

ACUERDO DE DERECHO EXCLUSIVO A LA LISTA DE VENTAS

Este Acuerdo de derecho exclusivo a la lista de ventas ("Acuerdo") se celebra entre el "Vendedor"
_____ y el "Agente"
_____.

1. DESIGNACIÓN DE AGENTE. El Vendedor designa al Agente como agente de listado único y exclusivo del Vendedor y le otorga el derecho exclusivo de vender la propiedad mencionada ("Propiedad").
2. DATOS DE LA PROPIEDAD.
 - Descripción Legal.
 - Descripción de MLS.
3. AVISOS. Todas las notificaciones y enmiendas según el Acuerdo serán por escrito y se entregarán usando la información de contacto a continuación.

Información de contacto del Vendedor.

Información de contacto del Agente (Firma).

4. PLAZO DEL ACUERDO Y DEL LISTADO.
 - a. Plazo del acuerdo. El Acuerdo entra en vigencia desde el momento de la firma de todas las partes y caduca en una fecha determinada. De no especificarse fecha, termina automáticamente 90 días después de la Fecha del Acuerdo.
 - b. Plazo del listado. Comienza cuando el Vendedor indica al Agente que permita que posibles compradores conozcan la Propiedad. Los listados se ingresarán en MLS dos (2) días después del inicio del Plazo del listado o según las reglas de MLS. Es posible que este Plazo no coincida con la Fecha del Acuerdo.
5. PRECIO DE LISTA. El Vendedor indica al Agente que ofrezca la Propiedad para su venta a un determinado precio, que incluye la remuneración del Agente. (El Agente no garantiza que la Propiedad se tasaré o venderá al precio o los términos mencionados aquí).
6. REMUNERACIÓN DEL AGENTE DE LISTADO.

La Remuneración del Agente de listado y la Remuneración del Agente del Comprador son totalmente negociables y no fijas.

- A. Remuneración del agente de listado. El Vendedor pagará al Agente la remuneración indicada si, durante el plazo del Acuerdo, cualquier genera un comprador listo, dispuesto y con posibilidad de comprar la Propiedad.

- B. Remuneración adicional de Agente de listado para Comprador sin representación. Si se produce un comprador y este no está representado por un agente en el momento de ratificación del contrato de venta, el Vendedor pagará al Agente un precio determinado.
- C. . Remuneración a tasa variable. El Agente y Vendedor acuerdan una remuneración a tasa variable que se pagará de un modo estipulado.
- D. Cargo por servicio del Agente de listado. El Vendedor pagará al Agente un cargo fijo adicional en concepto de Cargo por servicio de Agente de listado.
- E. Anticipo. El Agente reconoce la recepción de un anticipo por un monto determinado que se restará O no de la Remuneración.
- F. Rescisión anticipada. Si el Vendedor desea rescindir el Acuerdo antes de la fecha del final del Plazo del Acuerdo, deberá entregar un aviso escrito para terminar la Relación de agencia entre las partes. Si la rescisión no está justificada, el Vendedor pagará al Agente un monto determinado en concepto de cargo por rescisión.

- 7. REMUNERACIÓN DEL AGENTE DEL COMPRADOR PAGADA POR EL VENDEDOR. Esta remuneración es un monto que pagará el Vendedor a los agentes que representen al Comprador en esta transacción ("Agente del Comprador"). El Vendedor entiende que esta remuneración es negociable y estará finalmente determinada por un contrato de ventas ratificado entre el Vendedor y el comprador.
- 8. SUBVENCIÓN DEL VENDEDOR. Se trata de un pago del Vendedor de los cargos y costos de cierre del Comprador según lo permitan los prestatarios (si corresponde).
- 9. CESIONES.
 - a. Propiedad personal y accesorios. Esto incluye: equipos de calefacción y aire acondicionado integrados, accesorios de plomería e iluminación, sistemas de rociadores internos y externos, espejos de baños, bomba de sumidero, ventiladores de ático y escape, ventanas pluviales, puertas pluviales, pantallas, alfombras instaladas de pared a pared, cortinas, persianas, herrajes para el tratamiento de ventanas, detectores de humo y calor, antenas de TV, árboles y arbustos exteriores.

Se incluirá una lista de los artículos que están actualmente instalados o que se ofrecen y se cederán.

- b. Artículos como están. El Vendedor no garantizará la condición o la orden de trabajo de los siguientes artículos o sistemas.
- c. Marketing como está. Se determina si el Vendedor autoriza O no autoriza al Agente a ofrecer la Propiedad entera "como está".
- d. Artículos o sistemas alquilados o Contratos de servicio. NO SE CEDEN ante la ausencia de un acuerdo escrito expreso del comprador y del Vendedor. Se debe incluir una lista de estos dentro de la Propiedad.

- 10. GARANTÍA DEL PROPIETARIO. El Vendedor tiene la opción de comprar una garantía del propietario, vigente durante el Plazo del Acuerdo y transferida al Comprador tras la concreción de la transacción. El Vendedor debe contemplar el alcance de la cobertura, sus exclusiones y limitaciones.
- 11. SERVICIOS PÚBLICOS, SISTEMAS IMPORTANTES.

Se debe incluir una lista de todos los que correspondan.

La Sección 32.1-164.1:1 del Código de Virginia exige que el Vendedor divulgue si funciona el sistema séptico en el sitio de la Propiedad según una exención de requisitos de reparación o mantenimiento impuesta por el Consejo de Salud del Estado. Si el sistema séptico funciona conforme a una exención, el Vendedor debe proporcionar al comprador la "Divulgación en relación con la validez del permiso del sistema séptico" antes de la ratificación del contrato. Esta exención no se traslada al comprador.

12. OBLIGACIONES DEL AGENTE.

- a. Proteger y promover los intereses del Vendedor y proporcionar al Vendedor los servicios en coherencia con los estándares de práctica y competencia razonablemente previstos. El Vendedor reconoce que ese Agente debe respetar los estatutos, las políticas y los procedimientos, además de las reglas y regulaciones que rigen el Servicios de múltiples listados (MLS), el Código de Ética de la Asociación Nacional de REALTORS®, el Código de Virginia y las Reglas y Regulaciones Regionales para el sistema de bloqueo electrónico.
- b. Usar todos los esfuerzos razonables y actuar diligentemente para buscar compradores de la Propiedad al precio y las condiciones indicadas, negociar en nombre del Vendedor, establecer estrategias para lograr los objetivos del Vendedor, asistir en cumplir las obligaciones contractuales del Vendedor y facilitar la concreción de la venta de la Propiedad.
- c. Comercializar la Propiedad, incluso la descripción, las fotografías del interior y exterior en medios publicitarios adecuados, como publicaciones, correos, folletos e Internet; sin obligación de continuar comercializando la Propiedad después de que el Vendedor ha aceptado una oferta.
- d. Presentar todas las ofertas o contraofertas escritas al y del Vendedor de manera oportuna, a menos que el Vendedor diga lo contrario por escrito.
- e. No continuar comercializando, mostrando o permitiendo muestras después de que la Propiedad esté sujeta a un contrato de venta ratificado, a menos que el Vendedor diga lo contrario por escrito.
- f. Contabilizar todo el dinero y la propiedad recibidos en fideicomiso por el Agente.
- g. Mostrar la Propiedad durante horarios razonables a posibles compradores y acompañar o adaptar a otros titulares de licencias inmobiliarias, sus posibles compradores, inspectores, tasadores, exterminadores y otras partes para facilitar o concretar la venta de la Propiedad.

Se deben incluir las instrucciones para mostrar que se compartirán con otros titulares de licencias inmobiliarias y sus posibles compradores.

El Agente instalará o no instalará un bloqueo electrónico sobre la Propiedad para permitir el acceso y las muestras por personas no autorizadas a acceder a la Propiedad.

13. MARKETING/MLS/PUBLICIDAD EN INTERNET.

- A. Marketing de MLS. Se debe determinar si el Vendedor autoriza O no autoriza al Agente a comercializar la Propiedad a través de MLS.
 - (1) Si el Vendedor autoriza al Agente a comercializar la Propiedad a través de MLS: el Agente distribuirá, por MLS, información sobre la Propiedad durante y después de la caducidad del Acuerdo.
 - (2) Si el Vendedor no autoriza al Agente a comercializar la Propiedad a través de MLS. El Agente comercializará la Propiedad como un Listado exclusivo de oficina, a menos y hasta que el

Vendedor decida lo contrario. Esto significa que el Vendedor indica al Agente que restrinja la comercialización de la Propiedad solo a la red del Agente.

- B. Sitios web externos. Se debe determinar si el Vendedor autoriza o no autoriza al Agente a comercializar la Propiedad a través de MLS u otros medios para poner a disposición datos de listado en sitios web externos. El Vendedor reconoce que los datos pueden distribuirse en sitios web externos a través de otros medios diferentes de MLS sin importar su determinación y que la precisión de estos datos está controlada por los sitios web externos y fuera del control del Agente. Sitios web de terceros incluyen: (a) Sitio de Internet del Agente; (b) sitios de Internet de vendedores inmobiliarios o agentes inmobiliarios asociados afiliados al Agente u otros agentes que participan en MLS; (c) cualquier otro sitio de Internet o (d) medios sociales e impresos.
- C. Si el Vendedor ha optado por comercializar la Propiedad en MLS, el Agente está autorizado por este a enviar y comercializar la Propiedad de la siguiente manera:

- El Vendedor autoriza O no autoriza que se muestre la dirección de la Propiedad en Internet.
- El Vendedor autoriza O no autoriza que se muestren comentarios o críticas no revisados de la Propiedad en sitios de Internet de participantes de MLS.
- El Vendedor autoriza O no autoriza que se muestre un cálculo automatizado del valor de mercado de la Propiedad en sitios de Internet de participantes de MLS.
- El Vendedor autoriza O no autoriza que se muestre la Remuneración del Agente del Comprador en un sitio web externo.

D. Próximamente. Se debe determinar si el Vendedor autoriza o no autoriza al Agente a comercializar la Propiedad según el estado "Próximamente". El Agente puede realizar actividades previas a la comercialización antes de la fecha de comercialización real de la Propiedad en MLS según el estado "Activo", por ejemplo: (1) colocar un cartel de "Próximamente" en la Propiedad; (2) notificar a agentes de otras firmas que la propiedad está próxima a comercializarse; y (3) colocar publicidades y realizar otras actividades de marketing a discreción del Agente. El Agente no mostrará la Propiedad a posibles compradores o inquilinos o sus agentes durante el estado "Próximamente".

E. Durante el plazo del Acuerdo, el Vendedor, mediante aviso por escrito al Agente, puede autorizarlo para activar o desactivar el uso de cualquier función descrita antes.

14. TIPOS DE REPRESENTACIÓN INMOBILIARIA – DIVULGACIÓN Y CONSENTIMIENTO INFORMADO

Representación del vendedor (el vendedor acepta usar los servicios del Agente y también puede incluir a agentes que representan a compradores para que actúen en nombre del Vendedor como subagentes del Agente.

Representación del Comprador (los compradores contratan los servicios de su propio agente, conocido como representante del comprador, para que actúe en su nombre)

Representación designada (cuando comprador y vendedor en una transacción están representados por diferentes asociados de ventas afiliados al mismo agente, cada uno representa en su totalidad los intereses de un cliente diferente en la misma transacción. Los representantes designados no son representantes dobles si cada uno representa solo al comprador o solo al vendedor en una transacción inmobiliaria específica.

El Vendedor no consiente la representación designada y no permite que se muestre la Propiedad a un comprador representado por este Agente a través de otro representante designado asociado a la firma,
O

El Vendedor consiente la representación designada y permite que se muestre la Propiedad a un comprador representado por este Agente a través de otro representante designado asociado a la firma.

Representación doble (cuando el mismo Agente y el mismo asociado de ventas representan al comprador y vendedor en una transacción).

El Vendedor no consiente esta representación doble y no permite que se muestre la Propiedad a un comprador representado por este Agente a través del mismo asociado de ventas.

O

El Vendedor consiente la doble representación y permite que se muestre la Propiedad a un comprador representado por este Agente a través del mismo asociado de ventas.

Se requiere una divulgación adicional antes de concretar la representación designada o doble para una transacción específica.

15. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL.

El Agente mantendrá la confidencialidad de toda información personal y financiera y todo aquello considerado confidencial por el Vendedor que se obtuvo por el Agente durante la relación de corretaje, a menos que el Vendedor dé su consentimiento por escrito para revelar esta información. Esta obligación continúa después de la terminación de la relación de corretaje. La información sobre defectos de materiales latentes en la Propiedad no se considera información confidencial.

16. AUTORIZACIÓN PARA DIVULGAR OTRAS OFERTAS. El Agente puede divulgar, sin autorización del Vendedor, la existencia de otras ofertas escritas sobre la Propiedad.
17. CUMPLIMIENTO CON LAS LEYES DE VIVIENDA JUSTA. Se mostrarán las propiedades sin discriminación por raza, color, religión, sexo, discapacidad, situación familiar o nacionalidad, además de todas las clases protegidas por las leyes de los Estados Unidos, la Mancomunidad de Virginia y todas las jurisdicciones locales aplicables, o por el Código de Ética de REALTOR®.
18. PROGRAMA DE REUBICACIÓN: el Vendedor debe manifestar si participa o no en un Programa de reubicación y, de ser así, la información al respecto.
19. ASOCIACIÓN DE CONDOMINIOS. El Vendedor manifiesta que la Propiedad está O no está ubicada dentro de un desarrollo que constituye un Condominio o Cooperativa. Los Condominios o Cooperativas que se ofrecen para la venta están sujetos a la recepción de los compradores de las divulgaciones requeridas y el Vendedor es responsable del pago de los cargos correspondientes y de proporcionar estos documentos de divulgación a posibles compradores.

El Vendedor o Agente solicitará los documento de divulgación de la asociación a cargo del Vendedor o en el momento del listado, O en un plazo de 3 días a partir de la fecha de ratificación del contrato.

Datos sobre el Condominio o la Cooperativa.

El Vendedor manifiesta que el Vendedor está O no está al día con todas las deudas de la asociación de condominios o tasaciones especiales.

20. ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS DE PROPIEDADES. El Vendedor manifiesta que la Propiedad está O no está ubicada dentro de un desarrollo que está sujeto a la Ley de Asociación de Propietarios de Virginia, Sección 55.1-1800, *et seq.*, del Código de Virginia. De ser así, el Vendedor es responsable del pago de los cargos correspondientes y de proporcionar el certificado de reventa a los compradores.

El Vendedor o Agente solicitará los documentos de divulgación de asociación a cargo del Vendedor en el momento del listado O en el plazo de 3 días después de la fecha de ratificación del contrato.

Datos sobre la Asociación de Propietarios.

El Vendedor manifiesta que está O no está al día con todas las deudas de la asociación de propietarios o tasaciones especiales.

21. CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD. El Vendedor reconoce que el Agente ha informado al Vendedor sobre sus derechos y obligaciones según la Ley de divulgación de propiedad residencial de Virginia o que está O no está exento de la Ley.

El Vendedor reconoce que el Agente tiene la obligación de divulgar a posibles compradores todos lo hechos adversos materiales en relación con la condición física de la Propiedad conocidos realmente por el Agente, incluidos hechos que figuran en los Informes de la Propiedad. No obstante, el Agente no estará obligado a detectar estos defectos latentes ni dar consejos sobre la condición de la propiedad fuera del alcance de la licencia inmobiliaria del Agente. El Vendedor puede autorizar al Agente a entregar Informes de la propiedad a posibles compradores.

22. DIVULGACIÓN DE PINTURA A BASE DE PLOMO. El Vendedor manifiesta que la instalación residencial en la Propiedad se construyó O no se construyó antes de 1978. De construirse antes, el Vendedor está sujeto a las leyes federales sobre la divulgación de posible presencia de pintura a base de plomo en la Propiedad y reconoce que el Agente lo ha informado sobre sus obligaciones conforme a la ley. Si es así, el Vendedor debe completar y proporcionar al Agente el formulario "Venta: Divulgación y reconocimiento de información sobre pintura a base de plomo o peligros de pintura a base de plomo" o un formulario equivalente.

23. GRAVÁMENES ACTUALES. El Vendedor manifiesta al Agente que la información debajo es verdadera y está completa de acuerdo con el conocimiento, la información y la creencia del Vendedor, y este comprende que los préstamos identificados se pagarán ante la concreción de la transacción.

a. La Propiedad no está sujeta a hipotecas o escritura fiduciaria.

- b. La Propiedad es garantía de una primera hipoteca o préstamo de escritura fiduciaria de _____ con un saldo aproximado de \$ _____. Este préstamo es Convencional O FHA o VA o _____.
- c. La Propiedad es garantía de una segunda hipoteca o préstamo de escritura fiduciaria de _____ con un saldo aproximado de \$ _____.
- d. La Propiedad es garantía de una línea de crédito o línea de capital de vivienda de _____ con un saldo aproximado de \$ _____.
- e. El Vendedor está al día con todos los pagos de los préstamos identificados arriba.
- f. El Vendedor no está en mora y no ha recibido avisos del titular de un préstamo identificado arriba.
- g. No hay gravámenes contra la Propiedad por impuestos federales, estatales o locales; impuestos inmobiliarios impagos, o cargos de la asociación de condominios o propietarios, o tasaciones especiales impagos.
- h. No hay juicios contra el Vendedor (incluido cada propietario para propiedad conjunta). El Vendedor no tiene conocimientos sobre cuestiones que podrían dar lugar a un juicio y afectar posiblemente a la Propiedad.
- i. El Vendedor no se ha presentado para obtener protección por quiebra conforme a las leyes federales ni contempla hacerlo durante el Acuerdo.

En el caso de que la Propiedad esté sujeta a un préstamo, el Vendedor acepta que divulgará de inmediato el nombre y la información de contacto del prestamista y el número de cuenta del Agente de liquidación identificado en un contrato de venta de la Propiedad.

El Vendedor deberá notificar al Agente si se producen cambios en lo mencionado anteriormente.

24. FINANCIACIÓN DEL VENDEDOR. El Vendedor acepta O no acepta ofrecer financiación según términos determinados y negociados.

25. COSTOS DE CIERRE. Cargos por la preparación de la escritura de compraventa y demás serán pagados por el Vendedor, a menos que se especifique lo contrario en el contrato de ventas.

El formulario "Costo estimado de liquidación del Vendedor" se adjunta O no se adjunta. Estos cálculos tienen fines informativos solamente y cambiarán en función de los términos y las condiciones de la oferta de compra.

26. GANANCIAS DEL VENDEDOR. El Vendedor acepta que sus ganancias posiblemente no estén disponibles en el momento de la concreción de la transacción.

27. IRS/FIRPTA. La Sección 1445 del Código del Servicio de Rentas Internas (IRS) posiblemente exija a un comprador o agente de liquidación que informe el precio de venta bruto, el número de identificación fiscal federal del Vendedor y otra información requerida al IRS. En ciertas circunstancias, el IRS exige que se retenga un porcentaje del precio de venta de las ganancias del Vendedor si este es una Persona extranjera, según la definición de FIRPTA.

28. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR.

- A. Obligaciones del Vendedor: (a) trabajar exclusivamente con el Agente durante el plazo del Acuerdo; (b) pagar al Agente la remuneración estipulada; (c) cumplir oportunamente las

solicitudes razonables del Agente de proporcionar datos financieros o personales pertinentes para cumplir los términos del Acuerdo; (d) colaborar con el Agente y facilitar su obligaciones, y (e) cumplir con las leyes locales, estatales y federales en relación con esta transacción.

- B. Manifestaciones y garantías del Vendedor. El Vendedor sabe que puede ser responsable de no divulgar información o manifestar de manera errónea la condición de la Propiedad. El Vendedor garantiza:
- a. Que tiene la capacidad para transmitir un título de la Propiedad en buen estado y comercializable mediante escritura de garantía general y manifiesta que la Propiedad es asegurable.
 - b. Que no es una parte de un acuerdo de listado con otro agente para la venta, el intercambio o el alquiler de la Propiedad.
 - c. Que ninguna persona o entidad tiene derecho a comprar, alquilar o adquirir la Propiedad.
 - d. Que es O no es un agente inmobiliario con licencia (activa/inactiva).
 - e. Que tiene O no tiene conocimiento de la existencia, remoción o abandono de un tanque de almacenamiento subterráneo en la Propiedad.
 - f. Que la Propiedad está O no está ocupada por inquilinos.
 - g. Que tiene O no tiene un sistema de grabación de audio o video ("Sistema de vigilancia") en la Propiedad.
- C. Acceso a la Propiedad. El Vendedor proporcionará llaves al Agente para acceder a la Propiedad y permitirá que los asistentes sin licencia del Agente ingresen a la Propiedad para tareas administrativas.

En caso de estar ocupada por inquilinos, el Vendedor proporcionará al Agente los documentos de alquiler actuales y la información de contacto del inquilino, y se esforzará por facilitar las muestras e inspecciones de la Propiedad.

- D. Asunción de riesgo del Vendedor.
1. El Vendedor retiene plena responsabilidad por la Propiedad hasta que se transfiera el título al comprador.

El Agente no es responsable de la seguridad de la Propiedad ni de inspeccionarla de manera periódica. Si la Propiedad queda vacía durante el plazo del Acuerdo, se aconseja al Vendedor que notifique a la compañía de seguros del propietario y solicite una "Cláusula de vacante" para cubrirla.
 2. En consideración del uso de los servicios y las instalaciones del Agente y de las instalaciones de MLS, el Vendedor y sus herederos y asignatarios libera al Agente los agentes designados por el Agente, subagentes, asociados de ventas y empleados, MLS y los directores, funcionarios y empleados de este, incluidos ejecutivos de cualquier Asociación de REALTORS® matriz, de cualquier responsabilidad para con el Vendedor por vandalismo, robo o daño en la Propiedad o su contenido.

29. INCUMPLIMIENTO DEL VENDEDOR.

- A. Incumplimiento del Vendedor. En el caso de que el Vendedor incumpla lo mencionado, esta será justificación para que el Agente rescinda el Acuerdo. Después de esto, el Agente puede proporcionar un Aviso de rescisión del Acuerdo de representación de corretaje, que dejará cesante la Relación de agencia entre las partes. El Vendedor pagará los gastos, incluidos los honorarios de abogados y costos incurridos por el Agente en caso de demandas al respecto.
 - B. Obligaciones del Agente tras la rescisión. Si el Agente rescinde el Acuerdo antes de su caducidad, el Agente entregará al Vendedor copias de todos los contratos e instrumentos celebrados en nombre del Vendedor, quitará la Propiedad de servicios de listado y devolverá al Vendedor las llaves de la Propiedad.
30. DISPOSICIONES VARIAS.
- A. Asesoramiento profesional adecuado. El Vendedor reconoce que el Agente se contrata exclusivamente como agente inmobiliario y no en calidad de otro proveedor de servicios profesional.
 - B. Referencias de proveedores de servicios. El Agente o uno de los asociados de ventas del Agente pueden consultar a un proveedor de servicios para que asista el Vendedor en esta transacción. El Vendedor tiene la libertad de rechazar cualquier proveedor de servicios remitido, con o sin causa.
 - C. Fraude electrónico. El Vendedor no debe transmitir nunca información personal no pública por correo electrónico u otra comunicación electrónica no protegida. El Comprador no debe responder a comunicaciones electrónicas que soliciten la transferencia de fondos o que se proporcione información personal no pública, incluso si esta parece provenir del Agente. En caso de recibir este tipo de comunicaciones, se debe verificar si la información es fidedigna mediante otros medios de comunicación. Al transferir fondos, nunca dependa exclusivamente de una comunicación por correo electrónico, fax o mensaje de texto.
 - D. Ofertas posteriores después de la aceptación del contrato. El Agente recomienda al Vendedor que obtenga asesoramiento legal antes de aceptar cualquier oferta posterior.
 - E. Ley vigente. Las leyes de la Mancomunidad de Virginia regirán la validez, interpretación y cumplimiento del Acuerdo, sin importar la aplicación del conflicto de leyes.
 - F. Acuerdo vinculante. El Acuerdo será vinculante para las partes y cada uno de sus herederos, ejecutores, administradores, sucesores y asignatarios permitidos. Las disposiciones de este sobrevivirán la venta de la Propiedad y no se fusionarán.
 - G. Divisibilidad. En el caso de que una disposición del Acuerdo se determine inexigible, los demás términos y disposiciones no se verán afectados, deteriorados o invalidados.
31. HONORARIOS DE ABOGADOS. En caso de incumplimiento de este Acuerdo, la parte que no incumplió tiene derecho a recuperar de la parte que incumplió, además de otros daños, todos los Gastos legales razonables incurridos en ejercer sus derechos conforme a este Acuerdo, se presente o no una demanda, y para obtener, exigir el cumplimiento o defender cualquier juicio relacionado. "Gastos legales" incluye honorarios de abogados, costos judiciales y gastos de litigios, incluso los cargos de testigos expertos y costos de presentación de informes del tribunal.
32. DEFINICIONES.
- a. "Relación de agencia" es cuando un titular de licencia inmobiliaria actúa o representa a una persona.
 - b. "Relación de corretaje" es la relación contractual entre un cliente y un titular de licencia inmobiliaria.

33. ADICIONES. Los siguientes formularios, si se ratifican, forman parte del Acuerdo (lista no completa).

- Anexo de venta breve
- Anexo de panel solar
- Otro (especificar):