

Litigation FAQ – en Español

1. ¿Por qué NAR celebró este acuerdo?

- Desde el inicio del litigio, trabajamos intensamente para alcanzar un acuerdo con los demandantes.
- Siempre fue nuestra meta amortiguar los efectos negativos que esta situación podría tener para nuestros miembros y, a la vez, brindar un camino a seguir para la industria; desde el comienzo del litigio, nos pusimos dos objetivos:
 - Obtener una exención de responsabilidad para el mayor número posible de nuestros miembros, asociaciones y MLS.
 - Preservar las opciones de los consumidores en materia de servicios de bienes raíces y de compensación.
- Esta propuesta de acuerdo logra ambos objetivos y nos brinda una vía para seguir adelante con nuestra tarea: preservar, proteger y promover el derecho al acceso a los bienes raíces para todos.

2. ¿Cuáles son los términos principales del acuerdo?

- **Exención de responsabilidad:** El acuerdo exime de responsabilidad a NAR, más de un millón de miembros de NAR, todas las asociaciones REALTOR® estatales/territoriales y locales, todos los servicios de listado múltiple (MLS) propiedad de las asociaciones, así como todas las agencias con un miembro de NAR como gerente que tuvieran un volumen de transacciones residenciales en 2022 de \$2 mil millones o menos, por los tipos de reclamaciones presentadas en estos casos en nombre de los vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores.
 - NAR luchó para que todos los miembros quedaran incluidos en la exención de responsabilidad y logró garantizar que más de un millón de miembros quedaran efectivamente incluidos en ella.
 - A pesar de los esfuerzos realizados por NAR, no quedan eximidos en virtud del acuerdo ni los agentes afiliados a HomeServices of America y sus compañías relacionadas (la última empresa demandada que aún litiga el caso Sitzer - Burnett), ni los empleados de las empresas demandadas restantes mencionadas en los casos cubiertos por este acuerdo.
- El acuerdo proporciona un mecanismo para que casi todas las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los \$2 mil millones y las MLS que no sean de propiedad total de una asociación REALTOR® obtengan exenciones de responsabilidad de manera eficiente si así deciden utilizarlo.

Las ofertas de compensación no pueden hacerse en las MLS: NAR ha acordado implementar una nueva regla que prohíba las ofertas de compensación *en la MLS*. Los consumidores pueden seguir optando por una compensación cooperativa siempre y cuando ello se haga por fuera de la MLS mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces. A su vez, los vendedores pueden ofrecer a los compradores concesiones (por ejemplo,

respecto de los costos de cierre del comprador) a través de la MLS. Este cambio entrará en vigor a mediados de julio de 2024.

Acuerdos por escrito para los participantes de una MLS que actúan por el comprador: Si bien hace años que NAR promueve el uso de acuerdos por escrito, en este acuerdo nos hemos comprometido a exigir que los participantes de una MLS que trabajan con compradores tengan acuerdos de representación por escrito con esos compradores. Este cambio entrará en vigor a mediados de julio de 2024.

Pago acordado: NAR pagaría 418 millones de dólares en aproximadamente cuatro años. Es una suma sustancial, y corresponderá a NAR utilizar los recursos restantes de la manera más efectiva posible para continuar cumpliendo con nuestra misión principal. La cuota de membresía de NAR no se verá afectada por este pago.

NAR sigue negando haber cometido cualquier tipo de acto ilegal: La postura histórica de NAR –que seguimos sosteniendo– es que la compensación cooperativa y las políticas actuales de NAR son buenas herramientas que benefician a los compradores y los vendedores. Promueven el acceso a la vivienda, en particular para los compradores de ingresos bajos y medios que pueden tener dificultades para ahorrar para un pago inicial. Con este acuerdo, NAR confía en que tanto ella misma como sus miembros podrán alcanzar todos estos objetivos.

3. ¿El acuerdo implica que NAR admite que las alegaciones de los demandantes son verdaderas?

- No. El acuerdo deja en claro que NAR sigue negando haber cometido cualquier tipo de acto ilegal con relación a la regla modelo de compensación cooperativa (Regla Modelo MLS) en los Servicios de Listado Múltiple (MLS).
- El objetivo de NAR siempre ha sido resolver este litigio de manera tal de preservar las opciones del consumidor y proteger a nuestros miembros en la mayor medida posible. Mediante este acuerdo, se logran ambos objetivos
- El acuerdo reduce considerablemente la responsabilidad en toda la nación para más de un millón de miembros de NAR, todas las asociaciones REALTOR® estatales/territoriales y locales, todos los servicios de listado múltiple (MLS) propiedad de las asociaciones, así como todas las agencias con un miembro de NAR como gerente que tuvieran un volumen de transacciones residenciales en 2022 de \$2 mil millones o menos. En última instancia, seguir adelante con el litigio hubiera perjudicado a los miembros y a sus pequeñas empresas.
- El acuerdo proporciona un camino a seguir para nuestra industria y para NAR.

**4. ¿Qué sucede si un agente tiene diferentes tipos de exenciones de responsabilidad conforme al acuerdo (p. ej., más de un tipo de corretaje)?
¿Quedan cubiertos por la exención que este acuerdo ofrece?**

- La exención cubre a la mayoría de los miembros de NAR durante todo el plazo; incluso, si un agente no está cubierto durante parte del plazo, puede estarlo durante el tiempo que no haya estado afiliado a HomeServices y sus empresas

relacionadas.

5. Al modificarse la política de compensación cooperativa, ¿no se está admitiendo que era problemática?

- No. El acuerdo deja en claro que NAR sigue negando haber cometido cualquier tipo de acto ilegal con relación a la regla modelo de compensación cooperativa (Regla Modelo MLS) en los Servicios de Listado Múltiple (MLS).
- La postura histórica de NAR –que seguimos sosteniendo– es que la compensación cooperativa y las políticas actuales de NAR son buenas herramientas que benefician a los compradores y los vendedores. Promueven el acceso a la vivienda, en particular para los compradores de ingresos bajos y medios que pueden tener dificultades para ahorrar para un pago inicial. Las leyes de bienes raíces de muchos estados autorizan las ofertas de compensación.
- Con este acuerdo, NAR confía en que tanto ella misma como sus miembros podrán alcanzar todos estos objetivos.

6. ¿Es posible que las ofertas de compensación se transmitan por otros canales que no sean una MLS?

- Sí. Es posible seguir haciendo ofertas de compensación para los consumidores mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces por fuera de una MLS. A su vez, los vendedores pueden ofrecer a los compradores concesiones (por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador) a través de la MLS.

7. ¿Esta prohibición implicará ahorros para los vendedores o los compradores?

- Como NAR ha sostenido a lo largo del litigio, no hay nada en las políticas actuales de NAR (incluida la Regla Modelo MLS) que haya aumentado los costos ni para los compradores ni para vendedores.
- Este acuerdo preservaría las opciones que tienen los consumidores en materia de servicios de bienes raíces y de compensación. Tras la entrada en vigor de la nueva regla, los corredores de los vendedores y los vendedores podrían seguir ofreciendo una compensación por los servicios del corredor del comprador, pero dicha oferta no podría comunicarse a través de la MLS.
- El acuerdo establece expresamente que los vendedores pueden comunicar a través de una MLS las concesiones que deseen ofrecer, por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador, siempre que dichas concesiones no estén condicionadas al uso de un corredor del comprador ni a ningún pago a este último corredor.

8. ¿Cómo afecta el acuerdo a las MLS?

- El acuerdo liberaría de responsabilidad a las MLS propiedad de las asociaciones por los tipos de reclamaciones presentadas en estos casos en nombre de los vendedores de viviendas respecto de las comisiones de los corredores.
- Aunque la exención excluye a las MLS que no sean propiedad en su totalidad de

- las asociaciones de REALTOR®, el acuerdo proporciona un mecanismo para que esas MLS obtengan la exención de forma eficaz si deciden utilizarlo.
- Este mecanismo incluye optar por los cambios en las prácticas de MLS que son parte del acuerdo y pagar una tarifa por suscriptor al Fondo del Acuerdo.
 - NAR ha acordado poner en vigencia una nueva regla que prohíbe las ofertas de compensación en la MLS. Este cambio entrará en vigor a mediados de julio de 2024.
 - Además, hemos acordado exigir a los participantes de una MLS que trabajen con compradores que celebren acuerdos de representación por escrito con tales compradores. Este cambio también entrará en vigor a mediados de julio de 2024.

9. ¿Cómo afecta el acuerdo a los vendedores y compradores de viviendas?

- Este acuerdo preservaría las opciones que tienen los consumidores en materia de servicios de bienes raíces y de compensación.
 - Tras la entrada en vigor de la nueva regla, los corredores del vendedor y los vendedores podrían seguir ofreciendo compensación por los servicios del corredor del comprador, pero dichas ofertas no podrían comunicarse a través de la MLS.
 - Los participantes de una MLS que actúen por cuenta de un comprador estarían obligados a celebrar acuerdos por escrito con tales compradores antes de mostrar una vivienda. Estos acuerdos ayudan a los consumidores a entender exactamente qué servicios y qué valor se les proporcionará, y a qué costo.

10. ¿Cómo afecta el acuerdo a las grandes empresas de corretaje y a otras entidades de corretaje que quedaron por fuera de la exención de responsabilidad?

- El acuerdo proporciona un mecanismo para que casi todas las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los \$2 mil millones, así como para las MLS que no sean propiedad en su totalidad de las asociaciones de REALTOR®, obtengan exenciones de manera eficiente si así deciden utilizarlo.
- Si bien hubiéramos preferido proteger a todos los actores de la industria, en última instancia, NAR no pudo convencer a los demandantes para que incluyeran las empresas de corretaje más grandes, en particular, debido a los importantes acuerdos a los que ya han llegado otras empresas demandadas.

11. ¿Qué cobrará de ahora en más el corredor del comprador?

- Nuestra postura histórica es que hace al mejor interés de los vendedores, los compradores y sus corredores que se realicen ofertas de compensación, pero dejará de ser una opción utilizar las MLS para comunicar tales ofertas.
- Las ofertas de compensación podrían seguir siendo una opción que los consumidores pueden buscar por fuera de las MLS a través de la negociación y la consulta con los profesionales de bienes raíces.
- Los tipos de compensación disponibles para el corredor del comprador

seguirían siendo varios, en función de las negociaciones entre el corredor y el consumidor; por ejemplo:

- Comisión fija pagada directamente por los consumidores.
- Concesión del vendedor.
- Parte de la compensación del corredor del vendedor.
- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que prestan sus servicios.

12. ¿Por qué la exención de responsabilidad excluye a algunos codemandados y a ciertos agentes afiliados?

- NAR luchó para que todos los miembros quedaran incluidos en la exención de responsabilidad y logró garantizar que más de un millón de miembros quedaran incluidos en ella.
- A pesar de los esfuerzos realizados por NAR, no quedan eximidos en virtud del acuerdo ni los agentes afiliados a HomeServices of America y sus compañías relacionadas (la última empresa demandada que aún litiga el caso Sitzer - Burnett), ni los empleados de las empresas demandadas restantes mencionadas en los casos cubiertos por este acuerdo.
- Los demandantes no aceptaron incluir a estos miembros ni a los empleados de las empresas demandadas en la exención de responsabilidad negociada por NAR.
- Este acuerdo proporciona un mecanismo para que casi todas las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los \$2 mil millones obtengan exenciones de manera eficiente si así deciden utilizarlo.

13. ¿Cómo hará NAR para pagar el monto comprometido en virtud del acuerdo?

- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que NAR podría pagar el monto comprometido en él a lo largo de un plazo.
- Definiremos cómo asignar los fondos necesarios a medida que vayan venciendo los pagos, para lo cual trabajaremos en colaboración estrecha con nuestro Comité de Finanzas.

14. ¿Cómo cambia este acuerdo la propuesta de valor de NAR? ¿Por qué los profesionales de bienes raíces deberían seguir siendo miembros de NAR después de esta noticia?

- Confiamos en que este acuerdo nos brinda una vía para seguir adelante con nuestra tarea: preservar, proteger y promover el derecho al acceso a los bienes raíces para todos.
- NAR luchó para incluir a todos los miembros en la exención y logró que se incluyera a más de un millón de miembros.
- Continuaremos brindando un valor incomparable y defendiendo a los profesionales REALTOR® a través de nuestras oportunidades y recursos de formación, investigación y otras herramientas para miembros.

15. ¿Cuál es el valor de una MLS?

- Las MLS siempre han aportado un valor significativo, además de su función de comunicar las ofertas de compensación.
- Así, las MLS:
 - Fomentan la expansión del mercado: El acceso a un gran inventario de propiedades y la amplia publicidad que canalizan son beneficios que incentivan la participación de los corredores locales.
 - Garantizan el acceso a datos confiables: Las pautas de NAR aplicables a los mercados MLS locales permiten contar con centros de información confiable y verificada, donde todos los participantes tienen un acceso equitativo.
 - Crean conexiones: Los mercados MLS locales crean una mayor oportunidad de conexiones entre agentes de bienes raíces con propiedades en venta y aquellos con clientes interesados en comprar una propiedad.
 - Impulsan a las pequeñas empresas: Recopilar información sobre las viviendas que sea accesible a todas las empresas, en un solo lugar, permite a los corretajes más pequeños competir con los más grandes.
 - Alientan el espíritu empresarial: Debido a las menores barreras de entrada que tienen los mercados MLS locales, los nuevos participantes pueden introducir avances tecnológicos, un mejor servicio al consumidor y otras innovaciones.

16. ¿Qué deberían aconsejarles los corredores del vendedor a sus clientes acerca de la prohibición de hacer ofertas de compensación a través de una MLS?

- Los corredores del vendedor deben informar a sus clientes que las ofertas de compensación ya no serán una opción que pueda realizarse a través de una MLS.
- Este cambio no impedirá que se realicen ofertas de compensación cooperativa por fuera de una MLS. Y no impedirá que los vendedores ofrezcan concesiones al comprador a través de una MLS (por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador).
- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que prestan sus servicios.

17. ¿Quién firmó el acuerdo dentro de NAR? ¿La decisión de llegar a un acuerdo se sometió adecuadamente a los procedimientos de gobernanza de NAR?

- El acuerdo fue aprobado por la dirección de NAR, en consulta con especialistas en derecho y finanzas externos, todo ello de conformidad con los procedimientos de gobernanza de NAR.
- A lo largo del proceso de acuerdo, intercambiamos pareceres con una amplia gama

de miembros y consideramos sus perspectivas e intereses, al tiempo que luchamos para proteger a todos los actores de la industria lo mejor que pudimos.

- Como es habitual en la negociación de un acuerdo complejo como este, existe la necesidad de mantener la confidencialidad y de dilucidar eficazmente una serie de complejas consideraciones legales, lo cual restringió el alcance de la información que NAR podía compartir más ampliamente.

18. ¿Por qué prohibir la publicación de ofertas de compensación en las MLS formó parte del acuerdo?

- Si bien la postura histórica de NAR –que seguimos sosteniendo– es que la compensación cooperativa y las políticas actuales de NAR son buenas herramientas que benefician a los compradores y los vendedores, también reconocemos que seguir adelante con el litigio perjudicaría a los miembros y sus pequeñas empresas; por esa razón, aceptamos implementar una nueva regla que prohíbe las ofertas de compensación *en las MLS*.
- Esta política es coherente con la posición que NAR viene sosteniendo desde larga data: prohibir todas las ofertas de compensación cooperativa perjudicaría a los consumidores y no respetaría las leyes de bienes raíces vigentes en muchos estados que las autorizan.
- Creemos que el acuerdo proporciona un camino a seguir para nuestra industria y para NAR.

19. ¿Es posible que las ofertas de compensación se transmitan a través de otros canales que no sean las MLS?

- Sí. Es posible seguir haciendo ofertas de compensación para los consumidores mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces por fuera de una MLS. A su vez, los vendedores pueden ofrecer a los compradores concesiones a través de las MLS.

20. ¿Cómo afecta el acuerdo a las asociaciones estatales/territoriales y locales?

- El acuerdo exime a todas las asociaciones estatales/territoriales y locales REALTOR® de responsabilidad por los tipos de reclamaciones presentadas en estos casos en nombre de los vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores; además, deberían cumplir con los cambios en las prácticas según lo comprometido en el acuerdo.

21. ¿Los institutos, sociedades y consejos afiliados a NAR quedaron incluidos en la exención de responsabilidad que prevé el acuerdo?

- Sí.

22. ¿Las MLS propiedad de las asociaciones necesitan hacer algo para quedar cubiertas por la exención?

- Sí. Las MLS propiedad de las asociaciones deben firmar un apéndice del

acuerdo, en el cual se comprometen a respetar las nuevas prácticas que allí se establecen.

- Tendrán un plazo de 60 días para firmar el apéndice.

23. ¿Cómo se van a comunicar las ofertas de compensación si los corredores no pueden usar las MLS? ¿No afecta esto la transparencia de la compensación del corredor?

- Es posible seguir haciendo ofertas de compensación para los consumidores mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces por fuera de una MLS. A su vez, los vendedores pueden ofrecer a los compradores concesiones (por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador) a través de la MLS.
- El acuerdo no cambia los deberes éticos que los miembros de NAR asumen frente a sus clientes.
- Los profesionales REALTOR® siempre están obligados a proteger y promover los intereses de sus clientes y tratar con honestidad a todas las partes de una transacción (Artículo 1 del Código de Ética).
- Los miembros de NAR continuarán utilizando su pericia, cuidado y diligencia para proteger los intereses de sus clientes.
- NAR sigue dedicada a promover la transparencia en el mercado y a trabajar para garantizar que los consumidores tengan acceso a información relacionada con los bienes raíces que sea completa, equitativa, transparente y confiable, así como la posibilidad de contar con una representación profesional de costo accesible para llevar adelante sus transacciones de bienes raíces.

24. ¿Cuánto tiempo se estima que llevará la revisión o aprobación del acuerdo por el tribunal?

- Estimamos que el proceso de revisión judicial llevará varios meses o, incluso, que podría llevar un plazo mayor.
- Hay importantes motivos para que el tribunal apruebe este acuerdo porque es lo mejor para todas las partes y miembros del grupo o clase.

25. ¿Cuáles fueron los principales factores que influyeron en la decisión de NAR para elegir el camino legal del acuerdo?

- NAR exploró la posibilidad de llegar a un acuerdo a lo largo del litigio y también consideró cuidadosamente las otras opciones legales disponibles. Se analizaron las siguientes alternativas:
 - **Apelación:** Una victoria en la apelación solo habría abordado el veredicto en el caso Sitzer - Burnett (no cualquiera de los casos idénticos aparecidos a raíz de este) y podría haber resultado en un nuevo juicio, dejando a los miembros y consumidores en una constante incertidumbre.
 - **Reorganización del Capítulo 11:** En teoría, el Capítulo 11 habría permitido a NAR eliminar sus propias responsabilidades mientras buscaba una apelación del veredicto Sitzer - Burnett. Pero creemos que eso habría dejado

a los miembros en un estado de constante incertidumbre y un riesgo potencial de responsabilidad. El Capítulo 11 también habría detenido el litigio contra NAR, pero no contra los demás demandados en los casos de compensación cooperativa.

- En última instancia, aunque NAR sigue creyendo que no es responsable de las demandas de vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores, y que tenemos argumentos sólidos que cuestionan el veredicto del caso Sitzer - Burnett, decidimos llegar a este acuerdo para poner fin a las demandas realizadas contra más de un millón de miembros de NAR, así como de otras partes que serían eximidas en virtud del acuerdo.

26. ¿De qué maneras intentó NAR incluir a todos los miembros en el proceso del acuerdo y qué limitaciones había?

- A lo largo del proceso de acuerdo, intercambiamos pareceres con una amplia gama de miembros y consideramos sus perspectivas e intereses, al tiempo que luchamos para proteger a todos los actores de la industria lo mejor que pudimos.
- Como es habitual en la negociación de un acuerdo complejo como este, existe la necesidad de mantener la confidencialidad y de dilucidar eficazmente una serie de complejas consideraciones legales, lo cual restringió el alcance de la información que NAR podía compartir más ampliamente.

27. ¿Cuál fue la estrategia general de NAR respecto del acuerdo y por qué decidió no defender más activamente su posición ante la opinión pública durante las negociaciones legales?

- Desde el inicio del litigio, trabajamos intensamente para alcanzar un acuerdo con los demandantes.
- En los meses posteriores al veredicto en el caso Sitzer - Burnett, redoblamos nuestros esfuerzos en ese sentido.
- Como es habitual en la negociación de un acuerdo complejo como este, existe la necesidad de mantener la confidencialidad y de dilucidar eficazmente una serie de complejas consideraciones legales, lo cual restringió el alcance de la información que NAR podía compartir más ampliamente.
- Siempre fue nuestra meta amortiguar los efectos negativos que esta situación podría tener para nuestros miembros y, a la vez, brindar un camino a seguir para la industria; desde el comienzo del litigio, nos dimos dos objetivos:
 - Obtener una exención de responsabilidad para el mayor número posible de nuestros miembros, asociaciones y MLS.
 - Preservar las opciones de los consumidores en materia de servicios de bienes raíces y de compensación.
- En última instancia, aunque NAR sigue creyendo que no es responsable de las demandas de vendedores relacionadas con las comisiones de los corredores, y que tenemos argumentos sólidos que cuestionan el veredicto del caso Sitzer - Burnett, decidimos llegar a este acuerdo para poner fin a las demandas realizadas contra más de un millón de miembros de NAR, así como de otras

- partes que serían eximidas en virtud del acuerdo
- NAR ha sido proactiva en la defensa de nuestra posición ante la opinión pública a lo largo del litigio. Hemos publicado varios artículos de opinión y ofrecido nuestra perspectiva a diversos medios de comunicación que informan sobre NAR y los desafíos a los que se enfrenta nuestro sector.
 - También hemos actualizado constantemente el sitio Competition.Realtor –nuestro centro de información en línea acerca de cómo los profesionales REALTOR® y los mercados MLS locales crean mercados competitivos, eficientes y favorables para el consumidor– con nueva información, materiales y preguntas frecuentes pertinentes al litigio.

28. ¿Por qué NAR paga una suma mucho mayor que la que acordaron pagar los demandados que son grandes empresas?

- Este acuerdo es el fruto de intensas negociaciones y el monto a pagar se basa en la capacidad de pago que posee NAR.
- El acuerdo propuesto por NAR exime de responsabilidad a más de un millón de miembros de NAR, a todas las asociaciones REALTOR® estatales/territoriales y locales, a todos los servicios de listado múltiple (MLS) propiedad de las asociaciones y todas las agencias con un miembro de NAR como gerente que tuvieran un volumen de transacciones residenciales en 2022 de \$2 mil millones o menos.
- Hay importantes motivos para que el tribunal apruebe este acuerdo porque es lo mejor para todas las partes y miembros del grupo o clase.

29. ¿El acuerdo afecta la capacidad de NAR para seguir operando?

- Confiamos en que este acuerdo permite brindar una vía para seguir adelante con nuestra tarea: preservar, proteger y promover el derecho al acceso a los bienes raíces para todos.
- El importe del acuerdo es una suma sustancial, y corresponderá a NAR utilizar los recursos restantes de la manera más efectiva posible para continuar cumpliendo con nuestra misión principal.
- El Comité de Finanzas y el Comité de Planificación Estratégica seguirán desempeñando un papel fundamental para la revisión del presupuesto operativo de NAR y a fin de brindar asesoramiento para garantizar que continuemos brindando un valor incomparable y defendiendo a los profesionales REALTOR® a través de nuestras oportunidades y recursos de formación, investigación y otras herramientas para miembros.

30. ¿NAR puede usar reservas para pagar la suma comprometida en el acuerdo? De ser así, ¿en qué cantidad?

- Este acuerdo es el fruto de intensas negociaciones y la suma a pagar se basa en la capacidad de pago que posee NAR.

- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que NAR podría pagar el monto comprometido en él a lo largo de un plazo.
- Definiremos cómo asignar los fondos necesarios a medida que vayan venciendo los pagos, para lo cual trabajaremos en colaboración estrecha con nuestro Comité de Finanzas.

**31. ¿Cómo afecta este acuerdo el trabajo de defensa de derechos que realiza NAR?
¿Habrá fondos disponibles para continuar con esa tarea?**

- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que NAR podría pagar el monto comprometido en él a lo largo de un plazo.
- El importe del acuerdo es una suma sustancial, y corresponderá a NAR utilizar los recursos restantes de la manera más efectiva posible para continuar cumpliendo con nuestra misión principal.
- El Comité de Finanzas y el Comité de Planificación Estratégica seguirán desempeñando un papel fundamental para la revisión del presupuesto operativo de NAR y a fin de brindar asesoramiento para garantizar que continuemos brindando un valor incomparable y defendiendo a los profesionales REALTOR® a través de nuestras oportunidades y recursos de formación, investigación y otras herramientas para miembros.

32. ¿NAR va a cobrar algún arancel o cargo a los miembros para recaudar los fondos necesarios a fin de pagar la suma comprometida en el acuerdo?

- La cuota de membresía de NAR no se verá afectada por el pago de la suma comprometida en el acuerdo.

33. ¿Las MLS independientes se ven afectadas por la prohibición de publicar ofertas de compensación en las MLS?

- No se les exige a las MLS independientes que prohíban las ofertas de compensación, a menos que opten por sumarse al acuerdo, en cuyo caso deberán comprometerse a respetar los cambios en las prácticas que son parte del acuerdo y pagar una tarifa por suscriptor al Fondo del Acuerdo.

34. ¿La prohibición afecta el monto de la compensación que se paga al corredor del vendedor?

- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores que ellos representan.

35. ¿Cómo se ven afectados los acuerdos de venta existentes que autorizan hacer una oferta de compensación en una MLS?

- Una vez que entre en vigor la nueva regla, los acuerdos de venta deberán reformarse para que reflejen que no se pueden comunicar ofertas de compensación a través de una MLS.

- El acuerdo establece expresamente que los vendedores pueden comunicar a través de una MLS las concesiones que deseen ofrecer, por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador, siempre que dichas concesiones no estén condicionadas al uso de un corredor del comprador ni a ningún pago a este último corredor.

36. ¿De qué manera la prohibición afectará las transacciones que se encuentren pendientes?

- El cambio en las prácticas entrará en vigor a mediados de julio de 2024

37. ¿Qué pasos necesitan seguir los agentes de los compradores para garantizar que se van a remunerar los servicios que presten?

- NAR siempre ha alentado a sus miembros a utilizar acuerdos por escrito, ya que permiten a los consumidores entender exactamente qué servicios y qué valor se les proporcionará, y a qué costo.
- De hecho, el acuerdo establece que los participantes de la MLS que trabajan con compradores deben tener acuerdos de representación por escrito con tales compradores antes de mostrar una vivienda.
- Estos acuerdos ayudan a los consumidores a entender exactamente qué servicios y qué valor se les proporcionará, y a qué costo.
- Los tipos de compensación disponibles para el corredor del comprador seguirían siendo varios; por ejemplo:
 - Comisión fija pagada directamente por los consumidores.
 - Concesión del vendedor.
 - Parte de la compensación del corredor del vendedor.
- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores que ellos representan.

38. ¿Los compradores ya no podrán recurrir a un corredor para adquirir una propiedad?

- Como siempre, es el consumidor quien decide si recurre a un profesional de bienes raíces. Según surge de investigaciones realizadas, los consumidores encuentran gran valor en los servicios que presta el corredor del comprador; seguimos afirmando que es imperativo que los corredores del comprador describan claramente qué servicios y qué valor brindan a los consumidores.

39. ¿Puede un comprador pedirle al corredor del vendedor que le pague una compensación al corredor del comprador?

- Es posible seguir haciendo ofertas de compensación para los consumidores mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces por fuera de una MLS. A su vez, los vendedores pueden ofrecer a los compradores concesiones (por ejemplo, respecto de los costos de cierre del comprador) a través de la MLS.
- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre

entre los agentes y los consumidores a los que prestan sus servicios.

40. ¿Cuál es el mecanismo que deberían seguir las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los \$2 mil millones para obtener una exención de responsabilidad?

- El acuerdo propuesto por NAR proporciona un mecanismo para que casi todas las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los \$2 mil millones obtengan exenciones de manera eficiente si así deciden utilizarlo. Sin embargo, los demandados restantes en las acciones cubiertas por el acuerdo no pueden utilizar el mecanismo de opción.
- En términos generales, hay dos vías posibles:
 - Opción 1: Pagar una suma que surge de una fórmula predeterminada en función del volumen de transacciones residenciales de la entidad de corretaje.
 - Opción 2: Participar en una mediación no vinculante dentro de un plazo de 110 días que empieza a correr a partir de la aprobación preliminar del acuerdo.
 - Las entidades de corretaje pueden también decidir no participar en el acuerdo.
- Todos los acuerdos que se alcancen a través de este mecanismo quedarían sujetos a la aprobación del tribunal.

41. ¿Cuál es el mecanismo que deben seguir las MLS que no son de asociaciones para obtener una exención de responsabilidad?

- Para las MLS que no son de propiedad total de una asociación REALTOR®, el acuerdo incluye un mecanismo para que obtengan exenciones de manera eficiente si así deciden utilizarlo.
- En términos generales, hay dos vías posibles:
 - Opción 1: Pagar una suma que surge de una fórmula predeterminada en función de la cantidad de suscriptores de la MLS.
 - Opción 2: Participar en una mediación no vinculante dentro de un plazo de 110 días que empieza a correr a partir de la aprobación preliminar del acuerdo.
- En ambas opciones, las MLS que no sean de una asociación y participen del acuerdo quedarán sujetas a cumplir con los cambios en las prácticas que se establecen en el acuerdo, como, entre otras condiciones, la adopción de una regla que prohibirá que se hagan ofertas de compensación a través de esa MLS.
- Las MLS que no sean de una asociación pueden también decidir no participar en el acuerdo.

42. ¿El hecho de que la exención de responsabilidad no cubra a todos significa que NAR ha dejado libradas a su suerte a las grandes empresas de corretaje y sus agentes afiliados?

- No es así en lo absoluto.
- NAR luchó por incluir en la exención de responsabilidad al mayor número posible de personas y empresas y consiguió una exención para todos los que pudo. Más de un millón de miembros quedaron cubiertos, al igual que decenas de miles de empresas REALTOR®.
- El alcance de la exención deja en claro que NAR veló por sus miembros. En última instancia, NAR fue capaz de asegurar que los agentes, incluso aquellos en corretajes que no están cubiertos, se encuentran entre los más de un millón de miembros que quedaron eximidos de responsabilidad.
- Pero, a pesar de los esfuerzos de NAR, los demandantes no aceptaron incluir a todos.
- Los que no quedaron eximidos –como las empresas más grandes de nuestro sector– no están peor ahora que antes del acuerdo.
- De hecho, muchos están mejor, ya que miles de los agentes de bienes raíces que son contratistas independientes de esas empresas quedaron eximidos en virtud del acuerdo.
- Pueden optar por utilizar o no el mecanismo que negoció NAR.
- Nuestras opciones incluyeron llegar a un acuerdo –cuyos términos siempre se iban a ver afectados por los grandes acuerdos alcanzados por otros demandados corporativos– o bien seguir apelando el veredicto Sitzer - Burnett y litigar los casos relacionados.
- Esta segunda opción probablemente nos habría llevado a solicitar la protección del Capítulo 11, dejando expuestos a todos los miembros, asociaciones, MLS y entidades de corretaje.

43. ¿Cómo sé si estoy cubierto por el acuerdo?

- Ha habido muchas afirmaciones incorrectas sobre las exenciones de responsabilidad que surgen del acuerdo propuesto por NAR.
- En términos bien claros: casi todos los profesionales REALTOR® están cubiertos por la exención que negociamos en el acuerdo.
- Los miembros que no están cubiertos por la exención de responsabilidad son los afiliados a HomeServices of America, el último codemandado en el litigio Sitzer - Burnett, y los empleados de los codemandados en los casos Gibson y Umpa.
- Si usted está afiliado a cualquiera de los siguientes grupos de corretaje y es un contratista independiente, **está cubierto por la propuesta de acuerdo**, incluso si su empresa de corretaje no lo está:
 - At World Properties, LLC; Compass, Inc.; Douglas Elliman, Inc.; Douglas Elliman Realty, LLC; eXp Realty, LLC; eXp World Holdings, Inc.; Hanna Holdings, Inc.; HomeSmart International, LLC; Howard Hanna Real Estate Services; Real Broker, LLC; The Real Corretaje, Inc.; Realty ONE Group, Inc.; Redfin Corporation; United Real Estate y Weichert Realtors.
- Todos los demás profesionales REALTOR® que sean miembros de NAR en la

- fecha de la notificación colectiva están cubiertos por la exención que obtuvimos en virtud de esta propuesta de acuerdo.
- La exención incluye específicamente a todas las empresas de corretaje cuyo director sea un REALTOR® y cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 haya sido igual o inferior a \$2 mil millones de dólares.
 - Lamentablemente, y a pesar de nuestros esfuerzos para lograr su inclusión, la exención no incluye a las empresas de corretaje cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 fue superior a \$2 mil millones de dólares.
 - Para esas empresas, el acuerdo proporciona una vía que pueden seguir si desean ser incluidas en la exención; pero, en verdad, el acuerdo no obliga a ninguna de esas empresas a aceptar tales términos.
 - El acuerdo establece un tope y una oportunidad para mediar a fin de lograr un resultado diferente, pero no obliga a esas grandes empresas de corretaje a explorar esa opción si no lo desean.
 - Cabe destacar que la exención también incluye a todas las asociaciones REALTOR® locales, estatales y territoriales, así como a todas las MLS propiedad de asociaciones REALTOR® que acepten los cambios en las prácticas que contempla el acuerdo.

44. ¿Cómo afectará la prohibición de hacer ofertas de compensación en las MLS a las transacciones en curso o por cerrarse?

- Los cambios en las prácticas empezarán a tener vigor desde mediados de julio de 2024.
- Hasta que los cambios en las prácticas entren en vigor en esa fecha, las ofertas de compensación se seguirán permitiendo en las MLS.

45. ¿Que las ofertas de compensación se hagan por fuera de las MLS no introduce fricciones en el proceso de compra de una vivienda? ¿Qué ocurre si el corredor del comprador no puede obtener información en tiempo y forma de un corredor del vendedor sobre las ofertas de compensación?

- Habrá que darse un tiempo para hacer los ajustes necesarios, pero los profesionales de bienes raíces hemos sabido cómo adaptarnos a los cambios muchas veces a lo largo de los años.
- El acuerdo no cambia los deberes éticos que los miembros de NAR asumen frente a sus clientes.
- Los profesionales REALTOR® siempre están obligados a proteger y promover los intereses de sus clientes y tratar con honestidad a todas las partes de una transacción (Artículo 1 del Código de Ética).
- Los miembros de NAR continuarán utilizando su pericia, cuidado y diligencia para proteger los intereses de sus clientes

46. ¿El objetivo de publicar las ofertas de compensación en las MLS no era fomentar la transparencia? ¿No reduce la transparencia que las ofertas de compensación ya no se publiquen en la MLS?

- NAR sigue dedicada a promover la transparencia en el mercado y a trabajar para garantizar que los consumidores tengan acceso a información relacionada con los bienes raíces que sea completa, equitativa, transparente y confiable, así como la posibilidad de contar con una representación profesional de costo accesible para llevar adelante sus transacciones de bienes raíces.

47. ¿Prohibir las ofertas de compensación en las MLS no afecta el acceso justo a la vivienda?

- Este acuerdo permite que la compensación siga siendo una opción para los consumidores a la hora de comprar o vender una vivienda.
- NAR sigue creyendo que las ofertas de compensación ayudan a que la representación profesional sea más accesible, disminuyen los costos para los compradores de una vivienda a la hora de contratar estos servicios, aumentan las oportunidades de acceder a una vivienda de manera justa e incrementan la cantidad potencial de compradores para los vendedores.
- El acuerdo no cambia los deberes éticos que los miembros de NAR asumen frente a sus clientes.
- Los profesionales REALTOR® siempre están obligados a proteger y promover los intereses de sus clientes y tratar con honestidad a todas las partes de una transacción (Artículo 1 del Código de Ética).
- Los miembros de NAR continuarán utilizando su pericia, cuidado y diligencia para proteger los intereses de sus clientes

48. ¿Si en mi MLS quitan el campo de compensación, puedo elegir publicar mi oferta de comisión cooperativa en el espacio reservado para los comentarios de los agentes?

- No. La nueva regla prohíbe publicar ofertas de compensación en las MLS.

49. ¿A partir de qué momento se va a quitar el campo de oferta de compensación de las MLS?

- Los cambios en las prácticas empezarán a tener vigor desde mediados de julio de 2024.

50. ¿La prohibición afecta el monto de la compensación que se paga al corredor del vendedor?

- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores que ellos representan, tal como se establece en las

políticas de NAR desde hace décadas.

51. ¿Entonces el corredor del comprador podría terminar trabajando gratis?

- No. Nuestra postura histórica es que hace al mejor interés de los vendedores, los compradores y sus corredores que se realicen ofertas de compensación, pero dejará de ser una opción utilizar las MLS para comunicar tales ofertas.
- Los tipos de compensación disponibles para el corredor del comprador seguirían siendo varios, por ejemplo:
 - Comisión fija pagada directamente por los consumidores.
 - Concesión del vendedor.
 - Parte de la compensación del corredor del vendedor.
- La compensación seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores que ellos representan.

52. ¿Puede un comprador pedirle al corredor del vendedor que pague una compensación al corredor del comprador?

- Sí.