

ACUERDO DE REFERENCIA

Este Acuerdo de referencia estándar, conocido también como "Acuerdo", se realiza entre _____ (agente / empresa de referencia) y Overseas Realty, Inc. (agente / empresa receptor(a)).

En consideración de los pactos mutuos de este Acuerdo, las partes convienen los siguientes puntos:

1. Canales: Se entenderán por canales adecuados correo electrónico, whatsapp, teléfono o fax y se manejarán de manera ágil y cortés.

2. Tarifas: El agente receptor de la referencia acuerda pagar la tarifa y las bonificaciones establecidas en el Anexo 1, pagaderas según lo indicado en el mismo.

3. Limitación de responsabilidad:

(a) Bajo ninguna circunstancia el agente de referencia será responsable del agente receptor o de terceros por daños indirectos, incidentales, resultantes, especiales o ejemplares (incluso si se aconseja la posibilidad de dichos daños), derivados de este acuerdo, tales como, pero no limitados a: la pérdida de ingresos o ganancias anticipadas o negocios perdidos, costes de retraso o responsabilidades con terceros derivados de cualquier fuente.

(b) El agente de referencia renuncia a cualquier representación y garantía, incluyendo cualquiera relacionada con la comercialización para fines particulares, idoneidad, cumplimiento de leyes, calidad, o no, respecto al sitio web de agente de referencia.

(c) En ningún caso el agente de referencia será responsable de ninguna manera por una cantidad mayor que el pago debido al agente de referencia de conformidad con la sección 2 del presente documento.

(d) El agente de referencia no será parte de este acuerdo, por las limitaciones contenidas en la sección 3.

4. Firmas y Copias de las contrapartes: Este acuerdo se puede ejecutar en múltiples contrapartes, cada una de las cuales se considerará como una copia fiel del original original, pero todas juntas constituirán un único instrumento. Las firmas recibidas mediante copias son aceptables y se consideran firmas originales.

5. Fuerza mayor: Ni el agente remitente ni el agente receptor serán responsables ante el otro por cualquier falla o retraso en su desempeño debido a cualquier causa fuera de su control, incluidos actos de guerra, fuerza mayor, terremotos, disturbios, sabotaje, disputas, interrupción de Internet, actos gubernamentales u otros eventos similares.

6. Varios: Este acuerdo constituye y contiene el acuerdo completo entre las partes con respecto al tema objeto del presente acuerdo y reemplaza cualquier otro acuerdo oral o escrito anterior o contemporáneo. Cada parte reconoce y acepta que la otra no ha hecho ninguna representación, garantía o acuerdo de ningún tipo, salvo lo expresamente establecido en este documento. Este Acuerdo no puede ser modificado o enmendado, excepto por un instrumento por escrito firmado por funcionarios debidamente autorizados de ambas partes de este documento. Este Acuerdo se puede ejecutar en contrapartes, cada una de las cuales se considerará original y todas esas contrapartes constituirán el mismo acuerdo. Este Acuerdo se considerará celebrado en Florida y se registrará e interpretará de conformidad con las leyes del Estado de Florida, excluyendo ese cuerpo legal conocido como conflicto de leyes. Las partes acuerdan que cualquier disputa que surja de este Acuerdo se resolverá únicamente a través del arbitraje vinculante confidencial en Sarasota, Florida ante un árbitro seleccionado por la Asociación Americana de Arbitraje, de conformidad con sus reglas. En caso de cualquier disputa, cada parte tendrá sus propios honorarios de abogados, honorarios de peritos y la mitad de los

honorarios del árbitro. Las disposiciones de este Acuerdo relacionadas con el pago de cualquier tarifa u otros importes adeudados, indemnización, confidencialidad, limitaciones de responsabilidad y propiedad intelectual continuarán vigentes tras la terminación o expiración de este Acuerdo. Los términos de este Acuerdo son la información confidencial del agente de referencia. Este Acuerdo ha sido negociado y redactado por ambas partes, con el asesoramiento de ambas partes revisando el documento. El lenguaje en este Acuerdo se interpretará en cuanto a su significado justo y no estrictamente a favor o en contra de cualquiera de las partes.

Ambas partes aceptan de conformidad conjunta ejecutar el presente Acuerdo a partir del día _____, del mes _____ del año 20____, y estará en pleno vigor a menos que sea terminado por cualquiera de las partes por escrito con 60 días de aviso anticipado, y se renovará automáticamente cada año. Desde el día de la recepción de la carta de terminación por escrito, todas las transacciones pendientes y clientes potenciales registrados seguirán vigentes durante 120 días.

Agente de Referencia:

Agente Receptor:

Nombre del Agente: _____

Nombre del Agente: Fritz Mayr

Nombre de la Compañía: _____

Nombre de la Compañía: Overseas Realty, Inc.

Dirección: _____

Dirección:
786 S. Orange Ave.

Ciudad: _____ Provincia: _____

Sarasota, FL 34236, USA

País: _____

Office #: (+1) 410 982 9039 (Desiree)

Código Postal: _____

Direct #: (+1) 941 350 1355 (Fritz)
(+1) 941 447 0604 (Johannes) whatsapp

Teléfono Oficina: _____

Fax #: (+1) 941 309 3091

Teléfono Celular: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Email: info@overseasrealty.com

Firma del Agente de Referencia: _____

Nombre del agente de Referencia: _____

Fecha de Firma: _____

ANEXO 1

Los honorarios de referencia son parte de la comisión bruta del agente receptor que se pagará al agente / compañía remitente por cada referencia que resulte en una transacción inmobiliaria completa exitosamente o cerrada. Las tarifas de referencia se pagarán si y solo si el agente receptor recibe una comisión por la transacción.

Las bonificaciones son ganancias adicionales que se obtienen para ciertas transacciones además de la comisión base. Los programas de bonificación se determinan en función de cada comunidad específica, y generalmente se proporcionan como un incentivo para realizar ventas múltiples de esa misma comunidad. Los programas de bonificación ofrecidos por el constructor de cada comunidad se pagarán al agente de referencia en exactamente las mismas condiciones que ofrece el constructor. Si el agente remitente realiza con éxito múltiples ventas para calificar a un bono dentro de una comunidad específica, el agente receptor le pagará al agente de referencia un porcentaje del bono, además de las tarifas de referencia base, de acuerdo con los porcentajes a continuación. Es posible que el agente receptor haya calificado para una bonificación que no necesariamente se aplicará al agente de referencia, ya que el agente de referencia debe calificar para las bonificaciones a través de sus propios esfuerzos que se originan en esa misma empresa / agente de referencia.

Para cada transacción inmobiliaria exitosa que resulte en el cierre de una venta originada por el agente de referencia, el agente receptor acuerda pagar una comisión de referencia como un porcentaje de la comisión bruta (y cualquier bonificación aplicable) al agente remitente como se detalla a continuación.

- 1.) **Tarifa del 25% de la comisión para Referencia Estándar:** Una Referencia Estándar sucede cuando el agente de referencia proporciona al agente receptor la información de contacto básica, el presupuesto y el tiempo de compra, y fruto de esta referencia, el agente receptor administra el cliente hasta el cierre exitoso.

Nota: los honorarios de referencia estándar se calculan como un porcentaje del total de las comisiones de ventas recibidas después de que se hayan pagado los impuestos y tasas locales, estatales y federales obligatorios.

INICIAL