

Hoja informativa sobre el acuerdo alcanzado

La NAR y los demandantes han llegado a una propuesta de acuerdo que pondría fin a los litigios de reclamaciones presentadas en nombre de los vendedores de viviendas relacionadas con las comisiones de los corredores. El acuerdo incluiría la resolución de reclamos contra 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. El acuerdo está sujeto a la aprobación judicial.

Consideramos que, dadas las circunstancias, este fue el mejor resultado que pudimos obtener. Los grandes acuerdos a los que ya han llegado otras empresas demandadas han sido factores importantes y han influido en lo que la NAR podría lograr en este acuerdo recientemente alcanzado.

Cobertura del acuerdo de exención de responsabilidad

Implicaciones para los miembros de NAR

- Más de un millón de miembros de NAR están exentos de responsabilidad en todo el país.
- Con este acuerdo quedan cubiertos todos los miembros que no sean agentes afiliados a HomeServices of America y sus compañías relacionadas (la última empresa demandada que aún litiga el caso Sitzer -Burnett), y también los empleados de las empresas demandadas restantes mencionadas en los casos cubiertos por este acuerdo.

Implicaciones para las agencias de corretaje propiedad de miembros de NAR

- Las entidades de corretaje propiedad de miembros que tuvieron un volumen de transacciones residenciales de \$2 mil millones o menos quedan exentas de responsabilidad en todo el país.
- 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 agencias de corretaje más grandes.
- 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 obtengan liberaciones de manera eficiente si así deciden utilizarlo.

Implicaciones para NAR y otras Asociaciones REALTOR®

- NAR queda exenta de responsabilidad a nivel nacional.
- Todos los funcionarios, directores u otros participantes en las actividades de la NAR quedan exentos de responsabilidad en todo el país por su papel o participación en la asociación.
- Todas las asociaciones estatales/territoriales y locales de REALTORS® quedan exentas de responsabilidad a nivel nacional.

Implicaciones para las MLS propiedad de asociaciones

- Este acuerdo incluye a todas las MLS que pertenecen en su totalidad a una o más asociaciones REALTOR®.

Implicaciones para otros MLS

- El acuerdo proporciona un mecanismo para que otros MLS estén cubiertos por él 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.
- Si bien hubiéramos preferido proteger a todos los actores de la industria, los demandantes excluyeron los MLS que no son propiedad exclusiva de una asociación REALTOR®.

Cambios en las prácticas

- Pudimos conservar el derecho de los consumidores a seguir teniendo la compensación cooperativa como una opción siempre y cuando ésta se busque fuera de la MLS mediante negociación y consulta con profesionales de bienes raíces.
- La NAR ha acordado implementar una nueva regla que prohíba las ofertas de compensación en la MLS. El cambio entrará en vigor a mediados de julio de 2024.

Implicaciones para los miembros

- Seguirá habiendo muchas formas en las que los corredores representantes de compradores puedan ser compensados, incluyendo ofertas de compensación comunicadas fuera de la MLS - como hemos creído durante mucho tiempo, hacer ofertas de compensación es algo que beneficia los intereses de vendedores, compradores y sus agentes- pero utilizar la MLS para comunicar estas ofertas de compensación ya no sería una opción.
- Los tipos de compensación disponibles para los corredores representantes de compradores continuarían tomando múltiples formas, dependiendo de las negociaciones entre el corredor y el consumidor, incluyendo, entre otras:
 - o Comisión de tarifa fija pagada directamente por los consumidores
 - o Concesión del vendedor
 - o Una parte de la compensación del corredor del vendedor
- La compensación seguiría siendo negociable y siempre debería negociarse entre los agentes y los consumidores a los que sirven.

Implicaciones para compradores y vendedores

- Este acuerdo preservaría las opciones que tienen los consumidores con respecto a los servicios inmobiliarios y su compensación.

- Después de que la nueva regla entre en vigor, los corredores y sus clientes vendedores podrían continuar ofreciendo compensación por los servicios de corredor del comprador, pero dichas ofertas no podrían comunicarse a través del MLS.
- El acuerdo establece expresamente que los vendedores pueden comunicar concesiones al vendedor (como por ejemplo los costos de cierre del comprador) a través del MLS, siempre que dichas concesiones no estén condicionadas al uso o pago a un corredor representante del comprador.

Nueva regla sobre acuerdos por escrito

- La NAR ha animado durante mucho tiempo a sus miembros a utilizar acuerdos por escrito porque ayudan a los consumidores a comprender exactamente qué servicios y valor se proporcionarán, y por qué cantidad.
- El acuerdo establece que los participantes de la MLS que trabajan con compradores deben tener acuerdos de representación por escrito con esos compradores.
- Este cambio entrará en vigor a mediados de julio de 2024.

Implicaciones para los miembros y los compradores y vendedores de viviendas

- Después de que la nueva regla entre en vigor:
 - o Los participantes de la MLS que actúen en nombre de los compradores deberán tener acuerdos por escrito con sus compradores antes de visitar una vivienda.
 - o Estos acuerdos pueden ayudar a los consumidores a comprender exactamente qué servicios y valor se proporcionarán, y por qué cantidad.

Otros casos relacionados con la Regla Modelo de Compensación Cooperativa de MLS

- Debido a que este acuerdo no pondría fin al litigio para todos los demandados, el litigio relacionado con la compensación por cooperación podría continuar.
- En *Batton I* (N.D. Ill.), la respuesta de NAR a la demanda enmendada de los demandantes vence el 14 de abril de 2024. Hay una audiencia de estado el 7 de mayo de 2024.

Próximos pasos en el proceso

Aprobación del tribunal y exclusión voluntaria

- Hay importantes motivos para que el tribunal apruebe este acuerdo porque es lo mejor para todas las partes y miembros del grupo.
- Podemos esperar que el proceso de revisión judicial demore varios meses o más.
- En acuerdos de demandas colectivas importantes como éste, las objeciones y las exclusiones son comunes, y los demandantes y la NAR las manejarán a medida que surjan.

Operaciones de NAR

- Nada sobre este acuerdo cambia el compromiso de NAR de liderar nuestra industria y apoyar a nuestros miembros.
- Una de las ventajas más significativas de este acuerdo es que NAR podría pagar el monto del acuerdo en varios años.
 - o NAR pagaría 418 millones de dólares en aproximadamente cuatro años.
 - o Esta 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.
- Continuaremos brindando un valor incomparable y defendiendo a los REALTORS®, a través de nuestras oportunidades y recursos de formación, investigación y otras herramientas para miembros.
- La NAR ha evolucionado varias veces a lo largo de su historia, incluida la introducción de la Regla Modelo MLS en la década de 1990 en respuesta a las llamadas de los defensores de la protección al consumidor para la representación de los compradores, y lo está haciendo nuevamente ahora.
- Nuestro liderazgo y personal permanecen enfocados en su trabajo para seguir aportando el valor que ha distinguido a esta asociación durante tantos años.

Por qué tiene sentido llegar a un acuerdo ahora

NAR exploró la posibilidad de llegar a un acuerdo a lo largo del litigio y también consideró cuidadosamente las otras opciones legales disponibles para nosotros. Estas incluyeron:

- **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 éste) y podría haber resultado en un nuevo juicio, dejando a los miembros y consumidores con una incertidumbre continua.
- **Reorganización del Capítulo 11:** En teoría, el Capítulo 11 habría permitido a la NAR eliminar sus propias responsabilidades mientras buscaba una apelación del veredicto 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 NAR pero no contra los demás acusados en los casos de compensación cooperativa.

Por último, 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 otros actores que serían liberados bajo el acuerdo.

Próximos pasos

- Los cambios en la práctica entrarán en vigor a mediados de julio de 2024.
- El acuerdo está sujeto a la aprobación del tribunal, que es un proceso que podemos esperar que lleve varios meses o más e incluirá una oportunidad para que las partes interesadas objeten. En grandes acuerdos de demandas colectivas como éste, las objeciones son comunes.

- Tomaremos medidas para que el litigio sobre la Regla Modelo de Compensación Cooperativa de la MLS se suspenda o se detenga, en cuanto a NAR, en espera del proceso de aprobación del acuerdo.
- NAR también continuará brindando actualizaciones sobre el acuerdo en [Competition.realtor](https://www.competition.realtor)