



La compra de una casa

El contrato de venta: Componentes

La compra de una casa:

El contrato de venta: Componentes

Ivan Hernandez

Una vez que haya encontrado la casa que quiere, el siguiente paso es hacer una oferta de compra. Este es el primer documento y el más importante que firmará durante el proceso de compra. La oferta indicará los términos bajo los cuales usted comprará la casa y, si el vendedor acepta su oferta, con el contrato usted se compromete a comprar la propiedad.

A menudo, los agentes de bienes raíces usan un formulario estándar como la oferta de compra en el contrato de venta. Este formulario puede llamarse “Contrato de compra” o tener un nombre similar. Usted puede enmendar el contrato de venta para incluir o excluir las estipulaciones necesarias antes de firmarlo. Sin embargo, el vendedor debe aceptar los términos del contrato para que éste sea obligatorio o vinculante. Los únicos términos vinculantes, es decir que hay que cumplir, son aquellos escritos en el contrato. Las garantías o promesas verbales no se pueden hacer cumplir y son casi imposibles de comprobar. No dude en negociar los términos del contrato si considera que son necesarios para su protección. Su agente de bienes raíces puede ayudarle a negociar el contrato.

Puntos que debe tener en cuenta en el contrato con la oferta de compra:

Precio de compra – La oferta se puede ver afectada por:

- El valor calculado de la casa. La valuación se puede obtener en la oficina del tasador del condado.

- Por cuánto tiempo la casa ha estado en el mercado.
- Por cuánto tiempo otras casas en el vecindario han estado en el mercado. Pregunte por una casa equiparable en la zona que esté a la venta o que haya sido vendida recientemente.
- El precio que piden no tiene que ser necesariamente el precio final; quizás pueda negociarlo.
- ¿Favorece el mercado al comprador o al vendedor? El mercado favorece al comprador cuando hay muchas casas en el mercado que no se están vendiendo. El mercado favorece al vendedor cuando hay muy pocas casas en el mercado y un gran número de compradores.
- Las razones por las cuales el vendedor se está mudando o vendiendo la casa.

Cláusulas de contingencia – Las cláusulas de contingencia son cláusulas en el contrato de compra que describen ciertas condiciones que se deben cumplir antes de que el contrato sea vinculativo. El comprador o el vendedor pueden incluir contingencias en el contrato por razones legales, pero ambos lados deben aceptar las contingencias. Las cláusulas de contingencia que puede considerar incluir son:

- Sujeto a aprobación financiera - Le permite al posible comprador hacer una oferta sobre la propiedad dependiendo de que pueda conseguir el financiamiento apropiado.

La compra de una casa: El contrato de venta: Componentes

- Sujeto a la inspección – le permite al posible comprador modificar la oferta dependiendo de los resultados de la inspección profesional de la propiedad.
- Cláusula de contingencia de la venta de la casa –le permite al posible comprador vender su casa para financiar una nueva.
- Cláusula de contingencia de seguros – le permite al posible comprador comprar una casa dependiendo de la disponibilidad de seguros de vivienda para la casa a un precio razonable.
- Provisión respecto a la búsqueda del título e inspecciones y quién pagará la cuota de las inspecciones.
- Garantía de que usted recibirá un título negociable de la propiedad, un resumen del título y un certificado del título o una póliza de seguro del título.
- Provisión de que el vendedor le proporcionará el título libre de todo gravamen, excepto aquellos que usted haya específicamente aprobado.

Otros puntos que tener en cuenta

- Fecha del contrato.
- El precio total que usted acepta para comprar la propiedad y la forma de pago.
- Una descripción legal adecuada de los bienes raíces. Únicamente la dirección no es suficiente. Una agrimensura catastral podría ser necesaria.
- Una lista por separado de los bienes personales que se incluyen en el contrato de compra. Si espera que se incluyan los electrodomésticos, muebles, lámparas de cristal, etc., (si no están empotrados), indique cada artículo de manera específica en el contrato. De otra manera, solamente los artículos que son parte de la casa, como paredes, pisos y accesorios permanentes serán incluidos. Artículos que se pueden quitar, como cortinas o tapetes se pueden negociar.
- Cantidad del depósito de garantía que dará. El contrato también debe incluir una cláusula para la devolución o pérdida del depósito, en caso de que el vendedor o comprador cancelen el proceso en cualquier momento.
- Cuántos días tendrá para obtener el financiamiento después de que el vendedor acepte su oferta.
- Fecha en que podrá posesionarse de la propiedad o mudarse.
- Una lista de todos los derechos y prerrogativas.
- Una lista de todas las restricciones del título, limitaciones, regulaciones de la asociación de propietarios y otras garantías que estén supeditadas a la propiedad. De no tener esta lista, podría encontrar que, después de comprar la casa, esta limitado en la manera en que puede usar su propiedad o que otros tienen una denuncia o reclamo ejecutable o exigible respecto al uso de la propiedad.
- Un acuerdo que indique cómo se van a dividir o prorratear entre el vendedor y el comprador los costos a continuación en la fecha de la liquidación: los impuestos, cargos del agua y el alcantarrillado, primas de pólizas de seguros transferibles, cuentas de los servicios, el interés de hipotecas y renta (si hay inquilinos).
- Plazo que tiene el vendedor para aceptar o rechazar la oferta de compra.
- Cualquier otro aspecto o requisito que sea esencial para usted al comprar la casa.
- Firmas de todos los lados involucrados en la transacción.

Usted está en libertad de negociar todas las cláusulas del contrato, y a menos que lo haga, podría estar renunciando a opciones benéficas para usted. Si encuentra inaceptable alguno de los términos, no firme el contrato. Tan pronto

La compra de una casa: El contrato de venta: Componentes

firme y acepte el contrato por escrito, el vendedor puede obligarlo legalmente a que se efectúe la compra, bajo los términos indicados en la oferta de compra.

Cuando usted firma la oferta de compra, usted da un pago o depósito de garantía para mostrar la sinceridad de su oferta y su intención de comprar la propiedad. Usted puede ofrecer cualquier suma de dinero, pero el vendedor puede pedir un depósito más grande. Este depósito de garantía se descontará del precio de compra si el vendedor acepta su oferta y la venta se lleva a cabo. Si el vendedor acepta los términos de su oferta pero usted decide no comprar la propiedad, usted perderá el depósito y es muy probable que tenga que pagar cargos adicionales por daños.

Si el vendedor rompe el trato o si usted no puede conseguir financiamiento dentro del plazo indicado en el contrato, o si el acuerdo no se puede completar debido a otras razones fuera de su control, el depósito le será devuelto. Se debe indicar claramente las condiciones bajo las cuales el depósito le será devuelto.

Esta publicación es parte de la serie La compra de una casa que incluye:

Su preparación financiera

Lo que buscan los acreedores
En busca de un préstamo hipotecario
Tipos de instituciones financieras
Opciones de hipotecas
El pago inicial y los costos de cierre
La determinación previa de su capacidad crediticia o la aprobación inicial

Factores que debe tener en cuenta al seleccionar una vivienda

Necesidades y deseos personales
Lugar
Tipo y estilo de casa
Tipos de construcción
El espacio interior y exterior
Necesidades especiales
Si opta por construir su casa

En busca de una casa

Para encontrar la casa
Los agentes de bienes raíces
Cuando compra directamente del dueño

El contrato de venta

Componentes
Aceptación

Inspecciones de la casa

Razones para inspeccionar la propiedad
Para encontrar un inspector
Lo que incluye una inspección
Límites de responsabilidad económica

El proceso de la hipoteca

El proceso de solicitud del préstamo
El proceso de aprobación del préstamo
El pago de la hipoteca

La compra del seguro del propietario

Estabilidad de la compañía de seguros
Costos y cobertura
Servicio al cliente

Garantías

El cierre

Preparación para el cierre
Visita y revisión final de la casa
Trámites el día del cierre

Conclusion

Patrocinado por la ciudad de Las Cruces y la Universidad Estatal de Nuevo México. Financiado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE.UU. La Universidad Estatal de Nuevo México (NMSU) acata las pautas de acción afirmativa y de oportunidad equitativa en el empleo y en la educación. Este proyecto es una colaboración entre NMSU y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. © 2005, el Consejo de Regentes de la Universidad Estatal de Nuevo México.



La compra de una casa: El contrato de venta: Componentes
