

Guía del Consumidor de Massachusetts

COMPRA Y VENTA DE CASAS EN MASSACHUSETTS



Asociación de REALTORS® de Massachusetts
Oficina de Asuntos del Cliente y Regulación del Negocio de
Massachusetts

Spanish

PREFACIO

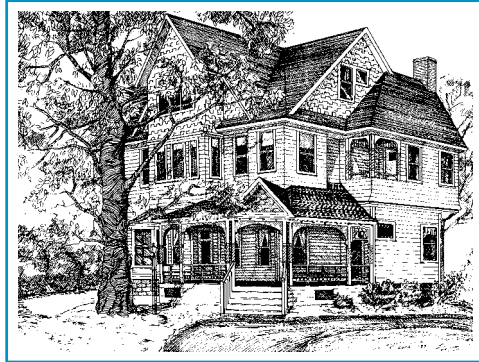
La compra o venta de una casa es una de las transacciones más grandes que realiza una persona en su vida. Luego de años de planificación y ahorros, un comprador inicia el proceso de hallar la casa de sus sueños. La búsqueda puede ser un desafío y una oportunidad. La ayuda de un agente calificado de bienes raíces puede transformar estas complejas negociaciones en el más compensatorio esfuerzo tanto para el comprador como para el vendedor. Este folleto se proporciona como un servicio al consumidor para el público que compra y vende casas y demuestra el compromiso de REALTORS® de Massachusetts de promover las oportunidades de poseer una vivienda para todos los ciudadanos de la comunidad.

Para obtener mayor información sobre el proceso de compra y venta de casas, invitamos a los clientes a buscar en el portal de la Asociación de Massachusetts REALTORS® (MAR) en www.marealtor.com. En este portal se encuentran a su disposición los perfiles de la comunidad, además de información y pautas prácticas para los compradores y vendedores de propiedades residenciales.

PAPEL QUE DESEMPEÑA EL AGENTE DE BIENES RAÍCES

Contratos de Listados Exclusivos

A pesar de que existen diferentes tipos de listados para la venta de bienes raíces que un propietario puede proporcionar a un corredor, el contrato más común en Massachusetts es el de "derecho exclusivo de venta". Según un contrato de "derecho exclusivo de venta", el corredor del listado tiene derecho a ganar una tarifa por servicios profesionales si la propiedad es vendida por alguna persona, incluyendo a un comprador ubicado únicamente a través de los esfuerzos del propietario.



drawing by C. Luck

Servicio de Listado Múltiple

Cuando un comprador trabaja con un agente de bienes raíces que participa en un servicio de listado múltiple (“MLS” en inglés), el agente puede cooperar mostrando a un comprador cualquier propiedad en el MLS, aunque haya sido listada a través de otra oficina.

Relación con el Agente

Bien sea usted el comprador o el vendedor, puede escoger contar con la asesoría, ayuda y representación de su propio agente. No asuma que un corredor está actuando en su nombre, a menos que usted lo haya contratado para que lo represente. Si usted es vendedor, puede autorizar a que su agente del listado coopere con los agentes de otras compañías para ayudar a vender su propiedad. Estos agentes asociados pueden ser sub-agentes que representan a un vendedor o pueden ser agentes de compradores. Un vendedor puede obtener generalmente una postura más amplia para una propiedad, autorizando a un corredor del listado a remunerar a un agente asociado que convenza con éxito a un comprador. Si usted es comprador, tiene la opción de trabajar con un agente del vendedor o con un agente del comprador. La decisión dependerá de los tipos de servicios que desee y del método de remuneración al agente. Un corredor que está representando a un comprador y muestra a ese comprador una propiedad que aparece en la lista de la

oficina del corredor se dice que es un “agente dual”. La dualidad del agente es permitida siempre y cuando tanto el comprador como el vendedor hayan otorgado su consentimiento informado. Los deberes de un titular de un inmueble no liberan al consumidor de la responsabilidad de proteger sus propios intereses. Si se desea asesoría legal, tributaria, de seguros o sobre otro asunto, se debe consultar a un profesional del área. Las Regulaciones de la Junta de Registro de Corredores y Vendedores de Bienes Raíces requieren que se proporcione, tanto a los compradores como a los vendedores, notificación escrita de la relación con el agente de un agente de bienes raíces en la primera reunión personal para discutir sobre una propiedad específica. Se pide al comprador y vendedor que firmen un acta de recibo de la notificación.

Los Agentes de Bienes Raíces No Son Inspectores y No Garantizan la Condición de la Propiedad

Los agentes de bienes raíces no están entrenados para hallar problemas estructurales, eléctricos, de plomería, sépticos o de otra índole en una casa o terreno y no garantizan la condición de la propiedad que ellos venden. En general, los agentes no tienen el deber de inspeccionar una propiedad por defectos ni tampoco tienen el deber de verificar la información que reciben de los vendedores, oficinas municipales u otras fuentes respetables. Naturalmente, los agentes de bienes raíces no pueden “(hacer) a sabiendas ninguna mala representación” (MGL c. 112 section 87AAA(a)). Los agentes no tienen responsabilidad por pasar de manera inocente a los compradores información de fuentes respetables, incluso si posteriormente se determina que ésta es inexacta. Los agentes que brindan a los compradores nombres de abogados, contadores u otros profesionales no garantizan automáticamente la exactitud de los informes de estos profesionales. Desde el 1 de mayo de 2001, se exige que los inspectores de casas sean autorizados por la comunidad y que porten un seguro contra errores y omisiones. Una lista completa de todos los inspectores de casas autorizados está disponible en la División de Licencias Profesionales del estado.

DERECHOS Y

RESPONSABILIDADES DEL

VENDEDOR

Derecho a Aceptar los Términos del Listado

El vendedor tiene el derecho absoluto de fijar el precio del listado. El agente de bienes raíces puede preparar una "opinión de valor" para ayudar al vendedor a fijar el precio. Un agente puede rehusar aceptar un listado por cualquier razón legal.

Derecho a que le Presenten Todas las Ofertas

Por ley, los agentes de bienes raíces deben presentar todas las ofertas a un vendedor. La Junta de Registro de los Corredores y Vendedores de Bienes Raíces de Massachusetts interpreta esta obligación como continua hasta que se haya firmado un contrato. Normalmente, los agentes de bienes raíces no abordarán a los compradores o continuarán mostrando propiedades después de la aceptación de una oferta, a menos que se haya acordado de otra manera. Incluso si un comprador hace una oferta para el precio del listado completo, el comprador no puede exigir usualmente al vendedor que acepte, ya que los precios del listado se consideran invitaciones para presentar ofertas.

Naturaleza de los Deberes del Vendedor para la Condición de la Propiedad

Todo vendedor tiene el deber de responder completamente y con precisión a cualquier solicitud de información acerca de una propiedad. Esto es así siempre que la información sea solicitada directamente por un comprador potencial o por un agente de bienes raíces quien, a su vez, puede pasar la información a un comprador potencial. Las respuestas que pueden ser malinterpretadas o que son verdades a medias son incorrectas. Si un vendedor no está seguro de la información, el vendedor no debe adivinar, sino calificar su respuesta. De lo contrario, el comprador puede malinterpretar el asunto. Se puede exigir a los

vendedores que proporcionen información acerca de la presencia de plomo en la pintura o de aislamiento de espuma de urea formaldehído, siempre que sea adecuado.

Sistemas Sépticos y Pozos Negros

Las regulaciones ambientales de Massachusetts exigen que una propiedad, que es atendida por un sistema séptico, pozo negro u otro sistema privado de eliminación residual, sea inspeccionada en un plazo máximo de dos (2) años antes de la venta (tres (3) años si es bombeada al menos una vez al año) o en un plazo máximo de seis (6) meses después de la venta (si las condiciones climáticas evitan una inspección previa a la venta). Sólo los inspectores autorizados y los evaluadores de suelos pueden llevar a cabo dichas inspecciones. Si un sistema no pasa una inspección, el comprador y el vendedor pueden negociar quién va a reparar o reemplazar el sistema o, si el contrato de venta contiene una contingencia, el comprador puede decidir retirarse. El hecho de que un sistema pase una inspección de Título 5 no es una garantía de que el sistema continuará funcionando adecuadamente. Incluso un sistema con un mantenimiento adecuado sólo puede durar un promedio de 15 a 20 años.

Certificados de Detección de Humo

Las leyes de Massachusetts exigen que todas las estructuras residenciales estén equipadas con detectores de humo aprobados en la venta. El departamento de bomberos local emitirá un certificado para probar el cumplimiento.

DERECHOS Y

RESPONSABILIDADES

DEL COMPRADOR

Condición de la Propiedad

Un comprador puede desear emplear un inspector de casas profesional, un inspector de pintura de plomo, un inspector de termitas/ plagas, un inspector de sistema de desagüe/ séptico, un ingeniero u otro experto de su elección para evaluar la propiedad como condición de una oferta. La ley de Massachusetts no da automáticamente a los compradores el derecho a una inspección de

la vivienda. Si el comprador desea que la obligación de comprar sea contingente luego de una inspección, el comprador debe incluir una contingencia de inspección en toda oferta. El comprador también puede desear revisar los registros públicos para verificar la información concerniente a los impuestos o valor estimado, zonificación y registro del trabajo realizado.

Plomo en Pintura, Materiales Peligrosos o Tóxicos

Al comprar cualquier propiedad, el comprador puede desear realizar pruebas especiales para determinar la presencia de materiales tóxicos o peligrosos. Estos incluyen plomo en la pintura, radón, asbesto en el aire, derrame de aceite, entre otros. Se le entregará información proveniente del Departamento de Salud Pública respecto del plomo en la pintura y el aislamiento de espuma de urea formaldehído de ser adecuado. Para las residencias que fueron construidas antes de 1978, las leyes federales y de Massachusetts estipulan que los compradores tienen el derecho de tomar hasta diez (10) días para inspeccionar una propiedad por la presencia de plomo en la pintura. Se puede renunciar a este derecho. Los altos niveles de plomo pueden resultar en daño cerebral o en otras lesiones serias para los niños. Las leyes de Massachusetts no prohíben la venta de propiedades que contengan plomo en la pintura u otras sustancias potencialmente peligrosas.

Leyes de Vivienda Justas

Las leyes estatales y federales exigen que los agentes de bienes raíces y los vendedores traten a todas las partes en una transacción de propiedad por igual y sin distinción de raza, credo, color, nacionalidad, género, orientación sexual, edad, información genética, ascendencia, estado civil, presencia de niños, servicio militar/ veterano de servicio militar o recepción de ayuda pública o discapacidad mental o física. Si usted considera que puede haber sido víctima de discriminación ilegal, contacte a la Comisión Contra la Discriminación de Massachusetts.

REQUISITOS LEGALES PARA LA TRANSACCIÓN

Requisitos del Contrato

Los contratos para la compra de una propiedad inmueble generalmente deben ser por escrito y firmados para que se hagan cumplir. Una oferta firmada por el comprador que incluye todos los términos esenciales y que es aceptada y firmada por el vendedor puede constituir un contrato obligatorio. Una contraoferta por escrito hecha por el vendedor, que es aceptada por escrito por el comprador, también puede constituir un contrato obligatorio. Muchos agentes de bienes raíces cuentan con formatos de dichos contratos para que los utilicen los clientes. A menudo, un contrato más detallado conocido como "Contrato de Compra y Venta" ("P&S" en inglés) será firmado por el comprador y el vendedor luego de haberse aceptado una oferta. El P&S entonces reemplazará al acuerdo previo. Si no está seguro de sus riesgos y responsabilidades según cualquier contrato propuesto, usted debe contactar a un abogado calificado para que lo ayude.

Depósito por parte del Comprador

Es común que un comprador dé un depósito o resguardo provisional como muestra de buena fe al momento de presentarse la oferta. Si bien la cantidad es negociable, comúnmente es del 5 al 10 por ciento del precio de compra. Normalmente, este depósito se mantiene en custodia, pero no se deposita hasta que el vendedor haya aceptado la oferta del comprador.

Hipotecas y Contingencia Financiera

Si fuera necesario obtener financiamiento institucional por la compra, el comprador debe estar dentro de las pautas del prestamista para calificar para un préstamo. Los paquetes de préstamos, los índices de interés de hipoteca, los puntos (interés pre-pagado o tarifas administrativas) y los términos varían de una institución financiera a otra y serán ajustados regularmente. Si se requiere un financiamiento institucional para una compra, el comprador puede desear hacer una oferta contingente luego de la recepción de un compromiso de hipoteca dentro de un período de tiempo especificado. El cumplimiento cuidadoso con las condiciones exactas en una cláusula de contingencia de hipoteca es muy importante.

Examen del Título y Seguro del Título

La mayoría de los bancos y los prestamistas de hipotecas requieren que se realice un examen del título para la propiedad del vendedor con el fin de determinar si la propiedad es comercial y brindarán la adecuada seguridad para el préstamo que se está haciendo. Los prestamistas generalmente requieren el seguro del título hasta por la cantidad del préstamo y por una tarifa adicional, el seguro del título se puede obtener para proteger la porción del precio de la compra que el comprador pagó.

INFORMACIÓN DIVERSA

Zonificación y Cumplimiento con el Código de Construcción

La zonificación se refiere al derecho de una ciudad o pueblo local para regular el uso de una propiedad particular. Puede incluir si el uso es residencial, comercial o industrial; el número de viviendas que pueden localizarse en un lote; el tamaño mínimo de un lote; la cantidad mínima del frente que da a la calle; la distancia mínima de una estructura desde la calle; desde la línea del lote lateral; o desde la línea del lote posterior. Las estructuras que conformaron la zonificación en el momento que se construyeron pueden ser "acogidas" en una zonificación actual, mientras que las que no la conformaron al momento de ser construidas generalmente requieren una "divergencia" de la ciudad o pueblo para ser legales.



A menudo, las casas se anuncian como que contienen departamentos adicionales. Tal departamento puede llamarse un departamento "in-law" o una suite "au pair" o puede tener algún otro nombre. Generalmente, se refiere a una estructura que ha sido convertida para añadir una vivienda individual. El comprador puede desear determinar desde la ciudad o pueblo si dicho uso ha sido aprobado.

¿QUIÉN ES REALTOR®?

Todo agente autorizado de bienes raíces debe actuar de manera justa, profesional y ética. Sin embargo, no todos los agentes de bienes raíces son REALTORS®. Los agentes de bienes raíces que son REALTORS® se suscriben a un código nacional de ética que ayuda a asegurar la imparcialidad, integridad y profesionalismo de todos los REALTORS®. Además, son miembros de la Asociación de REALTORS® de Massachusetts, una organización de comercio compuesta por profesionales de bienes raíces de cada ciudad y pueblo en Massachusetts.



REALTORS® puede también mantener designaciones profesionales, tales como, Graduate REALTORS® Institute (Instituto REALTORS® de Graduados) (GRI); Certified Residential Specialist (Especialista Residencial Certificado) (CRS); y Certified Buyer Representative (Representante del Comprador Certificado) (CBR) que demuestran capacitación adicional o una concentración en un área especializada de la práctica de bienes raíces.

INFORMACIÓN

Este folleto se publica para uso y distribución voluntaria por parte de los miembros de la Asociación de REALTORS® de Massachusetts. No se requiere su distribución, pero es a completa discreción. La publicación de la información contenida en este folleto no crea ninguna relación abogado — cliente y no sustituye ninguna consulta con un abogado calificado en bienes raíces. En toda transacción puede haber otras obligaciones que usted puede tener y medidas que desee tomar para proteger sus intereses. Puede consultar a un abogado para obtener asesoría legal respecto de cualquier transacción en particular.

© Copyright 2002
Asociación de REALTORS® de Massachusetts,
Todos los Derechos Reservados.

Otros recursos.

Guías del Consumidor

Bancos que venden seguros
Guía para Compradores de Casa por
Primera Vez*
Mejora del Hogar
Derechos y Responsabilidades del
Arrendador*
Ley de Ayuda contra Automóviles
Defectuosos
Manejo de Crédito y Deuda
Ley de Ayuda de Automóviles Nuevos y
Alquilados
Derechos de Compra
Corte para Reclamos Pequeños
Derechos y Responsabilidades del
Arrendatario
Título 5 Factores para los Consumidores*
Carta de Demanda de 30 Días
Ley de Garantía de Vehículo Usado

Folleto del Consumidor

Derechos de Reparación del Automóvil
Secretos de la Tarjeta de Crédito
Haciendo que los Clubes de Salud
Funcionen para Usted
Detención de Propagandas, Llamadas y
Correos Electrónicos
Sobreviviendo a un Robo de Identidad
Financiera

Línea Directa del Consumidor

(617) 973-8787
Gratis (888) 283 3757

Centro de Recursos en Línea

<http://www.state.ma.us/consumer>

Correo electrónico
consumer@state.ma.us
info@marealtors.com

Esta publicación brinda información general acerca de las cuestiones y procedimientos de los consumidores en Massachusetts. No está diseñada para tratar todas las preguntas en detalle y se anima a los consumidores a buscar más ayuda contactando a un abogado o a una agencia directamente.

♻️ Impreso en papel reciclado.

Elaborado por: *

**MASSACHUSETTS
ASSOCIATION
of REALTORS®**



256 Second Avenue
Waltham, MA 02451
(781) 890-3700
www.marealtor.com

Oficina de Asuntos del Cliente y Normas del Negocio de Mas- sachusetts

10 Park Plaza
Suite 5170
Boston, MA 02116
(617) 973-8787

Mitt Romney
Gobernador

Kerry Healey
Teniente Gobernador

Beth Lindstrom
Director

Un agradecimiento especial
para Robert S. Kutner, Esq.,
Casner & Edwards, Boston
Por proporcionar el editorial
para esta publicación



256 Second Avenue
Waltham, MA 02451

Visit us on the Web at www.marealtor.com