

# GUÍA DEL CONSUMIDOR PARA EL AGREEMENT OF SALE [Acuerdo de Venta]



**Pennsylvania  
Association of  
Realtors®**

Para usarse con las revisiones de 2022 al formulario ASR de PAR  
Un servicio al consumidor de la Pennsylvania Association of Realtors®

COPYRIGHT PENNSYLVANIA ASSOCIATION OF REALTORS® 2022 • 8/22

# GUÍA DEL CONSUMIDOR PARA EL ACUSE DE RECIBO DEL AGREEMENT OF SALE [ACUERDO DE VENTA]

La Guía del Consumidor para el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] ha sido desarrollada por la Pennsylvania Association of Realtors® para ayudar a que los consumidores que puedan estar interesados en comprar o vender una casa comprendan mejor los términos principales del Standard Agreement for the Sale of Real Estate [Acuerdo Estándar para la Venta de Bienes Raíces] de PAR. Esta guía no es un sustituto del asesoramiento profesional y los consejos de un corredor de bienes raíces o un abogado que represente al consumidor.

La firma de esta confirmación no crea ninguna relación contractual entre el corredor señalado y el consumidor firmante. Cualquier relación comercial entre el corredor y el consumidor se establecerá en un acuerdo escrito por separado entre el corredor y el consumidor.

Confirmando que he recibido la Guía del consumidor para el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
CORREDOR (NOMBRE DE LA COMPAÑÍA)		
PROPORCIONADO POR		FECHA

- Copia para el consumidor -

# GUÍA DEL CONSUMIDOR PARA EL ACUSE DE RECIBO DEL AGREEMENT OF SALE [ACUERDO DE VENTA]

La Guía del Consumidor para el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] ha sido desarrollada por la Pennsylvania Association of Realtors® para ayudar a que los consumidores que puedan estar interesados en comprar o vender una casa comprendan mejor los términos principales del Standard Agreement for the Sale of Real Estate [Acuerdo Estándar para la Venta de Bienes Raíces] de PAR. Esta guía no es un sustituto del asesoramiento profesional y los consejos de un corredor de bienes raíces o un abogado que represente al consumidor.

La firma de esta confirmación no crea ninguna relación contractual entre el corredor señalado y el consumidor firmante. Cualquier relación comercial entre el corredor y el consumidor se establecerá en un acuerdo escrito por separado entre el corredor y el consumidor.

Confirmando que he recibido la Guía del consumidor para el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
NOMBRE EN LETRA DE MOLDE	FIRMADO	FECHA
CORREDOR (NOMBRE DE LA COMPAÑÍA)		
PROPORCIONADO POR		FECHA

- Copia para el corredor -

# CONTENIDO

PARA EMPEZAR .....	5
Hacer una oferta .....	6
El Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] .....	6
Todo es negociable.....	6
Lo que debe traer el comprador.....	6
LAS PARTES .....	7
LA PROPIEDAD .....	7
¿QUIÉNES SON LOS CORREDORES? .....	7
ESTE ACUERDO .....	8
PRECIO DE COMPRA Y DEPÓSITOS.....	8
Hacer un depósito.....	8
Cuenta de depósito en garantía.....	9
ASISTENCIA AL VENDEDOR .....	9
liquidación Y POSESIÓN .....	10
Fecha de la liquidación .....	10
Impuestos .....	10
¿Cómo se calculan los impuestos? .....	10
Posesión .....	11
LAS FECHAS O TIEMPO SON ESENCIALES .....	11
Fecha límite para la aceptación .....	11
Fechas y horas .....	11
ZONIFICACIÓN.....	12
ACCESORIOS Y POSESIONES PERSONALES .....	12
EL FINANCIAMIENTO Y LA CONTINGENCIA HIPOTECARIA.....	13
¿Qué significa “precalificado” y “preaprobado”? .....	13
Si el comprador necesita un préstamo .....	14
Préstamos de FHA y VA .....	15
La contingencia hipotecaria .....	15
Dos plazos importantes .....	15
Requisitos de la hipoteca del comprador.....	15
Cantidad de la hipoteca .....	16
Plazo de la hipoteca.....	16
Tipos de hipotecas.....	16
La Loan-to-Value Ratio [Relación préstamo-valor] .....	16
Prestamistas hipotecarios .....	17
Tasas hipotecarias.....	17
Préstamos a tasa fija vs. ajustables o de tasa variable .....	17
¿Qué son los puntos?.....	17
Aprobaciones condicionales .....	17
Requisitos para el prestamista.....	18
¿Qué pasa si no se aprueba el préstamo?.....	18
CAMBIO EN EL ESTADO FINANCIERO DEL COMPRADOR .....	18
MANIFESTACIONES DEL VENDEDOR.....	18
La Ley de Revelación del Vendedor .....	19
Avisos y assessments [tarifas] públicas o privadas .....	20
RENUNCIA A CONTINGENCIAS .....	20
DILIGENCIA DEBIDA/INSPECCIONES.....	20
¿Son obligatorias las inspecciones?.....	21

¿Cuánto tiempo tomarán las inspecciones? .....	21
Inspección de la vivienda y de la propiedad y riesgos ambientales .....	21
Infestación en madera .....	23
Escrituras, restricciones y zonificación .....	23
Servicio de agua .....	23
Radón .....	24
Alcantarillado en el lote .....	24
Seguro de la propiedad e inundaciones .....	24
Límites de la propiedad .....	25
Peligros de la pintura con base de plomo .....	25
CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN .....	25
TÍTULOS, INSPECCIONES Y COSTOS .....	26
Titularidad de la propiedad .....	26
AVISOS, ASSESSMENTS [TARIFAS] Y REQUISITOS MUNICIPALES .....	26
Avisos y assessments [tarifas] .....	26
Certificado de ocupación o permiso de uso y ocupación .....	27
CONDOMINIO O COMUNIDAD PLANIFICADA .....	27
Aviso de Asociación de Propietarios .....	27
En pocas palabras .....	27
IMPUESTOS INMOBILIARIOS Y VALOR TASADO .....	28
MANTENIMIENTO Y RIESGO DE PÉRDIDAS .....	28
GARANTÍAS PARA EL HOGAR .....	28
REGISTROS .....	29
ASIGNACIÓN .....	29
LEY RECTORA, SEDE Y JURISDICCIÓN PERSONAL .....	29
FOREIGN INVESTMENT IN REAL PROPERTY TAX ACT [LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES] DE 1980 .....	29
AVISO SOBRE DELINCUENTES SEXUALES CONDENADOS (LEY DE MEGAN) .....	30
DECLARACIONES .....	30
INCUMPLIMIENTO, FINALIZACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS .....	30
MEDIACIÓN .....	31
LIBERACIÓN .....	31
FONDO DE RECUPERACIÓN INMOBILIARIA .....	31
COMUNICACIONES CON EL COMPRADOR O VENDEDOR .....	31
ENCABEZADOS .....	32
CLÁUSULAS ESPECIALES .....	32
FIRMA DEL ACUERDO .....	32
SERVICIOS VARIOS DEL CORREDOR .....	32
DEJE QUE SU REALTOR® [AGENTE DE BIENES RAÍCES] SEA SU GUÍA .....	32
NOTAS Y PREGUNTAS: .....	33

Bienvenido a su guía para el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]. Está diseñada para ayudarle a comprender mejor el **Standard Agreement for the Sale of Real Estate [Acuerdo estándar para la venta de bienes raíces]**, que está producido, protegido por derechos de autor y distribuido por la Pennsylvania Association of Realtors®.

Este formulario, a menudo conocido como “el acuerdo”, es utilizado por la mayoría de los Realtors® [agentes de bienes raíces] en todo el estado y por muchos abogados también. Debido a que es el formulario que estipula todos los términos acordados por el comprador y el vendedor, puede ser el formulario más importante de su transacción.

Es extremadamente importante que lea y comprenda todos los términos y condiciones de este acuerdo. Este folleto cubre muchas preguntas comunes sobre el formulario, pero no es un sustituto de la ayuda profesional de un Realtor® [agente de bienes raíces] y un abogado. Si no entiende algo, pídale a su Realtor® [agente de bienes raíces] o abogado más información antes de firmar el acuerdo.

Asegúrese de leer los párrafos de aviso que se encuentran a lo largo del acuerdo. Algunos de los avisos son exigidos por la ley o la normativa, pero todos contienen información que le ayudará a comprender mejor el contenido del acuerdo.



A medida que avanza en esta guía, este icono le alertará para que “revise” ciertos avisos que se relacionan con un párrafo o cláusula del acuerdo en concreto o que llamen su atención sobre un tema determinado.

**Mientras lee el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta], pregúntele a su Realtor® [agente de bienes raíces] si tiene alguna pregunta.**

### **¿QUÉ ES UN REALTOR® [AGENTE DE BIENES RAÍCES]?**

Muchos consumidores creen que el término Realtor® [agente de bienes raíces] se usa para todos los profesionales de bienes raíces. De hecho, solo los profesionales de bienes raíces que pertenecen a la National Association of Realtors® (así como las asociaciones estatales y locales) pueden usar el término Realtor® [agente de bienes raíces]. Como condición de la membresía, todos los Realtors® [agentes de bienes raíces] están sujetos a un Código de Ética que va más allá de los requisitos de la ley estatal de expedición de licencias. Pregúntele a su agente de bienes raíces si él o ella es un Realtor® [agente de bienes raíces].

## **PARA EMPEZAR**

Ya sea que lo haya hecho una vez, una docena de veces o nunca antes, una transacción de bienes raíces puede ser una experiencia abrumadora, estresante y estimulante.

Si está leyendo este folleto, ya se ha involucrado un tanto en todo el proceso. Como vendedor, ha tomado la decisión de poner su casa en el mercado; como comprador, se ha comprometido con el proceso de compra de una vivienda e incluso puede haber visto algunas casas.

Ahora que las cosas están avanzando, el siguiente gran paso para un comprador es hacer una oferta sobre una propiedad en particular. Pero, cuando se sienta frente a este formulario de 14 páginas lleno de jerga inmobiliaria y jerga legal, ¿cómo puede estar seguro de saber lo que está haciendo?

El mejor consejo es armarse con un Realtor® [agente de bienes raíces] o abogado que pueda guiarlo a través del proceso, explicar sus opciones y responder sus preguntas. Revisar este folleto ANTES de hacer una oferta o tener una de un comprador en consideración debe responder a muchas de las preguntas que es probable que tenga. En donde todavía necesite más información, tendrá mucho tiempo para pedirle a su Realtor® [agente de bienes raíces] que aclare las cosas antes de comenzar las negociaciones.

## Hacer una oferta

Los compradores nunca deben hacer una oferta sobre una propiedad apresuradamente sin tener en consideración completamente todas sus opciones. Si la oferta se acepta, ahora se convierte en un contrato legalmente vinculante y puede que no sea fácil salir de él. Pero, una vez que un comprador ha decidido tratar de obtener una propiedad en particular, es aconsejable comenzar el proceso lo antes posible. Puede tomar hasta dos horas cumplimentar el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] y deben tomarse muchas decisiones durante ese tiempo.

Cumplimentar el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] se llevará a cabo a menudo en la oficina del Realtor® [agente de bienes raíces]. Sin embargo, con el uso de formularios generados por computadora, el acuerdo se puede cumplimentar e incluso firmar desde casi cualquier lugar: es posible que los compradores ni siquiera estén en la misma habitación que el Realtor® [agente de bienes raíces] mientras lo llenan. Si tiene necesidades particulares en este sentido (por ejemplo, está comprando una casa en otra área del estado y no puede viajar fácilmente allí durante más de un día o dos a la vez), hable con su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre la tecnología disponible en su oficina.

## El Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]

La gran mayoría de las ofertas residenciales se realizan dando al vendedor un Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] cumplimentado que señala los términos y condiciones solicitados por el comprador, esto se considera como la oferta del comprador. El comprador y el vendedor negocian los términos completos del acuerdo y, si ambos lo firman, el resultado es un contrato legalmente vinculante.

Tomarse un par de horas para cumplimentar un acuerdo completo para una propiedad que en realidad podría terminar no comprando puede parecer mucho esfuerzo, y lo es. ¿Se necesita más tiempo y esfuerzo para hacer una oferta con términos tan completos? Sí. La experiencia ha demostrado, sin embargo, que el esfuerzo ayuda tanto al comprador como al vendedor a estipular TODOS los términos y condiciones deseados por ambas partes para que haya menos sorpresas durante la transacción.

## Todo es negociable

Así que, ¿qué son estos términos? Los términos son los detalles y elementos específicos del acuerdo, que deben ser aceptables tanto para el comprador como para el vendedor.

Aunque el acuerdo contiene gran cantidad de texto preimpreso, quizás la frase más importante que tanto el comprador como el vendedor deben recordar es que “todo es negociable”. Algunos términos que se pueden negociar son el precio de compra, los montos de los depósitos, la fecha de liquidación, los accesorios que se incluirán o excluirán, las disposiciones de financiamiento y las inspecciones de la propiedad, por nombrar únicamente algunos. La mayoría de los plazos para la ejecución en virtud del contrato también son negociables, aunque ciertos plazos a menudo se preimprimen en el texto para mayor comodidad. Para protegerse legalmente, quizás conviene que su abogado revise el acuerdo antes de firmarlo.

## Lo que debe traer el comprador

Los compradores deberán tener inmediatamente disponibles ciertos artículos e información al cumplimentar el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]. Entre estos artículos tenemos:

- Si está ofreciendo un depósito sobre la propiedad, traiga su chequera.
- También se necesita la información sobre sus finanzas. El vendedor casi siempre querrá verificar la capacidad financiera de un comprador para comprar u obtener una hipoteca antes de decidir aceptar el acuerdo. En función de las prácticas de su mercado, una aprobación previa de la hipoteca puede ser suficiente. En otros mercados, los vendedores pueden pedir a los compradores que cumplimenten un formulario de información financiera por separado.

- Tenga a mano información sobre los fondos disponibles. Conviene cerciorarse de tener suficiente dinero para su depósito y para la liquidación.
- ¡Deben estar presentes todos los compradores! Si usted y otras personas (por ejemplo, su cónyuge o socio comercial) están comprando una propiedad juntos, deberán cumplimentar y firmar el acuerdo juntos.
- Si tiene cualquier pregunta sobre qué llevar con usted cuando cumplimente el acuerdo, pregúntele a su Realtor® [agente de bienes raíces].

## LAS PARTES

¡Quiere decir usted! El comprador y el vendedor de la propiedad son conocidos como “las partes”, y el primer bloque de la primera página del acuerdo es donde se deben anotar los nombres legales de todos los compradores y todos los vendedores.

Por el lado del vendedor, anotar a todos los vendedores ayuda a asegurarse de que todos los propietarios registrados efectivamente firmen el acuerdo. Si la propiedad tiene varios dueños y uno de ellos no firma el acuerdo, el acuerdo (y posiblemente la transacción) puede no ser válido. Por el lado del comprador, los abogados y las compañías de títulos a menudo usarán los nombres de los compradores anotados para preparar la nueva escritura. Si un comprador es olvidado, puede retrasar la transacción o podría requerir hacer este cambio legal después del hecho, con un costo adicional.

## LA PROPIEDAD

La siguiente parte del acuerdo es una descripción de la propiedad que se va a comprar. En la mayoría de los casos, la propiedad se identificará tanto por la dirección de la calle (incluyendo el municipio, el código postal, el condado y el distrito escolar), así como por una descripción legal más completa de la propiedad. Si hay alguna duda o confusión sobre la ubicación efectiva de la propiedad o sus límites, hable con su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre la obtención de un peritaje. Muchos compradores están interesados en vivir en un código postal en particular o enviar a sus hijos a la escuela en un distrito escolar determinado, por lo que se le recomienda que verifique esta información para confirmar su precisión.

## ¿QUIÉNES SON LOS CORREDORES?

Los cuadros de la parte inferior de la página principal del acuerdo contienen información que identifica al corredor o corredores que brindan servicios de bienes raíces en la transacción y las relaciones que tienen con usted. Es muy importante que entienda la relación que tiene con cada corredor y los deberes legales que ellos le deben o no.

Hay dos piezas para identificar quién le representa: la correduría, que es la compañía con la que está trabajando, y el licenciario, que es el vendedor individual con el que está trabajando. En Pennsylvania, toda la actividad inmobiliaria está autorizada por la State Real Estate Commission [Comisión Estatal de Bienes Raíces]. Las licencias se expiden a las compañías para que operen como corredurías y a los individuos ya sea como corredores o como vendedores. Un corredor puede negociar la venta de bienes raíces, pero es también la persona responsable de supervisar las actividades de los vendedores que trabajan en su oficina (también llamada “corretaje”).

Recuerde, a menos que haya celebrado un contrato de agencia por escrito que cree una relación legal entre usted y la correduría, ésta puede NO estar representando sus intereses y podría estar representando los de la otra parte. Si tiene alguna pregunta sobre cómo funcionan estas relaciones, revise el Consumer Notice [Aviso al consumidor] (el primer formulario que le dio el Realtor® [agente de bienes raíces]) y pídale a dicho Realtor® [agente de bienes raíces] que aclare su papel en la transacción.

Pennsylvania permite a los agentes trabajar como agentes duales, lo que significa que pueden representar tanto al comprador como al vendedor en la misma transacción. Un agente doble se coloca en la difícil posición de representarlo a usted y, al mismo tiempo, no emprende ninguna acción que afecte negativamente a la otra parte. Por ejemplo, un agente doble podría poner su casa a la venta y luego tomar a un cliente que busca comprar una casa como la suya. Si bien el agente doble representaría tanto al vendedor (para vender la casa) como al comprador (para comprarla), este agente no puede hacer nada que dañe la posición del vendedor o del comprador en la transacción. Si le preocupa cuánta ayuda puede o no obtener con la transacción, hable con su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre si podría tener un agente designado. Un agente designado es un agente que lo representaría solo a usted, a pesar de que el agente de la otra parte trabajara para la misma correduría.

## ESTE ACUERDO

El primer párrafo del acuerdo establece la fecha en que el contrato se presentó por primera vez como oferta. La fecha de este párrafo generalmente NO es la misma que la fecha de aceptación, o la fecha de ejecución, que es la fecha en que se conforma un contrato válido. Esta fecha se utiliza simplemente como una conveniencia para identificar cuándo se presentó por primera vez la oferta del comprador y será particularmente útil si el mismo comprador presenta más de un acuerdo en diferentes momentos.

## PRECIO DE COMPRA Y DEPÓSITOS

El precio de compra es el primero de varios términos establecidos en el acuerdo. Si bien muchos compradores y vendedores asumen que ésta es la parte más importante del acuerdo, hay otros términos negociables que pueden ser tan importantes como el precio de compra. Para que su oferta sea lo más atractiva posible para el vendedor, asegúrese de prestar atención a todos los términos del acuerdo, no se centre únicamente en el precio de compra.

¿Cuánto debe ofrecer un comprador por la propiedad? ¿Qué oferta deben aceptar los vendedores? Estas son decisiones que varían de una transacción a otra. Deberá tener en consideración cosas como si hay otras ofertas, los precios de venta recientes de casas similares, cuánto tiempo ha estado la propiedad en el mercado y sus propias motivaciones personales. Su Realtor® [agente de bienes raíces] puede ayudarle a revisar los problemas que debe tener en consideración, pero dicho Realtor® [agente de bienes raíces] no puede tomar la decisión final por usted.

### Hacer un depósito

Casi siempre se espera que los compradores hagan un depósito de “good faith” [buena fe] (a veces llamado “hand money” [anticipo], “earnest money” [depósito en garantía] o “enganche” [down money]) sobre la propiedad, pero no hay ningún requisito legal para hacerlo. Los depósitos se pueden dar en una cantidad grande o en dos (o más) pasos.

Cuando un comprador hace una oferta, generalmente se le da al vendedor un depósito inicial junto con el acuerdo, o poco después, en función de cómo se entregue el acuerdo al vendedor. En algunos mercados, si el vendedor acepta la oferta, se debe aportar un segundo depósito poco tiempo después de la aceptación. En otros mercados, no es raro que haya un tercer depósito en algún momento más adelante de la transacción. La cantidad y el momento de los depósitos con frecuencia se ven determinados por la costumbre local. Pregúntele a su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre lo que es habitual en su área, teniendo en cuenta que siempre se trata de asuntos negociables. Independientemente de cómo se paguen, los depósitos se acreditarán al precio total de compra o a los costos de cierre al momento de la liquidación.

**NOTA: Según las circunstancias, si un comprador se retira de un acuerdo aceptado, puede perder sus depósitos. Ofrecer un depósito más grande podría hacer que la oferta del comprador le parezca más seria al vendedor, pero también significa más riesgo para el comprador.**

El acuerdo permite al comprador pagar con un cheque de caja, fondos transferidos o cheque personal, pero solo si el depósito se paga 30 o más días a partir de la fecha de la liquidación. Si se está haciendo un depósito en un plazo de 30 días de la fecha de la liquidación, el comprador debe pagar con un cheque de caja o fondos transferidos, no mediante cheque personal. Estas especificaciones pueden modificarse si las partes acuerdan un cambio.

**UNA NOTA SOBRE EL FRAUDE POR CORREO ELECTRÓNICO: Los estafadores están atacando cada vez más a los profesionales de bienes raíces, buscando comprender su correo electrónico a fin de monitorear las correspondencias por correo electrónico con los clientes e identificar las próximas transacciones de bienes raíces. Durante el proceso de cierre, los estafadores envían correos electrónicos falsos a los compradores de viviendas –haciéndose pasar por el agente de bienes raíces, el agente de la liquidación, el representante legal u otras personas de confianza– con instrucciones falsas para transferir los fondos de cierre.**

**Aprenda cómo evitar estas estafas: [PAREaltors.org/email-fraud/](https://www.parealtors.org/email-fraud/)**

### Cuenta de depósito en garantía

Mientras la compra esté pendiente, los depósitos del comprador se mantendrán en una cuenta de depósito en garantía. Por lo general, el Realtor® [agente de bienes raíces] que representa al vendedor retiene el dinero, aunque puede ser tradicional en algunos mercados que lo retenga el Realtor® [agente de bienes raíces] que representa al comprador. Al completar el acuerdo, las partes determinarán quién retendrá el depósito. Cualquiera que sea el Realtor® [agente de bienes raíces] que retenga los depósitos, se mantendrán en una cuenta bancaria especial llamada “cuenta de depósito en garantía”. Una cuenta de depósito en garantía se mantiene separada de los demás fondos del corredor.

Existen leyes y normas que rigen cómo los corredores deben manejar el dinero depositado en sus cuentas de depósito en garantía, incluso cuándo se debe depositar el dinero y cuándo se puede liberar. En el caso de los depósitos realizados con la oferta, las leyes de Pennsylvania y el acuerdo estándar permiten al corredor esperar hasta que se acepte la oferta del comprador antes de depositar el pago inicial en una cuenta de depósito en garantía.

Si bien puede ser habitual que uno de los corredores de bienes raíces retenga el depósito, no es legalmente obligatorio. Un tercero, como sería un abogado o la compañía de títulos, también puede retener el depósito. Debe saber que, si la transacción se rompe y hay un desacuerdo sobre qué parte tiene derecho al dinero del depósito, existen restricciones sobre cómo y cuándo un corredor de bienes raíces puede liberarlo. Esto se explicará con más detalle en el párrafo sobre incumplimiento, finalización y devolución de depósitos.

### ASISTENCIA AL VENDEDOR

Una asistencia al vendedor es una cantidad de dinero que un vendedor está dispuesto a pagar por los costos del préstamo al comprador o la liquidación. Si el comprador está obteniendo una hipoteca, es importante saber si el prestamista tiene un límite en cuanto a qué cantidad puede ser la asistencia al vendedor. Este límite puede variar entre prestamistas o incluso entre productos de préstamo del mismo prestamista.

# LIQUIDACIÓN Y POSESIÓN

## Fecha de la liquidación

La fecha de la liquidación es el día en que desea transferir oficialmente la posesión de la propiedad, ¡por ello debe elegir esta fecha con sumo cuidado! Entre otros factores, la fecha de la liquidación dependerá del tiempo que tomará completar las inspecciones de propiedad deseadas y obtener un préstamo hipotecario, si es necesario.

Aunque parece tan sencillo, es buena idea tener un calendario a mano cuando se trata del Agreement of Sale [Acuerdo de Venta]. A la hora de elegir una fecha de liquidación, lo mejor es evitar los fines de semana y festivos, así como las fechas con otros conflictos tales como vacaciones o los plazos de entrega del trabajo. Las transacciones a menudo pueden tomar de varias horas a medio día, así que no elija un día pensando que puede compactarlo en el tiempo del almuerzo.

## Impuestos

En Pennsylvania, se cobra un impuesto de transferencia de bienes raíces cuando se compra una propiedad. El estado recauda un impuesto sobre todas las transacciones y también puede haber un impuesto local de transferencia sobre la transacción. Los impuestos de transferencia pueden oscilar entre un mínimo del 1% y un 4% o más del precio de compra. En la mayoría de las áreas, la práctica es dividir el pago de los impuestos de transferencia por igual entre el comprador y el vendedor, pero esto es negociable.

Si el acuerdo se asigna a otro comprador, lo que significa que la transacción comienza con un comprador pero luego concluye con uno diferente, la cesión puede afectar el impuesto de transferencia sobre la propiedad. Hable con un abogado si planea ceder su interés en el acuerdo.

Los impuestos a la propiedad de bienes raíces y otras obligaciones, como son las tarifas de condominios o asociaciones de propietarios, y los intereses sobre los supuestos de préstamos hipotecarios se prorratan al momento de la liquidación. Esto significa que el vendedor es responsable únicamente de la parte de los impuestos y otras assessments [tarifas] hasta el día de la liquidación inclusive, y el comprador es responsable de pagar los impuestos y tarifas después de la fecha de la liquidación. Si el vendedor ya ha pagado estas facturas, se puede hacer un ajuste que reembolsará al vendedor la parte del comprador.



Revise todas las facturas de impuestos cuidadosamente para asegurarse de comprender qué períodos impositivos están cubiertos por cada una de ellas. Por ejemplo, todos los gobiernos municipales basan sus facturas en un ejercicio fiscal que va del 1.º de enero al 31 de diciembre; la mayoría de los distritos escolares tienen un ejercicio fiscal del 1.º de julio al 30 de junio.

## ¿Cómo se calculan los impuestos?

Por ley, los impuestos de transferencia son un porcentaje fijo del precio de compra de la propiedad. Consulte con su Realtor® [agente de bienes raíces] para averiguar cuál es el impuesto de transferencia en la comunidad donde se encuentra la propiedad.

Los impuestos locales a la propiedad los establecen el municipio y el distrito escolar, y se basan en un porcentaje del valor tasado de la propiedad. Los impuestos a la propiedad pueden cambiar cada año según la tasa establecida por el municipio (llamada “millaje”) y el valor tasado de su propiedad. El valor tasado no es igual que el precio de compra (o lo que pueda considerarse valor de mercado). Un tasador del gobierno local llega a un valor tasado teniendo en consideración una serie de factores para llegar al valor que se gravará.

Para llegar al valor tasado se tienen en consideración factores como si la propiedad genera ingresos, la assessment [valoración] de propiedades similares y el valor de las mejoras recientes. Si bien estos mismos factores son relevantes para el valor de mercado, el valor de mercado de una propiedad es mucho más susceptible a factores externos como son el inventario local de propiedades y las tasas de interés.

Valuación	Assessment [Valoración]
Determina el valor de mercado	Determina el valor imponible
Realizado por el tasador, generalmente a petición del prestamista	Realizado por un tasador fiscal del municipio
Puede fluctuar en función de muchos factores	No es tan vulnerable a la fluctuación del mercado
Normalmente se realiza con cada venta de la propiedad	Por lo general, se realiza cada pocos años, según lo determinado por la ordenanza local

## Posesión

A menos que se acuerde lo contrario, el comprador puede esperar recibir una copia de la escritura (el original se presentará en la oficina del Registrador de Escrituras del condado donde se encuentra la propiedad) y las llaves de una propiedad razonablemente limpia y vacante en el momento del acuerdo. Por supuesto, “vacante” no significa necesariamente que no quedará nada en la propiedad. Si las partes han acordado que el vendedor dejará ciertos artículos (electrodomésticos o muebles, por ejemplo), los compradores deben verificar estos artículos durante una inspección personal previa al acuerdo. Al mismo tiempo, se entiende que el vendedor es responsable de retirar todos los artículos personales que no estén incluidos en la venta; no se le permite al vendedor simplemente dejar atrás basura o cualquier otro artículo que no quiera en su nuevo hogar.

A veces, las partes acordarán dejar que el comprador se mude antes de la liquidación o dejarán que el vendedor se quede después de ella. Asegúrese de que esto esté **POR ESCRITO**, al igual que el resto del acuerdo. Es mejor que bastante antes de la liquidación se traten asuntos como las cuotas por este tiempo adicional de posesión y quién es responsable de cualquier daño. PAR publica formularios que cubren muchos de los problemas involucrados tanto en la ocupación del vendedor como la del comprador.

Si la propiedad está ocupada por un inquilino, asegúrese de que los arrendamientos y las fianzas se transfieran adecuadamente del vendedor al comprador y que el vendedor se haya hecho cargo de cualquier obligación restante con los inquilinos. También hay un formulario PAR para este propósito.

## LAS FECHAS O TIEMPO SON ESENCIALES

### Fecha límite para la aceptación

El comprador generalmente querrá insertar algún tipo de fecha límite para que el vendedor acepte los términos del acuerdo. Si el acuerdo no se acepta para la fecha límite y ésta no se amplía, la oferta caducará. Cuando establezca esta fecha límite, tenga en consideración factores como la costumbre local, el sentido de urgencia del comprador o vendedor con respecto a la transacción y los calendarios de las partes y de los corredores.

### Fechas y horas

El Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] establece que “el tiempo es esencial”. Ésta es una frase técnica que significa que si no hace algo para una fecha acordada, puede perder ciertos derechos o incumplir el acuerdo. Por este motivo, es fundamental que se sigan estrictamente las fechas en el acuerdo, incluido el tiempo para la liquidación.

El tiempo para cumplir según el acuerdo no comienza sino hasta que las partes hayan llegado a un entendimiento final sobre todos los términos y hayan firmado el contrato para demostrar su consentimiento. Esto se conoce como la “fecha de ejecución”. Es importante que todo cambio en el acuerdo sea rubricado y fechado

por ambas partes a medida que se llevan a cabo las negociaciones previas a la ejecución para que todos puedan realizar un seguimiento de la fecha de ejecución. La mayoría de los períodos de tiempo del acuerdo se basan en esa fecha, por lo que es esencial saber en qué fecha se pone en marcha el reloj.

Todos los plazos del acuerdo se basan en días naturales porque son los más fáciles de contar y no están sujetos a interpretación. El acuerdo no utiliza días hábiles ni excluye días festivos y fines de semana, por lo que sentarse con un calendario y planificar cada uno de los plazos es tan importante al considerar una oferta. Plantearse lo que debe lograrse y seleccionar marcos de tiempo realistas para cada tarea es CRUCIAL.

Aunque algunos de estos tiempos están preimpresos en el acuerdo, de ninguna manera están grabados en piedra. Si desea negociar una cantidad diferente de tiempo para completar una determinada tarea, hay espacio para que usted tache los números preimpresos y escriba un número diferente. Su Realtor® [agente de bienes raíces] probablemente tenga una buena idea sobre cuánto tiempo suele llevar hacer estas cosas en su área de mercado.

## ZONIFICACIÓN

La mayoría de los gobiernos locales tienen un plan escrito que controla dónde se pueden construir ciertos tipos de edificios, dependiendo del uso previsto del edificio. Esto se llama zonificación. El municipio puede haber dividido el área del suelo a fin de permitir secciones donde vivan las familias, donde operen los negocios o tenga lugar la agricultura, y muchas veces está previsto que los usos estén separados. La clasificación de zonificación de la propiedad se requiere en un Agreement of Sale [Acuerdo de Venta], a menos que la propiedad se encuentre en un área principalmente zonificada para permitir viviendas unifamiliares.

**NOTA: Si el comprador tiene previsto cambiar el uso futuro de la propiedad, quizás sea prudente hacer que la compra dependa de obtener el permiso del municipio para hacerlo. La PAR Zoning Approval Contingency (PAR Form ZA) [Contingencia de Aprobación de Zonificación PAR (Formulario ZA de PAR)] otorga a los compradores el derecho a retirarse de la transacción sin penalización si el uso previsto del comprador no está permitido o no se aprueba un cambio de zonificación.**

Más tarde, en el párrafo de inspecciones del acuerdo, se les pedirá a los compradores que decidan si desean verificar las restricciones de zonificación actuales de la propiedad. Si el comprador tiene ciertas necesidades de zonificación, el comprador debe investigar los problemas de zonificación relacionados con esas necesidades. Los vendedores y agentes no deben adivinar qué usos serían permitidos.

## ACCESORIOS Y POSESIONES PERSONALES

En la mayoría de las transacciones residenciales, algunos artículos de posesión personal (electrodomésticos o lámparas, por ejemplo) se incluirán con la propiedad como parte de la venta. Estos artículos a veces se denominan “accesorios” si se han unido o se han hecho parte de la propiedad de tal manera que parecería que el artículo estaba destinado a quedarse. Si se van a incluir o excluir artículos específicos, deben estar claramente indicados en el acuerdo. No se debe confiar en ninguna información proporcionada a través del multiple listing service [servicio de listado múltiple] (MLS) o cualquier artículo identificado en la Seller’s Property Disclosure Statement [Declaración del vendedor de revelación de la propiedad]; los artículos de propiedad personal no están incluidos en la venta si no están también anotados en el acuerdo.

El acuerdo contiene una lista de artículos de propiedad personal que se incluyen comúnmente en las ventas residenciales. Es EXTREMADAMENTE importante que revise cuidadosamente esta lista con objeto de asegurarse de que esté incluido todo lo que debe permanecer en la propiedad y que esté excluido todo lo que debe irse con el vendedor. A pesar de que esta es una lista preimpresa, todos los elementos anotados están abiertos a negociación y se pueden tachar. Cualquier artículo de propiedad personal que no esté incluido en el

acuerdo por escrito NO es parte de la transacción y no se queda en la propiedad. Si hay alguna confusión sobre la transacción, los términos escritos del acuerdo decidirán qué se queda y qué se va.

## EL FINANCIAMIENTO Y LA CONTINGENCIA HIPOTECARIA

¡Cuánto cuesta comprar o vender una casa es una cuestión complicada! Hay muchos aspectos financieros en una compra de bienes raíces. Entre ellos se incluyen depósitos, impuestos, costos iniciales tales como inspecciones y permisos, los costos de liquidación, el precio de compra de la vivienda en sí y las reservas financieras para reparaciones y otros gastos después de mudarse. Los compradores deben asegurarse de comprender completamente cómo cada elemento influye en su situación financiera y cómo encontrarán el dinero para cubrir cada costo. Antes de firmar un Agreement of Sale [Acuerdo de Venta], tanto los compradores como los vendedores deben recibir una copia de los costos de cierre estimados. Los compradores deben verificar la hoja de costos estimados antes de hacer la oferta para asegurarse de que pueden pagar los costos señalados. Los vendedores deben revisar la hoja de costos para asegurarse de que todos los gravámenes estarán cubiertos en función del precio de compra ofrecido.

### ¿QUÉ ES UN DERECHO DE RETENCIÓN?

Un derecho de retención es un interés legal que un acreedor tiene sobre la propiedad de otra persona. Un derecho de retención generalmente dura hasta que se paga la deuda.

Antes incluso de comenzar a buscar una casa, el comprador probablemente revisará primero su situación financiera con un prestamista. Esto ayudará al comprador a comprender los diferentes costos asociados con una compra de bienes raíces y cómo encontrará dinero para pagarlos. Un prestamista puede proporcionar a un comprador una carta de “precalificación” o “preaprobación” que indique cuánto puede pagar por una casa. Aunque esto no es garantía de que el comprador reciba aprobación para el financiamiento, es útil para establecer un rango de precios en el que deben concentrarse y puede hacer que el vendedor tenga una idea de la capacidad financiera del comprador.

### ¿Qué significa “precalificado” y “preaprobado”?

La PRECALIFICACIÓN es cuando el prestamista echa un vistazo a alguna documentación para proporcionar una assessment [evaluación] rápida del estado financiero de los compradores y estima el monto del préstamo hipotecario para el que podrían cumplir los requisitos. La precalificación puede ayudar a los compradores a determinar el rango de precios que pueden pagar y puede ser útil al comienzo de una búsqueda.

La PREAPROBACIÓN es más detallada y se produce cuando los compradores están más cerca de hacer una oferta sobre una casa. Para una aprobación previa, el prestamista verificará las ganancias y la situación financiera de los compradores, a menudo obteniendo un informe de crédito, para determinar si va a prestar el dinero. Una vez que los compradores estén preaprobados, el prestamista proporcionará una carta que indique la cantidad máxima que probablemente se aprobaría para que el comprador la pidiera prestada. Un vendedor puede pensar que un comprador con una aprobación previa es un candidato “más fuerte” que uno con una precalificación y mejorar las posibilidades del comprador de llegar a un acuerdo sobre el precio de compra.

### Lista de verificación de solicitud de hipoteca para compradores



Aquí hay una lista de verificación de muestra de algunas de las cosas que el comprador puede tener que proporcionarle al prestamista al solicitar un préstamo hipotecario.

Información sobre ingresos, lo que incluye:

- Nombre, dirección y número de teléfono de los empleadores durante los últimos dos años.

- Declaraciones W-2 de los últimos dos años.
- Talones de pago recientes (aproximadamente de un mes).
- Tarjeta verde si es un extranjero residente.
- Si trabaja por cuenta propia, las declaraciones de impuestos de los últimos dos años con todos los anexos y estados de pérdidas y ganancias del año hasta la fecha.
- Otros ingresos provenientes del Seguro Social, Asuntos de Veteranos y beneficios de jubilación, pensión alimentaria y manutención de los hijos.

Información financiera, lo que incluye:

- Nombres de bancos, números de cuenta y saldos.
- Estados de bancarios de todas las cuentas de los últimos tres meses.
- Comprobante de pagos de alquiler o de hipoteca de los últimos 12 meses.
- Pasivos, lo que incluye deudas, préstamos y saldos de tarjetas de crédito.
- Estados financieros actuales indicando los activos e inversiones.
- Cheque para pagar la tasación, el informe de crédito y el bloqueo de la tasa hipotecaria.

Otros elementos e información, entre ellos:

- Número de la seguridad social.
- Nombre y dirección de los caseros durante los últimos dos años.
- Certificado de elegibilidad o DD214 para préstamos de VA.
- Arrendamientos de inmuebles en alquiler.
- Acuerdo de separación, sentencia de divorcio o liquidación de bienes.
- Agreement of Sale [Acuerdo de Venta].
- Descripción legal de la propiedad.

### Si el comprador necesita un préstamo

Muchos compradores simplemente no tendrán los fondos para comprar una casa con dinero en efectivo y es costumbre necesitar un préstamo de un banco. El proceso de compra de vivienda involucra a muchas partes fuera de este contrato entre el comprador y el vendedor, y éste es únicamente un ejemplo. Como cuestión práctica, el comprador y el vendedor tienen muy poco control sobre estos terceros, sus requisitos y sus plazos. En tal caso, si el comprador va a obtener una hipoteca, entonces se aplicarán ciertos principios a la transacción independientemente de si se elige la contingencia hipotecaria (ver más abajo).

El principio más importante es que el comprador debe presentar una solicitud de hipoteca oportuna y luego cooperar de good faith [buena fe] con el prestamista. Si el comprador está tratando de obtener una hipoteca para ayudar a pagar la propiedad, debe ser honesto en su intento. Proporcionar información falsa, ocultar información relevante al prestamista o retrasar el proceso son cosas que podrían hacer que un prestamista deniegue la solicitud por completo. Además, el prestamista tiene mucho trabajo por hacer, por lo que cuanto antes se inicie el proceso, más probable es que se alcance la fecha meta de liquidación sin ningún problema. Mientras tanto, es probable que el vendedor haya retirado su propiedad del mercado o potencialmente haya rechazado otras ofertas razonables para proceder con este contrato en particular. No es justo para el vendedor que le dé largas

un comprador deshonesto, por lo que cualquier acto de autosabotaje por parte del comprador podría conducir a una conclusión de incumplimiento.

El vendedor también debe cooperar con el proceso de aprobación de la hipoteca. El prestamista elegido por el comprador puede establecer ciertos requisitos para expedir un préstamo. Es posible que quieran una tasación o una inspección de la propiedad para asegurarse de que su inversión será sólida. Para que se lleven a cabo estas inspecciones, el vendedor tendrá que otorgar un acceso razonable a algunas personas para que la solicitud de hipoteca del comprador se pueda procesar por completo. A usted, como vendedor, se le puede pedir que dé acceso a un semisótano cerrado, que ubique un sistema séptico en el lote o que permita que alguien analice el agua de su pozo. Asegúrese de comentar estos problemas con su Realtor® [agente de bienes raíces] si tiene inquietudes sobre lo que se espera de usted.

## Préstamos de FHA y VA

Una hipoteca FHA es un préstamo que está asegurado por la Administración Federal de Vivienda. Estos préstamos los emiten prestamistas tradicionales, pero están garantizados por el gobierno federal. Los préstamos de la VA son similares en el sentido de que pueden estar respaldados por la Administración de Veteranos para prestatarios elegibles. Debido a que el riesgo de pérdida del prestamista se reduce al mínimo con el seguro de la FHA o la VA, los prestamistas están dispuestos a dar hipotecas a los compradores que pueden no cumplir los requisitos bajo los programas convencionales. Cada programa ofrece diferentes tipos de préstamos, así que hable con su Realtor® [agente de bienes raíces] y su agente de préstamos sobre si es adecuado para usted un préstamo de la FHA o de la VA.

## La contingencia hipotecaria

Debido a que la mayoría de los compradores necesitarán un préstamo de un banco para comprar una casa, es bastante común que los compradores opten por incluir la contingencia hipotecaria como un término del acuerdo. Si se elige, la contingencia establece que el comprador no incumplirá el acuerdo si no puede comprar la propiedad porque su solicitud de financiamiento hipotecario (hecha de good faith [buena fe], por supuesto) resulta denegada. Sin embargo, un comprador también puede decidir renunciar a esta contingencia. Si se renuncia y se deniega la solicitud de préstamo del comprador, entonces pueden haber cometido incumplimiento del acuerdo si no pueden comprar la propiedad. Los compradores con una posición financiera sólida o los compradores que paguen en efectivo pueden optar por renunciar a esta contingencia. Es importante recordar que renunciar a la contingencia no es una renuncia al derecho del comprador a solicitar una hipoteca; simplemente cierra una puerta para el comprador.

## Dos plazos importantes

El párrafo de contingencia hipotecaria del acuerdo tiene dos grandes plazos para el comprador: uno es el momento en que éste debe presentar una solicitud de hipoteca y el segundo es la fecha en la que debe tener una respuesta del prestamista hipotecario que pueda darle al vendedor (conocida como la fecha de compromiso). Si el comprador no cumple con estos plazos, puede caer en incumplimiento y el vendedor puede tener la opción de cancelar el acuerdo.

## Requisitos de la hipoteca del comprador

Para ayudar al vendedor a juzgar si es probable que un comprador en particular pueda permitirse la propiedad, el acuerdo les pide a los compradores que sean bastante específicos al indicar cuáles serán sus requisitos hipotecarios, especialmente si se elige la contingencia hipotecaria. Además de pedirle al comprador que identifique si habrá varios préstamos involucrados, el acuerdo también solicita información sobre la cantidad de la hipoteca, el plazo de los préstamos, los tipos de préstamos, el nombre de los prestamistas, la loan-to-value ratio [relación préstamo-valor], las tasas de interés y los “puntos”. Los vendedores también pueden pedir ciertas

pruebas de que los compradores tienen, o pueden obtener, los recursos necesarios para comprar su casa. Echemos una mirada más detallada a lo que son y significan cada uno de estos términos.

### **Cantidad de la hipoteca**

En la mayoría de las transacciones, la cantidad de la hipoteca se calcula tomando el precio total de compra de la propiedad y restando los depósitos ya pagados por el comprador junto con cualquier otro efectivo que el comprador pagará de su bolsillo. En algunos casos, el comprador puede desear pedir prestado más que el precio total de compra; por ejemplo, cuando el comprador quiere pedir dinero adicional para cubrir costos de cierre o para pagar reparaciones o renovaciones.

También hay disponibles estos tipos de préstamos únicamente a través de un número limitado de programas de préstamos, por lo que los vendedores deben plantearse si es probable que un comprador cumpla los requisitos de esos programas.

### **Plazo de la hipoteca**

El “plazo” de la hipoteca es la cantidad de tiempo que tomará devolver el préstamo en su totalidad. Aunque el préstamo “tradicional” es de 30 años, hay otros préstamos disponibles por 15, 20 o incluso 40 años. Tenga en cuenta que un pago mensual puede variar mucho en función del plazo del préstamo: cuanto más largo sea el plazo, menor será el pago. El plazo del préstamo también puede afectar la tasa de interés y la capacidad del comprador para cumplir los requisitos del préstamo.

Muchas cartas de precalificación o preaprobación se basan en la suposición de que un comprador solicitará un préstamo a 30 años. Si el plazo del préstamo es diferente, el precio de compra que puede pagar el comprador puede cambiar. Asegúrese de calcular sus pagos en función de la información correcta antes de hacer una oferta.

### **Tipos de hipotecas**

Las hipotecas vienen en muchas variedades. Muchos préstamos son variaciones de los préstamos hipotecarios tradicionales “convencionales”, pero cada prestamista tiene sus propios requisitos y hay una serie de préstamos y programas de garantía de los mismos que están disponibles a través de los gobiernos federal, estatal y local. La mayoría de los préstamos requerirán un pago inicial de algún tipo (a menudo entre el 5% y el 20% del precio de compra), aunque la cantidad puede variar según el prestamista y según los programas para los que un comprador cumple los requisitos. Algunos productos de préstamo pueden permitir pagos iniciales tan bajos como del 1% al 3%, e incluso hay otros que financiarán el 100% o más del precio de compra. Tenga presente que los compradores que tienen pagos iniciales de menos del 20% pueden verse obligados a comprar un seguro hipotecario privado (PMI), que está disponible por una cuota adicional.

### **La Loan-to-Value Ratio [Relación préstamo-valor]**

El acuerdo permite al comprador establecer un límite superior para algo llamado loan-to-value ratio [relación préstamo-valor], o “LTV”. Los prestamistas pueden utilizar la LTV para ayudar a evaluar el riesgo potencial de un préstamo hipotecario. La LTV se determina dividiendo el monto del préstamo solicitado por el precio de compra o el valor de tasación de la propiedad, lo que sea menor. Puede ser necesaria una LTV en particular para cumplir los requisitos de ciertos préstamos, o los compradores pueden verse obligados a pagar cuotas adicionales si la LTV supera un nivel determinado. Por ejemplo, si el comprador tiene previsto pedir prestados \$80,000 para una propiedad que se valora en \$100,000, su LTV es del 80% ( $\$80,000 / \$100,000$ ). Dicho de otra manera, el préstamo (\$80,000) no debe ser de más del 80% del valor de la casa (\$100,000). Los compradores deben hablar con su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre si este término debe incluirse y, en tal caso, cuál debe ser la LTV máxima.

## Prestamistas hipotecarios

Si bien la mayoría de los prestamistas son muy confiables y de buena reputación, algunos prestamistas en su área de mercado pueden serlo más que otros. Incluir el nombre de un prestamista o prestamistas hipotecarios en el acuerdo no es obligatorio. Los compradores deben consultar con su Realtor® [agente de bienes raíces] para determinar si sería beneficioso nombrar al prestamista. Cuando se recibe una oferta sin un prestamista designado, los vendedores deben comentar con su Realtor® [agente de bienes raíces] si deben solicitar que el comprador identifique a alguno.

Pedir a los compradores que identifiquen al prestamista que pretenden utilizar ofrece dos beneficios. Primero, alienta a los compradores a investigar a los prestamistas antes de presentar una oferta. Dado que el párrafo de contingencia hipotecaria del acuerdo les da a los compradores un período de tiempo limitado para presentar su solicitud efectiva (lo que no se puede hacer sino hasta que se haya aceptado su oferta), a los compradores que han identificado prestamistas con anticipación les resultará más fácil cumplir con esta fecha límite. En segundo lugar, tener un prestamista identificado en la oferta también puede ayudar a los vendedores a determinar la probabilidad de que una transacción llegue al cierre sin demoras. Si un vendedor es consciente de que un prestamista en particular tiende a tener problemas por posponer, o incluso cancelar, cierres previstos, es menos probable que el vendedor quiera aceptar esa oferta.

## Tasas hipotecarias

Hay dos tasas de interés indicadas en el acuerdo: la primera es la tasa que el comprador espera obtener y la segunda es la tasa más alta que el comprador está dispuesto a aceptar. Al igual que ocurre con otros elementos de esta contingencia, los compradores deben ser realistas. Si se aprueba una hipoteca con los términos establecidos en el acuerdo, pero el comprador no acepta o “bloquea” el préstamo con una tasa de interés aceptable, el comprador puede caer en incumplimiento si las tasas luego aumentan por encima del límite de tasa de interés establecido y el comprador se niega a aceptar el préstamo en ese momento.

## Préstamos a tasa fija vs. ajustables o de tasa variable

Los intereses de los préstamos hipotecarios pueden ser a una tasa fija, lo que significa que el pago mensual nunca cambia, excepto por posibles aumentos en los impuestos y el seguro, o puede ser una adjustable-rate mortgage (ARM) [hipoteca de tasa ajustable] o una variable-rate mortgage (VRM) [hipoteca de tasa variable], lo que significa que el pago mensual del préstamo hipotecario puede cambiar. El cálculo de estos cambios es complicado y debe entenderse claramente antes de elegir este tipo de préstamo.

## ¿Qué son los puntos?

Los puntos son las cuotas que el prestamista hipotecario cobra a los compradores por proporcionar ciertos servicios. Los compradores pagan puntos por adelantado en efectivo como parte de los costos de cierre; el dinero no se financia como parte del préstamo hipotecario. Un “punto” es igual a 1% de la cantidad de la hipoteca. El acuerdo pide a los compradores que anoten el número máximo de puntos que están dispuestos a pagar, a menudo llamado “tope”. Por ejemplo, si los puntos tienen un límite de tres para un préstamo de \$100,000, el comprador no estará obligado a comprar la propiedad si un prestamista ofrece un compromiso hipotecario que requiera el pago de más de tres puntos o \$3,000.

## Aprobaciones condicionales

Si el prestamista tiene requisitos o condiciones que no forman parte del acuerdo, el vendedor puede tener el derecho de rescindir el acuerdo. Para cualquier condición desusada en la aprobación (como la verificación de ingresos o vender otra propiedad), los compradores tienen tiempo para satisfacer estas condiciones. Sin embargo, ciertos tipos de condiciones de rutina que solo se pueden cumplir en la liquidación o cerca de ella no les dan a los vendedores el derecho de rescindir. Tales condiciones de rutina pueden incluir una verificación final del empleo o proporcionar prueba del seguro de la propiedad.

## Requisitos para el prestamista

Cada prestamista tiene sus propios requisitos para aprobar un préstamo. Estos requisitos variarán según el tipo de préstamo que se ofrezca y, a menudo, se basan en el estado financiero actual del comprador y su historial financiero.

El valor de la propiedad es un elemento importante que pesa en la decisión del prestamista. En el poco probable caso de que un comprador deje de hacer pagos y el prestamista opte por ejecutar la hipoteca de la propiedad, el prestamista quiere asegurarse de que el valor de la propiedad sea lo suficientemente alto como para que pueda venderla y recuperar su dinero. Antes de prestarle a un comprador el dinero para adquirir la propiedad, es casi seguro que el prestamista hipotecario hará una tasación para asegurarse de que la vivienda cumpla con sus estándares para el préstamo. Después de tasar la propiedad, el prestamista decidirá la cantidad máxima de dinero que se puede pedir prestar.

Tenga en cuenta que el valor de tasación de la propiedad puede ser diferente del precio de compra acordado. A veces, el valor de tasación será demasiado bajo como para que el prestamista apruebe el monto total de la hipoteca que se solicitó. Si el comprador aún quiere comprar la propiedad, será necesario que consiga dinero adicional para compensar la diferencia.

## ¿Qué pasa si no se aprueba el préstamo?

Si se aprueba una hipoteca en los términos especificados en el acuerdo, el comprador debe proceder con la transacción. Si el comprador cumple con todas las obligaciones detalladas en esta contingencia y aun así se rechaza darle una hipoteca, el contrato establece que no tendrá que finalizar la compra y el vendedor puede rescindir el acuerdo.

Recuerde que esto únicamente ocurre cuando el comprador, efectivamente, ha hecho todo lo requerido por los términos del acuerdo. Esto significa que el comprador debe haber completado la solicitud y bloqueado la tasa de interés en el tiempo dado, que la solicitud tenía los mismos términos que se indicaron en el acuerdo, que el comprador fue honesto con el vendedor y el prestamista hipotecario con respecto a sus propias finanzas y ha cooperado plenamente con el prestamista durante el procesamiento de la solicitud. Si el comprador no ha cumplido con las obligaciones convenidas en el acuerdo, es probable que caiga en incumplimiento si el préstamo no se aprueba.

## CAMBIO EN EL ESTADO FINANCIERO DEL COMPRADOR

La finalización exitosa de la transacción depende en gran medida del estado financiero del comprador. En el tiempo que lleva completar la venta de una propiedad, podrían producirse cambios inesperados en las finanzas del comprador. Si alguno de esos cambios afecta la capacidad del comprador para adquirir la propiedad, está obligado a informar por escrito al vendedor y a cualquier prestamista que haya recibido solicitudes de hipoteca. Los compradores deben ser conscientes de que solicitar o incurrir en obligaciones financieras adicionales durante este tiempo puede afectar su elegibilidad para el financiamiento en los términos especificados en el acuerdo. Es mejor posponer las compras importantes, como los principales electrodomésticos o suelos, hasta después de que se haya cerrado la transacción.

## MANIFESTACIONES DEL VENDEDOR

Debido a la forma en que se hacen los contratos en Pennsylvania, el agente comprador a menudo rellena la mayor parte del acuerdo con información recopilada de otras fuentes, como la revelación del vendedor sobre la propiedad o la MLS. Al revisar una oferta, el vendedor siempre debe verificar los artículos de este párrafo porque, una vez que un vendedor acepte el acuerdo, el vendedor es responsable de la verdad de estas declaraciones. Este párrafo explica lo que el vendedor sabe sobre los principales sistemas que sirven a la

propiedad, si hay restricciones de preservación histórica o uso de la tierra sobre la propiedad y si el vendedor ha recibido algún aviso sobre la propiedad de algún gobierno o autoridad pública. Recuerde que si el comprador tiene necesidades especiales o preguntas sobre estos temas, todavía debe hacer inspecciones y comunicarse con un profesional fiscal o un abogado, de ser necesario.

### La Ley de Revelación del Vendedor

La ley de Pennsylvania exige que antes de que se firme un acuerdo, el vendedor en la mayoría de las transferencias de bienes raíces residenciales debe hacer ciertas revelaciones con respecto a la propiedad. Una transferencia de bienes raíces residenciales se define como una venta, intercambio, contrato de venta a plazos, arrendamiento con opción de compra, concesión u otra transferencia de un interés en bienes inmuebles de entre una y cuatro unidades de vivienda. Las revelaciones de defectos materiales deben hacerse a todos los compradores potenciales de una forma definida por la ley. Un defecto material es un problema con una propiedad inmobiliaria residencial o con cualquier parte de ella que tendría un impacto adverso significativo en su valor o que implica un riesgo desproporcionado para las personas en la propiedad.



Hay varias excepciones en las que no es necesario hacer las revelaciones:

1. Transferencias que son resultado de una orden judicial.
2. Transferencias a un prestamista hipotecario que sean resultado del incumplimiento de un comprador y las ventas posteriores de ejecución hipotecaria que se produzcan a resultas del incumplimiento.
3. Transferencias de un copropietario a uno o más copropietarios.
4. Transferencias realizadas a un cónyuge o descendiente directo.
5. Transferencias entre cónyuges que sean el resultado de un divorcio, separación legal o liquidación de bienes.
6. Transferencias por parte de una corporación, sociedad u otra asociación a sus accionistas, socios u otros propietarios de acciones como parte de un plan de liquidación.
7. Transferencia de una propiedad para demolerla o convertirla a un uso no residencial.
8. Transferencia de bienes inmuebles no mejorados.
9. Transferencias por un fiduciario durante la administración del patrimonio, tutela, sindicatura o fideicomiso de un fallecido.
10. Transferencias de una obra nueva que nunca ha sido ocupada cuando: 1) el comprador ha recibido una garantía de un año que cubre la construcción, 2) el edificio ha sido inspeccionado para verificar el cumplimiento del código de construcción aplicable o, si no lo hay, un código de construcción modelo reconocido a nivel nacional y 3) se ha expedido un certificado de ocupación o un certificado de cumplimiento del código para la vivienda.

**NOTA: Es una creencia común que los vendedores que nunca vivieron en la propiedad no tienen que completar una declaración de revelación de la propiedad. Esto no es cierto. Las únicas excepciones a los requisitos son las indicadas anteriormente. Si bien un vendedor que no ha residido personalmente en la propiedad puede no tener tanto conocimiento como uno que sí ocupó la propiedad, de todos modos debe completar una declaración de divulgación con la información que tiene.**

Además de estas excepciones, las revelaciones para condominios y cooperativas se limitan a las unidades particulares del vendedor. No se requieren revelaciones con respecto a áreas o instalaciones comunes, ya que esos elementos ya se abordan en las leyes que rigen la reventa de condominios e intereses cooperativos.

La Ley de Divulgación del Vendedor de Pennsylvania no requiere que el vendedor realice ninguna investigación; la única obligación es que el vendedor revele lo que sabe. Si el comprador tiene alguna pregunta sobre la solidez o la función de la propiedad o de cualquier parte de ella, debe plantearse una inspección de vivienda.

## Avisos y assessments [tarifas] públicas o privadas

El término “assessment” [tarifa] se utiliza en el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] y en este folleto para referirse a alguna tarifa o costo que paga un propietario por una mejora relacionada con la propiedad. Por ejemplo, un gobierno local podría imponer una assessment [tarifa] a los residentes para pagar nuevas aceras o tuberías de alcantarillado, mientras que un condominio o asociación de propietarios podría imponer una assessment [tarifa] a los propietarios con objeto de pagar el costo de mantenimiento de las áreas públicas supervisadas por la asociación.

El término “assessment” [tarifa] no pretende incluir las assessments [tarifas] del impuesto a la propiedad ni relacionarse con los valores de la propiedad. Durante el proceso de búsqueda de una casa adecuada, el comprador debe investigar las assessments [tarifas] locales y las tasas de impuestos antes de presentar una oferta.

El vendedor está obligado a pagar cualquier assessment [tarifa] realizada antes de la aceptación del acuerdo, y también es responsable de corregir las infracciones de las ordenanzas de zonificación, construcción o seguridad cuando se hayan proporcionado avisos de infracción al vendedor antes de que se firme el acuerdo. Incluso si la assessment [tarifa] o infracción aún no se ha recibido, si el vendedor sabe que algo vendrá, debe revelarlo al comprador con anticipación.

## RENUNCIA A CONTINGENCIAS

Muchas contingencias en el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] especifican períodos de tiempo dentro de los cuales deben actuar las partes. El párrafo de renuncia a las contingencias recuerda tanto al comprador como al vendedor que el incumplimiento de un plazo dará lugar a la renuncia a los derechos en virtud de esa contingencia. Por ejemplo, si el comprador no cumple con una fecha límite para solicitar reparaciones después de una inspección, se considerará que ha aceptado la propiedad sin las reparaciones realizadas por el vendedor. Si hay algún motivo por el cual los períodos de tiempo de contingencia preimpresos puedan ser problemáticos, asegúrese de informar a su Realtor® [agente de bienes raíces] para que esos tiempos puedan ajustarse.

## DILIGENCIA DEBIDA/INSPECCIONES

En la mayoría de las transacciones residenciales, los vendedores deben proporcionar a los compradores una Seller’s Property Disclosure Statement [Declaración del vendedor de revelación de la propiedad] que enumere los problemas conocidos de la propiedad. Las excepciones a esta regla general se indican anteriormente y en la Seller’s Property Disclosure Statement [Declaración del vendedor de revelación de la propiedad] de PAR (Formulario SPD).

Aunque este formulario cubre muchos aspectos importantes de la propiedad, los compradores no deben basarse exclusivamente en él para determinar el estado de la propiedad. En primer lugar, el formulario solo pide a los vendedores que divulguen las condiciones de las que están conscientes. Puede haber muchas cosas que preocuparían a un comprador (y al vendedor, para el caso), pero que el vendedor ignora. Por ejemplo, es posible que los vendedores no sepan de un punto débil en el techo si no ha empezado a gotear; del mismo modo, es posible que no sepan que un sistema séptico está a punto de requerir una reparación si no ha comenzado a causar problemas.

Los compradores deben plantearse muy seriamente la contratación de inspectores profesionales para que revisen los principales elementos y sistemas de la casa. Esto podría tomar la forma de obtener una “home inspection” [inspección de vivienda] completa de la propiedad, contratar a una serie de especialistas para inspeccionar sistemas individuales (por ejemplo, un techador para el techo, un plomero para la tubería, etc.) o alguna combinación de los dos. Tenga en cuenta que el acuerdo exige que las inspecciones sean realizadas por

“inspectores con licencia o calificados de otro modo”, por lo que los compradores siempre deben asegurarse de verificar las calificaciones de los inspectores antes de contratarlos.

En el párrafo de “inspecciones”, el vendedor acuerda permitir acceso a la propiedad para todas las inspecciones convenidas en el acuerdo, lo que incluye a las que exija un prestamista o asegurador de propiedades. También estipula que los servicios públicos estarán disponibles para las inspecciones y se reserva el derecho de los compradores a una inspección previa a la liquidación de la propiedad.



Aunque los compradores tienen derecho a asistir a las inspecciones, están allí como observadores. No es el momento de traer a los miembros de la familia para hacer un recorrido por la casa o de pedirle a un decorador que mida las cortinas nuevas. Del mismo modo, el derecho a una inspección previa a la liquidación generalmente está destinado a brindar la oportunidad de revisar la propiedad justo antes de la liquidación a fin de asegurarse de que todo esté en las condiciones acordadas en el acuerdo. Si los compradores tienen alguna otra necesidad de entrar a la propiedad antes de la liquidación, deben resolver las disposiciones anticipadamente con el vendedor.

### ¿Son obligatorias las inspecciones?

Al hacer una oferta, es mejor errar por el lado de la precaución. Como comprador, si no está seguro de si necesitará inspecciones, elija realizarlas. Reservarse la opción de tener inspecciones permite a los compradores decidir más tarde si las quieren. Sin embargo, si los compradores renuncian en el acuerdo al derecho a las inspecciones, no pueden volver más tarde para que se realicen.

Recuerde que solicitar y permitir las inspecciones son términos negociables. Si los vendedores pueden elegir entre dos ofertas similares, pueden optar por la oferta que dependa de menos inspecciones. Al mismo tiempo, sin embargo, cuando un comprador renuncia al derecho a una inspección, significa que aceptará la propiedad en su estado actual, independientemente de cuál sea. Esto podría ser muy costoso para el comprador si es necesario reparar ciertas situaciones después de mudarse a la propiedad. En muchos sentidos, decidir qué inspecciones realizar puede ser uno de los elementos más importantes del acuerdo.

A veces, un comprador potencial puede querer realizar ciertos tipos de “inspecciones” incluso antes de hacer una oferta. Por ejemplo, a menudo es buena idea conducir por un barrio e incluso hablar con algunos vecinos antes de hacer una oferta. Esto puede ayudar a identificar problemas como la facilidad de acceso al barrio, el ruido de carreteras o fábricas cercanas y muchas otras preocupaciones que podrían afectar la decisión. Algunos compradores pueden incluso querer inspeccionar formalmente la propiedad antes de hacer una oferta. Hable con su Realtor® [agente de bienes raíces] para determinar si esto es adecuado en su caso. Llevar a cabo este tipo de inspecciones antes de hacer una oferta puede ahorrarles mucho tiempo a compradores y vendedores si resulta que hay algo que no le gusta a un comprador.

### ¿Cuánto tiempo tomarán las inspecciones?

Los compradores deben pedirle a su Realtor® [agente de bienes raíces] una idea de cuánto tiempo llevará realizar las inspecciones. Todas las inspecciones están sujetas a un “contingency period” [período de contingencia] de un determinado número de días. El período de contingencia será el mismo para todas las inspecciones. Recuerde dejar un colchón de modo que haya tiempo suficiente para completar todo dentro del tiempo dado. Consulte en el acuerdo los avisos pertinentes a fin de obtener información útil sobre el estado de la propiedad y algo de información sobre ciertas inspecciones.

### Inspección de la vivienda y de la propiedad y riesgos ambientales

La inspección de la vivienda y de la propiedad y riesgos ambientales del acuerdo permite inspecciones de casi cualquier cosa y todo lo relacionado con la propiedad que no esté cubierto por inspecciones posteriores. Algunas de las inspecciones comunes, realizadas como una inspección del sistema o como parte de una inspección de vivienda completa, se señalan a continuación.

- Sistema eléctrico
- Asuntos ambientales
- Estado general de los electrodomésticos
- Calefacción y aire acondicionado (HVAC)
- Sistemas mecánicos
- Plomería
- Techo
- Moho y calidad del aire en el interior
- Límites de la propiedad
- Cumplimiento de los códigos de construcción
- Características del sitio (estado del camino de entrada, aceras, etc.)
- Condición estructural
- Penetración de agua

La Pennsylvania Home Inspection Law [Ley de Inspección de Viviendas de Pennsylvania] se aplica a las “transferencias de bienes raíces residenciales”, que es una transferencia de entre una y cuatro unidades de vivienda. La ley también estipula determinados criterios para los inspectores de viviendas. A continuación tiene las definiciones de algunos de los términos comunes utilizados en una inspección de vivienda.

**INSPECCIÓN DE VIVIENDA:** Un examen visual no invasivo de alguna combinación de los sistemas mecánicos, eléctricos o de plomería, o los componentes estructurales y esenciales de una vivienda residencial diseñada para identificar defectos relevantes en esos sistemas y componentes. El término no incluye un examen que se limite a la inspección por, o de, uno o más de los siguientes: insectos destructores de la madera, tanques y pozos subterráneos, sistemas sépticos, piscinas y spas, sistemas de alarma, calidad del aire y del agua, canchas de tenis y equipos de patio de juegos, contaminantes, productos químicos tóxicos y peligros ambientales.

En pocas palabras, una “home inspection” [inspección de la vivienda] es una inspección que cubre múltiples sistemas de la propiedad en una sola inspección. Por ejemplo, si un inspector ve el techo, la plomería y los sistemas de calefacción durante una sola inspección, es una “home inspection” [inspección de la vivienda] de acuerdo con la ley. Si tres inspectores diferentes ven cada elemento por separado, esas inspecciones de un solo sistema no son “home inspections” [inspecciones de la vivienda] según lo define la ley.

**INFORME DE LA INSPECCIÓN DE VIVIENDA:** Un informe escrito de los resultados de una inspección de la vivienda. El informe debe incluir una descripción del alcance de la inspección y una descripción de cualquier defecto relevante observado durante la inspección, junto con cualquier recomendación de que se contrate a ciertos expertos con objeto de determinar el alcance de los defectos y cualquier acción correctiva que deba emprenderse.

**INSPECTOR DE VIVIENDA:** Una persona que realiza una inspección de vivienda.



**ASOCIACIÓN NACIONAL DE INSPECTORES DE VIVIENDAS:** Cualquier asociación nacional de inspectores de viviendas que: 1) funcione sin fines de lucro y no se lleve como una franquicia; 2) tenga miembros en más de 10 estados; 3) requiera que una persona no pueda convertirse en miembro de pleno derecho a menos que haya realizado o participado en más de 100 inspecciones de viviendas y haya pasado un examen reconocido o acreditado que pruebe el conocimiento de los procedimientos adecuados para llevar a cabo una inspección de vivienda; y 4) exija que sus miembros cumplan con un código de conducta y que asistan a clases continuas de educación profesional como condición constante de la membresía.

Si el comprador elige que se haga una inspección de vivienda, asegúrese de que el inspector de vivienda esté debidamente calificado y actúe de conformidad con la ley. Tenga en cuenta que la ley otorga determinada protección si el inspector proporciona una “written representation” [manifestación por escrito] con respecto a sus calificaciones, así que asegúrese de “get it in writing” [obtenerlo por escrito] al seleccionar un inspector. Al contratar a otros inspectores, confirme sus calificaciones y antecedentes, así como si tienen alguna licencia y permiso locales necesarios (por ejemplo, ciertas ciudades o municipios pueden requerir que un plomero obtenga una licencia local antes de que se le permita trabajar).

**DEFECTO RELEVANTE:** Un problema con una propiedad inmobiliaria residencial o con cualquier parte de ella que tendría un impacto adverso significativo en su valor o que implica un riesgo desproporcionado para las personas en la propiedad.

### Infestación en madera

Siempre es buena idea inspeccionar la propiedad con objeto de detectar infestaciones de insectos destructores de la madera (termitas) y generalmente es requerido por los prestamistas hipotecarios. Recuerde que será responsabilidad del comprador solicitar tratamiento o reparaciones si se desean.

### Escrituras, restricciones y zonificación

Más adelante en el acuerdo, se estipula que el vendedor proporcionará un buen título al comprador, pero que tal título estará sujeto a las restricciones de escritura y a otros tipos de limitaciones existentes. Los compradores probablemente querrán asegurarse de que cualquier restricción existente no interfiera con la forma en que esperan usar la propiedad. Por ejemplo, un comprador que quiere instalar una piscina excavada puede no ser capaz de hacerlo si resulta que la compañía eléctrica tiene una servidumbre para una línea eléctrica subterránea que atraviese el patio. Los compradores pueden usar esta inspección para ver la escritura a través de una búsqueda de títulos, así como para examinar otras restricciones de la propiedad, incluidos los problemas de zonificación.

### Servicio de agua

Si los compradores están preocupados por el estado del sistema de agua que sirve a la propiedad, deben optar por que se inspeccione el sistema. Esto a menudo se elige cuando la propiedad está servida por un sistema in situ, generalmente un pozo privado.

No existen estándares estatales o federales para el agua de pozos, por lo que es conveniente que el comprador pida que una compañía de pruebas de agua de buena reputación analice la calidad del agua y proporcione un informe que indique cualquier contaminación. Los compradores deben hablar con la compañía de pruebas sobre qué tipos de pruebas realizará y qué contaminantes puede detectar. Diferentes pruebas pueden ser necesarias para diferentes áreas. También conviene que los compradores pidan que un inspector pruebe el caudal del pozo, junto con la estructura física del mismo y sus componentes.

## Radón

El radón es un gas radiactivo que se produce en el suelo por la desintegración natural del radio y el uranio, y es muy común en Pennsylvania. La exposición prolongada a altos niveles de radón puede plantear graves riesgos para la salud. Si se ha detectado gas radón en la propiedad a través de pruebas anteriores, el vendedor debe revelar esta información en la Seller's Property Disclosure Statement [Declaración del vendedor de revelación de la propiedad]. Si no se requiere una declaración de revelación en su transacción, quizás sea prudente que un comprador elija esta inspección.

Si se descubre que el radón está en el nivel que es aceptable para el comprador, o por encima de él, el comprador puede decidir qué elección hacer dentro del proceso de inspección.

## Alcantarillado en el lote

La inspección de este párrafo se refiere solo a probar un sistema de alcantarillado en el lote, como sería un sistema séptico, que se puede probar de varias maneras, incluso mediante una prueba de carga hidráulica. Es buena idea inspeccionar el sistema de eliminación de aguas residuales, a menos que haya datos o documentación actuales disponibles para verificar el estado actual del sistema.

Si la propiedad tiene acceso al alcantarillado público y los compradores desean que un inspector verifique el flujo y el estado de las líneas de alcantarillado, se haría bajo la inspección de la vivienda o propiedad que se encuentra anteriormente en el acuerdo. Muchos municipios tienen requisitos para probar las líneas de alcantarillado público de la casa, por lo que debe preguntar a su Realtor® [agente de bienes raíces] sobre lo que se requiere en su área.

Si la inspección demuestra que el sistema existente está defectuoso, pero puede repararse sin expansión o reemplazo, las partes proceden bajo el proceso de inspección.

A diferencia de las otras contingencias de inspección, hay un segundo paso para esta contingencia. Si la corrección de los defectos identificados en el informe requeriría la expansión o el reemplazo del sistema actual, el vendedor decide qué acción emprender. Los términos predeterminados del acuerdo le dan al vendedor 25 días para obtener más pruebas y presentar al comprador una propuesta correctiva por escrito (más sobre esto a continuación) sobre la expansión o el reemplazo del sistema. El comprador tiene la opción de aceptar los términos de la propuesta, recibir la propiedad sin cambios o rescindir el acuerdo y recuperar el dinero del depósito.

## Seguro de la propiedad e inundaciones

Casi todos los compradores querrán o necesitarán obtener cobertura de un seguro de la propiedad. Para los compradores que obtienen financiamiento hipotecario, el prestamista puede requerir una cantidad mínima de cobertura de seguro. Incluso para un comprador en efectivo que no está obligado a obtener un seguro por parte de un prestamista, sin duda es buena idea asegurar contra pérdidas o daños una inversión tan grande.

Al igual que los prestamistas hipotecarios tienen diferentes estándares para hacer préstamos, las aseguradoras pueden tener diferentes estándares para decidir si asegurar una propiedad en concreto. Estos estándares a menudo incluirán el historial de seguros de la propiedad (si ha habido reclamaciones de los propietarios actuales o anteriores), el historial de seguros del comprador (si el comprador ha presentado reclamaciones en viviendas anteriores), el estado y el valor de la propiedad y el historial de crédito del comprador.

La inspección del seguro de la propiedad e inundación brinda a los compradores la opción de hacer que el acuerdo dependa de poder obtener una cobertura de seguro adecuada. Elegir este párrafo requiere que el comprador haga una solicitud de seguro dentro del período de contingencia establecido. Si los compradores no pueden obtener un seguro aceptable en el período de contingencia, tendrán la opción de rescindir el acuerdo sin caer en incumplimiento.

Los cambios periódicos al National Flood Insurance Program (NFIP) pueden dar como resultado la reasignación de las llanuras de inundación y la eliminación de los subsidios federales por el costo de las primas de seguro contra inundaciones. Se advierte a los compradores que pidan cotizaciones de varias fuentes acreditadas basadas en mapas actuales y que no confíen en la necesidad actual del vendedor de un seguro contra inundaciones o en su costo. Los compradores no se deben demorar en buscar cotizaciones sobre el costo del seguro, ya que las estimaciones pueden tardar varias semanas en completarse.

### Límites de la propiedad

Si no hay una descripción legal válida de la propiedad en la escritura, es posible que la compañía de títulos o el abogado que realiza el resumen del título soliciten una medición. Si es así, el vendedor pagará por ella. Un comprador que esté preocupado por la ubicación precisa de los límites de la propiedad puede desear obtener (y pagar) una inspección, a menos que la propiedad haya sido inspeccionada recientemente y los marcadores o postes sigan allí. Sin una inspección, es poco probable que los vendedores o Realtors® [agentes de bienes raíces] involucrados en la transacción sepan con precisión dónde se encuentran las líneas limítrofes.

### Peligros de la pintura con base de plomo

La ley otorga a los compradores el derecho de llevar a cabo una evaluación de riesgos o inspección de la presencia de pintura con base de plomo y de riesgos de la pintura con base de plomo en propiedades construidas antes de 1978. Este párrafo permite al comprador elegir dicha inspección. Debe recibir un folleto titulado Protect Your Family From Lead in Your Home [Proteja a su familia del plomo en su hogar] y una revelación del vendedor sobre el conocimiento que tenga de pintura con base de plomo en la propiedad si ésta se construyó antes de 1978.

## CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN

Si el comprador decide realizar cualquier inspección, el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] establece un proceso de cómo proceder cuando finalice el tiempo de las inspecciones (llamado “contingency period” [período de contingencia]).

Este proceso en el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] exige que los compradores entreguen al vendedor una copia de todos los informes de inspección con la decisión del comprador de aceptar la propiedad en las condiciones de las que han informado los inspectores, rescindir el acuerdo y recuperar cualquier depósito o sugerir otra solución. Los compradores hacen esta sugerencia proporcionando una “written corrective proposal” [propuesta correctiva por escrito] al vendedor, en la que se anotan los problemas que el comprador desearía que se aborden y qué acciones le gustaría que emprendiera el vendedor.

En la mayoría de los casos, los compradores piden reparaciones a la propiedad, algún tipo de crédito o “seller assist” [asistencia al vendedor] por el costo de las reparaciones o una reducción en el precio de venta de la propiedad. Pueden existir otras alternativas diferentes, pero lo que los compradores deseen hacer se debe indicar con cierta especificidad en su propuesta correctiva escrita.

No hay requisitos específicos sobre cómo debe ser una propuesta correctiva escrita, ni qué debe estar en la propuesta. PAR produce un formulario llamado Buyer’s Reply to Inspections/Reports (Form BRI) [Respuesta del Comprador a Inspecciones e Informes (Formulario BRI)] que a menudo se puede usar para este propósito, pero los compradores pueden crear sus propias propuestas si lo desean. La negociación durante este período puede ser tan formal o informal como quieran las partes, siempre y cuando los términos finales del acuerdo se pongan por escrito y sean firmados por las partes.

Cualquiera que sea el formato, los compradores pueden hacer que los términos de la propuesta sean tan específicos como deseen. En función del contexto, esto podría incluir cosas como el nombre del contratista y los métodos utilizados para hacer el trabajo.

Después de recibir la propuesta, el comprador y el vendedor tienen un determinado período de tiempo para decidir qué hacer con las solicitudes de los compradores. Si el vendedor decide llevar a cabo todo lo solicitado en la propuesta, los compradores deben seguir adelante con la compra de la propiedad. Si el vendedor decide no hacer todo lo que incluye la propuesta, el comprador y el vendedor tienen la oportunidad de tratar de negociar una solución que les funcione a ambos. Si finaliza el período de tiempo para la negociación y las partes no han llegado a un acuerdo escrito mutuamente aceptable, el comprador tendrá la oportunidad de rescindir el acuerdo.

## TÍTULOS, INSPECCIONES Y COSTOS

### Titularidad de la propiedad

El vendedor transferirá la titularidad de la propiedad al comprador en forma de escritura en el momento de la liquidación. Esto se conoce como “taking title to the property” [asumir la titularidad de la propiedad]. Los compradores deben solicitar una búsqueda de títulos y se les anima a obtener un seguro de títulos; generalmente los prestamistas hipotecarios exigen ambos.

El propósito de una búsqueda de título es investigar el historial de la propiedad para determinar si hay gravámenes financieros o reclamaciones de titularidad de la propiedad más allá de la propiedad del vendedor. Si la búsqueda de título revela que el vendedor no puede dar “good and marketable title” [título válido y comercializable] libre de otros gravámenes o reclamaciones, el comprador puede dar por terminada la venta y hacer que se le devuelva todo el dinero del depósito.

El seguro de títulos está destinado a proteger contra reclamaciones o gravámenes que puedan descubrirse después de que se finalice la compra. Por ejemplo, si no se presentó correctamente un derecho de retención contra la propiedad y solo se descubre varios años después de comprar la propiedad, una póliza de seguro de títulos debe pagar algunos o todos los costos de resolver ese problema. Hay diversas variaciones en el seguro de títulos, entre ellas algunas pólizas que cubren ciertos defectos de propiedad o el que los propietarios anteriores no hayan obtenido los permisos adecuados para el trabajo realizado en la propiedad.

Los compradores deben hablar con su aseguradora de títulos sobre el alcance de la protección que ofrece la póliza de seguro de títulos. Se supone que todos los derechos sobre la propiedad (a veces llamados un “bundle of rights” [conjunto de derechos]), incluidos los que están por encima y por debajo del suelo, se transfieren con la propiedad a menos que el acuerdo especifique lo contrario. Si el comprador y el vendedor saben que no todos estos derechos se transferirán, como los derechos para la minería del carbón o la perforación de petróleo y gas, deben asegurarse de que el acuerdo explique cuáles derechos se transferirán y cuáles no. Hay un formulario PAR para este fin.

Si la propiedad se encuentra en un área donde se ha extraído carbón o donde los derechos sobre el carbón se han transferido por separado de los derechos sobre la superficie, el aviso legalmente obligatorio del Párrafo 17 (H) informa al comprador de que ciertos derechos subterráneos (los derechos sobre el carbón que pueden estar bajo su propiedad) podrían no transferirse con la propiedad. También informa a los compradores que pueden producirse daños como resultado de la actividad minera.

## AVISOS, ASSESSMENTS [TARIFAS] Y REQUISITOS MUNICIPALES

### Avisos y assessments [tarifas]

El vendedor está obligado a proporcionar al comprador cualquier aviso de assessments [tarifas] o infracciones recibidas después de que ambas partes hayan firmado el acuerdo, junto con la notificación de si el vendedor tiene la intención de pagar las assessments [tarifas] o corregir las infracciones. Si el vendedor no paga ninguna nueva assessment [tarifa] o corrige cualquier nueva infracción, el comprador tiene la opción de aceptar la propiedad (y pagar las assessments [tarifas] o corregir las infracciones) o dar por finalizada la venta y recuperar todo el dinero del depósito.

## Certificado de ocupación o permiso de uso y ocupación

En algunos municipios, existe el requisito de obtener un “certificate of occupancy” [certificado de ocupación] o un “use and occupancy permit” [permiso de uso y ocupación] cuando se vende una propiedad. Este proceso puede incluir que el municipio realice algún tipo de inspección física y denuncie cualquier infracción de las ordenanzas locales. Dependiendo de las ordenanzas, algunas o todas las infracciones pueden tener que resolverse antes de la liquidación o dentro de un cierto período después de la liquidación. Si la propiedad no tiene infracciones, o si cumple con las ordenanzas, el propietario recibirá este certificado o permiso.

Si se encuentra alguna infracción durante esta inspección municipal, el vendedor decidirá si la corrige. Si el vendedor acepta las reparaciones apropiadas, el comprador debe seguir adelante con la compra; en caso contrario, el comprador tiene la opción de aceptar el certificado temporal expedido por el municipio y hacer las reparaciones o dar por finalizado el acuerdo y recibir de vuelta todo el dinero del depósito.

## CONDOMINIO O COMUNIDAD PLANIFICADA

### Aviso de Asociación de Propietarios

Hay una serie de diferencias entre una propiedad residencial “standard” [estándar] y una que sea parte de un condominio o comunidad planificada. En términos generales, un propietario de condominio solo posee el área interior de su “unit” [unidad]. El dueño también posee, con todos los demás propietarios, la propiedad que rodea las unidades, que se llama el “common area” [área común]. Los propietarios pagan una cuota mensual para cubrir el mantenimiento y las reparaciones de las áreas comunes, que generalmente incluyen las aceras, zonas de estacionamiento, jardines, piscinas y los exteriores de los edificios.

Una comunidad planificada es similar a un condominio, excepto que el propietario generalmente posee el edificio y la tierra que está directamente debajo de él. La mayor parte del resto de la comunidad planificada serían áreas comunes que pertenecen a todos los propietarios y a las que les da mantenimiento una asociación de propietarios. Al igual que el condominio, generalmente se cobra una tarifa mensual para el mantenimiento de las áreas comunes.

El condominio o la asociación de propietarios generalmente tienen una junta directiva compuesta por propietarios. La junta hace las reglas y normas que rigen el uso de las áreas comunes y también es responsable de supervisar las finanzas de la asociación.

Cuando se compra una casa de nueva construcción, la Ley Uniforme de Condominios y la Ley de Comunidad Planificada Uniforme de Pennsylvania requieren que el vendedor (si es también el declarante) le dé al comprador una declaración de oferta pública. Estos son requisitos ligeramente diferentes que están vigentes para la venta de una unidad o casa existente que, con algunas excepciones, obligan a un vendedor a dar a un comprador un “certificate of resale” [certificado de reventa], junto con las reglas y normas de la asociación antes de que el acuerdo pueda ser vinculante. El certificado de reventa contiene una lista de artículos que el comprador tiene derecho a revisar antes de que se produzca la liquidación. Se da a los compradores cinco días para revisar estos documentos y dar por terminada la venta si no están satisfechos por cualquier motivo. Al comprar una nueva unidad en un condominio o una casa nueva en una comunidad planificada, el desarrollador (vendedor) debe brindarle la información adicional y darle más tiempo para revisar los documentos. Pídale más detalles a su Realtor® [agente de bienes raíces].

### En pocas palabras

Muchos compradores se sorprenden bastante al descubrir qué tipo de limitaciones pueden imponer un condominio o una asociación de propietarios. Las limitaciones a menudo pueden incluir reglas sobre la elección del color de la pintura exterior, la colocación de decoraciones y adornos, los jardines y otros asuntos. Ciertas actividades también pueden estar restringidas, como el estacionamiento, jugar a la pelota y andar en bicicleta.

Para evitar sorpresas, los compradores deben aprender tanto como sea posible sobre las restricciones de la asociación de propietarios o condominios ANTES de adquirir este tipo de propiedad.

## IMPUESTOS INMOBILIARIOS Y VALOR TASADO

Actualmente, los impuestos a la propiedad y a la escuela de Pennsylvania se basan en el valor justo de mercado de una vivienda. Estas assessments [tarifas] se realizan en todo el condado y no al momento de la venta de la propiedad. Si el dueño de la propiedad o la autoridad fiscal (distrito escolar, municipio, etc.) están en desacuerdo con la nueva assessment [tarifa], ambas partes tienen ciertos derechos de apelación. Una apelación exitosa por cualquiera de las partes podría dar como resultado que los impuestos suban o bajen.

## MANTENIMIENTO Y RIESGO DE PÉRDIDAS

Es un error común pensar que se garantiza que una propiedad estará en “good” [buenas] condiciones en el momento de la liquidación. En realidad, los compradores están adquiriendo la propiedad en el estado en que se encuentra en el momento en que ambas partes firman (celebran) el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta], a menos que los términos del acuerdo indiquen lo contrario. Esto significa que si el comprador quiere que algo se arregle o reemplace antes de la liquidación, debe estar por escrito como un término del acuerdo o en un anexo.

Generalmente, el acuerdo se refiere a la propiedad como si estuviera en su “present condition” [estado actual] en el momento en que se firma el acuerdo. Si el estado cambia antes de la liquidación, después de tener en cuenta el desgaste normal (y cualquier cambio realizado como resultado del proceso de contingencia de inspección), el acuerdo dice que el vendedor puede corregir el problema o dar un crédito al comprador por el costo de la corrección. Si el vendedor no corrige el problema ni ofrece un crédito, el comprador puede dar por terminada la venta.

Usemos el refrigerador como ejemplo y supongamos que está incluido con la venta de la casa. Si, después de que el comprador presenta una oferta, aparecen algunos pequeños arañazos en la puerta del refrigerador, el acuerdo no impone ninguna obligación al vendedor de hacer nada, porque eso se consideraría un desgaste normal.

Sin embargo, el vendedor tiene prohibido tomar el refrigerador que los compradores creen que están recibiendo y reemplazarlo por uno más antiguo o menos costoso (que no esté en el estado actual). Si el refrigerador que los compradores van a recibir sufre una avería antes de la liquidación, el vendedor debe repararlo, reemplazarlo o proporcionar un crédito al comprador. Si el vendedor no hace ninguna de esas tres cosas, el comprador tiene la opción de rescindir el acuerdo.

Si hay daños causados por un incendio o cualquier otro tipo de desastre (inundación, tornado, etc.) que no se reparen o reemplacen antes de la liquidación, el comprador tiene la opción de aceptar la propiedad con el reembolso del seguro del vendedor, si corresponde, o rescindir el acuerdo y obtener la devolución de cualquier depósito.

## GARANTÍAS PARA EL HOGAR

Una garantía para el hogar es como una póliza de seguro que cubre algunos de los costos, o todos, por la reparación o reemplazo de ciertos electrodomésticos o sistemas de una casa. En algunas transacciones, un vendedor puede optar por comprar una garantía que cubra la casa después de que se venda. Otras veces, un comprador puede querer comprar la garantía por su cuenta. Los tipos de garantías y su disponibilidad variarán de un mercado a otro, así que consulte con su Realtor® [agente de bienes raíces] si cree que podría ser útil comprar una garantía de vivienda.

## REGISTROS

Después de que el vendedor acepte el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta], pero antes de que se complete la liquidación, un comprador técnicamente tiene un interés de posesión en la propiedad. De hecho, los compradores a veces se conocen como “equitable owners” [propietarios equitativos] antes de la liquidación. El párrafo 20 establece que no se puede registrar en el juzgado el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] firmado que crea este interés de propiedad. Cuando se complete la liquidación, se inscribirá la nueva escritura en el registro público como evidencia de la plena propiedad del bien por parte del comprador.

## ASIGNACIÓN

Ocasionalmente, un comprador puede no querer que su identidad sea conocida por el vendedor. Por ejemplo, un inversionista que busca comprar varias casas en el mismo bloque podría no querer que los vendedores sepan que el mismo comprador está interesado en todos los lotes. En ese tipo de transacción, se puede presentar la oferta original con el nombre de otra persona o compañía identificada como el comprador. Una vez que se firma el contrato, el comprador identificado “assign” [asignaría] el derecho de comprar la propiedad al verdadero comprador a través de un contrato por separado.

Esto puede causar problemas para los vendedores, que pueden encontrar que, de repente, están en una transacción con un comprador que no habrían aceptado si hubieran conocido la verdadera identidad del comprador desde el principio. Para evitar este problema, el acuerdo establece que un comprador no puede transferir o asignar el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] a otro comprador sin permiso del vendedor. Es decir, si el comprador identificado no tiene el permiso del vendedor para realizar la cesión, el comprador debe seguir adelante con la compra él mismo o arriesgarse a incumplir y perder todos los depósitos.

Si sabe de antemano que el derecho de compra se asignará, debe hablar con su Realtor® [agente de bienes raíces].

Es posible que se exija que el comprador pague un impuesto de transferencia adicional al asignar el derecho de compra. Hable con un abogado o contador sobre los posibles impactos.

## LEY RECTORA, SEDE Y JURISDICCIÓN PERSONAL

Si surgiera un problema legal durante la transacción que diera como resultado la presentación de una demanda, las partes acuerdan presentar y defender la demanda dentro de los tribunales de Pennsylvania, utilizando la ley de Pennsylvania.

## FOREIGN INVESTMENT IN REAL PROPERTY TAX ACT [LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES] DE 1980

Por lo general, la transferencia de un interés en bienes raíces es un evento imponible. La FIRPTA permitió que el Internal Revenue Service (IRS) impusiera un impuesto a las personas extranjeras sobre la transferencia de bienes raíces ubicados dentro de los EE.UU.

Una “foreign person” [persona extranjera] puede ser un individuo extranjero no residente, una corporación extranjera, una sociedad extranjera, un fideicomiso extranjero o un patrimonio extranjero. El término no se aplica a los extranjeros residentes. Las personas extranjeras deben informar a los compradores de su situación y dar una declaración jurada que establezca la información necesaria para registrar adecuadamente el impuesto. Al comprar bienes raíces de una persona extranjera, los compradores están obligados a actuar como agentes de retención y retener como impuesto un porcentaje de la ganancia. La falta de una retención adecuada podría dar

como resultado que el comprador sea responsable del impuesto, por lo que es aconsejable consultar a un abogado o contador si está involucrado en este tipo de transacción.

## **AVISO SOBRE DELINCUENTES SEXUALES CONDENADOS (LEY DE MEGAN)**

La ley de Pennsylvania exige que los condenados por ciertos delitos sexuales se registren con la policía estatal bajo un programa comúnmente conocido como la Ley de Megan. El propósito de la Ley de Megan es dar a la comunidad una notificación de la presencia de ciertas personas en un área en particular. El sitio web de la policía estatal ([www.pameganslaw.state.pa.us](http://www.pameganslaw.state.pa.us)) proporciona una base de datos de búsqueda para el uso del público.

Una búsqueda de esta naturaleza no es una inspección, ni la proximidad de un infractor es un defecto relevante que se deba revelar según la Ley de Revelación del Vendedor. Los compradores interesados deben hacer uso de los recursos de que disponen antes de presentar una oferta.

## **DECLARACIONES**

Durante el curso de una transacción, muchas personas dicen muchas cosas. Los compradores probablemente escucharán o leerán información sobre la propiedad proporcionada por el vendedor, el Realtor® [agente de bienes raíces] del vendedor y el propio Realtor® [agente de bienes raíces] del comprador. Es probable que los vendedores hayan obtenido cierta información sobre los compradores y su posición financiera a través del Realtor® [agente de bienes raíces] de los compradores o de los propios compradores.

Con toda esta información adicional por ahí, es importante recordar que la transacción se rige ÚNICAMENTE por lo que está escrito en el acuerdo y cualquier anexo. Si hay algo en la transacción que no esté por escrito e incluido como parte del acuerdo, ninguna de las partes puede confiar en ello. Si quiere que se haga algo, obténgalo por escrito, incluso si la otra parte dice verbalmente que se encargará de ello. Si hay un término propuesto escrito en el acuerdo que no le gusta o con el que no está de acuerdo, bórralo antes de firmar el formulario; si un término está en el acuerdo, estará obligado por él, incluso si la otra parte declaró que no sería importante. Tómese el tiempo necesario para leer y comprender todas las partes relevantes del acuerdo y cualquier anexo. ¡El momento de lidiar con cualquier problema es mucho antes de la liquidación, no en la mesa de liquidación o después de que se finalice la compra!

## **INCUMPLIMIENTO, FINALIZACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS**

Si una parte no hace algo que sea obligatorio según el acuerdo, esa parte podría caer en incumplimiento. Si sucede esto, la otra parte puede tener ciertos derechos legales y otros otorgados por los términos del acuerdo.

En la mayoría de las transacciones, el comprador habrá pagado una cierta cantidad de dinero como depósito que un corredor mantiene en custodia. El párrafo predeterminado del acuerdo establece que cuando el comprador cae en incumplimiento (generalmente por no hacer algo necesario para mantener la transacción en marcha), el vendedor podrá quedarse con los depósitos del comprador. También hay una opción para que el vendedor decida si esos daños serán la reparación completa para el incumplimiento o si el vendedor se reservará el derecho de presentar también una demanda por cualquier recurso adicional que pueda estar previsto por la ley.

Cuando el vendedor cae en incumplimiento, los derechos del comprador se definen principalmente por la ley, no por el acuerdo. Si el comprador quiere seguir adelante con la compra, pero el vendedor se echa atrás por una razón no permitida en el acuerdo, el comprador puede presentar una demanda por daños y perjuicios u obligar al vendedor a completar la venta.

Hay muchos lugares en el acuerdo donde su acción (o inacción) podría conducir a un incumplimiento. Su Realtor® [agente de bienes raíces] puede ayudarle a realizar un seguimiento de sus diversos plazos y responsabilidades para estar seguro de que no termine inadvertidamente en incumplimiento.

Cualquier depósito se entregará al corredor de bienes raíces (a menos que se nombre otro “escrow agent” [agente de depósito en garantía] en el acuerdo) y se aplicará al precio de compra. Las leyes estatales describen estrictamente los deberes de depósito en garantía de un corredor de bienes raíces y dictan que los depósitos se deben mantener en una cuenta de depósito en garantía separada de la cuenta comercial regular del corredor de bienes raíces.

## MEDIACIÓN

Solía pasar que si una disputa entre un comprador y un vendedor no podía resolverse amistosamente entre las partes, la única opción era acudir a los tribunales.

En muchas áreas de Pennsylvania, la asociación local de Realtors® [agentes de bienes raíces] ofrece un proceso de mediación que reúne a las partes con un mediador capacitado a un costo moderado para estimular una solución amistosa. La redacción de este párrafo indica que el comprador y el vendedor acuerdan de antemano mediar utilizando el proceso de mediación ofrecido por la asociación local de Realtors® [agentes de bienes raíces] si surge una disputa. Si la disputa no se puede resolver, las partes siguen siendo libres de acudir a los tribunales. Puede pedirle más información a su Realtor® [agente de bienes raíces].

## LIBERACIÓN

Según los términos negociados por las partes, el comprador puede tener varias oportunidades para renegociar o rescindir el acuerdo. Cuando el comprador decide seguir adelante con la transacción o no cumple con una fecha límite, el acuerdo establece que el comprador aceptará la propiedad y aceptará esta liberación.

En términos generales, la liberación establece que los compradores entienden que, si aceptan la propiedad con ciertas condiciones, no pueden echarse atrás y presentar una demanda contra el vendedor por esas condiciones. Por ejemplo, si el comprador hace una inspección que detecta problemas en el techo, pero elige seguir adelante sin pedirle al vendedor que arregle el techo, no puede echarse atrás más tarde, después de que el techo comience a gotear, y demandar al vendedor por el costo de hacer reparaciones al techo.

Es importante tener en cuenta que la liberación NO protege al vendedor en caso de fraude o cualquier otro incumplimiento por parte del vendedor. Entonces, si el vendedor acepta solucionar un problema con el techo pero luego miente sobre haber realizado la reparación, es probable que el comprador no esté obligado por la redacción de liberación del acuerdo. Debido a que la liberación es tan importante, es buena idea preguntarle a su Realtor® [agente de bienes raíces] o a un abogado si tiene alguna pregunta.

## FONDO DE RECUPERACIÓN INMOBILIARIA

La ley de Pennsylvania puede proteger a los consumidores en el improbable caso de que haya mala conducta por parte de los licenciatarios de bienes raíces involucrados en la transacción. Si usted demanda con éxito al licenciatario o licenciatarios por sus acciones, pero no puede cobrar la sentencia en contra de ellos, el Fondo de Recuperación de Bienes Raíces puede ser una fuente para recaudar algunos de sus fondos, si no todos.

## COMUNICACIONES CON EL COMPRADOR O VENDEDOR

La comunicación entre las partes y sus Realtors® [agentes de bienes raíces] es la clave para una transacción fluida y exitosa. Las copias de documentos importantes, como la Estimación de Préstamo y la Divulgación de

Cierre, sensibles al tiempo, se deben proporcionar a su Realtor® [agente de bienes raíces] tan pronto como los reciba.

En la mayoría de los casos, comunicar algo a un agente comprador se considera igual que comunicar algo al comprador. Lo mismo es cierto para el agente vendedor y el vendedor. La única excepción a esta regla son los certificados de reventa para condominios y comunidades planificadas. Se deben entregar estos certificados al comprador antes de que comience el tiempo de revisión de estos documentos por parte del comprador, por lo que esto permite al agente del vendedor enviar esos documentos al comprador directamente en lugar de pasar por el agente comprador.

## ENCABEZADOS

Verá que cada uno de los párrafos (y algunos subpárrafos) del acuerdo están etiquetados con un encabezado. Los encabezados son para ayudar a organizar y localizar la información y no se interpretan como si proporcionarían ningún derecho o responsabilidad a las partes o sus agentes.

## CLÁUSULAS ESPECIALES

Durante el proceso de negociación, tanto el comprador como el vendedor probablemente realizarán una serie de cambios al texto preimpreso del acuerdo. A veces, estos cambios solo ayudarán a aclarar el texto preimpreso (cambiando el número de días para una inspección, por ejemplo), y a veces alterarán el texto sustancialmente (tal vez tachando y reescribiendo un párrafo para reflejar mejor la intención de las partes). En algunos otros casos, el comprador y el vendedor decidirán que es necesario incluir algo completamente nuevo en el acuerdo.

El párrafo de cláusulas especiales proporciona cierto espacio a las partes para agregar términos nuevos o diferentes que no estén incluidos en el texto preimpreso. También hay una lista de algunos añadidos de PAR de uso común que las partes podrían decidir utilizar si son relevantes para la transacción, junto con algunas líneas en blanco para indicar que se adjuntan algunos otros añadidos.

## FIRMA DEL ACUERDO

Se le pedirá que rubrique y feche cada página, y que firme el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta].

**ASEGÚRESE DE COMPLETAR EL ÁREA DE FIRMA POR COMPLETO.**

El último, pero ciertamente uno de los pasos más importantes del proceso, es entregar prontamente el Agreement of Sale [Acuerdo de Venta] completado a la otra parte.

## SERVICIOS VARIOS DEL CORREDOR

Quizás se le pida que firme un acuerdo por separado con su Realtor® [agente de bienes raíces] para servicios específicos relacionados con la venta. Si el corredor o cualquier persona afiliada a la compañía tiene una afiliación financiera con cualquiera de los proveedores de servicios, se le revelará a usted en un formulario separado.

## DEJE QUE SU REALTOR® [AGENTE DE BIENES RAÍCES] SEA SU GUÍA

Las transacciones inmobiliarias pueden ser muy complicadas y probablemente se sentirá abrumado.

Este folleto está diseñado para que se sienta más cómodo con esta parte del proceso, pero su Realtor® [agente de bienes raíces] está allí para guiarlo de principio a fin, así que asegúrese de confiar en la experiencia de su Realtor® [agente de bienes raíces] para que le ayude.

