

GUÍA DEL CONSUMIDOR: EL DEBER DE LOS REALTORS® DE PONER LOS INTERESES DE LOS CLIENTES POR ENCIMA DE LOS SUYOS PROPIOS

Un REALTOR® es un tipo especial de agente inmobiliario: uno que sigue el estricto Código de Ética de la NAR, que incluye el primer y principal compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes. Esta obligación significa que un REALTOR® no puede tomar decisiones ni brindar representación poniendo sus propios intereses o comisiones por delante de los intereses de sus clientes.

¿Qué significa que un REALTOR® actúe en el mejor interés del COMPRADOR? Un REALTOR® tiene el deber ético de informar al comprador sobre todas las casas disponibles para la venta que cumplan con sus criterios de búsqueda. Ello significa que los REALTORS® le informarán sobre todas las casas disponibles, independientemente de si el vendedor o el broker de la propiedad ofrecen una compensación al agente del comprador, e incluso si la compensación ofrecida por un vendedor o broker de la propiedad es menor que la que usted acordó pagarle a su agente en su acuerdo de compra por escrito.

¿Qué significa que un REALTOR® actúe en el mejor interés del VENDEDOR? Un REALTOR® debe explicarle al vendedor los beneficios y costos de los distintos tipos de marketing que se pueden realizar para promocionar una propiedad en venta, y cómo los compradores potenciales podrían responder a dicho marketing. Un REALTOR® tiene éticamente prohibido decirle al vendedor que su casa estará oculta de cara a los compradores a menos que el vendedor pague un tipo o monto particular de compensación.

¿Qué es “orientar” indebidamente? El Código de Ética REALTOR® prohíbe “orientar” a los compradores hacia propiedades concretas por el hecho de que al REALTOR® se le pague más, o de la misma manera, alejarlos de determinadas propiedades porque la comisión para el REALTOR® sea menor. Igualmente, el Código de Ética REALTOR® prohíbe que un REALTOR® le diga al vendedor que los compradores serán “orientados” hacia ciertas propiedades porque al REALTOR® se le pague más, o alejarlos de ciertas otras porque al REALTOR® se le pague menos.

¿Cómo me protegen los acuerdos escritos de la orientación? A partir del 17 de agosto de 2024, se le solicitará que firme un acuerdo de comprador por escrito antes de visitar una casa con el profesional con el que desea trabajar. Las normas éticas de la NAR han alentado durante mucho tiempo a que los REALTORS® realicen acuerdos por escrito con sus clientes porque estos acuerdos promueven la claridad y la transparencia. También ayudan a proteger al cliente de una “orientación deliberada” e indebida puesto que especifican el monto de compensación que recibirá el REALTOR® así como los servicios que brindará. Dado que un broker que trabaja con un comprador recibe el monto que el comprador acordó, el monto de cualquier oferta de compensación es irrelevante para la compensación del comprador-broker.

¿Dónde puedo obtener más información sobre los acuerdos con los compradores? La NAR ha creado una sección dedicada especialmente a los acuerdos escritos con los compradores y puede encontrarse [aquí](#).

¿Qué puedo hacer si creo que un REALTOR® está violando el Código de Ética de la NAR? Si un REALTOR® actúa de una manera en la que antepone sus intereses a los suyos como cliente, esto supone una violación del Código de Ética de la NAR y debe informarse de inmediato a su [asociación REALTOR®, bien estatal o local](#), para que el caso sea investigado y se tomen las medidas disciplinarias que correspondan.



Las prácticas pueden variar según la ley estatal y local. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o consulte a un abogado para obtener más información detalles sobre la ley estatal que rige donde usted vive. Visite facts.realtor para obtener más información y recursos.