



UNA GUÍA PARA LOS PROPIETARIOS QUE ESTÁN VENDIENDO SUS CASA

Este Folleto se provee como servicio público de la Asociación de Agentes de Bienes Raíces de Connecticut (Connecticut Association of Realtors®, Inc.) y de:



ESCRITO POR LA ASOCIACIÓN DE AGENTES
DE BIENES RAÍCES DE CONNECTICUT
(CONNECTICUT ASSOCIATION OF REALTORS®, INC.)

Para reimpresión comuníquese con:
McCoy LTD, LLC
219 Industrial Lane
Torrington, CT 06790
(860) 482-1208

LO QUE USTED DEBE SABER Al Vender Una Casa

TABLA DE CONTENIDO

1	TRABAJANDO CON UN AGENTE PROFESIONAL DE BIENES RAICES
2	?NO ME RESULTARÍA MÁS BARATO SI YO MISMO VENDO MI CASA?
3	EXISTEN DIFERENTES FORMAS PARA TRABAJAR CON UN AGENTE DE BIENES RAICES O REALTOR®
5	CONDICIONES DE LA PROPIEDAD Y DECLARACIONES SOBRE PINTURAS CON BASE DE PLOMO
8	ESCOGIENDO UN ABOGADO
9	OFERTA Y CONTRATO
10	OFERTAS MÚLTIPLES
11	DEPÓSITOS
12	CONTINGENCIA HIPOTECARIA
13	TASACIONES E INSPECCIONES
15	CIERRES
18	FECHAS DE CIERRE

Un agente de bienes raíces o Realtor® puede ahorrarle tiempo y asistirlo en la venta de su casa al: (esta lista puede variar según un acuerdo entre usted y el Realtor®)

- ❖ Aconsejarlo sobre reparaciones o mejoras que se pueden hacer a la casa para que sea más mercadeable;
- ❖ Mercadear la propiedad y hacer el mejor uso posible de la publicidad;
- ❖ Programar las citas para que los compradores potenciales vean la casa aunque usted no esté disponible;
- ❖ Hacer una investigación básica sobre la capacidad financiera del comprador potencial;
- ❖ Interpretar los precios actuales de venta de casas similares a la suya como un punto de comparación;
- ❖ Manejar las negociaciones con respecto al monto y los términos de las ofertas que reciba;
- ❖ Programar la inspección que el comprador haga de la vivienda y otras inspecciones requeridas por el mismo;
- ❖ Proveerle copias del formulario de Reporte de Declaración de Condición de la Propiedad Residencial de Connecticut y del formulario Federal Title X de Declaración sobre Pinturas con Base de Plomo de modo que usted pueda cumplir con sus obligaciones legales; y al
- ❖ Explicarle los formularios estatales y federales requeridos.

No todos los agentes de bienes raíces con licencia son Realtors®. Ser miembro de las asociaciones nacionales, estatales y locales de Realtors® significa que el Realtor® se adhiere a un Código de Ética generalmente más estricto que el de las regulaciones estatales para licencia en bienes raíces.

Las quejas concernientes a los Realtors® que alegadamente han violado el Código de Ética pueden ser sometidas a la junta local en la cual el Realtor® es miembro.

?NO ME RESULTARÍA MÁS BARATO SI YO MISMO VENDO MI CASA?

Por supuesto, y sería más barato que realizara su cirugía cerebral, que reparara su auto y que se representase a sí mismo en esa demanda por accidente automovilístico. A pesar de que es factible que un talentoso aficionado venda su propia casa, esto requiere de mucho trabajo y experiencia. ¿Qué tanto tiempo está dispuesto a dedicar para educarse sobre el proceso de ventas de casas y para estar disponible esas noches y fines de semana cuando la mayoría de los compradores querrán ver su casa? ¿Está dispuesto a permitir que cualquier Tom, Dick, o Harry vea su casa? ¿Podrá obtener el formulario de Reporte de Declaración de la Condición de la Propiedad Residencial y el formulario del Title X sobre Declaración de Pinturas con Base de Plomo? ¿Proveerá la notificación del listado de localidades para desechos de materiales peligrosos? ¿Proveerá al tasador del comprador de información referente a ventas y listados comparables para ayudarlo a alcanzar una determinación de la opinión del valor que sustente el precio de venta? ¿Cuánto pagará a su abogado para que elabore un contrato de venta de la propiedad? ¿Cuánto está dispuesto a gastar en publicidad y mercadeo de su vivienda? ¿Cuál es su plan de mercadeo? ¿Cuánto tiempo está dispuesto a esperar hasta conseguir un comprador? ¿Limitará su publicidad a la página de alguien en la red? ¿Qué tanto tráfico generará esa página en la red? ¿Tendrá acceso a un grupo de compradores listos para la compra? ¿Está dispuesto a ir solo en contra de un agente del comprador? Como cualquiera puede ver, esto no necesariamente es para los que se impresionan fácilmente o para los que están limitados de tiempo. Es una profesión que requiere una licencia estatal porque hay mucho trabajo y responsabilidades implícitas.

FECHAS DE CIERRE

El acuerdo de compra y venta, sin lugar a dudas, contendrá una fecha de cierre. No tome esas fechas muy literalmente. Las fechas de cierre en los contratos de bienes raíces son una "simple formalidad" y no son definitivas. Los cierres con frecuencia no se llevan a cabo en las fechas establecidas en el contrato. A decir verdad, las instituciones financieras tienen mucha más influencia sobre las fechas definitivas de cierre que cualquiera de las partes. Las partes pueden acordar cualquier fecha de cierre que deseen, pero si el banco no está listo para cerrar el préstamo hipotecario, el cierre sencillamente no se llevará a cabo en esa fecha. Por lo tanto, consulte con su abogado con respecto a la fecha de cierre antes de que haga arreglos de mudanza, transfiera los servicios, cancele su seguro de propiedad y demás.

DIFERENTES FORMAS PARA TRABAJAR CON UN AGENTE DE BIENES RAICES O REALTOR®

Hay diferentes formas en las que usted, como vendedor, puede trabajar con un agente profesional de bienes raíces o Realtor®. Cuando un Realtor® lo representa, éste debe mantener confidencialmente toda información sobre sus bienes, responsabilidades legales, cargos, gastos, ingresos, posición de negociación, y motivación de venta. El Realtor® que lo representa, también le proveerá de su asesoría, opinión y experiencia. Usted elige el tipo de representación, pero tenga presente que existen ventajas en cada opción. Deberá pedirle al Realtor® que le explique estas ventajas diversas de modo que pueda tomar una decisión informada con respecto a qué opción funcionará mejor para usted.

La ley en Connecticut requiere que el Realtor® le provea de un acuerdo de listado por escrito estableciendo todos los términos y condiciones de representación entre usted y el Realtor®. El Realtor® debe proporcionarle este acuerdo antes de colocar su propiedad en el mercado.

Hay tres tipos básicos de acuerdos de representación:

- (a) **Derecho Exclusivo de Venta (listado exclusivo)** Con esta representación, usted le otorga a la firma de bienes raíces el derecho exclusivo a representarlo. No hay necesidad de que busque un comprador por si mismo y puede ser que sea para su conveniencia ya que todas las pesquisas de compra deberán ser dirigidas a la agencia listante de acuerdo con el acuerdo Exclusivo de Derecho de Venta. Un Realtor® que representa a un vendedor exclusivamente debe hacer un esfuerzo diligente para vender la propiedad al precio listado y en los términos establecidos en el acuerdo de listado.

- ❖ **Declaración Jurada de Seguro de Título:** Si los compradores están obteniendo un seguro de título, el vendedor deberá llenar una declaración jurada respondiendo preguntas de que no se ha hecho ningún trabajo en la propiedad en los últimos 90 días, que nadie está ocupando la propiedad, que no se ha realizado ningún trabajo no permitido en la propiedad, y respondiendo preguntas concernientes a disputas por linderos, servidumbres y otros asuntos que puedan afectar el título.
- ❖ **Rescisión de Responsabilidad Mecánica:** Si ha mandado a hacer trabajos en la propiedad dentro de los noventa (90) días antes de la fecha de cierre, aún cuando haya sido a petición del comprador, se le pedirá a usted que suministre documentos de descargo de responsabilidad mecánica provenientes de los contratistas que realizaron el trabajo y del suplidor de los materiales de construcción para demostrar que todas las cuentas por trabajo y materiales fueron pagadas. Usted podrá obtener el formulario de descargo con su abogado.
- ❖ **Derecho Abierto de Venta (listado abierto)** Bajo este tipo de acuerdo, estará en libertad de encontrar otro comprador a través de otros Realtors® o de tratar directamente con un comprador. No tiene compromiso de usar esa agencia de bienes raíces en particular, y esa firma en particular no tiene compromiso con usted como vendedor. Sin embargo, tenga presente que un Realtor® bajo este tipo de acuerdo tendrá la obligación legal de traer a los nuevos compradores ante los vendedores que éste representa exclusivamente antes de traerlos ante vendedores bajo un acuerdo abierto. Su propiedad tampoco estará listada en un servicio de listado múltiple.
- (c) **Derecho de Venta Exclusivo de Agencia** Este tipo de acuerdo es un híbrido de los dos anteriores. Bajo este tipo de acuerdo, usted tiene la libertad de actuar como "En Venta por el Propietario", pero acuerda trabajar solamente con la firma de bienes raíces a la cual le ha otorgado el acuerdo exclusivo de representación de agencia.

No importa qué tipo de acuerdo firme, deberá preguntar sobre los arreglos de compensación. Existen agentes no tradicionales que ofrecen un menú de servicios de los cuales usted puede escoger con la promesa de que la compensación del agente será menor dependiendo de la cantidad de trabajo que usted esté dispuesto a hacer. Estos son arreglos perfectamente legales, en tanto que el acuerdo de listado detalle qué trabajo en específico deberán realizar usted y el agente.

En algunas ocasiones un agente de bienes raíces puede estar representando a un comprador interesado en su propiedad. Si sucede esta situación, su agencia de bienes raíces se convierte en doble agente, pues representará tanto al comprador como al vendedor, y le entregará entonces a usted un acuerdo de consentimiento de agencia doble para su revisión y firma. Este acuerdo de consentimiento de agencia doble establece las "Reglas del Juego" de la relación de

- ❖ **Transferencia de Servicios:** Usted deberá comunicarse con las compañías de electricidad, agua, gas, etc. unos días antes del cierre para transferir los contadores. El comprador deberá hacer lo mismo.
- ❖ **Llenar el Aceite:** Si su calefacción es de aceite, se le puede pedir que llene el tanque el día anterior al cierre. El comprador entonces le reembolsará por el monto del tanque lleno. Usted necesitará un comprobante de esto al momento de cierre.
- ❖ **Prueba de Recuperación de Agua de Pozo:** Este examen determina qué tanta agua produce un pozo por minuto. Un promedio relativamente bajo de galones por minuto no indica necesariamente que el pozo no es bueno, en tanto el pozo tenga suficiente capacidad de almacenamiento.

Típicamente, en un cierre se le pedirá que firme los siguientes documentos:

- ❖ **Formulario de RESPA o HUD-1:** Este formulario detalla todos los aspectos financieros de la transacción y da cuentas de cada centavo.
- ❖ **Título:** Este es el “contrato de venta” de la propiedad. Será firmado por usted y contendrá una descripción legal de la propiedad. Existen varios formularios para estos contratos. El formulario típico usado en Connecticut es un título de garantía. Su abogado le puede explicar las diferencias entre los distintos tipos de título.
- ❖ **Declaración de Impuestos de Transferencia:** Un impuesto de transferencia es un impuesto de venta sobre los bienes raíces. Ya que una propiedad figura tanto bajo el estado como bajo la municipalidad, hay dos tipos de impuestos de transferencia. Los impuestos son pagados por el vendedor a través de una declaración de Impuestos de transferencia cuando el título que evidencia la venta es asentado en los expedientes de tierra del pueblo. Los vendedores deberán proveer sus números de seguro social y firmar la declaración.

Para bienes raíces residenciales el impuesto estatal se impone a una tasa de 0.5% de los primeros \$800,000.00 del precio de compra y un 1% de cualquier cantidad del precio de compra que exceda los \$800,000.00. El impuesto municipal hasta hace poco era de \$1.10 por mil del precio de compra pero, por Acto Público en Marzo del 2003, el impuesto fue aumentado a \$2.50 por mil para todos los pueblos, con algunos pueblos teniendo la opción de aprobar \$2.50 adicionales por mil.

- ❖ **Cheques:** Su abogado proveerá cheques rebajados del precio de compra para cubrir impuestos de conversión, comisiones hipotecarias, saldo de hipotecas y demás gastos del vendedor.
- ❖ **Llaves y Abridores de Puertas de Garajes:** Usted proveerá de llaves, abridores de garajes, códigos de alarmas y otras formas de entrada en el momento del cierre. Generalmente estos artículos se entregan al final del cierre.

Aún más, la firma podría ofrecerle a usted, el vendedor, la opción de que otro agente negocie en su nombre. El agente **designado** lo aconsejará en todos los aspectos de la transacción, incluyendo información de precios y montos de las ofertas, precio de listado, etc. No todas las firmas ofrecen agencia designada.

Si trata de vender su casa solo, no tendrá representación. A pesar de que éste es su derecho, tenga presente que no tendrá derecho a la confidencialidad, lealtad, opciones y consejos de un Realtor®. No podrá esperar que el agente del comprador haga el trabajo por usted. Este debe su lealtad al comprador, aunque el vendedor sea quien le pague, y no puede aconsejar al vendedor. Además, la mayoría de los agentes de bienes raíces representan compradores y vendedores múltiples. Si le otorga a un agente un acuerdo exclusivo de agencia, ese corredor estará representando a muchos vendedores. Las leyes de Connecticut requieren que el corredor listante haga un esfuerzo diligente por vender su propiedad, pero no de vender solamente su propiedad.

CONDICIONES DE LA PROPIEDAD Y DECLARACIONES SOBRE PINTURAS CON BASE DE PLOMO

Diversas leyes exigen que los vendedores de casas provean un formulario escrito de declaración para posibles compradores. La primera es la Declaración de Condición de la Propiedad de Connecticut y la segunda es la Declaración Federal de Peligros por Pinturas con Base de Plomo (Title X—pronunciado “Title Ten”).

Las leyes de Connecticut exigen que el vendedor de casa de una a cuatro familias provea al comprador potencial de un formulario de Reporte de Declaración de Condición de la Propiedad Residencial antes de que éste se comprometa por un acuerdo, contrato de compra, o de arrendamiento con opción de compra. El formulario es emitido por el Departamento de Protección al Consumidor de Connecticut y hace ciertas preguntas sobre la condición física de la propiedad. Los vendedores tienen la obligación de llenar el formulario hasta donde sepan y crean. Un vendedor no tiene que proveer el formulario; sin embargo, un vendedor que falle en proveer adecuadamente el formulario de Declaración de la Condición de la Propiedad Residencial deberá otorgar al comprador un crédito de \$300.00 rebajados del precio de compra al momento del cierre.

Hay algunas excepciones a la ley de Connecticut de Declaración de Condición de la Propiedad. Por ejemplo, las propiedades en herencia y las vendidas por instrucción de la corte están exentas de la ley de declaración. El hecho de que el vendedor nunca haya vivido en la propiedad NO constituye una excepción.

Su Realtor® puede facilitarle el formulario, pero no puede aconsejarlo sobre cómo responder ninguna pregunta en particular, ya que la ley estatal estipula que sea el vendedor el que provea la respuesta, no su agente.

La ley Federal estipula que cualquier vendedor de una "vivienda marcada" provea una declaración escrita diciendo si sabe de la presencia en la propiedad de pinturas con base de plomo o de plomo relacionados con éstas. "Viviendas Marcadas" son las construidas antes de 1978. "Peligros por Pinturas con Base de Plomo" son las condiciones resultantes del uso, eliminación, o presencia de dichas pinturas y podrían incluir fragmentos o polvo de pinturas en el terreno, en el aire o en los materiales usados en la propiedad. Además, un vendedor debe proveer al comprador potencial de un período de inspección (al menos de diez (10) días o el tiempo que acuerden las partes) dentro del cual el comprador puede conducir cualquier examen que desee para determinar la presencia de pintura con base de plomo o sus peligros. A pesar de que el vendedor no necesita hacer que la compra sea contingente a los resultados de los exámenes o de los resultados de cualquier examen en particular, un vendedor no puede negarle al comprador potencial el derecho o habilidad de hacer pruebas sobre pinturas o peligros por pinturas con base de plomo.

Si se falla en proveer al comprador del formulario de Declaración de Pinturas con Base de Plomo o de un período de exámenes, esto puede ser castigado por la Agencia Federal de Protección Ambiental o por el Departamento de Viviendas y Desarrollo Urbano.

❖ **Tanques Subterráneos de Aceite:** Un tanque subterráneo de aceite que esté goteando presenta asuntos de responsabilidad legal tanto para los compradores como para los vendedores. Las leyes de Connecticut imponen sobre los propietarios la responsabilidad de los costos de limpieza y de daños a otras propiedades sufridos a consecuencia de un derrame de aceite de un tanque subterráneo. Además, algunos pueblos cuentan con ordenanzas especiales con respecto a esto. Es importante que un comprador sepa si la propiedad tiene o no un tanque subterráneo de aceite y que consulte a este respecto con el Departamento Estatal de Protección del Medio Ambiente o con el jefe de Bomberos local o con inspectores de construcción.

Los tanques deben ser removidos usando contratistas con licencia para esto. No es apropiado que haga que su amigo que tiene una retroexcavadora sea quien lo saque a la superficie. Para que un tanque sea "abandonado", deberá calificar para ello de acuerdo con las regulaciones del DEP de Connecticut. Según estas regulaciones no se considera que un tanque ha sido "abandonado" simplemente llenándolo de arena.

CIERRES

El cierre en sí se produce cuando los cheques y los documentos cambian de manos y el título de la propiedad oficialmente se convierte en el título del comprador.

Los cierres son "informales" o "formales". Si el cierre es "informal" usted y el comprador se reunirán con sus respectivos abogados por separado y luego los abogados se reunirán para intercambiar documentos y cheques.

En un cierre formal, compradores, vendedores, respectivos abogados y Realtors® se reúnen al mismo tiempo. En el cierre formal se firmarán los papeles y se distribuirán conjuntamente con los cheques apropiados. En realidad no importa qué tipo de cierre se use, y el tipo de cierre es un asunto de acuerdo entre las partes. Si trae niños al cierre, podría desear traerles algo que no haga ruido para que se distraigan ya que los cierres típicos no son muy entretenidos y deseará concentrarse cuando su abogado revise los papeles con usted. Un cierre generalmente toma de una, a una hora y media.

Otras Inspecciones que un Comprador Podría Solicitar

- ❖ **Termitas e Inspección de Plagas:** Si se encuentra termitas, el comprador deberá ver pruebas de que la casa ha sido tratada y que cualquier daño ocasionado por éstas ha sido reparado. Usualmente esto es responsabilidad del vendedor.
- ❖ **Potabilidad del Agua:** Este examen determina si su agua satisface los parámetros de Connecticut sobre aguas potables.
- ❖ **Análisis Químico del Agua:** Este examen determina si hay químicos en el agua de pozo privado que puedan ser peligrosos al tomarla o que le den un mal color o sabor.
- ❖ **Gas Radón:** Estos exámenes determinan si hay niveles de gas radón en la casa o en el agua que excedan los niveles recomendados por el Departamento Federal de Salud y Servicios Humanos.
- ❖ **Pinturas con Base de Plomo/Peligros por Pinturas con Base de Plomo:** Todo comprador de una vivienda construida antes del 1978 tiene el derecho de realizar exámenes para determinar la presencia de pinturas con base de plomo o sus peligros.
- ❖ **Eliminación Subterránea de Alcantarillado:** Las residencias están conectadas a su propio sistema de eliminación subterráneo de alcantarillado. El cuidado y uso de los sistemas de eliminación subterráneos de alcantarillado es muy distinto al de los alcantarillados públicos. El Departamento de Salud de Connecticut tiene varios folletos que contienen información sobre la eliminación subterránea de alcantarillado. Además, en el Departamento de Salud de Connecticut existe un reporte estandarizado de exámenes referentes al sistema séptico.

¿QUÉ TANTO DEBO INFORMAR A UN COMPRADOR POTENCIAL?

Según hablamos anteriormente, el vendedor debe suministrarle al comprador el formulario de Reporte de Declaración de la Condición de la Propiedad y el formulario Title X de Declaración sobre Pinturas con Base de Plomo. Estos formularios tienen la intención de proveer al comprador potencial de la información básica concerniente a la condición de la propiedad. ¿Debe el vendedor hacer más?

Si el comprador le hace una pregunta directa al vendedor, las leyes de Connecticut requieren que la respuesta del vendedor sea verdadera y completa. Por ejemplo, si un comprador potencial pregunta si existen planes en desarrollo del solar vecino vacante, el vendedor no está obligado a responder, pero si el vendedor escoge hacerlo, el vendedor no puede mentir ni disfrazar la verdad.

Además, los corredores de bienes raíces y los vendedores están obligados por las leyes que gobiernan su licencia a revelar a los compradores potenciales los datos materiales acerca de la propiedad. Deben revelar estos datos aunque el vendedor les haya ordenado no hacerlo. Un dato “material” es un dato de importancia en la decisión de compra de un comprador potencial razonable. Por ejemplo si el vendedor de bienes raíces sabe que el sótano se inunda periódicamente, el corredor debe revelar el dato a los compradores potenciales aunque el vendedor le diga que se quede callado.

Muchos compradores potenciales se preocupan cada día más por los asuntos ambientales. El gas Radón en las aguas de pozo, mohos, tanques perforados y otros asuntos ambientales son todos asuntos en los que ni los compradores ni los vendedores pensaban quince o veinte años atrás. Generalmente, todas las partes salen beneficiadas si se informa a los compradores potenciales de estas condiciones. Los compradores que se enteran de estas condiciones después del cierre son más propensos a demandar. Las cláusulas como “COMO ESTÁ” y otras similares protegen a los vendedores en tanto las condiciones de la propiedad se hagan de “conocimiento general” para el comprador.

Algunas veces, es una mejor herramienta de mercado el revelar un asunto por adelantado para minimizar su impacto, en lugar de permitir que el comprador potencial lo descubra por sí mismo y reciba una sorpresa desagradable. Por ejemplo, si el vendedor ha realizado algún trabajo en la propiedad sin obtener permisos de zonificación o construcción, ¿querría realmente el vendedor esperar hasta el cierre cuando se le pida que firme una declaración jurada diciendo que no se realizó ningún trabajo en la propiedad sin los permisos apropiados? Probablemente no, y al revelar este dato por adelantado, se deja bastante tiempo para determinar si realmente se necesitaba un permiso, si el trabajo está ahora protegido por una ley previa o para obtener los permisos en caso necesario. Los vendedores deben discutir esta clase de datos con su Realtor® y sus abogados para determinar si son materiales y cómo se deberían presentar a los compradores potenciales para minimizar la posibilidad de problemas en, o después del cierre.

ESCOGIENDO UN ABOGADO



Usted deberá contratar un abogado como parte de su equipo de

Hay diversas maneras para encontrar o escoger un abogado:

- ❖ Primero, muchas barras de abogados estatales y locales tienen servicios de referencias que le darán los nombres de abogados que practican derecho hipotecario y que tienen permiso para practicar en Connecticut. Busque el las Páginas Amarillas de la guía telefónica el número de un servicio de referencias de abogados locales bajo el listado de abogados.

- ❖ Segundo, sus amigos que hayan usado un abogado local en una transacción hipotecaria deberán estar en condición de recomendarle los servicios satisfactorios de un abogado.

- ❖ Tercero, las compañías de seguro de título conservan listados de abogados autorizados a redactar pólizas de seguros que rigen las transacciones de bienes raíces. Los abogados que tienen autorización para redactar pólizas de seguros para las compañías de seguro de título pueden emitir pólizas de seguro de título y proveer de otros servicios relativos a la transacción.

La ley en Connecticut simplemente requiere que el comprador haga un esfuerzo diligente en conseguir un préstamo hipotecario de una institución financiera. Un "esfuerzo diligente" significa que el comprador haya provisto al banco de la información que la institución financiera razonablemente haya solicitado y que lo haya hecho en el tiempo estipulado. No significa que el comprador, al cual una institución financiera lo haya rechazado, deba intentarlo con otras instituciones financieras o con otros tipos de financiamiento para poder obtener el préstamo hipotecario.

TASACIONES E INSPECCIONES

Después que el vendedor acepte la oferta del comprador, habrá una inspección y una tasación de la casa.

La tasación: Es una opinión escrita del valor de la propiedad. El banco del comprador requiere la tasación. El tasador visita la casa y revisa precios de ventas recientes de propiedades similares en el área. El comprador debe pagar los honorarios de tasación al momento de cierre o como parte de su solicitud de compra. La tasación no es una inspección de casa.

La inspección de la casa: Es una evaluación de la propiedad para determinar si hay algún problema específico que pueda cambiar su valor. La inspección también ayuda al comprador a decidir sobre las cosas que quiere que el vendedor repare. Se espera que el inspector examine cuidadosamente la casa. Un reporte detallado indicará cualquier problema encontrado. El inspector no es un tasador. El inspector de casa no tiene experiencia sobre valores de propiedades.

CONTINGENCIA HIPOTECARIA

Es un hecho de la vida diaria moderna que muy pocos compradores potenciales tienen el dinero en efectivo en los bolsillos para comprar una porción de bienes raíces. Por lo tanto, la mayoría de los compradores requerirán un préstamo hipotecario de una institución financiera. Esa institución financiera reunirá datos concernientes al comprador y, si la institución aprueba al comprador, emitirá *una carta de compromiso* para el comprador. La carta de compromiso es un contrato de la institución financiera comprometiéndose a hacer el préstamo. *Una carta de compromiso es el único documento que obliga de manera contractual a una institución financiera a hacer un préstamo.* Algunas instituciones financieras emitirán una “pre-aprobación” o “pre-calificación” para acomodar al comprador que solicita un préstamo. Estas cartas no son compromisos contractuales por parte de la institución financiera ni son una indicación absoluta de que el comprador recibirá un compromiso de préstamo. Los vendedores algunas veces se disgustan cuando los compradores que han proveído al vendedor de cartas de pre-calificación o pre-aprobación son rechazados para un compromiso hipotecario con una institución financiera. Una manera de evitar desilusionarse es tomar las cartas de pre-aprobación o pre-calificación como lo que son, una indicación de que el comprador podría recibir un préstamo y no como un compromiso contractual de parte de una institución financiera de que de hecho va a efectuar el préstamo.

Aún cuando un comprador reciba un compromiso hipotecario de una institución financiera, ese compromiso podría contener condiciones que el comprador deberá satisfacer antes de que la institución financiera de hecho emita los fondos. Algunas veces hay controversias sobre si una carta de compromiso que contenga tales condiciones es, en efecto, un compromiso hipotecario. Algunos acuerdos de compra contienen provisiones para que el comprador pueda recibir un compromiso condicional, pero otros no.

Un comprador que no haya recibido una carta de compromiso no necesariamente le ha mentado al vendedor o actuado en mala fe. El propósito del proceso de solicitud y aprobación de la institución financiera que conduzca a un compromiso hipotecario es el de sacar a la luz situaciones con las cuales ese prestamista en particular podría no sentirse cómodo. Los compradores no necesariamente son expertos en financiamiento hipotecario ni en los deseos y peticiones de las instituciones financieras.

Todos los abogados deberían sentirse complacidos de discutir los honorarios con usted por adelantado. Si ya ha escogido un abogado, discuta los honorarios en su primera visita. En Connecticut, a los abogados se les exige que le otorguen una carta de los honorarios por escrito, al menos que el abogado lo haya representado previamente. A pesar de que el abogado puede estar dispuesto a estipular sus honorarios y explicar cómo se calculan, los costos podrían variar dependiendo de las circunstancias que rodeen su transacción. Cada transacción hipotecaria es única, y se podría necesitar tiempo o trabajo adicional.

OFERTA Y CONTRATO

En muchas partes de Connecticut, el comprador deberá someter la oferta del comprador en un formulario de acuerdo de compra. Una vez que el vendedor firma el acuerdo de compra, se convierte en un contrato entre las partes. Existen varias ventajas en este procedimiento. Es rápido, generalmente menos caro que contratando a un abogado para redactar el contrato, y los formularios contractuales son de uso común, de modo que tanto los Realtors® como los abogados están familiarizados con sus contenidos. La desventaja de un formulario de acuerdo es que podría no ajustarse a las particularidades de la propiedad o sus necesidades particulares. Por ejemplo, los formularios de contrato no son adecuados para nuevas construcciones o propiedades comerciales.

No dude en buscar el consejo de un abogado con respecto al contrato o en pedir que el acuerdo de compra contenga una provisión que requiera que su abogado apruebe el contrato. Siempre es su privilegio hacer que su abogado redacte el contrato de bienes raíces, y en algunas partes de Connecticut, esto es de práctica común. Si desea que su abogado redacte el contrato, podría preguntar si éste usará un formulario de una barra de abogados. Algunas barras de abogados locales han emitido formularios para llenar en las líneas en blanco para el uso de sus miembros. Estos formularios permiten que el contrato se ejecute rápidamente y generalmente por menos dinero que si el abogado fuera a redactarlo desde el principio.

DEPÓSITOS

Típicamente, se le pedirá a un comprador potencial que desee comprar su propiedad que dé un depósito. El monto del depósito es un asunto a negociar entre usted y su comprador potencial.

El propósito del depósito es proveer de un fondo al cual el vendedor pueda acudir en caso de que el comprador no cumpla con las obligaciones establecidas bajo contrato. Un juez decidirá si de hecho el comprador falló en cumplir con el contrato. Ni los corredores de bienes raíces ni los abogados de las partes están en posición de decidir si las partes han fallado en el cumplimiento de una obligación contractual. Como resultado de esto, nada es automático con respecto a que el vendedor reciba el depósito si el comprador no cumple con el cierre. Además, la mayoría de los contratos de compra de bienes raíces residenciales contienen ciertas condiciones denominadas "contingentes" que deberán ser cumplidas antes de que el comprador esté obligado a comprar la propiedad. Generalmente, si no se satisface una de estas condiciones y el comprador ha actuado en buena fe para tratar de cumplir con la condición, el comprador tiene el derecho a que se le devuelva el depósito.

En el caso de que una de las partes tenga el derecho de quedarse con el depósito, un corredor de bienes raíces que guarda el depósito le pedirá a ambas partes que firmen la entrega del mismo. La ley en Connecticut no permite que un corredor entregue el depósito a una de las partes, sin importar que tanto esa parte entienda que ésta tiene el derecho a recibir el depósito, hasta que todas las partes hayan firmado la entrega del depósito. En caso de que las partes fallen en firmar la entrega del depósito, el único recurso es asistir a una corte legal. Por lo tanto, es irrelevante que sea su corredor o el del comprador el que guarde el depósito, ya que las reglas aplicables a los corredores que guardan un depósito se aplican equitativamente a ambos.

No importa qué método usted escoja, tenga presente que la ley de Connecticut establece que los acuerdos orales en la compra de bienes raíces generalmente no son legales. De modo que, a pesar de que el comprador haya acordado verbalmente comprar, éste no está obligado a comprar la propiedad del vendedor al menos que ambas partes hayan ejecutado (firmado) y entregado un acuerdo de compra.

OFERTAS MÚLTIPLES

Felicitaciones, usted tiene una propiedad tan deseable que ha recibido varias ofertas al mismo tiempo. ¿Y ahora qué?

Mantenga en mente varios principios al tratar con una situación de oferta múltiple. Lo primero y lo más importante, usted, el vendedor, es el que conduce el autobús. Es su decisión cómo deba manejarse la situación de oferta múltiple. Segundo, existen diversas formas en las que se puede manejar una situación de oferta múltiple y existen buenos y malos aspectos en cada una. Por ejemplo, a pesar de que los vendedores con frecuencia sueñan con la posibilidad de una guerra de pujas "estilo subasta" entre diversos compradores, el vendedor debe tener presente que ningún comprador tiene compromiso de nada hasta que se haya firmado un contrato escrito y se haya entregado a todas las partes. A pesar de que el vendedor pueda anhelar la posibilidad de que haya una guerra de pujas, éste podría estar trocándose las manos contando el dinero extra cuando se dé cuenta de que uno o más de los compradores potenciales retiraran sus ofertas pues no desean participar en el juego. Similarmente, el vendedor podría encontrar un comprador ingenioso que decida hacer una oferta bien alta y que luego haya eliminado a los otros compradores potenciales, comience la negociación de precios. Todo esto significa que no hay un método mejor para manejar una situación de oferta múltiple. El vendedor inteligente hará que el Realtor® revise cada una de las opciones y señale las ventajas y desventajas de cada método de manera que el vendedor pueda tomar una decisión basada en lo que mejor funcionaría en su situación particular y cuáles estrategias satisfacen mejor las necesidades del vendedor.