

GUÍA PARA EL CONSUMIDOR: CONTINGENCIAS DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA DE BIENES RAÍCES

¿Hizo una oferta para la compra de una vivienda? ¿Puso en venta su casa y acaba de recibir una oferta de compra? Más allá del lado de la operación en que se encuentre, es importante comprender en profundidad cuáles son las contingencias que suelen incluirse en un contrato de bienes raíces.

¿Qué es una contingencia en un contrato de bienes raíces y cómo se diferencia de otras cláusulas contractuales? Las cláusulas de un contrato describen los derechos y las obligaciones de las partes. Por su parte, una *contingencia* es una condición que debe cumplirse antes de que pueda perfeccionarse la compraventa. El comprador y el vendedor deben ponerse de acuerdo sobre las contingencias y aprobarlas por escrito antes de que adquieran fuerza legal. Es recomendable que un abogado especializado en bienes raíces revise todos los términos y cláusulas contractuales, incluidas las contingencias.

Contingencias y cláusulas de uso habitual en los contratos de bienes raíces

Algunas contingencias y cláusulas son de uso habitual en los contratos de compraventa de bienes raíces. Otras, en cambio, se incorporan en función de las prioridades y necesidades particulares de las partes:

- **Financiamiento.** Otorga al comprador un plazo determinado para obtener una hipoteca.
- **Tasación.** Dispone que el comprador o su entidad de crédito pueden encargar a un profesional que realice una tasación para asegurarse de que el valor de la vivienda sea igual o superior al precio de compra. Las entidades de crédito no suelen otorgar una hipoteca si la vivienda se vende por un precio superior al valor tasado.
- **Inspección.** Establece un plazo para que el comprador realice una inspección profesional que le permita apreciar el estado de la vivienda y, en su caso, negociar que se lleven a cabo las reparaciones necesarias antes del cierre de la operación. (En algunas zonas, suelen incluirse inspecciones específicas, por ejemplo, para determinar la presencia de termitas o el estado de una piscina).
- **Venta de la vivienda del comprador (Home Sale).** Brinda un plazo al comprador para que venda su vivienda antes de cerrar la compra de la nueva vivienda.
- **Cierre de la venta de la vivienda del comprador (Home Close).** Brinda al comprador que recibió una oferta para la compra de su vivienda actual un plazo para cerrar esa operación antes de avanzar con la compra de la nueva vivienda.
- **Estudio del título.** Autoriza al comprador a realizar un estudio del título de propiedad para verificar que el vendedor tenga la plena titularidad y que no exista ningún gravamen ni otra afectación legal sobre el bien. Es de práctica común que las entidades de crédito soliciten un estudio del título; en el caso de las compraventas al contado, este estudio es solicitado por el comprador.
- **Seguro del propietario.** Exige al comprador contratar una póliza de seguro del propietario para la vivienda antes del cierre de la operación. Este requisito puede ser solicitado por el vendedor o por la entidad hipotecaria.
- **Asociación de propietarios (HOA).** En los casos aplicables, otorga al comprador un plazo para revisar la documentación de la HOA, incluida su situación financiera, antes de avanzar con la operación de compraventa.
- **Ingreso anticipado.** Permite al comprador mudarse a la vivienda antes del cierre de la operación, con el consentimiento del vendedor. Los términos de esta contingencia deben detallarse con claridad y negociarse adecuadamente.
- **Declaración del estado de la propiedad.** En la mayoría de los estados, se exige al vendedor que presente un formulario con una declaración o divulgación del estado de la propiedad, en el que se detallan los datos principales que estén en su conocimiento sobre la condición de la vivienda. Hay diferencias entre las leyes de los distintos estados, pero en general el vendedor está obligado a declarar si sabe que existen problemas edilicios o riesgos que afecten la propiedad. La ley federal exige que el vendedor divulgue si hay algún peligro vinculado con pintura que contenga plomo en el caso de propiedades construidas antes de 1978.
- **Autorización para seguir mostrando la propiedad.** Si el vendedor acepta que se incluya una contingencia de venta de la vivienda del comprador o de cierre de la venta de la vivienda del comprador, puede pedir que se siga mostrando la propiedad a otros posibles compradores.

- **Cláusula de salida (Kick-Out).** Si el vendedor acepta que se incluya una contingencia de venta de la vivienda del comprador o de cierre de la venta de la vivienda del comprador, puede seguir mostrando la propiedad. Si recibe otra oferta aceptable sin esas contingencias, al primer comprador se le suele otorgar el llamado "derecho de preferencia". Es decir, prevalecerá su contrato si demuestra que puede dejar de lado las contingencias mencionadas.
- **Cláusula de venta con arrendamiento posterior (Rent-Back).** El vendedor puede permanecer en la vivienda después del cierre durante un plazo determinado, según sus necesidades de mudanza, con el consentimiento del comprador. Las partes deben negociar claramente los términos específicos que se aplicarán al arrendamiento, como el valor de la renta y la fecha definitiva de la mudanza.

¿Qué ocurre cuando no se da cumplimiento a una contingencia? Las contingencias deben redactarse con claridad e incluir plazos para su cumplimiento. Si una o más no se cumplen dentro del plazo previsto en el contrato, el comprador o el vendedor podrán rescindir el contrato sin que corresponda ninguna penalidad, siempre y cuando las partes actúen de buena fe. Es fundamental comprender el alcance de las contingencias e incluir aquellas que resulten aplicables en el contrato de compraventa a fin de que queden resguardados tanto los derechos del comprador como los del vendedor.

Su agente de bienes raíces está preparado para asesorarlo en todo lo relacionado con la compraventa de una vivienda. Consulte a un abogado respecto de las leyes del estado donde se realice la operación. Solo los profesionales de bienes raíces que son miembros de la National Association of REALTORS® puede usar el término REALTOR®. En virtud del Código de Ética de la NAR, los REALTORS® asumen la obligación de actuar en el mejor interés de su cliente y de tratar a todas las partes de manera justa. Visite facts.realtor para obtener más información y recursos.