

# Bienes Raíces/Inmuebles

---

La compra o la venta de bienes raíces puede ser la inversión individual más grande— y una de las mayores satisfacciones — de su vida. Junto con un compromiso económico considerable, tales transacciones involucran riesgos, tecnicismos y consideraciones legales.

Este folleto tiene la intención de proporcionarle información general acerca de lo básico en la compra y venta de bienes raíces. Explica los pasos esenciales en el proceso y sugiere pautas para evitar peligros, pero no intenta dar consejo legal específico. Por eso, si usted no es entendido o experimentado en la negociación de los términos, el arreglo del financiamiento, el análisis de las consecuencias en los impuestos o en el manejo de los detalles relacionados, querrá consultar a un abogado.

## Comienzo del Proceso

Antes de firmar cualquier documento o pagar algún dinero, debería revisar cuidadosamente sus requisitos, sus recursos y sus necesidades de ayuda profesional.

Un corredor (agente) de bienes raíces experimentado y de buena reputación puede ser indispensable. Aunque normalmente el vendedor contrata al agente de bienes raíces y acepta pagar la comisión, es posible que un comprador pueda hacer estos arreglos.

El Código Administrativo de Washington requiere que los agentes revelen si representan al comprador o al vendedor (o si a ambos). La revelación verbal o por escrito se requiere antes de mostrar las casas en venta. Además, la revelación debe ser confirmada en un párrafo por separado en un acuerdo escrito de compra y venta.

Cuando usted compra o vende propiedad inmobiliaria también puede llegar a tener contacto con banqueros u otros que prestan dinero, agentes de títulos o hipotecas, inspectores, u otras autoridades cuyas funciones usted debería de entender. De todos sus asesores, su abogado probablemente está en la mejor posición de ayudarlo con cada fase de la transacción.

## Tipos de documentos usados

Se usan varios documentos para especificar los derechos y obligaciones en las transacciones de bienes raíces. Se pueden usar formularios ya impresos, formularios redactados individualmente o una combinación de ellos, su abogado puede ayudarlo para determinar cuáles son los mejores para su situación. Los documentos típicos incluyen los acuerdos de listado, contratos de compra y venta y los acuerdos de financiamiento.

## Acuerdos de listado

La forma normal de contrato entre un vendedor y un agente de bienes raíces es un acuerdo de listado. Este es usualmente un formulario impreso, pero la cantidad de la comisión, la duración del acuerdo y los deberes del agente son todos puntos que

pueden ser negociados. Hay varias formas de acuerdos de listado, con una gran variedad en cuanto a términos, responsabilidad civil, derechos y servicios prestados.

La mayoría de los agentes piden un listado exclusivo (o "derecho exclusivo de venta"), un acuerdo por escrito que da derecho al agente de listado a una comisión sin importar quien venda la propiedad. El acuerdo puede también estipular una comisión aún después de que el acuerdo de listado se haya vencido, si se vende la propiedad a un posible cliente producido por el agente durante el término del contrato.

Un listado de agencia exclusiva designa a un agente como "el agente exclusivo " con derecho a una comisión a menos que el propietario efectúe una venta sin la ayuda de ningún agente.

Un contrato de listado abierto se puede dar a varios agentes, y a menudo permite al dueño vender la propiedad directamente. En el caso de una venta, solamente el agente que encuentra a un comprador recibe la comisión.

Una asociación de listado múltiple permite a los agentes participantes unir los listados y compartir las comisiones para dar la máxima exposición a la propiedad.

Un agente que produce a un comprador que está listo, deseoso y en capacidad de comprar la propiedad bajo los términos especificados en el acuerdo de listado (o de otra forma aceptables para el vendedor), normalmente tiene derecho a una comisión. El pago (típicamente un porcentaje negociado del precio de venta) deberá estar estipulado en el acuerdo.

Aunque los contratos pueden algunas veces estipular el pago de una comisión solamente si la venta se completa (o se "cierra"), el vendedor usualmente debe pagar a un agente que actúa según un acuerdo, sin importar si la venta se haya realizado. En otras palabras, si la venta no se llega a cerrar porque un comprador se arrepiente, el vendedor generalmente tiene que pagar la comisión.

El papel que juega un agente puede ser negociado por las partes (participantes) del acuerdo, pero el agente de bienes raíces es usualmente el agente del vendedor. Al representar los intereses del vendedor, un agente debe reportar todas las ofertas y propuestas. El corredor o agente algunas veces actúa como un intermediario, entregando ofertas y contra ofertas entre el comprador y el vendedor. Las tarifas, los términos y los servicios varían con el tipo de listado, el área geográfica y otros factores.

## **Acuerdos de compra y venta**

A menudo son llamados "acuerdos de anticipo de dinero" un acuerdo de compra y venta se prepara para especificar todos los términos y condiciones de la transacción. Este documento dice el precio y los términos bajo los cuales el comprador está obligado a comprar y el vendedor está obligado a vender. Es un convenio obligatorio que establece los respectivos derechos y responsabilidades del comprador y el vendedor. Un acuerdo para la venta de bienes raíces es nulo y no ejecutable si no está por escrito y firmado por el comprador y el vendedor.

El comprador a menudo hace un depósito, conocido como un depósito de dinero de anticipo. Esta "prueba de buena fe" es usualmente en la forma de un depósito en

efectivo, pero también puede ser un pagaré (una nota promisorio) (o un acuse de recibo firmado para pagar una deuda en una fecha posterior). La cantidad puede variar y el depósito usualmente se aplica a la obligación de cuota inicial o a la porción del comprador de los gastos de cierre.

La importancia del acuerdo de compra y venta no puede ser exagerada, y es aconsejable hacer que un abogado revise el documento antes de firmarlo. Si esto no es posible, se puede incluir una condición para que estipule que la transacción está sujeta a la aprobación del abogado del comprador (o del vendedor) dentro de una cantidad específica de días.

Un comprador puede perder el depósito y ser responsable por daños si se firma un acuerdo y él o ella falla en cumplir con sus términos. Un vendedor que falla en cumplir después de firmar un acuerdo puede también ser responsable por daños.

Un formulario pre impreso es usado frecuentemente para los acuerdos de compra y venta, con términos específicos agregados al completar los espacios en blanco en el formulario. También se puede usar un acuerdo especialmente preparado o se puede usar un apéndice en lugar de, o para suplementar un contrato pre-impreso.

Además de nombrar a las partes, el precio y los términos de la compra, un acuerdo de compra y venta deberá también incluir los siguientes puntos:

- descripción legal de la propiedad;
- condición del título (o derecho legal de propiedad) y deuda asumida;
- garantías del título (restricciones, derechos o limitaciones);
- condición de la propiedad y de la zonificación o uso de derechos (si es aplicable);
- prorrato de los impuestos, avalúos especiales, obligaciones y prorratos en relación a las primas del seguro.
- estipulación sobre quién lleva los costos de asuntos tales como cargos de transferencia, timbres fiscales del estado, etc.;
- financiamiento, si es una contingencia de la compra;
- todos los términos y documentos a usarse si el vendedor está dando el financiamiento y recibiendo garantía por dicho financiamiento (con copias adjuntas de cualquiera de dichos documentos);
- piezas del mobiliario, instalaciones o aparatos a ser incluidos o excluidos;
- el derecho de inspección (si hay alguno) dado al comprador;
- fecha de posesión; y
- condiciones bajo las cuales una oferta puede ser cancelada, además de las normas para el reembolso o la pérdida del depósito.

En la compra y venta de una casa ya existente, los vendedores deben completar una declaración de divulgación de datos en relación a la casa. Las divulgaciones cubren

una variedad de tópicos, incluyendo la condición del título legal, la disponibilidad de servicios esenciales para la casa tales como alcantarillado y agua potable y un listado de la historia de las reparaciones importantes o cambios en la condición de la casa. A menos que el comprador dispense la revisión de esta declaración, el vendedor debe entregar al comprador una declaración completa para revisión dentro de cierto tiempo después de que el acuerdo de compra y venta ha sido firmado por ambas partes.. El comprador entonces puede elegir terminar la transacción dando notificación oportuna y apropiada al vendedor. Si el comprador no se opone, entonces las divulgaciones se consideran aceptables al comprador.

## **Acuerdos de financiamiento**

Los bancos, las entidades de ahorro y préstamo, las compañías hipotecarias o aseguradoras, algunas cooperativas de crédito y otras instituciones están en el negocio de préstamo de dinero para el financiamiento de la compra de propiedad inmobiliaria (bienes raíces). Algún financiamiento, tal como los asegurados de FHA y los préstamos garantizados de VA, están asegurados por el gobierno federal y puede ofrecer cargos más bajos de financiamiento o términos extendidos de pagos.

Como una alternativa a una institución de préstamos convencional, un comprador puede encontrar un vendedor que esté dispuesto a financiar la transacción. Bajo este arreglo, un vendedor recibe una nota promisorio del comprador y usa una hipoteca, una escritura de fideicomiso o un documento similar para asegurar pago y garantía de cumplimiento.

También vale la pena la investigación de otras opciones de financiamiento, tales como el uso de un contrato de utilización de tierras, toma de la hipoteca del vendedor, planes de pagos progresivos y préstamos de tasas ajustables.

Los términos y requisitos específicos para los préstamos varían ampliamente y son influenciados por las condiciones del mercado monetario, la calidad del crédito del prestatario, fuentes de ingresos o activos y otros factores. Los costos del préstamo también pueden variar y pueden incluir cargos por servicios, cargos de tasación, costos de agrimensura, seguro de título, plica (depósito que retiene un tercero) y honorarios judiciales.

Si se requiere financiamiento para completar la transacción, un comprador debe asegurarse de que el acuerdo de compra y venta especifica ese requisito como una condición de la compra. Además, el comprador normalmente tiene la responsabilidad de encontrar un compromiso de financiamiento para cierta fecha.

Los acuerdos usados para garantizar una deuda con bienes inmuebles son por lo general extensos y complejos. Dichos acuerdos afectan el pago de dinero al vendedor, a un prestador o a ambos, y establecen un derecho de venta de su propiedad inmueble o su casa. Aún con un formulario "estandarizado", puede ser necesario asesoramiento legal para entender completamente los detalles, las obligaciones y las consecuencias legales de los documentos. También puede ser necesario que su abogado adapte algunos puntos para ajustarse a sus requisitos.

## **Uso de los documentos de garantía**

Varios métodos y diversos documentos de garantía pueden ser usados para los préstamos en bienes raíces, cada uno con diferentes obligaciones y consecuencias.

Una hipoteca y una escritura de fideicomiso son documentos de garantía que le da al prestador un interés en su propiedad inmobiliaria para garantizar el pago de una nota promisorio (o pagaré). Una hipoteca es un documento, normalmente, retenido por quien presta el dinero, por medio del cual se compromete la propiedad para garantizar el pago de una deuda u obligación. Una escritura de fideicomiso tiene funciones parecidas pero es usualmente retenida "en fideicomiso" por un a persona en capacidad fiduciaria. La nota promisorio reconoce la obligación formal del prestatario de pagar el préstamo. Bajo algunos tipos de documentos de garantía, un comprador que falla en pagar a tiempo puede perder la propiedad en prenda o se le puede requerir que pague cantidades de dinero adicionales en el préstamo.

Un contrato de venta a plazos de propiedad inmobiliaria o un contrato de venta de tierras es un acuerdo entre un vendedor y un comprador que estipula el precio de compra y el método de pago, al igual que otros derechos y deberes.

Normalmente el comprador no recibe una escritura (o título legal) de la propiedad sino hasta que se hagan todos los pagos requeridos. En caso de falta de cumplimiento, los pagos pueden ser confiscados y el comprador puede perder los intereses en la propiedad.

## **Gastos**

Además del préstamo, pueden haber otros costos implicados en la compra de propiedad. Estos costos por lo general serán especificados al momento del cierre. En general, los estimados pueden ser suministrados al comienzo de una transacción o antes de dar servicio. Además de entender cuáles costos y gastos debe, usted también deberá estar consciente de cuándo se deben hacer los pagos y quién (el comprador o el vendedor) es responsable por los cargos específicos. Típicamente esto incluye: costos del prestador, cargos de tasación, cargos por inspección, estudio de título, seguro, impuestos, plica y honorarios de abogados.

## **Impuestos**

Cada transacción de propiedad inmobiliaria tiene algún efecto en los impuestos de las partes involucradas. Se pueden tomar ciertas medidas al negociar el acuerdo de compra y venta inicial para bajar o ajustar las obligaciones de los impuestos o posponer los pagos. Los impuestos sobre la renta federales, los impuestos sobre el consumo, impuestos estatales y otras consecuencias son complicados y las leyes cambian frecuentemente. Ya sea que compre o venda propiedad inmobiliaria, el asesoramiento de su abogado o su contador es esencial para entender y tratar con el pago de los impuestos.

## Título de propiedad inmobiliaria

**El título de propiedad inmobiliaria** es evidencia de posesión legal. Al comprar propiedad inmobiliaria, es importante asegurar su derecho a ocupar, usar o eventualmente revenderla sin interferencia. La posesión previa y la "comercialización" de un título pueden ser verificados por medio de un estudio de título. La propiedad de unidades múltiples (tales como condominios, cooperativas y arreglos de co-propiedad) pueden involucrar consideraciones especiales.

**El seguro de título** ofrece protección contra la pérdida financiera y gastos de defensa de su título en un tribunal. Emitidas por una compañía de seguros de títulos después de un estudio a través de los archivos de previos propietarios, dichas pólizas tienen varios términos, disposiciones y tipos de coberturas. Puede ser que algunos riesgos tales como servidumbres no registradas o restricciones de zonificación y uso no estén cubiertos por el seguro de título. Un abogado puede explicar las excepciones y las condiciones de la póliza y puede ayudar a un comprador a determinar si es conveniente tener protección adicional.

## Cierre de venta

La etapa final en la compra de propiedad inmobiliaria se llama **cierre** o "convenio". Este proceso, algunas veces complejo, ocurre cuando las partes presentan los documentos finales requeridos para completar la venta de acuerdo a los términos del acuerdo de compra y venta. El dinero y los documentos son generalmente intercambiados al momento del cierre y el acto puede ser presenciado por las partes y sus abogados.

Los corredores hipotecarios, las compañías privadas de plica o de seguros de títulos y los abogados por lo general prestan **servicios de plica**. Bajo el reglamento de práctica limitada del estado de Washington, personas certificadas que no son abogados pueden preparar y completar algunos formularios aprobados por los tribunales para ser usados en el cierre de un préstamo, extensión de un crédito y la venta u otra transferencia de bienes inmuebles.

Los servicios de plica de una tercera persona neutral son esenciales para el cierre apropiado y el registro de documentos y la entrega de dineros. Sin embargo, debe recordarse que los agentes de plica obtienen información y reciben instrucciones de las partes, ellos no garantizan ni protegen los derechos de ninguna de las partes; en asegurar que los documentos son consistentes con los acuerdos de compra y venta o con el entendimiento de la transacción de cada una de las partes.

El agente de plica debe preparar, y recibir aprobación de las partes, las declaraciones de "veracidad en las condiciones del préstamo" y "cierre" requeridas por la Ley federal de Real Estate Settlement Procedures Act (RESPA). Estos formularios y divulgaciones se requieren para advertir a los prestatarios acerca de los costos y las tasas de intereses en la transacción. Sería conveniente que su abogado revise los documentos y explique el contenido y las consecuencias.

Uno de los documentos más importante para el cierre es una **escritura**, la cual transfiere titularidad de la propiedad del vendedor al comprador. Hay varios tipos de escrituras, tales como "escritura con garantías de título", "escritura de garantía

especial", "escritura de compraventa" y "escritura con renuncia a derechos sin garantías". El tipo de escritura afecta los derechos del comprador en comparación a los del vendedor. La manera en la que aparece el nombre del comprador en el documento es también importante, puesto que puede afectar la forma de posesión y la responsabilidad de los impuestos del dueño.

## **Registro de documentos**

Todos los documentos de propiedad de bienes inmuebles y esos que reflejan un derecho de garantía real sobre bienes inmuebles deberán ser registrados (presentados oficialmente) en el condado donde está localizada la propiedad. Este procedimiento es necesario para proteger la posesión de la propiedad de uno. Para calificar para el registro, los documentos deben cumplir con ciertos requisitos de ley. Por ejemplo, el documento debe contener una descripción legible y correctamente escrita y un reconocimiento oficial (notariado) de las firmas. Todos los documentos relacionados con su transacción deberán guardarse en un sitio seguro y accesible, tal como en caja de seguridad. Estos papeles importante pueden ser útiles cuando prepare los impuestos o si tiene planes para vender esa propiedad.

6221

This pamphlet was prepared as a public service by the Washington State Bar Association to inform citizens of their legal rights and obligations. It contains general information and is not intended to apply to any specific situation. If you need legal advice or have questions about the application of the law in a particular matter, you should consult a lawyer.