

Este es un panorama general del proceso de compra de inmuebles, desde la oferta hasta el cierre de la operación. Las particularidades específicas de su transacción pueden llegar a variar, por lo que quizás desee buscar asesoramiento de parte de un abogado calificado.

LA OFERTA

Una vez que ha encontrado la casa perfecta, es momento de hacer una oferta. Tanto el vendedor como el comprador deben celebrar por escrito un contrato denominado «contrato de compraventa». Por lo general, el proceso se inicia con la oferta que el comprador formule por escrito al vendedor. Es probable que su agente inmobiliario o abogado desee utilizar un formulario estándar para redactar la oferta y presentársela al vendedor o al agente inmobiliario que lo represente. Su agente inmobiliario o abogado puede negociar muchas de las cláusulas y condiciones de la oferta, como ser, entre otras:

- | | | |
|--|------------------------------|---|
| • Precio de venta | • Condiciones de posesión | • Mora |
| • Condiciones de financiación | • Contingencias | • Mediación |
| • El monto de la señal y quién se encargará de la gestión fiduciaria | • Toda disposición especial | • Honorarios de abogados |
| • Póliza de título e información catastral | • Toda clase de exclusión | • Fideicomiso |
| • Condición de la propiedad | • Liquidación y demás gastos | • Declaraciones y garantías contractuales |
| | • Prorrrateos | • Fecha de entrada en vigencia |
| | • Pérdidas por siniestros | • Fecha de cierre |

Aun cuando se acepte su oferta, hay muchos pasos que completar antes de que pueda disfrutar de su nuevo hogar.

LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO

Una vez que ambas partes hayan acordado las condiciones de la oferta y el vendedor la haya firmado y comunicado su aceptación, la oferta pasa a ser un contrato formalmente celebrado. Usted deberá adoptar rápidamente los siguientes pasos para poder cerrar la operación en tiempo y forma.

ENTREGAR LA SEÑAL

La señal es el depósito en efectivo que el comprador le da al vendedor por medio de un tercero intermediario, por lo general es un agente fiduciario. Este depósito demuestra la firmeza de su voluntad de compra de la propiedad. En general, el pago de la señal se acredita contra el precio de compra al cierre de la operación.

OBTENER UN PRÉSTAMO HIPOTECARIO

Notifique a su prestamista hipotecario apenas haya formalizado su contrato para que pueda comenzar con el proceso de gestión de la hipoteca. Necesitará presentar mucha documentación y pagar ciertos servicios relacionados con su nueva casa para poder garantizar el préstamo, aun cuando ya haya sido preaprobado. Su agente inmobiliario o abogado puede ayudarlo sirviendo de intermediario entre usted y su prestamista.



PROGRAMAR INSPECCIONES A LA PROPIEDAD

Las inspecciones a la propiedad contribuyen a exponer los defectos que ella tenga y que podrían influir en su decisión de comprarla al precio descrito en el contrato formalizado. La más común es la inspección estándar del inmueble, pero hay otros tipos de inspecciones disponibles (radón, pestes, sépticas, estructurales, sistemas de calefacción y refrigeración y moho, entre otras). En caso de encontrarse un defecto, su agente inmobiliario o abogado podrá exigir que el vendedor cubra el costo de las reparaciones o bien reduzca el precio de venta del inmueble, o alternativamente usted podrá querer resolver el contrato.

OBTENER COMPROBANTE DEL TÍTULO

Por lo general, su contrato exigirá que el vendedor entregue el comprobante del título. Además, su prestamista hipotecario le pedirá a la compañía de títulos que revise los antecedentes del título de la propiedad del vendedor a fin de asegurar que pueda contar con un gravamen válido y exigible sobre la propiedad tras el cierre de la operación. También puede contratar una póliza de seguro de título para propietarios que lo protege de los defectos de título cubiertos que surjan antes o durante el proceso de adquisición de la casa del vendedor.

PEDIR UNA TASACIÓN

Los prestamistas hipotecarios también piden una tasación para verificar que el valor de la propiedad que usted pretende comprar valga efectivamente el precio de venta. La mayoría de los prestamistas le exigen al comprador pagar la tasación.

OBTENER UN SEGURO PARA PROPIETARIO

Por otra parte, los prestamistas hipotecarios también les piden a los compradores que contraten una póliza de seguro para propietarios de viviendas. La póliza cubre todo daño accidental a la vivienda y a las pertenencias del propietario por robo, inclemencias climáticas, incendios y algunos desastres naturales.

CONSIDERAR LA COMPRA DE UNA GARANTÍA DE LA PROPIEDAD

También es probable que desee comprar una garantía de la propiedad que se trata de un contrato de servicios de mantenimiento que establece la reparación o sustitución de los principales sistemas y artefactos bajo determinadas circunstancias.

INSTALAR LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Realice las gestiones necesarias para activar sus servicios públicos y transferir todas las cuentas a su nombre.

PROGRAMAR UN HORARIO DE CIERRE

Tanto usted como su agente inmobiliario o abogado deberían presentarse ante su agente fiduciario y el prestamista hipotecario aproximadamente una semana antes de la fecha de cierre a los efectos de cerciorarse de que todo se encuentre en orden para el cierre. Programe su horario de cierre en consecuencia.

HACER EL RECORRIDO FINAL

Se recomienda a todos los compradores de viviendas que realicen un recorrido final de la propiedad unos pocos días antes de cerrar la operación a los efectos de verificar que se hayan hecho todas las reparaciones y que se hayan retirado las pertenencias del vendedor.

CIERRE

El cierre suele ocurrir en la compañía de títulos y demora aproximadamente una hora. Pocos días antes de cerrar, debería conversar con su agente fiduciario para determinar los elementos que se necesitan para el cierre. Como mínimo, debería presentar su licencia de conducir y los fondos certificados necesarios para el cierre. Una vez que haya firmado toda la documentación y su prestamista haya liberado los fondos de su préstamo, ¡recibirá las llaves de su nueva casa!

