

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: CÓMO MANEJAR VARIAS OFERTAS

Cuando una vivienda está en venta, es posible que el vendedor reciba ofertas de múltiples compradores interesados en ella. Su variedad será amplia, por lo que deberá aplicar una serie de criterios para definir cuál es mejor en su caso particular. Aquí le ofrecemos un panorama general sobre este tema:

¿En qué se diferencian las ofertas? Si bien el precio es uno de los aspectos fundamentales de una oferta, es solo uno de los elementos que puede variar de una oferta a otra. Hay otros factores, como los términos financieros, las contingencias, el plazo para el cierre y el [depósito de buena fe](#) que pueden darle más o menos atractivo a una oferta. Dada la cantidad de cuestiones para tener en cuenta, la oferta más sólida no necesariamente es la que propone el precio más alto.

¿Cómo decido cuál oferta es mejor para mi caso en particular? Su agente trabajará con usted y lo asesorará para que decida cuál es la mejor oferta para usted en función de sus necesidades y prioridades específicas. Por ejemplo, los vendedores que quieran mudarse lo antes posible preferirán que los plazos de cierre sean más cortos, mientras que aquellos que prioricen un trámite simplificado para la operación se inclinarán por las ofertas al contado para eliminar la necesidad de [hipotecas y financiamiento](#).

¿Qué es una contraoferta? Cuando un vendedor presenta una contraoferta, responde a la oferta de un comprador potencial con una contrapropuesta. Por ejemplo, podría pedir un precio más alto, o el mismo precio, pero con términos, contingencias y plazos diferentes. En algunos casos, los vendedores podrían dar a conocer algunos detalles de la oferta de un comprador a otro comprador, para intentar convencer a este último de que “mejore” su oferta. Es importante recordar que enviar una contraoferta invalida la oferta original, es decir, el vendedor ya no puede dar marcha atrás y aceptar la oferta que había sido realizada originalmente.

¿Cómo se negocian las ofertas múltiples? Al considerar varias ofertas, una opción que tienen los vendedores es aceptar la que sea “mejor”, o bien pueden recurrir a alguna estrategia de negociación. Hay vendedores que podrían decidir informar a los compradores potenciales que hay otras ofertas “sobre la mesa” e invitarlos a “mejorar” su oferta. Otros vendedores podrían presentar una contraoferta a una oferta en particular y esperar hasta recibir una respuesta para responderles a los demás potenciales compradores, o presentar una contraoferta respecto de una de las ofertas y rechazar las demás. Las negociaciones pueden ser complejas y cada estrategia tiene sus ventajas y sus riesgos. Por ejemplo, informarle a un comprador potencial que hay otras ofertas sobre la mesa o hacer una contraoferta podría dar lugar a que se presente una oferta más sólida, pero también podría hacer que aquellos compradores que consideran que ya hicieron una oferta justa decidan buscar otras propiedades. Además, con el consentimiento del vendedor, los agentes que son [REALTORS®](#) están obligados a divulgar si hay otras ofertas sobre la mesa si se le consulta al respecto. Si bien no es posible saber con certeza cómo reaccionará un comprador en una situación determinada, su agente podrá asesorarlo durante las negociaciones en función de su experiencia.

¿Qué es una cláusula de aumento de una oferta? Cuando un comprador se encuentra ante la posibilidad de que se presenten varias ofertas, una opción a su alcance es incluir una cláusula de aumento en su oferta, sujeta a la ley aplicable, para divulgar con precisión cuánto está dispuesto a aumentar su oferta original si el vendedor recibe una oferta más alta, así como el monto máximo que está dispuesto a ofrecer. Se recomienda a los compradores que consulten a sus agentes respecto de las ventajas y desventajas de este tipo de cláusulas en función de sus circunstancias en particular.

¿Es obligatorio que haga concesiones como vendedor al negociar un acuerdo de compra? Si bien no es obligatorio proponer [concesiones](#) —pagar ciertos costos vinculados con la compra de una vivienda que le corresponden al comprador— al negociar un acuerdo de compra, es algo que podría incentivar la presentación de una oferta mejor o dentro de un plazo menor. Por ejemplo, podrían ser costos vinculados con el estudio del título, el otorgamiento de préstamos, las [inspecciones](#), las [asociaciones de propietarios](#), los [impuestos](#) a la propiedad, las reparaciones o refacciones que necesite la vivienda o el pago de honorarios de profesionales, como agentes y tasadores. Recuerde incluir todas las concesiones pactadas en el acuerdo de compra para evitar que, más adelante en el proceso de compraventa, se produzca cualquier tipo de malentendido.

¿Puedo dar marcha atrás con una oferta si recibo otra mejor? Es importante consultar a su agente y a un abogado para evaluar el mejor modo de manejar estas situaciones. Al dar marcha atrás con una oferta, en general hay más flexibilidad para los compradores que para los vendedores. Si bien la ley de contratos cambia de un estado a otro, luego de la firma de un acuerdo de compra, se complica mucho que un vendedor dé marcha atrás, algo que incluso podría tener consecuencias legales; por esa razón, se aconseja a los vendedores que no acepten una oferta hasta asegurarse de que están conformes con ella. En algunos casos, los vendedores tienen la opción de dar marcha atrás respecto de una operación de compraventa si, por ejemplo, el comprador no cumple con ciertas contingencias establecidas en el acuerdo de compra, como un vencimiento estipulado para el cierre.

Las prácticas pueden variar según las leyes estatales y locales. Consulte a su profesional de bienes raíces y/o a un abogado para obtener detalles sobre la ley estatal vigente donde esté comprando una vivienda. Visite [facts.realtor](https://www.factsrealtor.com) para más información y recursos.