

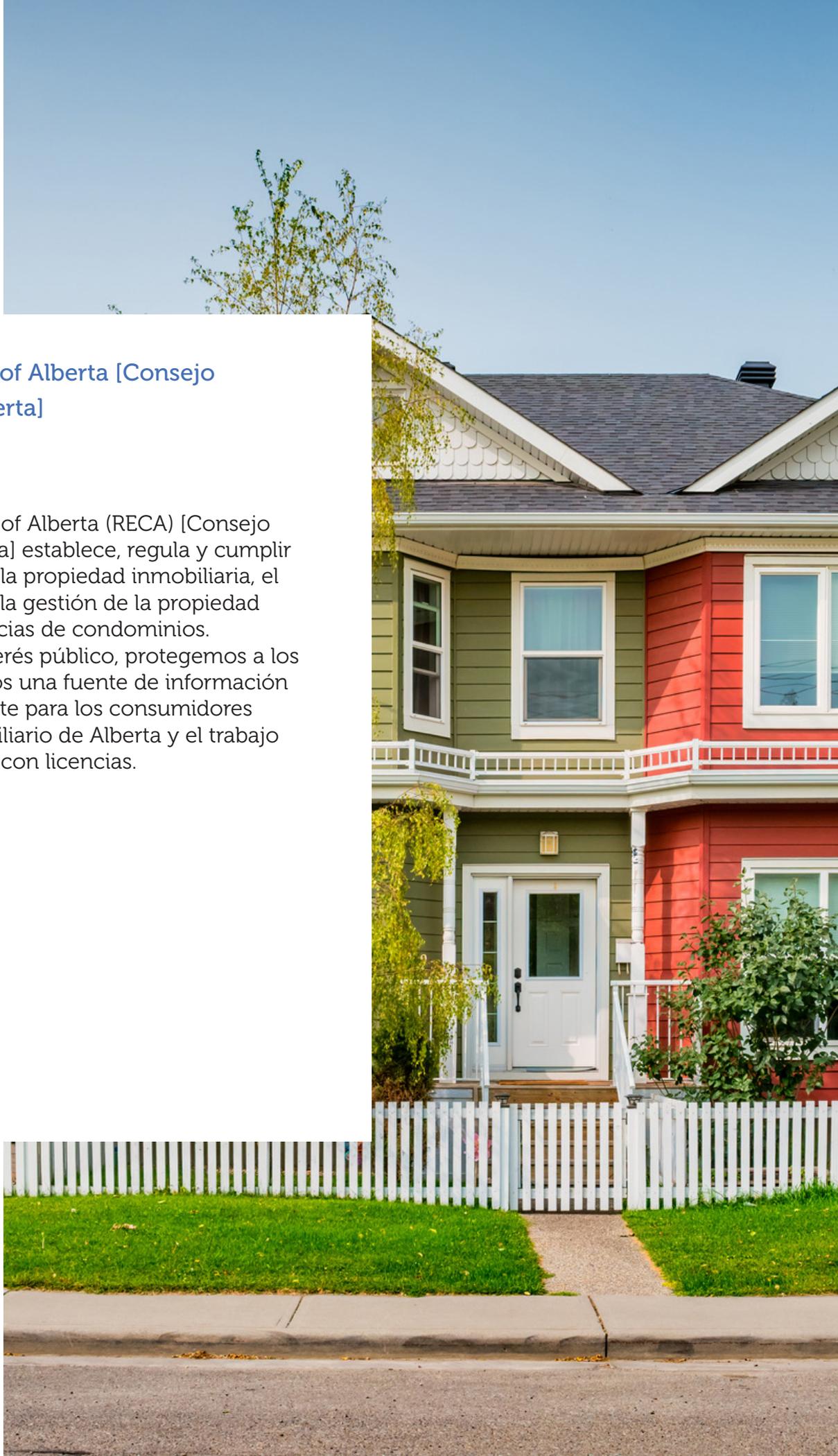


Guía del vendedor de una vivienda

Real Estate Council of Alberta [Consejo Inmobiliario de Alberta]

Quiénes somos

El Real Estate Council of Alberta (RECA) [Consejo Inmobiliario de Alberta] establece, regula y cumple las normas relativas a la propiedad inmobiliaria, el corretaje hipotecario, la gestión de la propiedad y los titulares de licencias de condominios. Trabajamos por el interés público, protegemos a los consumidores y somos una fuente de información neutral e independiente para los consumidores sobre el sector inmobiliario de Alberta y el trabajo con nuestros agentes con licencias.





HAGA LOS DEBERES

Antes de poner su casa en venta, debe hacer algunas cosas para prepararse.

1. **Tenga listos sus documentos: necesita proporcionar ciertos documentos a los compradores potenciales.**
 - *Informe inmobiliario de la propiedad (RPR):* En Alberta, a menos que el comprador acuerde lo contrario, el vendedor debe proporcionar un RPR con pruebas de cumplimiento municipal al comprador antes del cierre de la operación. Un Informe inmobiliario de la propiedad (RPR, Real Property Report) es un documento legal elaborado por un topógrafo de Alberta que muestra los límites de la propiedad y las mejoras (estructuras) en relación con los límites. Si ya dispone de un RPR, puede firmar una declaración jurada en la que se indique que el RPR existente es exacto y que la propiedad se encuentra en el mismo estado que en la fecha en la que se realizó el Informe inmobiliario de la propiedad (RPR) original. Si se producen cambios en la propiedad, solo un RPR actualizado con pruebas de cumplimiento municipal puede confirmar que la propiedad cumple la normativa municipal. Póngase en contacto con un topógrafo de Alberta si necesita actualizar su RPR. Es una buena idea ponerse en contacto primero con el topógrafo que hizo el RPR anterior. La información del topógrafo debe figurar en el documento.
 - *Documentos del condominio:* el comprador de un condominio puede incluir una revisión de los documentos del condominio como condición para la compra. Los documentos del condominio se refieren al funcionamiento de la sociedad del condominio. Los compradores quieren asegurarse de que la sociedad del condominio sea financieramente estable, esté bien administrada y se mantenga adecuadamente. Los documentos del condominio incluyen, entre otros:
 - los estatutos de la sociedad;
 - el estudio del fondo de reserva;
 - el plan del fondo de reserva;
 - los estados financieros (del fondo de reserva y del fondo operativo);
 - las actas de la Junta Directiva;
 - las actas de la Junta General anual;
 - el certificado de seguro.

Si no dispone de los documentos necesarios, póngase en contacto con la sociedad de administración del condominio o, si la sociedad es autogestionada, con algún miembro del Consejo de Administración de la sociedad del condominio.

2. Conozca las condiciones del mercado:

- Mercado de compradores: cuando la oferta inmobiliaria es fuerte y la demanda de los compradores es débil. Los compradores suelen pensar que han recibido una buena oferta.
- Mercado de vendedores: la demanda es fuerte y la oferta escasa. A los compradores les preocupa pagar demasiado por una propiedad.
- Mercado equilibrado: la demanda de los compradores sigue el ritmo de la oferta de propiedades en venta.

3. **Derechos de los inquilinos:** Debe avisar a los inquilinos con 24 horas de antelación antes de que alguien vaya a entrar en la propiedad. Esto se aplica tanto si el observador es su agente inmobiliario como si es un agente inmobiliario que trabaja con un comprador. Si el contrato de arrendamiento del inquilino es de duración determinada y tiene previsto vender la vivienda antes de que finalice el plazo, deberá avisar a sus inquilinos con tres meses de antelación. Consulte la [Ley de Arrendamientos Residenciales](#) o póngase en contacto con Service Alberta si tiene alguna pregunta.

4. **Hipoteca actual:** Puede transferir una hipoteca transferible a otra propiedad, incluido el tipo de interés. Una hipoteca asumible permite a un comprador hacerse cargo de su hipoteca actual, incluidos el tipo y el plazo. Si se trata de una hipoteca asumible, es probable que el prestamista exija que el comprador cumpla los requisitos de la hipoteca existente antes de permitirle asumirla. Si no va a trasladar la hipoteca a un nuevo inmueble y no ha finalizado el plazo de su hipoteca actual, se le aplicará una penalización por pago. Las penalizaciones pueden ser considerables, a veces de miles de dólares. Suelen ser tres meses de intereses o el prestamista hipotecario calcula la penalización utilizando el diferencial del tipo de interés (IRD, interest rate differential), la cantidad que sea mayor. El IRD es un cálculo complejo basado en la diferencia entre el tipo de interés de su hipoteca y el tipo de interés que el prestamista cobraría hoy por una hipoteca. Es mejor que obtenga un resumen de pago de su prestamista y averigüe la fecha de vencimiento de dicho resumen.

5. **Implicaciones fiscales:** Si su propiedad no es su residencia principal según la definición de la Canada Revenue Agency [Agencia Tributaria de Canadá], podría haber importantes implicaciones fiscales. Hable con un administrador fiscal o un contador para averiguar qué efecto tendrá la venta en su situación fiscal. A partir del año fiscal 2016, los canadienses tienen que informar de la venta de su residencia principal en sus impuestos sobre la renta.



Cómo encontrar un agente inmobiliario con el que trabajar

Debe encontrar un agente inmobiliario de confianza que pueda responder a sus preguntas, ayudarlo a fijar un precio de venta adecuado, comercializar su propiedad, guiarle a lo largo del proceso y ayudarlo a negociar con éxito la venta.

Averigüe si tiene licencia

Los agentes inmobiliarios necesitan una licencia del RECA para trabajar en Alberta. Una vez que haya encontrado el nombre de las personas que está considerando, utilice la herramienta [Buscar un agente con licencia](#) en [reca.ca](#) para asegurarse de que su licencia esté vigente.

Consulte el sitio web del RECA

Es una buena idea comprobar si el titular de la licencia con el que desea trabajar ha sido sancionado. Publicamos las decisiones disciplinarias en [reca.ca](#).

Entreviste a algunos agentes inmobiliarios residenciales

Entreviste a las personas que esté considerando para asegurarse de que tienen la experiencia, los antecedentes y los conocimientos necesarios para ayudarlo en su compra o venta. También es una buena idea pedirles referencias y hacerles saber que está entrevistando a varios agentes con licencia.

Algunas preguntas que puede hacer:

- ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio?
- ¿A cuántos vendedores representó el año pasado?
- ¿Qué servicios me va a prestar?
- ¿Qué zonas geográficas atiende?
- ¿Está especializado en determinados tipos de propiedad?
- ¿Cómo va a comercializar mi vivienda?
- ¿Cómo gestiona las ofertas múltiples?
- ¿Cómo me presentará las ofertas de los compradores?
- ¿Cuáles son las tres cosas que lo diferencian de la competencia?
- ¿Trabaja en equipo o siempre trataré

directamente con usted?

- ¿Cómo le pagan?
- ¿Cuánto cobra por sus servicios?
- ¿Trabjará para mí en exclusiva, no para el comprador?
- ¿Cómo maneja los conflictos de intereses?
- ¿Cómo me mantendrá informado?
- ¿Con cuántos clientes trabaja al mismo tiempo?

El titular de la licencia inmobiliaria también puede tener preguntas para usted. Entre ellas podrían figurar:

- ¿Cuál es su motivación para vender?
- ¿Cuál es su horario preferido?
- ¿También tiene previsto comprar una vivienda?

Una vez que haya elegido a un agente inmobiliario para trabajar con él, una de las primeras cosas que debe mostrarle es la [Guía de Relaciones con el Consumidor \(la Guía\) del RECA](#). La Guía es un formulario obligatorio que los agentes inmobiliarios deben proporcionar a los consumidores con los que trabajan y analizarla con ellos. La Guía le ayudará a entender su relación legal con el agente inmobiliario y explica los tres tipos de relaciones legales: Su agente inmobiliario le pedirá que firme un reconocimiento de que ha leído la Guía, la ha comentado con él y ha recibido respuestas satisfactorias a sus preguntas.



ACUERDOS DE SERVICIO POR ESCRITO

Los acuerdos de servicio por escrito son obligatorios en Alberta cuando se es cliente de un titular de una licencia inmobiliaria residencial. Los acuerdos de servicios por escrito ayudan a los agentes inmobiliarios a comunicarse de forma clara y segura con sus clientes acerca de:

- la relación entre las partes;
- los servicios que prestará la agencia inmobiliaria;
- las obligaciones y responsabilidades de las partes;
- el consentimiento para la recolección, uso y distribución de la información personal del cliente;
- el método de cálculo de la remuneración o cómo se compensará al agente inmobiliario.

Puede negociar los términos específicos del acuerdo de servicios por escrito y nunca debería firmar un acuerdo que contenga términos con los que no esté de acuerdo o que no entienda.

Aunque estos términos sean negociables, no significa que su agente inmobiliario esté dispuesto a negociar.

Si su agente inmobiliario le promete determinados servicios, inclúyalos en su acuerdo de servicios por escrito. Asegúrese de entender y sentirse cómodo con lo que está firmando.

Cumplimentación del contrato de representación del vendedor (contrato de venta)

Su acuerdo de servicios por escrito es un contrato de representación del vendedor, también llamado contrato de venta o acuerdo de listado. El contrato incluye los detalles de la venta, como el precio de venta, las inclusiones y exclusiones, la fecha de posesión y enumera sus responsabilidades y obligaciones, así como las de su agente inmobiliario.

Fijar el precio de venta es importante. Si bien es probable que tenga una cifra en mente, tal vez debido a otras casas similares en su calle o porque sabe por cuánto necesita vender para comprar su próxima propiedad, su agente inmobiliario tiene herramientas e información adicionales para ayudarle a fijar un precio adecuado.

Una de estas herramientas es el Análisis Comparativo de Mercado (ACM, Comparative Market Analysis). En un ACM, los agentes inmobiliarios utilizan datos sobre propiedades comparables que se vendieron recientemente para llegar a un precio de venta adecuado para su propiedad.

El precio de venta es una decisión suya, pero el trabajo de su agente inmobiliario es ayudarle a que venda su propiedad por la mayor cantidad de dinero en el menor tiempo posible. Fijar un precio demasiado alto puede ahuyentar a los compradores, pero si el precio es inferior al valor de mercado es posible que no obtenga por su vivienda tanto como debería.

Norma de medición residencial (RMS)

Los agentes inmobiliarios de Alberta deben utilizar la Norma de medición residencial (RMS, Residential Measurement Standard) para describir el tamaño de un inmueble residencial.

El RMS ofrece un medio coherente de representar el tamaño de una propiedad por encima del nivel del suelo estableciendo qué partes de una propiedad pueden incluirse en su área medida.

Acuerdo de representación del vendedor: Consideraciones adicionales

Derechos de viudez: En Alberta, si usted está casado, pero su cónyuge no es un propietario registrado en su título de propiedad, es posible que necesite su consentimiento para vender la propiedad. Los derechos de viudez pueden dar al cónyuge que no figura en el título la capacidad de impedir la venta de la propiedad. El contrato de representación del vendedor hace referencia al consentimiento del cónyuge y su agente inmobiliario puede proporcionarle más información.

Fecha de posesión: Puede indicar una fecha de posesión específica preferida o puede indicar que es negociable. Aunque indique una fecha, el comprador puede incluir una fecha de posesión diferente en su oferta. Depende de usted si está dispuesto a negociar la fecha de posesión.

Bienes anexos/no anexos: Los bienes anexos son objetos que no se pueden retirar del inmueble sin causar daños o que están físicamente unidos al inmueble mediante tuberías, tornillos, pernos o clavos. Los bienes anexos permanecen en el inmueble a menos que exista una exclusión específica en el contrato de venta o en la Oferta de compra del comprador.

Entre ellos se incluyen:

- garburadora
- descalcificador
- armarios de cocina

- electrodomésticos empotrados
- sistema de aspiración centralizada
- control remoto del garaje

Los bienes no anexos son bienes muebles. Los vendedores suelen llevarse los bienes que no son anexos de la propiedad antes de que el comprador tome posesión. Entre ellos se incluyen:

- arte mural
- alfombras
- cortinas enganchadas a las barras de las cortinas
- accesorios para el sistema de aspiración centralizada
- controles remotos para la puerta del garaje
- isla de cocina móvil

En ausencia de inclusiones o exclusiones específicas indicadas en el contrato de venta o en la Oferta de compra de un comprador, los bienes anexos suelen estar incluidos en la propiedad, mientras que los bienes no anexos no lo están. Si un comprador desea que un bien no incorporado se incluya en la compra de la propiedad, como el control remoto del garaje o los accesorios del sistema de aspiración centralizada, debe incluirlo en su Oferta de compra. Como vendedor, usted tendría que aceptar dicha inclusión como parte de su aceptación de la oferta. Si quiere quedarse con el bien no anexo, debe incluirlo en una contraoferta al comprador.

Inclusiones/exclusiones: Las inclusiones son los elementos que va a incluir en la venta de su vivienda y las exclusiones son los elementos que va a excluir. Las inclusiones y exclusiones están sujetas a negociación entre usted y el comprador.

En caso de duda, escríbalo. Sea específico con sus inclusiones y exclusiones en su contrato de venta y en cualquier oferta/contraoferta.

Defectos materiales latentes: Los defectos materiales latentes son defectos que una persona no puede descubrir con un cuidado razonable durante una inspección. Incluyen defectos que:

- hacen que una propiedad sea peligrosa o potencialmente peligrosa;

- hacen que una propiedad no sea apta para vivir en ella;

Por ley, los vendedores y sus representantes inmobiliarios deben revelar los defectos materiales latentes conocidos a los posibles compradores. El contrato tipo de representación del vendedor en Alberta le pregunta si conoce la existencia de defectos materiales latentes. Debe responder a esta pregunta con sinceridad.

Propiedades estigmatizadas: El término "estigmatizado" significa una cualidad desfavorable en una propiedad o que hace que la propiedad sea menos atractiva o poco atractiva, pero que no está relacionada con la condición física ni con las características de la propiedad. Los estigmas pueden incluir:

- que en el inmueble se haya producido un suicidio o una muerte;
- que el inmueble haya sido escenario de un delito grave;
- la dirección del inmueble tiene números incorrectos;
- informes de que la propiedad está encantada.

No está obligado a revelar los estigmas a los posibles compradores porque no son defectos materiales latentes. A algunas personas puede preocuparles, mientras que a otras no. El comprador o su representante pueden preguntarle sobre posibles estigmas. No está obligado a responder a sus preguntas, pero si decide hacerlo, debe hacerlo con sinceridad. Si se niega a contestar, el comprador tendrá que decidir si se siente cómodo procediendo sin la información.

Conflictos de intereses

Un conflicto de intereses surge cuando existe una incompatibilidad real o aparente entre los intereses del titular de una licencia inmobiliaria y sus intereses.

- su vivienda está en venta y el comprador está relacionado con su agente con licencia inmobiliario;
- su vivienda está en venta y su agente con licencia inmobiliario quiere comprarla;
- su agente inmobiliario representa al comprador de su vivienda.

Los agentes inmobiliarios tienen la obligación de evitar y revelar cualquier conflicto de intereses tan pronto como surja.





CORRETAJE DE TRANSACCIONES

El corretaje de transacciones es una forma de tratar un tipo específico de conflicto de intereses que surge cuando su agente inmobiliario también representa a un comprador que quiere comprar su vivienda. Permite a su agente inmobiliario trabajar con usted y con el comprador en la misma operación.

En la intermediación de transacciones, su agente inmobiliario se convierte en un facilitador de la transacción y le trata a usted y al comprador de forma ecuánime, objetiva e imparcial. El agente inmobiliario ya no le debe a usted ni al comprador lealtad absoluta.

Si usted y el comprador están de acuerdo en seguir adelante con la intermediación de la operación, ambos tendrán que firmar un formulario de Acuerdo para representar tanto al comprador como al vendedor, que pone fin a la representación de la agencia única para usted y el comprador y establece las condiciones de la nueva relación entre su agente inmobiliario, usted y el comprador.

Su agente inmobiliario no puede prestarle servicios si tiene un conflicto de intereses, a menos que usted le dé su consentimiento informado por escrito.



OFERTAS Y NEGOCIACIONES

Antes de que se produzca una venta, habrá ofertas y, probablemente, negociaciones.

Incluso antes de recibir una oferta, hable con su agente inmobiliario sobre cómo desea considerar las ofertas y cómo deben presentarlas los compradores. ¿Aceptaré ofertas en cualquier momento? ¿Las revisará todas al mismo tiempo? ¿Permitirá que un representante del comprador presente una Oferta de compra en persona?

Aunque el papel de su agente inmobiliario es guiarle a través de este proceso, familiarizarse con los distintos aspectos de las ofertas le será de ayuda.

Términos

Un término es un detalle del contrato de compraventa que acuerdan el comprador y el vendedor. Si el comprador incluye un término en la Oferta de compra y usted acepta su Oferta de compra, entonces acepta sus términos. Entre los términos más comunes se incluyen:

Fecha de posesión: fecha en la que el comprador tomará posesión del inmueble.

Inclusiones y exclusiones: Las inclusiones son los elementos que el comprador desea que se incluyan en la compra, normalmente electrodomésticos, sistemas de seguridad, etc., y las exclusiones son los elementos excluidos de la compra, por ejemplo, si los vendedores se llevan las barras de las cortinas o el soporte de pared del televisor. Revise detenidamente las inclusiones/exclusiones de la Oferta de compra del comprador, ya que pueden no coincidir con las que usted tenía en el contrato.

Plazo de aceptación/vencimiento de la oferta: Si el comprador pone una fecha/hora de vencimiento en su Oferta de compra, tiene que dar una respuesta o una contraoferta antes de ese día/hora. Si no lo hace, la oferta expira y no hay garantía de que el comprador prorrogue la expiración o presente una nueva Oferta de compra. Si no cree que la fecha/hora de vencimiento sea lo suficientemente larga para considerar adecuadamente la oferta, pida a su agente inmobiliario que solicite una prórroga.

Inspección previa a la posesión: Un plazo de inspección previa a la posesión ofrece al comprador la oportunidad de ver la propiedad, con su agente inmobiliario con licencia, antes de la posesión.

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)