



ACLARACIÓN DEL ACUERDO DE AGENCIA DE COMPRADOR WB-36 DEL ESTADO DE WISCONSIN



ACUERDO DE AGENCIA DE COMPRADOR WB-36

Una aclaración del acuerdo de agencia de comprador WB-36 del
Estado de Wisconsin

ÍNDICE DE CONTENIDOS

AUTORIDAD EXCLUSIVA PARA ACTUAR
Página 3

DISPOSICIONES DE LA COMPRA
Página 3

PROPIEDADES EXCLUIDAS
Página 3

COMPENSACIÓN
Página 3

DEPÓSITO EN GARANTÍA
Página 4

OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA
Página 4

COOPERACIÓN
Página 4

DIVULGACIÓN A LOS CLIENTES
Página 4

RELACIONES DE REPRESENTACIÓN MÚLTIPLE Y AGENCIA DESIGNADA SUBAGENCIA
Página 5

OTROS ASESORES
Página 5

EL AVISO DE CONFIDENCIALIDAD AL CLIENTE
Página 5

UNA RELACION NO EXCLUSIVA
Página 6

NO DISCRIMINACIÓN
Página 6

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS
Página 6

DEFINICIONES
Página 6

EL AVISO DEL DERECHO DE RETENCIÓN
Página 7

AVISO DEL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES
Página 7

TERMINACIÓN DEL ACUERDO
Página 7

EXTENSIÓN DEL TÉRMINO DEL ACUERDO
Página 7

LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y NOTIFICACIONES ESCRITAS
Página 7

DISPOSICIONES ADICIONALES/ ADENDAS
Página 8

EL PERÍODO DEL ACUERDO
Página 8

ADVERTENCIA SOBRE EL FRAUDE ELECTRÓNICO
Página 8

LECTURA/RECIBO
Página 8

FIRMAS
Página 8



ACLARACIÓN DEL ACUERDO DE AGENCIA DE COMPRADOR WB-36 DEL ESTADO DE WISCONSIN

Esta publicación pretende asistirle a usted para mejor entender el acuerdo de agencia de comprador WB-36. Es una discusión general y no puede reemplazar la asistencia de un AGENTE INMOBILIARIO o un abogado. Se aconseja que los compradores trabajen con un AGENTE INMOBILIARIO y un abogado de propiedad inmobiliaria cuando están comprando propiedad inmueble.

Esta publicación debe ser revisada conjunto con el Acuerdo de Agencia de Comprador WB-36 (con una fecha de uso mandatorio de 8-15-24 demostrado en la esquina superior del lado izquierdo). Favor de tener en mano una copia del Acuerdo de Agencia de Comprador WB-36. Las aclaraciones examinan cada disposición o sección de los acuerdos de agencia del comprador y se han presentado en la orden como las varias disposiciones aparecen en el acuerdo de agencia del comprador.

ACLARACIÓN DEL ACUERDO DE AGENCIA DE COMPRADOR WB-36 DEL ESTADO DE WISCONSIN

AUTORIDAD EXCLUSIVA PARA ACTUAR

Este contrato es usado para crear una relación de agencia de comprador. El comprador se compromete no vincularse con cualquier otro acuerdo de agencia o representación de comprador excepto para las propiedades excluidas que se especifican en una subsiguiente sección del contrato.

A veces una compañía que tiene registrado una propiedad en venta para un vendedor hará una oferta de compensación para una compañía cooperante que produce la venta al traer un comprador a la transacción. Sin embargo, para ser elegible para recibir esta oferta de compensación, una compañía cooperante frecuentemente tiene que cumplir con un estándar de desempeño establecido por la compañía de la venta. Muchas veces la compensación recibida de la compañía inmobiliaria puede ser usada para reducir lo que el comprador debe a la compañía del comprador. Si un comprador se contacta con el vendedor o la compañía que ha registrado la propiedad en venta, y este contacto hace que la compañía representando al comprador es inelegible para recibir la compensación ofrecida por la compañía vendiendo la propiedad, entonces el comprador sigue siendo responsable por la cantidad completa de la comisión debida a la compañía del comprador conforme con los términos de este contrato.

DISPOSICIONES DE LA COMPRA

Categoría de precios: El comprador decide la categoría de precios para las potenciales propiedades que le interesa comprar. Independientemente de la categoría de precios indicada, el contrato aplica para todas las propiedades en el Estado de Wisconsin y por lo tanto si el comprador compra una propiedad afuera de la categoría de precios indicada, la compañía todavía ha ganado la comisión menos si el comprador compra una propiedad excluida del contrato.

PROPIEDADES EXCLUIDAS

Propiedades excluidas: El comprador puede excluir ciertas propiedades o limitar la cobertura del acuerdo. Las limitaciones de la cobertura pueden ser usadas para crear limitaciones geográficas, tal como excluir propiedades afuera del Condado Dane. El comprador también puede excluir ciertos tipos de propiedades, tal como excluir propiedades no residenciales. Si el comprador compra una propiedad excluida, el comprador no deberá una comisión a la compañía representando al comprador.

Propiedades excluidas sujetos a un acuerdo anterior: El comprador tiene que identificar las “propiedades protegidas”

de una anterior compañía del comprador para que estas sean excluidas de este contrato. El concepto “propiedades protegidas” protege el derecho de una compañía para poder ganar una comisión si el comprador compra una propiedad que califica como una propiedad protegida dentro del periodo de un año después de la expiración o terminación del acuerdo del comprador y la agencia. Por ejemplo, un comprador firma un acuerdo de agencia de comprador con Compañía A. Durante el término del acuerdo de agencia de comprador de Compañía A, el comprador presenta una oferta a un vendedor, pero el vendedor no acepta la oferta. Como el comprador escribió una oferta en esa propiedad durante el término del acuerdo de agencia de comprador de la Compañía A, Compañía A puede identificar esta propiedad como una “propiedad protegida”. Si el comprador compra esta propiedad dentro del periodo de un año después de la expiración del acuerdo de agencia de comprador de Compañía A, esto significa que Compañía A representa al comprador y Compañía A gana una comisión. La sección de propiedades excluidas sujetas a un acuerdo anterior en el acuerdo de agencia de comprador instruye al comprador que previamente ha tenido un acuerdo de agencia de comprador con una compañía para excluir las propiedades protegidas de esa compañía anterior de este acuerdo de agencia de comprador para que el comprador no llega a tener que pagar una comisión a la compañía anterior y la compañía actual si el comprador compra una de estas propiedades protegidas.

Propiedades de exclusión limitada: El comprador puede registrar propiedades específicas para ser excluidas del acuerdo de agencia de comprador hasta una fecha especificada.

COMPENSACIÓN

Comisión: La compañía y el comprador indican la cantidad de comisión que el comprador deberá si el comprador adquiere un interés en una propiedad o si firma un contrato aplicable para una venta bajo cualquier término y precio aceptable para el vendedor y el comprador. La cantidad de comisión que una compañía cobra siempre es negociable entre el comprador y la compañía inmueble.

La compañía no puede representar que los servicios de la compañía son gratuitos o disponibles sin costo para los clientes, menos si ellos no reciben compensación financiera de alguna fuente para esos servicios.

Comisión ganada (37-40): La compañía ha ganado una comisión si durante el término del acuerdo de agencia de comprador, el comprador adquiere un interés en propiedad o si firma un contrato aplicable para comprar una propiedad que

no es excluida bajo los términos del acuerdo de agencia de comprador.

Comisión debida y pagadera (41-42): Una vez que se haya ganado, la comisión de la compañía es debida en la fecha precedente entre el cierre o la fecha concertada para el cierre, aun si la transacción no llega a cerrar.

Calculación de la comisión (43-45): La calculación de una comisión de porcentaje puede variar basado en como la propiedad se ha adquirido. Si se ha comprado, la comisión es calculada basado en la consideración total de la transacción. Si la transacción es adquirida por un intercambio o por un cambio efectivo en la posesión o control, la comisión es calculada basado en el valor razonable de mercado de la propiedad en la transacción.

Otra Compensación (46-49): El comprador y la compañía pueden acordar en otras formas de compensación o honorarios tal como un pago de retención, compensación por hora, pagos por adelantado, etc. El contrato tiene que indicar cuando la otra compensación es debida y pagadera.

La cantidad o tasa de compensación específica tiene que ser determinable objetivamente, por ejemplo, indicado como un porcentaje específico del precio de la compra, cantidad fija en dólares, salario por hora, etc. Compensación no puede ser algo sin plazo definido, por ejemplo, no puede ser indicado que la compensación para la compañía del comprador será lo que el vendedor le ofrece al comprador.

Desembolso por dueño o por el agente del dueño: La compañía del comprador puede pedir por el pago de comisión del dueño o de la compañía inmobiliaria de la venta si todas las partes a la transacción dan su consentimiento por escrito anteriormente. El comprador tiene que pagar la compensación de su compañía, que será reducido por cualquiera cantidad que la compañía del comprador recibe del vendedor o de la compañía que registró la venta

Se le recuerda al comprador que no existe una tasa de comisión estándar en el mercado y la comisión es negociable. Las comisiones no se determinan por ley y son completamente negociables. Las comisiones y los tipos de servicios pueden variar dependiendo en la compañía que usted contrata.

La compañía del comprador no puede recibir compensación por servicios de corretaje de cualquier fuente que excede la cantidad o la tasa acordado en el acuerdo del comprador y agente.

DEPÓSITO EN GARANTÍA

Un comprador frecuentemente incluirá un depósito en garantía con su oferta. No es legalmente requerido que un comprador incluya dinero en garantía con su oferta, pero la inclusión de un depósito en garantía con la oferta del comprador es comúnmente considerada una demostración al vendedor de la buena fe del comprador. El depósito en

garantía también puede ser importante en transacciones que no cierran porque el comprador y el vendedor lo pueden usar para negociar la resolución a una transacción fallada. Si una compañía inmobiliaria en Wisconsin está reteniendo dinero en depósito, la compañía tiene que guardarlo en la cuenta fiduciaria de la compañía. Las cuentas fiduciarias de las compañías inmobiliarias son reguladas en Wisconsin y cualquiera compañía inmobiliaria en Wisconsin que está reteniendo un depósito en garantía tiene que cumplir con las leyes aplicables respecto a como retener y desembolsar ese depósito en garantía. Puede ser que la compañía rehúsa retener un depósito en garantía u otros fondos fiduciarios. Si la transacción falla en cerrar y el depósito en garantía es desembolsada al comprador, entonces, al desembolsarse al comprador, el depósito en garantía será pagada primero para reembolsar a la compañía por los avances de efectivo realizados por la compañía en nombre del comprador.

OBLIGACIONES DE LA COMPAÑÍA

A cambio por la comisión u otra compensación, la compañía acepta usar conocimientos y habilidades profesionales y tomar los esfuerzos razonables conformes con la ley para asistir al comprador en la ubicación y negociación de la adquisición de un interés en una propiedad. Los conocimientos y habilidades profesionales pueden incluir prestar asesoramiento a un comprador sobre los términos de la oferta, estrategias de negociación y guiar a los compradores durante la transacción.

COOPERACIÓN

El comprador acepta cooperar con la compañía y proporcionar todos los materiales e información pertinentes que estén en la posesión del comprador y que son necesarios en relación con la adquisición de interés en una propiedad. Estos materiales pueden incluir compromisos de préstamo del prestamista del comprador necesarios para satisfacer una contingencia de un compromiso de financiación o una copia de un informe de inspección enviado al comprador después de la inspección. El comprador acepta estar disponible razonablemente para demostraciones de propiedades y el comprador autoriza que la compañía tome medidas razonablemente necesarias para cumplir con las obligaciones de la compañía bajo este acuerdo, tal como alertar al comprador de las propiedades que caben bajo los parámetros de búsqueda del comprador y haciendo seguimiento con el comprador para obtener observaciones después de ver las propiedades. El comprador acepta informar a los vendedores y otros agentes que la compañía representa al comprador como agente del comprador.

DIVULGACIÓN A LOS CLIENTES

Obligaciones debidas a todas las partes: Esta sección contiene información básica sobre las relaciones de agencia, específicamente las obligaciones que la compañía y sus agentes deben a todas las partes en una transacción. Las personas que hayan firmado un contrato por escrito con una compañía son los clientes de esa compañía. Las personas que no han escrito un contrato con una compañía, pero que son asistidos por una compañía y sus agentes, son los

consumidores. Las obligaciones debidas a todas las partes incluyen: (1) proveer servicios de corretaje equitativamente y honestamente, (2) ejerciendo habilidades y cuidados razonables al proporcionar los servicios de corretaje, (3) proveer información de mercado correcta bajo solicitud y dentro de un tiempo razonable, (4) divulgación de hechos materiales adversos, (5) preservación de la información confidencial, (6) garantizar fondos fiduciarios u otra propiedad retenida por la compañía, y (7) al negociar, presentar propuestas del contrato de una manera objetiva e imparcial y divulgando las ventajas y desventajas de las propuestas.

Obligaciones debidas a los clientes: Además de las obligaciones que una compañía debe a todas las partes, la compañía tiene obligaciones adicionales para los clientes de la compañía, incluido al comprador bajo el acuerdo de agencia del comprador. Estas obligaciones adicionales incluyen: (1) proveer información y asesoramiento a pedido sobre los asuntos de la propiedad inmobiliaria que perjudican la transacción del cliente, (2) proporcionar todos los hechos materiales que perjudican la transacción, (3) satisfacer las obligaciones de la compañía bajo el acuerdo de agencia y efectuar las solicitudes legales del cliente que están dentro del ámbito del acuerdo de agencia, (4) negociar en representación del cliente, y (5) salvaguardar los intereses del cliente delante de los de la compañía y rehusar la divulgación de información o asesoramiento a otras partes menos si sea requerido por la ley, si divulgar la información o el asesoramiento está en contra de los intereses del cliente.

RELACIONES DE REPRESENTACIÓN MÚLTIPLE Y AGENCIA DESIGNADA

Si una compañía tiene el contrato de venta con el vendedor y también el acuerdo de agencia con el comprador, la compañía está proporcionando servicios a dos clientes — el vendedor y el comprador— a la misma vez. Este arreglo se llama representación múltiple. Existen dos tipos de representación múltiple: uno con agencia designada y el otro sin agencia designada.

Con agencia designada: Si el vendedor y el comprador en la transacción consienten con la representación múltiple con la agencia designada, entonces uno de los agentes de la compañía representará al vendedor, y otro agente de la compañía representará al comprador y cada agente proporcionará servicios regulares al cliente y trabajarán para avanzar los intereses de la parte que el agente representa. En este tipo de relación de agencia, el comprador obtiene su propio agente asociado con la compañía y el vendedor obtiene su propio agente con la compañía.

Sin agencia designada: Si el comprador y el vendedor acuerdan proceder con la representación múltiple sin agencia designada, la compañía y sus agentes adoptarán una función neutra y no podrán proveer algún asesoramiento que favorece a una parte sobre la otra. En

este tipo de relación de agencia, es posible para un agente negociar la transacción actuando como un facilitador neutro entre los dos clientes de la compañía.

Ninguna representación múltiple: Si un comprador no consiente tener la representación múltiple, la compañía no estará permitida proporcionar servicios de corretaje a más de un cliente en la transacción. Esto significa que la compañía no puede también representar al vendedor en la transacción con el comprador.

En página 3 del formulario, el comprador tacha una casilla y consiente a solamente uno de los tres diferentes sistemas de representación: representación múltiple con agencia designada, representación múltiple sin agencia designada o rechazo de representación múltiple. Una compañía necesita el consentimiento por escrito de ambos clientes antes de participar en la representación múltiple. Un cliente puede retirar su consentimiento a la representación múltiple en cualquier momento al entregar un aviso por escrito a la compañía.

La compañía tiene que divulgar al comprador las comisiones y las cuotas que se van a deber basado en la selección de representación múltiple que escojan.

SUBAGENCIA

La compañía del comprador puede, con la autorización del comprador, contratar compañías de subagentes para asistirles en proveer servicios de corretaje al comprador que son de beneficio para el comprador. Una compañía subagente, igual como la compañía del comprador, está obligada poner los intereses del comprador delante de sus propios y rehusar la provisión de asesoramiento u opiniones a otras partes que pueden perjudicar al comprador salvo que sea requerido por ley.

OTROS ASESORES

Un agente puede contestar preguntas sobre los servicios de corretaje; pero el consejo legal, asesoría fiscal, o asesoramiento sobre la inspección residencial tiene que ser procurada de una especialista.

EL AVISO DE CONFIDENCIALIDAD AL CLIENTE

La compañía mantendrá confidencial toda la información confidencial conseguida o entregada por el comprador excepto si el comprador dió su consentimiento para la divulgación de la información confidencial o si la divulgación es obligada por la ley. Divulgaciones obligadas por la ley incluyen hechos materiales adversos, o cualquier otro hecho conocido por la compañía que contradice cualquier información incluida en un informe de inspección por escrito sobre la propiedad de la transacción. Por ejemplo, si un comprador indicó al agente del comprador que el comprador no tiene la intención de cumplir con las obligaciones contractuales del comprador, esto sería un hecho material adverso que la compañía tendría que divulgar a todas las partes por escrito de

manera oportuna. Por otra parte, si un comprador le ha dicho al agente del comprador que el comprador realmente está dispuesto pagar más para una propiedad que el comprador esta planeando ofrecer, esto sería información confidencial que el agente del comprador no puede divulgar.

El deber de confidencialidad se extiende aun después de la terminación de la relación de agente del comprador.

Las líneas en blanco identificadas Información Confidencial permiten al comprador registrar cualquier información que se determina ser confidencial. El comprador también puede proveer a la compañía con otra información que ellos desean mantener confidencial posteriormente.

La compañía y sus agentes tienen la autorización para divulgar la identidad del comprador y la información financiera de calificación al vendedor, el agente inmobiliario y a otras partes terceras sin consentimiento anterior del comprador, menos si el comprador ha indicado lo contrario. El comprador puede especificar cualquier otra información que desean permitir que se divulga por la compañía en las líneas en blanco indentificadas Información No-Confidencial.

UNA RELACION NO EXCLUSIVA

El comprador reconoce y acuerda que la compañía puede representar a otros compradores en conexión con la ubicación de propiedades y que puede negociar en representación de esos otros compradores. La compañía no divulgará información confidencial de un comprador a otro comprador menos si sea obligado por la ley. Una compañía puede estar representando a más que un solo comprador a la misma vez aun si estos compradores están interesados en la misma propiedad.

NO DISCRIMINACIÓN

La compañía no discriminará basado en raza, color, género, orientación sexual, discapacidad, religión, origen nacional, estado civil, fuente legal de ingresos, edad, ascendencia, situación familiar, por ser víctima de abuso doméstico, agresión sexual o acoso ni de cualquier otra manera ilegal.

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Si el comprador y la compañía tienen una disputa sobre el acuerdo de agencia de comprador o si cualquiera parte está alegando el incumplimiento del acuerdo, pueden considerar una alternativa resolución de disputas, tal como una mediación o el arbitraje vinculante en lugar de entablar una demanda en el tribunal. Si el comprador y la compañía desean usar una alternativa resolución de disputas, tal como la mediación o el arbitraje, ellos pueden agregar lenguaje al acuerdo de agencia de comprador especificando esta preferencia para la resolución de disputas. El estatuto que determina el periodo de tiempo durante cual se puede entablar una acción contra un licenciario de bienes raíces es referenciado.

DIMENSIONES DE LA PROPIEDAD

Las dimensiones de la propiedad, la superficie total y la superficie total en pies cuadrados pueden ser estimaciones o aproximaciones. El comprador debe verificar cualquier medición de la propiedad si es que estas son fundamentales para el comprador. El comprador puede negociar cualquier contingencia necesaria que será usada en la oferta del comprador para verificar mediciones si son pertinentes en la decisión del comprador para comprar la propiedad.

DEFINICIONES

Hecho adverso y hechos materiales adversos: Cuando un agente se entera de un hecho material adverso, el agente tiene la obligación legal para divulgar esto por escrito a todas las partes — aun si el cliente del agente le pide que no se divulgue. Hechos materiales adversos con mayor frecuencia son graves defectos a la propiedad o deficiencias con respeto al valor, la integridad estructural o peligros a la salud y puede incluir cosas como sótanos permeables, altos niveles de radón o un termocambiador agrietado en el calentador. No todos hechos adversos relacionan con algún defecto físico en la propiedad. Por ejemplo, si un agente se entera de que un comprador no puede o no tiene la intención de cumplir con la venta porque el comprador ya no está empleado o se presenta en quiebra, el agente necesita divulgar todo esto a las partes por escrito.

Comprador: La parte en este acuerdo buscando asistencia para adquirir un interés en una propiedad inmueble aparte de un acuerdo de alquiler.

Cliente: La parte en este acuerdo buscando asistencia para adquirir un interés en una propiedad inmueble.

Plazos/Fechas límites: Estos explican como contar los días para determinar un plazo límite. Excluya el día cuando el evento ocurrió (como la aceptación) y cuenta los subsiguientes días del calendario.

Compañía: La parte asistiendo al cliente en la adquisición de un interés en una propiedad. Una compañía puede ser un licenciado propietario único o una compañía de responsabilidad limitada (LLC por sus siglas en inglés).

Interés en la propiedad: La compra, el alquiler, el arriendo, una opción, el intercambio u otra adquisición de propiedad.

Localizar un interés en propiedad: Identificar, evaluar y determinar la disponibilidad del interés en propiedad buscada por el cliente con la cooperación del cliente.

Negociar la adquisición de un interés en propiedad: Asistir a un cliente, dentro del ámbito de este acuerdo, para determinar los términos y las condiciones en la cual un interés en propiedad puede ser adquirida. Esto puede incluir la negociación de los términos de un contrato de alquiler o de una compra, completar formularios,

presentar las propuestas de cualquiera parte a la otra, explicando las ventajas y desventajas de una propuesta o de otra manera asistir al cliente en la adquisición de un interés en propiedad.

Una persona que actúe en representación del

comprador: Cualquier persona asociada en interés con el comprador o actuando en representación del comprador. Esto puede incluir la familia del comprador, los agentes, empleados, directores, administradores, miembros, funcionarios, dueños, socios, incorporados, y todas las corporaciones controladas por o afiliadas con el comprador.

Propiedad: Propiedad ubicada dentro del estado de Wisconsin.

Propiedad protegida: Cualquier propiedad durante el término de este acuerdo que esta (1) sujeto a una propuesta escrita por un comprador o persona actuando en su representación, (2) vista por o directamente negociado por el comprador o cualquier persona actuando en su representación, o (3) ubicada o negociada por la compañía o sus agentes si la compañía entrega la descripción al comprador a más tardar tres días después de la expiración de este acuerdo.

Acuerdo de alquiler: Un acuerdo oral o escrito entre un propietario e inquilino para el alquiler de una unidad o instalación específica por cual las partes acuerdan con términos esenciales del arrendamiento como la cantidad y el periodo de alquiler.

Inquilino: La parte ejecutando este acuerdo quien está tratando adquirir un interés en propiedad inmueble por un acuerdo de alquiler.

EL AVISO DEL DERECHO DE RETENCIÓN

La compañía tiene la autoridad para entablar un derecho de retención para la comisión o la compensación ganada pero no pagada cuando es debida contra la propiedad inmueble comercial que es el tema del acuerdo de agencia de comprador o representación de inquilino. "Inmuebles comerciales" incluyen todas propiedades inmuebles menos (a) propiedad inmueble de 8 o menos unidades residenciales, (b) propiedad inmueble que está zonificada con propósitos residenciales y que no contiene edificios o estructuras y (c) propiedad inmueble que es zonificada para propósitos agrícolas.

AVISO DEL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES

Información sobre el registro de ofensores sexuales mantenido por el departamento de correcciones de Wisconsin es publicada en los contratos del registro de ventas, los acuerdos de agencia de comprador, las ofertas de compra, los informes de la condición de la propiedad inmueble y en varios otros documentos de propiedad inmueble que un vendedor o comprador puede encontrar en una transacción de propiedad inmueble. Al incluir

el "Aviso del Registro de Ofensores Sexuales" en estos documentos de propiedad inmueble, ambos compradores y vendedores tienen la información necesaria para investigar sus propios y potenciales vecindarios. Si se le pregunta sobre ofensores sexuales, el agente puede señalar la información de contacto para el registro de ofensores sexuales y ser protegido de responsabilidad sin tener que contestar cualquier pregunta con información específica de cual el agente puede tener conocimiento.

TERMINACIÓN DEL ACUERDO

Ni el comprador ni la compañía puede unilateralmente terminar el acuerdo de agencia de comprador sin un incumplimiento material por la otra parte. Esto es un acuerdo con la compañía, y los agentes de la compañía no pueden alterar o enmendar ciertas disposiciones de este acuerdo sin el consentimiento del agente supervisor. La terminación solamente acontecerá después de un procedimiento adecuado que es indicado en el acuerdo de agencia de comprador. La terminación unilateral del acuerdo de agencia de comprador puede ser una violación contractual y hacer que la parte que está incumpliendo sea responsable por daños.

EXTENSIÓN DEL TÉRMINO DEL ACUERDO

El acuerdo de agencia de comprador se extiende por un año para cualquier propiedad protegida. Bajo solicitud del comprador, la compañía acuerda proveer una lista de todas las propiedades protegidas que están sujetas al término extendido. Si el acuerdo de agencia de comprador es terminado antes de la expiración, entonces se extiende por un año de la fecha de la terminación del acuerdo. Si un comprador demuestra interés adicional en alguna propiedad protegida, la compañía que protegió la propiedad resume sus deberes como la compañía del comprador y puede hacer demostraciones, redactar ofertas y presentar otras negociaciones para el comprador y se gana una comisión si el comprador termina comprando una propiedad protegida durante la extensión del término del acuerdo.

LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y NOTIFICACIONES ESCRITAS

El comprador y la compañía acuerdan de los métodos de entrega en el contrato. Esta es la manera como el comprador y la compañía acuerdan comunicarse el uno con el otro respecto al acuerdo de agencia de comprador. La entrega de documentos puede relacionarse con eventos tales como la entrega de una lista de propiedades protegidas o la entrega de un aviso de terminación. El comprador y la compañía pueden acordar con varios métodos de entrega si así lo desean al marcar la casilla o las casillas correspondientes en página 5 de este formulario. La entrega personal siempre es incluida menos si el comprador y la compañía tachan esas líneas del acuerdo de agencia de comprador.

DISPOSICIONES ADICIONALES/ADENDAS

El comprador o la compañía pueden querer hacer modificaciones a los términos preimpresos en el acuerdo de agencia de comprador. Las modificaciones acordadas por ambos el comprador y la compañía pueden ser anotadas en las disposiciones adicionales. Si las modificaciones o los términos adicionales no caben dentro del espacio proporcionado para las disposiciones adicionales, la compañía y el comprador pueden incluirlos por medio de una adenda. Una adenda debe ser referenciada en la disposición en página 6 del formulario para ser incorporada a los términos del contrato.

EL PERÍODO DEL ACUERDO

Un acuerdo de agencia de comprador tiene una fecha de inicio y una fecha final. Si se acerca la conclusión del período del contrato y el comprador todavía no ha comprado una propiedad, el comprador y la compañía pueden acordar con una enmienda al contrato para extender el período. Si el comprador todavía no ha comprado una propiedad y el comprador y la compañía no hace una enmienda, el contrato termina en la fecha final indicada y la compañía tiene que dejar de representar al comprador. Si el comprador compra una propiedad, las partes pueden negociar si la compra de la propiedad termina el acuerdo o si el acuerdo sigue para que la compañía puede continuar a localizar y negociar propiedades para el comprador. Típicamente, si un comprador está buscando un nuevo hogar, el acuerdo terminará cuando el comprador compra una propiedad, pero si el comprador es un inversor buscando agregar propiedades a un porfolio, el comprador y la compañía pueden negociar que la representación de la compañía para asistir al comprador se extienda aun después de la compra de una sola propiedad.

ADVERTENCIA SOBRE EL FRAUDE ELECTRÓNICO

Se les advierte a los compradores sobre los peligros del fraude electrónico. Se les instruye a los compradores verificar las instrucciones para la transferencia de fondos y no iniciar algún giro o transferencia de fondos sin primero confirmar las instrucciones. Los agentes y las compañías no son responsables por la transmisión, giro o verificación de cualquier instrucción de giro o transferencia de fondos.

LECTURA/RECIBO

Este contrato es un contrato legalmente vinculante. Un comprador debe verificar el recibo de todas páginas y cualquier adenda antes de firmar el contrato.

FIRMAS

Si el comprador y la compañía pueden acordar con los términos del acuerdo de agencia de comprador, las respectivas partes deben completar las líneas para firmas según correspondan. Si el comprador es una persona y no una entidad legal tal como una sociedad anónima, una corporación o fideicomiso, el comprador debe usar las primeras cuatro líneas para firmar, usando la cantidad de líneas necesarias para las firmas que sean necesarias

dependiendo en la cantidad de compradores. Si el comprador es una entidad, tal como una sociedad anónima o una corporación, la persona autorizada para firmar en representación de la entidad escribe el nombre de la entidad y el nombre de esta persona en las líneas indicadas para estos propósitos y firma en representación de la entidad. El agente del comprador completa las líneas en el fondo de la última página y firma en representación de la compañía del agente.

ACLARACIÓN DEL ACUERDO DE AGENCIA DE COMPRADOR WB- 36 DEL ESTADO DE WISCONSIN AGREEMENT

© 2024 Wisconsin REALTORS® Association