



GOBIERNO DE PUERTO RICO
Departamento de Estado

**JUNTA DE CORREDORES, VENDEDORES Y EMPRESAS DE BIENES RAÍCES
DE PUERTO RICO**

PROTOCOLO PARA LAS MEJORES PRÁCTICAS DE LA PROFESION DE BIENES
RAÍCES DURANTE LA PANDEMIA DEL "COVID-19"

DS
RF
La Junta de Corredores, Vendedores, Empresas y Escuelas de Bienes Raíces de Puerto Rico, con el único fin de ofrecer las mejores herramientas para guiar hacia una práctica segura de bienes raíces en medio de una situación de emergencia como la que estamos experimentando como industria, da a conocer las siguientes medidas.

DS
EMQ
DS
VR
Seguir estas guías permitirá a los profesionales que laboran en la industria de bienes raíces demostrar cuidado por la salud y el bienestar de los clientes, colegas y el mayor bienestar público, al reducir el riesgo de exposición y propagación de COVID-19, al tiempo que proporciona los servicios esenciales en el área residencial y de bienes inmuebles comerciales reconocidos por el Departamento de Seguridad Nacional como necesarios para el mantenimiento de la Infraestructura Crítica en este caso de Puerto Rico.

DS
FTM
GUÍA SUGERIDA PARA LA PRÁCTICA DE VENTA Y ALQUILER DE
BIENES INMUEBLES

Estas pautas reflejan nuestra comprensión en acuerdo al espíritu de cumplimiento con la Orden Ejecutiva 2020-038 emitida por la Hon. Gobernadora Wanda Vázquez Garced durante la Respuesta al "COVID-19", que sugieren la integración segura de la actividad expresamente de servicios de bienes raíces residenciales, comerciales, industriales, incluidos los servicios de subasta y todos los servicios relacionados a bienes raíces.

¿Cuáles son las mejores prácticas recomendadas que deben seguirse en todas las circunstancias?

- Visitas o demostraciones (“Showings”) privados exclusivamente por citas y con el consentimiento del vendedor y los ocupantes de la propiedad.

- Un solo agente y no más de dos individuos deben estar en una vivienda al mismo tiempo durante una presentación. Si otras personas son necesarias para una demostración (“Showing”), deben esperar fuera o en sus vehículos para guardar el distanciamiento físico. Todas las actividades deben completarse electrónicamente, si es posible.

DS
RF

- Se permitirá la visita de Corredores y/o Vendedores solos, y sin ningún acompañante, con los dos siguientes propósitos:

DS
EMQ

- Tomar fotografías o video o hacer un “virtual showing”, limitado a una sola persona dentro de la propiedad. Todo esto tomando las debidas precauciones, (Utilización de equipos como mascarilla, guantes, desinfectador de manos “hand sanitizer”, etc.). Se permitirá solo con la autorización del propietario o agente de bienes raíces, quien deberá llevar un récord de visitas para un posible rastreo en caso de notificarse posteriormente algún contagio de los involucrados en ésta gestión.

DS
VR

- Se permitirá entrada de Tasadores, Agrimensores, Ingenieros, e Inspectores de propiedad, para hacer las labores pertinentes de su profesión para la venta de la propiedad, solos y mediante coordinación con el propietario o agente de bienes raíces autorizado.

DS
FTM

- No “Open Houses” (Casas abiertas al público en general).
- Pre-inscribir a todos los visitantes presenciales, incluyendo el nombre, dirección y número de teléfono para rastrear a todos los contactos.
- Todos los que asistan deben recibir previamente por correo electrónico u otros medios de comunicación escrita la información sobre COVID 19 incluyendo los requisitos de higiene según el CDC.
- La información debe indicar que durante la visita privada los visitantes no pueden hacer contacto con otros ni tocar ninguna superficie. El agente (con guantes puestos) abrirá las puertas, gabinetes, etc. que los visitantes les indiquen.
- El agente abrirá todas las puertas externas e internas oportunamente para minimizar el riesgo de contaminación de las superficies.

● Una visita privada a la vez. Las visitas se deben separar para permitir la limpieza y saneamiento luego de cada visita según sea requerido y para evitar contacto entre diferentes visitantes.

DS

RF

● Se sugiere quitarse los zapatos antes de entrar o usar algún tipo de protector relacionado.

● Trate que las visitas privadas sean breves.

DS

EMG

● No se harán visitas privadas a propiedades en que la persona que la ocupe esté o ha estado enferma en los últimos 14 días o se ha mantenido bajo aislamiento. Aquellos que se sientan mal, que hayan viajado a ultramar, estén bajo aislamiento voluntario o han estado en contacto con algún paciente confirmado de padecer "COVID 19" no deben asistir a la visita.

DS

VR

● Las personas de alto riesgo deben considerar no asistir a la visita (o sea, mayores de 65 años o con condiciones médicas pre-existentes según establecido por el Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC)

DS

FTM

● Utilice un desinfectador de manos ("hand sanitizer") o toallitas antibacteriales para limpiar las áreas que los visitantes pudieran haber tocado sin querer.

● Todas las actividades que impliquen documentación deben completarse electrónicamente.

● Se debe informar a los propietarios o a los ocupantes de la propiedad que no deben estar presentes dentro de una propiedad al mismo tiempo que otras personas. Se debe informar a los propietarios o a los ocupantes de la propiedad que pueden permanecer cercanos a la propiedad, pero no en la propiedad mientras los agentes, compradores, inspectores u otros lo están ocupando.

● Los agentes deben leer y comprender las recomendaciones de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) sobre cómo protegerse. ¡Esto es críticamente importante!

● Cualquier persona en la propiedad debe aceptar adherirse estrictamente a las medidas de distanciamiento físico en todo momento al permanecer al menos a seis pies de distancia según las recomendaciones establecidas por el Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC).

● Cualquier persona que ingrese a una propiedad al igual que las que se encuentren presentes al momento de la visita; deberán proporcionar mediante declaración escrita que, según su mejor conocimiento, no está actualmente enferma de resfriado o gripe; no

tiene fiebre, tos persistente, dificultad para respirar ni exhibe otros síntomas de “COVID-19”; no ha estado en contacto con una persona con “COVID-19”; y se adherirá y seguirá todas las precauciones requeridas para ver la propiedad en todo momento. Todas las personas que visiten una propiedad acordarán lavarse las manos con agua y jabón o usar desinfectante para manos antes de la entrada, y usar guantes de goma desechables y una mascarilla protectora. Además, si alguien que ingresó a la propiedad, luego es diagnosticado con “COVID-19”, la persona que es diagnosticada debe informar inmediatamente al agente de bienes raíces, quien hará los mejores esfuerzos para informar a todos los que ingresaron a la propiedad después de la persona diagnosticada, de ese hecho. El agente debe mantener récord de contacto de todas las partes involucradas.

DS

RF

DS

EMQ

DS

VR

DS

FTM

- Los vendedores y compradores deberán conocer expresamente los riesgos de mostrar y visitar propiedades: que puede ser peligroso o inseguro y podría exponerlos a ellos u otros al Coronavirus (COVID-19). Los vendedores y compradores deben ser informados de sus responsabilidades relacionadas con los protocolos “COVID-19” con respecto al distanciamiento social y otras pautas del Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC). (<https://espanol.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/index.html>)

- Establecer un acuerdo que permita el ingreso a la propiedad o a la vivienda, a obtenerse por el agente de bienes raíces de todas las partes, de forma escrita previo a realizarse la visita. (Ver adjunto formulario sugerido)

- El propietario debe ser informado de sus obligaciones en virtud del acuerdo de compra para que cumpla con dichos acuerdos con una comprensión clara de los riesgos asociados.

- Los Corredores y Vendedores de bienes raíces deben seguir los protocolos anteriores al realizar interacciones en persona, pero deben abstenerse de cualquier gestión de mercadeo no electrónica y no solicitada durante la declaración de emergencia relacionada con “COVID-19”.

- Las discusiones después de la presentación con el vendedor o los clientes deben realizarse a través de medios electrónicos como correo electrónico, teléfono, o cualquier otra plataforma electrónica (tales como “Zoom”, “FaceTime”, etc.), en lugar de hacerse en persona, evite una conversación que no se adhiera a las pautas de distancia social.

● Para los HOA (Home Owners Association), verifique con el vendedor si hay nuevas reglas que puedan regir las demostraciones de áreas comunes o la entrada a la propiedad.

● Los Corredores/Vendedores deberían considerar la posibilidad de extender la fecha de vencimiento de sus listados.

● A menos que sea absolutamente necesario, las comunicaciones con los clientes deben realizarse por medios electrónicos o por teléfono. Las conversaciones en persona deben minimizarse a menos que sea absolutamente necesario.

● En casos de Co-Broke asegurarse que las instrucciones de seguridad sean compartidas y claramente aceptadas por cualquier otro profesional que visite o presente clientes para mostrar sus propiedades (Listados) según se establece en estas guías.

Subastas

- Solamente a realizarse por teléfono o por internet.

REDACCION Y ACEPTACION DE ACUERDOS DE COMPRA Y OTROS CONTRATOS

Todas las siguientes actividades pueden y deben procesarse electrónicamente:

- Preparación y firma de acuerdos de compra u otros contratos/formas.
- Aceptación de ofertas.
- Preparar cualquier enmienda a un acuerdo de compra u otro contrato.
- Depositar fondos directamente a la cuenta bancaria del depositario ya sea visitando una institución bancaria o por "wire tranfer".

CERRANDO LA TRANSACCIÓN

- En casos de cierres financiados a través del banco se observará el protocolo de la entidad bancaria.
- En caso de cierres en efectivo solo se permitirá la presencia de compradores y vendedores, siendo estos atendidos de manera individual o en cuartos separados.

- Tanto compradores, como vendedores, corredores y/o vendedores de bienes raíces, el notario y cualquier otro personal debe tener guantes y mascarillas evitando el contacto físico.

- El corredor podrá asistir al cierre a entregar llaves pero evitará entrar a los cuartos de conferencia en que estén reunidos los clientes.

- Cada persona tendrá que llevar sus bolígrafos o proveer uno a cada uno, evitando tener que compartir el uso de los mismos.

OFICINAS DE BIENES RAÍCES

- Los empleados y agentes se recomienda trabajar desde sus hogares siempre que sea posible.
- Se recomienda que las oficinas limiten el acceso al público a gestiones estrictamente necesarias, de corta permanencia de tiempo y previamente coordinadas cuidando las normas de distanciamiento social.
- De tener que asistir a la oficina, deben colocar anuncios con información higiénica sobre "COVID 19" y proveer sanitizador de manos.
- Deben asegurar que las medidas de distanciamiento físico se pongan en práctica.
- Minimizar el número de personas en la oficina en un momento dado.

INSPECCIONES PREVIAS AL ACUERDO DE CIERRE DE LA TRANSACCIÓN Y DILIGENCIA DEBIDA DEL COMPRADOR

● Si algún profesional (por ejemplo un inspector de propiedades, tasador o ingeniero) visita la propiedad, esta persona debe:

1. Acatar el reglamento de separación física (6 pies).
2. No visitar la propiedad si los ocupantes han visitado países de ultramar recientemente o están bajo aislamiento voluntario o han estado en contacto con un paciente confirmado de padecer de COVID 19 en las últimas dos semanas.
3. Limitar el número de personas dentro de la propiedad.
4. Minimizar el tiempo de la visita dentro de la propiedad.
5. Minimizar el contacto personal con vendedores o proveedores.

- Registrar los detalles del contacto con profesionales que visiten la propiedad y la fecha de la visita para asistir en el rastreo de contactos
- Pídale al profesional que sanitice las áreas que haya tocado – o que usen guantes y descartar al finalizar su visita en algún lugar seguro.

ESCUELAS DE BIENES RAÍCES

● La educación a distancia será la actividad educativa recomendada hasta que culmine la emergencia de COVID-19 o mediante nueva determinación por Orden Ejecutiva o terminación de la misma dirigida a servicios relacionados a Instituciones Educativas.

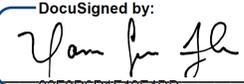
POR LO QUE, suscribimos esta guía hoy 30 de abril de 2020.

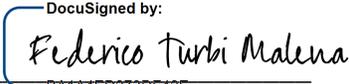
DocuSigned by:

E2EB9E1FC4144C5...
Rogelio Ferrer Ramos
Presidente

DocuSigned by:

E2D4CFFE7B84416...
Lcdo. Erick M. Quintana
Representante del Interés Público

DocuSigned by:

92F0D6D1F49F4DD...
Vanessa Rivera Flores
Miembro

DocuSigned by:

BA1A4ED273DF42E...
Federico Turbi Malena
Secretario

Vacante
Representante del Consumidor