COVID-19: MOSTRANDO ORIENTACIÓN DURANTE LA ABRIDA

A medida que las restricciones comienzan a suavizarse en todo el país, brindamos esta guía para ayudar a los corredores a formular pautas para sus negocios y agentes en la preparación de negocios en la nueva normalidad, alentamos a los miembros a usar presentaciones virtuales y limitar la actividad en persona en todos los demás aspectos de la transacción tanto como sea posible durante la crisis de esta crisis, incluso cuando las exhibiciones en persona son permitidas por orden estatal o local.

Esta es solo una guía general. Asegúrese de consultar a un asesor legal, información de salud pública, todas las órdenes ejecutivas aplicables y la orientación de los gobiernos y agencias federales, estatales y locales. Los corredores / agentes deben consultar con sus asociaciones locales, ya que las pautas pueden variar de un estado a otro.

ANTES DE REALIZAR EXPOSICIONES EN PERSONA

- Verifique las órdenes ejecutivas estatales y locales para confirmar la permisibilidad y cualquier requisito específico de las presentaciones en persona.
- Aliente a los compradores a limitar su búsqueda de propiedades a través de fotos, recorridos virtuales y aprovechando otras tecnologías para reducir la cantidad de exhibiciones en persona.
- Adopte una política de pedir a todos los compradores una carta de precalificación para limitar las presentaciones en persona solo a compradores calificados y serios.
- Familiarícese con las restricciones estatales y locales en función de si una propiedad está vacante, ocupada por el propietario u ocupada por el inquilino, y considere implementar diferentes precauciones para las propiedades ocupadas en comparación con las propiedades vacantes.
- Adherirse a los requisitos específicos solicitados por los vendedores que muestran la propiedad.
- Requerir exhibiciones de propiedades con cita previa, en lugar de casas abiertas.
- Solicite tanto al vendedor como a los compradores potenciales que revelen por sí mismos si tienen COVID-19 o si presentan algún síntoma. Sin embargo, tenga en cuenta que COVID-19 también se transmite por personas que son asintomáticas.
- Disuadir a las partes no esenciales de asistir a la presentación.
- Conocer y cumplir con las obligaciones de vivienda justa relacionadas con COVID-19.
- Para propiedades ocupadas por el propietario o el inquilino, solicite que el vendedor o inquilino abra todos los gabinetes, armarios, cortinas y encienda las luces antes de salir de la propiedad.
- Para propiedades vacantes, llegue temprano para abrir la puerta principal, abrir todos los gabinetes, armarios, cortinas y encender las luces.

DURANTE LAS EXPOSICIONES EN PERSONA

- Adherirse a las recomendaciones de distanciamiento social.
- Evite dar la mano a los clientes.
- Limite el número de personas que pueden asistir a una exhibición, como solo cuatro personas en total.
- Solicite a todas las personas que ingresen a una propiedad que se laven las manos inmediatamente o que usen desinfectante para manos, que se quiten el calzado o que usen botines, y que usen una máscara facial o una cubierta y guantes.
- Indique a los compradores y a otras personas que recorren la casa que eviten tocar las superficies de la casa.
- Indique a los compradores e invitados que no utilicen los baños en la propiedad.
- No comparta teléfonos, bolígrafos, tabletas u otros bienes personales durante la presentación.

DESPUÉS DE MOSTRAR PROPIEDAD

- Limpie cualquier superficie tocada durante la exhibición con una toallita desinfectante.
- Limpie la llave y la caja de seguridad con una toallita desinfectante o un limpiador desinfectante después de su uso.
- Hable con compradores fuera de la propiedad o en un área ventilada mientras mantiene una distancia de 6 pies, o haga arreglos para hablar por teléfono o correo electrónico.
- No proporcione ningún documento en papel y, en su lugar, haga un seguimiento electrónico de la información después de abandonar la propiedad.
- Use desinfectante para manos al regresar a su vehículo.
- Mantenga un registro detallado de interacciones para permitir el seguimiento de contactos, para incluir nombres, fechas y ubicaciones de interacciones, así como la información de contacto de una parte.

Source: https://www.nar.realtor/sites/default/files/documents/Showing-Guidance-During-COVID-05-14-2020.pdf

PROVIDENT TITLE COMPANY