

解决客户之间的利益冲突： 了解您有哪些选择

BC省金融服务管理局 (BC Financial Services Authority) 是一个法定监管机构, 致力于确保房地产专业人员具备相关技能和知识, 来为您提供高标准的服务。所有房地产专业人员都必须遵守那些有助保障消费者 (例如您) 的规则。我们愿意随时帮助您了解自己作为房地产消费者有什么权利。
请把这份资料单张留作参考。

您之所以收到此表格, 是因为您与您的房地产专业人员的另一位客户之间存在利益冲突。

作为客户, 对于在这种情况下要怎样继续, 您必须做出选择。这份表格旨在帮助您了解自己有什么选择。**我们强烈鼓励您阅读整份文件, 并且考虑在获得独立专业意见之后再做出决定。**

什么是客户之间利益冲突

房地产专业人员有责任以客户的最佳利益行事。同一位房地产专业人员的客户之间可能出现利益冲突, 例如:

- 一位客户有意对另一位客户的物业出价;
- 两位或更多的客户有兴趣对同一物业出价; 或
- 一位客户有意租另一位客户的物业。

在这些情况下, 房地产专业人员不能继续代表这两位客户, 因为当客户的利益有冲突时, 房地产专业人员不可能同时以这两位客户的最佳利益行事。

例如, 卖家希望物业以最高价售出, 而买家则希望以最低价购买。

如何解决客户之间的利益冲突

与同一宗交易里另一位客户的利益有冲突时, 您的房地产专业人员必须在这两项之中选其一:

- A. 与两位客户均解除合约。
- B. 使用《关于客户之间利益冲突的协议》, 与其中一位客户 (“解约客户”) 解除合约, 同时继续代表另一位。

在大多数情况下, 可能会有很多房地产专业人员可向房地产交易里的消费者提供独立代表。如果物业是位于偏远的地方, 而且那个地方没有足够的房地产专业人员提供服务, 您的房地产专业人员必须研究一下双边代理的可能性, 然后为您提供一份《了解双边代理的风险》表格, 该表对这种代理关系做出了解释。

解决客户之间的利益冲突： 了解您有哪些选择

有关客户间利益冲突的协议

您的房地产专业人员可能已经与您讨论过，他们通常如何解决客户之间的利益冲突，包括在此事上经纪行的政策。

如果您的房地产专业人员已建议与其中一位客户解约，那么您和另一位客户则必须同意。如果双方都同意，则必须签署《关于客户之间利益冲突的协议》以记录该安排。

如果您或另一位客户决定不签署《关于客户之间利益冲突的协议》，您的房地产专业人员则必须与该交易中双方解约。在您作为客户被解约的情况下，您可以由另一位房地产专业人员在交易里代表您。我们不建议您在交易里没有代理，因为这会令您蒙受额外的风险。

如果您是继续客户，那么您将**继续**由您的房地产专业人员代理。

您的房地产专业人员将继续对您承担特别的法律责任，包括：

- 忠诚。他只能以您的最佳利益行事。
- 避免利益冲突。他有责任以您的最佳利益行事，任何会影响这种职份的情况，他都必须避开。
- 保密性。未经您的许可，他不得透露您的个人资料信息，即使在代理关系结束后也是如此。这包括：
 - 您购买、出售、租赁的原因
 - 您的最低/最高价
 - 您理想的合同条款和条件。
- 全面披露。他必须告诉您他所知道的可能影响您在交易中做出决定的所有因素。

但是，您的房地产专业人员不能向您披露以前在代表该名“解约客户”期间从该客户那里获得的机密信息，例如：

- 其购买、出售、租赁的原因
- 其最低/最高价
- 其理想的条款与条件。

如果您是解约客户，那么您在此交易中**将不再**由您的房地产专业人员代理。

您的前任房地产专业人员将不再能够在该交易中为您提供意见或代表您进行洽谈。您的前任房地产专业人员将**不再**对您承担特别的法律责任，包括：

- 忠诚。
- 避免利益冲突。
- 全面披露。

但是，您的前任房地产专业人员必须对在其代理期间您可能已与其共享的信息保密，例如：

- 您购买、出售、租赁的原因
- 您的最低/最高价
- 您理想的合同条款和条件。

在签署《关于客户之间利益冲突的协议》之前，要仔细考虑一下，您作为“继续客户”或作为“解约客户”会获得什么服务，并且如有不清楚的地方，请向您的房地产专业人员咨询。

解决客户之间的利益冲突： 了解您有哪些选择

有关客户间利益冲突的协议

房地产专业人员须知

如果所有各方都同意以下协议里所建议的条款，请立即把已填妥、签署并写上日期的协议交到您的经纪行。

如果一位或多位客户不同意该协议的条款，您必须停止对所有客户的代理。我们鼓励您将每位客户转介给另一位能够在该交易里代表客户利益的房地产专业人员。

这是《房地产服务规定》中第65节所要求的协议。此协议必须由各方填妥及签署，方可生效。

签订方：（请使用正楷书写）

房地产专业人员

日期

继续客户

解约客户

“继续客户”是以下物业的：

- 卖家
- 潜在买家
- 出租人/房东
- 承租人/租客
- 让与人
- 潜在让与人
- 其他：（请说明） _____

“解约客户”是以下物业的：

- 卖家
- 潜在买家
- 出租人/房东
- 承租人/租客
- 让与人
- 潜在让与人
- 其他：（请说明） _____

该物业位于： _____

解决客户之间的利益冲突： 了解您有哪些选择

有关客户间利益冲突的协议

背景

1. 该房地产专业人员分别代表“继续客户”和“解约客户”，这两位客户有涉及一宗房地产交易的利益冲突，相关物业位于上面指明的地址（下称“该交易”）。
2. 该房地产专业人员在“该交易”里不能既代表该“继续客户”，又代表该“解约客户”，因为这样做会等同于“双边代理”，而《房地产服务法》订明的规则第63节禁止“双边代理”。
3. 该房地产专业人员提议停止在“该交易”里代表该“解约客户”，并继续在“该交易”里代表该“继续客户”。

该“解约客户”和该“继续客户”确认并同意：

1. 该房地产专业人员已经披露，该“继续客户”与该“解约客户”之间有利益冲突，情况如下：（选择一项）
 - 潜在买家有兴趣购买卖家的物业
 - 两名不同的潜在买家有兴趣购买同一物业
 - 租客有兴趣租房东的物业
 - 两名不同的现有客户有意一起订立转让协议
 - 其他：（请说明）
2. 对该“继续客户”承担以下特别法律责任：忠诚、全面告知及避免利益冲突的责任。
3. 该房地产专业人员在“该交易”里不再代表该“解约客户”。换言之：
 - a. 该房地产专业人员将不在“该交易”里向该“解约客户”提供意见，也不再在“该交易”里代表该“解约客户”进行洽谈；以及
 - b. 在“该交易”里，该房地产专业人员将不再对该“解约客户”承担以下特别法律责任：忠诚、全面告知及避免利益冲突的责任。
4. 该房地产专业人员将会维护在代理该“解约客户”期间该客户所披露的任何信息的保密性（下称“以前的隐私信息”），除非法律要求予以披露。
5. 即使这些“以前的隐私信息”在“该交易”里与该“继续客户”有关联，该房地产专业人员也：
 - a. 不得向该“继续客户”透露这些“以前的隐私信息”；以及
 - b. 该房地产专业人员可向该“继续客户”提供的意见和信息可能受到限制，因为该房地产专业人员有持续的责任，不可透露这些“以前的隐私信息”。

该房地产专业人员将继续在“该交易”里代表该“继续客户”，包括提供服务，例如：

- a. 在“该交易”里向该“继续客户”提供意见，并在“该交易”里代表该“继续客户”进行洽谈；以及

该房地产专业人员已经建议“解约客户”和“继续客户”就“该交易”寻求独立专业意见。

解决客户之间的利益冲突： 了解您有哪些选择

有关客户间利益冲突的协议

我们强烈建议您阅读整份文件,并且在获得独立专业意见之后再签署本协议。如果您同意此协议的条款,请以“继续客户”或“解约客户”的身份填妥并签署。

REAL ESTATE PROFESSIONAL:

Name (please print)

Team name and members, if applicable. *The duties of a real estate professional as outlined in this form apply to all team members.*

Signature

Date

SEAL

CONTINUING CLIENT(S):

Name (please print)

Signature

Date

SEAL

Name (please print)

Signature

Date

SEAL

RELEASED CLIENT(S):

Name (please print)

Signature

Date

SEAL

Name (please print)

Signature

Date

SEAL

除非特别要求,否则不需要向BC省金融服务管理局提供本披露表及协议的副本。