



Contrato de Compraventa de Bienes Inmuebles Residenciales de OREF

Lo debe saber antes de firmar

Para muchas personas, la compra de una casa es la transacción más complicada y costosa de sus vidas. Por lo tanto, un acuerdo de venta de bienes raíces debe cubrir todos los detalles para ayudar a que el proceso se desarrolle sin problemas. Debido a que los contratos de compraventas son extensos y se vuelven legalmente vinculantes para el comprador y el vendedor, es importante entender lo que significan.

Oregon Real Estate Forms, LLC, la compañía que proporciona la mayoría de los formularios utilizados para las transacciones de bienes raíces en todo Oregón, creó este resumen para ayudarle a entender sus derechos y obligaciones contemplados en su contrato de compraventa. Lea todo el contrato antes de firmarlo y hable con un abogado de bienes raíces si tiene alguna pregunta sobre lo que está acordando.

RECONOCIMIENTO FINAL DE LA AGENCIA

La ley exige que esta sección aparezca en la parte superior del contrato de compraventa para que usted sepa exactamente quién es su agente en la transacción, cómo ponerse en contacto con él y si representa a una de las partes o a ambas en la transacción.

BIENES INMUEBLES, BIENES PERSONALES Y ENSERES

El contrato de compraventa suele incluir la dirección de los bienes inmuebles que se venden. Por "propiedad inmobiliaria" se entiende generalmente el terreno situado en esa dirección y cualquier estructura unida de forma permanente a ese terreno. El título de propiedad incluirá la descripción legal del inmueble.

Por "bienes personales" se entienden los bienes que son móviles, como los muebles, los cuadros y las mangueras. Los "accesorios" podrían haber sido bienes personales en un momento dado, pero ahora son artículos que se han fijado firmemente a la estructura, como lámparas de araña, estanterías empotradas y abrepuestas de garaje. El contrato de compraventa dice que, a menos que las partes acuerden otra cosa, todos los bienes personales pertenecen al vendedor y todos los accesorios permanecen con la casa y pertenecen al comprador. Sin embargo, también dice que ciertos tipos de electrodomésticos empotrados, como las cocinas y los hornos, deben permanecer en la casa después del cierre (aunque no estén fijos). Si las partes desean negociar otro tipo de acuerdo, debe figurar explícitamente en el contrato de compraventa.

Un comprador no debe confiar en un anuncio o en la información que se detalla como promesa de que ciertos artículos de bienes personales se quedarán o ciertos accesorios se irán. Estos acuerdos deben figurar por escrito en el contrato de compraventa o en un anexo.

CONTINGENCIAS

Una "contingencia" permite a una de las partes poner fin a la transacción y recuperar su dinero de la garantía si no se ha dado algún acontecimiento. Hay varias contingencias estándar en el contrato de compraventa, como la financiación, la inspección y la revisión del título (que se tratan con más detalle a continuación). Todas estas contingencias benefician al comprador. Pueden añadirse contingencias adicionales que benefician tanto al comprador como al vendedor. Si una contingencia no se produce por causas ajenas al comprador (como la imposibilidad de obtener la aprobación del préstamo o una inspección insatisfactoria), el comprador suele tener derecho a rescindir la transacción y obtener el reembolso íntegro de los depósitos de garantía depositados.

Todas las contingencias (excepto la financiación) se consideran rescindidas si no se ejercen en un plazo determinado. Por este motivo, es importante llevar un control de la duración exacta de cada periodo para cada contingencia.

CONTINGENCIA DE FINANCIACIÓN

Si un comprador necesita un préstamo para comprar una propiedad, la transacción está supeditada a que el comprador y la propiedad cumplan los requisitos para obtener el préstamo, a que la propiedad se valore por al menos el precio de venta acordado y a que el comprador obtenga el préstamo. El comprador se compromete a:

- presentar una solicitud de préstamo completa al mismo prestamista que proporcionó la carta de preaprobación en un plazo acordado;
- notificar con prontitud al prestamista si el comprador está satisfecho con la estimación del préstamo del prestamista;
- completar a tiempo toda la documentación del préstamo y pagar todas las tasas solicitadas



Contrato de Compraventa de Bienes Inmuebles Residenciales de OREF

Lo debe saber antes de firmar

por el prestamista;

- mantener informado al vendedor sobre el estado del préstamo;
- no sustituir al prestamista o al programa de préstamo identificado en su carta de preaprobación sin el consentimiento del vendedor; y
- autorizar al prestamista a pedir una tasación de la propiedad y a proporcionar cierta información sobre el estado del préstamo al vendedor.

El comprador también se compromete a disponer realmente del dinero para los depósitos de garantía y el pago inicial, a menos que se revele una contingencia. Si el comprador está obteniendo fondos de terceras partes (como familiares, retiros de cuentas de inversión o ingresos de otro cierre), debe especificarse en el contrato de compraventa.

El hecho de no especificar la financiación contingente puede dar lugar a la pérdida de los depósitos de garantía del comprador si la venta no se cierra debido a la imposibilidad de obtener esa financiación.

CONTINGENCIA DE REVISIÓN DEL TÍTULO

La aprobación por parte del comprador del estado del título es otra contingencia de la transacción. Poco después de la apertura del fideicomiso, la compañía de seguros del título seleccionada proporcionará a las partes y a sus agentes un informe preliminar del título en el que se identifican todas las restricciones del título de propiedad, las servidumbres, los gravámenes, los impuestos, las sentencias, las hipotecas y otros asuntos que aparecen en los registros públicos, junto con los enlaces a estos documentos registrados. Los compradores deben revisar rápidamente el informe preliminar del título y los documentos registrados, especialmente los "Convenios, Condiciones y Restricciones" o "CC&R". Si se ejerce a tiempo, esta contingencia permite al comprador rescindir la transacción si no aprueba las restricciones registradas en comparación con el título de propiedad. En Oregon, el vendedor suele pagar la póliza de seguro del título de propiedad del comprador, pero las partes son libres de variar ese procedimiento firmando un anexo al contrato de compraventa. El comprador suele pagar el seguro de título de su prestamista.

Si tiene preguntas o dudas sobre el título, hable con su compañía de trámites de títulos o con un abogado inmobiliario. Los agentes inmobiliarios no son expertos en seguros de títulos de propiedad. Los compradores siempre deben obtener una póliza de seguro del título cuando adquieren un bien inmueble, independientemente de que la propiedad sea nueva o usada y de que haya o no financiación de un prestamista.

CONTINGENCIA DE INSPECCIONES PROFESIONALES

Hacer que la propiedad la inspeccione minuciosamente un profesional autorizado es probablemente lo más importante que pueden hacer los compradores para protegerse de las sorpresas al comprar una casa, ya sea nueva o usada. El contrato de compraventa otorga al comprador el derecho a que la vivienda y todos los sistemas sean inspeccionados a fondo, corriendo los gastos a cargo del comprador. Ese contrato también otorga al comprador el derecho, durante el periodo de inspección, de rescindir la transacción a causa del informe de inspección y de obtener un reembolso completo de todos los depósitos de garantía. Antes de que expire este plazo, el comprador es libre de negociar con el vendedor la reparación de las condiciones señaladas en el informe de inspección. No obstante, el vendedor no tiene que aceptar realizar ninguna reparación.

Esté atento a los plazos: no rechazar a tiempo el informe de inspección puede significar que el comprador ha aceptado el estado del inmueble, incluso los defectos que no son visibles. Si un comprador no rescinde el contrato durante el periodo de inspección y posteriormente decide que el estado de la vivienda es inaceptable, es posible que tenga que perder su depósito de garantía para entonces rescindir la operación.

OTRAS CONTINGENCIAS IMPORTANTES

Hay otras contingencias importantes en el contrato de compraventa, como las relacionadas con la pintura con plomo, los pozos y sistemas sépticos. Si la propiedad contiene alguna de estas condiciones o sistemas, el comprador debe asegurarse de que se inspeccionen o comprueben durante el periodo de contingencia correspondiente. Si le preocupa la posibilidad de completar el trabajo antes de que finalice el periodo de contingencia, el comprador debe solicitar un periodo más largo antes de firmar el contrato de compraventa.



Contrato de Compraventa de Bienes Inmuebles Residenciales de OREF

Lo debe saber antes de firmar

CONDICIÓN TAL Y COMO SE ENCUENTRA

El contrato de compraventa dice que, sujeto únicamente a los acuerdos, declaraciones y divulgaciones escritas del vendedor, el comprador acepta la propiedad "TAL Y COMO SE ENCUENTRA". Esto significa que el vendedor no tiene ninguna obligación de reparar nada a menos que se acuerde lo contrario por escrito. El comprador asume todos los riesgos de las condiciones adversas que puedan descubrirse después del cierre de la transacción. La mayoría de las propiedades se venden "TAL Y COMO SE ENCUENTRAN", sujetas a ciertas divulgaciones o promesas que el vendedor puede hacer al comprador. En Oregon, las ventas de viviendas casi siempre incluyen una Declaración de Divulgación de la Propiedad del Vendedor que aborda muchos aspectos de la propiedad, incluido el estado del título de propiedad, la condición de los sistemas de calefacción, refrigeración, fontanería y electricidad, si ha habido fugas u otros problemas de agua, y el estado estructural de la vivienda (consulte [ORS 105.464](#)).

Todo vendedor tiene la obligación de revelar cualquier información importante que sea de su conocimiento. La cláusula TAL Y COMO SE ENCUENTRA no protegerá al vendedor de su responsabilidad si alguna condición adversa e importante sobre la vivienda no se le reveló al comprador.

DECLARACIONES DEL VENDEDOR

El contrato de compraventa contiene varias declaraciones sobre el estado de la propiedad, incluyendo aspectos como el alcantarillado, el agua, las sustancias peligrosas, los defectos materiales conocidos, las invasiones o violaciones a la ley. Estas declaraciones se basan en el "leal saber y entender" del vendedor. No son garantías y no sustituyen el deber del comprador de estar atento y realizar su propia investigación independiente.

Los vendedores deben leer detenidamente estas declaraciones antes de firmar el contrato de compraventa para asegurarse de que describen con exactitud la condición de la vivienda y de la propiedad según su leal saber y entender. Si un vendedor cree que alguna de estas declaraciones es incorrecta, debe comunicarlo inmediatamente a su agente para que se pueda corregir antes de firmar el contrato de compraventa.

CIERRE Y POSESIÓN

"Cierre" NO significa la fecha en que se firman los documentos de la transacción. De hecho, en muchos casos, la firma de los documentos, incluidos los del préstamo, puede producirse uno o dos días antes del cierre. De acuerdo con el contrato de compraventa, el "cierre" es técnicamente el evento final del proceso de la transacción, en el que se financia el préstamo, se pagan los costos, como el título, el fideicomiso y las tasas del préstamo, se prorratean los impuestos, se desembolsan los ingresos y se registran los documentos. El contrato de compraventa contempla que las partes inserten un plazo "a más tardar" para que se produzca el cierre. Las partes deben ser realistas a la hora de elegir la fecha de cierre para que no haya riesgo de que una de las partes no esté lista. Si la transacción no se cierra en el plazo fijado en el acuerdo de compraventa, esto podría constituir un incumplimiento del contrato. La mayoría de las transacciones residenciales estándar que implican la concesión de un préstamo convencional a compradores calificados se cierran en un plazo de entre 30 y 60 días. La posesión suele transferirse del vendedor al comprador en el momento del cierre o poco después. Si el vendedor necesita más tiempo después del cierre para desocupar la vivienda y el comprador está de acuerdo, deben firmar un acuerdo por escrito en el que se establezca un periodo fijo para que el vendedor mantenga la posesión.

El prestamista debe entregar una Notificación de Cierre y el fideicomiso al comprador antes del cierre. En algunos casos, esta entrega podría retrasar el cierre. Los compradores deben asegurarse de discutir esto con sus prestamistas con antelación.

DEFINICIONES

Cerca del final del contrato de compraventa, hay algunas definiciones que los vendedores y compradores deben revisar. Entre ellas se encuentran las siguientes: (1) "Agente" y "Empresa" se refieren a los agentes inmobiliarios del comprador y del vendedor y a sus empresas de corretaje; (2) un "Día hábil" es de lunes a viernes, a menos que caiga en un día feriado estatal o federal reconocido; (3) "Fecha de cierre" es el día en que se registra el título de propiedad y se desembolsa el producto de la venta; y (4) "Firmado y entregado" significa que tanto el vendedor como el comprador han firmado



Contrato de Compraventa de Bienes Inmuebles Residenciales de OREF

Lo debe saber antes de firmar

un documento y lo han entregado a la otra parte mediante entrega manual o transmisión electrónica.

MISCELÁNEOS

También cerca del final del contrato de compraventa hay una serie de disposiciones contractuales generales, entre las que se encuentran las siguientes: (1) el tiempo es esencial, lo que significa que los plazos son importantes; (2) la entrega de avisos o documentos al agente de una de las partes tiene el mismo efecto legal que la entrega directa a dicha parte; (3) los compradores, vendedores y sus agentes deben indicar al fideicomisario cómo prefieren recibir los avisos (correspondencia, correo electrónico, fax, etc.); (4) los agentes y empresas identificados en el contrato de compraventa no son "partes" de la transacción; (5) los documentos pueden entregarse electrónicamente; (6) los contratos pasan a ser legalmente vinculantes para las partes cuando se "firman y entregan"; (7) los compradores no pueden ceder los contratos de compra sin el consentimiento del vendedor; (8) el tiempo calculado en días después de que un documento se haya firmado y entregado comienza el primer día hábil completo después de la fecha en que se ha firmado y entregado; y (8) la mayoría de los plazos de cumplimiento que se miden en días terminan a las 5:00 p. m. del último día de ese plazo.

TERMINACIÓN ANTICIPADA, INCUMPLIMIENTO Y RESOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONFLICTOS

Algunas transacciones fracasan antes del cierre, por lo que es importante conocer, de antemano, sus derechos, deberes y responsabilidades si ocurre algo que cause una terminación anticipada. El contrato de compraventa establece que (a) si no se satisfacen determinadas contingencias o se producen otros acontecimientos sin que sea culpa del comprador (p. ej., si no se aprueba el préstamo, la vivienda se valora por menos del precio de venta o no se puede eliminar un defecto en el título), y (b) si el comprador notifica la rescisión, se reembolsará la fianza y se dará por terminada la operación. Pero si la transacción fracasa porque el comprador cambia de opinión o la rescinde el contrato por alguna otra razón no permitida, el vendedor tiene derecho a los depósitos de garantía. Dado que el contrato de compraventa establece que la retención de los depósitos de garantía es el único recurso del vendedor en caso de incumplimiento por parte del comprador, los vendedores deben, antes de firmar el contrato de compraventa, pensar en la cantidad de los depósitos de garantía que desean: ¿compensará el depósito lo suficiente al vendedor si el comprador fracasa o se niega a cerrar la operación? Además, los vendedores deben entender que si cambian de opinión después de haber acordado la venta de su casa, el comprador puede pedir a un árbitro que obligue al vendedor a cerrar la transacción.

El contrato de compraventa contiene una sección para la resolución alternativa de conflictos, la cual establece que la mayoría de los conflictos entre vendedores, compradores y agentes deben resolverse a través de la mediación y el arbitraje privados en lugar de recurrir a los tribunales. Pero si una disputa entre un vendedor y un comprador implica una reclamación de dinero por valor de 10,000 dólares o menos, solo podrá presentarse ante el Tribunal de Demandas Menores.

Muchas otras disposiciones del contrato de compraventa son importantes para los compradores y vendedores. Su agente inmobiliario tiene licencia para ayudarlo en la compra y venta de bienes inmuebles. Sin embargo, su agente no está capacitado como abogado, inspector de viviendas, examinador de títulos de propiedad o profesional similar. Si tiene alguna pregunta que su agente no está capacitado para responder, debe ponerse en contacto con un experto de su elección.

Los acuerdos no escritos u orales que afecten los derechos legales en el sector inmobiliario pueden ser muy difíciles de ejecutar, por lo que todas las condiciones importantes de la transacción deben figurar en el contrato de compraventa. Si quiere cambiar o añadir otras disposiciones al contrato de compraventa, debe hacerlo mediante un apéndice escrito que también esté firmado y con la fecha correspondiente.