

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE EL ACUERDO DE LA NAR

Actualizado por última vez: 8 de julio de 2024

TABLA DE CONTENIDOS

<i>PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE EL ACUERDO DE LA NAR</i>	1
<i>RESUMEN DEL ACUERDO Y TÉRMINOS CLAVE</i>	2
<i>¿QUIÉN ESTÁ CUBIERTO?</i>	4
<i>CAMBIOS EN LA PRÁCTICA E INFORMACIÓN DE MLS</i>	9
<i>CAMBIO DE FECHA DE ENTRADA EN VIGOR</i>	10
<i>OFERTAS DE COMPENSACIÓN</i>	11
<i>DIRECCIONAR</i>	15
<i>ACUERDOS DE LISTADO POR ESCRITO</i>	17
<i>ACUERDOS ESCRITOS CON EL COMPRADOR</i>	18
<i>CONCESIONES</i>	22
<i>NO FILTRADO DE LOS LISTADOS</i>	23
<i>ANUNCIOS COMERCIALES NO RESIDENCIALES</i>	24
<i>IMPACTO</i>	25
<i>FINANCIAMIENTO</i>	25
<i>OPERACIONES DE LA NAR</i>	26

Nota: las preguntas frecuentes nuevas o que han sido revisadas se indican con la fecha de adición o actualización.

RESUMEN DEL ACUERDO Y TÉRMINOS CLAVE

1. ¿Por qué ha llegado la NAR a este acuerdo?

- Desde el principio de este litigio, teníamos dos objetivos:
 - Asegurar la exención de responsabilidad del mayor número posible de nuestros miembros, asociaciones y Servicios de Listado Múltiple (MLS, por sus siglas en inglés).
 - Preservar las opciones de los consumidores en materia de servicios inmobiliarios y remuneración.
- Este acuerdo propuesto logra ambos objetivos y nos ofrece una vía para avanzar y continuar nuestro trabajo de preservar, proteger y promover el derecho a la propiedad inmobiliaria para todos.

2. ¿Cuáles son los términos clave del acuerdo?

- **Exención de responsabilidad:** el acuerdo eximiría a la NAR (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios), a más de un millón de miembros de la NAR, a todas las asociaciones estatales/territoriales y locales de REALTOR®, a todos los MLS de REALTOR® y a todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 haya sido de 2,000 millones de dólares o menos 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.
 - La NAR luchó por incluir a todos los miembros en la exención y consiguió que se incluyera a más de un millón de ellos.
 - A pesar de los esfuerzos de la NAR, los agentes afiliados a HomeServices of America y sus compañías vinculadas -la última compañía demandada sigue litigando en el caso Sitzer-Burnett- no quedan exentos en virtud del acuerdo, como tampoco lo están los empleados del resto de compañías demandadas citadas en los casos cubiertos por este acuerdo.
 - El acuerdo proporciona un mecanismo para que casi todas las corredurías que en 2022 tuvieron un volumen de transacciones residenciales superior a 2,000 millones de dólares, y los MLS que no sean propiedad en su totalidad de asociaciones de REALTOR® obtengan exenciones de forma eficiente si deciden utilizarlo. Los miembros individuales y todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 fue de 2,000 millones de dólares o menos están exentos por el acuerdo y no están obligados a adherirse.
- **Las ofertas de compensación se trasladaron fuera de MLS:** la NAR ha acordado poner en marcha una nueva norma que prohíbe las ofertas de compensación en un MLS. Las ofertas de compensación podrían seguir siendo una opción que los consumidores pueden buscar fuera del MLS mediante la negociación y la consulta con profesionales inmobiliarios. Y los vendedores pueden ofrecer concesiones al comprador en un MLS (por ejemplo, concesiones para los gastos de cierre del comprador). Este cambio entrará en vigor el 17 de agosto de 2024.
- **Acuerdos escritos para los participantes en el MLS que actúan en nombre**

de los compradores: aunque la NAR lleva años abogando por el uso de acuerdos por escrito, en este acuerdo hemos aceptado exigir a los participantes en el MLS que trabajen con compradores que firmen acuerdos por escrito con sus compradores antes de visitar una vivienda. Este cambio entrará en vigor el 17 de agosto de 2024.

- **Pago del acuerdo:** la NAR pagaría 418 millones de dólares en aproximadamente cuatro años. Se trata de una suma considerable, y corresponderá a la NAR utilizar nuestros recursos restantes de la manera más eficaz posible para continuar cumpliendo nuestra misión principal. La NAR no cambiará las cuotas de afiliación para 2024 o 2025 debido a este pago.
- **La NAR sigue negando cualquier irregularidad:** la NAR ha mantenido durante mucho tiempo -y seguimos creyendo- que la compensación cooperativa y las políticas actuales de la NAR son cosas buenas que benefician a compradores y vendedores. Promueven el acceso a la propiedad, sobre todo para los compradores de ingreso medio y bajo, que pueden tener bastantes dificultades para ahorrar para el pago inicial. Con este acuerdo, la NAR confía en que tanto ella como sus miembros puedan alcanzar todos esos objetivos.

3. ¿Significa este acuerdo que la NAR admite que las alegaciones de los demandantes son ciertas?

- No. El acuerdo deja claro que la NAR sigue negando cualquier irregularidad en relación con la regla modelo de compensación de las cooperativas MLS (Regla Modelo MLS).
- El objetivo de la NAR siempre ha sido resolver este litigio de forma que se preserven las opciones del consumidor y se proteja a nuestros miembros en la mayor medida posible. Este acuerdo logra ambos objetivos.
- Este acuerdo reduce significativamente la responsabilidad en todo el país de más de un millón de miembros de la NAR, todas las asociaciones estatales/territoriales y locales de REALTOR®, los MLS de REALTOR® y todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 de 2,000 millones de dólares o menos. En última instancia, seguir litigando habría perjudicado a los afiliados y a sus pequeñas empresas.
- El acuerdo ofrece un camino a seguir a nuestro sector y a la NAR.

4. Al cambiar la política de compensación de las cooperativas, ¿no está admitiendo que era problemática?

- No. El acuerdo deja claro que NAR sigue negando cualquier infracción en relación con la regla modelo de compensación de las cooperativas MLS (Regla Modelo MLS).
- La NAR ha mantenido durante mucho tiempo -y seguimos creyendo- que la compensación cooperativa y las políticas actuales de la NAR son cosas buenas que benefician a compradores y vendedores. Promueven el acceso a la propiedad inmobiliaria, sobre todo para los compradores de ingresos bajos y medios que pueden tener dificultades para ahorrar para el pago inicial. Las leyes inmobiliarias de muchos estados autorizan las ofertas de compensación.
- Con este acuerdo, la NAR confía en que tanto ella como sus miembros

puedan alcanzar todos esos objetivos.

5. ¿Cuáles fueron los factores clave que influyeron en la decisión de la NAR de elegir la vía legal para el acuerdo?

- La NAR exploró la posibilidad de llegar a un acuerdo a lo largo del litigio y consideró cuidadosamente todas las opciones legales. Entre ellas, las siguientes:
 - **Apelación:** una victoria en una apelación solo habría tenido en cuenta el veredicto en el caso Sitzer-Burnett (no en ninguno de los casos de imitación) y solo podría haber dado lugar a un nuevo juicio con jurado, dejando a los afiliados y consumidores con una incertidumbre continua.
 - **Reorganización en virtud del Capítulo 11:** en teoría, el Capítulo 11 le habría permitido a la NAR eliminar sus propios pasivos mientras apelaba el veredicto del caso Sitzer-Burnett. Pero creemos que eso habría dejado a los miembros con una incertidumbre continua y un riesgo potencial de responsabilidad. El Capítulo 11 también habría detenido el litigio contra la NAR, pero no a los otros demandados en los casos de compensación de cooperativas.
- En última instancia, aunque la NAR sigue creyendo que no es responsable de las reclamaciones de los vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores y que tenemos argumentos sólidos para impugnar el veredicto del caso Sitzer-Burnett, decidimos llegar a este acuerdo para poner fin a las reclamaciones de más de un millón de miembros de la NAR y otras partes que quedarían exentas en virtud del acuerdo.

6. ¿Con qué rapidez se espera que el tribunal revise y/o apruebe el acuerdo?

- El tribunal concedió la aprobación preliminar el 24 de abril de 2024.
- Los cambios de prácticas establecidos en el acuerdo de conciliación entrarán en vigor el 17 de agosto de 2024, y la notificación no tendrá lugar antes de esa fecha.
- El acuerdo está sujeto a la aprobación final del tribunal. La audiencia final de aprobación está prevista para el 26 de noviembre de 2024.
- Existen razones de peso para que el tribunal apruebe este acuerdo porque redundaría en beneficio de todas las partes y de los miembros del grupo.

¿QUIÉN ESTÁ CUBIERTO?

7. ¿Cómo sé si estoy cubierto por el convenio?

- Si usted es miembro de la NAR en la fecha de la notificación, está cubierto por el acuerdo a menos que sea empleado de un demandado restante (en el momento del acuerdo) en los litigios del caso *Gibson/Umpa* (muchos de los cuales han anunciado sus propios acuerdos) o esté asociado con HomeServices of America o una de sus filiales. HomeServices of America anunció su propio acuerdo el 26 de abril de 2024.

- La notificación se enviará no antes del 17 de agosto de 2024.
- Los miembros individuales de la NAR y sus corredurías con un volumen total de transacciones en 2022 por la venta de viviendas residenciales inferior a 2,000 millones de dólares no necesitan tomar ninguna medida para estar cubiertos por el acuerdo. *(Actualizado el 29/5/2024).*

8. ¿Estaré cubierto por el acuerdo si me afilié poco antes de la fecha de notificación? ¿O, por el contrario, me di de baja poco antes de la fecha de la notificación?

- Para estar cubierto por el acuerdo, debe ser miembro de NAR en la fecha de la notificación.
- Usted no estará cubierto por el acuerdo -independientemente de la antigüedad de su afiliación- si renuncia a su afiliación, si su afiliación se da por terminada o si su afiliación se vuelve inactiva antes de la fecha de la notificación.
- La notificación se enviará no antes del 17 de agosto de 2024.

9. Las corredurías con un miembro de la NAR como gerente cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 haya sido de más de 2,000 millones de dólares no están cubiertos por la exención. ¿Qué ocurre con los miembros afiliados a esas corredurías?

- A excepción de los miembros afiliados a HomeServices of America y los empleados de los restantes acusados corporativos nombrados en los casos cubiertos por este acuerdo, los miembros afiliados a corredurías con un miembro de la NAR como gerente cuyo volumen de transacciones en 2022 fue de más de 2 mil millones de dólares están cubiertos por la exención.
- Los miembros individuales y todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente con un volumen de transacciones residenciales en 2022 de 2,000 millones de dólares o menos quedan exentos de responsabilidad en el acuerdo de conciliación propuesto. No se requieren más medidas afirmativas.

10. ¿Cómo afecta el acuerdo a las sociedades de correduría y a las sociedades de correduría que queden excluidas de la exención?

- El acuerdo proporciona un mecanismo para que casi todas las entidades de correduría que hayan tenido un volumen de transacciones residenciales en 2022 superior a 2,000 millones de dólares, y los MLS que no sean propiedad en su totalidad de asociaciones de REALTOR® obtengan exenciones de forma eficiente si deciden utilizarlo.
- Aunque habríamos preferido proteger a todos los actores del sector, en última instancia la NAR no pudo persuadir a los demandantes para que incluyeran a las corredurías más grandes, sobre todo teniendo en cuenta los importantes acuerdos a los que ya han llegado otras empresas demandadas.
- Los miembros individuales y todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente cuyo volumen de transacciones residenciales en 2022 fue de 2 mil millones de dólares o menos están exentos de responsabilidad

en el acuerdo de resolución propuesto. No se requieren más medidas afirmativas.

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

- La NAR luchó por incluir a todos los afiliados en la exención y consiguió que se incluyera a más de un millón de ellos.
- A pesar de los esfuerzos de la NAR, los agentes afiliados a HomeServices of America y sus compañías vinculadas -la última compañía demandada que sigue litigando en el caso Sitzler-Burnett- no quedan exentos en virtud del acuerdo, como tampoco lo están los empleados del resto de las compañías demandadas mencionadas en los casos cubiertos por este acuerdo. HomeServices of America anunció su propio acuerdo el 26 de abril de 2024.
- Los demandantes no estarían de acuerdo en incluir a estos miembros y empleados de las empresas demandadas en la exención de la NAR.
- La NAR aseguró en el acuerdo un mecanismo para casi todas las entidades de corretaje que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los 2 mil millones de dólares, y MLS que no sean propiedad en su totalidad de asociaciones de REALTOR® para obtener exenciones de forma eficaz si deciden utilizarlo.

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

- No es necesario que las asociaciones estatales/territoriales y locales se adhieran al acuerdo. El acuerdo eximiría a todas las asociaciones estatales/territoriales y locales de REALTOR® de responsabilidad por los tipos de demandas presentadas en estos casos en nombre de vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores.
- Las asociaciones estatales/territoriales y locales están obligadas a cumplir los cambios de prácticas acordados en el acuerdo.
(Actualizado el 29/5/2024)

13. ¿Los institutos, sociedades y consejos afiliados a la NAR están incluidos en la exención del acuerdo de resolución?

- Sí.

14. ¿El hecho de que la exención no cubra a todos los involucrados significa que la NAR ha abandonado a su suerte a las grandes empresas de corretaje y a los agentes afiliados?

- Por supuesto que no. La NAR luchó por incluir en la exención al mayor número posible de personas y empresas y consiguió una exención para todos los que pudo. Más de un millón de miembros están cubiertos, al igual que decenas de miles de compañías de REALTOR®.
- El alcance de la exención deja claro que la NAR velaba por sus miembros. En última instancia, la NAR consiguió que los agentes, incluso los de corredurías que no están cubiertas, se encuentren entre los más de un millón de miembros exentos.
- A pesar de los esfuerzos de la NAR, los demandantes no aceptaron incluir a

todos los involucrados.

- Las que no han sido exentas -las compañías más grandes de nuestro sector- no están ahora peor que antes del acuerdo.
- De hecho, a muchos les va mejor, ya que miles de sus agentes inmobiliarios contratistas independientes quedan exentos por el acuerdo.
- Sin embargo, pueden optar por utilizar el mecanismo negociado por la NAR.
- Nuestras opciones incluían llegar a un acuerdo o seguir apelando el veredicto del caso Sitzer-Burnett y litigar los casos relacionados. Esto último podría habernos llevado a solicitar la protección del Capítulo 11, dejando expuestos a todos los miembros, asociaciones, MLS y corredurías.

15. ¿Qué se requiere para que las corredurías con un volumen de transacciones residenciales en 2022 superior a 2,000 millones de dólares obtengan exenciones?

- La NAR aseguró en el acuerdo un mecanismo para casi todas las corredurías que tenían un volumen de transacciones residenciales en 2022 que superó los 2 mil millones de dólares para obtener exenciones de manera eficiente si deciden utilizarlo. Sin embargo, los demandados restantes en las acciones cubiertas por el Acuerdo no pueden utilizar el mecanismo de adhesión voluntaria.
- A grandes rasgos, adherirse ofrece dos vías:
 - **Opción 1:** una correduría puede elegir pagar una cantidad basada en una fórmula predeterminada basada en el volumen de transacciones residenciales de dicha correduría.
 - **Opción 2:** una correduría puede elegir participar en una mediación no vinculante en los 110 días siguientes a la aprobación preliminar del acuerdo.
 - Las corredurías también pueden optar por no participar en este acuerdo.
- Para poder ser exentas bajo el acuerdo, las corredurías que reúnan los requisitos deben aceptar y ejecutar el Apéndice C - Acuerdo de adhesión de las corredurías y remitirlo -junto con la documentación requerida y la indicación señalada en el apartado 20 del Apéndice C- a las direcciones de correo electrónico realtorsoptin@jndla.com, realtorsoptin@cohenmilstein.com, y nargovernance@nar.realtor en un plazo de 60 días a partir de la presentación de la moción de aprobación preliminar (antes del 18 de junio de 2024).
- Todos los acuerdos alcanzados a través de este mecanismo estarían sujetos a aprobación judicial.

16. ¿Qué hay que hacer para que los MLS que no son REALTOR® obtengan la exención?

- En el caso de los MLS que no pertenecen en su totalidad a una asociación de REALTOR®, el acuerdo incluye un mecanismo para obtener una exención eficaz si así lo desean.
- El acuerdo prevé dos vías:
 - **Opción 1:** un MLS puede elegir pagar una cantidad basada en una fórmula preestablecida en función del número de

- o suscriptores del MLS.
- o **Opción 2:** un MLS puede elegir participar en una mediación no vinculante en los 110 días siguientes a la aprobación preliminar del acuerdo.
- o Los **MLS no REALTOR®** también pueden elegir no participar en este acuerdo.
- Bajo las dos opciones, los MLS no REALTOR® participantes aceptarían someterse a los cambios de prácticas establecidos en el acuerdo de resolución, incluida y no limitada a la adopción de una norma que prohíba las ofertas de compensación en ese MLS.
- Los MLS no REALTOR® deben:
 - o Ejecutar el Apéndice D- Acuerdo de adhesión MLS No-REALTOR® -a más tardar el 18 de junio de 2024, que es de 60 días a partir de la presentación de la Moción de Aprobación Preliminar.
 - o Envíe el Acuerdo firmado -junto con la indicación requerida que figura en el apartado 20 del Apéndice D- a las direcciones de correo electrónico realtorsoptin@jndla.com, realtorsoptin@cohenmilstein.com, y nargovernance@nar.realtor
 - o Elija entre las opciones de pagar una cuota por abonado al Fondo de Compensación o pagar una cantidad acordada en una mediación no vinculante.
 - o La NAR recomienda aplicar los cambios en las prácticas antes del 17 de agosto de 2024. En cualquier caso, los que opten por adherirse deberán aplicar los cambios en las prácticas a más tardar el 16 de septiembre de 2024, es decir, 150 días después de la presentación de la Petición de Aprobación Preliminar, para ser Parte Exonerada en virtud del acuerdo.
- La NAR recomienda a todas los MLS que opten por el acuerdo que apliquen los cambios en las prácticas antes del 17 de agosto de 2024.

17. ¿Qué hay que hacer para que los MLS de los REALTOR® obtengan las exenciones?

- Los MLS de los REALTOR® deben:
 - o Ejecutar el Apéndice B antes del 18 de junio de 2024, es decir, 60 días después de la presentación de la moción de aprobación preliminar.
 - o Enviar el Acuerdo de adhesión al MLS de REALTOR® Apéndice B firmado a las direcciones de correo electrónico realtorsoptin@jndla.com, realtorsoptin@cohenmilstein.com, y nargovernance@nar.realtor
 - o Implementar los cambios en las prácticas a más tardar el 17 de agosto de 2024, para cumplir con la política obligatoria de la NAR.

18. ¿Qué ocurre si un MLS no REALTOR® no se adhiere al acuerdo de resolución propuesto?

- Un MLS no estaría cubierto por la exención del acuerdo de resolución propuesto.

CAMBIOS EN LA PRÁCTICA E INFORMACIÓN DE MLS

19. ¿Qué políticas del MLS han cambiado?

- Los cambios de política, acordados por la dirección de la NAR, fueron revisados y actualizados con los cambios que se indican a continuación:
 - Eliminar y prohibir cualquier requisito de ofertas de compensación en un MLS entre agentes del vendedor o vendedores a corredores del comprador u otros representantes de compradores.
 - Mantener, y definir, la “cooperación” para la Participación de los MLS.
 - Eliminar y prohibir a los participantes del MLS, a los Suscriptores y a los vendedores hacer cualquier oferta de compensación en un MLS a corredores del comprador u otros representantes de compradores.
 - Exigir a un MLS que elimine todos los campos de compensación a los corredores y la información sobre remuneración en un MLS.
 - Exigir a un MLS que no cree, facilite o apoye ningún mecanismo ajeno al MLS (incluido el suministro de información de listados al sitio web de un agregador de Internet para tal fin) para que los participantes, suscriptores o vendedores hagan ofertas de compensación a los corredores del comprador u otros representantes de compradores.
 - Prohibir el uso de datos MLS o fuentes de datos para establecer o mantener directa o indirectamente una plataforma de ofertas de compensación de múltiples corredores u otros representantes de compradores. Dicho uso debe dar lugar a que el MLS cancele el acceso del participante a cualquier dato y fuente de datos del MLS.
 - Reforzar que los participantes y suscriptores de MLS no deben, y los MLS no deben habilitar la capacidad de filtrar o restringir los listados de MLS que se comunican a los clientes o consumidores basándose en la existencia o el nivel de la compensación ofrecida al corredor colaborador o el nombre de una correduría o agente.
 - Exigir que se informe de la remuneración a los vendedores y a los posibles vendedores y compradores.
 - Exigir a los participantes en el MLS que trabajen con un comprador que firmen un acuerdo por escrito con el comprador antes de visitar una vivienda.

20. ¿Cuál es el valor de un MLS?

- Los MLS siempre han aportado un valor significativo más allá de comunicar ofertas de compensación.
- Los MLS:
 - Habilitan mercados integrales: el acceso al inventario y la amplia publicidad incentivan la participación de los corredores locales.
 - Garantizan un acceso fiable a los datos: las directrices de la NAR para los mercados locales de corredores MLS permiten la existencia de centros de información fiable y verificada a los que todos los

- participantes tienen acceso equitativo.
- Hacen conexiones: los mercados locales de corredores MLS crean la mayor oportunidad de conexiones entre agentes inmobiliarios con propiedades para vender y aquellos con clientes que buscan comprar.
 - Impulsan a la pequeña empresa: recopilan información sobre vivienda accesible a todas las empresas, en un solo lugar, permite a las agencias inmobiliarias más pequeñas competir con las más grandes.
 - Fomentan el espíritu empresarial: gracias a las menores barreras de entrada que permiten los mercados locales de corredores MLS, los nuevos operadores del mercado pueden avanzar en tecnología, servicios al consumidor y otras innovaciones.

21. ¿Cómo se ha modificado la definición de participante en el MLS?

- La definición se ha modificado para eliminar cualquier referencia a ofertas de compensación y para establecer que un participante tiene el deber de cooperar, que consiste en compartir información sobre los bienes inmuebles inscritos y ponerlos a disposición de otros corredores para que los muestren a posibles compradores e inquilinos cuando redunde en beneficio de sus clientes.

22. ¿Siguen en vigor todas las demás políticas del MLS que no han sido modificadas?

- Sí, todas las políticas de los MLS seguirán en vigor y sujetas al cumplimiento de sus MLS locales.

CAMBIO DE FECHA DE ENTRADA EN VIGOR

23. ¿Cuándo entrarán en vigor los cambios en la práctica?

- Los cambios obligatorios de la política MLS de NAR, que implementan los cambios de práctica requeridos por el acuerdo, entrarán en vigor el 17 de agosto de 2024.
- Nuestro acuerdo exige que la NAR aplique los cambios de prácticas a más tardar en la fecha de notificación. A través del proceso de aprobación del acuerdo preliminar, ahora sabemos que la fecha más temprana de notificación es el 17 de agosto de 2024.
- Además, para cumplir con las políticas nacionales obligatorias de los MLS de NAR, los MLS de REALTOR® deben aplicar los cambios en las prácticas antes del 17 de agosto.
- La NAR compartió estos cambios en la práctica a principios de mayo para proporcionar una ventana de tres meses para los miembros de la NAR y MLS para prepararse para implementar estos cambios.

24. La NAR planeó originalmente que los cambios en la práctica entraran en vigor a «finales de julio». ¿A qué se debe el cambio?

- Nuestro acuerdo exige que NAR aplique los cambios en las prácticas a más tardar en la fecha de notificación. A través del proceso de aprobación del

acuerdo preliminar, ya no tenemos que estimar la fecha del cambio de norma, y ahora sabemos que la fecha más temprana de la notificación es el 17 de agosto de 2024.

25. Los acuerdos de adhesión de los apéndices indican que los MLS que se adhieran al acuerdo de la NAR tienen hasta el 16 de septiembre de 2024 para aplicar los cambios. ¿Deberían los MLS aplicar también los cambios en la práctica antes del 17 de agosto de 2024?

- Los MLS que se adhieran al acuerdo de resolución tienen hasta el 16 de septiembre de 2024 para aplicar los cambios de política necesarios y ser consideradas Partes Exoneradas en virtud del acuerdo, según lo dispuesto en los apéndices pertinentes que se han ejecutado. Sin embargo, de acuerdo con la política obligatoria de la NAR, los MLS de REALTOR® deben aplicar los cambios en las prácticas antes del 17 de agosto de 2024. Si no lo hacen, no cumplirán la política obligatoria de la NAR. La NAR recomienda que todas los MLS que se adhieran al acuerdo implementen los cambios de práctica antes del 17 de agosto de 2024. El proceso acelerado de cambio de reglas de la NAR, durante el cual publicó el lenguaje exacto de los cambios en las prácticas a principios de mayo, da a los MLS más de tres meses para implementar los cambios antes del 17 de agosto de 2024.

26. ¿Por qué la NAR pone en práctica los cambios antes de recibir la aprobación final?

- Nuestro acuerdo exige que la NAR aplique los cambios en las prácticas a más tardar en la fecha de notificación. A través del proceso de aprobación del acuerdo preliminar, ya no tenemos que estimar la fecha del cambio de norma, y ahora sabemos que la fecha más temprana de la notificación colectiva es el 17 de agosto de 2024.

OFERTAS DE COMPENSACIÓN

27. ¿Por qué la prohibición de publicar ofertas de compensación en un MLS formaba parte del acuerdo?

- Aunque la NAR ha mantenido durante mucho tiempo -y seguimos creyendo- que la compensación cooperativa y las políticas actuales de la NAR son cosas buenas que benefician a compradores y vendedores, también reconocemos que seguir litigando habría perjudicado a los miembros y a sus pequeñas empresas, por lo que hemos acordado poner en marcha una nueva norma que prohíbe las ofertas de compensación en un MLS.
- Esto es coherente con la postura mantenida durante mucho tiempo por la NAR de que prohibir totalmente todas las ofertas de compensación cooperativa perjudicaría a los consumidores y sería incompatible con las leyes inmobiliarias de los muchos estados que las autorizan.
- Creemos que este acuerdo ofrece un camino a seguir a nuestro sector y a la NAR.

28. ¿Esto significa que los compradores no tendrán que recurrir a un corredor del comprador para adquirir una propiedad?

- Como siempre, el consumidor elige si recurre a un profesional inmobiliario. La investigación ha confirmado que los consumidores encuentran un gran valor en los servicios prestados por un corredor del comprador, y seguimos creyendo que es imperativo que los corredores del comprador articulen claramente qué servicios y qué valor están proporcionando a los consumidores.

29. ¿Significa esto que los corredores del comprador tendrán que trabajar gratis?

- No. Llevamos mucho tiempo creyendo que a los vendedores, compradores y sus corredores les interesa hacer ofertas de compensación, pero utilizar un MLS para comunicar ofertas de compensación ya no será una opción.
- Los tipos de compensación disponibles para los corredores del comprador seguirían adoptando múltiples formas, entre las que se incluyen:
 - Comisión fija pagada directamente por los consumidores
 - Concesión del vendedor
 - Parte de la remuneración del agente del vendedor
 - La remuneración seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que representan

30. ¿Cómo cobrarán ahora los corredores del comprador?

- Las ofertas de compensación seguirán siendo una opción que los consumidores pueden buscar fuera de MLS a través de la negociación y la consulta con los profesionales inmobiliarios.
- Los tipos de compensación disponibles para los corredores del comprador seguirían adoptando múltiples formas, en función de las negociaciones entre el corredor y el consumidor, entre las que se incluyen:
 - Comisión fija pagada directamente por los consumidores
 - Concesión del vendedor
 - Parte de la remuneración del agente del vendedor
 - La remuneración seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que sirven.

31. ¿Afecta esta prohibición al importe de la remuneración abonada al agente del vendedor de una vivienda?

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

32. ¿Qué deben aconsejar a sus clientes los agentes del vendedor sobre la prohibición de ofertas de compensación en un MLS?

- Los agentes del vendedor deben informar a sus clientes de que las ofertas de compensación ya no serán una opción en un MLS.
- Este cambio no impedirá las ofertas de compensación cooperativa fuera de MLS. Y no impedirá que los vendedores ofrezcan concesiones a los compradores en un MLS (por ejemplo, concesiones para los gastos de cierre del comprador).
- La remuneración seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que sirven.

33. ¿Esta prohibición afecta al importe de la remuneración abonada al agente del vendedor de una vivienda?

- No. La remuneración seguiría siendo negociable y debería negociarse siempre entre los agentes y los consumidores a los que representan, tal y como exige la política de la NAR desde hace décadas.

34. ¿Cómo se comunicarán las ofertas de indemnización si los corredores no pueden utilizar los MLS? ¿No hace esto que la remuneración de los corredores sea menos transparente?

- Las ofertas de compensación podrían seguir siendo una opción que los consumidores pueden buscar fuera del MLS mediante la negociación y la consulta con profesionales inmobiliarios. Y los vendedores pueden ofrecer concesiones al comprador en un MLS (por ejemplo, concesiones que pueden utilizarse para los gastos de cierre del comprador).
- El acuerdo no modifica los deberes éticos que los miembros de la NAR le deben a sus clientes.
- Los REALTORS® están siempre obligados a proteger y promover los intereses de sus clientes y a tratar honestamente a todas las partes de una transacción (Artículo 1, COE).
- Los miembros de NAR seguirán empleando su habilidad, cuidado y diligencia para proteger los intereses de sus clientes.
- La NAR sigue dedicada a promover la transparencia en el mercado y a trabajar para garantizar que los consumidores tengan acceso a una información inmobiliaria completa, equitativa, transparente y fiable, así como la posibilidad de contar con una representación profesional asequible en sus transacciones inmobiliarias.

35. ¿Prohibir las ofertas de compensación en un MLS no planteará problemas de vivienda justa?

- Este acuerdo permite que la compensación siga siendo una opción para los consumidores a la hora de comprar o vender una vivienda.
- La NAR sigue creyendo que las ofertas de compensación ayudan a que la representación profesional sea más accesible, disminuyen los costos para que los compradores de vivienda obtengan estos servicios, aumentan las oportunidades de vivienda justa y aumentan el grupo de compradores potenciales para los vendedores.
- El acuerdo no modifica los deberes éticos que los miembros de la NAR deben a sus clientes.
- Los REALTORS® siempre están obligados a proteger y a promover los intereses de sus clientes y a tratar honestamente a todas las partes en una transacción (Artículo 1, COE).
- Los miembros de la NAR seguirán empleando su habilidad, cuidado y diligencia para proteger los intereses de sus clientes.

36. ¿Pueden los compradores y los corredores del comprador confiar en una oferta de compensación que estaba en un MLS antes de la fecha de entrada en vigor de los cambios de política del MLS?

- Si el contrato de compraventa se formaliza antes del cambio de política del MLS, el corredor del comprador debería poder confiar en la oferta de compensación aunque el cierre se produzca después de la fecha del cambio de la política.
- Pero si un contrato de venta no se ejecuta antes de la fecha en que el MLS del participante aplique los cambios de política, la oferta en un MLS no será válida y los compradores y los corredores del comprador pueden querer protegerse por escrito con el agente del vendedor o el vendedor a través de un acuerdo de correduría o mediante la inclusión de la oferta de compensación en el contrato de venta.

37. ¿Los MLS que no son REALTOR® se ven afectados por la prohibición de publicar ofertas de compensación en un MLS?

- Solo si optan por el acuerdo propuesto.

38. Si el vendedor o el agente del vendedor ofrecen una bonificación o incentivo económico además de la oferta de compensación del corredor, ¿puede el corredor del comprador aceptar la compensación extra?

- El corredor del comprador no puede recibir una compensación por los servicios de correduría de ninguna fuente que supere la cantidad o tarifa acordada en el acuerdo con el comprador.

39. ¿Prohíbe la Norma de conducta 16-16 la negociación de la remuneración del corredor del comprador en la oferta de compra de un comprador?

- No. Un comprador siempre puede pedir a su corredor del comprador que establezca como condición de la oferta de compra que el vendedor pague cierta compensación al corredor del comprador.
- La Norma de conducta 16-16 prohíbe que un REALTOR® intente modificar los términos de un contrato de venta de propiedades a través de los términos de una oferta, porque el contrato de venta de propiedades es un asunto contractual entre el vendedor y el agente del vendedor. No obstante, el vendedor y el agente del vendedor pueden decidir de forma independiente modificar el contrato de venta o tomar cualquier otra medida que consideren oportuna en función de las negociaciones del vendedor con el comprador. La Norma de conducta 16-16 también prohíbe al REALTOR® demorar o retener la entrega de la oferta de un comprador mientras intenta negociar la compensación del corredor del comprador.

40. ¿Puede un comprador solicitar al agente del vendedor que pague una indemnización al corredor del comprador?

- Sí.

41. ¿Puede un MLS tener un campo de compensación Sí/No?

- No. Las nuevas políticas de los MLS prohíben cualquier información sobre compensaciones en un MLS.

42. ¿Puede un agente del vendedor comunicar ofertas de compensación

en una página web de corredor que tenga un feed IDX (Intercambio de datos por Internet) o VOW?

- Sí, los participantes de los MLS pueden aumentar los datos de los MLS o las fuentes de datos con ofertas de compensación a los corredores del comprador u otros representantes de compras solo por los listados de su propia agencia.

43. ¿Puede un participante en un MLS utilizar o compartir sus datos o fuentes de datos de un MLS para establecer o mantener una plataforma de ofertas de compensación de múltiples corredores y corredores del comprador compra u otros representantes de compradores?

- No, se prohíbe el uso de datos de un MLS o de fuentes de datos para establecer o mantener, directa o indirectamente, una plataforma de ofertas de compensación de múltiples corredores a corredores del comprador u otros representantes de compradores.

44. ¿Puede un MLS permitir que los listados del MLS enlacen a la información de contacto de un agente del vendedor (por ejemplo, número de teléfono, método de comunicación preferido del corredor)?

- Sí.

45. ¿Pueden someterse a arbitraje o mediación los litigios sobre una oferta de compensación?

- Sí, los REALTORS® están obligados a arbitrar o mediar de acuerdo con el Artículo 17 del Código de Ética, y los participantes del MLS que no sean REALTORS® están obligados a arbitrar o mediar de acuerdo con las normas locales de su MLS.

DIRECCIONAR

46. ¿Cuál es la política de la NAR sobre direccionar a los compradores en función del importe de la remuneración del corredor?

- Según el Código de Ética de la NAR, está prohibido dirigir a los compradores en función del importe de la remuneración del corredor.
- Los REALTORS® DEBEN comprometerse a proteger y promover los intereses de su cliente, anteponiendo los intereses de su cliente a los suyos propios. Un REALTOR® nunca debe anteponer la remuneración del corredor a los intereses de su cliente.
- Los REALTORS® DEBEN ser honestos y veraces en sus comunicaciones inmobiliarias y NO DEBEN exagerar, tergiversar u ocultar hechos pertinentes relacionados con la transacción, incluidos los hechos sobre las comisiones de los corredores.
- Si un REALTOR® hace algo para anteponer su propia remuneración (o la de otro corredor) a los intereses de su cliente, está violando este código de ética primario y potencialmente violando los deberes fiduciarios del corredor hacia su cliente (dependiendo de la relación corredor-comprador y de la ley estatal). *(Añadido el 29/5/2024)*

47. ¿Aborda el acuerdo de la NAR la posibilidad teórica de direccionar?

- Sí. En el acuerdo, la NAR reafirma su compromiso de exigir que los participantes en el MLS no limiten los listados que ven sus clientes debido a la remuneración de los corredores.
- Los acuerdos por escrito con el comprador, exigidos por los cambios en las prácticas de la NAR que entrarán en vigor el 17 de agosto de 2024, también indicarán que los participantes del MLS no pueden recibir compensación por servicios de intermediación de ninguna fuente que supere la cantidad o tarifa acordada en el acuerdo con el comprador.
- Dado que un corredor que trabaja con un comprador no puede recibir más remuneración de la que el comprador ha acordado en ese acuerdo, el importe de cualquier oferta de remuneración es irrelevante para la remuneración del corredor-comprador.
- Con estos cambios en las prácticas, la NAR ha eliminado cualquier dirección teórica, ya que un corredor no obtendrá una compensación mayor dirigiendo a un comprador hacia un anuncio concreto porque tenga una oferta de compensación «superior». *(Añadido el 29/5/2024).*

48. ¿Puede un corredor informar a un comprador potencial del importe de las comisiones del corredor y explicarle quién paga esas comisiones?

- Sí. De hecho, los REALTORS® deben facilitar esta información a los posibles compradores en virtud del Código de Ética de la NAR.
- El Acuerdo de la NAR también exige que «en la medida en que dicho REALTOR® o participante reciba una compensación de cualquier fuente, el acuerdo debe especificar y revelar de forma visible la cantidad o el porcentaje de compensación que recibirá o cómo se determinará dicha cantidad». *(Añadido el 29/5/2024).*

49. ¿Puede un agente del vendedor explicar al vendedor que el comprador sabrá quién paga las comisiones?

- Sí, los artículos 2 y 12 del Código de Ética de la NAR se aplican por igual a los corredores que trabajan con vendedores.
- El agente del vendedor debe explicar a su cliente los beneficios y los costos de los distintos tipos de marketing que se pueden realizar para una propiedad en venta, y cómo podrían responder los compradores potenciales a dicho marketing, incluidos los costos del comprador que el agente del vendedor o el vendedor pueden ofrecer pagar.
- Un agente del vendedor debe informar al vendedor sobre los costos en los que incurrirá el comprador, cómo podría reaccionar el comprador ante esos costos y cómo puede el vendedor comercializar una casa teniendo en cuenta los costos del comprador; pero un agente del vendedor no debe decirle a un vendedor que un corredor direccionará a los compradores en función de la cantidad que reciba como compensación. *(Añadido el 29/5/2024).*

ACUERDOS DE LISTADO POR ESCRITO

50. ¿Qué disposiciones adicionales deben incluirse en los contratos de listado por escrito debido a los cambios en la práctica?

- Los participantes en el MLS que trabajen con vendedores deben informar en un lugar visible de que las comisiones de los corredores no están fijadas por ley y son totalmente negociables.
- Los participantes en el MLS deben incluir la divulgación en el contrato de venta, si este no es un formulario especificado por el Gobierno. Si el acuerdo de listado es un formulario especificado por el gobierno, una divulgación separada cumpliría el requisito. *(Añadido el 29/5/2024).*

51. ¿Debe un REALTOR® o participante en el MLS que actúe en nombre de un vendedor obtener la aprobación previa del vendedor antes de hacer una oferta de compensación o de pagar una compensación a otro corredor, agente u otro representante que actúe en nombre de un comprador?

- Sí. Los cambios en la práctica exigen que un REALTOR® o un participante en el MLS que actúe en nombre de vendedores revele de forma visible a los vendedores y obtenga del vendedor una aprobación de cualquier pago u oferta de pago que un agente del vendedor de una vivienda vaya a realizar a otro corredor, agente u otro representante que actúe en nombre de los compradores.
- La información debe comunicarse al vendedor por escrito antes de cualquier pago o acuerdo de pago a otro corredor, agente u otro representante que actúe en nombre de los compradores, y debe especificar el importe o el tipo de dicho pago. *(Añadido el 29/5/2024).*

52. ¿Deberían enmendarse los contratos de venta activos o de comprador -lo que significa que no hay oferta aceptada- suscritos antes de que entren en vigor los cambios de política del MLS el 17 de agosto de 2024 para incluir una declaración visible de que la compensación no está fijada por ley y es totalmente negociable?

- Los participantes en el MLS deben hacer esta divulgación. Los acuerdos activos pueden modificarse o puede facilitarse una declaración independiente para cumplir el requisito. *(Actualizado el 29/5/2024).*

53. ¿Deben modificarse los acuerdos de venta activo celebrados antes de que entren en vigor los cambios de política de los MLS el 17 de agosto de 2024 para abordar la prohibición del acuerdo de que las ofertas de compensación se comuniquen en un MLS?

- Si en el contrato de listado de inmuebles se indica al agente del vendedor que haga una oferta de compensación sin referencia a un MLS, no es necesario modificar el acuerdo de listado, ya que el agente del vendedor puede cumplir esa instrucción sin infringir el cambio de política del MLS.
- Pero si el contrato de venta especifica que las ofertas de compensación se hagan en un MLS, entonces el agente del vendedor debe trabajar con el vendedor para enmendar el contrato de venta antes de que se implemente

el cambio de política del MLS, para dejar en claro que el agente del vendedor no hará una oferta de compensación en un MLS y para determinar si el vendedor instruye al agente del vendedor para que haga una oferta de compensación fuera de un MLS. *(Actualizado el 29/5/2024).*

ACUERDOS ESCRITOS CON EL COMPRADOR

54. ¿Qué disposiciones deben incluirse en los acuerdos escritos del comprador?

- El acuerdo escrito debe incluir:
 1. Una declaración específica y visible del importe o tipo de remuneración que recibirá el participante o cómo se determinará dicho importe, en la medida en que el participante reciba una remuneración de cualquier fuente.
 2. La cantidad de la compensación de forma objetivamente determinable y no indefinida.
 3. Una cláusula que prohíba al participante recibir una compensación por los servicios de intermediación de cualquier fuente que supere el importe o la tarifa acordados en el acuerdo con el comprador; y
 4. Una declaración visible de que los honorarios y comisiones de los corredores no están fijados por ley y son totalmente negociables.

55. ¿Quién se encargará de hacer cumplir los acuerdos escritos y de garantizar que todas las partes sigan este nuevo cambio de prácticas?

- Los MLS serán responsables de hacer cumplir la norma relativa a los acuerdos por escrito, al igual que los MLS hacen cumplir otras normas existentes.

56. El cambio de práctica que exige acuerdos por escrito con los compradores se activa por dos condiciones: solo se aplica a los participantes del MLS que «trabajan con» compradores y se activa al «visitar una vivienda». ¿Qué significa «trabajar con» un comprador?

- La expresión «trabajar con» tiene por objeto distinguir a los participantes en el MLS que prestan servicios de intermediación a un comprador -como identificar posibles propiedades, organizar visitas a una propiedad por parte del comprador, realizar o facilitar negociaciones en nombre del comprador, presentar ofertas por parte del comprador u otros servicios para el comprador- de los participantes en el MLS que simplemente comercializan sus servicios o se limitan a hablar con un comprador, como en una jornada de puertas abiertas o facilitando a un comprador sin representación el acceso a una casa que tienen anunciada.
- Si el participante en el MLS trabaja únicamente como agente o subagente del vendedor, entonces no está «trabajando con el comprador». En ese caso, no es necesario un acuerdo porque el participante realiza un trabajo para el vendedor y no para el comprador.
- En cambio, los agentes duales autorizados trabajan con el comprador (y el vendedor).

57. ¿Qué significa visitar una casa?

- Los acuerdos escritos del comprador son necesarios antes de que un comprador visite una vivienda en venta incluida en un MLS.
- Visitar una vivienda significa cuando el comprador y/o el participante MLS, u otro agente, bajo la dirección del participante MLS que trabaja con el comprador, entran en la vivienda. Esto incluye cuando el participante MLS u otro agente, bajo la dirección del participante MLS, que trabaja con el comprador entra en la vivienda para proporcionar una visita virtual en directo a un comprador que no está físicamente presente.
- Por «vivienda» se entiende una propiedad residencial que consta de no menos de una ni más de cuatro unidades de vivienda residencial.

58. ¿Significa la exigencia de un acuerdo por escrito con los compradores que los participantes en el MLS y los compradores deben celebrar un contrato de agencia por escrito?

- No. Los participantes en el MLS y los compradores seguirán teniendo la posibilidad de entablar cualquier tipo de relación profesional permitida por la legislación estatal.
- La política de la NAR no dicta:
 - Qué tipo de relación tiene el profesional con el comprador potencial (por ejemplo, agencia, no agencia, subagencia, transaccional, cliente).
 - La duración del acuerdo (por ejemplo, un día, un mes, una casa, un código zip).
 - Los servicios que deben prestarse (por ejemplo, actos ministeriales, un determinado número de visitas, negociaciones, presentación de ofertas).
 - La remuneración cobrada (por ejemplo, 0 \$, X tarifa fija, X por ciento, X tarifa por hora).

59. ¿Qué significa «incompatible con la legislación o normativa estatal o federal»?

- Todos los participantes del MLS que trabajen con un comprador deben tener un acuerdo por escrito con el comprador antes de la visita, a menos que la ley estatal exija un acuerdo con anterioridad.

60. Si un participante en el MLS organiza una jornada de puertas abiertas o facilita el acceso a un inmueble, únicamente en nombre del vendedor, a un comprador sin representación, ¿estará obligado a firmar un acuerdo por escrito con los compradores que visiten la vivienda?

- No. En este caso, dado que el participante MLS solo trabaja para el vendedor, y no para el comprador, el participante MLS no necesita firmar un acuerdo por escrito con el comprador.

61. ¿Son necesarios los acuerdos escritos con el comprador cuando los agentes de ventas hablan con un comprador únicamente en nombre del vendedor o como subagentes del vendedor?

- No. No es necesario un acuerdo porque el participante realiza un trabajo para el vendedor y no para el comprador.

62. ¿Son necesarios los acuerdos escritos con el comprador cuando los participantes del MLS realizan actos ministeriales?

- Sí. La obligación de celebrar un acuerdo escrito con el comprador se activa una vez que un participante en el MLS trabaja con ese comprador y lo ha llevado a visitar una vivienda, independientemente de qué otros actos realice el participante en el MLS.
- Un participante del MLS que realice únicamente actos ministeriales -sin la expectativa de ser remunerado por dichos actos y que no haya llevado al comprador a visitar una vivienda- no está trabajando para el comprador y, por lo tanto, aún no necesita firmar un acuerdo escrito con el comprador.

63. Si un participante en el MLS entabla una relación de no agencia con un comprador, ¿sigue siendo necesario un acuerdo escrito del comprador?

- Sí, independientemente de si se trata de una relación de agencia o no, la obligación se genera una vez que el participante en el MLS trabaja con ese comprador y lo lleva a visitar una vivienda.

64. ¿Son necesarios los contratos de compraventa por escrito en una situación de doble agencia cuando un único agente trabaja tanto para el vendedor como para el comprador?

- Sí. Si un participante en el MLS trabaja como agente del comprador, se requiere un acuerdo por escrito.

65. ¿Son necesarios los contratos escritos del comprador en un supuesto de agencia designada, cuando un único corredor trabaja tanto para el vendedor como para el comprador, y designa a un agente para que represente al comprador?

- Sí. Si un participante en el MLS trabaja como agente del comprador, se requiere un acuerdo por escrito.

66. ¿Los requisitos del acuerdo escrito del comprador modifican los requisitos de información de mi estado para un comprador sin representación?

- No, debe seguir cumpliendo todos los requisitos legales estatales y locales. Las políticas y normas del MLS están sujetas a las leyes y reglamentos estatales y locales.

67. ¿Cómo afectarán las leyes estatales a la aplicación del cambio de práctica que exige acuerdos por escrito con los compradores?

- Todos los participantes del MLS que trabajen con compradores deberán firmar un contrato por escrito antes de visitar una vivienda, a menos que la ley estatal exija un contrato por escrito con anterioridad.

68. ¿Estarán obligados los MLS a obtener una copia de los contratos escritos de los compradores?

- No, un MLS no está obligado a recibir una copia, pero puede solicitarla en el marco de su aplicación local.

69. Los participantes del MLS no pueden recibir compensación por servicios de ninguna fuente que exceda la cantidad o tarifa acordada en el contrato del comprador. ¿Significa esto que las corredurías solo pueden tener un acuerdo con el comprador?

- No. La política de la NAR no dicta:
 - Qué tipo de relación tiene el profesional con el comprador potencial (por ejemplo, agencia, no agencia, subagencia, transaccional, cliente).
 - La duración del acuerdo (por ejemplo, un día, un mes, una casa, un código zip).
 - Los servicios que deben prestarse (por ejemplo, actos ministeriales, un determinado número de visitas, negociaciones, presentación de ofertas).
 - La remuneración cobrada (por ejemplo, 0 \$, X tarifa fija, X por ciento, X tarifa por hora).
- La remuneración sigue siendo negociable y debe negociarse siempre entre los participantes en el MLS y los compradores con los que trabajan.

70. En el acuerdo de compra, ¿pueden los compradores y los corredores del comprador acordar un rango de remuneración?

- La política de NAR no dictará la compensación acordada entre compradores y corredores del comprador (por ejemplo, \$0, X tarifa fija, X por ciento, X tarifa por hora).
- Según el acuerdo, cualquier indemnización acordada debe ser objetivamente determinable y no indefinida.
- Por ejemplo, el rango no puede ser «la remuneración del corredor del comprador será cualquiera que sea la cantidad que el vendedor ofrezca al comprador».

71. ¿Deben modificarse los acuerdos de comprador activo suscritos antes del cambio de política del MLS para asegurarse de que cualquier compensación no sea indefinida y pueda determinarse objetivamente?

- Sí. Los participantes en el MLS que trabajen con un comprador después de la fecha de entrada en vigor de la póliza deben tomar medidas para asegurarse de que el comprador ha aceptado las condiciones necesarias exigidas por el acuerdo de resolución.

72. ¿Deben modificarse los contratos activos de comprador celebrados antes del cambio de política del MLS para eliminar cualquier disposición que autorice al corredor del comprador a quedarse con cualquier oferta de compensación que supere el importe de compensación acordado con el comprador?

- Sí. Los participantes en el MLS que trabajen con un comprador después de la fecha de entrada en vigor de la póliza deben tomar medidas para asegurarse de que el comprador ha aceptado las condiciones necesarias exigidas por el acuerdo de resolución.

73. ¿Se aplica el requisito del acuerdo de «objetivamente determinable» y «no indefinido» a los contratos de venta o a la remuneración que los vendedores pagan a los agentes del vendedor?

- No. A diferencia de los requisitos del contrato de compraventa de que la compensación en los contratos de comprador sea objetivamente determinable y no indefinida, los contratos de venta de viviendas pueden estructurarse como acuerden el vendedor y el agente del vendedor, siempre que el contrato de venta cumpla la ley, la política preexistente del MLS y «especifique la cuantía o el tipo de cualquier pago» del vendedor al agente del vendedor.

CONCESIONES

74. ¿Existe una política de los MLS de la NAR sobre las concesiones del vendedor?

- No, los MLS seguirán teniendo discrecionalidad local sobre las concesiones al vendedor. Esto incluye determinar qué normas locales se deben tener sobre las concesiones del vendedor, excepto en el caso del acuerdo en el que un MLS debe garantizar que las concesiones del vendedor no se limitan o condicionan a la retención o pago a un corredor colaborador, corredor del comprador u otro representante del comprador.

75. ¿Puede un MLS tener un campo Sí/No a la concesión del vendedor que indique si un vendedor ofrece alguna concesión?

- Sí, es una cuestión de discrecionalidad local que puede depender de las capacidades tecnológicas de un MLS y de lo que un MLS considere que redundaría en interés de su mercado.

76. ¿Es obligatorio que un MLS tenga un campo de concesión al vendedor?

- No, es una cuestión discrecional local para cada MLS.

77. Si mi MLS elimina el campo de compensación, ¿puedo optar por publicar mi oferta de comisión cooperativa en las observaciones del agente?

- No. La nueva norma prohibiría las ofertas de compensación en un MLS.

78. ¿Pueden los MLS permitir el uso de decimales para las concesiones del vendedor?

- Sí, es una cuestión de discrecionalidad local que puede depender de las capacidades tecnológicas de un MLS y de lo que un MLS considere que redundaría en interés de su mercado.

79. ¿Serán vinculantes para el vendedor las concesiones comunicadas en un

MLS?

- En general, las concesiones del vendedor no suelen ser vinculantes hasta que se establecen en un contrato ejecutado, como un contrato de venta o un contrato de compraventa.

80. ¿La concesión del vendedor puede ser una cantidad total o un porcentaje del precio de compra?

- Se trata de una cuestión de discrecionalidad local. Pero un MLS debe asegurarse de que las concesiones al vendedor no se limiten o condicionen a la retención o pago a un corredor colaborador, corredor del comprador u otro representante del comprador.

NO FILTRADO DE LOS LISTADOS

81. ¿No incluían ya las políticas del MLS de la NAR una política sobre la no filtración de listados MLS basada en la compensación?

- Sí, la declaración política 8.5 se promulgó en 2021. Solo se ha modificado a efectos de clarificación y para garantizar la coherencia con el acuerdo transaccional propuesto.

82. ¿Qué significa «filtrar» un listado?

- Filtrar listados significa eliminar listados o bloquear listados del MLS para que no sean comunicados a clientes o usuarios basándose en la cantidad de compensación ofrecida, la existencia de una oferta de compensación, o basándose en la empresa o agente de listado.
- Los participantes tienen la obligación de cooperar, es decir, de compartir información sobre los inmuebles que cotizan en bolsa y ponerlos a disposición de otros corredores para que los muestren a posibles compradores e inquilinos cuando redunde en beneficio de sus clientes.

83. ¿Es diferente «clasificar» u «ordenar» que «filtrar» los listados?

- Sí, «clasificar» u «ordenar» listados es la capacidad de organizar una lista de listados MLS en un orden determinado. Ejemplos de criterios que pueden utilizarse para clasificar u ordenar pueden ser el precio de venta de la propiedad, el número de baños o habitaciones, la ubicación de la propiedad, etc. La clasificación u ordenación no debe implicar la eliminación o el bloqueo de listados MLS que impidan la comunicación de dichos listados a un cliente.

84. ¿Puede un MLS tener una función dentro de su sistema que envíe automáticamente correos electrónicos a los clientes sobre las propiedades disponibles que salen al mercado y que permita a los participantes o suscriptores filtrar los listados en función de la oferta de compensación, la empresa o el agente de listado?

- Dado que las ofertas de compensación ya no pueden comunicarse en un MLS, esta no debería tener ninguna funcionalidad relacionada con la compensación de los corredores.
- En cuanto al filtrado basado en la empresa o agente de listado, al igual que

los participantes o suscriptores no pueden retener anuncios basados en esos criterios en las visualizaciones IDX y VOW, los MLS no pueden permitir esa misma capacidad en otras funciones del MLS que proporcionan datos de anuncios a los consumidores.

- Un MLS debe tomar las medidas apropiadas si tiene conocimiento de que un participante o suscriptor actúa de forma contraria a esta política del MLS.

ANUNCIOS COMERCIALES NO RESIDENCIALES

85. ¿Qué significan estos cambios en la práctica para los profesionales del comercio?

- El acuerdo de resolución propuesto, al igual que la demanda Sitzer-Burnett y las demandas imitadas, se centra en las transacciones inmobiliarias residenciales. Esto significa que la mayoría de las transacciones comerciales no se verán afectadas.
- En muchos mercados, los listados comerciales aparecen en bolsas de información comercial (CIEs, por sus siglas en inglés) y no en servicios de listado múltiple (MLSs), y no incluyen una oferta de compensación. El acuerdo prohíbe las ofertas de compensación en un MLS y exige a los participantes en el MLS que trabajen con compradores que celebren acuerdos por escrito con sus compradores. Estos cambios en la práctica entrarán en vigor el 17 de agosto de 2024.

86. ¿Están los servicios de listados comerciales que no se basan en un MLS sujetos al cambio de práctica que prohíbe las ofertas de compensación en un MLS?

- No. Ese cambio de práctica prohíbe las ofertas de compensación en un MLS y prohíbe a los MLS permitir a terceros utilizar los datos del MLS para facilitar una plataforma para que múltiples corredurías hagan ofertas de compensación.

87. ¿Se aplica a las transacciones comerciales el requisito de utilizar un acuerdo por escrito antes de mostrar las propiedades?

- No. El acuerdo y los cambios de práctica que exige se centran en las transacciones residenciales, no en las comerciales ni en los arrendamientos.

88. Si un corredor comercial que es REALTOR® tiene acceso a un MLS, pero muestra un inmueble en CIE o en otra plataforma que no está asociada a un MLS, ¿se aplica a ese inmueble el requisito de utilizar un acuerdo por escrito?

- No. El acuerdo y los cambios de práctica que exige se centran en las transacciones residenciales, no en las comerciales ni en los arrendamientos.

IMPACTO

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

- Este acuerdo preservaría las opciones de los consumidores en cuanto a servicios inmobiliarios y remuneración.
- Después de la entrada en vigor de la nueva norma, los agentes del vendedor y los vendedores podrán seguir ofreciendo una compensación por los servicios del corredor del comprador, pero dichas ofertas no podrán comunicarse a través de un MLS.
- Los participantes en el MLS que actúen en nombre de compradores deberán firmar acuerdos por escrito con sus compradores antes de visitar una vivienda. Estos acuerdos pueden ayudar a los consumidores a entender exactamente qué servicios y valores se prestarán, y por cuánto.

90. ¿Esta prohibición ahorrará dinero a los vendedores o a los compradores?

- Como la NAR ha mantenido a lo largo del litigio, nada en las políticas actuales de la NAR (incluida la Regla Modelo MLS) ha aumentado los costos para compradores o vendedores.
- Este acuerdo preservaría las opciones de los consumidores en cuanto a servicios inmobiliarios y remuneración. Después de que la nueva norma entre en vigor, los agentes del vendedor y los vendedores podrán seguir ofreciendo una compensación por los servicios de corredor del comprador, pero dichas ofertas no podrán comunicarse a través de un MLS.
- El acuerdo establece expresamente que los vendedores pueden comunicar las concesiones del vendedor -como los costos de cierre del comprador- a través de un MLS siempre que dichas concesiones no estén condicionadas al uso de un corredor del comprador o al pago a este.

91. ¿Qué debo decirle a los compradores y vendedores de viviendas que deban saber sobre estos cambios?

- Los consumidores deben saber que después del 17 de agosto de 2024:
 - Si usted es un comprador y su agente utiliza un MLS, tendrá que firmar un acuerdo por escrito con su agente antes de visitar una casa para que entienda exactamente qué servicios se le prestarán y por cuánto.
 - Se requieren acuerdos por escrito tanto para las visitas en persona como para las visitas virtuales.
 - No necesita un acuerdo por escrito si se limita a hablar con un agente en una jornada de puertas abiertas o a preguntarle por sus servicios.
 - La remuneración de los agentes para compradores y vendedores de viviendas sigue siendo totalmente negociable.
 - Cuando encuentre un agente con el que trabajar, haga preguntas sobre sus servicios, remuneración y estos acuerdos por escrito.
 - Encontrará más información sobre estos cambios y su significado en [competition.realtor](https://www.competition.realtor). (Añadido el 29/5/2024).

FINANCIAMIENTO

92. ¿Qué son las contribuciones de las partes interesadas?

- Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA especifican límites sobre la cantidad que un vendedor o corredor puede aportar al comprador para pagar los servicios que normalmente paga el comprador. Estos pagos se denominan contribuciones de las partes interesadas (IPC).

93. ¿Se considera IPC la compensación pagada por un vendedor o un agente del vendedor a un corredor del comprador?

- No. La compensación por cooperativa se considera una comisión que «habitual» o «tradicionalmente» paga el vendedor. La FHA, Fannie Mae y Freddie Mac excluyen este tipo de comisiones del cálculo de la IPC.

94. ¿Cambia esto el acuerdo de la NAR? ¿La compensación pagada por un vendedor o un agente del vendedor a un corredor del comprador es ahora una IPC?

- El acuerdo preservaría las opciones de los consumidores en relación con los servicios inmobiliarios y la compensación. Después de la entrada en vigor de la nueva norma, el 17 de agosto de 2024, los agentes del vendedor y los vendedores podrán seguir ofreciendo compensación por servicios de corredores del comprador, pero la comunicación de tales ofertas está prohibida en una MLS.
- Con base en nuestra interpretación de los lineamientos actuales de Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA, no esperamos que la compensación pagada por un vendedor o un agente del vendedor a un corredor del comprador se convierta en una IPC.

95. ¿Cambia el acuerdo el acceso de los compradores a las hipotecas?

- No.
- En virtud del acuerdo, los compradores siguen teniendo las mismas opciones a la hora de compensar a sus representantes inmobiliarios. Es decir, los agentes del vendedor pueden compensar al corredor del comprador, el vendedor puede compensar al corredor del comprador o el comprador puede compensar directamente a corredor.
- En estos casos, los compradores podrán obtener financiamiento de Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA.
- La FHA confirmó esto en una carta después de que la NAR trató de afirmar nuestra interpretación de la orientación existente.

- Del mismo modo, Fannie Mae y Freddie Mac publicaron confirmaciones explícitas de que las comisiones de los corredores del comprador pagadas por el vendedor no se imputarían al comprador.
- Sin embargo, ninguna de estas agencias le permitirá al comprador financiar una comisión en la hipoteca en este momento. (Actualizado el 8/7/2024)

96. ¿Qué ocurre con los préstamos VA y la prohibición de que los compradores paguen directamente las comisiones?

- El Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) anunció recientemente que ha [levantado temporalmente](#) su prohibición de que los compradores paguen por la representación de un agente inmobiliario. Los compradores veteranos tienen ahora más opciones, lo que garantiza que puedan tener acceso profesional a la representación en su proceso de compra de vivienda. La política del VA entra en vigor el 10 de agosto.
- El Departamento de Asuntos de Veteranos está evaluando la necesidad de un proceso de reglamentación formal sobre esta cuestión.
- La NAR ha abogado firmemente por este cambio, ya que queremos asegurar que los veteranos mantengan el acceso al programa de préstamos para vivienda VA, que ha sido una herramienta importante para ayudar a los miembros del servicio a alcanzar el sueño americano de ser propietarios de una casa.
- La NAR presentó recientemente una carta a VA instándoles a hacer esta revisión de sus políticas. (Actualizado el 8/7/2024)

97. ¿Pueden financiarse las comisiones inmobiliarias?

- No. El financiamiento de las comisiones no es viable con la estructura actual del sistema de financiamiento hipotecario residencial, y no existe una solución legislativa o reglamentaria clara a corto plazo.
- Los bancos tratarían ese préstamo como un préstamo personal que tendría tasas más altas y limitarían el acceso a esos préstamos a los prestatarios con mejores perfiles crediticios. Ese préstamo personal se sumaría al pasivo de los compradores y dificultaría su acceso a la hipoteca que buscan.
- Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA no permiten que se añadan comisiones al saldo de la hipoteca.
- Para realizar este cambio, los reguladores y el Congreso tendrían que modificar varias normas que constituyen la base del financiamiento hipotecario.

98. ¿Qué está haciendo NAR para promover el acceso al financiamiento para los compradores de vivienda?

- La NAR está trabajando con nuestros socios en la comunidad de préstamos para obtener una mayor claridad en la orientación de las agencias y mantener el flujo constante de financiamiento para el cierre de las compras de vivienda.

- La NAR también sigue abogando por políticas que podrían beneficiar a los posibles compradores de vivienda y ampliar las oportunidades de los estadounidenses para alcanzar la propiedad de sus viviendas.

OPERACIONES DE LA NAR

99. ¿Cómo financiará la NAR el acuerdo?

- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que la NAR podría pagar el importe del acuerdo a lo largo del tiempo.
- Determinaremos cómo asignar los fondos a medida que vayan venciendo, en estrecha colaboración con nuestro Comité de Finanzas.

100. ¿Cómo cambia este acuerdo la propuesta de valor de la NAR? ¿Por qué los profesionales inmobiliarios deben seguir siendo miembros de la NAR después de esta noticia?

- Estamos seguros de que este acuerdo proporciona un camino a la NAR para seguir adelante y continuar nuestro trabajo para preservar, proteger y promover el derecho a la propiedad inmobiliaria para todos.
- La NAR luchó por incluir a todos los afiliados en la exención y consiguió que se incluyera a más de un millón de ellos.
- Seguimos ofreciendo un valor incomparable a los REALTORS® y abogando en su favor, entre otras cosas a través de nuestras oportunidades y recursos de aprendizaje, investigación y herramientas para los miembros.

101. ¿Quién firmó el acuerdo en la NAR y se sometió la decisión de llegar a un acuerdo a los procedimientos adecuados de gobernanza de la NAR?

- El acuerdo fue aprobado por el equipo directivo de la NAR, en consulta con expertos jurídicos y financieros externos, y de conformidad con los procedimientos de gobernanza de la NAR.
- A lo largo del proceso de conciliación, nos comprometimos con una amplia gama de miembros y tuvimos en cuenta sus perspectivas e intereses, al tiempo que luchábamos por proteger lo mejor posible a todos los participantes del sector inmobiliario.
- Como es habitual en la negociación de un acuerdo complejo, es necesario mantener la confidencialidad y sortear con eficacia complejas consideraciones jurídicas, lo que restringió el alcance de la información que la NAR podía compartir más ampliamente.

102. ¿Por qué la NAR está pagando mucho más para llegar a un acuerdo que las empresas demandadas?

- Este acuerdo fue muy negociado y se basa en la capacidad de pago de la NAR.
- La NAR ha asegurado una exención de responsabilidad para más de un millón de miembros de la NAR, todas las asociaciones de REALTOR® estatales/territoriales y locales, todas los MLS de REALTOR® y todas las corredurías con un miembro de la NAR como gerente que tuvieron un volumen de transacciones residenciales en 2022 de 2,000 millones de dólares o menos.

- Existen razones de peso para que el tribunal apruebe este acuerdo porque redundará en beneficio de todas las partes y de los miembros del grupo.

103. ¿Afecta el acuerdo a la capacidad de la NAR para seguir operando?

- Confiamos en que este acuerdo nos permita avanzar y proseguir nuestra labor de preservar, proteger y promover el derecho a la propiedad inmobiliaria para todos.
- El importe del acuerdo es una suma sustancial, y corresponderá a la NAR utilizar los recursos restantes de la manera más eficaz posible para seguir cumpliendo nuestra misión principal.
- El Comité de Finanzas y el Comité de Planificación Estratégica seguirán siendo fundamentales para revisar y proporcionar orientación sobre el presupuesto operativo de la NAR para ayudar a garantizar que seguiremos ofreciendo un valor sin igual y abogando en nombre de los REALTORS®, incluso a través de nuestras oportunidades y recursos de aprendizaje, investigación y herramientas para miembros.

104. ¿Puede la NAR utilizar las reservas para pagar el acuerdo? En caso afirmativo, ¿cuánto?

- Este acuerdo fue muy negociado, y la cantidad se basa en la capacidad de pago de la NAR.
- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que la NAR podría pagar el importe del acuerdo a lo largo del tiempo.
- Determinaremos cómo asignar los fondos a medida que vayan venciendo, en estrecha colaboración con nuestro Comité de Finanzas.

105. ¿Qué significa este acuerdo para los esfuerzos de defensa de la NAR? ¿Todavía hay fondos disponibles para esos esfuerzos?

- Una de las ventajas fundamentales de este acuerdo es que la NAR podría pagar el importe del acuerdo a lo largo del tiempo.
- El importe del acuerdo es una suma sustancial, y corresponderá a la NAR utilizar los recursos restantes de la manera más eficaz posible para seguir cumpliendo nuestra misión principal.
- El Comité de Finanzas y el Comité de Planificación Estratégica seguirán siendo fundamentales para revisar y proporcionar orientación sobre el presupuesto operativo de la NAR para ayudar a garantizar que seguiremos ofreciendo un valor sin igual a los REALTORS® y abogando en su nombre, incluso a través de nuestras oportunidades y recursos de aprendizaje, investigación y herramientas para miembros.

106. ¿Aumentará la NAR las cuotas o impondrá un gravamen a los miembros para financiar el acuerdo?

- La NAR no cambiará las cuotas de afiliación para 2024 o 2025 debido a este pago.