

1. **¿Qué son las contribuciones de partes interesadas?**
 - Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA fijan límites al monto que el vendedor o el corredor pueden aportarle al comprador para el pago de servicios que típicamente abona el comprador. A estos pagos se los llama “contribuciones de partes interesadas” (IPC, por sus siglas en inglés).
2. **¿A la compensación que paga el vendedor (o el corredor del vendedor) al corredor del comprador se la considera una IPC?**
 - No. Las agencias excluyen los honorarios que “tradicionalmente” o “habitualmente” paga el vendedor de la definición de IPC.
3. **¿Ese criterio se ve afectado de algún modo a partir del acuerdo que NAR acaba de anunciar? Desde ahora, ¿la compensación que el vendedor (o el corredor del vendedor) le paga al comprador se considera una IPC?**
 - El acuerdo plantea preservar las opciones elegidas por los consumidores respecto de los servicios de bienes raíces y la compensación. Una vez que la nueva regla entre en vigor, los corredores de los vendedores y los vendedores podrían seguir ofreciendo una compensación por los servicios de corretaje del comprador, pero esas ofertas no podrían ser comunicadas a través de la MLS.
 - En función de nuestra interpretación de las pautas que actualmente brindan Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA sobre este punto, no es nuestra expectativa que la compensación que paga el vendedor o el corredor del vendedor al corredor del comprador se convierta en una IPC.
 - NAR está haciendo gestiones a fin de reconfirmar este punto.
4. **Entonces, ¿el acuerdo cambia de algún modo el acceso de los compradores a una hipoteca?**
 - No. En virtud del acuerdo, los compradores seguirán teniendo a su alcance las mismas opciones para la compensación de sus representantes de bienes raíces. Es decir, el corredor del vendedor podrá pagarle una compensación al corredor del comprador, el vendedor podrá pagarle una compensación al corredor del comprador, o bien el comprador podrá pagarle una compensación a su corredor directamente.
 - En función de nuestra interpretación de las pautas actuales, los compradores deberían seguir teniendo la posibilidad de obtener financiamiento de Fannie Mae, Freddie Mac y de la FHA en este contexto.
 - NAR está haciendo gestiones para confirmar que esta interpretación seguirá siendo válida. Sin embargo, ninguna de las agencias mencionadas permitirá que el comprador financie una comisión como parte de la hipoteca en este momento.

5. ¿Qué sucede con los préstamos VA y con la prohibición de pagar comisiones directamente que rige para los compradores?

- El VA no se ha pronunciado sobre ningún cambio respecto del requisito que prohíbe el pago de comisiones a los compradores VA.
- NAR ha iniciado gestiones con el VA sobre este tema, y seguimos comprometidos a trabajar con esta agencia para que los veteranos no queden excluidos del mercado ni obligados a considerar otro tipo de préstamos.

6. ¿Es posible financiar las comisiones de bienes raíces?

- No es posible financiar las comisiones en la estructura actual del sistema de financiamiento de hipotecas residenciales, ni hay ninguna solución al respecto prevista en el corto plazo, ni legislativa ni regulatoria.
- De existir la opción hoy, los bancos deberían tratarla como un préstamo personal, que tendría tasas más altas, y esos préstamos solo estarían disponibles para los tomadores con un mejor perfil crediticio. Asimismo, ese préstamo personal se sumaría a los demás pasivos del comprador, lo que afectaría su capacidad de contar con la calificación necesaria para contratar una hipoteca.
- Fannie Mae, Freddie Mac y la FHA no permiten que se añadan comisiones al saldo de la hipoteca. En términos sencillos, los inversores solo prestan dinero contra un activo que podrían ejecutar en una subasta o remate. Es decir, los inversores no tendrían modo de ejecutar una comisión por un servicio como el corretaje de bienes raíces.
- Por último, hay grandes límites que impiden añadir las comisiones a la tasa de interés de una hipoteca. Sería necesario modificar un conjunto de reglas que hacen a la base misma del financiamiento hipotecario; esas modificaciones, para materializarse, necesitarían contar con nuevas regulaciones o con la aprobación del Congreso. Son reglas que llevó años desarrollar, implementar y refinar; cambiarlas también podría llevar años, quizá una década, o más aún.

7. ¿Qué está haciendo NAR para promover el acceso al financiamiento para los compradores de viviendas?

- Como señalamos antes, las IPC no afectan en la actualidad la disponibilidad de financiamiento; no se prevé que esta situación vaya a modificarse.
- NAR se encuentra trabajando con sus socios dentro de la comunidad de crédito para obtener mayor claridad respecto de las pautas que fijan las agencias y para mantener un flujo de financiamiento constante que permita el cierre de las operaciones de compra de viviendas.
- Asimismo, NAR sigue promoviendo que existan políticas que beneficien a los potenciales compradores de viviendas y amplíen las posibilidades de acceso a la vivienda propia para los y las estadounidenses.