

# Contrato de compra y venta de bienes raíces residenciales de OREF

## *Lo que los vendedores y compradores deben saber*



*El contrato de compra y venta de bienes raíces residenciales contiene algunas cláusulas impresas que son útiles para la mayoría de transacciones estándar de compra y venta. Pretende convertirse en un documento legalmente vinculante. Los acuerdos no escritos o verbales que afectan los derechos legales en cuanto a los bienes raíces pueden ser muy difíciles de hacerse cumplir, de manera que es importante incluir todos los términos esenciales de la transacción en este documento. Si Ud. desea cambiar o agregar otras cláusulas al Contrato de compra y venta, debe hacerlo mediante un anexo escrito e incorporarlo al documento, el cual también debe llevar firma y fecha. Ud. debiera buscar asesoría legal, si fuera necesario. A continuación, encontrará un resumen de algunas secciones importantes del Contrato de compra y venta. Hay muchas otras cláusulas que posiblemente no se incluyan a continuación y que podrían afectar sus derechos y obligaciones legales. Es importante que Ud. lea y comprenda íntegramente el Contrato de compra y venta antes de firmarlo. Este folleto no sustituye la búsqueda de asesoría legal competente, si fuera necesaria.*

### **RECONOCIMIENTO FINAL DE AGENCIA**

Esta sección del Contrato de compra y venta ('el Contrato') se encuentra en la parte superior del formulario, y tiene el propósito de servir como reconocimiento de las partes que entienden quién las representa en esta transacción. El nombre de la compañía que representa el vendedor y el comprador debe ser divulgado aquí. El vendedor y el comprador debe firmar este reconocimiento confirmando que están de acuerdo con la representación divulgado. El vendedor debe firmar también (aun cuando pretenda rechazar la oferta del comprador) e identificar a su agente y la compañía de éste

### **'CONTINGENCIAS' DE FINANCIAMIENTO**

Si el comprador piensa sacar un préstamo para pagar una parte del precio de compra, este hecho debe incluirse como una contingencia específica del Contrato. Una contingencia es usualmente un evento incluido en el Contrato que debe producirse antes de que la transacción se vuelva comprometadora para una o ambas partes. El Contrato también contiene una cláusula que requiere que, además del financiamiento bancario, los compradores tengan que divulgar algunas otras fuentes eventuales de fondos que pretendan utilizar para la compra de la propiedad, tales como obsequios de sus familiares, distribuciones de planes de jubilación o la venta de otra propiedad. *Si existe muestra de que el comprador involuntariamente ha fracasado en el intento de concretar una fuente financiera previamente divulgada, tal como la aprobación de un préstamo, y por dicho motivo el comprador no pudiera cerrar la transacción después de haber hecho la solicitud oportuna del préstamo, el depósito de dinero otorgado en garantía por el comprador usualmente se reembolsará. Pero si un comprador no divulga una fuente necesaria de fondos que requiera para comprar la casa y los fondos no están disponibles al momento del cierre, el vendedor puede argumentar que el comprador pierde el derecho sobre el depósito de dinero otorgado en garantía.*

### **SEGURO DEL TÍTULO**

El Contrato convierte en una contingencia la aprobación del comprador de la condición del título en la transacción. Poco después de abrir las plicas, el Contrato de venta estipula que la compañía aseguradora de escrituras proporcionará a las partes un informe preliminar del historial del título que revelará todos los embargos, impuestos, juicios, hipotecas, etc., registrados (frecuentemente conocidos como "gravámenes") y otros asuntos que aparezcan en el registro público, junto con copias vigentes de estos documentos registrados. Los compradores también deben revisar el informe preliminar del título y los documentos registrados, especialmente las restricciones de escrituras

(también conocidas como “condiciones, convenios y restricciones” o “CC&R”) tan pronto como las reciban. Si tuviera alguna consultar con la compañía de escrituras o con un abogado de bienes raíces. El Contrato expresa que el vendedor pagará la póliza de seguro del título del comprador que se emite poco tiempo después del cierre. Aunque no existe una ley que requiera que el vendedor pague la póliza del título del comprador, ésta es una práctica estándar en Oregon. *En casi todos los casos, los compradores siempre deben obtener una póliza de seguro del título cuando adquieran un bien inmueble.*

### **BIENES MUEBLES E INSTALACIONES FIJAS**

En sus términos más sencillos, los bienes muebles son movibles (tales como muebles, cuadros, etc.) y las instalaciones fijas están sujetadas firmemente a la estructura (como candelabros, estanterías empotradas, etc.). El Contrato incluye una sección que aborda el tema de los bienes muebles y las instalaciones fijas. También estipula que todos los bienes muebles pertenecen al vendedor y las instalaciones fijas deben pertenecer al comprador. No obstante, es de notar que el Contrato estipula que algunos tipos de aparatos empotrados, tales como estufas u hornos, deben permanecer en la casa después del cierre (aun cuando se puedan retirar). Si las partes desean negociar otro acuerdo, se debe redactar específicamente en el Contrato, debido a que puede haber confusión con estos asuntos. *Si tiene alguna duda con respecto a si un artículo se retira o permanece en la propiedad, se debe describir específicamente el artículo por escrito en el Contrato o en un anexo.*

### **DECLARACIONES DEL VENDEDOR**

El Contrato contiene una sección que incluye varias declaraciones estándar acerca de la condición de la casa, en relación con su alcantarillado, agua potable, sustancias peligrosas, defectos conocidos de importancia o violaciones a la ley, etc. Éstas no constituyen garantías o avales contractuales, como tampoco sustituyen la obligación del comprador de estar atento y realizar su propia investigación. *Los vendedores deben leer estas declaraciones impresas muy cuidadosamente para asegurarse de que describen con exactitud la condición de la propiedad, según su leal saber y entender. Si el vendedor considera que cualquiera de estas declaraciones no es correcta, debe discutirlo inmediatamente con su agente antes de firmar el Contrato.*

### **CONDICIÓN “TAL COMO ESTÁ”**

Cuando una propiedad se vende “tal como está”, generalmente significa que el comprador asume todos

los riesgos de las condiciones adversas que se puedan descubrir después del cierre. En su mayoría, las propiedades - residenciales o comerciales- se venden “tal como están”, sujetas a ciertas divulgaciones escritas o a otras declaraciones que el vendedor puede hacer al comprador antes del cierre. En Oregon, la venta de casas ocupadas por el propietario usualmente incluye un formulario de divulgación de propiedad proporcionado por el vendedor, que aborda muchos aspectos importantes de la propiedad, tales como el estado del título, la condición conocida de todos los sistemas (tales como calefacción, aire acondicionado, instalaciones sanitarias y eléctricas), si ha habido fugas u otros problemas con el agua, la condición de la estructura de la casa, etc. El Contrato estipula que, sujeto únicamente a los acuerdos escritos del vendedor y a sus declaraciones, así como a la información contenida en el formulario de divulgación de propiedad del vendedor, la casa se vende en su condición “tal como está”. Si el vendedor y el comprador están de acuerdo en modificar este arreglo, esto debe hacerse por escrito y debe ser incluido como parte del Contrato o de un anexo. *La cláusula ‘Tal como está’ no exime al vendedor de su responsabilidad, en caso que las condiciones adversas de la casa se le oculten intencionalmente al comprador.*

### **INSPECCIONES**

Realizar una inspección de la propiedad es probablemente lo más importante que los compradores pueden hacer para evitar sorpresas cuando compran una casa, nueva o ya usada. El Contrato estipula que el comprador tiene el derecho de realizar una inspección detallada, pagada por el comprador, de la casa y todos sus sistemas. El Contrato también estipula que el comprador tiene el derecho de rechazar el o los informes de inspección, rescindir la transacción y obtener el reembolso completo del depósito otorgado en garantía. Sin embargo, este derecho de rechazo se debe ejercer antes de la fecha límite de contingencia de inspección acordada por las partes en el Contrato. Antes de esta fecha límite, el comprador tiene completa libertad de negociar con el vendedor la reparación de cualquier condición adversa que se mencione en el informe de inspección profesional. *Sin embargo, debido a que el Contrat estipula que “el tiempo es vital”, los compradores deben estar extremadamente atentos, pues si no rechazan oportunamente el o los informes de inspección, esto puede significar que el comprador ha aceptado la condición de la propiedad, con todos sus defectos, visibles o no visibles. A partir de este momento, si el comprador no desea continuar con la transacción, es posible que pierda el derecho a reclamar el dinero del depósito otorgado en garantía, con el fin de poder retirarse de la negociación. Se insta a los compradores a que lean la Asesoría para el*

comprador de propiedades de Oregon (Oregon Property Buyer Advisory); el sitio Web es: <http://rea.state.or.us>.

### **CIERRE Y TOMA DE POSESIÓN**

El cierre es el paso final en el proceso de una transacción, en el que se consolida el préstamo, se pagan los costos tales como el título, las plicas y los honorarios por préstamos, se prorratan los impuestos, se pagan dividendos al vendedor, se registran los documentos y se traspasa la propiedad. El Contrato incluye un espacio para que las partes inserten una fecha límite hasta la cual pueda ocurrir el cierre. Las partes deben ser realistas al seleccionar la fecha de cierre, de manera que no exista el riesgo por una u otra parte de no estar preparadas. Aunque hay muchas excepciones, la mayoría de las transacciones residenciales estándar que involucran la emisión de un préstamo convencional para compradores calificados se cierra entre 30 y 60 días. La propiedad generalmente se traspasa del vendedor al comprador en el momento del cierre o poco después del mismo. Si el vendedor necesita más tiempo para desocupar, se debe agregar un acuerdo de alquiler de corto plazo al Contrato o en un anexo separado.

### **INCUMPLIMIENTO Y TERMINACIÓN PREMATURA**

Aunque no nos gusta que suceda, algunas transacciones residenciales no se pueden completar. En conformidad, es importante conocer por anticipado los derechos, obligaciones y consecuencias para las partes, en caso de que ocurra algo que ocasione el fracaso de la venta. El Contrato contiene una sección que trata específicamente sobre esta posibilidad. Estipula que si falla alguna contingencia o si ocurren otros eventos adversos que no son culpa del comprador, como el fracaso en obtener un préstamo, defectos en el título que no se pueden solucionar o un informe inaceptable de inspección, el dinero del depósito otorgado en garantía se debe reembolsar y la transacción se debe rescindir. Pero si la transacción falla porque el comprador cambia de opinión o tiene una transferencia inesperada de trabajo que impida el cierre, el vendedor puede declarar decomisado el depósito completo. *Debido a que el Contrato estipula que conservar el depósito en garantía es el único recurso del vendedor contra el incumplimiento del comprador, los vendedores deben prestar especial atención a la cantidad acordada del depósito.* Un depósito pequeño quizás no pueda compensar al vendedor por sacar su hogar del mercado por uno o dos meses en caso de que la venta no se concrete. También es importante que los vendedores comprendan que si cambian de opinión después de aceptar vender una casa, el comprador puede

declararlos en incumplimiento o violación del Contrato y solicitar que en un tribunal o proceso de arbitraje se exija al vendedor “cumplir específicamente” con el contrato, vendiéndole la propiedad al comprador. Si cualquiera de las partes desea cambiar estos recursos que se encuentran en las condiciones impresas del Contrato, debe negociarlo y acordarlo antes de firmar el documento final. Sin embargo, dichos cambios importantes deben realizarse únicamente si se cuenta con asesoría legal competente.

### **RESOLUCIÓN DE DISPUTAS ENTRE VENDEDORES Y COMPRADORES**

El Contrato contiene una amplia sección que describe el método para resolver disputas exclusivamente entre vendedores y compradores. De nuevo, aunque las partes tengan libertad de cambiar cualquier parte del formulario escrito, se sugiere que la decisión de hacerlo se tome únicamente con la orientación de una asesoría legal. Básicamente, si hubiera una disputa por dinero (por ejemplo, si se pierde el depósito de dinero otorgado en garantía) y la cantidad en disputa no es superior a \$7,500, que es el límite jurisdiccional actual de la Corte de Demandas Menores, se debe realizar una audiencia donde se resolverá el asunto. Para todas las demás disputas, el Contrato estipula que el vendedor y el comprador deben intentar la mediación del asunto a través de un servicio de resolución de disputas. Si esto fracasa, el asunto se someterá a un arbitraje final y vinculante ante uno o más mediadores capacitados. *En el arbitraje, no existe derecho automático a un juicio con jurado y el derecho de apelar el fallo es muy limitado.* La mediación y el arbitraje son procedimientos privados y generalmente se consideran más rápidos y menos costosos que el litigio público en un tribunal. Debido a que el proceso de mediación frecuentemente da como resultado una resolución completa de la disputa entre vendedores y compradores, se recomienda altamente. *El Contrato estipula que una parte ganadora del arbitraje no puede recuperar los honorarios de abogado, si el mediador determina que ésta no ofreció o acordó primero mediar la disputa antes o poco después de presentar la solicitud de arbitraje.*

**Existen muchas otras cláusulas impresas en el Contrato de venta que son importantes para vendedores y compradores. Su agente de bienes raíces (Realtor®) está calificado para ayudarle en la compra y venta de bienes raíces. Sin embargo, no está capacitado como abogado, inspector de viviendas, revisor de títulos u otro profesional. Si tiene alguna pregunta que su agente de bienes raíces (Realtor®) no esté calificado para responder, debe comunicarse con el experto de su elección.**