

¿Sabía Usted?

El Departamento de Estado licencia cerca de 120.000 profesionales de bienes raíces en Nueva York, incluyendo corredores, vendedores y tasadores. Para comprobar si su agente de bienes raíces tiene licencia o para reportar una queja, visite al www.dos.ny.gov o llame al (518) 474-4429.

- Para llegar a ser un vendedor de bienes raíces licenciado, la persona debe tomar cursos específicos y pasar un examen sobre la leyes y la prácticas de bienes raíces en Nueva York. Los vendedores también deben estar asociadas con un corredor de bienes raíces.

- Los corredores de bienes raíces son las personas que, después de obtener dos años de experiencia en ventas de bienes raíces, toman cursos y exámenes adicionales para ser dueños de u operar sus propias empresas de corretaje.

- Los tasadores de bienes raíces están requeridos a tomar cursos y exámenes necesarios para obtener una certificación que les permite estimar el valor de una propiedad.

El Departamento de Estado investiga cientos de denuncias de mala conducta cada año. Muchas de esas denuncias resultan en la revocación o suspensión de licencias de bienes raíces o en multas.

Las violaciones más comunes son: el mal manejo o sobrecargo de honorarios o depósitos; declaraciones falsas sobre una propiedad o sobre su propia experiencia en la industria; incumplimiento de cursos obligatorios de educación, o, a veces, una combinación de las violaciones mencionadas arriba.



Lista de Recursos

Para comprobar si su agente de bienes raíces tiene licencia o para reportar una queja contra un agente de bienes raíces, visite al <https://dos.ny.gov> o llame al (518) 474-4429.

Para reportar un fraude de préstamos, visite el sitio web o llame al número de esta campaña, que tiene el apoyo del gobierno federal.



Division of
Licensing Services

A Division of the New York Department of State

New York City
Department of State
123 William Street
New York, NY 10038-3804
Phone: (212) 417-5800
Fax: (212)-417-2383

Albany
Department of State
One Commerce Plaza
99 Washington Ave.
Albany, NY 12231-0001
Phone: (518) 474-4752
Fax: (518) 474-4597

08/21-ES

Kathy Hochul, Gobernador

Rossana Rosado, Secretario de Estado



Division of
Licensing Services

A Division of the New York Department of State

*¿Piensa en comprar,
vender o alquilar
propiedades en el Estado de
Nueva York?*

**Conozca sus
derechos.**



El Departamento de Estado está trabajando para ayudar a infundir confianza en el mercado inmobiliario, garantizando que todos los profesionales de la práctica de bienes raíces estén licenciados y que actúen con honestidad e integridad y bajo las leyes del Estado de Nueva York.

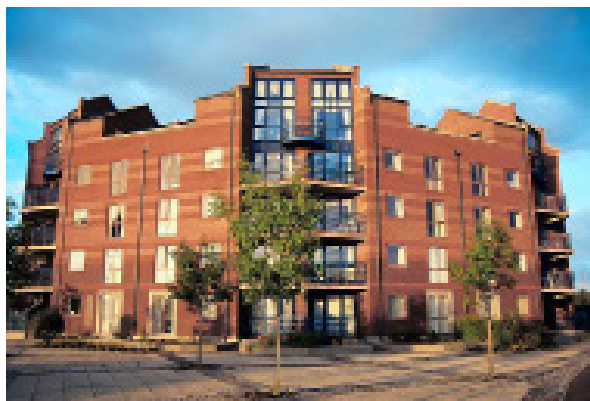
Campaña de Educación de Bienes Raíces del Departamento de Estado

Doce Cosas Que Los Neoyorquinos Deben Saber Antes de Comprar, Vender o Alquilar.

- 1.** Todos los profesionales de bienes raíces deben ser licenciados por el Departamento de Estado, y están obligados a renovar sus licencia(s) cada dos años.
- 2.** Para comprobar si una persona que se identifica como vendedor de bienes raíces o un agente, está en verdad, licenciado por el Estado de Nueva York, consulte con el Departamento de Estado mediante una búsqueda en nuestro sitio web, www.dos.ny.gov. Haga clic en el enlace "eAccessNY" y anote el nombre de la persona, o llamando por telefono al (518) 474-4429.
- 3.** Los compradores, vendedores, inquilinos y propietarios todos tienen el derecho a contratar a su propio agente en una transacción de bienes raíces. Usted no debe asumir que un agente está trabajando únicamente para usted. A menos que usted haya firmado un acuerdo por escrito con el corredor de bienes raíces, él o ella podría representar a la otra parte en la transacción.



- 4.** Cuando usted haya contratado a un agente para que lo represente, él o ella le debe las siguientes funciones: cuidado razonable, lealtad inquebrantable, la confidencialidad, la divulgación completa y la capacidad de ofrecerle una explicación de cualquier dinero recaudado o gastado en su nombre.
- 5.** Los vendedores y los corredores de bienes raíces deben revelar a quienes ellos representan en la transacción apenas tengan el primer contacto con usted.
- 6.** Los honorarios de comisión son negociables. Usted tiene el derecho de negociar la cantidad de la comisión que le paga a un corredor o vendedor. No existe ningún tipo de comisión obligatoria.
- 7.** Si un corredor recibe honorarios que le pertenecen al propietario o vendedor, tales como dinero de depósito o el primer mes de renta, el corredor tiene la obligación de mantener ese dinero separado de su propio dinero. Si el dinero no se proporcionó de inmediato al propietario o vendedor, el agente debe depositar el dinero en una cuenta de depósito de garantía hasta que la transacción se haya cerrado. Si la transacción no se cierra, el corredor no puede quedarse con el dinero y esta obligado a devolvérselo a usted. Acuérdese de pedir un recibo por cualquier depósito de pago que usted haga.



- 8.** No es permitido que un corredor exija un depósito de comisión no reembolsable. El corredor solo gana una comisión cuando él o ella encuentra una persona que está lista, dispuesta y capaz de comprar la propiedad o alquilar el apartamento. Sólo si el corredor ha ayudado a que las partes lleguen a un acuerdo sobre todos los elementos materiales de la oferta es que el o ella gana una comisión.
- 9.** Verifique que la propiedad que le interesa está en verdad disponible para renta o venta. No es raro que los estafadores se hagan pasar por agentes autorizados y ofrezcan propiedad que no está en el mercado o no exista.
- 10.** Tome cautela cuando haga negocios por Internet. No de información personal o privada salvo a que esté absolutamente seguro de la reputación del agente o negocio.
- 11.** Bajo ninguna circunstancia se le requiere que usted pague un honorario por adelantado antes de ver la propiedad. Si lo hace puede perder su dinero.
- 12.** Pida copias de todos los documentos: los cheques, giros postales, la solicitud, recibos, el contrato y cualquier otro documento relacionado a su acuerdo.

