

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: RELACIONES CON Y SIN MANDATO

Al momento de comprar o vender una casa, posiblemente le mencionarán los diferentes tipos de relaciones que pueden establecerse entre un comprador o un vendedor y el profesional de bienes raíces. Es la ley estatal la que define qué clases de relaciones pueden crearse; si bien las opciones disponibles varían ampliamente de un estado a otro, aquí desarrollamos en términos generales los temas que es importante tener en cuenta:

¿Qué implica que un profesional de bienes raíces sea también un mandatario? Un profesional o agente de bienes raíces matriculado actuará como mandatario en caso de que lo contrate para representarlo en todo lo relativo a la compra o venta de una vivienda. En el caso de ser mandatario del vendedor, el agente asume deberes fiduciarios frente a ese vendedor, es decir, asume la obligación de tener en vista sus mejores intereses, lo que en general implica procurar obtener el mejor precio y los mejores términos y condiciones para la operación. Este tipo de relación se suele pactar en un [acuerdo de puesta en venta](#). Del mismo modo, el agente que representa al comprador en carácter de mandatario también trabaja en pos de sus mejores intereses a lo largo de toda la operación. Muchos de los agentes que representan al comprador —por ejemplo, aquellos que asumen esta obligación como parte del acuerdo en el litigio de la National Association of REALTORS® vinculado con las comisiones del corredor— le pedirán al comprador que firme un [acuerdo del comprador por escrito](#), en el que se establecerán los términos y las condiciones de su relación antes de empezar el proceso de visitar viviendas.

¿Cuáles son los diferentes tipos de relaciones de mandato que existen? Hay distintos tipos de relaciones de mandato, entre las que se encuentran las siguientes:

- **Mandato único**, que se establece cuando el agente es mandatario solo de una de las partes de la operación de bienes raíces, sea el comprador o el vendedor.
- **Mandato dual**, que le permite al agente representar a la vez al comprador y al vendedor. En los estados que permiten este rol dual, suele existir el requisito de informar a ambas partes sobre este tipo de relación, así como de solicitar su consentimiento expreso, dada la posibilidad de que surjan conflictos de intereses.
- **Submandato**, que se configura cuando hay otro agente que trabaja con el mandatario del vendedor en pos de los mejores intereses del vendedor, con el fin de atraer compradores potenciales para la propiedad del vendedor. Un submandatario asume los mismos deberes fiduciarios para con el vendedor que el mandatario del vendedor, lo que implica que debe abstenerse de colaborar con un comprador de cualquier manera que pudiera ser perjudicial para el vendedor. Los estados que permiten esta relación de submandato podrían requerir la autorización del vendedor y que se informe expresamente al comprador de su existencia.
- **Mandato designado**, que se establece cuando hay agentes de la misma firma o agencia de corretaje de bienes raíces que representan tanto al comprador como al vendedor en la misma operación. Las agencias de corretaje pueden asignar agentes que trabajen exclusivamente para el comprador y vendedor para evitar potenciales conflictos de intereses. Los estados que permiten la figura del mandato designado podrían exigir que se informe la existencia de este vínculo y que tanto el comprador como el vendedor presten su consentimiento expreso.

¿Es posible establecer una relación sin mandato? Sí. En las relaciones sin mandato, el profesional de bienes raíces brinda asesoramiento o asistencia, pero no actúa en representación del comprador ni del vendedor y, por lo general, no asume ningún deber fiduciario frente a sus clientes. Por ejemplo, hay un tipo de relación restringida a una operación en particular, en la cual al agente se lo denomina “corredor de la operación” o “facilitador”. Se trata de un tercero neutral que facilita y negocia los términos y condiciones de la venta de la propiedad. Dependerá de las leyes de cada estado si se permite o no que exista este tipo de relaciones sin mandato.

¿Es obligatorio que se establezca una relación de mandato? No, la relación que establezca con el profesional de bienes raíces puede ser de cualquier tipo —tanto con o sin mandato— según lo que permita la ley del estado. Recuerde, por otro lado, que si contrata a un agente del comprador, podrían solicitarle que firme un acuerdo del comprador por escrito antes de empezar el proceso de visitar viviendas.

¿Dónde encuentro a un agente? Encuentre a su agente REALTOR® [aquí](#), quien podrá asesorarlo y responder todas sus consultas, así como orientarlo para que tome la decisión que mejor se ajuste a sus objetivos. Los REALTORS® asumen el [compromiso de proteger y promover los intereses de sus clientes](#).

Puede haber variaciones en las prácticas aplicables según las diferentes leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a su abogado para obtener más detalles sobre las leyes del estado en que compre una vivienda. En [facts.realtor](#), podrá consultar más información y recursos.