



OREF TRANSLATION GUIDE

Terms of use: This document has been translated from the English language to the Spanish language. This translation is provided purely as a guide to the corresponding English form and is not intended to replace the use of the English form. This form is not re-translated for every revision of the original form, so care must be taken to ensure the user understands the differences between this translated version and the current English version. This translation is provided with the express understanding that Oregon Real Estate Forms, LLC. (“OREF”) is not rendering legal, transactional, or other professional services or advice. OREF makes no representations as to the accuracy or completeness of the translation contained herein and expressly disclaims all liability for any damage or loss related to the use of this guide. OREF recommends that persons using this Spanish language guide secure competent and accurate translational assistance as well as legal assistance, if necessary. Each user acknowledges that they have received and reviewed this translated document and agree to the Terms of Use.

(GUÍA DE TRADUCCIÓN DE OREF)

Términos de uso: Este documento ha sido traducido del idioma inglés al idioma español. Esta traducción se proporciona únicamente como una guía de la forma en inglés correspondiente y no pretende reemplazar el uso de la forma en inglés. Esta forma no se vuelve a traducir en cada revisión de la forma original, por lo que se debe tener cuidado para garantizar que el usuario comprenda las diferencias entre esta versión traducida y la versión actual en inglés. Esta traducción se proporciona con el entendimiento expreso de que Oregon Real Estate Forms, LLC. (“OREF”) no presta servicios o asesoramiento legal, transaccional o de otro tipo. OREF no garantiza la exactitud o integridad de la traducción contenida en este documento y renuncia expresamente a toda responsabilidad por cualquier daño o pérdida relacionada con el uso de esta guía. OREF recomienda que las personas que utilicen esta guía en español obtengan asistencia de traducción competente y precisa, así como asistencia legal, si es necesario. Cada usuario reconoce que ha recibido y revisado este documento traducido y acepta los Términos de uso.

Firma _____	Fecha _____	←
Nombre _____		
Firma _____	Fecha _____	←
Nombre _____		
Firma _____	Fecha _____	←
Nombre _____		
Firma _____	Fecha _____	←
Nombre _____		



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

ÍNDICE

Introducción.....	1	Bienes Muebles y Accesorios	7
Contratar un Agente.....	2	Avalúo.....	7
Agencia	2	Financiamiento	7
Representación	2	Financiamiento por Parte del Vendedor.....	7
Compensación del Agente	2	Declaraciones del Vendedor.....	8
Cosas a Considerar Cuando se Busca una Propiedad.....	2	Ley de Protección al Comprador de Vivienda.....	8
Seguro	2	Planes de Garantía de Vivienda	8
Seguro contra inundaciones.....	2	Cierra y Posesión	8
Seguro de vivienda.....	2	Infracción del Contrato e Incumplimiento.....	8
Pies Cuadrados y Acres.....	2	Terminación	9
Asociaciones de Propietarios y CC&Rs	3	Resolución de Disputas	9
Paneles Solares	3	Debida Diligencia	9
Dispositivos de Grabación de Audio y Video	3	Manifiesto de Declaración del Vendedor Sobre la Propiedad	9
Copropietarios No Prestatarios	3	Inspecciones.....	10
Vivienda Justa.....	3	Inspecciones de Riesgos de Pintura a Base de Plomo...10	
Propiedades Ocupadas por Inquilinos	4	Inspecciones Profesionales.....	10
Propiedades del Banco	4	Inspecciones de drenaje y sistemas sépticos.....	10
Propiedades Históricas	4	Inspecciones de pozos.....	10
Vivienda Intermedia	4	Reporte del Título	10
Propiedades en Venta Corta.....	4	Productos y Materiales Defectuosos	11
Propiedades Madereras.....	5	Peligros Ambientales	11
Terrenos Baldíos.....	5	Alarmas de Humo y Monóxido de Carbono	11
Transacciones	5	Tanques Subterráneos de Almacenamiento de Petróleo...11	
Formas de Acuerdos de Compra de Bienes Raíces ..5		Estufas de Leña.....	12
Ofertas y Contraofertas.....	5	Impuestos	12
Opción de Arrendamiento	5	Impuesto Predial Diferido.....	12
Definiciones & Miscelaneos	6	Ley del Impuesto Sobre la Inversión Extranjera en Bienes Raíces (FIRPTA)	12
Costos y Gastos.....	6	Impuesto Predial Omitido.....	12
Depósito del Dinero en Garantía.....	6	Retención del Impuesto Sobre la Renta de Oregon	12
Fraude de Transferencia Electrónica.....	6	Prorración del Impuesto Sobre la Propiedad	13
Compañía de Títulos.....	6	Reconocimiento	13
Contingencias	6		

INTRODUCCIÓN: Compradores y vendedores pueden sentir que casi tienen que aprender un nuevo idioma al comprar o vender una casa. Los profesionales que conforman el sector inmobiliario (agentes inmobiliarios, compañías de títulos y fideicomisos, prestamistas hipotecarios, reguladores y otros) han contribuido a la forma en que se aborda el proceso de compra de una vivienda.

Para integrar todo esto, Oregon Real Estate Forms LLC (OREF), líder en el sector de formas inmobiliarias de Oregon, ha creado este Asesoramiento para Compradores y Vendedores para responder a sus preguntas sobre bienes raíces. Los temas están organizados en orden alfabético para facilitar su búsqueda. OREF también ofrece información más detallada sobre varios de estos temas, como se indica a continuación. Para obtener más información sobre el Acuerdo de compra de OREF, consulte [OREF 000A – Cosas que se Deben Saber antes de Firmar](#). Y recuerde, ¡siempre puede llamar a un agente de bienes raíces si necesita ayuda!



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

CONTRATAR UN AGENTE

AGENCIA

Una relación de agencia es un acuerdo voluntario, pero legalmente vinculante, entre un agente de bienes raíces con licencia y su cliente. Al representar a alguien, por ley, un agente debe defender los intereses del cliente, además de cumplir con otros deberes afirmativos. La ley de Oregon también permite que un agente represente tanto al comprador como al vendedor en una transacción bajo Acuerdo De Agencia De Declaración Limitada. Representar a varias partes tiene sus limitaciones: el agente debe ser neutral y no puede tomar medidas que favorezcan a una de las partes. Los formas OREF permiten al cliente elegir si un agente puede representar a más de una persona simultáneamente. Es importante comprender los tipos de agencia y cómo impactan la representación, la lealtad, la divulgación y la confidencialidad. Para obtener más información sobre las relaciones de agencia, consulte el formulario [OREF 042 – Panfleto De Declaración De Agencia Inicial](#).

REPRESENTACIÓN

Los agentes inmobiliarios de Oregon, actuando como agentes de sus clientes, pueden representar a compradores y vendedores. Por ley, los contratos de representación deben constar por escrito. Entre los tipos de contratos se incluyen los Acuerdos de Listado, cuando se representa a vendedores, y los Acuerdos de Representación del Comprador, cuando se representa a compradores. Estos acuerdos describen la propiedad que el vendedor vende o el tipo de propiedad que el comprador desea comprar, la duración de la relación, las obligaciones de cada parte y cuándo corresponde la compensación. Para obtener más información sobre esta ley y sus requisitos, visite el sitio web de la [Agencia de Bienes Raíces de Oregon](#).

COMPENSACIÓN DEL AGENTE

Tenga en cuenta que no existen tarifas de compensación estándar en el sector inmobiliario, y que la compensación siempre es negociable entre el cliente y su agente. Al negociar las condiciones de compensación, revise detenidamente todo el Acuerdo OREF, ya sea un Acuerdo de Listado o un Acuerdo de Representación del Comprador, y no dude en hacer preguntas para comprender plenamente sus derechos y responsabilidades. Los compradores pueden solicitar que el vendedor pague parte o la totalidad de la compensación acordada en su Acuerdo de Representación del Comprador. Los Acuerdos de Compraventa OREF incluyen una sección diseñada para facilitar esta solicitud. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte el [OREF 047 – Aviso Relacionado A La Compensación De Agentes De Bienes Raíces](#).

COSAS A CONSIDERAR CUANDO SE BUSCA UNA PROPIEDAD

SEGURO

Seguro contra inundaciones. Si la propiedad se encuentra en una zona de alto riesgo de inundación, el seguro contra inundaciones puede ser obligatorio. La mayoría de las pólizas de seguro para propietarios no cubren daños por inundación. El Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones ofrece seguro contra inundaciones en EE. UU., ya sea directamente o a través de una compañía de seguros de su zona.

Seguro de vivienda. Los compradores deben verificar de inmediato la disponibilidad y el costo del seguro de propiedad y accidentes para la vivienda que están comprando. Si el comprador obtiene financiamiento para la compra, el prestamista podría exigir un comprobante de seguro como condición para el préstamo.

PIES CUADRADOS Y ACRES

A muchas personas no les importa la superficie exacta de una casa, pero el tamaño de una propiedad suele ser importante para algunos, como los agricultores o quienes buscan espacio de almacenamiento. Si la superficie de una casa o propiedad es crucial para la decisión de compra de un comprador, este debe solicitar a su agente que incluya una contingencia en la oferta y contratar a un contratista con experiencia en medición de superficie. No se debe confiar en la superficie de un anuncio o base de datos. Los vendedores deben tener cuidado de no representar la superficie de una casa o el tamaño de una parcela de terreno a partir de ninguna fuente que no sean los registros del condado, a menos que tengan conocimiento de la exactitud de la representación, como la de un constructor o topógrafo. Los contratos de compraventa de OREF incluyen una exención de responsabilidad con respecto a la superficie de la



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

casa o propiedad, confirmando que el vendedor y los agentes no garantizan el tamaño y recordando a los compradores que creen una contingencia si el tamaño es importante para ellos.

ASOCIACIONES DE PROPIETARIOS Y CC&RS

Durante las últimas décadas, los desarrolladores de subdivisiones han creado convenios, condiciones y restricciones (CC&Rs) con el objetivo de proteger el valor de las viviendas dentro de esas subdivisiones. Esos CC&RS facultan a los propietarios y a las asociaciones de propietarios para hacer cumplir los CC&Rs. Ser propietario de una propiedad que se rige por una asociación de propietarios viene con ciertos derechos y obligaciones. Los CC&Rs facultan a las asociaciones de propietarios para tomar decisiones para subdivisiones enteras, incluyendo qué reparaciones o mejoras la asociación hará a las áreas comunes que posee. A los propietarios se les puede cobrar el costo de esas reparaciones o mejoras a través de evaluaciones. La asociación también puede hacer cumplir las reglas que afectan el uso y la apariencia de las viviendas en la comunidad. Para obtener información más detallada sobre las asociaciones de propietarios, revise [OREF 031 - Aviso al Comprador en Relación a las Asociaciones de Propietarios](#).

PANELES SOLARES

Al comprar una propiedad con paneles solares instalados, es importante que tanto compradores como vendedores comprendan los detalles sobre si dichos paneles se transferirán al cierre y cómo. Los compradores deben obtener información sobre el sistema, si el vendedor es el propietario y, en caso contrario, a quién lo alquila, cuál es la obligación financiera restante y si algún contrato de arrendamiento existente es asumible. Para saber cómo se gestionan los acuerdos sobre paneles solares en una transacción, consulte el [OREF 116 - Aviso sobre el Sistema de Paneles Solares](#).

DISPOSITIVOS DE GRABACIÓN DE AUDIO Y VIDEO

Según la ley de Oregon, es ilegal obtener una conversación sin el consentimiento de al menos una de las partes. Muchas viviendas incluyen dispositivos o sistemas, como timbres inteligentes, que pueden grabar o transmitir video o audio. Los vendedores deben desactivar el audio de estos dispositivos durante todas las visitas, jornadas de puertas abiertas e inspecciones para garantizar el cumplimiento de la ley de Oregon. Los compradores deben ser cuidadosos con lo que dicen al visitar una casa o propiedad. Si no lo hacen, podrían revelar información que podría afectar negativamente sus negociaciones con el vendedor, como cuánto están dispuestos a gastar y si también están interesados en otras viviendas. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 102 - Aviso al Comprador en Relación a Equipos de Grabación](#).

COPROPIETARIOS NO PRESTATARIOS

En ciertas circunstancias, un comprador podría desear añadir un copropietario a la propiedad adquirida sin que esta asuma la responsabilidad del préstamo utilizado para financiar la compra. Si el comprador considera este tipo de acuerdo, ya sea como copropietario prestatario o no prestatario, es importante que tanto el comprador como el vendedor comprendan las posibles implicaciones. Tanto el comprador como el vendedor deben consultar con su prestamista y compañía de títulos para determinar cómo esto podría afectar el plazo de financiación o cierre. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 115 - Aviso Sobre Copropietarios No Prestatarios](#).

VIVIENDA JUSTA

Las leyes federales, estatales y locales de vivienda justa garantizan que los compradores que son miembros de clases protegidas estén protegidos de la discriminación por parte de vendedores, propietarios, agentes inmobiliarios, prestamista, administradores de propiedades y otros proveedores de servicios inmobiliarios y sus empleados. A nivel federal, estas clases protegidas incluyen raza, color, religión, origen nacional, sexo (género), discapacidad (física o mental) y estado familiar (niños en el hogar menores de 18 años). Además, el estado de Oregon protege otras clases: orientación sexual, identidad de género (si la persona se identifica como mujer u hombre, ambos o ninguno), estado civil (soltero o casado), fuente legal de ingresos y víctimas o sobrevivientes de violencia doméstica (incluyendo agresión sexual y acoso). Las jurisdicciones locales pueden proteger clases adicionales, como parejas de hecho, origen étnico y edad. En todos los casos, se aplicarán las leyes que más protejan el estado de una persona, ya sean leyes federales, estatales o locales. Es ilegal que un vendedor se niegue a vender una vivienda a un comprador porque este pertenece o se percibe como miembro de una clase protegida. Para



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 104 – Aviso Relacionado a Vivienda Justa](#).

PROPIEDADES OCUPADAS POR INQUILINOS

Los compradores que consideren comprar una propiedad ocupada, o que será ocupada, por inquilinos deben realizar la debida diligencia más allá de la compra típica de una propiedad. Las leyes y normas federales, estatales y locales rigen muchos aspectos de la relación entre propietario e inquilino. Los compradores deben familiarizarse con las leyes y normas aplicables para que comprendan cómo afectan sus derechos como propietarios, sus obligaciones con los inquilinos y los ingresos que pueden esperar obtener de la propiedad en alquiler. Los vendedores deben confirmar los términos del contrato de arrendamiento o alquiler existente que tienen con sus inquilinos, así como las leyes aplicables entre propietarios e inquilinos antes de comprometerse a la expulsión de los inquilinos en una fecha determinada. Las formas OREF incluyen la capacidad para que el comprador solicite información sobre el rendimiento financiero de la propiedad, para determinar si los inquilinos creen que el vendedor ha cumplido con el contrato de arrendamiento, para saber si los inquilinos han pagado el alquiler por adelantado y para descubrir si un inquilino tiene una opción de compra de la propiedad. Para obtener información más detallada sobre este tema, revise [OREF 106 – Aviso en Relación a Propiedades Ocupadas por Inquilinos](#).

PROPIEDADES DEL BANCO

Las propiedades del banco son aquellas que un banco ha adquirido mediante quiebra, ejecución hipotecaria o un proceso voluntario en el que el prestatario las ha cedido al banco "en lugar de la ejecución hipotecaria". En estos casos, el banco se encarga de revender la propiedad en el mercado abierto. Los bancos denominan a las propiedades que poseen mediante uno de estos métodos "bienes inmuebles en propiedad" o "REO". Si bien comprar una propiedad a un banco es similar a comprar a de otros vendedores en muchos aspectos, existen un par de diferencias importantes:

- (a) mientras que la mayoría de los vendedores de propiedades residenciales en Oregon deben responder a una larga lista de preguntas sobre el estado y la condición de la propiedad (conocida como Manifiesto de Declaración de la Propiedad del Vendedor, que se analiza más adelante), los bancos que venden propiedades REO están exentos de este requisito; y
- (b) los bancos suelen estar menos dispuestos a pagar los costos del comprador que un vendedor normalmente cubriría.

Para obtener información más detallada sobre estas propiedades, consulte [OREF 061 - Aviso Al Comprador En Relación A La Compra De Una Propiedad Del Banco](#).

PROPIEDADES HISTÓRICAS

Las propiedades históricas tienen consecuencias fiscales especiales y pueden incluir restricciones en la construcción, las remodelaciones y el uso de la propiedad. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 045 – Aviso al Comprador sobre Propiedades Históricas](#).

VIVIENDA INTERMEDIA

"Se entiende por "viviendas intermedias" las dos, tres o cuatro unidades familiares, conjuntos de casas (al menos cuatro casas unifamiliares con un patio común), casas adosadas (dos o más unidades, cada una en lotes separados, pero que comparten al menos una pared), y vivienda accesible (para compradores de bajos y medianos recursos). La ley de Oregon permite la construcción de algunas o todas estas viviendas en lotes unifamiliares dentro de los límites de crecimiento de la ciudad. Existen algunas excepciones, por lo que los compradores que tengan dudas sobre la posibilidad de construir viviendas intermedias en un lote en particular deben contactar a un experto o abogado especializado en uso del suelo. Las disposiciones que prohíben las viviendas intermedias o las unidades de vivienda auxiliares que aparecen en los CC&R o en sus enmiendas generalmente son nulas.

PROPIEDADES EN VENTA CORTA

En una venta corta, el monto que el vendedor debe por la propiedad supera su valor de mercado. Estas transacciones no se concretarán a menos que el vendedor aporte fondos para el cierre o que el prestamista acepte una cantidad menor al saldo adeudado del préstamo. Si el vendedor no dispone de fondos suficientes, la venta no podrá continuar hasta que obtenga el consentimiento por escrito del prestamista para aceptar un pago corto. En las ventas cortas, las partes pueden acordar la suspensión



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

de los plazos para el cumplimiento de las contingencias del comprador, a la espera del consentimiento del acreedor externo. Si no se suspenden dichos plazos, los compradores podrían gastar dinero en inspecciones, tasaciones y otros trámites durante el proceso de compra solo para descubrir posteriormente que no pueden obtener el consentimiento del prestamista para la venta corta. Tanto compradores como vendedores deben obtener asesoramiento legal antes de realizar una venta corta. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 027BUY – Resumen de Venta Corta para Compradores](#) u [OREF 027SEL – Resumen de Venta Corta para Vendedores](#).

PROPIEDADES MADERERAS

Al comprar una propiedad con madera en pie o recién talada, es importante comprender que el terreno puede estar sujeto a la Ley de Prácticas Forestales de Oregon. Los compradores deben conocer los requisitos regulatorios específicos y las posibles tasas y sanciones si no los cumplen. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 111 – Aviso sobre Propiedades Madereras](#).

TERRENOS BALDÍOS

Los compradores de terrenos baldíos deben realizar una diligencia debida adicional, y los vendedores deben ser conscientes de ello. Los compradores deben determinar si el uso previsto es legalmente admisible y económicamente viable. Esto incluye consultar con las agencias gubernamentales correspondientes y, en algunos casos, contratar a un experto en desarrollo o uso del suelo. Las leyes de uso del suelo, la zonificación, las superposiciones y otras normativas podrían afectar negativamente el uso previsto. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte el [OREF 030 - Aviso al Comprador en Relación a Terrenos Baldíos](#).

TRANSACCIONES

FORMAS DE ACUERDOS DE COMPRAVENTA DE BIENES RAÍCES

Como se indicó anteriormente, la ley de Oregon exige que los contratos de compraventa de bienes raíces se realicen por escrito. Compradores y vendedores pueden elegir el conjunto de formas que desean que su agente utilice para la transacción. Los compradores deben preguntar a su agente qué conjunto de formas conocen mejor, y los vendedores deben confirmar con su agente que cualquier oferta recibida se presente en un formulario con el que estén familiarizados y se sientan cómodos. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 108 – Consejo e Instrucciones Sobre Formas de Compra y Venta de Bienes Raíces](#).

OFERTAS Y CONTRAOFERTAS

Las ofertas de compra de bienes raíces deben presentarse por escrito, según la ley de Oregon. Si una oferta no se acepta tal como está escrita, la otra parte puede presentar una contraoferta, sugiriendo un cambio en los términos que la haga aceptable. Los agentes inmobiliarios están autorizados para ayudar a los compradores a redactar ofertas y contraofertas, a los vendedores a revisarlas y redactarlas, y a negociar términos aceptables. Los agentes saben qué es probable que la otra parte no acepte y qué términos probablemente las acerquen. Los compradores y vendedores deben solicitar a su agente que les proporcione copias de cualquier documento que prevean utilizar en su transacción con antelación, para tener tiempo de revisarlo. También pueden consultar ejemplos de archivos en el sitio web de OREF: <https://orefonline.com/oref-library>.

OPCIÓN DE ARRENDAMIENTO

Una opción de arrendamiento se utiliza cuando un vendedor acuerda vender una propiedad a un comprador a un precio específico y dentro de un plazo determinado, y se compromete a arrendarla al comprador hasta que este decida proceder con la compra. Un contrato completo de opción de arrendamiento detallará todos los términos, tanto del arrendamiento como de la venta de la propiedad, así como la forma de ejercer la opción de compra. Una opción de arrendamiento puede ser atractiva para los compradores que prevén poder comprar una vivienda en el futuro y para los vendedores que no desean poner su propiedad a la venta. Hay muchos aspectos que negociar en los documentos que cubren tanto el arrendamiento como la venta, como la duración del arrendamiento, el importe del alquiler, cuándo se puede ejercer la opción de compra, el precio de compra, cualquier pago no reembolsable de la opción y si los pagos del alquiler se acreditarán al precio de compra. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 085SUM – Aviso sobre la Opción de Arrendamiento](#).



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

DEFINICIONES & MISCELANEOS

Los Contratos de Compraventa OREF contienen una lista de definiciones y disposiciones que rigen su interpretación. Tanto compradores como vendedores deben revisar detenidamente estas secciones del Acuerdo de compraventa para asegurarse de comprender el significado de los términos definidos. La primera letra de estos términos y disposiciones se escribe con mayúscula inicial en los documentos OREF para recordar que contienen una definición.

COSTOS Y GASTOS

Tanto compradores como vendedores deben ser conscientes de que las transacciones inmobiliarias conllevan diversos gastos. Estos costos no se limitan al precio de compra de la vivienda y pueden variar según los detalles del contrato. Los compradores suelen ser responsables del costo de las inspecciones de la vivienda, el avalúo solicitado por su prestamista y su parte de los costos de cierre. Estos costos de cierre pueden incluir honorarios del prestamista, seguro de título, servicios de depósito en garantía y otros cargos necesarios para completar la transacción. Los vendedores deben anticipar costos como las reparaciones que acuerden realizar durante las negociaciones y cualquier costo de cierre que acuerden pagar según los términos del contrato. Los agentes inmobiliarios con licencia reciben una compensación según acuerdos escritos entre cada parte y sus respectivos agentes. El comprador y el vendedor también pueden negociar si una parte contribuirá a la compensación del agente de la otra. Los costos de cierre cubren los servicios y honorarios necesarios para finalizar la venta y transferir la propiedad de la propiedad. Si bien ambas partes suelen contribuir a los costos de cierre, los tipos y montos que paga cada parte dependen de los términos negociados en el contrato.

DEPÓSITO DEL DINERO EN GARANTÍA

Las ofertas de compra de bienes raíces incluyen una cantidad específica identificada como depósito, a veces denominada garantía. Esta es la cantidad que el comprador se compromete a depositar al aceptar su oferta, demostrando su disposición a cumplir con los términos del Acuerdo de compraventa. Si la transacción se cierra según los términos del Acuerdo de compraventa, estos fondos se abonan al precio de compra. Tanto el comprador como el vendedor deben hablar a fondo sobre la garantía con su agente para comprender a fondo cómo un incumplimiento de contrato puede afectarla.

FRAUDE DE TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA

Transferir fondos electrónicamente es una amenaza mayor de lo que muchos creen. Diariamente, estafadores se hacen pasar por asesores de confianza y, al cambiar una dirección de correo electrónico o un número de teléfono, pueden engañar a las personas para que envíen dinero a una cuenta falsa. Los consumidores han perdido miles de millones de dólares a manos de estafadores en transacciones inmobiliarias, pero existen maneras de evitar las estafas. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 043 – Aviso Relacionado a Fondos Electrónicos](#).

COMPAÑÍA DE TÍTULOS

La compañía de títulos tiene dos funciones diferentes en una transacción inmobiliaria. En primer lugar, se refiere a una empresa externa neutral que recauda y custodia fondos y documentos importantes durante una transacción inmobiliaria. La compañía de títulos se asegurará de que se cumplan todas las condiciones de la venta antes de que se intercambien el dinero y la propiedad. En segundo lugar, se refiere al proceso que sigue la compañía de títulos para garantizar que las instrucciones del comprador, el vendedor, el prestamista, los agentes inmobiliarios, la aseguradora de títulos y las entidades gubernamentales se cumplan conforme a la ley. En Oregon, las funciones de la compañía de títulos y seguro de título suelen (aunque no siempre) ser realizadas por la misma empresa. Los costos de la compañía de título suelen compartirse equitativamente entre el comprador y el vendedor, pero pueden negociarse.

CONTINGENCIAS

Las contingencias son una forma importante para que compradores y vendedores se protejan en el proceso de venta. Permiten a la parte que se beneficia de ellas terminar la transacción sin penalización. Los Contratos de Compraventa OREF incluyen varias contingencias estándar, como financiamiento, inspección y revisión del título. Todas estas contingencias benefician al comprador. Se pueden agregar contingencias adicionales que benefician a cualquiera de las partes. Es importante prestar mucha atención al plazo de cada contingencia, ya que la mayoría se consideran exentas si la parte beneficiada no las ejerce antes de la fecha límite.



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

Los compradores pueden sentirse presionados a renunciar a las contingencias cuando varios compradores hacen ofertas por la misma propiedad. O bien, un vendedor puede solicitar al comprador que renuncie a una contingencia. Renunciar a una contingencia puede resultar en la pérdida del derecho de terminación, la pérdida del depósito de garantía y otras consecuencias adversas. Los compradores deben considerar estas consecuencias cuidadosamente antes de renunciar a las contingencias. Para obtener información más detallada sobre este tema, revise [OREF 098 – Aviso al Comprador en Relación a la Renuncia de Contingencias](#).

BIENES MUEBLES Y ACCESORIOS

Los "bienes muebles" son bienes que se pueden mover, como muebles, cuadros y mangueras. Los "accesorios" pueden haber sido bienes muebles en algún momento, pero se han unido a la estructura o propiedad de forma permanente, como candelabros, estanterías empotradas y puertas de garaje. El acuerdo de compraventa establece que, a menos que las partes acuerden otra cosa, todos los bienes muebles pertenecen al vendedor y todos los accesorios permanecen en la vivienda y pertenecen al comprador. Sin embargo, no siempre está claro si un artículo en particular es un bien mueble o un accesorio. Por ejemplo, el acuerdo de compraventa establece que ciertos tipos de electrodomésticos, como estufas y hornos, deben permanecer en la vivienda después del cierre, aunque puedan retirarse. Si existe alguna duda sobre si los artículos se venderán junto con la propiedad, las partes deben documentar su intención con respecto a esos artículos en el Acuerdo de compraventa OREF. Los compradores no deben confiar en un anuncio o la información del listado como una promesa de que ciertos bienes muebles se quedarán o que ciertos accesorios se retirarán.

AVALÚO

En el sector inmobiliario, "avalúo" se refiere tanto al proceso de determinar el valor justo de mercado de una propiedad como al resultado de dicho proceso. Los avalúos son cruciales para compradores y prestamistas, ya que los compradores quieren saber si la propiedad que compran vale lo que pagan (la abreviatura del sector para esta pregunta es "¿se valuó?") y los prestamistas quieren saber si la garantía de su préstamo vale el monto que prestaron al comprador para adquirirla. Un valuador responde a esta pregunta analizando los precios pagados recientemente por propiedades similares, ajustando dichos precios según las diferencias en las características entre esas propiedades y la propiedad que es objeto del avalúo, y presentando su opinión sobre el valor justo de mercado de la propiedad en un informe de avalúo.

FINANCIAMIENTO

Si un comprador necesita un préstamo para adquirir una propiedad, los Contratos de Compraventa OREF permiten que la transacción esté sujeta a que tanto él como la propiedad califiquen para el préstamo y que la tasación de la propiedad alcance, como mínimo, el precio de venta acordado. Al presentar una oferta por una propiedad, el comprador se compromete a tener o tener el dinero para pagar los depósitos y las cuotas iniciales, según lo detallado en el acuerdo de compraventa. Si el comprador obtiene fondos de terceros (como familiares, retiros de cuentas de inversión o fondos de otro cierre), debe declararlo en el Acuerdo de compraventa.

No declarar los fondos contingentes o la financiación podría considerarse una declaración falsa. Si se realiza una oferta que incluye un prestamista específico, el uso de dicho prestamista se convierte en una cláusula contractual, y el comprador no podrá cambiar de prestamista posteriormente sin el permiso del vendedor.

FINANCIAMIENTO POR PARTE DEL VENDEDOR

Una transacción financiada por el vendedor es una transacción inmobiliaria en la que el vendedor, actuando como prestamista, asume parte o la totalidad del precio de compra, en lugar de un prestamista externo. El comprador entrega al vendedor un pagaré y una escritura, o un acuerdo de compraventa, para garantizar su obligación de pago. Estos acuerdos benefician a los compradores que no califican para un préstamo hipotecario típico, y a los vendedores que desean obtener intereses y recibir el reembolso durante un período de años a efectos fiscales. Para obtener información más detallada sobre este tema, revise [OREF 032 – Aviso sobre Transacciones Financiadas por el Vendedor](#).



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

DECLARACIONES DEL VENDEDOR

En los Contratos de Compraventa OREF, los vendedores realizan declaraciones sobre el estado de la propiedad, abarcando aspectos como el drenaje, el agua, las sustancias peligrosas, los defectos materiales conocidos, las intrusiones y las infracciones legales. Estas declaraciones se realizan según su leal saber y entender: no constituyen garantías, pero el vendedor puede ser responsable si sabe que las declaraciones no son precisas. Los vendedores tienen la obligación de revelar cualquier información que conozcan que sea importante para el comprador con respecto al estado de la propiedad o su valor. Los compradores tienen derecho a confiar en estas declaraciones a menos que las partes acuerden lo contrario por escrito, pero también deben realizar sus propias investigaciones independientes.

LEY DE PROTECCIÓN AL COMPRADOR DE VIVIENDA

La Ley de Protección al Comprador de Vivienda de Oregon protege a los compradores de gravámenes de construcción. Estos gravámenes pueden ser interpuestos por contratistas o proveedores de materiales para proyectos de nueva construcción, ampliaciones o remodelaciones, y podrían ocurrir después del cierre. Para garantizar la protección de los compradores, los vendedores deben proporcionar un formulario de "Aviso de Cumplimiento con la Ley de Protección al Comprador de Vivienda", emitido por la Junta de Contratistas de Construcción de Oregon, antes o durante el cierre de cualquier vivienda unifamiliar, condominio o edificio de 2 a 4 unidades, cuando se hayan realizado mejoras por más de \$50,000 dentro de los 90 días previos al cierre. Esta ley protege al comprador de la interposición de un gravamen de construcción después del cierre, de modo que no sea responsable de los costos de construcción que el vendedor debería haber pagado antes del cierre.

PLANES DE GARANTÍA DE VIVIENDA

Existen planes de garantía de vivienda para ayudar a cubrir los costos de reparación o reemplazo de ciertos sistemas y electrodomésticos. Los compradores y vendedores pueden negociar quién es responsable del pago de estos planes.

CIERRA Y POSESIÓN

El cierre es el paso final del proceso de transacción. Es cuando se financia el préstamo, se pagan las comisiones, se desembolsan los fondos, se registran los documentos y se transfiere la propiedad. Los Contratos de Compraventa de OREF incluyen un espacio para que las partes incluyan una fecha límite de cierre "a más tardar". Las partes deben ser realistas al seleccionar la fecha límite de cierre, ya que, si la transacción no se cierra para entonces, el comprador o el vendedor podrían haber incumplido el contrato, o la otra parte podría negarse a cerrar más tarde.

La posesión generalmente se transfiere del vendedor al comprador el día del cierre. Si las partes acuerdan que la posesión ocurrirá en un día distinto al del cierre, OREF tiene acuerdos que permiten al comprador mudarse antes o al vendedor mudarse después del cierre. Los compradores y vendedores deben revisar ambos acuerdos si tienen preguntas o están considerando esta opción.

INFRACCIÓN DEL CONTRATO E INCUMPLIMIENTO

La mayoría de las definiciones de "infracción" e "incumplimiento" son muy similares. Algunos afirman que una infracción es la falta de pago, mientras que un incumplimiento se refiere a otros incumplimientos de un contrato. A efectos de los Acuerdos de Compraventa de OREF, no existe diferencia entre "infracción" e "incumplimiento". Lo importante es la solución: qué tiene derecho a hacer una parte si la otra no cumple con el acuerdo. Existen tres tipos diferentes de incumplimiento, y el tipo de incumplimiento es importante para la solución:

(a) **Infracciones Inmateriales.** Algunas infracciones son tan leves que la ley los ignora. Por ejemplo, si un vendedor afirma que no hay intrusiones en su propiedad, pero un estudio topográfico muestra que la cerca de un vecino invade la propiedad del vendedor por una pulgada, la declaración inexacta no suele ser lo suficientemente significativa como para justificar ninguna solución.

(b) **Infracciones Materiales.** Una infracción es material si afecta la esencia del contrato. En otras palabras, si la infracción implica que una de las partes no obtendrá el beneficio pactado, se trata de una infracción grave. La ley contempla diversas soluciones para estas situaciones: según las circunstancias, un tribunal o árbitro puede conceder el cumplimiento específico, la terminación, una indemnización por daños y perjuicios, la terminación u otra medida.



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

(c) **Infracciones cuyas consecuencias se estipulan en el contrato.** En ocasiones, el contrato estipula qué sucede en caso de incumplimiento: por ejemplo, la sección sobre depósitos de garantía de los Contratos de Compraventa de OREF establece que la falta de depósito de garantía resultará en la pérdida del depósito y, a opción del vendedor, en la terminación del contrato.

La existencia y la solución del incumplimiento de un contrato son cuestiones legales que un agente no puede resolver. Los compradores y vendedores deben contactar a un abogado especializado en bienes raíces si tienen preguntas sobre un posible incumplimiento.

TERMINACIÓN

Algunas transacciones fracasan antes del cierre, y compradores y vendedores deben conocer sus derechos, obligaciones y responsabilidades antes de que surja un problema. Los Contratos de Compraventa OREF establecen que el depósito de garantía se reembolsará al comprador y la transacción se terminará si (a) no se cumplen ciertas contingencias u ocurren otros eventos ajenos al comprador (por ejemplo, si el préstamo no se aprueba, si la vivienda se tasa por debajo del precio de venta o si no se puede subsanar un defecto del título de propiedad), y (b) si el comprador notifica la terminación. Sin embargo, si la transacción fracasa porque el comprador cambia de opinión o rescinde el contrato por cualquier otra razón no autorizada, el vendedor tiene derecho al depósito de garantía. Dado que los Contratos de Compraventa OREF establecen que conservar el depósito de garantía es la única solución del vendedor ante el incumplimiento del comprador, los vendedores deben, antes de firmar el Acuerdo de compraventa, considerar la cantidad del depósito de garantía que desean: ¿compensará el depósito ofrecido por el comprador lo suficiente si este no cierra el contrato o se niega a hacerlo? Además, los vendedores deben comprender que, si cambian de opinión después de aceptar la venta de su vivienda, el comprador puede solicitar un árbitro que obligue al vendedor a cerrar el contrato.

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

El Acuerdo de compraventa contiene una sección para la resolución alternativa de disputas, que estipula que la mayoría de las disputas entre vendedores, compradores y agentes deben resolverse mediante mediación y arbitraje privados en lugar de recurrir a los tribunales. Este proceso es definitivo y vinculante. Sin embargo, si una disputa entre un vendedor y un comprador implica una reclamación monetaria por una cantidad inferior al límite establecido por el Tribunal de Demandas Menores en Oregon, la disputa solo puede presentarse ante dicho tribunal. Estas partes del Acuerdo de compraventa suelen permitir que las disputas se resuelvan de forma más rápida y económica que las disputas que se resuelven en el sistema judicial.

DEBIDA DILIGENCIA

MANIFIESTO DE DECLARACIÓN DEL VENDEDOR SOBRE LA PROPIEDAD

El Manifiesto de Declaración del Vendedor sobre la Propiedad es una larga lista de preguntas sobre la propiedad que el vendedor debe responder. Las respuestas se basan en el conocimiento real del vendedor, lo que significa que si sabe algo, debe revelarlo, pero no tiene la obligación de investigar nada sobre la propiedad antes de responder. Los agentes del vendedor no pueden asesorar al vendedor sobre cómo debe responder a ninguna pregunta específica. El [ORS 105.462-.490](#) exige que el vendedor de una propiedad residencial, con algunas excepciones, proporcione al comprador un Manifiesto de Declaración del Vendedor sobre la Propiedad completa. Los compradores tienen derecho a revocar sus ofertas en cualquier momento antes de recibir un manifiesto de declaración por escrito o dentro de los 5 días hábiles posteriores a su recepción. Si el vendedor no proporciona un Manifiesto de Declaración del Vendedor sobre la Propiedad, el comprador tiene derecho a revocar su oferta en cualquier momento antes del cierre. Los compradores deben revisar el formulario completo para determinar qué desean investigar más a fondo antes de decidir si proceden con la compra.

Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

INSPECCIONES

Inspecciones de Riesgos de Pintura a Base de Plomo. Las viviendas construidas antes de 1978 pueden exponer a sus ocupantes a pintura a base de plomo, lo que puede provocar intoxicación por plomo, especialmente en niños pequeños. Los vendedores deben declarar cualquier información que conozcan sobre los riesgos de la pintura a base de plomo en la propiedad. También deben proporcionar al comprador una copia del folleto de la EPA "Proteja a su Familia del Plomo en su Hogar". Además, deben permitir que los compradores realicen una evaluación de riesgos o una inspección para detectar posibles riesgos de pintura a base de plomo, lo cual se recomienda antes de la compra de cualquier estructura construida antes de 1978. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte el [OREF 021 – Adendum de Declaración de Pintura a Base de Plomo](#).

Inspecciones Profesionales. Que la propiedad sea inspeccionada minuciosamente por profesionales con licencia es una de las medidas más importantes que los compradores pueden tomar para protegerse de sorpresas al comprar una vivienda, independientemente de su antigüedad. Los contratos de compraventa del OREF ofrecen a los compradores la opción de negociar una contingencia de inspección de la vivienda para que la vivienda y todos sus sistemas sean inspeccionados a fondo, a cargo del comprador. Los vendedores deben esperar esto como parte de cualquier oferta que reciban. Además de la inspección básica, el comprador podría solicitar inspecciones de plagas, podredumbre seca, moho, radón u otras. Esta contingencia también le da al comprador el derecho, durante el período de inspección, de terminar la transacción después de revisar el informe de inspección y obtener un reembolso completo de todos los depósitos de garantía. Antes de que finalice el período de inspección, el comprador tiene la libertad de negociar con el vendedor sobre la reparación de cualquier condición observada en el informe de inspección. Sin embargo, el vendedor no tiene la obligación de aceptar realizar ninguna reparación.

Esté atento a los plazos: si el comprador no desapruueba oportuna e incondicionalmente la propiedad, puede significar que ha aceptado el estado de la misma, incluso los defectos visibles o no. Si el comprador no rescinde la transacción durante el período de inspección y posteriormente decide que el estado de la vivienda es inaceptable, podría tener que renunciar a su depósito de garantía para terminarla.

Inspecciones de drenaje y sistemas sépticos. Al comprar una propiedad que incluye un sistema séptico, los compradores deben solicitar que se bombee e inspeccione el sistema. Los formas OREF establecen que el comprador puede aceptar pagar estos gastos o solicitar al vendedor que los pague. El comprador tiene derecho a terminar la transacción y recibir un reembolso de su depósito de garantía si la prueba muestra una deficiencia sustancial en el sistema séptico y las partes no llegan a un acuerdo sobre las reparaciones. Los compradores que no estén familiarizados con los sistemas in situ deben buscar la ayuda de un profesional para determinar el uso y el mantenimiento adecuados del sistema. Para obtener más información, consulte el [OREF 081 – Adendum de Sistema Drenaje In Situ/Séptico](#)

Inspecciones de pozos. La ley de Oregon exige que el vendedor realice análisis de arsénico, nitratos y bacterias coliformes totales en todos los pozos que suministran agua para uso doméstico al momento de aceptar la oferta, y que proporcione los resultados al comprador y a la Autoridad de Salud de Oregon. El comprador tiene derecho a terminar la transacción y recibir un reembolso de su depósito de garantía si la prueba muestra una deficiencia sustancial en la calidad del agua y las partes no llegan a un acuerdo sobre las reparaciones. También es útil, aunque no obligatorio por ley, analizar el caudal del pozo (la cantidad de agua que produce) para determinar si es adecuado para los usos previstos por el comprador. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte la ley estatal [ORS 448.271](#), así como los términos de [OREF 082 – Adendum de Pozo Privado](#)

REPORTE DEL TÍTULO

Los contratos de compraventa OREF establecen que el vendedor solicitará un "informe preliminar de título" para la propiedad. Una vez solicitado, la compañía de seguros de título comienza a generar un informe que muestra quién es el propietario de la propiedad, una descripción del seguro de título adquirido y el monto de la cobertura, el costo de la póliza, los nombres de los compradores cubiertos por la póliza, una descripción legal de la propiedad, una descripción de los impuestos prediales que se aplican a la propiedad, una lista de excepciones generales al título aplicables a todas las pólizas de seguro de título,



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

enlaces a excepciones especiales al título aplicables únicamente a la propiedad que se compra y la fecha de entrada en vigor del informe. El informe también incluye una descripción de los requisitos de la compañía de títulos para cerrar la transacción y una descripción de lo que no cubre la póliza de seguro de título.

Tan pronto como el comprador reciba el informe, debe revisarlo junto con los documentos adjuntos. La información contenida en estos documentos es esencial para los compradores y sus prestamistas: aclara el uso que se puede y no se puede dar a la propiedad, las servidumbres que la afectan y otros datos importantes. Como se describe en el acuerdo de compraventa, el comprador debe oponerse por escrito a cualquier excepción inaceptable al título que afecte a la propiedad después del cierre. Poco después del cierre de la transacción, la compañía de seguros de título emitirá pólizas de seguro de título al comprador y, si corresponde, a su prestamista. El vendedor suele pagar el seguro de título del comprador, y el comprador suele pagar el seguro de título de su prestamista. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 103 – Aviso en Relación al Seguro de la Escritura](#)

PRODUCTOS Y MATERIALES DEFECTUOSOS

Las viviendas pueden contener productos y materiales que han sido objeto de un retiro del mercado o una demanda colectiva. Los vendedores tienen la obligación de informar al respecto, y los compradores tienen la obligación de prestar atención a cualquier defecto material que conozcan o que puedan descubrir mediante una inspección de vivienda. Esto incluye investigar acuerdos o reclamaciones previas. Los compradores deben revisar toda la información proporcionada por el vendedor y sus declaraciones sobre la existencia de estos productos en la propiedad y colaborar con su agente de bienes raíces para determinar el tipo de inspección necesaria para confirmar su existencia y estado, o para solicitar su eliminación.

PELIGROS AMBIENTALES

En ocasiones, se encuentran sustancias peligrosas en propiedades en venta. Su presencia se debe a diversas causas, como el uso anterior de la propiedad (acerías, almacenamiento de combustible o productos químicos, tintoreñas), materiales utilizados anteriormente en la construcción (amianto, pintura con plomo), fugas en tanques de almacenamiento (para hornos de petróleo) y la migración (sustancias peligrosas que se filtran al agua subterránea y migran a otras propiedades). Comprar una propiedad que contenga estas sustancias puede conllevar riesgos para la salud y costos de eliminación. Quienes adquieran viviendas antiguas o viviendas en terrenos que puedan contener sustancias nocivas deben solicitar a sus agentes inmobiliarios que les ayuden a encontrar expertos que puedan buscar, evaluar y, en algunos casos, eliminar estas sustancias.

ALARMAS DE HUMO Y MONÓXIDO DE CARBONO

Los vendedores deben instalar detectores de humo y monóxido de carbono antes de que se puedan vender la mayoría de las viviendas. El tipo de alarma, la ubicación de la instalación, la fuente de alimentación, el mantenimiento, las pruebas y el reemplazo están regulados por las leyes y normas locales y estatales, así como por las instrucciones del fabricante. Si las alarmas no están instaladas al momento de la tasación de la vivienda, el valuador podría cobrar un viaje de regreso para verificar su instalación, a cargo del vendedor. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte [OREF 080 - Aviso Relacionado a las Alarmas de Humo y Monóxido de Carbono](#).

TANQUES SUBTERRÁNEOS DE ALMACENAMIENTO DE PETRÓLEO

El Departamento de Calidad Ambiental de Oregon (DEQ) tiene restricciones y requisitos específicos para el uso y la remoción seguros de tanques subterráneos de almacenamiento de petróleo. Los compradores deben consultar con el DEQ para determinar si hay tanques subterráneos de almacenamiento de petróleo en la propiedad que están comprando y, de ser así, si ya se han retirado del servicio y se han asegurado (también conocido como desmantelamiento). Si los compradores detectan que aún hay tanques en la propiedad, un profesional autorizado del DEQ debe evaluarlos, quien podría recomendar su desmantelamiento. El DEQ puede reclamar los costos de limpieza al propietario o inquilino actuales y al propietario e inquilinos anteriores, por lo que es importante determinar si existe contaminación del suelo o el agua antes del cierre. Para obtener más información, consulte el Programa de Tanques de Almacenamiento Subterráneos del DEQ: <https://www.oregon.gov/deq/tanks>.



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

ESTUFAS DE LEÑA

La ley de Oregon exige la remoción y destrucción de estufas de leña y otros dispositivos de combustión de combustibles sólidos no certificados antes del cierre. Los dispositivos no certificados deben retirarse de toda la propiedad, incluyendo garajes, dependencias y tiendas. El vendedor es responsable de retirar y destruir un dispositivo no certificado, a menos que el comprador acepte la responsabilidad por escrito. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte el [OREF 046 – Adendum de Estufas de Leña e Inserto de Chimenea](#). El Departamento de Calidad Ambiental de Oregon (DEQ) cuenta con <https://www.oregon.gov/deq/Residential/Pages/CertLabels.aspx>, que ayuda a compradores y vendedores a determinar si un dispositivo está certificado.

Para obtener más información sobre esta ley, consulte <https://www.oregon.gov/deq/Residential>.

IMPUESTOS

IMPUESTO PREDIAL DIFERIDO

Los compradores deben contactar al asesor fiscal del condado para determinar si la propiedad que están comprando tiene una categoría especial de impuesto predial, como finca, bosque, para personas mayores o personas con discapacidad, que podría generar la imposición de impuestos adicionales en el futuro. Si la propiedad tiene una tasación fiscal especial, el comprador debe contactar al condado para comprender las normas que debe seguir para mantener dicha exención fiscal. El incumplimiento de estas normas podría resultar en la pérdida de la exención fiscal y una deuda considerable en impuestos atrasados. Los vendedores deben revelar a los compradores cualquier información que tengan sobre la pérdida de la categoría de impuesto diferido.

En los Contratos de Compraventa OREF, el vendedor confirma que la propiedad cumple actualmente con los requisitos de ingresos u otros requisitos para mantener su categoría de impuesto diferido. Sin embargo, los impuestos diferidos pueden ser significativos si se aplican posteriormente, por lo que los compradores deben asegurarse de comprender completamente los requisitos del condado y estar preparados para cumplirlos.

LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN BIENES RAÍCES (FIRPTA)

También conocida como FIRPTA, la Ley del Impuesto sobre la Inversión Extranjera en Bienes Raíces es una ley federal que exige a los compradores retener una parte de las ganancias del vendedor si la propiedad se encuentra en Estados Unidos y el vendedor es una persona extranjera que no califica para una exención (el "Requisito de Retención"). Si el vendedor no es ciudadano estadounidense ni titular de una tarjeta de residencia permanente (Green Card), se debe notificar a la compañía de títulos para determinar en qué medida puede ayudar a las partes a cumplir con la FIRPTA. Para obtener información más detallada sobre este tema, consulte el [OREF 092 – Aviso Relacionado A La Ley De Impuestos Sobre Inversión Extranjera En Bienes Inmuebles](#)

IMPUESTO PREDIAL OMITIDO

Los tasadores fiscales pueden revisar datos pasados y presentes para determinar si una propiedad está tributando adecuadamente. Si se realizaron mejoras que el tasador desconocía, este puede decidir que se omitieron del registro de impuestos correspondiente. Posteriormente, puede notificar al propietario y agregar la propiedad al registro. Antes de cerrar la compra de una propiedad, los compradores deben verificar que todas las mejoras estén tributando y que el condado tenga un registro de todas las estructuras existentes en la propiedad.

RETENCIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE OREGÓN

En la mayoría de los casos, si el vendedor no es residente de Oregon (persona física o jurídica) o se muda fuera del estado, la compañía de títulos debe retener parte del dinero que el vendedor recibiría de la venta. Esto es requerido por la ley de Oregon. El comprador y el vendedor deben cooperar con la compañía de títulos firmando cualquier formulario o documento y tomando las medidas razonables necesarias para cumplir con la ley de retención.



Aviso Para Compradores y Vendedores de Bienes Inmuebles

PRORRACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA PROPIEDAD

El año fiscal de la propiedad en Oregon va del 1 de julio al 30 de junio. Los impuestos prediales vencen el 15 de noviembre, pero pueden pagarse en tres plazos iguales los días 15 de noviembre, 15 de febrero y 15 de mayo. Quienes paguen el total antes del 15 de noviembre recibirán un descuento del 3%. Los impuestos prediales del año en curso se prorratearán mediante depósito en garantía según la fecha que el comprador y el vendedor negocien para el prorrateo (generalmente la fecha de cierre). El importe correspondiente se cobrará a cada parte al cierre.

RECONOCIMIENTO: El abajo firmante reconoce que (a) ha leído y comprendido este Aviso para Compradores y Vendedores; (b) se le ha proporcionado una copia para sus propios registros; y (c) conoce la importancia de comprender su transacción antes de cerrar la compra de un inmueble.

Cliente _____ Fecha/Hora _____ ←
Nombre _____

Cliente _____ Fecha/Hora _____ ←
Nombre _____

Cliente _____ Fecha/Hora _____ ←
Nombre _____

Cliente _____ Fecha/Hora _____ ←
Nombre _____

Sólo con fines informativos. No es un contrato legal.