

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.

COBERTURA DEL ACUERDO DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Ha habido muchas declaraciones incorrectas sobre las liberaciones en el acuerdo de la NAR. Para ser claros, casi todos los REALTOR® están cubiertos en virtud del acuerdo negociado.

Si está afiliado a cualquiera de las siguientes empresas de corretaje y es un contratista autónomo, **usted está cubierto por el acuerdo propuesto**, incluso si su compañía de corretaje pudiera no estar cubierta:

Douglas Elliman, Inc.; Douglas Elliman Realty, LLC; eXp Realty, LLC; eXp World Holdings, Inc.; Hanna Holdings, Inc.; HomeSmart International, LLC; Howard Hanna Real Estate Services; Redfin Corporation; United Real Estate; y Weichert, Realtors®.

- Todos los demás REALTORS® que sean miembros de NAR a la fecha del aviso de clase, están cubiertos por la exención de responsabilidad obtenida bajo el acuerdo propuesto.
- La exención de responsabilidad incluye de manera específica a todas aquellas entidades de corretaje con un miembro de NAR como gerente que tuvieran un volumen de transacciones residenciales en 2022 de \$2 mil millones o menos.
- Desafortunadamente, y a pesar de los esfuerzos realizados para incluirlos, el acuerdo no libera de responsabilidad aquellas entidades de corretaje cuyo volumen de transacciones residenciales superó los 2 billones de dólares.
- Para todas esas compañías, el acuerdo proporciona un mecanismo que puede ser utilizado si se desea obtener una exención de responsabilidad, pero para ser claros, el acuerdo no obliga en ningún caso a esas compañías a llegar a un acuerdo en los mismos términos.
- El acuerdo proporciona un límite y una oportunidad para mediar y obtener un resultado diferente, pero no obliga a estas principales empresas de corretaje a buscar esta opción si no lo desean.
- En particular, el acuerdo liberaría a más de un millón de miembros, todas las asociaciones REALTOR® estatales/territoriales y locales, y todas las MLS propiedad de asociaciones REALTOR® que acepten los cambios en las prácticas.

Implicaciones para los miembros de NAR

- Más de un millón de miembros de NAR están exentos de responsabilidad en todo el país.
- El acuerdo de exención de responsabilidad cubre a todos los miembros excepto aquellos que sean contratistas independientes o empleados de HomeServices of America o alguna de 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®.

NUEVA REGLA ACERCA DE LAS OFERTAS DE COMPENSACIÓN EN LAS MLS

- Logramos mantener el derecho de los consumidores a seguir teniendo la compensación colaborativa como opción siempre y cuando esta sea buscada 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:
 - Comisión de tarifa fija pagada directamente por los consumidores
 - Concesión del vendedor
 - 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:

- 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.
- Estos acuerdos pueden ayudar a los consumidores a comprender exactamente qué servicios y valor se proporcionarán, y por qué cantidad.

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.

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.
- NAR pagaría 418 millones de dólares en aproximadamente cuatro años.
- 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.

PRÓXIMOS PASOS EN EL PROCESO

- En particular, ciertos grupos deben decidir apuntarse para estar cubiertos por el acuerdo. A partir del 19 de abril, tanto las MLS de grupos REALTOR® como las que no lo son, así como las agencias de corretaje con un volumen total de transacciones en 2022 para ventas de viviendas residenciales que excedan los \$2 mil millones deben tomar medidas en 60 días.
- La fecha límite para estas acciones es el 18 de junio de 2024.
- Todos los acuerdos alcanzados a través de este mecanismo estarían sujetos a la aprobación judicial.
- La audiencia de aprobación final probablemente se llevará a cabo el 22 de noviembre de 2024.
- Para obtener más información sobre la ejecución de los mecanismos de suscripción, visite [Facts.Realtor](https://facts.realtor).
- Si tiene preguntas sobre cómo completar un acuerdo de participación, comuníquese con Mike Rohde en mrohde@nar.realtor.
- Además, 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.

LOS MIEMBROS DE NAR PUEDEN ACCEDER A MÁS INFORMACIÓN SOBRE EL ACUERDO EN [FACTS.REALTOR](https://facts.realtor).

NAR CONTINUARÁ ACTUALIZANDO SOBRE EL PROCESO DEL ACUERDO EN [COMPETITION.REALTOR](https://competition.realtor).