



El proceso de compra de una residencia

El presente folleto tiene como fin ayudarlo a entender el proceso de compra de bienes raíces residenciales. Debemos resaltar que la información que se presenta en este panfleto no incluye todos los aspectos que puedan darse durante la venta de una residencia, por lo que le recomendamos que busque asesoría experta en caso necesite mayor información, a fin de que tome una decisión informada que vaya de la mano con sus mejores intereses.

Ya decidió comprar... ¿y ahora qué?

Contáctese con un Profesional de Bienes Raíces

Los profesionales de bienes raíces son personas que están licenciadas por el Consejo de Bienes Raíces de Alberta (Real Estate Council of Alberta) que han llevado estudios para poder asesorar al público en general acerca de la compra y venta de bienes raíces en la provincia. Comprar una casa es una de las inversiones más grandes que una persona pueda tener, y los profesionales de bienes raíces pueden ayudarlo a seleccionar las propiedades que más se ajusten a sus necesidades y negociar un contrato de compra satisfactorio. En caso necesitara mayor información acerca de cómo comprar una propiedad, le recomendamos que contacte a varios miembros de la industria hasta que encuentre uno con el realmente desee trabajar.

Sepa cuáles son sus opciones

Todo miembro de la industria está en la obligación de explicarle cuáles son los diferentes tipos de relación que podría tener con usted. Estos tipos de relación son:

- Agencia de derecho común
- Agencia designada
- Condición de consumidor (sin agencia)
- Agencia de transacción

Todo miembro de la industria también tiene la obligación de entregarle la *Guía de Relación de Agencia*, la cual le ofrece información básica acerca de cuáles son sus derechos y responsabilidades y cuáles son los derechos y responsabilidades del miembro de la industria que usted haya elegido para que lo represente. Es necesario tomar en cuenta que las obligaciones que un miembro de la industria tiene para con usted varían dependiendo del tipo de relación que decida tener con la persona.

Elija la relación de agencia que más se ajuste a sus necesidades, y confirme su elección con el miembro de la industria mediante un documento escrito. Para mayor información sobre los diferentes tipos de relación de agencia existentes, para obtener una copia de la *Guía de Relación de Agencia* o para ver el *Video de Tipos de Relación de Agencia*, visite nuestro sitio internet en www.reca.ca y vaya a **Consumer Tools** (herramientas del consumidor).

Contacte un profesional especializado en hipotecas

El broker hipotecario es un profesional licenciado que tiene la función de facilitar el proceso de solicitud de una hipoteca entre los prestatarios y los prestamistas. La tarea del broker hipotecario buscarle la hipoteca que mejor se ajuste a sus necesidades. La mayoría de los brókeres hipotecarios reciben sus honorarios por comisión por parte del prestamista, por lo que usted no tendrá que pagar nada por sus servicios. El broker hipotecario también le puede asesorar en el proceso de préstamo, ayudándolo a entender hasta cuánto podría pagar por una casa según su situación económica.

Su hipoteca

El pre-calificar para un préstamo o el estar pre-aprobado para una hipoteca le demuestra a los vendedores que usted está tomando con seriedad la compra de una propiedad. El estar pre-aprobado o pre-calificado también lo ayudará a enfocarse a buscar una propiedad según la cantidad otorgada por su prestamista.

Al iniciar el proceso de aprobación de una hipoteca, el prestamista posiblemente le va a entregar una carta de pre-aprobación en la que se confirma la cantidad de la hipoteca y los términos financieros de la misma. No obstante, debe tener siempre en cuenta que el hecho que su solicitud haya sido pre-aprobada o usted

haya pre-calificado para un préstamo no significa que ya haya un compromiso de préstamo establecido. Sus prestamistas todavía necesitan ver el precio de la propiedad, verificar su información financiera y revisar su crédito antes de decidir de manera definitiva si van a otorgarle el préstamo.

Costos

Aparte del precio de compra, existen otros costos relacionados con la compra de una casa. El precio de compra en sí incluye la hipoteca, la cuota inicial y el depósito que acompaña el Contrato de Compra. A no ser que se acuerde lo contrario por escrito, el precio de compra también incluye todos los impuestos de ley.

Cuando usted presenta una oferta para comprar una propiedad, se le va a solicitar que incluya un depósito. Este depósito, que es una señal de buena fe para el vendedor, es parte de la cuota inicial, y la agencia hipotecaria del vendedor lo guarda en depósito para que, al concretarse la compra, vaya a ser parte del pago de la propiedad. Si la transacción no se concreta hasta antes de cumplir con las condiciones, el procedimiento normal es que se le devuelva el depósito. Sin embargo, la devolución depende de que usted haya hecho todos los esfuerzos que hayan estado a su alcance para cumplir con las condiciones de la oferta.

Usted también tiene la posibilidad de pedir que le reembolsen cualquier interés que haya generado su dinero mientras haya estado en la cuenta de depósito de la agencia inmobiliaria. Sin embargo, este reembolso depende de las políticas que tenga la agencia. Asegúrese que el miembro de la industria que usted haya elegido sepa desde el principio que usted desea un reembolso por el interés que haya generado su depósito.

Aparte de la hipoteca en sí, es necesario que usted también considere la cantidad que puede afrontar pagar como cuota inicial. A no ser que usted tenga cierto porcentaje del precio de compra como cuota inicial, por ley, se le va a solicitar que asegure su hipoteca. Por lo general, un financiamiento que excede el 80% del valor de la propiedad se considera una hipoteca de alto riesgo y, por lo tanto, necesita ser asegurado. Este seguro protege al prestamista en caso que usted no pueda hacer los pagos de su hipoteca y la propiedad pase a ejecución hipotecaria. Asegurar su hipoteca le va a costar varios miles de dólares y por lo general este costo se añade al monto de su hipoteca. Existen varias compañías que ofrecen este tipo de seguros. Para mayor información respecto a seguros hipotecarios, consulte con su broker.

Además de su hipoteca y el pago inicial, también debe considerar ciertos costos de cierre, los cuales pueden incluir honorarios legales por la transacción y la hipoteca, inscripción de su hipoteca en Alberta Land Titles, ajustes tributarios de su propiedad, costos de mudanza, depósitos por servicios públicos (electricidad, gas, agua, por ejemplo), entre otros. Puede que también sea necesario que considere asegurar su título. Para mayor información al respecto, consulte con su abogado.

Es menester que todo comprador sepa que la compra o venta de una propiedad puede tener implicaciones tributarias. Por lo general, el vendedor tiene la responsabilidad de buscar asesoría experta (por ejemplo, la asesoría de un contador) respecto a la aplicabilidad del GST (impuesto general a las ventas) en la venta de su propiedad. Sin embargo, si usted está comprando una casa nueva (ya sea una casa por construir o una casa que nunca ha sido ocupada), usted, como comprador, tiene la responsabilidad de pagar el GST. La cantidad que tiene que pagar varía según el precio de la propiedad, y es posible que usted pueda ser elegible a una rebaja por GST. En estos casos, el constructor le puede pedir u ofrecer que le asigne su rebaja por GST para reducir el monto del contrato de compra. Si tiene preguntas al respecto, no dude en preguntarle a su constructor, el miembro de la industria de su elección o su abogado de bienes raíces.

Contacte un abogado

Ciertos aspectos que son parte del proceso de compra y venta de una propiedad, como por ejemplo la transferencia del título de propiedad y la inscripción de una hipoteca, implican la participación de un abogado. Toda transferencia de título de propiedad que se da entre un vendedor y un comprador debe registrarse en Alberta Land Titles para proteger a los nuevos propietarios. Todos los documentos deben firmarse en la oficina del abogado, antes de la fecha de posesión. Le recomendamos que seleccione un abogado cuando inicie el proceso de venta a fin de poder hacerle todas las consultas legales pertinentes. Para mayor información referente a abogados en materia de bienes raíces, contáctese con la Sociedad de Abogados de Alberta (Law Society of Alberta).

Tiempo

Durante la transacción de compra y venta de una propiedad, el tiempo es un aspecto de vital importancia. Cuando se presenta una oferta, el Contrato de Compra va a estipular plazos, que incluyen, entre otros, el tiempo en que la oferta va a estar abierta para su consideración hasta el número de días que usted tiene para satisfacer cualquier condición (por ejemplo, inspección de la casa,

financiamiento, etc.). Si actualmente está usted rentando una propiedad, revise su contrato de arrendamiento para ayudarlo a determinar la fecha de posesión que más le convenga. Es muy importante monitorear y hacer un buen seguimiento de estas fechas, y el miembro de la industria de su elección puede ayudarlo a coordinar los múltiples plazos que usted pudiera tener.

Buscando propiedades

Todo comprador debe tener mucho cuidado al comprar una propiedad, ya que es precisamente el comprador quien es el responsable de tomar todas las medidas necesarias para asegurarse de que la casa que está adquiriendo esté en buenas condiciones y que la propiedad se ajuste a sus necesidades.

Revelación de información

Ningún vendedor puede esconder defectos o dar falsa información a sus compradores respecto a las condiciones de su propiedad. Los vendedores siempre tienen que ser honestos al momento de responder preguntas al respecto. Ya sea que el vendedor esté vendiendo su propiedad por sí mismo o haya contratado a un miembro de la industria, todo *defecto latente material* debe ser informado a los posibles compradores.

- Un *defecto latente* es aquel que no es evidente ni se puede descubrir a simple vista durante la inspección de la propiedad.
- Un *defecto material* es aquel que varias personas coinciden en que puede afectar el precio de la propiedad al momento de hacer una transacción en particular.

Para mayor información respecto a este tema, visite nuestro sitio internet www.reca.ca y vaya a la sección **Consumer Tools** (herramientas del consumidor).

Inspecciones

Un comprador puede solicitar la inspección profesional de una propiedad a fin de asegurarse de que esté libre de defectos de consideración. Toda solicitud de inspección debe incluirse como condición en el Contrato de Compra y, si así lo solicitara usted, el miembro de la industria que lo representa presentará su oferta de compra con la condición de que se presenten los informes de inspección correspondientes.

Si visita nuestro sitio internet en www.reca.ca y va a la sección **Consumer Tools** (herramientas del consumidor), podrá encontrar un Formulario de Solicitud de Inspección que incluye los tipos de reportes de inspección más comunes.

Contratos de compra

Elaborado por la industria, el Contrato de Compra general de Alberta establece los términos y condiciones de una transacción de bienes raíces. Este formulario de contrato estándar puede ser modificado por el comprador o el vendedor para reflejar los requerimientos propios y particulares de cada transacción.

Cuando usted y el miembro de la industria de su elección elaboren un Contrato de Compra, usted debe asegurarse de que éste refleje completamente todas sus necesidades e inquietudes respecto a la posible compra. Una vez que su oferta haya sido presentada, los vendedores pueden aceptarla, rechazarla o hacer una contraoferta. Si los vendedores deciden contraofertar, las negociaciones entre los vendedores y los compradores van a continuar hasta que ambas partes lleguen a un acuerdo en los términos o hasta que la oferta expire.

El familiarizarse con las cláusulas del contrato lo va a ayudar a saber qué preguntas plantearle al miembro de la industria de su elección o a su abogado, así como saber qué esperar durante el proceso de preparación de la oferta o durante la aceptación de la misma, y poder negociar mejor la compra de una casa.

Si el comprador y el vendedor están trabajando con miembros de la industria, sus representantes no pueden tomar ninguna decisión o aceptar ninguna oferta a su nombre sin el consentimiento expreso y escrito de las partes. Sin embargo, el miembro de la industria tiene la obligación de comunicar a sus clientes acerca del avance de las negociaciones. Usted también tiene que estar al tanto de lo siguiente:

- toda oferta o contraoferta puede retirarse en cualquier momento antes de ser aceptada.
- el retiro o aceptación de una oferta o contraoferta es efectiva únicamente cuando esta situación se ha comunicado a la otra parte o al miembro de la industria que representa a la otra parte.

- una vez que una oferta o contraoferta haya sido aceptada, se forma un compromiso contractual entre el vendedor y el comprador, aun cuando el contrato esté sujeto al cumplimiento de las condiciones establecidas.

Ofertas múltiples

Toda oferta debe ser comunicada al vendedor de una propiedad tan pronto como sea recibida. Sin embargo, no existe ninguna regla que diga en qué orden el vendedor debe responder a ellas o que diga que el vendedor esté obligado a aceptar la oferta más alta. El vendedor es quien decide qué oferta es la que va a aceptar, contraofertar o rechazar. Es necesario recalcar que ni el vendedor ni el miembro de la industria que lo está representando tienen la obligación de revelar al comprador el hecho de que hay otras ofertas puestas en su propiedad. Sin embargo, si el miembro de la industria que lo está representando a usted se entera de que existen otras ofertas que están compitiendo con la suya y ciertos detalles acerca de las mismas, este miembro de la industria tiene la obligación de comunicarle esta información. El miembro de la industria que lo está representando tiene la obligación de explicarle las opciones que tiene en caso que se dé una situación de ofertas múltiples.

Términos y condiciones

Es muy común que los compradores inserten condiciones para satisfacer sus necesidades. Entre otras, estas condiciones pueden incluir:

- obtención de un financiamiento satisfactorio
- informes de inspección satisfactorios respecto a las condiciones en las que se encuentra la propiedad
- venta de la casa del comprador
- aprobación de la transacción por parte de una tercera parte (por ejemplo, los padres, el empleador, etc.)
- confirmación de la información de alquiler
- confirmación de los costos de renovación

Otros términos que pueden incluirse en un contrato de compra pueden ser la fecha de posesión y la inclusión o exclusión de bienes fijos (es decir, bienes que están empotrados a la propiedad) o bienes muebles (bienes que no están empotrados a la propiedad).

Seguro sobre la propiedad

Una casa puede sufrir daño sin que sea necesariamente la culpa del vendedor. Estas situaciones pueden ocurrir por causas accidentales, como por ejemplo un incendio, una inundación o vientos fuertes que pudieren presentarse en la zona, y pueden darse

justo entre la fecha en que se ha celebrado el acuerdo entre el vendedor y el comprador y la fecha efectiva de la transacción.

En Alberta, el riesgo de la pérdida o daño de una propiedad recae sobre el vendedor hasta que éste haya recibido el pago del precio de compra acordado. Si ocurriera una pérdida o daño en la propiedad antes de que al vendedor se le pague el precio de compra, todo fondo de seguro deberá guardarse en depósito para el comprador y el vendedor, según los intereses que tengan en la propiedad. Usted, como comprador, va a tener que hacer arreglos para obtener su propio seguro sobre la propiedad que va a comprar antes de la fecha de posesión.

Información adicional para el consumidor

Para mayor información respecto a la compra o venta de una propiedad y respecto a una posible relación con un miembro de la industria, por favor visite el sitio internet del Consejo de Bienes Raíces de Alberta (Real Estate Council of Alberta) en www.reca.ca.

El Consejo de Bienes Raíces de Alberta está obligado a proteger los intereses de los consumidores cuando trabajan con miembros de la industria de bienes raíces.

La elaboración de este folleto fue posible gracias a la generosa donación de la Fundación de Bienes Raíces de Alberta (Alberta Real Estate Foundation).