

Contrato estándar para la compraventa de bienes inmuebles (Formulario PAR ASR)

Pautas de preparación y uso

Actualizado el 1 de agosto de 2024



**Pennsylvania
Association of
Realtors®**

Índice

Notas generales sobre el uso.....	4
Nota especial al corredor para el vendedor	4
Partes.....	5
Propiedad.....	5
Secciones de Relación Comercial	6
Párrafo 1: FECHA	10
Párrafo 2: PRECIO DE COMPRA Y DEPÓSITOS	10
Párrafo 3: CONCESIONES DEL VENDEDOR.....	13
Párrafo 4: LIQUIDACIÓN Y POSESIÓN	15
Párrafo 5: FECHAS Y PLAZOS CLAVE.....	18
Párrafo 6: ZONIFICACIÓN	20
Párrafo 7: ACCESORIOS Y BIENES MUEBLES.....	20
Párrafo 8: FINANCIACIÓN DEL COMPRADOR.....	22
Párrafo 9: CAMBIO EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL COMPRADOR.....	31
Párrafo 10: DECLARACIONES DEL VENDEDOR.....	31
Párrafo 11: RENUNCIA DE CONTINGENCIAS.....	34
Párrafo 12: DEBIDA DILIGENCIA/INSPECCIONES DEL COMPRADOR	34
Párrafo 13: CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN	43
Párrafo 14: TÍTULOS, LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS Y COSTOS	47
Párrafo 15: AVISOS, EVALUACIONES Y REQUISITOS MUNICIPALES	49
Párrafo 16: AVISO DE REVENTA DE CONDOMINIO/COMUNIDAD PLANIFICADA (ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS).....	51
Párrafo 17: IMPUESTOS SOBRE BIENES INMUEBLES Y VALOR DE TASACIÓN	52
Párrafo 18: MANTENIMIENTO Y RIESGO DE PÉRDIDA	52
Párrafo 19: GARANTÍAS DEL HOGAR	54
Párrafo 20: REGISTRO.....	54
Párrafo 21: CESIÓN	54
Párrafo 22: LEY APLICABLE, JURISDICCIÓN Y FUERO PERSONAL	55
Párrafo 23: LEY DE IMPUESTO SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS EN BIENES RAÍCES DE 1980 (FIRPTA).....	55
Párrafo 24: AVISO SOBRE DELINCUENTES SEXUALES CONDENADOS (LEY DE MEGAN)	55
Párrafo 25: REPRESENTACIONES.....	55
Párrafo 26: INCUMPLIMIENTO, TERMINACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS.....	56

Párrafo 27: MEDIACIÓN	60
Párrafo 28: LIBERACIÓN	60
Párrafo 29: FONDO DE RECUPERACIÓN INMOBILIARIA	61
Párrafo 30: COMUNICACIONES CON EL COMPRADOR Y/O VENDEDOR	61
Párrafo 31: TÍTULOS	61
Párrafo 32: CLÁUSULAS ESPECIALES.....	62
Acuse de recibo	62
Firmas y fechas.....	63
Entrega.....	64

Nota para los usuarios del formulario PAR

Como se indica en el título, este documento es sólo una *guía* para el uso adecuado del Contrato Estándar de Venta. Las recomendaciones incluidas en este documento están diseñadas para complementar su formación profesional, no para sustituirla.

La venta de una casa es complicada. Ninguna serie de indicaciones, por completa que sea, puede abarcar todos los problemas y matices que pueden surgir en una transacción específica. Busque orientación de su corredor y/o su asesor legal si tiene alguna pregunta sobre el progreso de una transacción o sobre el uso adecuado de este o cualquier formulario estándar PAR.

Para que estas Pautas sean más útiles, se han añadido numerosos “extras” que complementan el texto principal. Muchos de los elementos que encontrará bajo las secciones de “Nota” o “Consejo Práctico” se basan, en parte, en las experiencias de los miembros de la PAR, su personal y los asesores legales. Estos elementos tienen como objetivo destacar aspectos prácticos que debe considerar al completar el Contrato.

Notas generales sobre el uso

Los Formularios Estándar de la Asociación de Realtors® de Pensilvania (PAR) fueron creados por el Comité de Formularios Estándar de dicha asociación para su uso en una amplia variedad de transacciones y áreas de mercado. Para brindar la máxima flexibilidad a las partes, muchas disposiciones contienen espacios en blanco que pueden completarse según corresponda.

Si hay texto preimpreso que las partes no consideren aceptable y que no sea requerido por la ley, este puede ser tachado o modificado, siempre y cuando las partes firmen con sus iniciales y registren la fecha del cambio en los márgenes. Como regla general, el texto agregado por las partes que cambie el texto preimpreso, o el texto preimpreso alterado por las partes, prevalecerá sobre el texto preimpreso en caso de que surgiera un conflicto.

A lo largo del Contrato encontrará referencias a la “**Fecha de Ejecución**”. Se define como la fecha en que todas las partes han aceptado los términos del Contrato, firmándolo y/o rubricando cualquier cambio realizado. El Contrato debe entregarse siempre de manera inmediata después de ser firmado, preferiblemente en la fecha de aceptación. No obstante, la Fecha de Ejecución es la que se utiliza como referencia para calcular los plazos relacionados con inspecciones y otras disposiciones del Contrato. (Véase la explicación del Párrafo 5(C) para obtener más información). El Contrato contiene Avisos, algunos de los cuales son legalmente requeridos, mientras que otros están diseñados para informar a Compradores y Vendedores (y a sus agentes) sobre aspectos particulares de la ley. Revise cuidadosamente el contenido de estas páginas para poder guiar tanto al Comprador como al Vendedor hacia la información correspondiente.

Nota especial al corredor para el vendedor

Al analizar un Contrato con un Vendedor, es posible que se incluyan declaraciones relacionadas con el Vendedor, como su conocimiento sobre restricciones de uso del suelo en la propiedad. Estas declaraciones suelen aparecer en el Párrafo 10, aunque también pueden encontrarse en otras secciones. No permita que el Vendedor firme el Contrato a menos que estas declaraciones sean verdaderas. Si estas declaraciones son inexactas, deben modificarse, rubricarse y, en general, tratarse como una contraoferta.

Partes

COMPRADOR(ES): Comenzando por la palabra “COMPRADOR(ES)”, escriba el nombre o los nombres de los Compradores. Asegúrese de nombrar a todos los Compradores, para verificar que cada uno esté completamente obligado por el Contrato.

Consejo práctico: Si el Comprador es un veterano, asegúrese de que el nombre indicado en el Contrato coincida exactamente con el que aparece en su documento de elegibilidad para la baja militar.

VENDEDOR(ES): Comenzando junto a la palabra “VENDEDOR(ES)”, escriba el nombre o los nombres del/de los Vendedor(es).

Consejo práctico: No utilice términos como “todos los propietarios registrados” o “propietarios según el título”. Los propietarios registrados no son necesariamente los únicos que deben firmar contratos y escrituras para transferir el título legal (por ejemplo, los cónyuges de los propietarios en determinadas circunstancias). En el caso de una venta cooperativa en la que el corredor del Comprador no disponga de los nombres completos de todos los vendedores, deje esos espacios en blanco y solicite al corredor que los complete con los nombres correctos antes de la aprobación.

Tanto el Comprador como el Vendedor deben incluir su dirección postal en este cuadro. **Es muy importante que ambas partes coloquen una dirección postal en el Contrato.** Por lo general, es necesario comunicarse con la otra parte durante el desarrollo de una transacción. Contar con la dirección y los números de contacto correctamente completados puede facilitar significativamente esta comunicación, especialmente cuando una de las partes no cuenta con la representación de un corredor. Ambas partes deben comunicarse con la otra a través de sus agentes, pero puede ser necesario que el Comprador contacte directamente al Vendedor sobre los documentos del condominio.

Propiedad

DIRECCIÓN: Al describir la propiedad que será transferida, es importante incluir en el Contrato la descripción legal de la misma, y no limitarse únicamente a la dirección postal. Escriba una descripción de la propiedad, incluyendo número de casa, calle, ciudad postal, código postal, municipio, ciudad o municipio, condado y distrito escolar.

Ejemplo: DIRECCIÓN (incluyendo ciudad postal): 123 Mulberry Street, Hummelstown, PA ZIP 17036, municipio de Township of Derry, condado de Dauphin, distrito escolar de Derry Township, Mancomunidad de Pensilvania.

Nota: Asegúrese de incluir el municipio correcto (municipio, distrito o ciudad) en la descripción de la propiedad donde se indique, y no solo la designación común de la oficina de correos, que probablemente sea parte de la dirección postal.

Aunque el distrito escolar y el código postal no son necesarios para la identificación legal de la propiedad, algunos compradores están muy interesados en vivir en un código postal específico o en enviar a sus hijos a escuelas dentro de cierto distrito.

Nota: Si el Comprador completa el distrito escolar incorrectamente o si el Comprador no ha completado ningún distrito escolar, el Vendedor debe modificar esta línea para reflejar el distrito escolar correcto.

IDENTIFICACIÓN: Si la práctica del mercado exige una descripción más detallada, o si la descripción breve no es suficiente para identificar la Propiedad, se puede incluir uno o más de los siguientes elementos para identificar la Propiedad en el espacio provisto: número(s) de identificación fiscal; número de parcela; lote y manzana; o libro de escrituras, página y fecha de registro.

Consejo práctico: Si la propiedad consta de varios lotes o existe la posibilidad de confusión con respecto a los límites de la propiedad, prepare un anexo al Contrato que incluya una copia de la descripción legal tomada de la última escritura registrada, una escritura propuesta o la descripción legal elaborada por un abogado. Asegúrese de que la descripción legal sea la descripción correcta y actual de la propiedad que se vende. Incluir una descripción legal precisa y completa de la propiedad es fundamental para evitar cualquier tipo de conflicto o malentendido relacionado con los detalles de la propiedad que se va a transferir.

Consejo práctico: Los datos de identificación de la propiedad pueden tener diferentes nombres en distintos condados. Use el término adecuado en su área (por ejemplo, Número de Parcela, Número de Identificación de Propiedad, Número de Identificación Fiscal).

Secciones de Relación Comercial

Las Secciones de Relación Comercial ("Relación del comprador con el corredor con licencia en la PA" y "Relación del vendedor con el corredor con licencia en PA") en la parte frontal del Contrato se utilizan para identificar a los corredores y agentes involucrados en la transacción y describir su relación comercial con las partes involucradas. Cada sección está dividida en dos partes: una destinada al Corredor (lado izquierdo) y otra destinada al Agente (lado derecho).

Nota: La Ley de Licencias y Registro de Bienes Raíces (RELRA) requiere que los corredores especifiquen: (1) el rol que cumplen en una transacción; y (2) si el corredor o cualquier licenciataria afiliado al corredor ha proporcionado servicios a cualquier otra parte involucrada en la transacción. La información proporcionada en los Bloques de Relación Comercial incluye la información apropiada sobre la relación comercial. El párrafo 25(D) se incluye para cumplir con la segunda parte de este requisito.

CORREDORES:

En el lado izquierdo, el corredor debe completar con el nombre de la compañía (correduría), su número de licencia y su información de contacto.

Las casillas de verificación en el lado izquierdo de la Sección de Relación Comercial, debajo de la información de contacto del corredor, le permitirán indicar si el corredor representa solo a una de las partes (Agente del Comprador o Agente del Vendedor) o a ambas partes (Agente Dual).

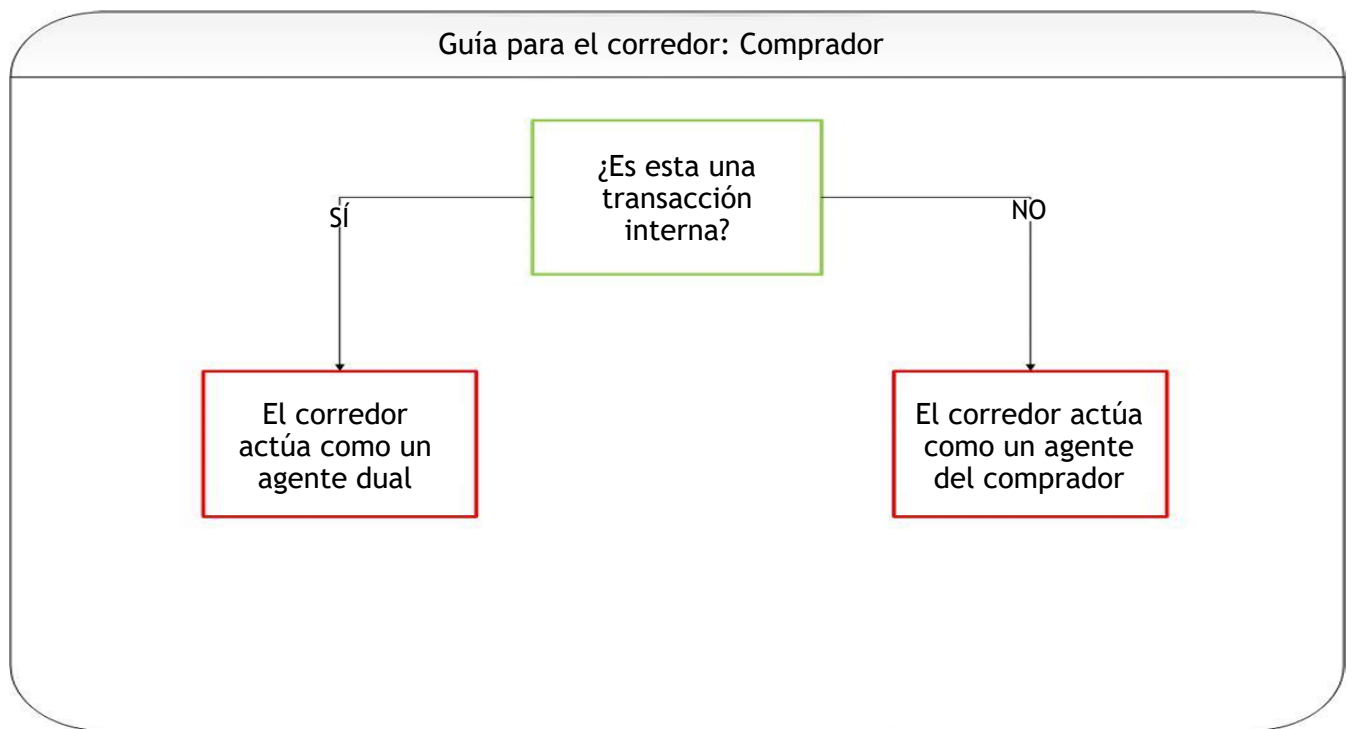
Nota: Cuando el Comprador y el Vendedor están representados por el *mismo Corredor*, el Corredor siempre trabajará como un Agente Dual y la información del Corredor (empresa) en ambas casillas debe ser la misma.

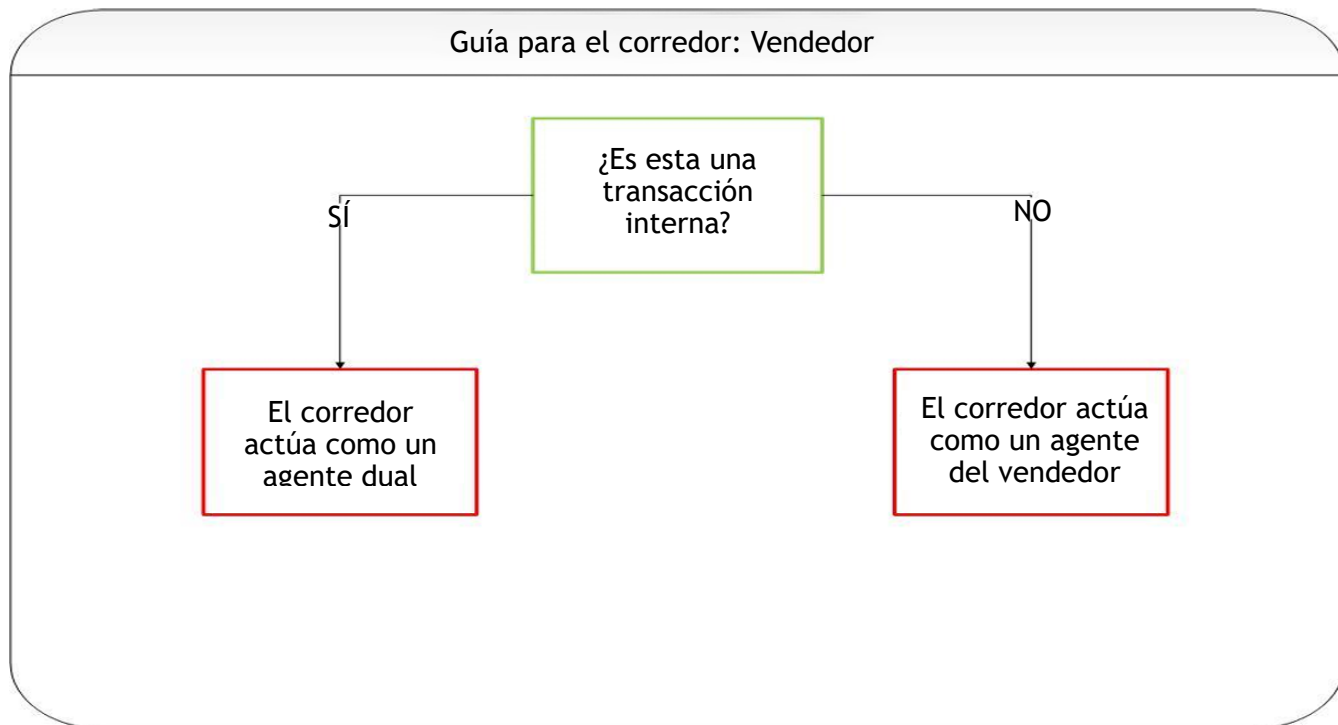
Cuando una transacción involucra a una parte que no está representada por un corredor, el corredor que trabaja para la parte representada debe completar la información del corredor y del titular de la licencia en el cuadro de la parte que representa y debe seleccionar la casilla de verificación "Sin relación comercial" en la sección de relación comercial de la otra parte.

Ejemplo: Un agente que representa a un comprador en una transacción FSBO (venta directa por el propietario) debe completar el apartado de Relación Comercial del Comprador como Agente del Comprador y marcar la casilla "Sin relación comercial" en el apartado de Relación Comercial del Vendedor. Esto significa que la relación definida con el Vendedor establece que el corredor únicamente representa los intereses del Comprador y no tiene ninguna obligación de actuar en beneficio del Vendedor. Esto puede ayudar a resolver cualquier problema potencial en el que un comprador o vendedor alegue que no sabía que no estaba representado en una transacción.

Consejo práctico: Si se ha marcado la casilla "Sin relación comercial", el corredor y el licenciatario **no deben** escribir su información en esa sección de relación comercial.

Responda las preguntas en las guías a continuación para determinar qué casilla debe marcar en el Contrato.





LICENCIATARIOS:

En el lado derecho, el Licenciatarario deberá completar su nombre, número de licencia e información de contacto. Si más de un Licenciatarario representa al vendedor, cada Licenciatarario debe escribir su nombre, número de licencia e información de contacto.

En el lado derecho de la sección de Relación Comercial, debajo de la información del agente con licencia, se encuentran casillas de verificación que permiten indicar la relación que tiene con su cliente y con los demás agentes que participan en la transacción. Primero, asegúrese de comprender la diferencia entre Agencia Designada y Agencia Dual, así como la política de su agencia inmobiliaria al respecto. Si no está familiarizado con la política de su corredor sobre este tema, converse con él. No asuma que la política de su corredor es la misma que la de otros corredores en el mercado.

Un **Agente del Comprador** o **Agente del Vendedor** es un Licenciatarario que, junto con todos los demás licenciatarios de la correduría, representa al Comprador o al Vendedor.

Un **Agente Designado** es un licenciatarario asignado por el corredor para actuar exclusivamente como agente del cliente excluyendo a todos los demás licenciatarios dentro de la misma agencia.

Un **Agente Dual** es un Licenciatarario que actúa como agente tanto del Comprador como del Vendedor en la misma transacción.

Es posible que un Agente Designado actúe como un Agente Dual si el mismo agente representa a ambas partes.

El rol del agente también dependerá de si la transacción se realiza dentro de la misma correduría (**transacción interna**) o entre corredores de diferentes compañías (**transacción en cooperación**).

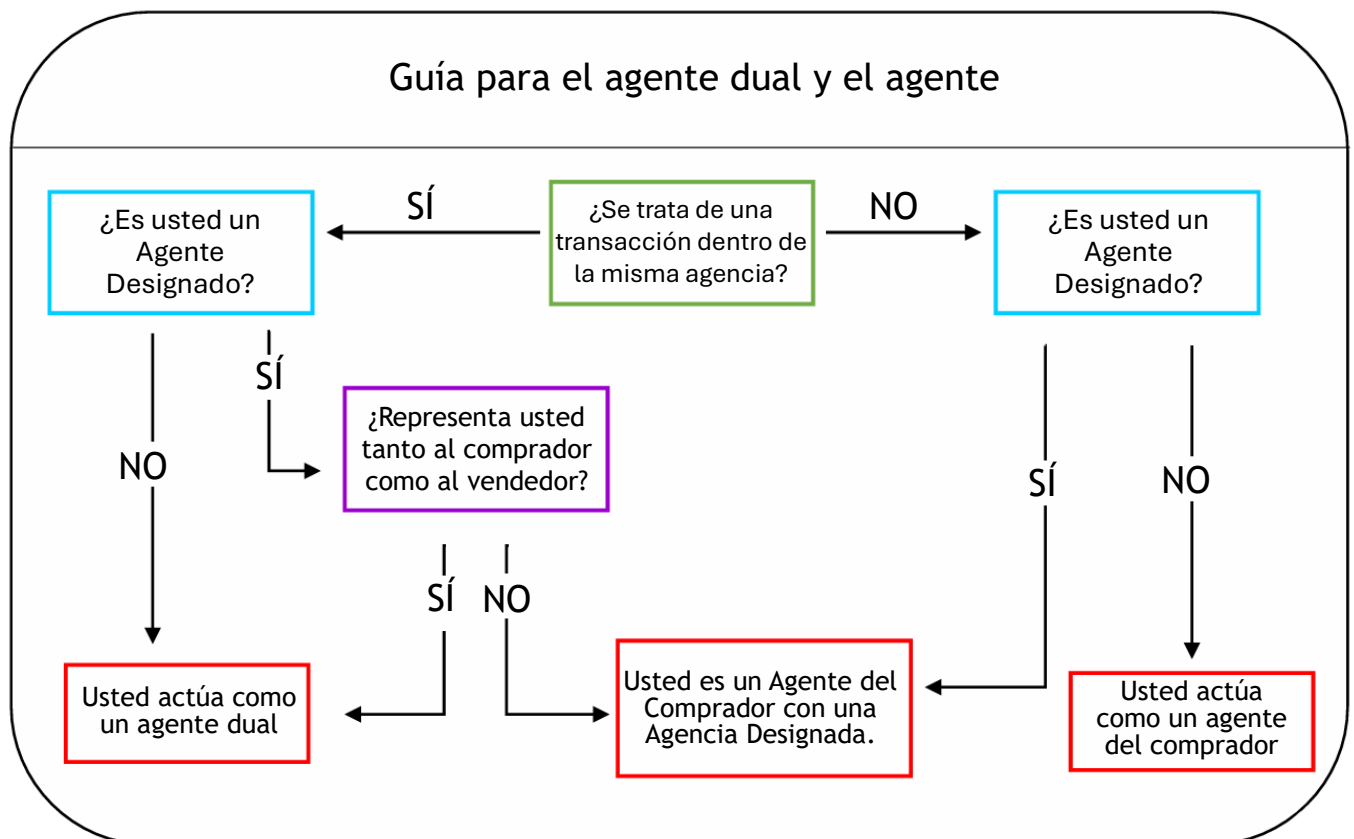
En una transacción en cooperación, el licenciario de cada lado de la transacción representa sólo a una parte, por lo que no aplica la figura de agencia dual. En este tipo de transacción, el licenciario debe confirmar si su corredor adopta la modalidad de agencia designada. En caso afirmativo, seleccione Agente con agencia designada. En caso contrario, seleccione Agente.

En una transacción interna, un Licenciario solo puede seleccionar Agente dual o Agente con agencia designada. Si el corredor no adopta la modalidad de agencia designada, los agentes que representan a ambas partes en la transacción son considerados agentes duales. Si el corredor adopta la modalidad de agencia dual, seleccione "Agente con Agencia Designada" si diferentes licenciarios representan a las partes, o seleccione "Agente Dual" si el mismo licenciario representa a ambas partes.

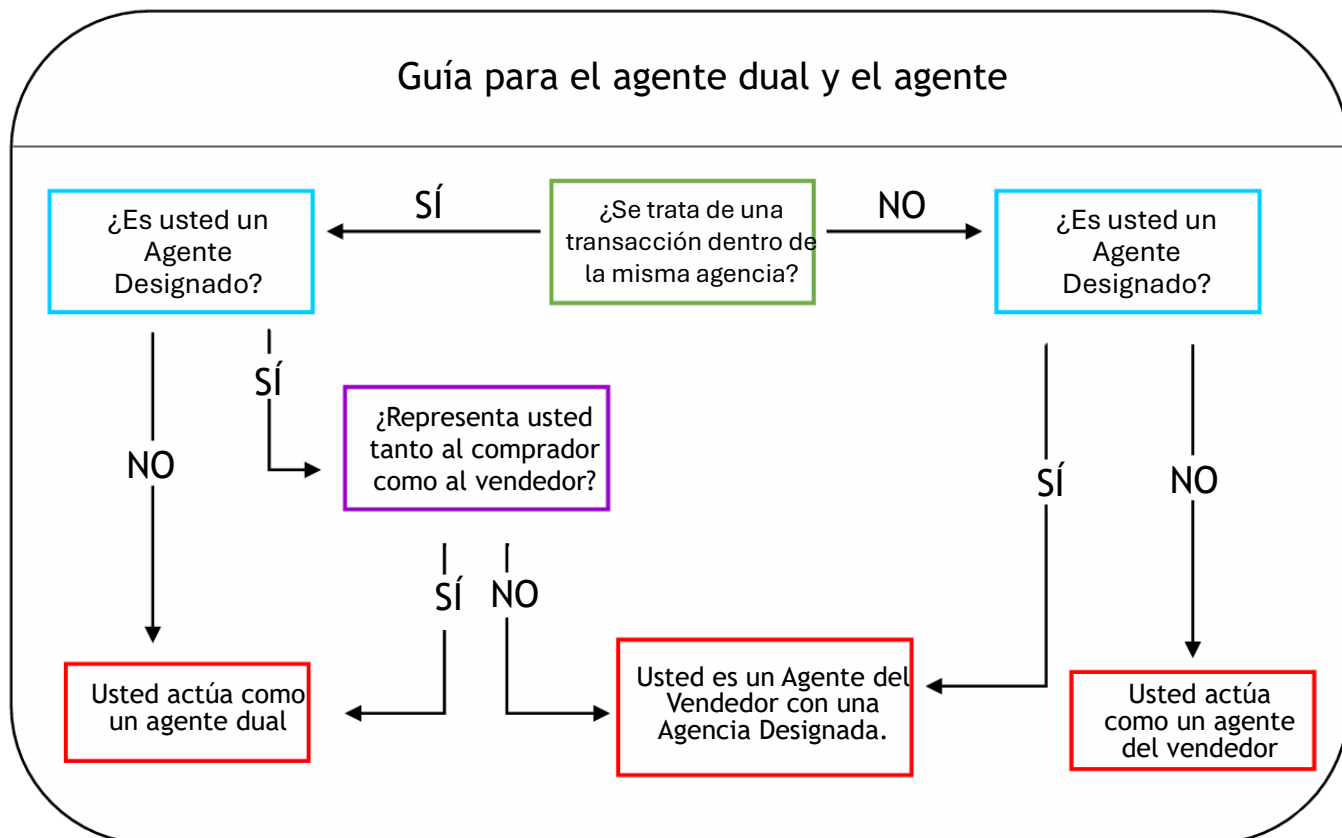
Consejo práctico: Al completar las secciones de relación comercial, tenga en cuenta que solo debe figurar el nombre legal y la dirección de las oficinas de bienes raíces con licencia en Pensilvania. No utilice apodos de oficina o direcciones particulares si no están aprobados y registrados por la Comisión de Bienes Raíces del Estado.

Consejo práctico: Si no está seguro acerca de la información sobre el otro agente involucrado en la transacción, especialmente si trabaja o no como agente designado, no complete esa información. En lugar de eso, comuníquese con el corredor o con el licenciario para conocer su estado o pídale al otro corredor o licenciario que complete la información cuando tenga el Contrato.

Responda las preguntas en las guías a continuación para determinar qué casilla debe marcar en el Contrato.



Guía para el agente dual y el agente



Párrafo 1: FECHA

Para establecer la fecha de la oferta, se debe ingresar la fecha en que la primera parte (generalmente el Comprador) firma el Contrato en el espacio correspondiente a "fecha". No coloque una fecha anterior ni posterior al Contrato.

Consejo práctico: La fecha registrada en el Contrato debe permanecer igual durante todo el proceso de negociación, incluso cuando el documento se comparta o modifique entre las partes. El propósito de esta fecha es identificar qué "versión" del contrato original se está negociando. Si las partes redactaran un nuevo contrato para la transacción, sería aceptable comenzar esa versión del contrato con una nueva fecha.

Párrafo 2: PRECIO DE COMPRA Y DEPÓSITOS

Subpárrafo (A): Precio de compra

Escriba el precio de compra utilizando números en la primera línea. Escríbalo en la segunda y tercera línea. No use expresiones como 00/100 o 0/100 al completar este tipo de documento, ya que estas son específicas para la redacción de cheques.

Ejemplo: Precio de compra \$153,000 (ciento cincuenta y tres mil dólares estadounidenses), que serán pagados por el Comprador de la siguiente manera:

Consejo práctico: Al completar el Contrato para presentar la oferta inicial, escriba el precio de compra en el extremo izquierdo de la línea para permitir que el Vendedor presente una contraoferta tachando el monto original e insertando un nuevo monto en la misma línea.

(1) Depósito inicial: El Comprador generalmente proporcionará algún tipo de depósito o pago inicial inmediatamente después o poco después de que el Vendedor acepte el Contrato. Actualmente, es más común que un contrato se firme y envíe electrónicamente. Cuando eso ocurre, el cheque de depósito normalmente no se entrega al mismo tiempo, sino que llega unos días después. Si el Contrato se firma y se entregará sin el depósito indicado, especifique un número de días que le permita disponer del tiempo necesario para entregar el cheque al Vendedor.

Nota: Este Contrato de Venta se refiere a todos los pagos realizados por los Compradores como "depósitos". La mayoría de las referencias son a "dinero depositado como parte del precio de compra". La práctica común en el mercado puede ser referirse a estos depósitos como "anticipo," "dinero inicial" o términos similares.

Nota: No existe ningún requisito legal para proporcionar un depósito, aunque es una práctica común en casi todos los mercados hacerlo. El monto está abierto a negociación. Un Contrato presentado sin depósito sigue siendo válido.

(2) Depósito adicional: Los vendedores pueden pedir depósitos adicionales en ciertos momentos de la transacción como señal de compromiso del comprador. Si se debe pagar algún depósito adicional, el monto del depósito y el tiempo de entrega se deberán indicar en esta línea. Es importante informar al comprador que realizar este pago puntualmente es una obligación del contrato, y que un retraso podría tener consecuencias. Para más detalles, consulte el párrafo 5 (Plazos y Fechas Esenciales) y el párrafo 26 (Incumplimiento, Terminación y Devolución de Depósitos).

(3) Línea en blanco: Si existe otro pago programado, anótelos en esta línea *junto con la fecha en que debe realizarse*. **No escriba el monto de la hipoteca en esta línea** a menos que el Vendedor esté financiando directamente la compra o el comprador asuma la hipoteca existente del vendedor. Si se trata de cualquier otro tipo de hipoteca, utilice el Párrafo 8 (Contingencia hipotecaria).

Nota: Si la transacción no se concreta, los depósitos realizados por los compradores deben ser gestionados y distribuidos adecuadamente. En algunos casos, el vendedor podría retener parte o la totalidad de los depósitos, mientras que, en otros, esos depósitos podrían devolverse parcial o totalmente al comprador. Es importante revisar cuidadosamente las cláusulas del contrato relacionadas con la terminación o el incumplimiento para asesorar al cliente sobre cómo se manejarán los depósitos en caso de que surjan problemas durante la transacción. Véase el párrafo 26 para obtener más información.

(4) El saldo restante se pagará en el momento de la liquidación: Cualquier cantidad que quede pendiente, una vez que se hayan descontado todos los depósitos del precio de compra, deberá ser pagada por el comprador en el momento del cierre. Este texto tiene como objetivo evitar errores de cálculo, ya que no será necesario volver a sumar los valores totales. Además, elimina la necesidad de actualizar esta parte del contrato si se realizan cambios en el precio de compra o en los depósitos debido a contraofertas.

Consejo práctico: Los compradores suelen preferir realizar depósitos pequeños para limitar su exposición en caso de que no puedan cumplir con el contrato. Los vendedores, por otro lado, pueden llegar a solicitar depósitos más altos para ayudar a protegerse de un incumplimiento por parte del comprador. Cuando actúe como agente del comprador, puede que valga la pena recordarle a su cliente que negociar los depósitos puede ser tan efectivo como negociar el precio de compra. Por ejemplo, si un vendedor recibe dos ofertas similares, podría inclinarse por aceptar la oferta de un comprador que propone un depósito mayor, incluso si el precio de compra ofrecido es ligeramente inferior al de otro comprador con un depósito más pequeño.

Subpárrafo (B): Forma de pago para depósitos o manejo de dinero en fideicomiso

Este subpárrafo incluye dos disposiciones, cada una relacionada con los métodos aceptados para realizar depósitos y conservarlos hasta el cierre de la transacción: En primer lugar, los depósitos pagados 30 días o más antes de la fecha de cierre deben realizarse en forma de cheque, cheque de caja o fondos transferidos. Los depósitos pagados dentro de los 30 días anteriores a la fecha de cierre deben realizarse en forma de cheque de caja o transferencia bancaria, no mediante cheque personal. El objetivo de esta disposición es proteger a los vendedores, asegurando que los fondos proporcionados cerca del cierre sean válidos y estén disponibles de manera legítima.

Consejo práctico: Es importante dejar claro a los compradores, que puedan creer que un cheque personal sería suficiente para este propósito, que los cheques personales y los cheques certificados no figuran como métodos de pago permitidos. Un vendedor tiene la autoridad de aceptar un cheque personal si lo desea. Sin embargo, si acepta el cheque personal como pago, es probable que haya renunciado a cualquier protección que tendría bajo esta disposición. Las partes siempre pueden modificar esta cláusula para considerar métodos de pago alternativos. No hay nada especial o fijo en la limitación de 30 días; esta solo sirve como referencia estándar. La intención es garantizar que este período sea suficiente para que cualquier cheque personal tenga tiempo de ser procesado antes del cierre. Permitir cheques personales demasiado cerca del cierre podría causar problemas si los fondos no están disponibles en el momento necesario. Si un Vendedor no desea recibir el pago mediante transferencia bancaria, será necesario especificarlo en el Contrato. El efectivo no está incluido en la lista de métodos de pago aceptables para proteger la seguridad de los corredores que puedan tener que guardar y transportar grandes cantidades de efectivo.

Subpárrafo (C): Depósitos al corredor en nombre del vendedor

Por defecto, el contrato establece que los depósitos serán retenidos por el corredor en nombre del vendedor.

Si el corredor del comprador u otra persona (tal vez un abogado o una compañía de títulos) tiene el dinero del depósito, esta información debe indicarse en el espacio correspondiente. Es aceptable utilizar el término “Corredor del Comprador” en esta línea, ya que el Corredor está claramente identificado al comienzo del formulario.

Si un abogado es quien retendrá los depósitos, utilice el nombre del abogado o de la firma, en lugar de simplemente identificarlo como "Abogado del Comprador". Si una persona o entidad no está identificada de otra manera en el Contrato, asegúrese de incluir el nombre

completo de la persona o entidad para permitir que las partes identifiquen al titular de los depósitos.

Consejo práctico: Los corredores no están obligados a colocar el dinero depositado en cuentas que generen intereses. Si un corredor decide depositar los fondos en una cuenta que genere intereses, la regla general establece que los intereses obtenidos deben entregarse a quien corresponda el capital. Es decir, si la venta se cierra y el vendedor recibe el depósito, entonces el vendedor también tiene derecho a todos los intereses. Si la venta *no* se cierra y el Comprador recupera el dinero del depósito, entonces todos los intereses regresan al Comprador. Si las partes desean tratar los intereses de otra manera, deben especificarlo por escrito antes de firmar el contrato para evitar problemas durante el cierre. Además, si se establece una cuenta que genere intereses, generalmente esta debe estar a nombre de la parte que recibirá los intereses. En estos casos, se recomienda que el corredor obtenga un formulario W-9 del cliente antes de abrir la cuenta. Consulte con su corredor cuál es el método adecuado para abrir una cuenta que genere intereses, si así lo desea.

Este subpárrafo establece que el agente de depósito en garantía puede retener los cheques no cobrados en espera de que el Vendedor acepte la oferta. En circunstancias normales, un depósito que se mantendrá en fideicomiso debe ser colocado en la cuenta de fideicomiso a más tardar el siguiente día hábil después de ser recibido. Sin embargo, si ambas partes lo acuerdan, el corredor puede retener el cheque del comprador hasta que la oferta sea aceptada por el vendedor. En ese momento, el cheque debe depositarse el siguiente día hábil.

Nota: El contrato de la Asociación de Realtors® de Pensilvania (PAR, por sus siglas en inglés) para la publicación de propiedades (Formulario XLS) y el contrato de representación del comprador (Formulario BAC) incluyen cláusulas que confirman el consentimiento del cliente para que los depósitos realizados mediante cheque puedan ser retenidos. El texto del contrato simplemente reafirma este derecho. Asegúrese de explicarle a su cliente que esta disposición no le da permiso de emitir un cheque de depósito con fecha posterior.

Consejo práctico: La cláusula de estos formularios dice que el corredor “puede” (no “debe”) retener el dinero del depósito pagado con cheque. Cada corredor debería tener una política clara sobre este tema.

Párrafo 3: CONCESIONES DEL VENDEDOR

Este párrafo ofrece a las partes la posibilidad de negociar dos tipos de concesiones por parte del vendedor: 1) Que el vendedor pague parte de los honorarios del corredor del comprador en representación del comprador. 2) Que el vendedor cubra parte de los costos típicos de cierre del comprador, como impuestos, seguro de título, tarifas de registro, entre otros, excluyendo los honorarios del corredor del comprador. Las partes pueden negociar por ninguno de los dos, por uno o por ambos, dependiendo de las particularidades de la transacción. Estas concesiones se distinguen porque, aunque muchos prestamistas suelen imponer límites al monto que puede destinarse a los costos de cierre habituales, podrían establecer un límite diferente, o incluso no tener ningún límite, para los montos que pueden aplicarse a los honorarios del corredor del comprador.

Consejo práctico: Recuerde que, independientemente de cómo una concesión del vendedor haya sido ofrecida inicialmente por un vendedor o solicitada por un comprador, *no es un término vinculante de la transacción hasta que se incluya en el Contrato de Venta y sea firmado por las partes.*

Consejo práctico: Las concesiones podrían establecer un monto específico en dólares o un porcentaje del precio de venta. Cualquiera que sea el número que se utilice, asegúrese de que ambas partes comprendan cómo se relaciona ese número con cualquier contraoferta que se realice. Por ejemplo, si el precio de venta negociado aumenta, el comprador podría necesitar ajustar el monto de la asistencia solicitada para cubrir los costos adicionales. En cambio, si el vendedor solo puede aportar una cantidad específica de dinero, podría verse obligado a reducir el porcentaje de la asistencia ofrecida para que se ajuste a su capacidad económica.

Subpárrafo (A): Comisión del corredor del comprador

Hay varias formas en las que se puede pagar la comisión del corredor del comprador. El comprador podría pagarlos directamente. Podría pagarlos a través de la compensación cooperativa que realice el corredor del vendedor. O, en algunos casos, el vendedor podría pagarlos en nombre del comprador.

Si los honorarios del corredor del comprador son cubiertos completamente por el comprador, ya sea de manera directa o a través de una compensación cooperativa, no se debe tener en cuenta este subpárrafo (o se deben insertar ceros en los espacios correspondientes).

Si el vendedor está dispuesto a contribuir al pago de los honorarios del corredor del comprador, se debe seguir un proceso de varios pasos para negociar este subpárrafo:

Primero, determine si los corredores han acordado alguna compensación cooperativa. Lo ideal es que este contrato esté por escrito, utilizando el "Contrato de Compensación de Corredores Cooperativos" (Formulario CBC) o algún formulario similar. La forma más rápida de hacerlo es simplemente compartir esa información con su cliente.

Segundo, determine la diferencia (si existe) entre la compensación cooperativa acordada y los honorarios del corredor del comprador negociados en el contrato de agencia/honorarios entre el comprador y su corredor.

Tercero, indique *la parte de la diferencia* que el comprador desea que el vendedor contribuya a la transacción (no necesariamente los honorarios completos del corredor del comprador).

EJEMPLO:

El comprador y el corredor del comprador han negociado una comisión para el corredor del comprador por \$5,000. El corredor del vendedor y el corredor del comprador acordaron una compensación cooperativa de \$4,000. Si un comprador desea negociar una concesión según el subpárrafo (A), podría indicar *cualquier monto hasta \$1,000* (la diferencia entre la compensación de cooperación y la comisión del corredor del comprador) y negociar sobre esa base.

Subpárrafo (B): Asistencia con los costos de cierre

Este apartado trata sobre la asistencia que el vendedor puede ofrecer para cubrir costos de cierre habituales, excluyendo los honorarios del corredor del comprador. Si el Vendedor está dispuesto a contribuir con estos costos, inserte el monto máximo que el Vendedor acepta pagar en la(s) línea(s) correspondiente(s).

Consejo práctico: Asegúrese de que el comprador y el corredor del comprador estén informados sobre los límites que el prestamista impone a las concesiones del vendedor. Esto asegurará que los montos negociados no excedan lo permitido por el prestamista. Recuerde que puede haber diferentes reglas para los costos de cierre y para los honorarios del corredor del comprador. Por esa razón, es recomendable negociar y aclarar cómo se distribuirán las concesiones del vendedor en el contrato.

Consejo práctico: Una vez finalizado el contrato, pueden surgir otras situaciones, como las relacionadas con las inspecciones, en las que el vendedor podría acordar otorgar créditos adicionales al comprador. Asegúrese de consultar con el prestamista para ver si estos créditos podrían contabilizarse dentro del límite total de concesiones que el vendedor está autorizado a ofrecer. La última oración deja claro que el vendedor sólo está obligado a pagar hasta el importe o porcentaje máximo del prestamista.

EJEMPLO:

Oferta original: precio de compra de \$100,000, con una contribución del vendedor de \$6,000. El prestamista establece un límite máximo del 6% del precio de compra para la contribución del vendedor. En este caso, la contribución ofrecida es válida, ya que \$6,000 no supera el 6% del precio de compra.

Contraoferta: El precio de compra se reduce a \$97,000, con una contribución del vendedor de \$6,000; la contribución máxima del vendedor permitida por el prestamista es del 6%. Esto generará un problema porque \$6,000 representan el 6.2% (más del 6% del precio de compra). Al cierre, es probable que el comprador esté limitado a \$5,820 según la política del prestamista.

Posible solución: Si el límite establecido por el prestamista no se aplica a las contribuciones del vendedor para cubrir los honorarios del corredor del comprador, las partes pueden negociar cómo dividir las concesiones entre ambas opciones. Por ejemplo, podrían asignar \$5,000 para los costos de cierre y \$1,000 para los honorarios del corredor del comprador. El vendedor está aportando el monto total previamente acordado, pero el comprador podría simplemente decidir redistribuir cómo utiliza ese dinero en el momento del cierre.

Párrafo 4: LIQUIDACIÓN Y POSESIÓN

Subpárrafo (A): La fecha de liquidación es _____, o antes si el comprador y el vendedor están de contrato. Complete siempre esto con una fecha específica; no escriba “30 días después de la aceptación” o un término similar. Al seleccionar una fecha de liquidación, las partes (y los agentes) deben tener cuidado de consultar un calendario y evitar fijar la fecha de liquidación para un fin de semana, feriado u otro día que pueda causar dificultades (como un feriado religioso o una obligación familiar).

Consejo práctico: Esta disposición establece una fecha específica para la liquidación que sólo podrá modificarse por contrato de las partes. Para posponer la fecha de cierre establecida en el contrato, es siempre necesario contar con un anexo por escrito que modifique la fecha indicada en el contrato. Aunque no sea un requisito legal, también es recomendable obtener un anexo escrito si se desea adelantar la fecha de cierre respecto a la indicada en el contrato.

Subpárrafo (B): Lugar del cierre

Este subpárrafo establece como posición predeterminada que el cierre se llevará a cabo en el condado donde se encuentra la propiedad o en un condado vecino, durante el horario laboral habitual. Aunque en la mayoría de las transacciones el cierre se realiza sin complicaciones en los lugares establecidos, algunos compradores o vendedores podrían tener circunstancias particulares que requieran ajustes en la ubicación del cierre. Por ejemplo, un comprador de Pittsburgh que se muda a Allentown podría necesitar programar la liquidación en Pittsburgh porque sabe de antemano que no podrá viajar en la fecha de liquidación propuesta. Esta disposición recomienda a las partes a conversar sobre estas necesidades al comienzo del proceso en lugar de que una de las partes se enfrente a una solicitud difícil o inconveniente justo antes del cierre.

Subpárrafo (C): En el momento del cierre se prorrateará los siguientes conceptos... "El contrato establece que los impuestos y otras comisiones especificadas serán prorrateados hasta la fecha del cierre". Si se utilizará una base diferente para el prorrateo, debe especificarse en el espacio proporcionado después de "a menos que se indique lo contrario aquí."

Subpárrafo (D): Para efectos de prorrateo de los impuestos sobre bienes inmuebles...

Todos los condados y municipios cobran sus impuestos sobre la propiedad según el año calendario (del 1 de enero al 31 de diciembre), mientras que el año fiscal de la mayoría de los distritos escolares es del 1 de julio al 31 de junio (excepto Pittsburgh, Filadelfia y Scranton, que utilizan un año calendario). Además, debido a estas diferencias en los años fiscales, los municipios y los distritos escolares tienen políticas variadas sobre cuándo se envían las facturas de impuestos a los residentes y cuándo deben pagarse. Los corredores y las partes deben revisar las facturas de impuestos pagadas y adeudadas para asegurarse de que cualquier prorrateo de impuestos se aplique correctamente. Siempre es una buena idea consultar directamente con el municipio o el distrito escolar si hay alguna pregunta.

Subpárrafo (E): La transferencia del vendedor se realizará mediante un título de garantía especial en pleno dominio

La norma predeterminada en el contrato es que se utilizará un título de garantía especial para transferir la propiedad, ya que es lo más común en estas transacciones. Un **título de garantía especial** incluye la garantía del vendedor (otorgante) de que recibió un título válido al momento de comprar la propiedad y de que esta no tuvo cargas adicionales durante el tiempo en que él fue titular, salvo las indicadas en el título.

La alternativa sería utilizar un título **de garantía general**. Un título de garantía general no solo garantiza que el vendedor no gravó el título más allá de lo que se menciona en el documento, sino también que el propietario anterior tampoco lo hizo. Si esta es la práctica en su área de mercado, o si las partes están de contrato, debe insertar título de garantía general" en el espacio provisto después de "a menos que se indique lo contrario aquí". Nunca asuma que un vendedor está transfiriendo mediante título de garantía general.

Subpárrafo (F): Pago de impuestos de transferencia

El contrato establece como práctica habitual que el monto total de los impuestos de transferencia se divida de manera equitativa entre el comprador y el vendedor. Si usted acuerda otros términos o en su mercado existen prácticas diferentes, estas deben especificarse en el espacio correspondiente bajo la sección "a menos que se indique lo contrario aquí".

Subpárrafo (G): Posesión

La posesión de la propiedad se entregará mediante escritura, llaves y posesión física. El Vendedor acepta que la Propiedad estará libre de escombros (por ejemplo, basura, desechos de jardín, etc.) y que todas las estructuras estarán "limpias".

Consejo práctico: En algunas transacciones, la entrega de la posesión física de la propiedad no se realiza en la fecha de cierre. Los vendedores a veces negocian permanecer en la propiedad durante un período de tiempo después de la liquidación. Además, los compradores ocasionalmente podrían llegar a un contrato para mudarse a la propiedad antes de la liquidación. Si el comprador planea mudarse antes del cierre, se recomienda usar el formulario de la Asociación de Realtors® de Pensilvania (PAR) llamado "Anexo de Posesión Antes del Cierre" (Formulario PRE). Por otro lado, si el vendedor permanecerá en la propiedad tras el cierre, se puede usar el "Anexo de Posesión Posterior al Cierre" (Formulario POS) de la PAR. Estos documentos ayudan a establecer de manera clara los términos entre las partes durante este período, como los pagos relacionados con la ocupación de la propiedad y qué sucede si no se cumplen los contratos establecidos.

Subpárrafo (H): Propiedad arrendada

Si la Propiedad está arrendada, y el Vendedor se lo ha comunicado al Comprador por escrito antes de firmar, entonces la Propiedad no se transferirá por posesión física sino por cesión de contratos de arrendamientos. Los "arrendamientos" incluyen tanto contratos de alquiler tradicionales como contratos de alquiler a corto plazo, como los utilizados para alquileres vacacionales. Las copias de estos contratos deben estar disponibles y firmadas en el momento de la firma del contrato de compraventa. Si los contratos de arrendamiento no están disponibles al momento de la firma, utilice el "Anexo de propiedad ocupada por el inquilino" (formulario TOP de la PAR). Hay una casilla de verificación al final de este párrafo que le permite demostrar que este formulario es un anexo al Contrato. Esto también sirve como recordatorio para que usted y su cliente consideren adjuntar el Formulario TOP si la propiedad está alquilada.

Si la propiedad está arrendada, el vendedor se compromete, desde la fecha en que se firma el contrato, a no celebrar nuevos contratos de alquiler ni extender los existentes, incluidos los de corta duración, sin el consentimiento previo y por escrito del comprador.

Nota: Los contratos de alquiler/arrendamiento existentes pueden transferirse al comprador mediante un documento específico de cesión preparado por un abogado. Otra opción es que el vendedor escriba directamente en el contrato de alquiler que este será transferido al comprador como parte del contrato de compraventa. Esta cláusula debe estar firmada y fechada tanto por el Vendedor como por el Comprador.

Párrafo 5: FECHAS Y PLAZOS CLAVE

Subpárrafo (A): La aceptación de todas las partes debe realizarse antes de una fecha específica: si no se obtiene una respuesta dentro del plazo establecido en el contrato, la oferta del comprador quedará sin efecto. Asegúrese de dejar suficiente tiempo para que el agente del vendedor se comunique con el vendedor y presente la oferta. Sin embargo, trate de no dejar tanto tiempo que el comprador pueda perder otras posibles oportunidades de compra mientras espera una respuesta. Los agentes que representan a un comprador deben consultar con sus clientes para decidir durante cuánto tiempo seguirá siendo válida la oferta. También es útil que el agente contacte al corredor de la otra parte para confirmar la disponibilidad del vendedor antes de redactar el contrato. Un plazo de tres a cinco días suele ser adecuado en la mayoría de los casos. Sin embargo, puede ajustarse dependiendo de las circunstancias: podría extenderse si la otra parte está fuera de la ciudad o de vacaciones, o acortarse si la propiedad es muy demandada o si hay una fecha de cierre próxima.

Consejo práctico: Utilice una fecha específica en la cual todas las partes deben aceptar o rechazar la oferta; no complete simplemente un período de tiempo (por ejemplo, "3 días") como podría usarse en otras secciones del Contrato.

Subpárrafo (B): Importancia de los plazos

La "importancia de los plazos" implica que todas las fechas y plazos estipulados en el contrato, como los relacionados con inspecciones o respuestas, deben cumplirse estrictamente para evitar que alguna de las partes incurra en incumplimiento.

Nota: El período de contingencia para las inspecciones es el tiempo asignado al comprador para realizar las revisiones necesarias de la propiedad y, además, presentar al vendedor una decisión por escrito. Esta decisión puede ser aceptar la propiedad, cancelar la transacción o proponer correcciones. Si el comprador no actúa dentro de este plazo, podría perder el derecho a reclamar sobre las inspecciones y aceptaría la propiedad en su estado actual. (Véase el párrafo 11, "Renuncia a contingencias").

Subpárrafo (C): Fecha de ejecución y cómputo de días

La posición predeterminada en el Contrato, tal como se establece en este subpárrafo, es que el cómputo de días se realiza de la siguiente manera:

- El conteo comienza al día **siguiente** de la firma del contrato.
- El último día del plazo también se **incluye** y este se cumple al final de ese día.
- Los días festivos y fines de semana **se incluyen** en el cómputo de días.

Ejemplo: Un Contrato celebrado el lunes 1 de julio establece que el Comprador deberá solicitar financiación hipotecaria en un plazo de 10 días:

- ❖ El primer día del período es el martes 2 de julio.
- ❖ El día feriado del 4 de julio (jueves) **se cuenta**.
- ❖ **Se cuentan** los días del fin de semana del 6 y 7 de julio.

El Comprador tiene hasta el final del jueves 11 de julio (el día 10) para presentar una solicitud completa. Si la solicitud no se completa antes de las 12:01 am del 12 de julio, el Comprador estará en incumplimiento.

Nota: Si un comprador necesita más tiempo para realizar inspecciones, podría parecer lógico cambiar el contrato para que los días contados sean "días hábiles". Esta práctica *no* se recomienda, ya que tiene el potencial de causar tantos (o más)

problemas de los que podría resolver. Por ejemplo, las partes podrían no estar de contrato sobre qué días consideran "feriados menores" (por ejemplo, el Día de Colón, el Día de los Presidentes). Además, con cada vez más negocios, incluidos los bancos, operando los sábados o mediante internet, se podría argumentar que casi cualquier día puede considerarse un "día hábil". Básicamente, este cambio no tiene en cuenta circunstancias que podrían surgir de otras necesidades especiales. Por ejemplo, si su cliente planea tomar unas vacaciones o celebrará una festividad religiosa el último día de un período de tiempo, no importa qué tipo de días esté contando: el cliente seguirá sin estar disponible.

Consejo práctico: Se recomienda a los agentes que vuelvan a verificar el calendario una vez establecida la "Fecha de Ejecución" para asegurarse de que no habrá problemas para cumplir con los plazos establecidos en el Contrato. La "Fecha de Ejecución" del Contrato se define como la fecha en que ambas partes han aprobado el Contrato, lo cual queda reflejado mediante sus firmas o iniciales. Es muy importante asegurarse de que todos los cambios realizados al contrato estén debidamente inicialados y *fechados*, ya que esto facilita identificar la fecha de la última modificación.

Nota: Desde un punto de vista legal, siempre se requiere que el Contrato sea entregado a la otra parte para su completa aceptación. La razón principal para definir una "Fecha de Ejecución" en lugar de depender de una "Fecha de Entrega" es que esta última puede ser difícil de probar. En cambio, los cambios fechados en el contrato son más fáciles de identificar y menos propensos a interpretaciones ambiguas. Tenga en cuenta que los licenciarios están obligados legal y éticamente a entregar todos los contratos completados de manera inmediata, por lo que debería haber muy poca demora entre la firma/inicialización de un contrato y la entrega.

Subpárrafo (D): Fecha de cierre no extendida

La Fecha de cierre **no** se modifica automáticamente si los distintos horarios y fechas de un Contrato no coinciden correctamente; **la liquidación solo puede retrasarse mediante contrato escrito de las partes**. Por ejemplo, si la fecha de cierre está programada para 45 días después de la fecha de ejecución del contrato, es importante asegurarse de que todas las inspecciones, negociaciones y demás trámites estén completados antes del día 45. Al determinar el período de tiempo para las diversas contingencias, inspecciones y otras disposiciones del Contrato, asegúrese de que todas las obligaciones de las partes estén programadas para completarse antes de la fecha de cierre elegida. De igual forma, si es necesario ampliar otros plazos establecidos en el Contrato, asegúrese que estas ampliaciones no se extiendan luego de la Fecha de Cierre.

Subpárrafo (E): Términos y plazos predefinidos

Todas las disposiciones de este contrato que requieren completar una tarea en un plazo determinado incluyen un número de días predeterminado para realizar dicha tarea. En muchos casos, algunos plazos (por ejemplo, la solicitud del vendedor para obtener un Certificado de Reventa) ya están preimpresos con un espacio subrayado en blanco para completar. Estas líneas son lo suficientemente largas para que quien desee cambiar la hora pueda tachar el texto preimpreso e insertar un número diferente en el área en blanco restante de la línea. En algunos casos, como el Período de Contingencia, los plazos se dejan

en blanco. Sin embargo, se incluye un valor predeterminado entre paréntesis para evitar ambigüedades. Por ejemplo, el contrato podría indicar: "Dentro de _____ día(s), o 15 días si no se especifica, a partir de la fecha de ejecución del contrato". Esto sirve como un recordatorio para las partes de que ciertos plazos podrían necesitar más análisis o ajustes durante la negociación. Además, garantiza que, en caso de que el espacio quede sin completar, exista un plazo predeterminado que se aplicará automáticamente.

Consejo práctico: Si las partes desean utilizar los períodos de tiempo predeterminados en los lugares donde se proporcionan espacios en blanco, no es absolutamente necesario completar el espacio en blanco. Sin embargo, es una buena práctica llenarlos para evitar confusiones. Incluso cuando se proporciona un plazo predeterminado, no se recomienda proceder con un contrato que tenga espacios en blanco sin completar, ya que un malentendido sobre uno de estos plazos podría causar problemas graves en la transacción.

Nota: Existen algunas disposiciones en el contrato que están reguladas por ley (por ejemplo, Departamento de Transporte, Zonificación, Aviso de Carbón) y que no deben ser modificadas.

Párrafo 6: ZONIFICACIÓN

La ley de Pensilvania requiere que el Contrato contenga la clasificación de zonificación de la Propiedad a menos que esté en un área que esté zonificada principalmente o exclusivamente para viviendas unifamiliares. **Si la propiedad está zonificada para un uso distinto al de una vivienda unifamiliar, la clasificación de zonificación debe especificarse en el contrato. De lo contrario, el comprador tiene derecho a cancelar el Contrato.** Si la clasificación de zonificación no es principal o exclusivamente residencial, inserte la clasificación de zonificación en el espacio provisto.

El contrato indica que debe consultarse la ordenanza local de zonificación para asegurarse de que la información sea correcta. Evite usar información de directorios municipales o confiar únicamente en lo que diga el vendedor, ya que estos datos podrían no ser precisos. Confirme la clasificación con el municipio al momento de publicar la propiedad, y quizás nuevamente al momento de la venta. Si hay alguna duda respecto a los usos permitidos, el Comprador deberá contactar directamente al municipio.

Consejo práctico: Dado que las clasificaciones de zonificación suelen identificarse con combinaciones de letras y números que pueden variar entre municipios, es útil incluir una breve descripción de los usos permitidos además del código de zonificación.

Ejemplo: Clasificación de zonificación: R-2 Residencial: Viviendas unifamiliares y bifamiliares

Cuando no se requiere la clasificación de zonificación, es mejor escribir N/A o la clasificación de zonificación real, en lugar de dejar la línea en blanco.

Consejo práctico: Algunos municipios no tienen restricciones de zonificación. Para evitar confusiones, se recomienda incluir una aclaración en el contrato, como por ejemplo: "No existen ordenanzas de zonificación en este municipio".

Párrafo 7: ACCESORIOS Y BIENES MUEBLES

Subpárrafo (A): Accesorios

Los “accesorios” son bienes personales que se han unido a un terreno o a un edificio de tal manera que su remoción resulta poco práctica. Por ejemplo, una chimenea de gas es un artículo de propiedad personal. Sin embargo, una vez que se ha instalado en una sala de estar y se ha decorado con estantes y una repisa, es más probable que se la considere un accesorio más. Si bien las disputas sobre estos artículos no son nuevas, el avance de la tecnología hace que ciertos bienes personales sean más fáciles de mover y menos propensos a estar unidos a la propiedad de algún modo permanente. Sin embargo, esto no implica necesariamente que dichos elementos dejen de considerarse accesorios fijos. El objetivo de este apartado es recordar a las partes que deben ser muy específicos al negociar qué artículos de propiedad personal se incluirán en la venta y cuáles no. Es preferible dedicar tiempo a aclarar estos puntos desde el principio en lugar de enfrentarse a disputas el día del cierre.

Subpárrafos (B) y (D): Incluido/Excluido

El subpárrafo (A) especifica qué artículos existentes están incluidos en la venta de la Propiedad. Los artículos adicionales incluidos en la venta se pueden escribir en las líneas proporcionadas. Si hay elementos preimpresos que no estén incluidos, deben tacharse y las modificaciones deben ser inicialadas y fechadas por ambas partes, comprador y vendedor. También puede especificarse en el subpárrafo (C) qué accesorios o elementos están excluidos. Si hay otros artículos no enumerados en este párrafo, utilice los espacios en blanco para indicar claramente qué artículos se deben incluir o excluir (columpios, etc.).

Consejo práctico: Familiarícese con la lista preimpresa de artículos "incluidos" en el subpárrafo (A), ya que las prácticas locales podrían no incluir automáticamente algunos de estos elementos en la transacción sin negociaciones adicionales (por ejemplo, en algunos mercados el rango de cocina podría no estar incluido). Asegúrese de que sus clientes comprendan que un artículo incluido generalmente se refiere al mismo artículo que estaba en la propiedad cuando se mostró al comprador. Los vendedores no deben intentar sustituir artículos de menor calidad por aquellos que normalmente se encuentran en la propiedad, a menos que se acuerde lo contrario (por ejemplo, no reemplace un electrodoméstico costoso con un artículo usado más barato).

Muchos prestamistas prefieren no ver bienes personales, como los mencionados en el subpárrafo (A), incluidos en la venta de la propiedad. Desde su punto de vista, la hipoteca está garantizada únicamente por el bien inmueble y ninguno de los bienes personales enumerados debe incluirse en la transacción. El objetivo del texto al final del párrafo es excluir el valor de los bienes personales mencionados de la transacción, sin eliminar los bienes personales en sí de la operación.

Subpárrafo (C): Artículos arrendados

Cualquier artículo o sistema arrendado (por ejemplo, tanques de propano, sistemas de seguridad, sistemas de tratamiento de agua, etc.) en la Propiedad debe mencionarse en el Subpárrafo (C). Esto informa al comprador que estos artículos no son propiedad del Vendedor y que el arrendador podría retirarlos a menos que se hagan arreglos para que permanezcan en la propiedad. Si los artículos van a permanecer en la Propiedad, la responsabilidad del contrato de arrendamiento puede transferirse automáticamente al Comprador. Asegúrese que el comprador comprenda los términos del contrato de arrendamiento y qué sucederá con los artículos arrendados cuando se complete la transacción. Se debe recomendar al comprador a ponerse en contacto con el arrendador

para hacer los arreglos necesarios sobre el uso, el pago de los artículos arrendados o su retiro.

Consejo práctico: El contrato es el documento final que define qué se incluye o se excluye de la venta de la propiedad. **No** tome como base la información contenida en hojas informativas, descripciones del MLS o la Declaración de Divulgación del Vendedor, ya que estos documentos no están incluidos como parte del contrato y, por lo tanto, no tienen validez legal en la transacción. Además, tenga en cuenta que la información contenida en estos documentos externos puede no ser correcta y no reflejar los términos negociados entre las partes.

Párrafo 8: FINANCIACIÓN DEL COMPRADOR

Subpárrafo (A): Si el comprador está obteniendo un préstamo

El comprador puede optar por incluir una cláusula de contingencia de financiamiento en este párrafo. Esto significa que, si su préstamo no es aprobado, no se considerará que el comprador está incumpliendo el contrato al no completar la compra. El comprador también puede decidir renunciar a la contingencia de financiamiento, lo que significa que si el comprador no completa la compra (debido a la falta de fondos) sería un incumplimiento del contrato. Independientemente de la opción que el Comprador termine eligiendo, siempre se le permite intentar obtener financiamiento para la compra y, si lo hace, los términos de este subpárrafo se aplican a la transacción.

1. Si el comprador solicita financiamiento, debe hacerlo honestamente. El comprador debe proporcionar toda la información necesaria y cooperar con el prestamista en el proceso. No actuar de buena fe o proporcionar información falsa puede considerarse un incumplimiento del contrato. Negarse a pagar un informe de crédito o una tasación solicitada por el prestamista también puede considerarse incumplimiento.

2. El comprador no debe retrasar la búsqueda de financiación. El comprador está obligado a presentar una solicitud de préstamo dentro del plazo especificado (7 días, si no se especifica otro plazo). La solicitud de préstamo debe ser *por escrito, estar completa y ser presentada* dentro del plazo indicado. Hacer consultas sobre financiamiento, proporcionar información verbal a un prestamista o presentar una solicitud incompleta **no** cumple con este requisito. Además, el Comprador debe pagar al prestamista un informe crediticio o una tasación cuando éste lo solicite.

La solicitud de préstamo deberá realizarse de contrato con los términos establecidos en el subpárrafo (F), si los hubiere, incluyendo monto, plazo, tasa de interés y prestamista. No presentar una solicitud de contrato con los términos acordados podría considerarse un incumplimiento del contrato, especialmente si el préstamo es rechazado debido a una solicitud incorrecta cuando habría sido aprobado bajo los términos estipulados. El corredor que represente al comprador, o en su ausencia, el corredor que represente al vendedor, está autorizado a interactuar con el prestamista para facilitar y apoyar el proceso de financiamiento.

Consejo práctico: Por lo general, a los prestamistas se les prohíbe comunicar información financiera sobre los clientes/solicitantes sin consentimiento. Esta disposición proporciona el consentimiento para que el o los corredores se comuniquen con el prestamista y tengan acceso a esta información financiera. Los prestamistas podrían solicitar una copia de esta cláusula y una copia de la firma de

su cliente en el Contrato como prueba de que están autorizados a comunicarse con usted.

Nota: Si el "Anexo de Venta Corta" (Formulario SHS) se incluye en el contrato, el vendedor podría estar obligado a informar al comprador sobre cualquier cambio en los términos o condiciones de la transacción.

Consejo práctico: Si el Comprador no identifica un prestamista en el subpárrafo (F), el Comprador puede presentar una solicitud a cualquier prestamista "con buena reputación" de su elección. Incluso si ya se ha seleccionado un prestamista, el comprador puede realizar solicitudes a otros, siempre y cuando mantenga informado al prestamista original. El Contrato no prohíbe al Comprador aceptar un préstamo de otro prestamista, pero si ese contrato de financiamiento fracasa, podría considerarse como un incumplimiento del contrato. Para evitar problemas, lo ideal es que el comprador utilice un anexo (Formulario CTA) para informar al vendedor sobre el cambio de prestamista y obtener su aprobación. Si el nuevo prestamista tiene buena reputación, la mayoría de los vendedores no deberían tener problemas en aceptar ese tipo de cambio.

3. El vendedor está obligado a permitir el acceso a tasadores, inspectores, agrimensores u otros profesionales que el prestamista requiera, *incluso si el comprador renunció previamente a realizar estas inspecciones en otras partes del contrato*. Por ejemplo, si el Comprador renuncia al derecho a una inspección de infestación de madera en el Párrafo 13, pero el prestamista requiere una prueba de infestación de madera, entonces el vendedor deberá permitir que se realice. Incluso si el comprador renuncia a la cláusula de contingencia de financiamiento, el vendedor aún debe permitir las inspecciones y tasaciones necesarias solicitadas por el prestamista. Si el prestamista exige reparaciones como condición para aprobar el préstamo, estas deben gestionarse según lo especificado en este párrafo.

4. Si el comprador tiene la opción de asegurar una tasa de interés específica para su préstamo, debe hacerlo con al menos 15 días de anticipación a la fecha de cierre (o dentro del plazo acordado por las partes). El propósito de esto es evitar retrasos de último momento que de otro modo podrían haberse evitado si el Comprador hubiera confirmado el préstamo antes.

Nota: "La regla "Conozca antes de endeudarse", establecida por la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) y conocida como TRID, exige que los prestamistas hipotecarios proporcionen al comprador un documento llamado Estimado de Préstamo (LE) en un plazo máximo de tres días después de que reciban la solicitud de hipoteca del comprador. Si la tasa de interés se fija en el momento de la entrega del LE, es obligatorio informar la fecha y hora exactas (incluyendo la zona horaria) en que finalizará el período de fijación de la tasa de interés.

Nota: Recuerde que la TAE no sólo incluye las tasas de interés de los préstamos, sino también otros elementos como las comisiones. Los agentes del comprador deben ayudar al comprador a establecer esas tarifas lo antes posible para evitar problemas más adelante en la transacción.

Subpárrafo (B): Relación préstamo-valor

Los prestamistas utilizan la **relación préstamo-valor (LTV)** como una herramienta para ayudar a evaluar el riesgo potencial de un préstamo hipotecario. El LTV se determina dividiendo el monto del préstamo solicitado por el precio de compra o el valor de tasación de la propiedad, **el que sea menor**. Los prestamistas utilizan el valor de tasación de la propiedad para determinar el monto máximo de un préstamo hipotecario. El valor de tasación lo determina un tasador independiente, sujeto a la revisión del asegurador del prestamista hipotecario, y puede ser mayor o menor que el precio de compra y/o el precio de mercado de la propiedad. Dependiendo del LTV, es posible que algunos compradores tengan que cumplir con requisitos adicionales para acceder a ciertos préstamos, o pagar tarifas extras si el LTV supera un nivel específico.

Ejemplo:

Situación 1: Un comprador está planeando presentar una oferta por una propiedad con un precio de compra de \$100,000. El comprador tiene la intención de pagar el 20 por ciento (\$20,000) y pedir prestado el 80 por ciento (\$80,000) y anticipa que su tasación será de \$100,000. El comprador no estaría cómodo con una relación Préstamo-Valor (LTV) mayor al 80%, por lo que estableció un límite máximo del 80% en el espacio correspondiente del contrato.

Resultado 1: Si la tasación finaliza con los \$100,000 que se habían previsto, la relación LTV sería del 80% ($\$80,000/\$100,000$). En este caso, debido a que la relación LTV del 80% no excede el monto máximo establecido en el Contrato, se han cumplido los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 2: Si la tasación resulta ser de \$97,000 en lugar de los \$100,000 esperados, el LTV sería del 82.5% ($\$80,000 / \$97,000$). En este caso, debido a que la relación LTV del 82.5% excede el monto máximo del 80% establecido en el Contrato, no se han cumplido los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 3: Si la tasación termina siendo de \$103,000 (es decir, \$3,000 más de lo anticipado), la relación LTV sería del 80% ($\$80,000/\$100,000$), ya que el cálculo utiliza el precio de compra, que es menor que el valor tasado. En este caso, debido a que la relación LTV del 80% no excede el monto máximo establecido en el Contrato, se han cumplido los términos del Párrafo 8(A).

Situación 2: Un comprador planea presentar una oferta por una propiedad con un precio de compra de \$100,000. El comprador quiere pagar el 10 por ciento (\$10,000) y pedir prestado el 90 por ciento (\$90,000) con dos préstamos: una primera hipoteca por \$80,000 y una segunda hipoteca por \$10,000. El comprador anticipa que la tasación de la propiedad será de \$100,000. El comprador no se sentiría cómodo con una relación Préstamo-Valor (LTV) superior al 80% para el primer préstamo hipotecario y al 10% para el segundo préstamo. Por ello, estableció un límite máximo del 80% en el espacio correspondiente al primer préstamo y del 10% en el espacio del segundo préstamo en el contrato.

Resultado 1: Si la tasación termina siendo de \$100,000, como se anticipó, la relación LTV sería del 80% ($\$80,000/\$100,000$) para la primera hipoteca y del 10% ($\$10,000/\$100,000$) para la segunda hipoteca. En este caso, debido a que

las proporciones del LTV (80% y 10%) no superan los límites establecidos en el contrato, se cumplen los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 2: Si la tasación finaliza en \$97,000, la relación LTV sería del 82.5% ($\$80,000/\$97,000$) para la primera hipoteca y del 10.3% ($\$10,000/\$97,000$) para la segunda hipoteca. En este caso, debido a que las proporciones del LTV (82.5% y 10.3%) exceden los límites establecidos en el contrato, no se cumplen los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 3: Si la tasación resulta ser de \$103,000, es decir, \$3,000 más de lo anticipado, la relación Préstamo-Valor (LTV) sería del 80% ($\$80,000 / \$100,000$) para el primer préstamo hipotecario y del 10% ($\$10,000 / \$100,000$) para el segundo préstamo. Esto se debe a que en el cálculo se utiliza el precio de compra (\$100,000), ya que es menor que el valor tasado. En este caso, debido a que las proporciones del LTV (80% y 10%) no superan los límites establecidos en el contrato, se cumplen los términos del Párrafo 8(A).

Situación 3: Un comprador planea presentar una oferta por una propiedad con un precio de compra de \$100,000. El comprador tiene la intención de pagar el 10 por ciento (\$10,000) y pedir prestado el 90 por ciento (\$90,000) y anticipa que su tasación será de \$100,000. El comprador tiene cierta flexibilidad y estaría cómodo con una relación Préstamo-Valor (LTV) de hasta el 95% para su primer (y único) préstamo. Por ello, estableció un límite máximo del 95% en el espacio correspondiente del contrato.

Resultado 1: Si la tasación finaliza con los \$100,000 que se habían previsto, la relación LTV sería del 90% ($\$90,000/\$100,000$). En este caso, debido a que la relación LTV del 90% no excede el monto máximo establecido en el Contrato (95%), se han cumplido los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 2: Si la tasación finaliza en \$95,000 y no en los \$100,000 que se anticipaban, la relación LTV sería del 94.7% ($\$90,000/\$95,000$). En este caso, aunque el LTV del 94.7% es más alto que el plan original del comprador, no excede el límite máximo del 95% establecido en el contrato, por lo que se cumplen los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 3: Si la tasación finaliza en \$94,000 y no en los \$100,000 que se anticipaban, la relación LTV sería del 95.7% ($\$90,000/\$94,000$). En este caso, debido a que la relación LTV del 95.7% excede el límite máximo del 95% establecido en el contrato, no se cumplen los términos del Párrafo 8(A).

Resultado 4: Si la tasación resulta ser de \$103,000, es decir, \$3,000 más de lo anticipado, el LTV sería del 90% ($\$90,000 / \$100,000$). Esto se debe a que, en el cálculo, se utiliza el precio de compra de \$100,000, ya que es menor que el valor tasado. En este caso, debido a que la relación LTV del 90% no excede el monto máximo establecido en el Contrato, se han cumplido los términos del Párrafo 8(A).

Subpárrafo (C): Aprobación de la FHA/VA

Este párrafo es un requisito de la FHA (Administración Federal de Vivienda) o VA (Departamento de Asuntos de Veteranos) para procesar una solicitud de hipoteca. Escriba el Precio de compra como se indica en el párrafo 2 en el espacio en blanco. Ten en cuenta que el prestamista podría exigir que los compradores firmen una declaración similar en el formulario del prestamista.

Nota: Los subpárrafos (C) a (E) se aplican SÓLO cuando el Comprador obtiene un préstamo hipotecario respaldado por la FHA o VA.

Subpárrafo (D): Aviso del HUD para compradores

El Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. (HUD) exige que los prestamistas entreguen a los compradores que solicitan un préstamo respaldado por la FHA un aviso titulado "Proteja su inversión: Realice una inspección de la vivienda". Este requisito establece que los Compradores reciban la notificación *antes de* firmar un Contrato de compraventa. Si usted o un prestamista proporcionó este aviso al Comprador antes de que firmara el Contrato, pídale que lo reconozca marcando la casilla de verificación.

Consejo práctico: Si el comprador decide solicitar un préstamo respaldado por la FHA después de haber firmado el contrato, lo habitual es que el prestamista entregue el aviso correspondiente y solicite al comprador que vuelva a firmar el Contrato de Compraventa para cumplir con el requisito de que dicho aviso sea proporcionado antes de la firma del contrato original. Si se le pide al comprador que ajuste el formulario para incluir una nueva fecha de ejecución, es importante recordar que esta nueva fecha podría modificar los plazos previamente acordados en el contrato, salvo que un anexo disponga algo diferente. Asegúrese de consultar con ambas partes (y con su corredor) para asegurarse de que todos entiendan cómo se abordará este asunto.

Consejo práctico: Si los corredores desean entregar este aviso directamente a los compradores, pueden obtener una copia del HUD o de cualquier prestamista que procese préstamos FHA. También está disponible como descarga gratuita en el sitio web de la Asociación de Realtors® (PAR), conocido como Formulario FYP. Si considera que el comprador podría calificar para este tipo de préstamo, proporcionar el aviso con anticipación puede evitar cualquiera de los problemas mencionados anteriormente.

Subpárrafo (E): Certificación

Las pautas hipotecarias de la FHA requieren que las partes certifiquen que el Contrato es un registro verdadero y completo de la transacción. Esto se logra mediante la firma del contrato por ambas partes, lo que constituye su certificación. Los corredores también están obligados a dar fe de la exactitud del Contrato. Esta certificación será proporcionada por el prestamista como parte del proceso de préstamo; los corredores no son parte del contrato, por lo que no tienen un espacio para confirmar esta certificación en el formulario.

Subpárrafo (F): Contingencia de Financiamiento

Aquí es donde el Comprador indicará si el Contrato dependerá de la obtención de financiamiento. Si el comprador propone una transacción en efectivo, es probable que esto no se aplique. El comprador también puede renunciar a esta contingencia cuando

solicita financiamiento, pero está dispuesto a hacerlo sin la protección que brinda la contingencia. Por ejemplo, un comprador con una posición financiera estable podría optar por renunciar a la cláusula de contingencia de financiamiento, a pesar de necesitar un préstamo, con el objetivo de que su oferta resulte más atractiva para el vendedor. Sin embargo, si el comprador renuncia a esta contingencia y no consigue el financiamiento, estará incumpliendo el contrato, lo que podría provocar la pérdida de cualquier depósito y posibles acciones legales adicionales. La renuncia a esta contingencia debe hacerse con gran cautela y sólo después de informar plenamente al cliente de todas las posibles repercusiones.

Nota: El comprador puede obtener financiamiento incluso si se renuncia a la contingencia de financiamiento. Si el comprador ha decidido prescindir de la contingencia de financiamiento, aún podría estar gestionando un préstamo, y el vendedor tendría que colaborar en el proceso si es necesario, salvo que el contrato establezca que el comprador realizará el pago en efectivo. Las partes podrían considerar el uso del Anexo de Contingencia de Tasación (Formulario ACA) para incluir una contingencia de tasación, independientemente de si se ha elegido o renunciado a la contingencia de financiamiento.

Entrega de prueba de aprobación

Cuando el Comprador reciba prueba escrita de la aprobación del prestamista, deberá proporcionar una copia de esa documentación al Vendedor. Utilice una fecha específica para la Fecha de compromiso: esta será la fecha límite para que el comprador entregue la prueba de aprobación al vendedor. Como el tiempo es esencial, sea realista al establecer esta fecha considerando todos los elementos del proceso de aprobación. El vendedor debe recibir una copia de la aprobación por escrito antes de la fecha límite, o de lo contrario, tendrá la opción de rescindir el Contrato por escrito. Notificar al vendedor por correo electrónico o teléfono no es suficiente.

Consejo práctico: Al elegir una fecha para completar el espacio en blanco, asegúrese de considerar el tiempo necesario para varios pasos clave: que el vendedor acepte la oferta, completar y presentar la solicitud de financiamiento, que el prestamista procese dicha solicitud, entregar una copia de la aprobación al vendedor y agregar un margen adicional para imprevistos o posibles demoras. Muchos de estos elementos se basarán en la práctica del mercado o en la práctica de los prestamistas locales. Por favor, asegúrese de tener toda esta información a mano antes de completar el Contrato para que pueda proporcionar una estimación realista para su cliente.

Condiciones del préstamo

Es fundamental prestar atención a las necesidades específicas de su cliente comprador al completar los términos de este subpárrafo. No simplemente llene los campos "como de costumbre" sin considerar si el cliente tiene requerimientos especiales de financiamiento. Aunque esta sección puede no parecer importante, tenga en cuenta que en un mercado competitivo un vendedor puede aceptar o rechazar una oferta particular en función de la probabilidad percibida de que un comprador pueda obtener financiamiento. Cambiar los términos de una solicitud puede afectar significativamente la capacidad del comprador de obtener el financiamiento deseado. Solicitar condiciones diferentes o recurrir a un prestamista distinto al mencionado en el contrato no necesariamente implica un incumplimiento. Sin embargo, si el comprador no consigue el financiamiento y no cumple

con los términos acordados, podría perder el derecho a la devolución de sus depósitos y, en consecuencia, estaría incumpliendo el contrato.

Consejo práctico: Si el comprador decide solicitar financiamiento con términos diferentes a los establecidos en el contrato, entonces este deberá ser modificado mediante un anexo por escrito.

Especifique el monto del préstamo que solicitará el Comprador, el plazo del préstamo (número de años) y la tasa de interés que busca el Comprador. Las regulaciones de la Comisión Estatal de Bienes Raíces establecen que se debe incluir un “límite” o una tasa de interés máxima que el Comprador aceptará si la ofrece el prestamista. Ingrese esa cifra en el espacio correspondiente. El comprador también tiene la opción de identificar el prestamista al que enviará una solicitud.

Consejo práctico: Indique una tasa de interés específica para la solicitud del comprador. No utilice términos como "tasa vigente" ya que no existe una definición legal clara para este término.

Consejo práctico: El propósito de pedirle al Comprador que identifique un prestamista es ayudar tanto al Vendedor como al Comprador a evitar aquellos prestamistas que hayan generado problemas en el pasado. Por ejemplo, algunos prestamistas pueden tener más probabilidades que otros de retrasar las fechas de liquidación o tener problemas con la disponibilidad de fondos. Cuando aborde este tema con sus clientes, los agentes de compradores deberían sugerirles que investiguen a los prestamistas con suficiente antelación, para que puedan encontrar instituciones con buena reputación y evitar la presión de cumplir con un plazo inmediato de solicitud. Los agentes inmobiliarios pueden ayudar a los vendedores a evitar problemas señalando aquellos contratos donde los compradores expresen su preferencia por utilizar prestamistas con reputaciones cuestionables.

Nota: Bajo ninguna circunstancia un corredor o agente debe influir en la decisión del cliente para elegir o evitar un prestamista específico. Siempre se recomienda mantener toda la información basada en hechos y experiencia (por ejemplo, "puede elegir al prestamista que deseé, pero el año pasado trabajé con ese prestamista en tres ocasiones y todos los cierres se retrasaron". Este sería un consejo aceptable). "No presentaré la oferta a menos que cambie de prestamista". Este no sería un consejo aceptable).

Nota: Los términos del contrato de financiamiento deben cumplir con todas las condiciones establecidas en el Párrafo 8(B). Si no se cumplen *todos* los criterios, el Vendedor puede tener derecho a rescindir el contrato.

Fijación de tasas

El comprador puede tener opciones para fijar o dejar variables ciertos términos de la hipoteca. El párrafo 8 tiene dos disposiciones que recomiendan a los compradores a fijar los términos cuando puedan. La primera disposición se abordó en el Subpárrafo (A). El segundo, como se indica aquí, establece que, si el Comprador tiene derecho a fijar los términos de la hipoteca en un valor igual o inferior al máximo establecido, se considerará que ha cumplido con los términos del Párrafo, incluso si luego supera los parámetros establecidos.

Ejemplo: El comprador establece un 6.25 % como tasa de interés máxima en el Párrafo 8(F), y el prestamista le ofrece la posibilidad de fijar la tasa en un 6 %. El comprador decide no fijar la tasa, esperando que esta baje. En cambio, la tasa sube al 6.375% cuando el comprador tiene que finalizar el préstamo. Debido a que el Comprador podría haber fijado una tasa del 6% (o cualquier otra tasa igual o inferior al 6.25%), se considera que el Comprador ha cumplido con los criterios establecidos.

Terminación del contrato por parte del vendedor

Después de la Fecha de Compromiso indicada en el Párrafo 8(F), el Vendedor podrá rescindir el Contrato por escrito si se cumple alguna de las siguientes condiciones:

1. Si no se entrega una copia de la aprobación al Vendedor antes de la Fecha de Compromiso. Recuerde, el tiempo es fundamental. Si no se entrega una copia de la documentación en la fecha límite, el Vendedor tiene el derecho de rescindir el Contrato **en cualquier momento** hasta que se reciba dicha documentación. El comprador debe entregar **rápidamente** una copia de la documentación al vendedor o al corredor del vendedor. La contingencia del financiamiento hipotecario no se cumple hasta que se entregue al vendedor una copia de la aprobación por escrito. Por lo tanto, los compradores deben asegurarse de hacer la entrega lo antes posible.
2. Si la aprobación del préstamo no refleja los términos establecidos en el subpárrafo (F), como el monto, el plazo, la tasa de interés y el prestamista, podría haber problemas con el contrato. No presentar una solicitud de contrato con los términos acordados podría considerarse un incumplimiento del contrato, especialmente si el préstamo es rechazado debido a una solicitud incorrecta cuando habría sido aprobado bajo los términos estipulados.

Consejo práctico: Si el comprador no especifica un prestamista, puede optar por solicitar financiamiento con cualquier prestamista "de confianza" que elija. Incluso si ya se ha seleccionado un prestamista, el comprador puede realizar solicitudes a otros, siempre y cuando mantenga informado al prestamista original. El Contrato no prohíbe al Comprador aceptar un préstamo de otro prestamista, pero si ese contrato de financiamiento fracasa, podría considerarse como un incumplimiento del contrato. Para evitar problemas, lo ideal es que el comprador utilice un anexo (Formulario CTA) para informar al vendedor sobre el cambio de prestamista y obtener su aprobación. Si el nuevo prestamista tiene buena reputación, la mayoría de los vendedores no deberían tener problemas en aceptar ese tipo de cambio.

3. Si la aprobación del Comprador contiene condiciones adicionales que no son eliminadas por el Comprador dentro de los 7 días posteriores a la fecha límite. Este período de 7 días permite al Comprador cumplir o convencer al prestamista de eliminar cualquier condición, grande o pequeña. Existe una excepción para aquellas condiciones que normalmente se resuelven durante o cerca del momento del cierre. Por ejemplo, si los prestamistas requieren una confirmación de empleo justo antes del cierre, no sería razonable permitir que el vendedor rescinda el contrato por una contingencia tan rutinaria. Sin embargo, esto no significa que el comprador pueda posponer el cumplimiento de las contingencias hasta el contrato. Si la contingencia puede cumplirse dentro de 7 días, el Comprador deberá hacerlo.

Consejo práctico: Para redactar un contrato condicionado a la venta y cierre de otra propiedad que sea propiedad del comprador, debe incluirse un anexo que indique que no aplica la disposición que otorga al vendedor el derecho a rescindir en

función de la venta y cierre de dicha otra propiedad. El formulario SSP de la PAR (Venta y Cierre de Otra Propiedad), el formulario SSPCM (Venta y Cierre de Otra Propiedad con derecho a seguir comercializando) y el formulario SSPTKO (Venta y Cierre de Otra Propiedad con tiempo límite) incluyen las cláusulas necesarias para estas situaciones. Si la propiedad actual del comprador ya está bajo contrato, use el formulario SOP (Cierre de Otra Propiedad).

Nota: Los prestamistas suelen emitir una aprobación condicionada, como, por ejemplo: "Este compromiso está sujeto a que el solicitante proporcione copias de las declaraciones de impuestos". La redacción de esta cláusula establece que el comprador dispone de 7 días desde la fecha límite (y no desde el momento en que se recibe la aprobación) para resolver cualquiera de estas condiciones pendientes. Se recomienda a los compradores dejar *al menos* 7 días entre la fecha límite y la fecha de cierre para permitir el funcionamiento de esta disposición. Dejar al menos 10 días es incluso mejor, ya que permite dar el aviso adecuado sobre el cierre o resolver cualquier problema que quede pendiente antes de esa fecha. Además, esta disposición en el contrato motiva a los prestamistas a emitir una nueva carta de aprobación sin condiciones una vez que se hayan cumplido los requisitos, lo que permite al vendedor confirmar que todo está en orden.

El vendedor tiene el derecho de rescindir el Contrato hasta que el Comprador le proporcione la aprobación del préstamo. Hasta que el Vendedor rescinda el contrato, el Comprador sigue obligado a buscar financiamiento. Si no se recibe el financiamiento antes de la Fecha de cierre, el contrato quedará sin efecto. La Fecha de cierre no puede ser extendida excepto por contrato escrito de las partes. Recuerde que el Comprador tiene la obligación de presentar una solicitud de hipoteca válida y el deber general de cooperar en el procesamiento de dicha solicitud. Si la incapacidad para obtener financiamiento se debe a una acción o falta de acción del comprador que viole estas obligaciones, el comprador podría considerarse en incumplimiento.

Consejo práctico: Si el contrato otorga al vendedor el derecho de cancelar la transacción bajo esta cláusula, pero el vendedor decide no ejercerlo, sería conveniente que las partes añadan un anexo al contrato. Este anexo dejaría claro que el vendedor renuncia formalmente a su derecho de cancelar según lo estipulado en esta disposición.

Si el vendedor da por terminado el contrato según lo dispuesto en el subpárrafo (F), o si el comprador no logra obtener financiamiento actuando de buena fe (es decir, el comprador ha cumplido con todos los requisitos establecidos en el contrato y no ha proporcionado información falsa sobre su situación financiera al vendedor o al prestamista), se reembolsará al comprador la totalidad de los depósitos realizados. El comprador no tendrá derecho al reembolso de las tarifas pagadas por adelantado y podrá tener que pagar tarifas de cancelación.

Reparaciones requeridas por el prestamista

Si el prestamista o una compañía de seguros de bienes y accidentes requiere reparaciones en la propiedad como condición para obtener financiamiento, el comprador debe proporcionar una copia de los requisitos por escrito al vendedor. El vendedor tendrá entonces dos opciones.

La primera opción es que el Vendedor realice las reparaciones necesarias. Si se llevan a cabo

las reparaciones, el comprador deberá proceder con la compra de la propiedad bajo los términos establecidos en el contrato. La segunda opción es que el Vendedor opte por no realizar las reparaciones o no responda al aviso del Comprador dentro del tiempo requerido. Si esto sucede, el comprador tendrá dos opciones. La primera opción es que el Comprador realice las reparaciones necesarias por su cuenta. La segunda es rescindir el contrato. Si el comprador está dispuesto a realizar las reparaciones, el vendedor no puede "negarse injustificadamente" a permitir que el comprador las lleve a cabo o a otorgarle acceso a la propiedad para realizarlas. Un pedido del vendedor para que el comprador firme un anexo de posesión previa al cierre no constituye una "negativa injustificada" de permiso o acceso. Esto no significa que el contenido de dicho anexo siempre será razonable, sino que es razonable que el vendedor solicite un anexo. Si el Comprador rescinde el contrato de conformidad con esta disposición, el contrato será nulo y todo el dinero del depósito se devolverá al Comprador.

Párrafo 9: CAMBIO EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL COMPRADOR

La idea principal de este párrafo es sencilla: si la capacidad del comprador para adquirir la propiedad cambia debido a una modificación en su situación financiera, el comprador tiene la obligación de notificar al vendedor y al prestamista sobre este cambio por escrito. No todos los cambios financieros justifican esta notificación. Sin embargo, hay situaciones claras en las que sería necesaria, como comprar un automóvil, realizar compras grandes de muebles o electrodomésticos y solicitar nuevo crédito (en forma de tarjeta de crédito, préstamo personal o línea de crédito). Los agentes deben recomendar a sus compradores a evitar estos cambios hasta del cierre de la operación, ya que estos cambios en el crédito pueden afectar la capacidad del comprador para completar la compra de la propiedad.

Nota: Un cambio en la situación financiera del comprador no le da automáticamente el derecho a rescindir el contrato. Si bien el cambio puede generar una contingencia en el contrato, el cambio en sí no permite al comprador rescindirlo.

Párrafo 10: DECLARACIONES DEL VENDEDOR

El comprador a menudo puede completar este párrafo basándose en las declaraciones del vendedor realizadas en el MLS, la divulgación de propiedad del vendedor o registros públicos. Si un Comprador no está seguro de qué completar en alguna parte de este Párrafo, es mejor dejarlo en blanco y pedirle al Vendedor que lo complete. Como la firma del vendedor en el contrato confirma que las declaraciones realizadas son correctas, es responsabilidad del vendedor revisar cuidadosamente este apartado y corregir cualquier información que no sea precisa.

Subpárrafo (A): Estado del agua

Verifique el tipo de sistema de agua que sirve a la Propiedad.

Subpárrafo (B): Estado del sistema de alcantarillado

Verifique el tipo de sistema de eliminación de aguas residuales que da servicio a la Propiedad. Se hace referencia a varios avisos requeridos legalmente con algunos de los tipos de sistemas identificados en esta sección. Si la propiedad no cuenta con un sistema público, informe al comprador sobre el aviso o los avisos correspondientes sobre alcantarillado que se encuentran en el subpárrafo 10(B)(2).

Nota: Estos avisos son requeridos por la Ley de Instalaciones de Alcantarillado de Pensilvania. Se recomienda a las partes ponerse en contacto con la agencia local

responsable de gestionar este asunto para obtener más información. Por lo general, esto se puede hacer llamando al municipio y preguntando por el oficial de control de alcantarillado.

Subpárrafo (C): Preservación histórica

Algunas propiedades están sujetas a restricciones de preservación histórica. Las restricciones pueden ser implementadas por gobiernos nacionales, estatales o locales, así como por organizaciones comunitarias. El Contrato presupone que *no* existen restricciones a la preservación histórica. Si el Comprador conoce estas restricciones, deberá escribirlas al completar el Contrato de compraventa. El Vendedor debe asegurarse de revisar este párrafo para verificar su exactitud y revisar o actualizar las restricciones escritas en el Contrato según corresponda. La información en este párrafo debe coincidir con la que se proporcionó en la Declaración de Divulgación de la Propiedad del Vendedor (Párrafo 20(A) del formulario SPD de la PAR).

Subpárrafo (D): Restricciones de uso de la tierra

Una propiedad puede estar sujeta a ciertas restricciones o protecciones sobre el uso del terreno y, potencialmente, recibir un trato preferencial en la evaluación fiscal si la propiedad se encuentra dentro del alcance de ciertas leyes. Estas restricciones y beneficios pueden ser establecidos por los gobiernos nacionales, estatales o locales, así como por organizaciones comunitarias.

En este párrafo se mencionan los programas más comunes que restringen el uso de la tierra y/o brindan un tratamiento fiscal preferencial. También se incluye una breve descripción del programa o ley. Se debe aconsejar a los compradores y vendedores que busquen el asesoramiento de especialistas legales y fiscales para determinar las implicaciones de la transferencia de la propiedad. El Vendedor (o el Comprador en nombre del Vendedor) debe marcar todas las casillas correspondientes a estas leyes que se aplican a la Propiedad.

Nota: Se puede marcar más de una casilla si aplican varias leyes. Si no se marca ninguna casilla en esta sección, se asume que la Propiedad no tiene ninguna restricción de uso de la tierra ni recibe un tratamiento fiscal preferencial.

Subpárrafo (E): Divulgación del vendedor

Según la Ley de Divulgación del Vendedor en Bienes Raíces, antes de firmar un contrato, el vendedor de una propiedad residencial debe proporcionar información específica sobre la propiedad a los posibles compradores. El formulario SPD de la PAR incluye información adicional que va más allá de lo que la ley exige como mínimo en materia de divulgación. La Ley de Divulgación del Vendedor regula la mayoría de las transacciones de propiedades residenciales que incluyen de una a cuatro unidades habitables, ya sea que se trate de ventas, intercambios, contratos de venta a plazos, arrendamientos con opción de compra, donaciones u otras formas de transferencia.

Sin embargo, hay excepciones específicas en las que estas declaraciones no son obligatorias, como, por ejemplo:

1. Transferencias que sean resultado de una orden judicial;
2. Transferencias a un prestamista hipotecario debido al incumplimiento de un comprador y ventas de ejecución hipotecaria posteriores que resultan del incumplimiento;
3. Transferencias de un copropietario a uno o más copropietarios;
4. Transferencias realizadas al cónyuge o descendiente directo;

5. Transferencias entre cónyuges en procesos de divorcio, separación legal o contratos de propiedad;
6. Transferencias de una corporación, sociedad u otra asociación a sus accionistas, socios u otros propietarios de capital como parte de un plan de liquidación;
7. Propiedades destinadas a demolición o que serán convertidas para un uso no residencial;
8. Propiedades sin mejoras, es decir, terrenos sin desarrollo;
9. Transferencias realizadas por un fiduciario durante la administración de un patrimonio, tutela, curatela o fideicomiso de un difunto; y
10. Transferencias de obra nueva que nunca haya sido ocupada cuando:
 - a. El comprador ha recibido una garantía de un año que cubre la construcción;
 - b. Se ha inspeccionado el edificio para comprobar que cumple el código de edificación aplicable o, en su defecto, un modelo de código de edificación reconocido a nivel nacional; y
 - c. Se ha expedido una cédula de habitabilidad o un certificado de cumplimiento de las normas para la vivienda.

Además de estas excepciones, las divulgaciones para condominios y cooperativas se limitan a las unidades particulares del Vendedor. No se requieren divulgaciones sobre áreas o instalaciones comunes, ya que esos elementos ya están abordados en las leyes que rigen la reventa de participaciones en condominios y cooperativas.

Subpárrafo (F): Evaluaciones Públicas y/o Privadas

El vendedor declara que no existen avisos o evaluaciones impagos o sin corregir sobre la propiedad al momento de la firma del contrato. Las responsabilidades del vendedor también incluyen revelar cualquier condición que viole normas de zonificación, vivienda, construcción, seguridad o incendios, ya sea que dichas notificaciones hayan sido emitidas formalmente o no por la municipalidad. Este párrafo no obliga al Vendedor que notifique al Comprador sobre cualquier nueva evaluación de impuestos inmobiliarios, cambios en las tasas impositivas, etc.

Nota: Este párrafo se refiere a “notificaciones emitidas por cualquier gobierno o autoridad pública. Esto incluye notificaciones relacionadas con violaciones de leyes u ordenanzas locales, pero está pensado para abarcar cualquier tipo de aviso que pueda afectar al propietario de una propiedad emitido por una entidad gubernamental. Por ejemplo, se debe proporcionar al Comprador un aviso del gobierno estatal o federal de que una propiedad vecina ha sido declarada sitio de residuos tóxicos.

Asimismo, el Vendedor deberá informar sobre cualquier posible notificación o evaluación que no haya sido entregada al momento de la ejecución del Contrato. Por ejemplo, si el Vendedor sabe que su asociación de propietarios ha estado debatiendo activamente si imponer o no una nueva tarifa, esa información debe ser comunicada al Comprador.

Subpárrafo (G): Permiso de ocupación de la carretera

Esta información es requerida por ley. Si la entrada de vehículos de la propiedad tiene acceso directo a una vía pública, es posible que el comprador deba obtener un permiso del Departamento de Transporte. El comprador puede comunicarse con la oficina local del Departamento de Transporte para determinar si se requiere un permiso.

Subpárrafo (H): Dispositivos de Internet de las cosas (IoT)

La incorporación de tecnología a los bienes inmuebles ha creado un nuevo aspecto de las transacciones inmobiliarias que debe tenerse en cuenta: no solo los dispositivos en sí, sino también los datos almacenados o transmitidos a terceros. Estos dispositivos están diseñados para ser personalizados para sus propietarios y probablemente tendrán configuraciones e información almacenada que es específica del vendedor. Antes del cierre, el vendedor debe eliminar la mayor cantidad posible de datos de los dispositivos que permanecerán en la propiedad, así como de cualquier dispositivo móvil personal conectado. Los compradores también deben asumir cierta responsabilidad por la seguridad de los dispositivos, lo que podría incluir restablecerlos a la configuración de fábrica y eliminar los datos almacenados

Párrafo 11: RENUNCIA DE CONTINGENCIAS

El incumplimiento por parte del Comprador de los plazos impuestos por cualquier cláusula de contingencia de inspección/reparación actuará como una RENUNCIA de la contingencia. Explique al Comprador que no cumplir con los plazos significará aceptar la Propiedad y aceptar liberar al Vendedor y a los Licenciarios de toda responsabilidad.

Consejo práctico: El mejor momento para comenzar a conversar cuestiones de plazos es antes de presentar la oferta. Recuerde al Comprador que cualquier incumplimiento del plazo del Período de Contingencia será considerado como una renuncia. Es recomendable que los compradores, conscientes de que podrían tener dificultades para cumplir con ciertos plazos, aborden estas inquietudes lo antes posible, especialmente si se mencionan en las etapas iniciales del proceso. De esta manera, se pueden realizar ajustes a los plazos predeterminados antes de que sea necesario negociar una extensión después de que se acepte la oferta.

Párrafo 12: DEBIDA DILIGENCIA/INSPECCIONES DEL COMPRADOR

Subpárrafo (A): Derechos y responsabilidades

El vendedor acepta proporcionar acceso a los representantes de las aseguradoras y, cuando lo requiera el prestamista hipotecario o los términos del contrato, a cualquier agrimensor, funcionario municipal, tasador o inspector.

Nota: Esta disposición permite las inspecciones que pueda requerir un prestamista hipotecario o una aseguradora *incluso si el Comprador ha renunciado al derecho de realizar dichas inspecciones por sí mismo en otra parte del Contrato*. Por ejemplo, si el comprador decide no llevar a cabo una inspección relacionada con la presencia de radón, según lo establecido en el Párrafo 12, pero el prestamista exige que se realice dicha prueba, el vendedor deberá permitir que la inspección se lleve a cabo. Incluso si no se selecciona la contingencia de financiamiento, el vendedor sigue teniendo la obligación de permitir inspecciones y tasaciones requeridas por el prestamista. Si se requieren reparaciones como condición para obtener el préstamo, el proceso debe abordarse según lo establecido en el Párrafo 8(H), en caso de que el comprador haya optado por la contingencia de financiamiento.

Cuando una inspección que el comprador renunció es requerida más tarde por el prestamista o la aseguradora, el comprador podría haber renunciado también a su derecho de renegociar los términos contractuales basados en los resultados de dicha inspección. Si los resultados de la inspección no son los esperados, la solución del Comprador puede ser intentar rescindir el Contrato basándose en la imposibilidad de obtener el financiamiento o el seguro necesarios.

Consejo práctico: Sólo las partes y sus licenciatarios inmobiliarios tienen derecho a asistir a cualquiera de estas inspecciones. Muchos compradores prefieren llevar a sus padres o familiares con habilidades prácticas durante las inspecciones, pero esta cláusula limita la lista de personas que pueden asistir a las inspecciones. Si el comprador desea que alguien que no tiene licencia de bienes raíces asista a la inspección, es importante incluir esto como un término del contrato o negociarlo con el vendedor antes de la inspección.

El Comprador se reserva el derecho de realizar dos **inspecciones previas a la liquidación (“recorridos”)** de la Propiedad. El derecho a realizar estas inspecciones previas al cierre del contrato no se ve afectado por la renuncia a cualquier otra inspección o contingencia de reparación incluida en el contrato. Un recorrido previo al cierre **no** está diseñado para ser una inspección formal de la propiedad. Su objetivo es permitir al comprador verificar que la propiedad esté en las condiciones estipuladas en el contrato (por ejemplo, que las reparaciones necesarias se hayan realizado o que los electrodomésticos y accesorios se hayan dejado o retirado según lo acordado). El comprador no debe utilizar este momento para tomar medidas para hacer renovaciones, traer contratistas o llevar a toda la familia a recorrer la propiedad.

Algunos elementos podrían no ser fácilmente comprobables durante la inspección inicial de la vivienda (por ejemplo, sistemas de aire acondicionado en invierno). En estos casos, las partes deben entender que el vendedor tiene la obligación de comunicar de manera honesta el estado de la propiedad y, en ausencia de una declaración falsa, el comprador acepta dichos elementos en su estado actual (en el momento de la firma del contrato). Recuerde también que es posible que los inspectores no puedan realizar su trabajo correctamente si los servicios públicos y/o la calefacción no están encendidos durante el período de inspección.

El Vendedor se compromete a mantener la calefacción y todos los servicios públicos (como electricidad, agua y gas) encendidos y utilizables para el Comprador durante todas las inspecciones y tasaciones.

Los vendedores que no prevean los servicios públicos necesarios para su correcto funcionamiento ser percibidos como poco transparentes si posteriormente se encuentra un problema que podría haberse detectado durante la inspección original.

Nota: Es posible (lo más probable en una situación de venta corta o ejecución hipotecaria) que el vendedor no esté dispuesto a encender la calefacción o los servicios públicos para realizar inspecciones o tasaciones. Si usted es consciente de que esta situación aplica al momento de completar el contrato, es una buena idea agregar términos que especifiquen qué parte será responsable de encender los servicios básicos. Para propiedades de bancos, esta cláusula puede incluirse en un anexo del prestamista al contrato.

Todos los inspectores que realicen inspecciones bajo los términos del contrato están autorizados por esta disposición a proporcionar copias de sus informes de inspección directamente al corredor que represente al comprador. La Ley de Inspección de Viviendas exige que un inspector de viviendas tenga el consentimiento del cliente para poder proporcionar una copia de un informe de inspección de vivienda a cualquier persona que no sea el cliente (generalmente un comprador). Esta disposición establece que se requiere

el consentimiento si el contrato entre el inspector de viviendas y el Comprador no lo contempla. Es importante tener en cuenta que, incluso con consentimiento, el inspector no está *obligado* a proporcionar una copia al corredor del comprador a menos que así lo exija el contrato entre el inspector y el comprador. Esta cláusula también puede aplicarse a cualquier inspector que se niegue a entregar una copia de cualquier informe a un corredor sin el consentimiento del cliente.

El Vendedor tiene el derecho de obtener copias de todos los informes de inspección del Comprador, sin costo para el Vendedor. Si el Comprador no presenta el informe de forma voluntaria, el Vendedor tendrá el derecho a obtenerlo si lo solicita. La única excepción a esta regla es una tasación que se prepara para el prestamista. Sin embargo, el hecho de que el Comprador deba proporcionar una copia del informe no significa que el Vendedor tenga derecho a objetar el contenido del informe ni necesariamente le otorga al Vendedor derecho a utilizar la información contenida en el informe en durante las negociaciones. Estos informes pueden, en ocasiones, notificar sobre ciertas condiciones que tal vez deban ser divulgadas mediante una enmienda al formulario de Divulgación de la Propiedad del Vendedor, y los vendedores deben estar al tanto de sus obligaciones antes de realizar la solicitud. Los corredores deben consultar con sus vendedores e incluso pueden sugerir que los vendedores se pongan en contacto con un abogado antes de solicitar informes que no se proporcionan de otra manera.

Subpárrafo (B): Inspecciones eximidas o realizadas a expensas del comprador

Este párrafo establece que el Comprador acepta pagar cualquier inspección elegida y puede renunciar a ciertas inspecciones. También define las cualificaciones generales de los inspectores ("con licencia o de otra manera calificados") y establece que las inspecciones deben realizarse de manera no invasiva, a menos que se acuerde lo contrario por escrito.

Nota: Las inspecciones, según se definen en el Contrato, incluyen inspecciones, certificaciones e investigaciones.

Nota: Todos los inspectores deben tener licencia o estar calificados para realizar una inspección. Los inspectores de viviendas tienen requisitos adicionales que cumplir para cumplir con la Ley de Inspección de Viviendas.

Nota: Para la inspección de la vivienda, la inspección debe ser realizada por un inspector de viviendas, según lo define la ley. Otras inspecciones (es decir, infestación de madera, radón) deben ser realizadas por un "profesional autorizado o calificado". Si el mismo contratista realiza más de una de estas otras inspecciones, dicho contratista debe ser un inspector de viviendas. No hay límite en la cantidad de contratistas certificados diferentes que pueden ser contratados para realizar inspecciones individuales.

Subpárrafo (C): Inspecciones elegidas/exentas

Esta sección comienza describiendo las responsabilidades generales del Comprador y sus expectativas en cuanto a las Inspecciones. Al final, se incluye un espacio donde el Comprador puede decidir, según su preferencia, si acepta o renuncia a cada una de las nueve Inspecciones propuestas, además de cualquier otra que las partes acuerden incorporar. En caso de que el Comprador haya decidido realizar alguna Inspección según lo establecido en el contrato, deberá completar las Inspecciones dentro del Período de

Contingencia. Una vez finalizadas, el Comprador podrá elegir entre aceptar la Propiedad, dar por terminado el contrato o presentar al Vendedor una propuesta por escrito para corregir los problemas identificados. (Véase el párrafo 13(B) para obtener información adicional)

Consejo práctico: Al momento de decidir si realizar o renunciar a una inspección, se sugiere que el Comprador firme con sus iniciales para registrar su elección, en lugar de utilizar una marca de verificación o una "X". Hacer esto evita que un cliente pueda decir: "yo no marqué esa casilla, lo hizo mi agente". En caso de que el Vendedor quiera modificar las opciones seleccionadas en una contraoferta, puede hacerlo tachando las iniciales del Comprador y colocando las suyas junto a la nueva opción elegida. Para que los cambios en el contrato queden claros y registrados correctamente, es necesario que las nuevas iniciales estén acompañadas de la fecha en que se realizaron.

Nota: El Comprador puede querer realizar inspecciones adicionales por su cuenta, aunque haya renunciado a ciertas contingencias relacionadas con inspecciones. Por ejemplo, incluso si el Comprador decide no incluir la contingencia de inspección de la propiedad en el contrato, podría preferir inspeccionar el techo para asegurarse de que esté en buenas condiciones estructurales. Sin embargo, al renunciar a la contingencia, el Comprador no tendría derecho a negociar nuevos términos basados en los resultados de esa inspección.

En estos casos, lo más recomendable es que el Comprador informe al Vendedor sobre la inspección y negocie una cláusula adicional que permita el acceso de los inspectores a la propiedad. Si el Comprador organiza una inspección sin notificar previamente al Vendedor, es posible que se le niegue el acceso al inspector.

Inspecciones de propiedades y riesgos ambientales

Esta sección incluye una lista de ocho inspecciones específicas que complementan una inspección general más amplia. Elegir esta inspección le permite al Comprador realizar una revisión completa de la propiedad, además de inspecciones adicionales que no estén cubiertas por las otras categorías. No es necesario que el Comprador especifique con detalle qué aspectos de la propiedad planea incluir en la inspección, aunque tiene la opción de hacerlo en la sección de "Otras" inspecciones si así lo desea.

Si el Comprador decide llevar a cabo una Inspección de la Propiedad, debe seleccionar la opción marcada como "elegida" para indicar su intención de realizarla. Si no desea realizarla, debe marcar la opción "renuncia/exento".

La Ley de Inspección de Viviendas de Pensilvania define qué es y qué no es una "inspección de vivienda" y establece criterios para realizar inspecciones de vivienda. Si una inspección de vivienda forma parte de las contingencias de un contrato, la ley requiere que este establezca que la inspección debe ser realizada por un miembro acreditado de una asociación nacional de inspectores de viviendas, por un inspector bajo la supervisión de dicho miembro, o por un ingeniero o arquitecto con licencia oficial.

Consejo práctico: El Comprador tiene derecho a basarse en la declaración escrita de un inspector de viviendas para determinar si dicho inspector pertenece a una asociación nacional de inspectores de viviendas. Para proteger los derechos de su

cliente, obtenga una copia de cualquier representación firmada del archivo de transacción y considere proporcionar una copia al vendedor también. El Formulario de Cumplimiento para Inspectores de Viviendas de PAR (Formulario HIC) puede utilizarse para este propósito.

La Ley establece que un inspector no puede proporcionar una copia del informe de inspección de la vivienda a nadie que no sea su cliente sin el consentimiento por escrito del cliente. El párrafo 12(A)(4) permite entregarlo al agente del Comprador, y el párrafo 12(A)(5) indica que el Vendedor tiene derecho a recibir una copia del informe de la persona para quien fue preparado (generalmente el Comprador) si así lo solicita. Recuerde que, en la mayoría de los casos, si el Vendedor es informado de problemas con la Propiedad, es probable que estos deban añadirse al Formulario de Divulgación de Propiedad del Vendedor para futuros compradores si la transacción se cancela.

Consejo práctico: El Comprador puede realizar tantas inspecciones adicionales como desee bajo este punto, pero todas deben completarse y resolverse antes de que finalice el Período de Contingencia. Por este motivo, la inspección de la casa debe realizarse lo antes posible en caso de que surja algún problema que indique que se deben realizar otras inspecciones (por ejemplo, el inspector de la casa recomienda una inspección de moho). Si las inspecciones adicionales tomarán más tiempo, las partes deberán acordar este cambio por escrito.

Infestación de madera

Si el Comprador desea realizar una inspección de infestación de madera (para termitas y otras plagas que dañan la madera), debe marcar la opción "Elegida". Si el Comprador desea renunciar a esta inspección, debe marcar la opción "renuncia/exento".

Estas inspecciones pueden ser válidas solo por un corto tiempo, por lo que algunos prestamistas hipotecarios pueden requerir que las inspecciones se completen dentro de un tiempo determinado antes de la liquidación, a menudo entre 30 y 90 días. Dependiendo de la Fecha de cierre de la operación propuesta, el Comprador podría necesitar ajustar el período de contingencia para que eso funcione.

Consejo práctico: Este párrafo establece que el inspector debe contar con una certificación específica que lo habilite para aplicar pesticidas dirigidos a plagas que dañan o destruyen la madera, como termitas u otros insectos similares. En resumen, el requisito es que el inspector sea alguien autorizado por el estado para tratar infestaciones activas. Este requisito se incluyó porque no existe una certificación obligatoria por parte del estado para los inspectores. Aunque la mayoría de las empresas de inspección ofrecen algún tipo de formación para sus inspectores, no existen estándares uniformes entre ellas. Utilizar la certificación estatal como punto de partida asegura un nivel mínimo de consistencia. Si las partes acuerdan permitir a otro inspector, lo recomendable es modificar este párrafo para reflejar dicho cambio.

Nota: No existe una obligación automática para que el Vendedor trate una infestación activa. Todas las solicitudes de tratamiento o reparaciones deben gestionarse a través de la contingencia de inspección.

Títulos, restricciones y zonificación

Si el Comprador desea inspeccionar los títulos, las restricciones y/o la zonificación, debe marcar la opción "Elegida". Si el Comprador no desea realizar esta inspección, debe marcar la opción "renuncia/exento".

Aunque el contrato incluye apartados donde el Vendedor debe informar sobre la zonificación de la propiedad y posibles restricciones históricas de preservación, también podrían existir otras servidumbres, limitaciones en los títulos o normativas locales de zonificación que afecten a la propiedad. Esto **NO** es lo mismo que una búsqueda de título, ni la reemplazará. Se recomienda que el comprador investigue estas posibles servidumbres, restricciones y ordenanzas para asegurarse de que el uso previsto para la propiedad esté en línea con su uso permitido.

Nota: Esta inspección permite al Comprador especificar el uso actual de la propiedad (como departamento independiente, oficina en casa, cuidado diurno, etc.) como parte de los términos del Contrato, escribiéndolo en el espacio en blanco. El Anexo de Contingencia de Aprobación de Zonificación (Formulario ZA de la PAR) se puede utilizar si el Comprador desea verificar la clasificación de zonificación de la propiedad o hacer que el contrato dependa de que se cambie dicha clasificación. Si el Vendedor sabe que el presente uso escrito por el Comprador no es exacto, el Vendedor deberá corregirlo. Esta inspección puede cubrirse mediante una búsqueda de título o una investigación más específica (ver el párrafo 17).

Servicio de agua

Si el Comprador desea que se realice una inspección del sistema de agua, deberá poner sus iniciales en "Elegido". Si el Comprador no desea inspeccionar el sistema de agua, debe poner sus iniciales en "renuncia/exento".

Nota: Este párrafo no limita las inspecciones a los servicios de agua no públicos (pozos). Los compradores podrían desear comprobar la "calidad y/o cantidad del sistema de agua" con un sistema de agua público, para verificar el caudal y la calidad del agua, tal como lo harían con un pozo. Si el Comprador decide realizar una inspección del agua pública, ambas partes deberán tener en cuenta que es poco probable que el Vendedor pueda realizar reparaciones o correcciones en el sistema. El Vendedor se compromete a proporcionar acceso a cualquier sistema de agua en el lugar (por ejemplo, el pozo) y a restaurar la Propiedad antes del cierre de la transacción.

Consejo práctico: Permitir el acceso al sistema de agua puede implicar algo más que simplemente abrir una puerta y mostrar el pozo al inspector. También podrían ser necesarias otras acciones para "brindar acceso," como limpiar vegetación o excavar para exponer elementos del sistema que puedan estar bajo tierra. El Vendedor también debe comprometerse a devolver la propiedad a su estado original tras la inspección. Si el Vendedor sabe que será necesario incurrir en gastos adicionales para permitir el acceso al sistema de agua o para restaurar la propiedad después de la prueba, dichos costos deben incluirse en el proceso o negociarse aparte.

El contrato no establece un estándar particular para juzgar los resultados de las pruebas

de calidad del agua. Los compradores pueden consultar los requisitos municipales cuando existan, o los requisitos proporcionados por los prestamistas. Las empresas que realizan pruebas también pueden proporcionar límites sugeridos para ciertos contaminantes que el Comprador puede usar para juzgar los resultados de las pruebas. Si el Comprador desea saber qué incluye la prueba de agua, debe contactar a la empresa de análisis de agua al momento de organizar la prueba. La participación del Comprador en la selección del tipo de pruebas a realizar puede reducir la posible responsabilidad de los Corredores y/o Licenciarios.

Además, recuerde que esta contingencia también puede utilizarse para evaluar el estado físico del pozo y de sus sistemas, no solo la calidad y cantidad del agua. Los compradores que tengan inquietudes sobre la integridad estructural del sistema de pozo deben comunicarse con la empresa de pruebas para ver si brindan esos servicios o buscar otra empresa para probar esos elementos si así lo desean.

Radón

Para incluir la prueba de radón como parte de las contingencias en el contrato, el Comprador debe marcar la opción “Elegida”. Si el comprador no desea que se realice una prueba de radón en la propiedad, debe seleccionar la opción “renuncia/exento”. Por ley, los inspectores deben contar con una certificación especial emitida por el Departamento de Protección Ambiental de Pensilvania (DEP). El DEP puede proporcionar información sobre pruebas de radón e inspectores certificados.

Consejo práctico: Los agentes que representan a los compradores deben tener en cuenta el tiempo que suele llevar obtener informes de radón en los diferentes mercados. Si las inspecciones y los informes suelen tardar más que el Período de Contingencia estándar, es recomendable incluir tiempo adicional al redactar la oferta, en lugar de depender de la disposición del Vendedor para extender el plazo.

La Agencia de Protección Ambiental (EPA) recomienda que los propietarios tomen medidas correctivas cuando los niveles de radón en una vivienda alcancen o superen un nivel de exposición anual de 0.02 niveles de exposición (4 picocurios/litro). También existen otros estándares, por lo que el comprador puede no sentirse cómodo incluso con niveles en torno a 4 picocurios/litro.

Nota: El Comprador puede presentar una solicitud de medidas correctivas por cualquier nivel de radón que se detecte durante la inspección. Las posibles acciones no se limitan a hallazgos de 4 picocurios/litro o más.

Sistemas de alcantarillado en el terreno

Si el Comprador desea obtener una inspección del sistema de alcantarillado del lote, deberá poner sus iniciales en “Elegido”. Si el Comprador no desea inspeccionar el sistema de alcantarillado del lote, debe seleccionar la opción “renuncia/exento”.

Consejo práctico: La inspección de alcantarillado se limita exclusivamente a sistemas instalados en el terreno, como fosas sépticas, pozos ciegos o sistemas de filtración con montículos de arena, y no incluye conexiones al sistema público de alcantarillado.

Consejo práctico: Permitir el acceso al sistema de alcantarillado en el terreno puede implicar más que simplemente abrir una puerta y mostrar el sistema al inspector. Podrían ser necesarias otras acciones, como limpiar vegetación o excavar

para exponer partes del sistema que estén enterradas. El Vendedor también debe comprometerse a devolver la propiedad a su estado original tras la inspección. Si el Vendedor sabe que permitir el acceso al sistema o restaurar la propiedad después de las pruebas implicará gastos adicionales, estos costos deben incluirse en el proceso o negociarse por separado.

Consejo práctico: Asegúrese de consultar con el inspector de alcantarillado todos los detalles de la inspección con suficiente antelación. Una prueba de carga hidráulica es una inspección de uso común que impulsa el agua a través del sistema séptico para asegurarse de que los desechos se muevan a través del sistema correctamente y puedan absorberse rápidamente. El contrato establece que el Vendedor proporcionará toda el agua necesaria para cualquier inspección séptica, que puede ser desde decenas a miles de galones de agua, especialmente para una prueba de carga hidráulica.

Este párrafo (al igual que el párrafo 13(B)) solo se aplica si el Comprador elige realizar una inspección de alcantarillado y se descubre que el sistema en el sitio tiene **defectos que no requieren expansión o reemplazo del sistema existente**. Si el informe indica que el **sistema necesita ser ampliado o reemplazado**, la Contingencia de Inspección se aplicará según los términos del párrafo 13(C).

Nota: A diferencia de otras inspecciones, si se determina que el sistema necesita ser ampliado o reemplazado, la obligación de llevar a cabo estas modificaciones recae sobre el Vendedor, no sobre el Comprador. Esto se debe al tiempo y los costos significativos que podrían implicar tanto las pruebas necesarias como las reparaciones requeridas.

Seguros contra propiedad e inundaciones

Si el Comprador desea que el contrato dependa de la obtención de un seguro de propiedad y/o contra inundaciones, debe marcar la opción “Elegida”. Si el Comprador no desea que el Contrato dependa de su capacidad para obtener este seguro, deberá seleccionar la opción “renuncia/exento.”

Si el Comprador elige esta contingencia, deberá solicitar un seguro de propiedad, contra accidentes y contra inundaciones durante el Período de Contingencia (dentro de 10 días, salvo que el tiempo predeterminado se modifique). Si el Comprador no logra obtener un seguro en condiciones aceptables, podrá ejercer los derechos establecidos en el párrafo 13(B) (Contingencia de Inspección).

Consejo práctico: En cierto modo, existe una contingencia implícita de seguro en la contingencia hipotecaria, ya que un Comprador que no puede obtener seguro probablemente no obtendrá un préstamo. Esta protección implícita no aplica en transacciones en efectivo (ya que no habría contingencia hipotecaria) ni cuando una póliza es más cara de lo que el Comprador quisiera, pero no tanto como para impedir la aprobación de una hipoteca. Esta contingencia también es útil si el Comprador tiene necesidades de seguro inusuales que no están directamente relacionadas con la financiación (por ejemplo, coberturas para joyas o arte).

Consejo práctico: Algunos ejemplos comunes de elementos que podrían incluirse en una propuesta correctiva por escrito incluyen reparaciones que debe realizar el vendedor, una reducción en el precio o que el vendedor acepte pagar una parte del costo de la prima del primer año.

Esta inspección incluye seguro contra inundaciones. En 2012, el Congreso de los Estados Unidos implementó cambios al Programa Nacional de Seguro contra Inundaciones (NFIP), que modificaron aspectos clave como las tarifas del seguro contra inundaciones, la elaboración de mapas de zonas de riesgo, las subvenciones y la gestión de las planicies de inundación. Los cambios se implementarán gradualmente a lo largo de varios años y pueden estar sujetos a cambios federales adicionales.

El contrato tiene como objetivo informar a los posibles compradores que, debido a la eliminación de los subsidios federales, la Propiedad puede estar sujeta a primas más altas para el seguro contra inundaciones, o a la obligación de contratar este seguro si la propiedad está ubicada en una zona de riesgo que ha sido recientemente delimitada en los mapas oficiales. Se recomienda al Comprador que cumpla con los mandatos actuales del NFIP y no confíe en las garantías del Vendedor con respecto a la necesidad o el costo del seguro contra inundaciones.

Consejo práctico: Debido a que los mapas de inundaciones pueden cambiar, obtener un seguro contra inundaciones podría volverse más fácil o más difícil. Es posible que se le solicite al Comprador contratar un seguro contra inundaciones a su cargo, el cual podría necesitar ser ordenado al menos 14 días antes de la fecha de cierre.

Límites de propiedad

Si el Comprador desea inspeccionar los límites de la propiedad, debe marcar la opción "Elegida". Si no desea realizar esta inspección, debe seleccionar la opción "renuncia/exento."

Muchos compradores suelen basarse en referencias visibles, como cercas, arbustos o detalles indicados en el MLS, o en lo que informa el Vendedor, para identificar los límites de la propiedad. A menos que los límites de la propiedad se establezcan como un término del contrato de venta, estas estimaciones no deben considerarse precisas. Aunque esto puede ser útil como una referencia aproximada, no debe considerarse como la delimitación real de los límites de la propiedad. Se recomienda a los compradores contratar a un agrimensor o especialista en títulos para evaluar los límites reales o la cantidad de terreno incluido en la propiedad.

Peligros de la pintura a base de plomo en viviendas residenciales

Si la propiedad en cuestión fue construida antes de 1978, el Comprador tiene la opción de realizar una evaluación de riesgos y/o inspección para determinar la presencia y el riesgo de pintura a base de plomo. Si el comprador desea realizar esta inspección, debe marcar la opción "elegido". Si el comprador decide no realizarla, deberá marcar la opción "renuncia/exento".

Si la propiedad fue construida antes de 1978, la Ley de Reducción de Riesgos de Pintura a Base de Plomo requiere que el Vendedor proporcione al Comprador el folleto informativo "Proteja a su familia del plomo en el hogar" aprobado por la EPA.

Consejo práctico: La Asociación de Realtors® de Pensilvania (PAR) ofrece un anexo llamado "Peligros de la Pintura con Base de Plomo" (Formulario LPD de la PAR) que ayuda a cumplir con las divulgaciones obligatorias. También incluye una versión del folleto de la EPA sobre este tema. Por lo general, el formulario LPD debe completarse como parte de los documentos iniciales del vendedor, como el contrato de exclusividad de venta o la divulgación de la propiedad del vendedor. (Véase el Formulario LPD y las pautas para su preparación y uso)

Nota: Es obligatorio utilizar el formulario LPD, u otro formulario aprobado, en

cualquier venta de propiedades construidas antes de 1978. Los agentes inmobiliarios, tanto del lado del comprador como del vendedor, pueden ser objeto de sanciones si la EPA realiza una auditoría estricta. Asegúrese de que se haya completado **toda** la información, incluidas todas las iniciales y firmas de las partes. El comprador debe confirmar, al firmar, que ha recibido tanto el formulario LPD como el folleto informativo de la EPA.

Otros

Esta sección permite que el comprador o el vendedor incluyan cualquier otra inspección que no esté mencionada previamente en el contrato. También se puede usar para documentar si ambas partes acuerdan renunciar explícitamente a alguna de estas inspecciones.

Consejo práctico: Si el comprador decide no realizar inspecciones adicionales a las ya mencionadas, es recomendable que marque la opción "renuncia/exento" para aclarar que las líneas en el formulario no quedaron en blanco por error.

Consejo práctico: Sólo hay una línea para "elegir" y una línea para "renunciar" a esta contingencia. Si hay varios elementos listados en la sección de "otros" y las partes deciden eliminar alguno, ese elemento debe ser tachado y firmado con las iniciales de las partes involucradas para confirmar el cambio. Sin embargo, para mayor claridad, podría ser más práctico incluir este cambio en un anexo al contrato principal.

Condiciones existentes

Existe un espacio designado para incluir cualquier elemento que deba quedar excluido de estas contingencias generales de inspección. Es posible que los vendedores quieran considerar excluir cualquier artículo/sistema que ya haya sido identificado como defectuoso. Por ejemplo, si el vendedor ya notificó que un calentador de agua debe ser reemplazado, este defecto debería considerarse al establecer el precio de venta y por el comprador al hacer una oferta. Incluir este defecto en la lista no significa que el comprador no pueda inspeccionarlo. Lo que implica es que el vendedor no tendrá que renegociar sobre este defecto en un informe o como parte de una propuesta de corrección escrita. El vendedor debería mencionar todos los defectos conocidos para evitar que el comprador intente renegociar la oferta basándose en un informe de inspección que mencione problemas ya revelados.

Subpárrafo (D): Avisos sobre inspecciones ambientales y de propiedad. Los clientes deben consultar estos avisos al decidir si desean realizar o renunciar a una inspección específica. Estos Avisos proporcionan una pequeña descripción de algunos problemas menos comunes que pueden surgir y orientan a las partes hacia las agencias que pueden ofrecer más información.

Párrafo 13: CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN

Subpárrafo (A): Período de contingencia

El Período de Contingencia que se aplica a **todas** las inspecciones elegidas en el Párrafo 12 se establece en el Párrafo 13(A). El período de contingencia predeterminado es de 10 días, aunque las partes pueden acordar una duración diferente si así lo desean.

Dado que este Período de Contingencia se aplica a **todas** las inspecciones realizadas

conforme al Párrafo, es esencial asegurarse de que el tiempo asignado sea suficiente para completar las inspecciones más complejas o que requieran mayor tiempo. Los agentes deben conocer los plazos habituales para realizar los diferentes tipos de inspecciones en los mercados donde trabajan. El párrafo 13(B) establece que el Comprador debe completar una inspección y tomar medidas (aceptar, terminar o presentar una Propuesta Correctiva Escrita) dentro del Período de Contingencia.

Nota: Si no se llevan a cabo las inspecciones ni se toman medidas antes de que finalice el Período de Contingencia, esto podría considerarse como una renuncia por parte del comprador a su derecho a solicitar algún tipo de solución o compensación. (Consulte el párrafo 11)

Consejo práctico: Si a su comprador se le acaba el tiempo en el período establecido, se recomienda negociar una extensión. Es importante tener en cuenta que cualquier extensión debe ser formalizada y firmada dentro del Período de Contingencia para que sea válida. Si no se acuerda una extensión dentro de este plazo, el comprador podría perder ciertos derechos una vez que el período expire. En situaciones donde sea necesario ajustar los plazos para una inspección específica, las partes pueden utilizar un Anexo de Modificación de Términos (Formulario CTA de la PAR) para cambiar la fecha en circunstancias específicas y limitadas.

Subpárrafo (B): La contingencia de inspección

La contingencia de inspección proporciona al comprador tres opciones después de completar sus inspecciones. Además de proporcionar al Vendedor copias completas de los informes de inspección, el Comprador debe decidir si:

1. Aceptar la propiedad con base en la información proporcionada en los informes y aceptar las condiciones estipuladas en el Párrafo 28 de este contrato; O
2. Terminar el Contrato mediante notificación por escrito al Vendedor, con la devolución de todos los depósitos al comprador de contrato con lo especificado en el Párrafo 26 de este contrato; O
3. Presentar una propuesta de corrección por escrito ("Propuesta") que incluya las reparaciones o ajustes financieros que el comprador considere necesarios.

Nota: La elección del comprador y la notificación de dicha elección al vendedor debe realizarse dentro del Período de Contingencia.

Si el comprador **acepta la propiedad**, ambas partes, comprador y vendedor, permanecerán sujetas a los términos del contrato original.

Si el Comprador **rescinde el Contrato** basándose en resultados de inspección que no sean satisfactorios, el Comprador tendrá derecho a la devolución de su dinero de depósito.

Consejo práctico: Si el comprador no está conforme con la información contenida en los informes de inspección, no está obligado a limitar sus solicitudes únicamente a ciertos tipos de problemas; cualquier tamaño o tipo de defecto puede plantearse, siempre y cuando sea legítimamente cubierto por la Contingencia de Inspección. De igual forma, no existe un requisito que limite al comprador a solicitar únicamente reparaciones de defectos importantes, ni una restricción que impida solicitar reparaciones por cuestiones menores.

Si el Comprador opta por presentar una **Propuesta Correctiva por Escrito**, tiene la posibilidad, aunque no la obligación, de incluir detalles como los nombres de profesionales calificados o con licencia que puedan realizar las correcciones indicadas en la Propuesta, las condiciones de pago (incluyendo posibles pruebas adicionales) y una fecha estimada para completar dichas correcciones.

Consejo práctico: Asegúrese de obtener cotizaciones/estimaciones de costos confiables. Se podría perder tiempo si las partes se enfocan más en discutir la validez de las estimaciones que en resolver los problemas señalados en los informes.

Consejo práctico: De contrato con la Ley de Inspección de Viviendas, los inspectores están autorizados a ofrecer estimaciones de reparación, pero estas deben presentarse como rangos de costos, indicando claramente la fuente de la información. Además, se debe incluir una recomendación para que las partes consulten con un contratista especializado en el tipo de reparaciones que se necesiten. Se recomienda tomarse un tiempo para obtener estimaciones externas si considera que pueden percibirse como más confiables que las estimaciones proporcionadas por un inspector de viviendas. Como comprador, presentar una estimación sólida puede facilitar la negociación de reparaciones o créditos

Nota: El comprador debe estar seguro de que las reparaciones solicitadas cumplirán con los códigos pertinentes y otros requisitos. Según lo establecido en el contrato, si el vendedor realiza las reparaciones conforme a los términos de una Propuesta de Corrección por Escrito, el comprador no podrá reclamar posteriormente al vendedor por incumplimiento.

Nota: El Vendedor puede responder cada Propuesta Correctiva Escrita a medida que llega. A su vez, puede esperar a recibir todas las propuestas antes de formular una respuesta final.

Una vez que el Comprador presenta una Propuesta Correctiva Escrita, el Vendedor tiene dos opciones: (1) aceptar todos los términos de la Propuesta del Comprador o (2) negociar. Al finalizar el Período de Contingencia, el Comprador y el Vendedor tienen el plazo establecido en el Párrafo 13(B)(3)(a), que por defecto es de cinco días, para realizar las negociaciones. Durante este período, se recomienda al comprador y al vendedor a comunicarse, ya sea verbalmente o por escrito, para negociar los términos de un contrato escrito que sea mutuamente aceptable.

Nota: Si, en cualquier momento durante el Período de Negociación, el Vendedor acepta la Propuesta del Comprador, o si ambas partes acuerdan un documento escrito con los términos negociados, el comprador quedará "comprometido" y deberá seguir adelante con la transacción. Este contrato pondrá fin al Período de Negociación.

Si, al finalizar el Período de Negociación, no se ha llegado a un contrato por escrito o el vendedor no responde a la Propuesta del Comprador, el comprador contará con 2 días adicionales (salvo que se acuerde otra cosa) para decidir entre: (1) aceptar la propiedad y confirmar su conformidad con la exoneración de responsabilidades, o (2) cancelar el contrato y solicitar la devolución del dinero depositado.

Nota: No basta con que el vendedor tome una decisión; es necesario que comunique su elección al comprador por escrito. El hecho de que el Vendedor no tome ninguna decisión podría dar lugar a que el Comprador tenga derecho a rescindir el Contrato.

Nota: El proceso de contingencia de inspección mencionado anteriormente no se aplica en los casos en que la inspección del sistema de alcantarillado en el lugar concluya que es necesario ampliarlo o reemplazarlo. La contingencia de inspección que rige estos casos se establece en el párrafo 13 (C).

Consejo práctico: Al fijar fechas en el contrato que dependan de los resultados de las negociaciones (como la fecha de cierre), asegúrese de dejar suficiente tiempo para que el comprador y el vendedor puedan ejercer plenamente sus derechos. Si el cierre se programa antes de que finalice el período estipulado en esta contingencia, esto no extenderá automáticamente la fecha de cierre y podría dar lugar a que una o ambas partes pierdan sus derechos.

Si el Comprador no responde o rescinde dentro del tiempo dado, el Comprador aceptará la Propiedad y estará de contrato con los términos de liberación mencionados en el Párrafo 28 de este contrato.

Nota: Las negociaciones o las conversaciones en curso no extienden automáticamente el Período de Negociación. Cualquier contrato para extender el Período de Negociación deberá realizarse por escrito.

Subpárrafo (C): Sistema de alcantarillado

Si un informe de inspección determina que el sistema de alcantarillado en el lugar necesita ser ampliado o reemplazado, *no se aplica* la contingencia de inspección establecida en el Párrafo 13(B). En este caso, el *vendedor* es quien puede obtener una propuesta de corrección detallada, que incluya qué partes serán responsables de las reparaciones, y presentar dicha propuesta al *comprador*. El comprador elegirá entonces una de tres opciones:

- (1) Aceptar la propiedad junto con los términos de la propuesta de corrección.
- (2) Aceptar la Propiedad y, si así lo requiere el prestamista hipotecario o la autoridad gubernamental, realizar las reparaciones a expensas del Comprador y con el permiso del Vendedor; o
- (3) Rescindir el contrato.

Si el vendedor no autoriza las reparaciones, el comprador también podrá optar por rescindir el contrato.

Nota: A diferencia de la mayoría de las contingencias de inspección, cuando se requiere la ampliación o reemplazo del sistema séptico, la responsabilidad de obtener una propuesta de corrección recae sobre el vendedor, no sobre el comprador. Esto se debe al tiempo y los costos significativos que podrían implicar tanto las pruebas necesarias como las reparaciones requeridas. Es importante recordar que, si no se obtiene y **entrega** una propuesta de corrección dentro del plazo especificado, el comprador tendrá derecho a elegir entre las tres opciones mencionadas anteriormente.

Párrafo 14: TÍTULOS, LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS Y COSTOS

Subpárrafo (A): Informe de títulos

El comprador tiene un plazo de 7 días desde la fecha de ejecución para solicitar un informe de títulos de la propiedad. Aunque un informe de título suele ser un requisito de los prestamistas hipotecarios, su solicitud frecuentemente se deja para las etapas finales de la transacción. Este retraso puede ocasionar problemas de último momento, como incumplimientos inesperados, aplazamientos en el cierre o incluso la cancelación del contrato. Estos riesgos podrían evitarse si los posibles conflictos relacionados con el título de la propiedad se identificaran y resolvieran desde el inicio de la transacción.

Subpárrafo (B): Seguro de título

Este apartado tiene como objetivo recomendar al comprador y a su agente a hablar sobre las opciones de seguro de título. En la estimación del préstamo, el seguro de título se desglosa entre la póliza de seguro del prestamista y la póliza de seguro del propietario, siendo esta última descrita como “opcional”. Sin embargo, no contar con una póliza de propietario puede dejar al comprador desprotegido frente a reclamaciones legales sobre el título. Se recomienda a los agentes del comprador que orienten a sus clientes sobre las diferencias entre pólizas estándar y mejoradas, y que exploren opciones con compañías de seguros de título.

Subpárrafos (C) y (D): Costos

El Comprador será responsable de pagar: cualquier plano topográfico solicitado por él o por el prestamista hipotecario, cualquier seguro de título o relacionado con la propiedad que sea requerido,

los honorarios de tasación y/o las tarifas del prestamista hipotecario, así como los costos habituales de cierre correspondientes al Comprador. El vendedor será responsable de los costos asociados con levantamientos topográficos que requiera la compañía de seguros de título o un abogado para preparar la descripción legal de la propiedad.

Subpárrafo (E): Título libre de defectos y comercializable

Esta cláusula establece que el Vendedor entregará un título libre de defectos y comercializable de la Propiedad. Se debe informar al Comprador que es probable que la Propiedad esté sujeta a servidumbres y, posiblemente, a restricciones de escritura y uso. Además, cualquier contrato previamente registrado que pueda afectar el título (por ejemplo, derechos de tala o acceso) deberá ser identificado por el especialista en títulos.

Consejo práctico: Al firmar el Contrato, *los Compradores acuerdan tomar posesión de la Propiedad sujeta a cualquier restricción de escritura, servidumbres (visibles o registradas) y derechos de empresas de servicios públicos.* Estas restricciones pueden impedir que el Comprador realice ciertos cambios físicos en la Propiedad y pueden tener otras consecuencias. (Por ejemplo, una servidumbre para un gasoducto subterráneo podría impedir que el propietario de una propiedad cave un nuevo pozo, amplíe un sistema séptico o construya una piscina). Si el comprador teme que estas restricciones limiten el uso de la propiedad, debería contratar a un abogado o un especialista en títulos para realizar una búsqueda exhaustiva del título antes de firmar el contrato. Alternativamente, puede incluir una condición en el contrato que haga que el contrato dependa de la aceptación del título bajo los términos de la Contingencia de Inspección de la Propiedad. Una manera de abordar estos temas sería seleccionar la opción de “Escrituras, Restricciones y Zonificación” dentro de la Contingencia de Inspección de la Propiedad. Esto permite al comprador incluir

en el contrato una revisión de las escrituras y posibles limitaciones que puedan afectar el uso de la propiedad. Sin embargo, es importante tener en cuenta que muchas servidumbres (como derechos de paso) o restricciones de uso no pueden ser modificadas por el vendedor ni negociadas entre las partes. Esto podría llevar a una situación en la que el comprador solo tenga la opción de cancelar el contrato si estas restricciones son inaceptables.

Subpárrafo (F): Cambio en la situación financiera del vendedor

Este párrafo aborda el párrafo 9 (Cambio en la situación financiera del comprador); si la capacidad del vendedor para transferir el título de la propiedad ha cambiado debido a un cambio en la situación financiera del vendedor, el vendedor tiene la obligación de notificar al comprador este cambio por escrito. No todos los cambios financieros requieren esta notificación, pero hay casos que sí lo ameritan, como el inicio de una demanda de ejecución hipotecaria sobre la Propiedad o la imposición de un fallo judicial que implique una obligación económica para el Vendedor. Los agentes de los vendedores deberían informar a sus clientes que les notifiquen inmediatamente si ocurre cualquier cambio que pueda afectar la capacidad de transferir el título.

Subpárrafo (G): Terminación del contrato por parte del comprador

Si el Vendedor no puede entregar un título libre de defectos y comercializable, esta disposición le da al Comprador la opción de aceptar el título que el Vendedor pueda entregar (sin un cambio en el precio de venta) o rescindir el contrato. En lugar de esperar hasta que se complete el análisis del título (lo que podría retrasar el proceso), el vendedor debería proporcionar desde el principio información sobre posibles gravámenes, deudas o problemas con el título. Esto puede hacerse al momento de listar la propiedad o al firmar el contrato. Si el Comprador rescinde el contrato porque el Vendedor no puede transferir un título aceptable, el comprador recibirá un reembolso completo de los depósitos realizados, además de otros costos prepagados, *como los gastos de inspección según los términos del contrato*. Esto debería ser un incentivo para que el vendedor comunique toda la información relevante al comienzo de la transacción.

Subpárrafo (H): Derechos sobre petróleo, gas y minerales

Los derechos de petróleo, gas y minerales afectan varios mercados inmobiliarios en Pensilvania. Por defecto, el contrato establece que el Vendedor no tiene conocimiento del estado de los derechos de petróleo, gas y minerales de la Propiedad. Por defecto, en la mayoría de los casos, es poco probable que el vendedor tenga conocimiento exacto sobre los problemas relacionados con la cadena de títulos en lo que respecta a los derechos sobre petróleo, gas y minerales.

Si el vendedor sabe que no posee todos los derechos sobre petróleo, gas y minerales, se debe marcar la casilla.

Nota: A menos que se indique lo contrario en el contrato, se asume que todos los derechos asociados a la propiedad (tanto en la superficie como debajo de esta) serán transferidos al comprador. Al marcar la casilla, se confirma que no se transferirá al Comprador la totalidad de los derechos asociados a la propiedad.

Si bien marcar la casilla es útil porque proporciona al Comprador la información de que no se transferirá todo el conjunto de derechos, no aclara los detalles completos. Esto podría dejar al comprador preguntándose: “Bueno, si el vendedor no posee todos los derechos de petróleo, gas y minerales de la propiedad, ¿cuáles posee? ¿Y cuáles recibiré como parte de la transacción?”

El Anexo de Derechos sobre Petróleo, Gas y Minerales (Formulario OGM de la PAR) permite al Vendedor proporcionar parte de esta información y recomienda al Comprador a realizar una inspección de las cuestiones de título relacionadas con los derechos de petróleo, gas y minerales. Se debe usar la casilla de verificación para indicar que el Formulario OGM está adjunto al contrato si el vendedor no posee todos los derechos relacionados con petróleo, gas y minerales en la propiedad.

Párrafo (I): Aviso sobre el carbón

Este apartado debe incluirse en el contrato si los derechos sobre la tierra han sido separados de los derechos sobre el carbón que se encuentran debajo de la misma. Por lo general, si aplica el Aviso de Carbón, la escritura incluirá una declaración que será, en esencia, similar a la frase indicada entre comillas. Esta disposición tiene como finalidad advertir al Comprador sobre la posible inestabilidad del terreno causada por la extracción de materiales subterráneos, para que pueda llevar a cabo la inspección adecuada. Es posible que el Comprador desee consultar con ingenieros u otros profesionales para determinar la integridad estructural de la Propiedad. Cuando este subpárrafo no sea aplicable no será necesario eliminar el texto del formulario.

Subpárrafo (J): Cabañas recreativas

La Ley del Código de Construcción de Pensilvania establece estándares de construcción uniformes en todo el estado. Sin embargo, esta ley no se aplica a las cabañas recreativas, salvo si:

1) La cabaña está equipada con al menos un detector de humo, un extintor de incendios y un detector de monóxido de carbono tanto en la cocina como en las áreas de descanso. 2) El propietario de la cabaña presenta al municipio una declaración jurada que confirme que la cabaña cumple con la definición de "cabaña recreativa" según lo estipulado en la ley, o proporciona un comprobante válido de seguro para la cabaña. Consulte 35 PS §7210.104 para obtener más información.

Una **cabaña recreativa** es una estructura que 1) se utiliza principalmente para actividades recreativas; 2) no se utiliza como domicilio o residencia de ninguna persona por ningún período de tiempo; 3) no se utiliza para fines comerciales; 4) no tiene más de dos pisos de altura, excluyendo el sótano; 5) no es utilizada por el propietario ni ninguna otra persona como lugar de trabajo; 6) no es una dirección postal para facturas y correspondencia; y 7) no figura como lugar de residencia de una persona en una declaración de impuestos, licencia de conducir, registro de automóvil o registro de votante.

Si una cabaña recreativa está exenta de la ley, esta exención debe constar explícitamente tanto en el contrato como en la escritura. De no ser así, el comprador podría estar obligado a adecuar la propiedad al cumplimiento completo del Código o, en ciertos casos, podría tener derecho a anular la venta.

Subpárrafo (K): Tarifas de transferencia privada

Algunas propiedades en Pensilvania pueden estar sujetas a tarifas de transferencia privada, que se definen en el subpárrafo (J)(2). Por defecto, se asume que la propiedad no está sujeta a una Tarifa de Transferencia Privada. Si sabes que la transferencia de la propiedad requerirá una tarifa, debe indicarse en el espacio correspondiente.

Párrafo 15: AVISOS, EVALUACIONES Y REQUISITOS MUNICIPALES

Subpárrafo (A): Evaluaciones Públicas y/o Privadas

Si se recibe un aviso o evaluación después de la firma del contrato, pero antes del cierre, el vendedor tiene la opción de asumir los costos relacionados con estos avisos o evaluaciones por su cuenta. Las evaluaciones públicas y privadas también se abordaron en el párrafo 10(F). El párrafo 10(F) solicita al Vendedor que informe cualquier notificación o evaluación que haya recibido antes de la firma del Contrato; este párrafo requiere que el Vendedor proporcione al Comprador esas mismas notificaciones y evaluaciones que se reciban después de que se haya firmado el contrato. Esta cláusula no se aplica a reevaluaciones de impuestos inmobiliarios, cambios en las tasas de millaje ni situaciones similares.

Si el Vendedor decide no cumplir, el Comprador tiene la opción de asumir estos costos por su cuenta o rescindir el contrato. Como ocurre con la mayoría de las contingencias, si el comprador no informa al vendedor sobre su decisión dentro del plazo especificado, pierde su derecho a rescindir el contrato bajo este párrafo.

Subpárrafo (B): Certificación Municipal

En algunas municipalidades, el vendedor está obligado a proporcionar al comprador una certificación o documentación emitida por el oficial encargado de hacer cumplir los códigos del municipio, relacionada con el estado de la propiedad. En otros municipios, se requiere un certificado de ocupación (en lugar de solo un informe de inspección). También podrán existir otras notificaciones o certificaciones requeridas por el municipio.

Los licenciatarios deben saber cuáles son los requisitos de los distintos municipios en los que realizan negocios, ya que los requisitos y las prácticas locales pueden variar considerablemente. Cuando se requiera dicha certificación, el vendedor acepta obtener y pagar la certificación después de la firma del contrato. Si son necesarias reparaciones para obtener la certificación, el Vendedor debe notificar al Comprador qué reparaciones se requieren y si el Vendedor realizará las reparaciones a su cargo. Si el Vendedor decide no hacer las reparaciones, el Comprador tiene cinco días para (1) aceptar la Propiedad con cualquier certificación temporal emitida por el municipio y hacer las reparaciones requeridas a expensas del Comprador o (2) rescindir el contrato.

Consejo práctico: Los municipios tendrán varias normas con respecto al momento en que deben realizarse estas inspecciones, por lo que los corredores deben familiarizarse con estas normas locales. Algunas municipalidades podrían sugerir o requerir que la inspección se solicite al inicio de la transacción, permitiendo tiempo suficiente para programar la inspección y negociar cualquier corrección necesaria. Otras prefieren que las inspecciones se realicen lo más tarde posible, después de que todas las contingencias del contrato hayan sido satisfechas, para evitar que la transacción se cancele por otras razones. En algunos casos, las municipalidades establecen una fecha de vencimiento para la certificación, por ejemplo, certificaciones que son válidas solo por 30 días. El plazo predeterminado para solicitar la certificación es de 30 días desde la fecha de ejecución del contrato, pero no más tarde de 15 días antes del cierre. Si su municipio tiene requisitos diferentes, asegúrese de escribirlos.

A diferencia de la mayoría de las otras disposiciones que tratan sobre la orden de una inspección y/o informe, el plazo del subpárrafo (B) se relaciona únicamente con el tiempo dentro del cual se debe *solicitar* un informe, no al momento de su entrega.

Debido a las variaciones entre las ordenanzas y costumbres locales, es imposible tener un período de tiempo estandarizado dentro del cual el municipio entrega su informe/certificado.

El Párrafo 15(B)(1) establece que el vendedor debe proporcionar al comprador el informe, junto con las decisiones del vendedor, dentro de los cinco días siguientes a su recepción. En algunos municipios, la práctica es entregar el informe al comprador, no al vendedor. La última oración del apartado (B) exige que el Comprador entregue “sin demora” una copia del informe al Vendedor.

A diferencia de otras contingencias, este proceso tiene repercusiones tanto para el comprador como para el vendedor si alguna de las partes no cumple con los plazos acordados. Si el vendedor decide no realizar las reparaciones necesarias y el comprador no toma una decisión sobre si continuar o rescindir el contrato, se considerará que el comprador renuncia a su derecho a terminar el contrato y deberá aceptar la propiedad en su estado actual. Si se informa al vendedor que son necesarias reparaciones, pero este no notifica al comprador sobre el requisito dentro del tiempo estipulado, la falta de notificación no libera al vendedor de su responsabilidad. Esto significa que el vendedor sigue estando obligado a realizar las reparaciones según los términos del contrato. Este párrafo sigue siendo válido incluso después del cierre de la transacción. Por lo tanto, si el comprador descubre después del cierre que las reparaciones eran necesarias, puede volver a recurrir al contrato para exigir que el vendedor las realice.

Párrafo 16: AVISO DE REVENTA DE CONDOMINIO/COMUNIDAD PLANIFICADA (ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS)

Si la propiedad que se vende es un condominio, generalmente está sujeta a la Ley Uniforme de Condominios. Si la propiedad que se vende está en una comunidad planificada, está sujeta a la Ley Uniforme de Comunidades Planificadas. Ambas leyes exigen que el contrato otorgue al comprador un período de cinco días para revisar y aceptar los documentos relacionados con el condominio o la asociación (llamados "**Certificado de Reventa**") antes de estar obligado a completar la compra de la propiedad.

Según la ley, un **condominio** se define como un inmueble dividido en partes designadas para propiedad individual y partes destinadas a propiedad común compartida exclusivamente por los propietarios de dichas partes. Una propiedad no se considera un condominio a menos que las participaciones proporcionales en los elementos comunes estén asignadas a los propietarios de las unidades.

Según la Ley, una **comunidad planificada** es un tipo de propiedad donde, al ser dueño de una parte del inmueble, una persona puede estar obligada, por convenios, servidumbres o contratos, a cubrir gastos como impuestos, seguros, mantenimiento, reparaciones, mejoras, administración o regulación de áreas que no pertenecen exclusivamente a esa persona. Esto incluye comunidades de campamentos no residenciales.

Subpárrafo (A): Condominios o comunidades planificadas

Por defecto, este párrafo establece que la propiedad NO es un condominio ni forma parte de una comunidad planificada, a menos que se marque una de las dos casillas para indicar lo contrario. Si la propiedad es un condominio o parte de una comunidad planificada, marque la casilla correspondiente al tipo de propiedad apropiado.

Subpárrafo (B): Ventas de Unidades Nuevas

Si la venta involucra una unidad de nueva construcción que nunca ha sido ocupada, es probable que la venda el constructor, conocido como el “declarante”. La ley de Pensilvania exige que cuando el declarante vende una unidad nueva en un condominio o comunidad

planificada, el Vendedor debe proporcionar una Declaración de Oferta Pública al Comprador. La Declaración de Oferta Pública tiene muchos elementos obligatorios y se utiliza para comunicar información sobre el condominio o la comunidad planificada al Comprador. Dependiendo del tipo de propiedad, el Comprador tiene tiempo después de recibir la Declaración de Oferta Pública para revisar la información y tomar una decisión sobre si rescindir el Contrato.

Subpárrafo (C): Certificado de reventa

Se debe dar al vendedor un tiempo razonable para presentar la solicitud a la asociación (el período predeterminado es de 15 días). Es recomendable que el Corredor del Vendedor ayude a presentar una solicitud por escrito a la asociación para obtener el certificado de reventa y los documentos requeridos. Tenga en cuenta que la asociación tiene diez días para entregar los documentos, así que tómelo en cuenta al establecer un plazo. El vendedor debe solicitar los documentos lo antes posible para que puedan ser entregados al comprador poco después de la firma del contrato.

Nota: Los documentos deben entregarse directamente al Comprador, no al Agente del Comprador para que comience el período de revisión. Se recomienda que el Vendedor entregue estos documentos en persona y obtenga confirmación por escrito (la confirmación se puede documentar mediante el formulario de Recepción de Documentos de la PAR (Formulario ROD), por correo certificado de EE.UU. o por servicio de mensajería pago (por ejemplo, FedEx o UPS). (Consulte el párrafo 30)

Consejo práctico: El período del comprador para cancelar el contrato (que puede extenderse hasta 5 días después de la recepción de los documentos o hasta el cierre, lo que ocurra primero) es un plazo legalmente establecido y no puede ser reducido por las partes. No se requiere que el comprador identifique un defecto en la propiedad o en los documentos para cancelar el contrato durante este período. Los corredores que representen al vendedor deben recomendar a la asociación de propietarios a entregar los documentos de forma rápida y eficiente; de lo contrario, el comprador podría mantener un derecho amplio de cancelación hasta el momento del cierre.

Párrafo 17: IMPUESTOS SOBRE BIENES INMUEBLES Y VALOR DE TASACIÓN

Los impuestos sobre la propiedad se cobran en función del valor tasado actual de la propiedad. La ley estatal permite que el propietario de una propiedad apele una tasación de la propiedad para reducir el valor tasado si el propietario considera que es apropiado un valor más bajo. Esa misma ley permite a los municipios y distritos escolares apelar una tasación para aumentar el valor tasado. El aviso de impuestos a la propiedad informa a los Compradores que los impuestos actuales sobre la Propiedad pueden aumentar si el municipio o el distrito escolar apela con éxito y aumenta el valor tasado de la Propiedad. Si sabe que las apelaciones de tasaciones son comunes en su mercado, o si sabe que el condado está planeando una retasación a nivel de todo el condado, es una buena práctica informar a su comprador que el valor de la propiedad (y, por lo tanto, los impuestos) pueden aumentar después de la compra.

Párrafo 18: MANTENIMIENTO Y RIESGO DE PÉRDIDA

Subpárrafo (A): Mantenimiento por parte del vendedor

El vendedor es responsable de mantener todas las partes de la propiedad incluidas en la venta en las mismas condiciones en las que se encontraban en el momento de la firma del

contrato, con la excepción del desgaste normal. Los elementos que no estén funcionando al momento de la firma del contrato y que no vayan a ser reparados o reemplazados por el vendedor deben ser declarados de manera explícita por este. Identificar estos elementos antes de firmar ayudará a evitar desacuerdos de último momento en los que el comprador podría asumir que un electrodoméstico estaba funcionando al momento de la firma. El lugar más adecuado para incluir esta información sería el Párrafo 7 o un anexo separado.

Nota: La definición de “Propiedad” incluye estructuras, terrenos, accesorios, electrodomésticos y bienes personales específicamente mencionados en el contrato.

Subpárrafo (B): Si alguna parte de la propiedad presenta un problema

Si alguna parte de la propiedad incluida en la venta deja de funcionar o presenta un problema antes del cierre, el vendedor tiene tres opciones. En primer lugar, el Vendedor puede reparar o reemplazar la parte de la propiedad con un artículo de valor comparable. Si se realiza dicha reparación o sustitución, el Vendedor no está obligado a informar al Comprador. (De manera práctica, el comprador recibe el mismo trato que si la parte original de la propiedad estuviera en buen estado y funcionando correctamente). En segundo lugar, el Vendedor puede informar al Comprador que proporcionará un crédito por el valor de mercado de la parte de la Propiedad según lo permita el prestamista hipotecario. En tercer lugar, el Vendedor puede simplemente decirle al Comprador que no reparará, reemplazará ni proporcionará un crédito por la parte defectuosa de la Propiedad. Si el Vendedor no repara, reemplaza u ofrece un crédito, el Comprador tiene la opción de rescindir el contrato. El comprador debe informar al vendedor si decide rescindir el contrato dentro de un plazo de cinco días, o antes del cierre, lo que ocurra primero. De no hacerlo, el comprador estará obligado a aceptar la propiedad en su estado actual, incluyendo cualquier parte que no funcione adecuadamente.

Nota: Si el vendedor repara o reemplaza la parte defectuosa de la propiedad antes del cierre, el comprador deberá continuar con la compra de la propiedad.

Subpárrafo (C): El vendedor asume el riesgo de pérdida

El Vendedor es responsable del mantenimiento de la Propiedad y asume el riesgo de pérdida en caso de incendio u otro accidente. Si el vendedor decide no reparar o reemplazar los daños accidentales antes del cierre, el comprador tiene dos opciones: a) Rescindir el contrato, recuperar los depósitos y, en algunos casos, obtener cualquier indemnización del seguro que el vendedor reciba o b) Aceptar la propiedad tal como está y recibir los beneficios de cualquier indemnización del seguro asociada al daño. Es aconsejable que el vendedor mantenga un seguro hasta el momento del cierre para proteger plenamente sus intereses en la propiedad.

Nota: Se recomienda al vendedor que consulte con un agente de seguros para ver qué tipo de póliza de seguro o cláusula adicional sería adecuada durante este tiempo. Dependiendo del tiempo que el vendedor planea permanecer en la propiedad y de cuándo el comprador se muda, el asegurador podría sugerir (o exigir) diferentes tipos de pólizas. Por ejemplo, si el vendedor se muda mucho antes del cierre y el comprador ocupa la propiedad, una póliza estándar para propietarios podría no ser adecuada. Si el vendedor permanece en la propiedad después del cierre, o si el comprador se muda antes del cierre, podrían ser necesarios ajustes adicionales en las pólizas de seguro.

Párrafo 19: GARANTÍAS DEL HOGAR

Este párrafo es principalmente un aviso a las partes sobre la posibilidad de adquirir una garantía para el hogar. No existe ninguna sección específica en el contrato para que el comprador o el vendedor indiquen si se ofrecerá o adquirirá una garantía.

Nota: Algunas aseguradoras de errores y omisiones (E&O insurers) están ofreciendo descuentos a corredores que demuestren que sus agentes informan a los clientes sobre la disponibilidad de garantías para el hogar. Consulte con su aseguradora para ver si tiene un programa de este tipo. Recuerde que, si el corredor o vendedor tiene algún interés financiero o relación con la compañía de garantía de vivienda, deberá comunicarlo a las partes como con cualquier otra relación financiera. Asegúrese de consultar con su corredor para comprender las reglas relacionadas con esta divulgación.

Párrafo 20: REGISTRO

Registrar el contrato en la Oficina del Registro de Escrituras puede ocasionar problemas legales relacionados con el título de la propiedad en caso de que la venta no se complete. Esto se debe a que, en una búsqueda de títulos futura, podría aparecer el contrato registrado sin ninguna referencia a su cancelación o sin un registro formal del cambio de propietario en la escritura. Esta situación podría generar incertidumbre sobre los derechos del comprador mencionado en el contrato, creando confusión respecto a quién tiene autoridad sobre la propiedad. Por eso, esta práctica está expresamente prohibida. Por esta razón, a las partes se les prohíbe registrar el contrato.

Párrafo 21: CESIÓN

El Comprador no podrá transferir ni ceder el contrato sin el consentimiento por escrito del Vendedor a menos que el contrato establezca lo contrario. Es común que, si existe una excepción a esta regla, se encuentre en el primer párrafo del contrato, donde podría incluirse algo como: "Joe Smith y/o sus cesionarios".

Nota: Permitir que el Comprador ceda sus derechos podría significar que este transfiera su posición en el Contrato a otra persona o entidad antes de que se cierre la venta. En algunos casos, esto podría significar que la cesión se realiza a una persona o entidad que el Vendedor no conocía y no tuvo la oportunidad de evaluar en términos de su capacidad para cerrar la transacción. Por ejemplo, si la propiedad se vende a "Joe Smith y/o sus cesionarios," el Vendedor podría verificar que Joe Smith cuenta con una sólida situación financiera. Sin embargo, después de firmar el Contrato, Joe podría transferir sus derechos como comprador a su hijo, quien tiene un historial crediticio inestable. Si el hijo hubiera sido el comprador originalmente mencionado en el contrato, es posible que el Vendedor no hubiera aceptado dicho contrato. Al negociar este tipo de cláusulas sobre cesiones, es fundamental que ambas partes tengan claro qué tipos de cesiones están permitidas y cómo se implementarán dentro de la transacción.

Nota: El Departamento de Ingresos de Pensilvania mencionó que podría considerar la cesión de un Contrato de Venta ya firmado como una transacción independiente. Por ello, podría aplicar el impuesto de transferencia tanto sobre el precio de compra como sobre el valor de la cesión, lo que generaría una carga fiscal adicional. La

forma de aplicar esta disposición no es del todo clara. Por lo tanto, si el contrato será cedido a otra parte, se recomienda encarecidamente aconsejar a su cliente que consulte con su abogado fiscal y/o contador para evaluar las implicancias legales y fiscales de la cesión.

Párrafo 22: LEY APLICABLE, JURISDICCIÓN Y FUERO PERSONAL

Este párrafo establece que cualquier acción legal relacionada con el Contrato debe presentarse en los tribunales de Pensilvania y regirse por las leyes de ese estado. Esta cláusula busca evitar situaciones en las que un comprador que reside fuera del estado intente presentar una demanda en su lugar de origen, obligando al Vendedor (y posiblemente a los corredores) a defender el caso fuera de Pensilvania.

Párrafo 23: LEY DE IMPUESTO SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS EN BIENES RAÍCES DE 1980 (FIRPTA)

La Ley de Impuestos sobre Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces de 1980 (FIRPTA, por sus siglas en inglés) permite al Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) aplicar un impuesto a las personas extranjeras que realicen la venta de propiedades inmobiliarias ubicadas en territorio estadounidense. Para los efectos de la Ley, el término “**persona extranjera**” puede ser un individuo extranjero no residente, una corporación extranjera, una sociedad extranjera, un fideicomiso extranjero o un patrimonio extranjero. Este término no se aplica a los extranjeros residentes.

Si FIRPTA aplica a su transacción, el comprador (como receptor de la propiedad) está obligado a retener y deducir el impuesto correspondiente para pagarlo al IRS. Si no realizan la retención adecuada, el Comprador puede ser responsable del impuesto. Se recomienda que el Comprador busque asesoramiento legal y/o fiscal antes de firmar el Contrato si la Propiedad pertenece a una persona extranjera.

Párrafo 24: AVISO SOBRE DELINCUENTES SEXUALES CONDENADOS (LEY DE MEGAN)

El propósito de la Ley Megan es informar a la comunidad sobre la presencia de ciertos delincuentes sexuales condenados que trabajan o residen en un área determinada. Se recomienda al comprador que lea este párrafo, realice su propia investigación y tome una decisión informada sobre si la propiedad es adecuada antes de firmar el contrato.

Párrafo 25: REPRESENTACIONES

Subpárrafo (A): Todas las declaraciones deben constar por escrito

Estos párrafos aclaran que el comprador no debe basarse en información distinta a sus propias inspecciones para tomar una decisión de compra. Además, todas las condiciones del Contrato deben estar expresadas por escrito como parte del propio documento. Se debe pedir al comprador que mencione cualquier declaración adicional en la que esté basando su decisión de compra para que pueda incluirse en el Contrato.

Consejo práctico: La información contenida en una hoja MLS o en la Divulgación de propiedad del vendedor no es parte del Contrato de venta tal como está escrito. Si el comprador se ha basado en información proveniente de cualquiera de estas fuentes, es necesario incluirla en un anexo para que forme parte del contrato de manera formal. Gran parte de esta información ya está incluida en el párrafo 10.

Subpárrafo (B): Declaraciones del comprador

El Comprador acepta adquirir la Propiedad en su estado actual. El término "estado actual" incluye cualquier cambio acordado durante el proceso de inspección o contingencia de inspección.

Subpárrafo (C): Intervención profesional

Todas las reparaciones realizadas según los términos del Contrato deben realizarse de manera "profesional". Aunque no existe una definición específica de este término, generalmente se entiende que significa que cualquier trabajo sería realizado por trabajadores calificados de manera profesional. Por ejemplo, si el vendedor acepta reparar un techo con filtraciones, cubrir el agujero con una lona en lugar de contratar a un techador profesional no se considera una reparación realizada de manera "profesional".

Subpárrafo (D): Partes no representadas

Esta declaración es un requisito de la Ley de Licencias, que estipula que un corredor debe informar a las partes si él o cualquier persona con licencia bajo su supervisión ha brindado servicios a otra parte involucrada en la transacción.

Párrafo 26: INCUMPLIMIENTO, TERMINACIÓN Y DEVOLUCIÓN DE DEPÓSITOS**Subpárrafo (A): Devolución de dinero depositado**

En muchas secciones del Contrato, se le otorga al Comprador el derecho de rescindir el Contrato con la devolución del dinero del depósito. Este párrafo establece las reglas generales para este proceso y reconoce que puede haber otras situaciones en las que las partes reclamen derechos sobre los depósitos. Es decir, no todas las terminaciones garantizan al comprador la devolución de este dinero.

Subpárrafo (B): Corredores que retienen dinero depositado

El objetivo de esta sección es explicar a las partes que los corredores que retienen dinero en depósito deben cumplir no solo con los términos del Contrato y las decisiones de las partes, sino también con las leyes y regulaciones sobre cómo deben liberarse esos fondos. Es importante que las partes sepan que los corredores no pueden devolver el dinero en depósito si existe algún desacuerdo sobre cómo debe distribuirse. Además, los corredores no tienen autoridad para decidir si una de las partes tiene derecho a recibir los fondos cuando hay un conflicto.

Según la ley de Pensilvania, las siguientes son las únicas cuatro circunstancias en las que el corredor puede distribuir el dinero del depósito:

1. Si no existe ningún conflicto sobre quién tiene derecho al dinero depositado. El comprador y el vendedor pueden firmar un contrato por escrito que indique claramente que no hay conflicto respecto al dinero depositado.

Nota: Requerir que este contrato sea por escrito protege a los corredores, ya que evita que una de las partes alegue más adelante que hubo un desacuerdo y cuestione la devolución del dinero. El formulario de liberación de la PAR (formulario AREL) se puede utilizar para este propósito, y muchos corredores también pueden incluir términos estándar para este tipo de situaciones. La mayoría de los formularios de liberación, incluyendo el formulario PAR,

también contienen cláusulas que eximen al corredor de cualquier responsabilidad. Recuerde que la ley no permite a los corredores dictar los términos bajo los cuales se liberarán los fondos en depósito, siempre que no haya desacuerdo entre las partes. Por lo tanto, si las partes proporcionan documentación que demuestre que están de contrato con la liberación de los fondos, pero se niegan a liberar al corredor de posibles responsabilidades legales, el corredor aún está obligado a liberar los fondos.

2. Según los términos de un contrato escrito firmado por el comprador y el vendedor, se puede instruir al corredor sobre cómo distribuir parte o la totalidad del dinero en depósito.

Nota: Esta situación implica que hubo una disputa que ya ha sido resuelta. Esto requiere que el contrato sea por escrito.

3. De contrato con los términos de una orden judicial final.

Consejo práctico: Se recomienda que un abogado revise cualquier orden judicial para asegurarse de que sea definitiva y que no admita apelaciones adicionales.

4. Según los términos de un contrato previo por escrito entre el comprador y el vendedor, el corredor puede recibir instrucciones sobre cómo manejar los fondos en depósito si existe un conflicto no resuelto entre las partes.

Nota: La cuarta opción se agregó a la Ley de Bienes Raíces de Pensilvania (RELRA) durante el verano de 2009 y entró en vigor el 4 de septiembre de 2009.

Subpárrafo (C): Disputas

Este subpárrafo se refiere a un "contrato previo por escrito entre el comprador y el vendedor," cómo se permite en la cuarta opción mencionada anteriormente.

Nota: El contenido de este subpárrafo no está establecido por la ley, por lo que cualquier término puede incluirse en un Contrato o anexo, siempre que el comprador y el vendedor estén de contrato.

Este apartado establece un procedimiento para que el corredor, que tiene los fondos en depósito, pueda devolver el dinero al *comprador* si, después de 180 días desde la fecha de cierre o la terminación del Contrato (lo que ocurra primero), aún hay un conflicto sin resolver. Para que el corredor pueda devolver los fondos, deben cumplirse dos condiciones:

1. El comprador debe enviar una solicitud formal por escrito al corredor después de que hayan pasado los 180 días, pidiendo la devolución del dinero en depósito.
2. En el momento de recibir la solicitud, el corredor no debe haber recibido una notificación escrita válida que indique que hay un proceso de litigio o mediación en curso entre el comprador y el vendedor.

Nota: El período de 180 días comienza el día después de la Fecha de cierre, no a la fecha de firma del contrato. Si la fecha de cierre se modifica durante el proceso, el

conteo de los 180 días debe iniciarse desde la nueva fecha de cierre acordada.

Nota: Si el Corredor no recibe una solicitud por escrito del Comprador solicitando la devolución de su dinero de depósito, el Corredor no tiene obligación de devolver el dinero al Comprador. Devolverlos sin dicha solicitud podría generar problemas legales para el corredor.

Nota: Si el corredor recibe una notificación válida de un conflicto legal o mediación después de haber recibido la solicitud del comprador, aun así estará obligado a devolver los fondos al comprador. Si alguna de las partes, como el vendedor, planea emprender acciones legales sobre los fondos, debe hacerlo antes de que pasen los 180 días para garantizar que el corredor todavía tenga el dinero bajo su custodia.

Consejo práctico: Es común que las partes necesiten intentar resolver sus diferencias mediante mediación antes de llevar el caso a los tribunales, según lo establecido en el contrato. (Véase el párrafo 27)

Este apartado también aclara que la devolución del dinero según estas condiciones no implica que se haya decidido quién tiene derecho a quedarse con los fondos según el contrato. La devolución de los depósitos al Comprador no elimina el derecho del Vendedor a presentar una demanda contra el Comprador, solo significa que el Comprador puede tener los fondos en mano.

Subpárrafo (D): Indemnización del corredor

El comprador y el vendedor acuerdan que el corredor que haya enviado los fondos en depósito conforme al contrato o a las leyes de Pensilvania no será responsable por esa entrega. Si el comprador y/o el vendedor presentan una demanda contra el corredor o cualquier licenciario, la parte que interponga la demanda será responsable de cubrir los honorarios legales del corredor y los licenciarios.

Subpárrafo (E): Depósitos como compensación

Si el comprador no realiza los depósitos adicionales requeridos, proporciona información falsa sobre su situación legal o financiera, o incumple (o no cumple) cualquier otra cláusula del contrato, se considerará que está en incumplimiento del mismo.

Nota: El vendedor no está obligado a quedarse con todo, o incluso con una parte, del dinero que el comprador haya pagado en estas circunstancias. Esto significa que, aunque el comprador esté en incumplimiento, las partes pueden negociar cómo dividir el depósito, sin necesidad de aplicar una solución de "todo o nada." Por ejemplo, el depósito podría dividirse equitativamente, o el vendedor podría recibir una parte para cubrir costos de reparaciones o mejoras, mientras que el resto se devuelve al comprador. Si ambas partes desean evitar una mediación o un litigio, llegar a un contrato es la mejor opción.

Subpárrafo (F): Daños y perjuicios por incumplimiento del comprador

Es importante explicar a las partes que, a menos que se marque la casilla en la sección (G), el vendedor tiene tres opciones en caso de incumplimiento del comprador:

1. El vendedor puede demandar al comprador por el precio de compra; O
2. El vendedor puede demandar por daños y perjuicios y quedarse con el depósito como parte de esos daños; O

3. El vendedor puede quedarse con el depósito como indemnización por daños y perjuicios.

Subpárrafo (G): Daños predeterminados por las partes

Si se marca la casilla en esta sección, las opciones del vendedor en caso de incumplimiento del comprador estarán limitadas al monto del depósito *ya pagado*, que será tratado como "daños predeterminados".

Nota: Los "daños predeterminados" representan un contrato entre las partes para establecer una cantidad fija como compensación estimada en caso de incumplimiento. Se denominan "predeterminados" porque se acuerdan de antemano, ya que los daños reales pueden ser inciertos, variables o difíciles de calcular con precisión.

La mayoría de las veces, esta casilla se marca cuando se presenta una oferta al vendedor. Tiene sentido, considerando que el comprador está intentando limitar la cantidad de dinero que podría perder en caso de incumplimiento. Al estar cerca del final del contrato, este detalle suele pasarse por alto hasta que la transacción comienza a complicarse. Los agentes inmobiliarios deben revisar y negociar adecuadamente este término del contrato. Seleccionar esta casilla implica que el total de los daños que el vendedor puede reclamar estará limitado al monto del depósito pagado, lo que plantea algunas consideraciones importantes.

En primer lugar, ¿quiere el vendedor aceptar limitar sus daños? Si el monto máximo que el vendedor puede recuperar es el depósito, ¿será suficiente para cubrir sus pérdidas? En el peor de los casos, el comprador incumple el contrato al no presentarse el día del cierre. Si el vendedor desea conservar el derecho a demandar al comprador por el precio total de compra o por daños reales, entonces no debería seleccionarse esta casilla.

En segundo lugar, ¿cuánto fue el depósito? ¿Un depósito de \$500 será suficiente para cubrir todos los daños del vendedor si el incumplimiento ocurre el día del cierre? Si el vendedor va a limitar su recuperación al monto del depósito, entonces éste debe ser lo suficientemente alto como para justificar la limitación.

En tercer lugar, se debe abonar el depósito. El contrato establece que la recuperación del vendedor estará limitada a las "cantidades pagadas" por el comprador. Esto significa que si esta casilla está marcada, el vendedor solo podrá recuperar sus daños si se ha proporcionado un depósito. Entonces, ¿cuándo se debe entregar el depósito? El contrato básico otorga al comprador algunos días para entregar el depósito al agente de custodia, pero este plazo puede ser negociado.

Subpárrafo (H): Anulación del contrato

Si el vendedor opta por retener los depósitos como compensación acordada, según los subpárrafos (E) o (F), el comprador quedará libre de cualquier obligación adicional bajo el Contrato, lo que significa que el vendedor no podrá reclamar daños adicionales.

Párrafo (I): Los corredores no son responsables de los depósitos

Los corredores y licenciarios no son responsables por depósitos no pagados.

Ejemplo: Si un comprador acuerda realizar un depósito de \$1,000 al firmar el contrato y otro

de \$3,000 después de 10 días, pero decide cancelar el contrato en el día 11 sin haber realizado el segundo depósito, los corredores no tendrán responsabilidad alguna sobre el dinero que no se recibió.

Párrafo 27: MEDIACIÓN

La mediación es un proceso eficiente diseñado para resolver conflictos entre compradores y vendedores (y posiblemente otras personas relacionadas con la transacción, como los inspectores) que puedan surgir de la venta de bienes inmuebles. La mediación proporciona una alternativa a la demanda judicial.

Este Párrafo establece que el Comprador y el Vendedor deben someter todas las disputas o reclamaciones que surjan del contrato a mediación. El programa de mediación que se utilice dependerá del sistema implementado por la Asociación de Realtors® local. En muchos casos, se utiliza el programa Resolución de Disputas entre Vendedores y Compradores de Viviendas (DRS, por sus siglas en inglés). La información sobre el DRS está disponible en la PAR o en su asociación local. Para las asociaciones de Realtors® que no utilicen el DRS, existe la opción de contratar los servicios de otro proveedor de mediación, como una firma legal o una organización especializada en mediación. Si ninguna de estas opciones es viable, las asociaciones también pueden considerar respaldar el uso de uno o más proveedores de mediación recomendados por la PAR.

Este párrafo obliga a las partes a intentar resolver sus conflictos mediante mediación antes de recurrir a los tribunales. Sin embargo, no exige que esperen a que termine el proceso de mediación para buscar una solución legal formal. Esperar para presentar una demanda civil puede resultar en que una de las partes pierda su derecho a recuperación, por lo que este párrafo permite a cualquiera de las partes presentar su demanda antes, durante o después de la mediación. Cualquier demanda presentada ante un tribunal no avanzará más allá de los pasos iniciales hasta que el proceso de mediación haya concluido.

Nota: No existe un límite de tiempo específico para presentar casos de mediación. Es posible que los tribunales no hagan cumplir una cláusula de mediación si esta excede el plazo de prescripción estándar para presentar una demanda sobre el mismo tema. Dicho esto, si existe una disputa relacionada con la mediación, puede ser más conveniente para las partes intentar resolver el conflicto a través de este proceso en lugar de invertir tiempo y dinero en litigar el caso, incluso si la parte demandada finalmente sale favorecida en los tribunales.

Párrafo 28: LIBERARACIÓN

Una explicación clara de este Párrafo es fundamental para que se cumplan las contingencias establecidas en el contrato. Siempre que el comprador reciba un informe de inspección aceptable, renuncie a la inspección, no cumpla con un requisito de inspección o acepte los trabajos realizados como parte de una propuesta correctiva, acepta también este párrafo. Este libera al vendedor y al corredor (o licenciarios) de cualquier responsabilidad futura relacionada con defectos en la propiedad. En resumen, esto evita que el Comprador adopte una postura como: “No me preocuparé por eso ahora; simplemente presentaré una demanda más adelante si decido que fue un problema que debí haber abordado”.

Nota: La mayor parte de este párrafo se centra en que el comprador acepta liberar al vendedor de responsabilidades. Esto puede generar preocupación sobre si el párrafo protege también a vendedores que están en incumplimiento o que actúan

de manera fraudulenta o ilegal. Sin embargo, este párrafo no funciona como una liberación para el vendedor en casos donde este no cumpla con lo estipulado en el Contrato. La última parte del párrafo aclara que, si el vendedor está en incumplimiento o ha actuado ilegalmente, el comprador mantiene todos los recursos legales que le correspondan.

Párrafo 29: FONDO DE RECUPERACIÓN INMOBILIARIA

Este apartado es un requisito establecido por la Ley de Licencias y Registro de Bienes Raíces.

Párrafo 30: COMUNICACIONES CON EL COMPRADOR Y/O VENDEDOR

Subpárrafo (A): Entrega de documentos al corredor

Este párrafo requiere que el comprador proporcione copias de la Estimación del Préstamo y la Divulgación de Cierre a su corredor o agente en cuanto las reciba. Las regulaciones TRID (Reglamento de Transparencia en Préstamos) exigen que los prestamistas sean más rigurosos al preparar y garantizar la exactitud de la información que proporcionan. Por ello, es habitual que estos documentos sean elaborados directamente por el prestamista. Sin embargo, estos documentos deben entregarse directamente al comprador, tanto por cuestiones de confidencialidad como por lo que exige la normativa, no al agente del comprador. Es importante que los agentes tengan acceso a estos documentos para garantizar que el comprador esté solicitando un préstamo hipotecario según los términos de la contingencia hipotecaria, verificar que se estén cumpliendo los plazos establecidos y, por supuesto, confirmar que el cierre puede realizarse según lo programado.

Subpárrafo (B): Entrega de documentos al comprador

Al leer el Contrato, observará que existen ciertos requisitos para que los documentos se comuniquen o entreguen tanto al comprador como al vendedor. Tenga en cuenta que generalmente se consideran cumplidos estos requisitos si la entrega o comunicación se realiza al corredor o agente que representa a la parte correspondiente.

Nota: Hay dos excepciones a esta regla: la entrega de documentos de condominio o de asociación de propietarios. La ley exige que estos documentos se entreguen directamente al Comprador antes de que comience su período de revisión de cinco días correspondiente.

Consejo práctico: Para garantizar que los documentos sean entregados directamente al comprador (y que el plazo del período de revisión comience a contar), es recomendable entregarlos en persona o utilizar un método que permita al licenciatario (o al vendedor) demostrar cuándo se realizó la entrega. Si los documentos se entregan en persona, se recomienda que quien los entrega utilice el formulario de Recepción de Documentos de la PAR (Formulario ROD de la PAR). Algunos ejemplos comunes de métodos mencionados anteriormente incluyen correo certificado, FedEx o UPS.

Párrafo 31: TÍTULOS

Este párrafo aclara que los títulos de los párrafos y subpárrafos al inicio del Contrato tienen únicamente fines organizativos y de referencia, por lo que no deben considerarse como parte del contenido del contrato.

Párrafo 32: CLÁUSULAS ESPECIALES

Subpárrafo (A): Anexos estándar

Aquí se hace referencia a varios anexos estándar utilizados con frecuencia en los formularios de la PAR. Al marcarlas, estas adendas pasan a formar parte del contrato. Los espacios en blanco están disponibles para que pueda incluir los títulos de otros anexos (incluidos aquellos que puedas redactar por tu cuenta) que no estén mencionados en el contrato.

Subpárrafo (B): Personalización

El espacio en blanco está destinado a incluir cláusulas adicionales que no estén contempladas en el contrato o en anexos, pero que modifiquen significativamente otras cláusulas del contrato. Si las cláusulas están relacionadas con un Párrafo existente en el contrato, menciónelas como si aparecieran en el Párrafo al que se relacionan. Es importante que el texto utilizado sea claro y no dé lugar a interpretaciones ambiguas.

Ejemplo: Si la cláusula que se va a agregar se relaciona con la Fecha de Cierre, podría incluir: “3(A) continuación: El cierre de la operación podrá posponerse hasta 30 días a discreción del Comprador, con notificación por escrito al Vendedor el 15 de julio o antes”.

Acuse de recibo

Copias en el momento de la firma

La ley exige que el Comprador y el Vendedor reciban cada uno una copia del Contrato *en el momento en que lo firman*. Esto significa que el Comprador recibe una copia al completar el contrato original como oferta al Vendedor, y el Vendedor recibe una copia al aceptar el contrato. El comprador generalmente también recibirá una copia tras la aceptación para que haya un registro de todos los términos que finalmente se acordaron.

Contrapartes

“Este Contrato podrá ser ejecutado en uno o más ejemplares, cada uno de los cuales se considerará un original, y dichos ejemplares en conjunto constituirán un solo y mismo Contrato de las Partes”. Dos contratos con los mismos términos pueden ser firmados en formularios distintos y en diferentes ubicaciones, pero se considerarán como un único contrato firmado.

Ejemplo: Si tres Vendedores deben firmar el Contrato, cada uno puede firmar una versión idéntica y no es necesario que cada uno firme el mismo Contrato.

Nota: Se recomienda encarecidamente a los agentes y corredores que obtengan una copia de las otras contrapartes para sus archivos con el fin de garantizar que los términos de cada contrato firmado sean idénticos.

Aviso a las partes

Se recomienda a las partes para que se pongan en contacto con un abogado especializado en bienes raíces del estado de Pensilvania antes de firmar el contrato si desean asesoramiento legal.

Transmisión electrónica

El contrato, junto con cualquier anexo o modificación, puede devolverse por medios electrónicos con las firmas de todas las partes, lo que se considera una aceptación formal.

Nota: Los medios electrónicos incluyen opciones como fax y correo electrónico.

Reconocimientos/Casillas de verificación

Antes de firmar, el comprador debe inicialar ciertos apartados para confirmar que ha recibido información requerida. El vendedor, por su parte, debe completar tres secciones obligatorias antes de las líneas destinadas a su firma, pero no necesita incluir iniciales. Esto se debe a que algunas secciones destinadas al comprador son opcionales (por ejemplo, no todos los compradores recibirán avisos sobre dinero en depósito o riesgos relacionados con pintura a base de plomo), mientras que las secciones correspondientes al vendedor son siempre obligatorias.

Aviso al consumidor: Sin excepción, todos los consumidores de servicios inmobiliarios deben recibir este formulario al inicio de una relación con un Licenciario. Si el consumidor *está representado* por un Licenciario, el Aviso al Consumidor será proporcionado por su propio agente al comienzo de la relación; si un consumidor *no está representado*, el agente que representa al **otro** consumidor debe proporcionar el Aviso al Consumidor y explicar cuál es su relación con las partes involucradas.

Costos de cierre: Sin excepción, los Compradores y los Vendedores deben recibir estimaciones de sus costos de cierre antes de firmar un Contrato.

Consejo práctico: Los prestamistas suelen proporcionar cálculos de costos de cierre como parte del proceso de financiamiento. Estas estimaciones pueden no incluir ciertos conceptos que deben especificarse, como los honorarios del corredor o las tarifas de inspección. Por lo tanto, **no** deberían utilizarse como reemplazo de una estimación separada de los costos de cierre preparada por el agente, a menos que el corredor o agente esté completamente seguro de que las estimaciones proporcionadas por el prestamista son completas y precisas.

Aviso sobre dinero en depósito: Cuando un depósito es aceptado por un corredor colaborador (representante del comprador) y transferido al corredor del vendedor, el corredor colaborador debe obtener un aviso de dinero en depósito firmado por el comprador. Además, los cheques del depósito deben estar dirigidos al corredor del vendedor. Este tipo de aviso es requerido por ley.

Consejo práctico: Un cheque firmado a nombre del corredor en nombre del vendedor **no** se considera suficiente para cumplir con la regulación. La PAR publicó un formulario específico para este propósito llamado "Aviso de Dinero en Depósito" (Form DMN).

Pintura con plomo

Al firmar esta declaración, el Comprador reconoce tres cosas:

- 1) El comprador ha recibido la divulgación sobre los peligros de la pintura a base de plomo
- 2) La divulgación de peligros de la pintura a base de plomo se adjunta al contrato
- 3) El comprador ha recibido el folleto titulado "*Proteja a su familia del plomo en su hogar*"

Firmas y fechas

Para ser válido y vinculante, el contrato debe estar firmado por el Comprador y el Vendedor, y debe aparecer la fecha de la firma. **La fecha es fundamental**, ya que puede

ser necesaria para establecer la fecha de ejecución, que es a partir de la cual se calculan todos los plazos especificados en el Contrato.

Consejo práctico: La mayoría de los contratos presentados por un Comprador tendrán una fecha de respuesta indicada en el Párrafo 5(A). De manera similar, los vendedores pueden incluir una fecha límite en el contrato al realizar contraofertas al comprador. El propósito de estos plazos es indicar que la oferta o contraoferta ya no está vigente si la otra parte no responde en la fecha establecida. Si el contrato se firma después de una de estas fechas, la aceptación podría no ser válida. Cuando una parte desea aceptar un contrato después de la fecha límite, lo más recomendable es contactar a la otra parte para verificar si están dispuestos a renunciar a esta condición y continuar con la transacción. **No posfeche un contrato en un intento de evitar este problema.** Debido a que el contrato es un formulario de varias páginas, las partes deben poner sus iniciales en cada página cuando firman el formulario. En cada página se proporcionan espacios en blanco para tal fin. Las iniciales no solo confirman que las partes han revisado cada página, sino que también ayudan a identificar el contrato en caso de que las páginas se separen.

Nota: Hay espacio para que el Comprador y el Vendedor incluyan una dirección postal al comienzo del contrato. **Es muy importante que ambas partes coloquen una dirección postal en el Contrato.** Por lo general, es necesario comunicarse con la otra parte durante el desarrollo de una transacción. Contar con la dirección y los números de contacto correctamente completados puede facilitar significativamente esta comunicación, especialmente cuando una de las partes no cuenta con la representación de un corredor.

Entrega

La entrega del Contrato totalmente firmado y ejecutado a las partes (o sus corredores/licenciarios) es el último paso importante para completar el proceso. El corredor o licenciario de la última parte que firme o ratifique el contrato es responsable de entregar el contrato a la otra parte o a su corredor/licenciario correspondiente. Cualquier retraso da a la otra parte la oportunidad de rescindir la oferta o contraoferta.