

## تضاد منافع: گزینه‌های خود را بشناسید

تضادی میان منافع شما و یکی از مشتریان فعلی کارشناس معاملات املاک وجود دارد.

شما به عنوان یک مشتری باید تصمیم بگیرید که این وضعیت را چگونه پیش ببرید. این فرم برای کمک به شما برای درک گزینه‌های موجود تهیه شده است. لطفاً تمام آن را بخوانید و قبل از تصمیم گیری با یک کارشناس مستقل هم مشاوره انجام دهید.

### تضادها چگونه بر شما تأثیر می‌گذارند

تضاد منافع ممکن است میان مشتریان یک کارشناس معاملات املاک در این موارد اتفاق بیفتد:

- یک مشتری تمایل دارد پیشنهادی برای ملک مشتری دیگر ارائه دهد. یا
- دو یا چند مشتری تمایل دارند تا برای یک ملک پیشنهاد ارائه کنند.

در اینگونه موارد، کارشناس معاملات املاک دیگر نمی‌تواند نماینده هر دو مشتری باشد - چون کارشناسان معاملات املاک وظیفه دارند به نفع مشتری خود کار کنند. وقتی منافع مشتریان در تضاد باشد، این امر ناممکن می‌شود.

برای مثال، فروشنده حداکثر قیمت را بابت ملک خود می‌خواهد اما خریدار به دنبال پرداخت حداقل قیمت ممکن است.

### انتخابی آگاهانه داشته باشید

وقتی منافع شما در تضاد با منافع یک مشتری فعلی دیگر در یک معامله ملکی قرار می‌گیرد، کارشناس معاملات املاک شما باید یکی از این دو کار را انجام دهد:

چرا این فرم را دریافت کرده‌اید؟  
کارشناس معاملات املاک شما این فرم را به شما می‌دهد چرا که منافع شما در تضاد با منافع یکی دیگر از مشتریان است. این فرم گزینه‌های شما را توضیح می‌دهد. و موافقتنامه‌ای در اختیار شما می‌گذارد که شما در صورت تمایل می‌توانید امضا کنید و به موجب آن به کارشناس معاملات املاک اجازه دهید تا در خصوص یک ملک یا معامله‌ی معین به نمایندگی کردن یک مشتری ادامه دهد.

چگونه استفاده از این فرم:  
تمام این اطلاعات را بخوانید و هرچه برایتان روشن نیست را بپرسید. قبل از امضای موافقتنامه، مشورت کردن با یک کارشناس مستقل را مورد ملاحظه قرار دهید.

اگر امضا کردن موافقتنامه را برگزینید، مشتری دیگر نیز باید آن را امضا کند تا این موافقتنامه دارای نفوذ قانونی گردد.

بعد چه خواهد شد؟  
اگر هر دو مشتری با شرایط موافقتنامه موافق باشند، کارشناس معاملات املاک باید آن را امضا کند و به کارگزاری خود ارسال نماید.

اطلاعات بیشتر در مورد این فرم و اطلاعات دیگر مشتریان املاک را در پیوند زیر بیابید:  
[www.recbc.ca](http://www.recbc.ca)

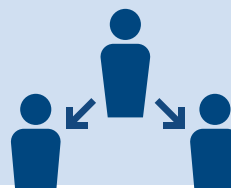
#### گزینه B

از شما و مشتری دیگر بخواهد تا موافقتنامه‌ی مربوط به تضاد منافع میان مشتریان را امضا کنید.

بر اساس مفاد این توافق، کارشناس معاملات املاک نمایندگی یک مشتری را متوقف می‌کند («مشتری رهاشده») و به نمایندگی مشتری دیگر ادامه می‌دهد («مشتری استمرار یافته»). کارشناس معاملات املاک می‌تواند مشتری رهاشده را به یک کارشناس معاملات املاک دیگر ارجاع دهد.

#### گزینه A

از نمایندگی شما و مشتری دیگر دست بکشید و هر کدام از شما را به یک کارشناس معاملات املاک مجزا ارجاع دهد تا نماینده شما در این معامله باشد.



برای اینکه گزینه‌ی B روی دهد، هر دو مشتری باید توافق را امضا کنند تا کارشناس معاملات املاک بتواند به کار کردن برای یکی از آنها ادامه بدهد. شما الزامی به پذیرش این روش ندارید.

اگر شما یا مشتری دیگر تصمیم بگیرید که توافق را امضا نکنید، کارشناس معاملات املاک شما باید نمایندگی هر دو طرف را متوقف کند.

قبل از امضای توافق در باره تضاد منافع میان مشتریان، با دقت خدماتی را که به عنوان مشتری رهاشده یا مشتری استمرار یافته دریافت خواهید کرد بررسی کنید.

نام

### مشتری رها شده خواهد بود

کارشناس معاملات املاک شما دیگر به نمایندگی‌تان ادامه نخواهد داد.

- کارشناس معاملات املاک قبلی شما دیگر قادر نخواهد بود تا در این معامله به شما مشاوره بدهد یا از طرف شما مذاکره کند.
- کارشناس معاملات املاک قبلی شما دیگر نمی‌تواند وظایف قانونی ویژه‌ای را که یک مشتری حق دارد دریافت نماید را به شما ارائه دهد. مواردی از قبیل:
  - وفاداری
  - افشای کامل
  - وظیفه‌ی خودداری از تضاد منافع
- البته کارشناس پیشین معاملات املاک شما باید تمام اطلاعات دریافت شده از شما را در زمانی که مشتری او بوده‌اید برای شما محرمانه نگاه دارد. مواردی از قبیل:
  - حداکثر/حداقل قیمت
  - شرایط ترجیحی قرارداد
  - هرگونه اطلاعات مهم دیگر

• شما می‌توانید انتخاب کنید که در این معامله یک کارشناس معاملات املاک دیگر نماینده شما باشد یا اینکه بدون نماینده باشید.

نام

### مشتری استمرار یافته خواهد بود

کارشناس معاملات املاک شما به نمایندگی‌تان ادامه خواهد داد.

- ارائه‌ی وظایف قانونی ویژه از سوی کارشناس معاملات املاک به شما به عنوان مشتری ادامه خواهد یافت. مواردی از قبیل:
  - وفاداری
  - محرمانگی
  - وظیفه‌ی خودداری از تضاد منافع
- البته کارشناس معاملات املاک شما نمی‌تواند هیچ یک از اطلاعات محرمانه دریافت شده از مشتری رها شده را در زمانی که مشتری او بوده است برای شما افشا کند. مواردی از قبیل:
  - حداکثر/حداقل قیمت
  - شرایط ترجیحی قرارداد
  - هرگونه اطلاعات مهم دیگر



## Instructions for Agreement Regarding Conflict of Interest Between Clients

**Real Estate Professional:** If all parties agree to the terms proposed in the following agreement, promptly submit the completed, signed and dated agreement to your brokerage.

If one or more clients do not agree to the terms of the agreement, you must stop acting for all clients. You may refer each client to another real estate professional who can represent their interests in the transaction.

## Agreement Regarding Conflict of Interest Between Clients

**This is an agreement made in compliance with section 5-18 of the Rules under the *Real Estate Services Act*. For this agreement to take effect it must be completed and signed by all parties.**

**Parties** (please print)

Real Estate Professional: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Continuing Client: \_\_\_\_\_ Released Client: \_\_\_\_\_

### The Continuing Client is the:

- Seller
- Potential buyer
- Lessor
- Potential lessee
- Assignor
- Potential assignee
- Other (describe) \_\_\_\_\_

### The Released Client is the:

- Seller
- Potential buyer
- Lessor
- Potential lessee
- Assignor
- Potential assignee
- Other (describe) \_\_\_\_\_

Of the Property Located at:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## Background

1. The Real Estate Professional is separately representing the Continuing Client and the Released Client, who have conflicting interests in respect of a real estate transaction or potential transaction involving a property located at the address indicated above (the "Transaction").
2. The Real Estate Professional cannot represent both the Continuing Client and the Released Client in the Transaction as to do so would amount to "dual agency", which is prohibited by Section 5-16 of the Rules made under the *Real Estate Services Act*.
3. The Real Estate Professional proposes to stop representing the Released Client in respect of the Transaction and to continue representing the Continuing Client in respect of the Transaction.

## Agreement

The Released Client and the Continuing Client acknowledge and agree that:

1. The Real Estate Professional has disclosed that there is a conflict between the Continuing Client and the Released Client as follows: (select one)

- Potential buyer is interested in purchasing seller's property
  - Two separate potential buyers are interested in purchasing the same property
  - Lessee is interested in leasing lessor's property
  - Two separate existing clients wish to enter into an assignment agreement together
  - Other: (describe)
- 
- 

2. The Real Estate Professional will continue to represent the Continuing Client in respect of the Transaction.
3. The Real Estate Professional will no longer be representing the Released Client in respect of the Transaction. This means that:
  - a. the Real Estate Professional will not give the Released Client advice in the Transaction, or negotiate on the Released Client's behalf in the Transaction; and
  - b. in the Transaction, the Real Estate Professional will not owe the Released Client the following special legal duties: loyalty, full disclosure, or the duty to avoid conflicts.
4. The Real Estate Professional will continue to protect any confidential information that was disclosed by the Released Client to the Real Estate Professional in the course of the Real Estate Professional's representation of the Released Client ("Previous Confidential Information").
5. Even if the Previous Confidential Information would be relevant to the Continuing Client in the Transaction, the Real Estate Professional:
  - a. is prohibited from disclosing the Previous Confidential Information to the Continuing Client; and
  - b. the advice and information the Real Estate Professional may provide to the Continuing Client may be limited due to the Real Estate Professional's ongoing duty not to disclose the Previous Confidential Information.

The Real Estate Professional has advised the Released Client and the Continuing Client to seek independent professional advice in respect of the Transaction.

**Consumers:** You are strongly advised to read this entire document and seek independent professional advice before signing this agreement.


If you agree to the terms of this agreement, complete and sign as either the Continuing Client or Released Client.

### Signatures


Real Estate Professional (please print) \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_ 

Continuing Client (please print) \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_ 

Released Client (please print) \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

Signature: \_\_\_\_\_ 

### تذکر حریم خصوصی مشتریان

یک کارشناس املاک اطلاعات شخصی شما که در این فرم آمده است را به منظور رعایت مقررات وضع شده بر اساس قانون خدمات املاک، S.B.C. 2004 گردآوری می‌کند. نسخه‌هایی از این فرم، از جمله هر گونه اطلاعات شخصی از قبیل نام یا امضای شما که ارائه کرده‌اید در اختیار طرفهای توافق‌نامه نامبرده در این فرم و نیز بنگاه کارگزاری کارشناس معاملات املاک گذاشته می‌شود. شورای معاملات ملکی بی‌سی سازمانی استانی که مسئول وضع مقررات و نظارت بر کارشناسان املاک است، ممکن است این فرم را برای بررسی تطابق آن با مقررات مرور نماید.

اگر هر گونه پرسشی در مورد گردآوری و استفاده از اطلاعات شخصی خود توسط شورای معاملات ملکی بی‌سی دارید، لطفاً به شیوه‌های زیر تماس بگیرید:  
اداره حریم خصوصی، شورای معاملات ملکی (Privacy Officer, Real Estate Council of BC)  
900-750 West Pender Street, Vancouver, BC, V6C 2T8  
تلفن 604.683.9664 یا شماره رایگان 1.877.683.9664، ایمیل: [privacy@recbc.ca](mailto:privacy@recbc.ca)

الزامی برای ارائه این فرم افشای اطلاعات به شورای معاملات ملکی وجود ندارد، مگر آنکه به طور مشخص درخواست شود.