

Acuerdo de compra de vivienda más que un simple recibo de su depósito

Muchas personas consideran ser propietarios de una casa propia la realización del “Sueño Americano”. El tener casa propia genera un sentido natural de orgullo, realización y pertenencia, así como de respetabilidad y seguridad financieras. Como consecuencia, la compra de la vivienda propia es un evento importante en la vida de la mayoría de las personas.

Vender una casa es igualmente importante. Muchas personas utilizan las ganancias de la venta para ayudarles a comprar otra propiedad o para comenzar un nuevo capítulo en el libro de su vida.

Antes de ser propietario de su casa, o vender una casa, suele haber pasos a veces complicados en el proceso de la venta y compra de la vivienda propia de los que usted debe ser consciente. Completar un acuerdo de compra es uno de los pasos más importantes en el proceso.

El acuerdo de compra es el contrato legal que establece que el comprador está dispuesto a comprar una vivienda, el vendedor está dispuesto a vendérsela y los términos y condiciones que afectan a ambos antes de que se pueda completar la venta.

Este folleto lo ayudará a familiarizarse con el acuerdo que probablemente utilice al ofrecer comprar, o vender, una vivienda – el Acuerdo de Compra Residencial e Instrucciones Conjuntas para la escro de la California Association of REALTORS®.

La intención de este folleto no es la de proveer asesoría legal ni interpretar los términos del contrato para usted en una situación específica. Si desea obtener asesoría legal específica con relación al formulario o a la transacción en la que se lo utiliza, entre en contacto con un abogado de su propia elección.

Párrafo 1: Oferta

El Párrafo 1 solicita el nombre y los nombres de toda otra persona que será propietaria de la vivienda. Aquí se describirá también a la propiedad a través de su dirección, donde el comprador especificará cuánto está dispuesto a pagar por la propiedad e indicará cuándo el comprador desea efectuar el cierre, o sea, cuándo pagará y se convertirá en dueño de la propiedad.

Párrafo 2: Financiación

El Párrafo 2 identifica cómo pagará el comprador por la propiedad. La mayoría de los compradores pagan algún dinero al principio, llamado depósito. El “tenedor de la escro”, empresa no controlada ni por el comprador ni el vendedor, guarda dicho dinero. Aquí, el comprador también declarará si necesitará un préstamo para comprar la propiedad (y de ser así, por qué monto será el préstamo), o si pagará por la propiedad con dinero con el que ya cuenta.

Párrafo 3: Cierre y ocupación

El Párrafo 3 especifica cuándo quiere mudarse el comprador a la casa y cuándo el vendedor la desocupará. Si la propiedad está alquilada actualmente, la cuestión de qué sucederá con los inquilinos actuales también necesita aclararse. También cita cuándo el comprador recibirá las llaves de su casa nueva.

Párrafo 4: Asignación de costos

El Párrafo 4 indica si el comprador o el vendedor pagarán ciertos costos que típicamente son parte de la venta. Ejemplos de estos costos son: informes que indican si la propiedad se encuentra en un área pasible de terremotos, incendios o inundaciones; una póliza de seguro de título de propiedad; los servicios del tenedor de la escro y ciertos impuestos a la propiedad u otros cargos gubernamentales.

Párrafo 5: Declaración informativa de transferencia; Declaración informativa sobre riesgos naturales; Declaraciones de los riesgos de la pintura con plomo; y otras declaraciones con derechos de cancelación

El Párrafo 5 identifica las cosas que el vendedor debe, por ley, entregarle por escrito al comprador. Ejemplos de esto incluyen si la pintura con la que se pintó la propiedad contiene plomo, si la propiedad se encuentra en un área pasible de terremotos, incendios o inundaciones, y una lista de las cosas negativas que el vendedor conozca con relación a la propiedad. En general, si al comprador no le gusta lo que ve o lee en dichas revelaciones, tendrá algunos días para cancelar el contrato y para que le devuelvan el dinero de su depósito que ya ha pagado.

Párrafo 6: Declaraciones

El Párrafo 6 cita muchas otras cosas que el vendedor debe decir o entregar al comprador. Por ejemplo, el vendedor debe entregarle los documentos que establecen las reglas que se deben cumplir si la vivienda es un condominio o si se comparten instalaciones con otras personas, como por ejemplo, una piscina o sala de reuniones.

Párrafo 7: Estado de la propiedad

El Párrafo 7 indica la propiedad se vende en el estado en que se encuentre cuando el comprador haga su oferta. El vendedor no necesita arreglar nada que ya esté roto. Sin embargo, el vendedor tiene que avisar al comprador de todas las cosas negativas que conozca sobre la propiedad y tiene la responsabilidad de arreglar toda cosa material que se rompa después de que todos hayan firmado el contrato. Este párrafo también recuerda al comprador del derecho a verificar la propiedad. Si el comprador encuentra algo que no está en condiciones, podrá pedir al vendedor que lo arregle. Aunque el vendedor no tiene la obligación de arreglar todo, una vez que el comprador lo haya solicitado, si el vendedor se niega a remediar el problema, en la mayoría de los casos, el comprador tiene el derecho de cancelar el contrato y de que le devuelvan su depósito.

Párrafo 8: Elementos incluidos en la venta

El Párrafo 8 cita todas las cosas que se encuentran incluidas como parte del precio de compra, tales como alfombrados de pared a pared (no alfombras individuales), cañerías, antenas de televisión y equipos de calefacción/aire acondicionado (salvo unidades individuales para ventanas). En el caso de cosas que normalmente no estarían incluidas, tales como un cuadro colgado en la pared o muebles, el comprador también podrá pedir que dicho artículo se venda con la casa, para lo cuál lo incluirá en este párrafo.

Párrafo 9: Investigación del comprador sobre el estado de la propiedad

El Párrafo 9 da derecho al comprador a inspeccionar la propiedad dentro de un plazo determinado. Es responsabilidad del comprador verificar todo lo que le resulte importante, ya sea el mismo comprador o a través de la contratación de un inspector profesional que lo asista.

Párrafo 10: Reparaciones

El Párrafo 10 indica que si el vendedor ha acordado efectuar arreglos, dichos arreglos estarán terminados antes de finalizar la venta. Antes de completar la venta, el comprador tendrá oportunidad de verificar si el vendedor efectuó los arreglos correctamente.

Párrafo 11: Indemnización del comprador y protección del vendedor al entrar en la propiedad

En el Párrafo 11, el comprador le promete al vendedor que si el comprador o uno de sus inspectores hacen daños a la propiedad, el comprador pagará al vendedor para que arregle los daños.

Párrafo 12: Título y derechos adquiridos

El Párrafo 12 se refiere a una póliza de seguros que protege al comprador contra ciertas cosas como: el vendedor, en realidad no era propietario de la propiedad, u otra persona tiene derecho a usar parte de la propiedad (tal como una empresa de teléfonos o de gas o un vecino). También protege contra ciertas incertidumbres, tales como la ubicación real de los límites de la propiedad que no pueden determinarse sin un estudio. Recuerde que, muchas veces, cercos y barreras naturales, tales como árboles o arbustos, pueden encontrarse, en realidad, fuera del límite de la propiedad.

Párrafo 13: Venta de la propiedad del comprador

El Párrafo 13 se aplica si el comprador necesita vender una propiedad que ya tiene para comprar otra.

Párrafo 14: Periodos de tiempo; Eliminación de contingencias; Derechos de cancelación

El Párrafo 14 establece cuántos días tiene el comprador para inspeccionar la propiedad y analizar los documentos que el vendedor le entregue. Después de dicho plazo, si al comprador no le gusta algo que leyó en dichos documentos, en general, tiene 5 días para llegar a un acuerdo con el vendedor. Si no logra llegar a un acuerdo, entonces el comprador tendrá un par de días para decidir si quiere seguir adelante con la transacción o cancelarla.

Párrafo 15: Verificación final del estado de la propiedad

El Párrafo 15 da derecho al comprador para inspeccionar la propiedad por última vez antes de completar la venta, para asegurarse de que el vendedor se ha ocupado de las cosas que se acordaron.

Párrafo 16: Daños liquidados

El Párrafo 16 se refiere a daños. Normalmente, si el comprador cancela un contrato sin un motivo válido, el vendedor podrá hacerle juicio por daños. Si el comprador coloca sus

iniciales en este párrafo y luego cancela el contrato sin un motivo válido, el vendedor aún podrá hacerle juicio, pero lo máximo que podrá perder normalmente el comprador es la cantidad de dinero que haya entregado como depósito.

Párrafo 17: Resolución de conflictos

El Párrafo 17 tiene varios objetivos. En primer lugar, es un acuerdo entre el comprador y el vendedor de intentar discutir sus diferencias con la asistencia de alguien que no esté involucrado en la venta, un “mediador”, si se llega a crear un problema que no puede resolverse con la ayuda de agentes inmobiliarios.

Si tanto el comprador como el vendedor colocan sus iniciales debajo del párrafo, entonces ambos acuerdan que si su disputa no se resuelve a través de la mediación, en lugar de dirigirse a los tribunales, le pedirán a un “árbitro” que resuelva la disputa. El árbitro no es un juez, pero tiene autoridad para decidir por el comprador y por el vendedor quién tiene razón y quién no y, entre otras cosas, si uno debe pagarle una suma de dinero al otro. En este párrafo también acuerda arbitrar toda disputa que pudieran tener el comprador o el vendedor con los corredores involucrados en la venta.

Párrafo 18: Prorrates de impuestos de la propiedad y otros elementos

En el Párrafo 18 tanto el comprador como el vendedor acuerdan que ciertos costos y gastos que se pagan periódicamente serán prorrateados si se cierra el escro entre dichos períodos.

Párrafo 19: Retención de impuestos

El párrafo 19 dice que tanto el comprador como el vendedor firmarán los papeles necesarios para el cumplimiento con ciertas leyes impositivas. Tanto la ley de California como la federal exigen, con ciertas excepciones, que una parte del precio de compra sea retenida y el valor enviado a la agencia de cobranza de impuestos. En las situaciones en la que se requiere la retención, con frecuencia, un titular de escro realiza la tarea. Si corresponde alguna excepción, dicha(s) excepción(es) debe(n) documentarse para su protección.

Párrafo 20: Multiple Listing Service “MLS”

El Párrafo 20 autoriza a los corredores a informar la venta y sus términos a una organización llamada “Multiple Listing Service” o MLS. El MLS cuenta con una lista de la mayoría de las propiedades ofrecidas en venta en su comunidad y la utilizan corredores para identificar las propiedades para los compradores y establecer un precio para el vendedor.

Párrafo 21: Igual oportunidad de vivienda

El Párrafo 21 indica que ni corredores ni el vendedor y el comprador realizarán discriminaciones ilegales en la venta de la casa.

Párrafo 22: Honorarios del abogado

El Párrafo 22 indica que si resulta necesario un juicio o un arbitraje, la parte que pierda pagará los honorarios del abogado de la parte que gane.

Párrafo 23: Selección de los proveedores de servicios

El Párrafo 23 informa al comprador y al vendedor que, aunque el corredor podrá proporcionarles los nombres de inspectores u otras personas que podrán ayudarles en la compra o venta de la vivienda, no tienen la obligación de utilizar a ninguna de las personas que figuren en dicha lista.

Párrafo 24: El tiempo es esencial; Modificaciones en el contrato completo

El Párrafo 24 recuerda al comprador y al vendedor que las promesas verbales hechas en el proceso de negociación generalmente no son imponibles, salvo que dichas promesas sean hechas por escrito dentro del contrato en sí.

Párrafo 25: Otros términos y condiciones

El Párrafo 25 es donde el comprador escribiría términos adicionales que ya no se encuentren impresos previamente en el contrato.

Párrafo 26: Definiciones

El Párrafo 26 define muchos de los términos utilizados a lo largo del contrato.

Párrafo 27: Agencia

El Párrafo 27 tiene varios objetivos: Primero, informa al comprador que el corredor que lo representa también podrá trabajar con otros compradores en forma directa o a través de otros agentes inmobiliarios que trabajen para el mismo corredor. En segundo lugar, informa al comprador si el corredor que trabaja para él/ella en esta venta específica también representa al vendedor en esta venta. También permite saber al vendedor que el corredor que le representa puede también estar tratando de vender otras propiedades para otros vendedores que tienen listada su propiedad por venta con el corredor ya sea directamente o a través de otros agentes inmobiliarios que trabajen para el mismo corredor.

Párrafo 28: Instrucciones conjuntas sobre la plica al tenedor de la plica

El Párrafo 28 le indica al tenedor de la escro qué hacer. También informa al comprador y al vendedor que podrá haber documentos adicionales provenientes del tenedor de la escro que tengan que firmar. Finalmente, le indica al tenedor de la escro que pague a los corredores en el momento del cierre.

Párrafo 29

El Párrafo 29 informa al comprador y al vendedor que el corredor no decidirá cuánto se debe pagar por la propiedad ni garantizará el desempeño de otros profesionales contratados por el comprador o el vendedor. También recomienda que el comprador y el vendedor hablen con un contador, un abogado, un representante de seguro o de título de propiedad y otras personas para obtener informaciones que no pueda brindarle el corredor.

Párrafo 30: Compensación al agente intermediario de parte del comprador

El Párrafo 30 identifica todo honorario que haya acordado pagar el comprador al corredor inmobiliario.

Párrafo 31: Términos y condiciones de la oferta

El Párrafo 31 le informa al vendedor que el comprador está presentando una oferta para la compra de la propiedad. Para que se establezca un contrato firme, tanto el comprador como el vendedor deberán firmar el formulario, el que le será devuelto a y recibido por el comprador o el corredor del comprador. Es debajo de este párrafo donde debe firmar el comprador y escribir su nombre, incluyendo la dirección a la que desea que le envíen documentos importantes.

Párrafo 32: Compensación al agente intermediario de parte del vendedor

El Párrafo 32 identifica los honorarios que el vendedor acuerda pagar a los corredores inmobiliarios.

Párrafo 33: Aceptación de la oferta

El Párrafo 33 es donde el vendedor puede aceptar la oferta del comprador o presentarle una contraoferta. La contraoferta es cuando el vendedor quiere cambiar algunos de los términos incluidos en la oferta e indicar su acuerdo con los otros términos. Por ejemplo, el vendedor podrá estar de acuerdo con todo lo que el comprador haya ofrecido, pero quiere recibir más dinero por la propiedad que el que el comprador ha ofrecido. Si el vendedor presenta una contraoferta, entonces el contrato no obliga a ninguno de los dos, a no ser que el comprador firme la contraoferta y la devuelva al vendedor o al agente del vendedor y uno de ellos la reciba dentro de un plazo determinado. Es debajo del párrafo 33 donde el vendedor debe firmar y escribir su nombre, incluyendo una dirección para el envío de documentos importantes.

Debajo de la sección firma del vendedor es donde los corredores podrán firmar. Al firmar, los corredores declaran a quién representan en la transacción y también acusan recibo de su depósito, si lo hubiera por parte del comprador.

Contestación del tenedor de la plica

La casilla en la parte inferior de la última página es donde el tenedor de la escro escribirá la cantidad del depósito que reciba y todos los documentos que haya recibido. También podrá identificar cuándo su contrato con el vendedor fue emitido. La fecha resulta esencial para el cálculo de otras fechas importantes a lo largo del contrato.

Buyer Inspection Advisory (Asesoría de Inspección del Comprador).

Las últimas dos páginas se llaman “Buyer Inspection Advisory”(Asesoría de Inspección del Comprador). Dichas páginas enumeran una cantidad de cosas sobre la propiedad que el comprador tal vez quiera verificar, tales como el estado eléctrico, de cañerías, del techo y del suelo, entre otras. Generalmente, el comprador debe inspeccionar estas cosas dentro de las primeras dos semanas después de que el comprador y el vendedor hayan firmado un contrato firme. Aunque el comprador puede inspeccionar estas cosas por sí mismo, se recomienda fuertemente que contrate un inspector profesional. La Asesoría de Inspección del Comprador cita los tipos de personas que pueden ayudarlo con las inspecciones e investigaciones. Si preocupa algo al comprador que no se cite específicamente, también deberá verificar ese ítem específico.