



## 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 _____		



# CONCEPTOS Y TÉRMINOS DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

**AVISO LEGAL:** Este documento es proporcionado por Oregon Real Estate Forms, LLC (OREF) para ayudar a compradores y vendedores a comprender las palabras y frases comúnmente utilizadas en bienes raíces. Estas palabras pueden tener diferentes significados según la situación. Para obtener respuestas a preguntas sobre una transacción inmobiliaria, lo mejor es hablar con un agente de bienes raíces. Para preguntas legales, consulte con un abogado. Este documento solo ofrece información general. No constituye asesoramiento legal. OREF no se responsabiliza de las acciones que se tomen con base en este documento.

Si trabaja con un traductor, revise el formulario [OREF 112 - Declaración Jurada de Servicios de Traducción e Interpretación](#).

TÉRMINO	EXPLICACIÓN
<b>AGENCIA</b>	<p>Una relación de agencia es un acuerdo legal entre un agente de bienes raíces con licencia y su cliente. Es un acuerdo voluntario, lo que significa que ambas partes deciden trabajar juntas. Cuando un agente representa a un cliente, siempre debe actuar en el mejor interés del cliente.</p> <p>En Oregon, un agente puede representar tanto al comprador como al vendedor en la misma venta, o incluso a dos compradores diferentes interesados en la misma propiedad. Esto solo puede suceder si todos están de acuerdo mediante la firma de un formulario llamado Acuerdo De Agencia De Declaración Limitada.</p> <p>Cuando un agente representa a más de una persona en la misma venta, existen límites. El agente debe mantener una postura neutral. Esto significa que no puede hacer nada que beneficie a una persona más que a la otra.</p> <p>Los formularios OREF permiten a los clientes elegir si su agente puede representar a más de una persona en la misma transacción. Los clientes deben informarse sobre los diferentes tipos de relaciones de agencia y comprender cómo afectan la confianza, la honestidad, la privacidad y para quién trabaja el agente.</p> <p>Para obtener más información, consulte <a href="#">OREF 042 – Panfleto De Declaración De Agencia Inicial</a>.</p>
<b>PARTES</b>	<p>En los contratos, una parte se refiere a la persona o entidad que ha firmado un contrato. Siempre hay dos o más partes en un contrato.</p>
<b>BIENES INMUEBLES</b>	<p>Un bien inmueble se refiere al terreno y a todo lo construido sobre él o fijado permanentemente a él, como casas, edificios o elementos anexos como fregaderos o armarios. El bien inmueble es intransferible y se entrega oficialmente al nuevo propietario mediante un documento legal llamado escritura.</p>
<b>CONDICIONES “ACTUALES”</b>	<p>El acuerdo de compraventa estipula que, a menos que el vendedor haya hecho una promesa por escrito sobre el estado de la propiedad, el comprador acepta comprarla en "CONDICIONES ACTUALES". Esto significa que el vendedor no tiene que reparar nada a menos que ambas partes lo acuerden por escrito.</p> <p>Cuando una vivienda se vende en "CONDICIONES ACTUALES", el comprador acepta la propiedad con cualquier problema que pueda tener, incluso si estos se detectan después del cierre.</p>
<b>OFERTAS Y CONTRAOFERTAS</b>	<p>En Oregon, las ofertas de compra de bienes raíces deben constar por escrito. Si una de las partes no acepta la oferta tal como está redactada, puede presentar una contraoferta, que sugiere términos diferentes que la otra parte aceptaría.</p> <p>Los agentes de bienes raíces en Oregon tienen licencia para ayudar a compradores y vendedores a redactar ofertas y contraofertas. También ayudan a ambas partes a colaborar para acordar los términos finales de la venta.</p>
<b>ADENDUM</b>	<p>Un adendum es un documento que amplía o modifica el acuerdo original. Una vez que tanto el comprador como el vendedor la aceptan por escrito, se convierte en parte legal del contrato.</p>



# CONCEPTOS Y TÉRMINOS DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

## DEFINICIONES Y SECCIONES VARIAS

Los contratos de compraventa OREF incluyen una sección que explica términos y reglas importantes. Esta sección ayuda a compradores y vendedores a comprender exactamente el significado de estos términos en el contrato.

En los documentos OREF, estos términos importantes se escriben con mayúscula inicial. Escribir la palabra con mayúscula inicial indica que tiene un significado específico, que se explica en la sección de Definiciones del acuerdo.

## DEPÓSITO (DINERO DE GARANTÍA)

El dinero de garantía es un depósito que el comprador paga tras la aceptación de su oferta de compra. Este depósito demuestra que el comprador se toma en serio la compra. Normalmente, este primer pago vence justo después de la firma del contrato. En ocasiones, el comprador podría tener que pagar más posteriormente. Esto podría ocurrir en una fecha determinada o cuando ocurra algo específico, como al finalizar el período de inspección.

El acuerdo de compraventa estipula que, si el comprador no cumple lo prometido, el vendedor podría quedarse con el dinero garantía. Por ello, los vendedores deben pensar detenidamente antes de firmar el acuerdo cuánto depósito es suficiente. Deben considerar si el depósito cubriría adecuadamente su pérdida si el comprador decide no finalizar la compra.

## ENGANCHE

Cuando un comprador utiliza un préstamo bancario o de una entidad crediticia para comprar una vivienda, el enganche es la cantidad que debe pagar al cierre, además de cualquier cantidad proporcionada por la entidad crediticia. Este dinero forma parte del precio total de la vivienda.

El monto del enganche varía según el comprador. La entidad crediticia decide la cantidad requerida. Esto depende del tipo de préstamo y de los ingresos, el historial crediticio y otros datos financieros del comprador.

## GASTOS DE CIERRE

Los gastos de cierre son los honorarios y gastos que deben pagarse al final del proceso de compra de una vivienda. Estos gastos son independientes del enganche. Cubren los servicios necesarios para completar la venta y que la vivienda pase a ser propiedad oficial del comprador.

Tanto el comprador como el vendedor suelen pagar algunos gastos de cierre, pero los tipos de gastos y la cantidad que paga cada persona pueden variar.

## COMPAÑÍA DE TÍTULOS

El término se utiliza de dos maneras durante la venta de una vivienda:

**1. Compañía de títulos:** es el nombre de una compañía que no está de acuerdo con ninguna de las partes. Es neutral y ayuda tanto al comprador como al vendedor. Esta compañía guarda el dinero y los documentos importantes mientras la venta está en curso. El comprador y el vendedor acuerdan por escrito qué compañía de título utilizar. La compañía de título se asegura de que todos los pasos de la venta se completen antes de que se pague el dinero y se transfiera la propiedad de la vivienda. Un agente de bienes raíces puede recomendar una compañía de fideicomiso, pero el comprador y el vendedor toman la decisión final juntos.

**2. Proceso de la compañía de títulos:** se refiere al proceso que utiliza la compañía de títulos para seguir las instrucciones de todos los involucrados. Esto incluye al comprador, al vendedor, a sus agentes de bienes raíces, al prestamista, a la compañía de seguros de título y a los funcionarios gubernamentales. En Oregon, la misma compañía suele gestionar tanto los servicios de título como el seguro de título, aunque no siempre. El costo de la compañía de títulos suele dividirse a partes iguales entre el comprador y el vendedor, pero esto puede modificarse si ambas partes están de acuerdo.

# CONCEPTOS Y TÉRMINOS DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

---

## TÍTULO

El comprador debe recibir un reporte de título de la propiedad que se está comprando. Este informe es elaborado por una compañía de seguros de título y proporciona información importante sobre la vivienda. Indica quién es el propietario de la propiedad, el monto de la cobertura del seguro de título y el costo de la póliza. También incluye una descripción legal de la propiedad, información sobre los impuestos prediales, los límites de uso de la propiedad y una descripción de cualquier gravamen que la afecte. Un gravamen es un aviso de deuda que se vincula a una propiedad y que generalmente exige que se pague antes de poder venderla.

El comprador debe revisar este informe detenidamente, junto con cualquier documento adjunto. Estos documentos importantes explican cómo se puede usar la propiedad, si existen servidumbres (derechos legales que permiten a otros usar partes de la propiedad) y cualquier otro hecho que pueda afectar la vivienda. Si el comprador encuentra algo en el informe que le preocupe, debe enviar una objeción por escrito, como se describe en el acuerdo de compraventa. Esto debe hacerse dentro del plazo establecido en el acuerdo.

Tras el cierre de la venta, la compañía de seguros de título entregará una póliza de seguro de título al comprador. Si el comprador utiliza un préstamo, el prestamista también recibe una póliza. Normalmente, el vendedor paga el seguro de título del comprador y este el del prestamista. Para más información, consulte [OREF 103 - Aviso En Relación Al Seguro De La Escritura](#).

---

## CONTINGENCIA

Al comprar una propiedad, el acuerdo de compraventa suele incluir condiciones llamadas contingencias. Estas condiciones ayudan a proteger tanto al comprador como al vendedor. Algunos ejemplos comunes incluyen obtener la aprobación de un préstamo, realizar una inspección de la vivienda y revisar el título de propiedad para asegurarse de que el vendedor sea el propietario legal de la misma.

Las contingencias permiten al comprador o al vendedor cancelar (terminar) la venta si surge algún problema importante, como que el préstamo del comprador no se apruebe o que se detecten problemas graves durante la inspección. Si la persona desea cancelar por una razón que permita la cancelación en el contrato, generalmente recupera su dinero.

Cada contingencia tiene una fecha límite, que es el último día para tomar medidas. Si la persona con derecho a cancelar no lo hace antes de la fecha límite, se considera perdida la protección. Por eso es importante llevar un registro de todas las fechas límite del acuerdo.

---

## DEBIDA DILIGENCIA

La debida diligencia implica que todos los compradores tienen la responsabilidad de protegerse mediante una revisión y comprensión minuciosa de la propiedad antes de comprarla. Esto suele incluir la revisión de documentos importantes, como el informe de título o las normas de la asociación de propietarios (HOA), y la contratación de inspectores para verificar el estado de la vivienda.

---

## BIENES MUEBLES

En el sector inmobiliario, los bienes muebles se refieren a los artículos que no están unidos permanentemente a la vivienda o al terreno. Estos artículos no se incluyen automáticamente en la venta; solo se incluyen si constan claramente en el acuerdo de compraventa.

Algunos ejemplos de bienes muebles son los espejos, los muebles y los electrodomésticos que no están empotrados.

---

## ACCESORIOS

Los accesorios son bienes muebles que se incorporan a un inmueble. Estos artículos se incluyen automáticamente en la venta, a menos que se excluyan específicamente por escrito.

Algunos ejemplos incluyen electrodomésticos empotrados, barras de cortinas, persianas, revestimientos de suelo y lámparas.

---

## CONCEPTOS Y TÉRMINOS DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

### DECLARACIONES

En Oregon, la mayoría de las ventas de viviendas incluyen un formulario llamado Manifiesto de Declaración de la Propiedad del Vendedor. Este formulario proporciona información importante sobre la vivienda. Abarca aspectos como quién es el propietario (título), si los sistemas de calefacción, refrigeración, plomería y electricidad funcionan correctamente, si ha habido fugas o daños por agua, y el estado general de la casa. Puede encontrar más detalles en los Estatutos Revisados de Oregon 105.464.

El vendedor debe informar sobre cualquier problema grave del que tenga conocimiento. Incluso si la vivienda se vende en "CONDICIONES ACTUALES" (es decir, el vendedor no planea reparar nada), el vendedor puede ser responsable si no informa al comprador sobre los problemas que conocía. La cláusula "CONDICIONES ACTUALES" del contrato no protege al vendedor si oculta información importante.

### CIERRE

El cierre es el paso final al comprar o vender una vivienda. Ocurre el día en que se envía el dinero del préstamo, se pagan las comisiones y los costos y se completa toda la documentación. Tras el cierre, la vivienda pertenece oficialmente al comprador.

El acuerdo de compraventa de OREF incluye un espacio para que el comprador y el vendedor elijan una fecha límite para el cierre. Este es el último día en que puede realizarse el cierre. Es importante elegir una fecha realista. Si el cierre no se realiza para esa fecha, el comprador o el vendedor podrían haber incumplido el acuerdo. Si una de las partes incumple el contrato, la otra parte podría tener derecho a no seguir adelante con la venta.

La posesión significa que el comprador toma el control de la propiedad. Esto suele ocurrir el mismo día del cierre. Sin embargo, si ambas partes están de acuerdo, la posesión puede ocurrir en una fecha diferente. OREF cuenta con formularios especiales para situaciones en las que el comprador se muda antes del cierre o el vendedor permanece en la vivienda después del cierre.

### ESCRITURA

Una escritura es un documento legal que demuestra que el vendedor ha cedido la propiedad de una propiedad al comprador. Se utiliza para formalizar el cambio de titularidad.

### INCUMPLIMIENTO DE CONTRATO

Los términos "incumplimiento" e "infracción" en los contratos inmobiliarios suelen significar lo mismo. Ambos se refieren a una situación en la que una de las partes no cumple lo acordado en el contrato. Lo más importante es lo que sucede después de que alguien incumple el acuerdo. Esto se denomina "remedio", que se refiere a lo que la otra parte puede hacer en respuesta.

Existen tres tipos principales de incumplimientos contractuales. En primer lugar, los incumplimientos menores son problemas menores que no suelen ser lo suficientemente importantes como para que nadie pueda hacer nada al respecto, como algo que se puede solucionar fácilmente. En segundo lugar, los incumplimientos graves son problemas serios que impiden que una de las partes obtenga lo que esperaba del acuerdo. Los incumplimientos graves pueden llevar a la otra parte a cancelar el acuerdo, a solicitar una indemnización a un tribunal o a solicitar a un tribunal que obligue a una de las partes a cumplirlo. En tercer lugar, están los incumplimientos en los que el acuerdo estipula qué sucederá después, como la pérdida del depósito de garantía o el derecho a cancelar el contrato.

Si se produjo un incumplimiento y qué hacer al respecto son asuntos legales. Los agentes de bienes raíces no están autorizados a brindar asesoramiento legal. Si se ha producido una infracción, hable con un abogado especializado en bienes raíces que pueda ayudarle a explicar los derechos y opciones de las partes.

### TERMINACIÓN

La terminación significa que el contrato queda oficialmente rescindido por el comprador, el vendedor o ambos. Una vez rescindido el acuerdo, ambas partes ya no están obligadas a cumplir los términos del acuerdo.

Es importante que tanto el comprador como el vendedor comprendan cuándo y cómo pueden rescindir el

## CONCEPTOS Y TÉRMINOS DE TRANSACCIONES DE BIENES RAÍCES

---

acuerdo. El acuerdo de compraventa explica ciertas situaciones, como el incumplimiento de una condición o la ocurrencia de un evento específico, que pueden dar derecho a una de las partes a rescindir el contrato.

Si una de las partes incumple las normas del acuerdo (véase "Incumplimiento"), el acuerdo suele explicar qué ocurre con el depósito de garantía. Indicará qué parte se queda con el depósito, dependiendo de quién haya causado el problema.

---

### **RESOLUCIÓN DE DISPUTAS**

Una disputa es un desacuerdo entre quienes firmaron el acuerdo. Puede ocurrir cuando el comprador y el vendedor no están de acuerdo sobre el significado del acuerdo o cómo debe cumplirse.

El acuerdo de compraventa incluye una sección de resolución de disputas. Esta sección del acuerdo explica los pasos a seguir para resolver el problema y cómo deben gestionarse las disputas entre el comprador, el vendedor y los agentes de bienes raíces.

---