

El contrato de compraventa de bienes raíces para uso residencial de OREF para 2017

Información esencial para vendedores y compradores



EL FORMULARIO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA DE BIENES RAÍCES PARA USO RESIDENCIAL CONTIENE CLÁUSULAS IMPRESAS QUE SE APLICAN A LA MAYORÍA DE LAS TRANSACCIONES CONVENCIONALES DE COMPRAVENTA DE BIENES RAÍCES PARA USO RESIDENCIAL. ESTÁ DISEÑADO PARA SER UN DOCUMENTO LEGALMENTE VINCULANTE. HACER CUMPLIR UN ACUERDO VERBAL O NO ESCRITO QUE AFECTE LOS DERECHOS LEGALES EN EL CAMPO DE LOS BIENES RAÍCES PUEDE SER EXTREMADAMENTE DIFÍCIL. POR TAL RAZÓN SE DEBEN INCLUIR EN ESTE DOCUMENTO TODOS LOS TÉRMINOS IMPORTANTES DE LA TRANSACCIÓN. SI DESEA CAMBIAR O AGREGAR ALGUNA CLÁUSULA AL CONTRATO DE COMPRAVENTA, DEBE HACERLO POR ESCRITO MEDIANTE UN ANEXO QUE TAMBIÉN DEBERÁ FIRMARSE Y FECHARSE. DE SER NECESARIO, DEBE OBTENER EL ASESORAMIENTO DE UN ABOGADO. A CONTINUACIÓN SE OFRECE UN RESUMEN BREVE DE ALGUNAS SECCIONES IMPORTANTES DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

PUEDE HABER OTRAS CLÁUSULAS QUE NO SE CUBREN AQUÍ PERO QUE PUEDEN AFECTAR SUS DERECHOS Y OBLIGACIONES.

ES IMPORTANTE QUE LEA Y ENTIENDA A FONDO TODO EL CONTRATO DE COMPRAVENTA ANTES DE FIRMARLO. ESTE FOLLETO NO REMPLAZA EL ASESORAMIENTO DE UN ABOGADO, SI FUESE NECESARIO.

RECONOCIMIENTO FINAL DE REPRESENTACIÓN

Esta sección del contrato de compraventa, ubicada en la parte superior del formulario, es donde las partes declaran que entienden quién los representa en la transacción. En esta sección se debe indicar el nombre del corredor de bienes raíces y la compañía inmobiliaria que representan al vendedor y al comprador. El vendedor y el comprador deben firmar este reconocimiento para confirmar que conocen y están de acuerdo con dicha representación.

Los vendedores deben firmar el Reconocimiento final de representación aunque tengan la intención de rechazar la oferta del comprador o presentar una contraoferta.

CONTINGENCIAS Una "contingencia" es un evento que debe ocurrir (por ejemplo, la aprobación del préstamo, la inspección profesional satisfactoria, etc.) antes de que la transacción sea vinculante para todas las partes. Hay varias contingencias estándares en el contrato de compraventa. Todas se establecen en beneficio del comprador. Si por causas ajenas al comprador no se lleva a cabo una contingencia (por ejemplo, no se aprueba el préstamo o la inspección profesional no es satisfactoria), el comprador tiene el derecho (pero no la obligación) de cancelar la transacción y recuperar la totalidad del depósito de buena fe.

Todas las contingencias (salvo por el financiamiento) establecen que se considerará que el comprador renunció a ellas si no las lleva a cabo dentro de un plazo determinado. Por esta razón, es muy importante que los compradores se aseguren de saber exactamente qué tan largo es el plazo para cumplir con cada contingencia.

FINANCIAMIENTO Si se requiere un nuevo préstamo, la transacción está sujeta a que el comprador cumpla con los requisitos para obtener el préstamo y la propiedad se valúe al menos al precio

de venta acordado. El comprador afirma que presentará una solicitud de préstamo completa a su entidad crediticia dentro del plazo acordado, por ejemplo, 5 días hábiles. La frase "solicitud de préstamo completa" significa que se entregará a la entidad crediticia la siguiente información: (1) el/los nombre(s) del comprador; (2) el/los ingreso(s) del comprador; (3) su(s) número(s) de seguro social; (4) la dirección de la propiedad; (5) el valor estimado de la propiedad (es decir, el precio de venta acordado); y (6) el monto del préstamo. También debe tener en cuenta que el contrato de compraventa establece los siguientes requisitos para el comprador que busca financiamiento para la compra de una vivienda: (a) la solicitud de préstamo del comprador debe entregarse a la misma entidad crediticia que proporcionó la carta de preaprobación; (b) Al recibir el estimado del préstamo de la entidad crediticia, el comprador tiene un plazo para responder si desea proceder con el préstamo ofrecido; (c) el comprador debe completar todos los documentos del préstamo de manera oportuna; (d) el comprador debe mantener al vendedor debidamente informado sobre el estado del préstamo; (e) Cabe destacar que un comprador no puede cambiar la entidad crediticia ni el programa de préstamo identificado en su carta de preaprobación (por ejemplo, programas de préstamo convencional, DVA, FHA, USDA) sin el consentimiento del vendedor; y (f) por último, el contrato de compraventa también tiene una cláusula que establece que la fuente de fondos del comprador (es decir, para el depósito de buena fe y el pago inicial) *no son contingentes*, a menos que se establezca en el documento. Esto significa que si el comprador espera obtener fondos de terceros (por ejemplo, parientes, o retiros de una cuenta IRA, 401-K, 529, o ingresos de otro cierre, etc.), debe divulgarlo en el contrato de compraventa.

No revelar esta información puede provocar que el comprador pierda el depósito si la venta no se cierra porque el comprador no puede obtener ese financiamiento.

SEGURO DE TÍTULO En el contrato de compraventa se establece como otra contingencia de la transacción la aprobación de la condición del título de propiedad por parte del comprador. Aunque no hay ninguna ley que exija que el vendedor pague la póliza de seguro de título del comprador, esto es lo habitual en Oregon, y el contrato de compraventa así lo establece. Si las partes desean modificar ese procedimiento, deben indicarlo en un anexo escrito al

contrato de compraventa, y el comprador y el vendedor deberán firmar dicho anexo. Poco después de abrir la cuenta de plica (escrow), la compañía de seguro de título entregará a las partes y a sus corredores de bienes raíces un *informe preliminar del título* en el que se especifiquen todas las restricciones, usufructos, gravámenes, impuestos, fallos, hipotecas, etc., y otros asuntos que aparezcan en el registro público, junto con copias de dichos documentos. Los compradores deben revisar detenidamente el informe preliminar del título y los documentos registrados, en especial las restricciones en el título de propiedad (también conocidas como "acuerdos, condiciones y restricciones" o, en inglés, "Conditions, Covenants and Restrictions" o "CC&R"), tan pronto los reciban. Una vez más, si se ejerce a tiempo, esta contingencia permite a los compradores cancelar la transacción si no aprueban el informe preliminar del título.

Si tienen alguna pregunta o necesitan más información, los compradores deben consultar a la compañía de título o a un abogado especializado en bienes raíces. Los corredores de bienes raíces no son expertos en seguros de título. En la mayoría de los casos, los compradores siempre deben obtener una póliza de seguro de título al comprar bienes raíces, independientemente de si la propiedad es nueva o usada, o si tienen financiamiento bancario o no.

INSPECCIONES PROFESIONALES Contratar a un profesional con licencia para inspeccionar la propiedad con rigurosidad probablemente es lo más importante que los compradores pueden hacer para protegerse de futuras sorpresas al comprar una vivienda, ya sea nueva o usada. En el contrato de compraventa se establece que el comprador tiene el derecho, a su costa, de contratar a alguien para que inspeccione rigurosamente la vivienda y todos los sistemas. En el contrato de compraventa también se establece que el comprador tiene derecho, dentro del plazo de contingencia acordado, a rechazar el/los informe(s) de inspección, cancelar la transacción y recibir la totalidad del depósito de buena fe que entregó. Antes del vencimiento de dicho plazo, un comprador tiene la completa libertad de negociar con el vendedor las reparaciones de cualquier defecto que figure en el informe de inspección preparado por el profesional.

Sin embargo, dado que en el contrato de compraventa se establece que "cumplir con los

plazos es esencial", los compradores deben estar muy atentos, ya que si no se rechaza(n) el/los informe(s) de inspección dentro del plazo acordado, esto podría significar que el comprador aceptó la condición en que se encuentra la propiedad, con todos sus defectos, ya sean evidentes o no. No avisar en forma oportuna dentro del plazo de contingencia de inspección de su deseo de retirarse de la transacción significa que si el comprador quiere cancelar la transacción por la condición en la que se encuentra la propiedad, tal vez pierda su depósito de buena fe para poder hacerlo.

Visite: <https://oregonrealtors.org/resources/members-hip-resources/buyer-seller-advisories>

OTRAS CONTINGENCIAS IMPORTANTES

Hay otras contingencias importantes para el vendedor en el contrato de compraventa, relacionadas con cosas como pintura a base de plomo, pozos, agua de pozo y sistemas sépticos. Si la propiedad contiene algunas de estas condiciones o sistemas, los compradores deben asegurarse de realizar las inspecciones y/o pruebas dentro del plazo de contingencia aplicable. Si les preocupa no poder realizar las inspecciones antes del final del plazo de contingencia, los compradores deben establecer un plazo más largo antes de firmar el contrato de compraventa o, después de firmarlo, tratar de que el vendedor les conceda una extensión del plazo.

EN SU CONDICIÓN ACTUAL En el contrato de compraventa se establece que el comprador acepta la propiedad "EN SU CONDICIÓN ACTUAL" o "AS-IS" en inglés. Esta es una cláusula estándar y generalmente significa que el comprador asume todos los riesgos de defectos que puedan descubrirse después del cierre. La mayoría de las propiedades para uso residencial se venden "EN SU CONDICIÓN ACTUAL", sujetas a ciertas divulgaciones escritas u otras declaraciones que el vendedor pueda hacer al comprador antes de firmar el contrato de compraventa o al momento de firmarlo. En Oregon, salvo por ciertas excepciones limitadas, las ventas de viviendas ocupadas por los dueños casi siempre incluyen una declaración de divulgación del vendedor, en la cual se describen muchos aspectos importantes de la propiedad, como la condición del título, el estado conocido de todos los sistemas (por ejemplo, el de calefacción, enfriamiento, plomería y electricidad), si ha habido alguna fuga u otro problema con el agua, la condición de la estructura de la vivienda, etc. (Consulte los Estatutos Revisados de

Oregon [ORS, por sus siglas en inglés] 105.464). En el contrato de compraventa se establece que sujeto sólo a los acuerdos y declaraciones escritos del vendedor, y la información en la declaración de divulgación del vendedor, la vivienda se vende "EN SU CONDICIÓN ACTUAL".

Nota: La cláusula de "EN SU CONDICIÓN ACTUAL" no protegerá al vendedor de la responsabilidad que conlleva ocultar intencionalmente al comprador los defectos conocidos de la vivienda.

DECLARACIONES DEL VENDEDOR El contrato de compraventa tiene una sección con varias declaraciones estándares sobre el estado de la vivienda, entre las que se encuentran declaraciones sobre el desagüe, el agua, sustancias peligrosas, defectos importantes conocidos o violaciones a la ley, etc. Estas declaraciones se basan en el más leal saber y entender del vendedor. No son garantías contractuales ni remplazan la obligación del comprador de ser precavido y realizar su propia investigación independiente.

Los vendedores deben leer con detenimiento estas declaraciones impresas antes de firmar el contrato de compraventa para asegurarse de que describen con precisión el estado de la vivienda y la propiedad a su leal saber y entender. Si un vendedor cree que alguna de estas declaraciones no es correcta, debe discutirlo de inmediato con su agente de bienes raíces antes de firmar el contrato de compraventa.

CIERRE Y POSESIÓN Un error común es creer que "cierre" significa la fecha en que se firman los documentos de la transacción. Sin embargo, en muchos casos, la firma de los documentos, incluyendo los documentos del préstamo, puede tener lugar uno o dos días antes del cierre. Conforme al contrato de compraventa, el "cierre" técnicamente es el paso final en el proceso de la transacción, cuando se reciben los fondos del préstamo; se pagan los costos, tales como cargos de título, plica (escrow) y préstamo; se prorratan los impuestos; se entregan los ingresos generados por la venta y se registran los documentos. El contrato de compraventa contiene una sección para que las partes ingresen la fecha límite para que se produzca el cierre. Las partes deben ser realistas al seleccionar la fecha de cierre para que no haya riesgos de que alguna de las partes no esté lista. Si la transacción no se cierra para la fecha límite de cierre que se establece en el contrato

de compraventa, esto puede constituir un incumplimiento del contrato. Aunque hay muchas excepciones, la mayoría de las transacciones de propiedades para uso residencial que conllevan la emisión de un préstamo convencional a compradores que cumplen con los requisitos se cierran en de 30 a 60 días. La posesión usualmente se transfiere del vendedor al comprador al momento del cierre o poco después. Si el vendedor necesita más tiempo para desocupar la vivienda después del cierre, y el comprador está de acuerdo, deben firmar un acuerdo por escrito donde se establezca un plazo determinado para que el vendedor retenga la posesión de la propiedad.

Nota: Las Normas de Divulgación Integradas TILA-RESPA (TRID, por sus siglas en inglés) tienen cláusulas específicas sobre la entrega al comprador y la compañía de plica (escrow) de una "Divulgación del cierre" por parte de la entidad crediticia. En algunos casos, esto puede demorar el cierre. Los compradores deben asegurarse de discutir esto con sus entidades crediticias con antelación.

DEFINICIONES E INSTRUCCIONES El contrato de compraventa contiene una serie de definiciones e instrucciones que los vendedores y compradores deben revisar. En resumen, incluyen las siguientes: (1) Las referencias a "agente de bienes raíces" e "inmobiliaria" corresponden a los corredores de bienes raíces del comprador y del vendedor y a sus compañías inmobiliarias; (2) Cumplir con los plazos es esencial para el cumplimiento del contrato de compraventa; (3) En la mayoría de los casos, las notificaciones escritas o documentos que deben enviarse al comprador o al vendedor pueden enviarse a sus respectivos agentes de bienes raíces con la misma validez; (4) Al abrir la cuenta de plica (escrow), los compradores, vendedores y sus respectivos agentes de bienes raíces deben entregar a la compañía de plica los medios preferentes de notificación que serán el domicilio principal para recibir notificaciones o documentos de la transacción; (5) Los agentes de bienes raíces y la/las inmobiliaria(s) identificados en la sección de Reconocimiento final de representación del contrato de compraventa no son "partes" suscriptoras de la transacción; (6) Los "días hábiles" son de lunes a viernes, excepto los días feriados estatales o federales; (7) A menos que las partes estipulen lo contrario, la frase "firmado y aceptado" en los documentos de la transacción hace referencia a cuando el vendedor y/o el comprador hayan: (a)

firmado su aceptación del contrato de compraventa o la contraoferta recibida de la otra parte y (b) transmitido dicho documento al remitente, ya sea de forma personal o electrónica; (8) Cuando todas las partes hayan "firmado y aceptado" el contrato de compraventa, o la contraoferta, dicho contrato o contraoferta comenzará a ser vinculante para las partes y no podrá cancelarse sin el consentimiento de todas las partes; (9) El envío de un documento contractual firmado por medios electrónicos de una parte a la otra tendrá la misma validez que la entrega personal del original firmado; (10) El tiempo calculado en días posteriores a la fecha en que el comprador y el vendedor hayan firmado y aceptado el contrato de compraventa o la contraoferta se contará a partir del primer día hábil completo posterior a la fecha en que se haya firmado y aceptado; (11) El contrato de compraventa es vinculante para los herederos, representantes personales, sucesores y cesionarios de las partes; (12) A menos que se estipule lo contrario, los derechos del comprador de conformidad con el contrato de compraventa o sobre la propiedad no pueden cederse sin el previo consentimiento escrito del vendedor; (13) Pueden firmarse varios ejemplares legibles del contrato de compraventa y de todos los documentos relacionados con la misma validez que si todas las partes hubieran firmado el mismo documento; (14) Con excepción del plazo de contingencia por la presencia de pintura a base de plomo, salvo que se especifique un plazo diferente en el contrato de compraventa, todas las fechas límites para el cumplimiento, independientemente de su designación, que sean medidas en días naturales o hábiles, concluirán a las 5:00 p.m. del último día de la fecha límite.

CANCELACIÓN ANTICIPADA, INCUMPLIMIENTO Y RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS Aunque no nos gusta cuando nos pasa, algunas transacciones de propiedades residenciales se suspenden antes del cierre. Por lo tanto, es importante que conozca de antemano los derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes en caso de que ocurra algo que lleve a la cancelación anticipada. El contrato de compraventa tiene una sección que aborda el incumplimiento. En ella se establece que si no se produce una determinada contingencia o si se produce algún otro evento adverso fuera de la responsabilidad del comprador (por ejemplo, no se aprueba el préstamo, la propiedad se valúa por debajo del precio de venta, no se puede corregir un defecto

en el título, etc.), y el comprador notifica por escrito su intención de cancelar la transacción dentro del plazo establecido, se devolverá el depósito de buena fe y se cancelará la transacción. Sin embargo, si la transacción no se concreta porque el comprador cambia de opinión o pierde el trabajo repentinamente y esto no permite cerrar la transacción, el vendedor puede quedarse con la totalidad del depósito. Dado que el contrato de compraventa establece que quedarse con el depósito de buena fe es el único recurso del vendedor en caso de que el comprador incumpla con el acuerdo, los vendedores deben prestar atención al monto del depósito acordado. ¿El depósito compensará lo suficiente al vendedor si el comprador no puede o se niega a completar la transacción? También es importante que los vendedores entiendan que si cambian de opinión después de aceptar vender la vivienda, el comprador puede declarar que han violado el contrato de compraventa y solicitar que un árbitro "haga cumplir específicamente" los términos de la transacción.

El contrato de compraventa tiene una sección sobre resolución alternativa de controversias y, sujeto a ciertas limitaciones, establece que todas las controversias entre el vendedor, los compradores y los agentes de bienes raíces deben resolverse mediante mediación y arbitraje privados. Si una controversia entre el vendedor y el comprador involucra una reclamación monetaria por \$10,000 o menos, solo puede presentarse ante un tribunal de demandas de cuantía menor, y no puede transferirse a un juicio por jurado.

BIENES MUEBLES E INSTALACIONES En términos sencillos, los bienes muebles pueden moverse (como los muebles, los cuadros, etc.) y las instalaciones están adheridas con firmeza a la estructura (como los candelabros, los estantes empotrados, etc.). En el contrato de compraventa se establece que, a menos que se acuerde lo contrario en el contrato de compraventa, todos los bienes muebles pertenecen al vendedor y todas las instalaciones quedarán en la vivienda y pertenecerán al comprador. Sin embargo, tenga en cuenta que en el contrato de compraventa también se establece que ciertos tipos de electrodomésticos empotrados, como la estufa y el horno, deben permanecer en la vivienda después del cierre (aunque sea posible quitarlos). Si las partes desean negociar otro acuerdo, deben incluirlo específicamente por escrito en el contrato de compraventa ya que de lo contrario estos asuntos pueden prestarse a confusión.

Tenga en cuenta que en general no es suficiente que el vendedor indique en el listado donde se publica la propiedad que ciertos bienes muebles permanecerán en la propiedad y ciertas instalaciones se quitarán. Estas cláusulas deben constar en el cuerpo del contrato de compraventa u otro anexo escrito y firmado.

HAY MUCHAS OTRAS CLÁUSULAS IMPRESAS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA QUE SON IMPORTANTES PARA LOS VENDEDORES Y LOS COMPRADORES. SU AGENTE DE BIENES RAÍCES (REALTOR®) ESTÁ AUTORIZADO(A) PARA AYUDARLE CON LA COMPRA Y VENTA DE BIENES RAÍCES. SIN EMBARGO, NO ESTÁ CAPACITADO(A) COMO ABOGADO, INSPECTOR DE VIVIENDAS, EXAMINADOR DE TÍTULOS NI COMO NINGÚN OTRO PROFESIONAL SIMILAR. SI TIENE ALGUNA PREGUNTA QUE SU AGENTE DE BIENES RAÍCES NO ESTÁ CAPACITADO(A) PARA RESPONDER, DEBE COMUNICARSE CON UN EXPERTO DE SU ELECCIÓN.