



Published by Washington Center for Real Estate Research
of Washington State University and provided for you by
Gerhard Ade, the Realtor® you can trust.
Contact: 425-891-8213, homes@gnade.com, www.gnade.com

La ley de agencia inmobiliaria Estado de Washington

Este folleto describe sus derechos legales en arreglo con un corredor de bienes raíces o vendedor. Por favor léalo con cuidado antes de firmar cualquier documento.

Lo siguiente es solamente un resumen breve de la ley adjunta:

Parte 1. Las definiciones. Define los términos específicos usados por la ley.

Parte 2. Las relaciones entre los concesionarios y el público. Dice que un concesionario que trabaja con un comprador o inquilino, aménos que el concesionario es el agente de listado, el sub-agente de un vendedor, un agente doble, el vendedor personalmente o los partidos están de acuerdo por lo demás. También decir que en una transacción que involucra dos concesionarios diferentes afiliados al mismo corredor, el corredor es un agente doble y cada concesionario representa a el o la cliente únicamente a menos que los partidos están de acuerdo en o por escrito que ambos concesionarios son agentes dobles.

Parte 3. Los servicios de un concesionario en general. Prescribe los impuestos que son debidos por todos los concesionarios, sin considerar a quien representa el concesionario. Requiere la revelación de la relación del organismo del concesionario en una transacción específica.

Parte 4. Los servicios del agente de un vendedor. Prescribe los servicios adicionales de un concesionario que reprecnda al comprador o el inquilino solamente.

Parte 5. Los servicios del agente de un comprador. Prescribe los servicios adicionales de un concesionario que representa al comprador o el inquilino solamente.

Parte 6. Los servicios de un agente doble. Prescribe los servicios adicionales de un concesionario que representa ambas partes en la misma transacción, y que requiere el consentimiento escrito de ambas partes para el concesionario actuar como agente doble.

Parte 7. La duración de la relación del organismo. Describe cuando empieza una relación del organismo. Suministra que los servicios de contabilidad y la confidencialidad continúan después de la terminación de una relación del organismo.

Parte 8. La compensación. Permite que corredores compartan la compensación cooperando con corredores. El pago de la compensación no necesariamente determina una relación del organismo. Permite que corredores reciban la compensación de mas de una parte en una transacción con el consentimiento de las partes.

Parte 9. Responsabilidad indirecta. Elimina la responsabilidad de derecho consuetudinario de una parte para la conducción del agente o sub-agente de la parte, a menos que el agente o el sub-agente es insolvente. También limitar la responsabilidad de un corredor para la conducción de un sub-agente relacionado con un corredor diferente.

Parte 10. Imputar conocimientos y notificación. Elimina la regla de derecho consuetudinario de que la notificación o conocimientos de un agente constituyen notificación para o conocimientos del director.

Parte 11. La interpretación. Esta ley reemplaza los impuestos fiduciarios adecuados a un agente, a un director bajo el derecho consuetudinario, hasta el punto de que discrepa con el derecho consuetudinario.

Sección 1. RCW 18.86.010. Definiciones.

A menos que el contexto requiere las definiciones de otra manera, esto es aplicable en todo este capítulo.

- 1) Relación del organismo** representa la relación del organismo creada bajo este capítulo por el acuerdo escrito entre un concesionario y un comprador y o/ vendedor que se interesa en el rendimiento de servicios del corretaje de bienes raíces por el concesionario.
- 2) Agente** representa a un concesionario que a entrado en una relación del organismo con un comprador o vendedor.
- 3) Oportunidad de la empresa** representa e incluye, oportunidad de negocios, buena voluntad de la empresa existente o la combinación de alguna de estas.
- 4)** representa a un posible verdadero comprador en una transacción de bienes raíces, o un posible inquilino o la transacción de arrendamiento, es aplicable.
- 5) El agente del comprador:** Representa a un concesionario que ha entrado en una relación del organismo con solamente el comprador en una transacción de bienes raíces e incluye a sub-agentes comprometido por el agente comprador.
- 6) Información confidencial:** información que concierne a un director o concesionario:
 - a) fue adquirido por el concesionario durante el curso de una relación del organismo con el director;
 - b) el director espera guardar esto confidencialmente.
 - c) El director no puede ser obligado a revelar información a terceros.
 - d) Si se revela operaría en perjuicio del director.
- 7) Agente doble;** Representa a un concesionario que ha entrado en una relación del organismo con ambos, el comprador y el vendedor en una misma transacción.
- 8) Concesionario;** Representa a un corredor de bienes raíces adjunto, o vendedor de bienes raíces cuando esos términos son definidos en RCW en el capítulo 18.85.
- 9) En lo el hecho relevante** representa la información que considerablemente afecta el valor de la propiedad o la habilidad de una parte de efectuar sus obligaciones en una transacción de bienes raíces, o opera para afectar o derrotar el propósito de la transacción considerablemente. El hecho o la sospecha de que la propiedad o cualquiera propiedad cercana, lo que fue, o era el sitio de un homicidio, el suicidio o la otra muerte, los que pertenecen a una violación o, a otros crímenes sexuales, los de agresión o a otro crimen violento, el robo, o el robo con allanamiento de morada, la droga ilegal, la actividad de pandilla, actividad relacionada con la política o otro acto religioso, o el uso no afecta el estado físico de, o título para la propiedad adversamente no son un hecho relevante.
- 10) Director** representa a un comprador o a un vendedor que a entrado en una relación del organismo con el concesionario.
- 11) Servicio de corretaje de bienes raíces,** que significa la versión de servicios para los de una licencia de bienes raíces es requerido bajo RCW del capítulo 18.85.
- 12) La transacción de bienes raíces** representa una transacción verdadera o futura que involucra una compra, una venta, alternativa, o cambio de cualquier interés en bienes raíces o una oportunidad de la empresa, o un arrendamiento, o renta de bienes raíces. Para los propósitos de este capítulo, una transacción futura no existe hasta que una propuesta escrita ha sido firmada por lo menos por una de las partes.
- 13) Vendedor:** representa un real o posible vendedor en una transacción de bienes raíces, o un real o posible arrendador en una renta de bienes raíces o contrato de locación, como sea aplicable.
- 14) El agente de ventas** representa a un concesionario que esta relacionado solamente con el vendedor en una transacción de bienes raíces, e incluye a sub-agentes relacionados con el agente del vendedor.
- 15) El sub-agente** es una persona autorizada que esta relacionada y actúa en representación del director por medio de su agente, donde el director ha autorizado al agente por escrito para contratar sub-agentes.

Sección 2. RCW 18.86.020. Relaciones entre los licenciados autorizados y el público.

- 1) El agente que lleva a cabo servicios del corretaje de bienes raíces para un comprador es el agente de un comprador a menos que:
 - a) un licenciado ha entrado en un acuerdo escrito con el vendedor.
 - b) en el que el licenciado ha entrado en un contrato con el sub-agente y con el agente del vendedor.
 - c) El licenciado ha entrado en un contrato escrito con ambas partes y en tal caso es un agente doble.
 - d) El licenciado es el vendedor o uno de los vendedores.
 - e) Las partes están de acuerdo por escrito después de que el concesionario ha obedecido RCW 18.86.030.
- 2) En una transacción en la que los diferentes concesionarios afiliados al mismo corredor representan partes diferentes el corredor es un agente doble, y debe obtener el consentimiento por escrito de ambas partes tales como requerir 18.86.060 bajo RCW. En tal caso cada concesionario representara la parte en donde el concesionario ya tenga una relación con el organismo a menos que todas las partes estén de acuerdo por escrito que los concesionarios son agentes dobles.
- 3) Un licenciado puede trabajar para una parte en transacciones separadas involucrando relaciones diferentes, incluyendo, pero no limitado, a representar la parte en una transacción pero al mismo tiempo no representar a la parte en una transacción diferente, si el licenciado cumple con este capítulo estableciendo las relaciones para cada transacción.

Sección 3. 18.86.040. Servicios de un licenciado.

- 1) Sin considerar si el concesionario es agente, un concesionario se debe a todas las partes a la que el concesionario da servicios de corretaje de bienes raíces en los siguientes servicios, los cuales no pueden ser ignorados excepto cuando han sido expresamente declarados en el punto (e) de este capítulo:
 - a) Ser fiel al vendedor no tomando acciones adversas que puedan perjudicar los intereses del vendedor.
 - b) Informar al vendedor cualquier conflicto de interés.
 - c) Aconsejar al vendedor a buscar consejos de un experto en las cuestiones relacionadas con las transacciones que van más allá de la experiencia del agente.
 - d) No revelar ninguna información confidencial de o acerca del vendedor, excepto que sea con una orden de la corte, aún después de terminar la relación con la agencia.
 - e) A menos que se acuerde por escrito que después que el agente del vendedor cumpla con la sección 3(1)(f) de esta acta, de hacer un esfuerzo de buena fe y continuo para buscar un comprador para la propiedad, excepto que el agente vendedor no esté obligado a buscar ofertas adicionales para comprar la propiedad en tanto que la propiedad esté sujeta a la existencia de un contrato vigente para venta.
- 2) El agente vendedor debe mostrar propiedades alternativas que no sean propiedad del vendedor a posibles compradores y puede proporcionar una lista de propiedades para vender sin romper ninguna obligación del vendedor.

Sección 4. Obligaciones de un agente de venta.

- 1) A menos que servicios adicionales se hayan acordado por escrito y firmados por el agente del comprador, las obligaciones del agente del comprador estén limitadas a aquellas presentadas en la sección 3 de esta acta y las siguientes, las cuales no pueden ser ignoradas excepto cuando son expresadas en el punto (e) de esta sub-sección:
 - a) Ser leal al vendedor no tomando acciones que sean adversas a los intereses del comprador en la transacción.
 - b) Informar al comprador cualquier conflicto de interés.
 - c) Aconsejar al comprador a buscar consejos de un experto en las cuestiones relacionadas con las transacciones que van más allá de la experiencia del agente.
 - d) No revelar ninguna información confidencial de o acerca del comprador, excepto que sea con una orden de la corte, aún después de terminar la relación con la agencia.

- e) A menos que se acuerde por escrito que después que el agente del comprador cumpla con la sección 3(1)(f) de esta acta, de hacer un esfuerzo de buena fe y continuo para buscar una propiedad para el comprador, excepto que el agente comprador no esté obligado a: (i) buscar propiedades adicionales para la compra mientras el comprador sea una parte en un contrato existente de compra; o (ii) mostrar propiedades para las cuales no haya un acuerdo por escrito de pagar remuneración al agente del comprador.
- 2) El agente comprador puede mostrar propiedades en la que el comprador esté interesado a otros posibles compradores, sin violar compromisos con el comprador.

Sección 5. Obligaciones de un agente de compra.

- 1) A menos que servicios adicionales se hayan acordado por escrito y firmados por el agente del comprador, las obligaciones del agente del comprador estén limitadas a aquellas presentadas en la sección 3 de esta acta y las siguientes, las cuales no pueden ser ignoradas excepto cuando son expresadas en el punto (e) de esta sub-sección:
- a) Ser leal al vendedor no tomando acciones que sean adversas a los intereses del comprador en la transacción.
 - b) Informar al comprador cualquier conflicto de interés.
 - c) Aconsejar al comprador a buscar consejos de un experto en las cuestiones relacionadas con las transacciones que van más allá de la experiencia del agente.
 - d) No revelar ninguna información confidencial de o acerca del comprador, excepto que sea con una orden de la corte, aún después de terminar la relación con la agencia.
 - e) A menos que se acuerde por escrito que después que el agente del comprador cumpla con la sección 3(1)(f) de esta acta, de hacer un esfuerzo de buena fe y continuo para buscar una propiedad para el comprador, excepto que el agente comprador no esté obligado a: (i) buscar propiedades adicionales para la compra mientras el comprador sea una parte en un contrato existente de compra; o (ii) mostrar propiedades para las cuales no haya un acuerdo por escrito de pagar remuneración al agente del comprador.
 - f) El agente comprador puede mostrar propiedades en la que el comprador esté interesado a otros posibles compradores, sin violar compromisos con el comprador.

Sección 6. 18.86.060. Deberes del agente doble.

- 1) El licenciado puede actuar como un agente doble solo con el consentimiento por escrito de las dos partes para la transacción después de que el agente doble ha obedecido con la sección 3 (1)(f) de esta acta, y en este consentimiento debe estar incluido las términos de la compensación.
- 2) A menos que los servicios adicionales sean acordados por escrito y firmados por una agente doble, los deberes del agente doble son limitados en la sección 3 de esta acta y siguientes, las cuales no pueden ser ignoradas, excepto cuando sean expresadas en los puntos (e) y (f) de esta sub-sección:
- a) De no llevar ninguna demanda que sea adversa o perjudicial al los intereses de una transacción de cualquiera de las partes.
 - b) De informar oportunamente de cualquier conflicto de intereses a ambas partes.
 - c) Aconsejar a ambas partes que pidan consejo experto sobre temas que se relacionan con la transacción y que están mas allá de la pericia del agente doble.
 - d) De no revelar cualquier información confidencial de cualquier parte, excepto que sea bajo una orden judicial, incluso después de la terminación de la relación con el organismo.
 - e) A menos que se acuerde por escrito que después que el agente doble cumpla con la sección 3(1)(f) de esta acta, de hacer un esfuerzo de buena fe y continuo para buscar un comprador para la propiedad, excepto que el agente dual no esté obligado a: (i) buscar propiedades adicionales para comprar mientras el comprador sea una parte en un contrato existente de compra; o (ii) mostrar propiedades para las cuales no haya un acuerdo por escrito de pagar remuneración al agente doble.

- f) El agente doble puede mostrar propiedades alternativas que no sean propiedades del vendedor a otros posibles compradores, y puede preparar una lista de propiedades competitivas para la venta sin violar los compromisos con el vendedor.
- g) Un agente dual puede mostrar propiedades a otros posibles compradores en las cuales el comprador esté interesado, sin violar los compromisos con el comprador.

Sección 7. 18.86.070. Duración de la relación de la agencia.

- 1) Las relaciones del organismo determinadas en este capítulo comienzan en el momento en que el licenciado empieza a proveer los servicios de corretaje de bienes raíces a un director, y continúan hasta lo primero que ocurra:
 - a) Finalización de los servicios por el concesionario.
 - b) La terminación del término acordado por las partes.
 - c) La terminación de la relación por acuerdo mutuo de las partes.
- 2) Excepto si es acordado por escrito, el concesionario no tiene otras obligaciones después de que la relación con la agencia haya terminado, además de las siguientes obligaciones:
 - a) Dar cuantas de todas las sumas de dinero y propiedades recibidas durante la relación, y
 - b) No revelar información confidencial.

Sección 8. RCW 18.86.080. Compensación.

- 1) En cualquier transacción de bienes raíces la remuneración del corredor puede ser pagada por el vendedor, el comprador, un tercero, o compartiendo la remuneración entre los corredores.
- 2) Un acuerdo de pagar o el pago de la compensación no determina una relación del organismo entre la parte que pagó la remuneración y el concesionario.
- 3) Un vendedor podría estar de acuerdo en que el agente de un vendedor pueda compartir la remuneración pagada por el vendedor con otro corredor.
- 4) Un comprador podría estar de acuerdo en que el agente de un comprador pueda compartir la remuneración pagada por el comprador con otro corredor.
- 5) Un corredor puede ser compensado por más de una parte para servicios de corretaje de bienes raíces en una transacción de bienes raíces, si esas partes consienten por escrito o antes de formar una propuesta en la transacción.
- 6) Los agentes o agentes dobles de un comprador podrían recibir remuneración sobre la base del precio de compra sin violar cualquier deber al comprador.
- 7) Nada contenido en este capítulo obliga un comprador o vendedor a pagar compensación a un concesionario, a menos que el comprador o vendedor haya acordado por escrito con el concesionario los términos de la compensación.

Sección 9. 18.86.090. Responsabilidad indirecta.

- 1) Un director no es responsable por un acto, error o omisión del agente o sub-agente del director que pueda surgir de una relación del organismo:
 - a) A menos que el director participó o autorizó al acto o la omisión.
 - b) Excepto hasta el límite de: (i) El principal se benefició del acto, el error o la omisión; y (ii) El tribunal determine que es muy probable que el demandante sería incapaz de hacer cumplir una sentencia contra el agente o sub-agente.
- 2) Un concesionario no es responsable de un acto, el error, o la omisión de un sub-agente bajo este capítulo, a menos que el concesionario participó o autorizó el acto, el error, o la omisión. Esta sección interna no limita la responsabilidad de un corredor de bienes raíces para un acto, un error, o una omisión para un socio al que el corredor de bienes raíces o vendedor de bienes raíces dieron licencia a ese corredor.

Sección 10. 18.86.100. Conocimiento imputado y notificación.

- 1) A menos que no este acordado por escrito, un director no tiene conocimiento o notificación de ningún hecho sabido por un agente o sub-agente del director, que no sean sabidos realmente por el director.

- 2) A menos que se acuerde con los demás por escrito, un concesionario no tiene conocimiento o notificación de ningún hecho sabido por un sub-agente que no son sabidos por el concesionario en realidad. Esta sección interna no limita los conocimientos imputados a un corredor de bienes raíces de ningún hecho conocido por un socio al que el corredor de bienes raíces o vendedor de bienes raíces dieron licencia a tal corredor.

Sección 11. 18.86.110. Aplicación.

Este capítulo reemplaza solamente las obligaciones de las partes bajo el derecho consuetudinario, incluyendo los servicios fiduciarios de un agente a un director, a la extensión inconsistente con este capítulo. El derecho consuetudinario continúa aplicándose a las partes in todos los otros aspectos. Este capítulo no afecta las obligaciones de un concesionario mientras participa en las prácticas legales autorizadas o no por las cortes de este estado. Este capítulo será interpretado en general.

Sección 12. 18.86.900. Día efectivo.

Este capítulo se hace efectivo en Enero 1 de 1997. Este capítulo no se aplica a ninguna relación de la agencia anterior a Enero 1 de 1997, a menos que el director y el agente acuerden por escrito la validez de este capítulo a la relación de la agencia en Enero 1 de 1997.