor [ Agente del Vendedor ], se presenta un conflicto.

El Corredor deberá avisar inmediatamente tanto al cliente comprador como al cliente vendedor de los hechos pertinentes incluyendo el hecho de que se haya presentado una situación de agencia doble, y que **las opciones siguientes están disponibles:**

[ 1 ] **El Corredor y el Cliente comprador podrían disolver su relación de Agencia.** El Cliente comprador puede entonces contratar a otro corredor, y/o a un abogado, o puede representarse a si mismo (a). Esto liberaría al Cliente comprador de cualquier contrato de agencia que haya firmado con el Corredor. El Corredor puede continuar actuando como agente para el vendedor.

[ 2 ] **El Corredor y el vendedor podrían disolver su relación de Agencia.** El Cliente vendedor puede entonces contratar a otro corredor, y/o a un abogado, o puede representarse a si mismo (a). Esto liberaría al Cliente vendedor de cualquier acuerdo del listado que hubiese firmado con el Corredor. El corredor puede continuar actuando como agente para el cliente comprador.

[ 3 ] **Con conocimiento de ambas partes y consentimiento mutuo de la situación, el Cliente comprador y el Cliente vendedor pueden elegir continuar con la Firma de Correduría como agente consensual doble, que es la excepción a la regla general de que los agentes sirven a un principal.** Como agente doble, la firma y sus agentes licenciados tienen un deber de imparcialidad para con ambos principales. Por acuerdo mutuo el comprador y el vendedor pueden identificar quién negociará por cada principal. Por ejemplo: [ a ] el Agente licenciado que firmó al comprador como principal puede actuar como Agente del comprador a nombre del comprador principal y [ b ] el Agente licenciado que firmó al vendedor como principal puede negociar como Agente del vendedor a nombre del principal vendedor. En cualquier caso, el vendedor pagará la comisión de corretaje de acuerdo con el acuerdo de listado con el vendedor, a menos que se hayan negociado acuerdos diferentes.

Este documento fué traducido por Giovanni González de Giohomes.com para uso exclusivo de sus clientes y clientes de American Classic Homes, Inc.

La traducción no representa la posición oficial de las autoridades o instituciones que los crearon.

Como agente doble, la firma y sus agentes no pueden proveer lealtad indivisible a ninguna de las partes. Como agente dual, la firma y sus agentes licenciados tienen el deber de no divulgar información confidencial dada por un principal al otro principal, tal como el precio uno está dispuesto a pagar o a aceptar. Tal información podría ser del conocimiento de la compañía y sus agentes. Si la información es de tal naturaleza que el agente no puede de forma imparcial dar consejo sin divulgarla, el agente no puede continuar actuando como tal.

El comprador, el vendedor y el corredor deben establecer la opción de su elección ejecutando un Comunicado Referente a las Relaciones de Agencia de Bienes Raíces. Si no hay acuerdo mutuo, la transacción propuesta entre el comprador y el vendedor no debería realizarse.

## 7. OTROS COMPRADORES POTENCIALES

El Cliente comprador entiende que otros compradores potenciales podrían, hacer ofertas o adquirir a través de otro agente, la misma propiedad u otras similares a las que el Cliente comprador esta tratando de adquirir. El Cliente le concede al Agente corredor el derecho de representación de esos otros compradores potenciales antes, durante y después de la expiración de este contrato.

## 8. DEPOSITOS DE BUENA FE

En el evento en que el cliente le entregue al Agente corredor un cheque como depósito de Buena fé en la compra, el cliente por este medio le solicita al Agente que mantenga dicho cheque pendiente a la aceptación de la oferta y que entregue o deposite ese cheque cuando, como y si una oferta hecha por el Cliente ha sido aceptada por Propietario vendedor. Si el corredor es también agente del vendedor, el cliente reconoce que una vez aceptada su oferta y hecho el depósito de dicho cheque, el Agente corredor estará actuando como agente de ambos, dueño y del cliente comprador con respecto a tales dineros y liberará tales dineros solamente de la siguiente forma:

- [a] bajo la dirección del cliente y del dueño; o
- [b] a una cuenta de fideicomiso mantenida por los abogados del propietario vendedor; o
- [c] en depósito con el Secretario de la Corte Suprema del Condado en el cuál la propiedad esta ubicada, conforme a una petición de un mediador de las partes.

## 9. PAGO DE COMISION

[ a ] Cuenta en Fideicomiso. Si, por alguna razón, el Corredor no es compensado en el periodo de tiempo establecido por este contrato, el Cliente establecerá una cuenta en fideicomiso con un tercero de común acuerdo, o un Agente de Seguro de Título o Compañía, donde colocará es esa cuenta en fideicomiso una cantidad igual a la remuneración dispuesta en este documento. Los dineros del fideicomiso serán pagados por el Cliente al agente fideicomisario y deberán permanecer en el fideicomiso hasta que el derecho de las partes al dinero hayan sido determinadas (i) por el acuerdo escrito de las partes; (ii) conforme a una concesión de arbitraje; (iii) por orden de una corte de jurisdicción competente; o (iv) algún otro proceso en el cuál las partes convienen en forma escrita.

[ b ] Honorarios de abogados. En cualquier acción, procedimiento o arbitraje para hacer cumplir cualquier disposición de este acuerdo, o por los daños causados por el efecto, a la parte que prevalezca le será dado el derecho a honorarios de abogados y costos y gastos relacionados, tales como gastos de testigos expertos y honorarios pagados a investigadores. En el evento en que al Agente corredor tenga que emplear un abogado para poder coleccionar su comisión de correduría vencida de acuerdo a este documento y colecta con éxito una porción o la totalidad ya sea por medio o no de acción legal, el Cliente acuerda pagar los honorarios razonables de los abogados y los costos y gastos incurridos en el proceso por el Agente Corredor.

[ c ] Arbitraje. Todas las demandas, conflictos u otros asuntos relacionados entre el Agente Corredor (o cualquier otro subagente) y el cliente, que se presenten como consecuencia o en relación a éste Acuerdo serán determinadas por arbitraje ante la **Asociación Americana de Arbitraje** en White Plains, Nueva York, conforme a sus Reglas Comerciales de Arbitraje. La resolución rendida por el árbitro será final, y puede ser incorporada a juicio de acuerdo con las leyes aplicables en cualquier corte de jurisdicción competente.

## 10. TÉRMINOS ADICIONALES

[ a ] por requerimiento del Agente corredor, el Cliente acuerda proporcionar un reconocimiento firmado que enumera las propiedades mostradas al cliente por el agente durante el término de este acuerdo.

[ b ] Este documento y cualquier adición al mismo, contiene el acuerdo completo de las partes y reemplaza todos los acuerdos o representaciones anteriores que no se dispongan expresamente en él entre éstas partes.

[ c ] Este acuerdo se puede modificar solamente por escrito, fechado y firmado por ambas partes. El Cliente reconoce que el Cliente no ha confiado en ninguna declaración del agente que no se exprese en este documento.

## 11. PROPIEDAD:

TIPO DE PROPIEDAD: [ ]..Residencial [ ]..Multifamiliar [ ]..Comercial [ ]..Industrial [ ]..Tierra Vacante [ ].. Otra

NATURALEZA DE LA PROPIEDAD \_\_\_\_\_

UBICACION: \_\_\_\_\_

RANGO DE PRECIO: \_\_\_\_\_

TERMINOS PREFERIDOS \_\_\_\_\_

POSESIÓN: \_\_\_\_\_

OTROS REQUISITOS: \_\_\_\_\_

El Cliente, abajo firmante reconoce que [ él ] [ ella ] ha leído a fondo y aprueba cada una de las provisiones contenidas en este documento y reconoce haber recibido una copia del mismo.

**ESTO ES UN CONTRATO LEGAL Y OBLIGANTE. SI NO LO ENTIENDE A PLENITUD, CONSULTE POR FAVOR A SU ABOGADO.**

Cliente \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_, 200\_\_

Cliente \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_, 200\_\_

\_\_\_\_\_ Agente

Por: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_, 200\_\_