



Pennsylvania Association of
REALTORS®

REALTOR® The Voice for Real Estate® in Pennsylvania

El Contrato de Compraventa

Guía para el Comprador
de una Vivienda

2002

*Un Servicio para el Consumidor Ofrecido por
la Asociación de Agentes Inmobiliario del
Estado de Pennsylvania [Pennsylvania
Association of REALTORS®-PAR]*

***Traducido del inglés por:
Alain Gelbman
P.O. Box 527 Blodgett, OR 97326
(541)456-4891
alain@SpanishEnglishTranslationS.com
<http://SpanishEnglishTranslationS.com>***

Tabla de Materias

Introducción	2
Prepárese	4
¿Quién es Quién?	5
La Propiedad	5
Los Términos	5
Enseres y Bienes Personales	9
Contingencia de la Hipoteca	10
Inspecciones	14
Contingencia de Inspección de la Propiedad	16
Contingencia de Infestación de la Madera.....	18
Contingencia de Pintura a Base de Plomo.....	18
Contingencia de Radón.....	19
La Condición del Agua	20
La Condición del Alcantarillad.....	21
Notificaciones, Tasaciones Fiscales y Certificados de Ocupación	22
El Título, Agrimensuras y Costos	22
Zonificación	23
Notificación de Carbón.....	24
La Posesión	24
El Registro	24
La Escritura de Cesión	24
Los Anticipos y el Fondo de Recuperación.....	25
La Ley de Notificación de Reventa de un Condominio o de una casa en una Comunidad Planificada (la Asociación de Propietarios de Hogares).....	25
Mantenimiento, Condición y Representaciones	27
Renuncia de Contingencias.....	27
Descargo de Responsabilidades.....	27
Representaciones	28
Incumplimiento	28
La Mediación.....	29
Contingencias y Clausulas Especiales	29
El Resultado Fundamental (Firmar el Contrato)	30
Diversos Servicios Proporcionados por el Corredor	30
Notificaciones	30
Lista Para la Solicitud del Préstamo Hipotecario	31
Lista de Fechas Importantes.....	32
Contrato de Compraventa de PAR insertado	en el medio
Notas y Preguntas	
ACERCA DE REALTORS®	

Desarrollado por los miembros del Comité para la Uniformidad de Formularios [Standard Forms Committee], de la Asociación de Agentes Inmobiliario del Estado de Pennsylvania [Pennsylvania Association of REALTORS®]

Bienvenido a la Guía para el Comprador de una Vivienda -- El Contrato de Compraventa. Este librito se creó para ayudarle a estudiar y comprender el documento principal de una transacción de bienes raíces: el Contrato de Compraventa [Agreement of Sale].

Es muy importante que lea y comprenda todos los términos y condiciones pertinentes mencionados en el Acuerdo. Si encuentra algo que no comprende, consulte con su REALTOR® o abogado para enterarse de más explicaciones antes de firmar el Acuerdo. Ningún punto presentado en esta Guía debe sustituir la asesoría profesional de un REALTOR® o un abogado.



A medida que elabore el Acuerdo de Compraventa, por favor lea la sección NOTIFICACIONES E INFORMACIÓN que se encuentra al revés del Acuerdo. (Si el REALTOR® utiliza formularios generados por computadora las Notificaciones se encontrarán en unas páginas separadas.) Ciertas Notificaciones se publican conforme a la ley, mientras otras son más bien de tipo informativo, pero es tan importante de comprender las Notificaciones como los términos del Acuerdo.



A medida que estudia la Guía, este ícono le avisa de revisar cierta(s) Notificación(es) que se relaciona(n) con un párrafo o cláusula del Acuerdo en particular.

Recuerde, a medida que examina el Acuerdo de Compraventa, debería consultar con su REALTOR® (se pronuncia "REAL-tor") si tiene cualquier pregunta.

¡FELICITACIONES POR DECIDIRSE A COMPRAR UNA VIVIENDA!

El proceso de comprar una vivienda puede resultar en una experiencia espantosa, nerviosa y estimulante aunque lo haya hecho ya sea una vez, doce veces o nunca antes. No se preocupe cuando sienta estas emociones--usted no es la única persona con estas reacciones. Es absolutamente normal. Usted anticipa con alegría el placer de ser propietario de su propio hogar y no hay buenas razones por qué el proceso debe de ser tan pavoroso. El fin de este librito es de hacerle más fácil la tarea de comprar una vivienda.

Una gran parte del proceso es elaborar el Contrato de Compraventa con el apoyo del REALTOR®. Puede causar más que un leve temor, ya que éste es un documento que cubre varias páginas llenas con jerga de bienes raíces y términos jurídicos. En calidad de consumidor, ¿cómo es que se puede esperar que usted entienda lo que esté firmando?

Bueno, puede prepararse con los consejos de profesionales en bienes raíces y en asuntos jurídicos, quienes le pueden servir de guías en el proceso. También está apoderado de este librito organizado de fácil manejo. Éste le explicará el Contrato de Compraventa Convencional de "PAR" (la asociación de agentes inmobiliario del estado de Pennsylvania), párrafo por párrafo, le presenta definiciones y avisos oportunos, y más que todo le permitirá tranquilizarse, porque ya estará enterado de lo que significa el Contrato al momento de firmarlo.

Posiblemente ya haya encontrado la casa o propiedad que quiere comprar. Cuando que se decide, llega la hora de acción. El próximo paso es elaborar el Contrato de Compraventa. ¿Qué? ¿Dónde? ¿Cuándo? ¿Cómo? ¡Siga leyendo!

¿Qué?

Este librito explica el Contrato Convencional de Compraventa de Bienes Raíces de PAR [PAR Standard Agreement of Sale] que fue producido, aprobado y registrado oficialmente (o patentado) por la Asociación de Agentes Inmobiliario REALTORS® del Estado de Pennsylvania [Pennsylvania Association of REALTORS® (PAR)] y utilizado frecuentemente por los REALTORS® y por abogados en todo Pennsylvania. El Contrato de Compraventa Convencional, o sencillamente "el Contrato," es el documento que especifica el precio y las condiciones de su oferta. Si tiene éxito en sus negociaciones, todos los términos y condiciones finales de la compra serán mencionados en el Contrato.

¿Dónde?

Frecuentemente el proceso de elaborar el Contrato de Compraventa se lleva a cabo en la oficina del REALTOR®. Sin embargo, gracias a la disponibilidad de comunicaciones por fax además de la creación de formularios digitales, el Acuerdo se puede elaborar casi en cualquier sitio - incluso, es posible encontrarse en un cuarto separado de la oficina de su REALTOR® mientras lo estén elaborando "juntos".



¿Cuándo?

Después de decidirse a comprar la propiedad, no se tarde en llenar el Contrato. Le durará de una a dos horas aproximadamente en llenarlo con la ayuda del REALTOR®.

¿Cómo?

Mientras llene el Contrato de Compraventa, usted tendrá que tomar muchas decisiones con respecto a las "condiciones" [terms]. Las condiciones son los detalles y puntos específicos del Contrato que tienen que ser aceptables tanto por parte del comprador como del vendedor.

Algunos términos que se negocian podrían incluir: el precio de compra, la fecha del arreglo final, los artículos que se incluyen o excluyen, arreglos financieros e inspecciones de la propiedad, por citar unos pocos ejemplos. A fin de protegerse jurídicamente, le podría favorecer que su abogado hiciera una revisión del Acuerdo antes de que Ud. firme el documento.

Recuerde que: "Todo se puede negociar." Este documento con sus condiciones no es de ninguna manera rígido o inflexible. Tenga esto presente mientras elabore el Contrato con el REALTOR®.

RECUERDE: Los concesionarios de bienes raíces en Pennsylvania están obligados a tratar honestamente a todas las partes de una transacción. Sin embargo, salvo que haya contratado un acuerdo de agencia con comprador [buyer agency contract], el REALTOR® con quien esté negociando NO lo representa a usted y podría estar representando los intereses del vendedor de la Propiedad. Guárdese de revelar mucha información referente a su plan estratégico, sobre todo cuando se trata del precio de compra y de otros términos de la oferta que usted presenta.

PREPÁRESE (ES DECIR, ¡NO OLVIDE SU CHEQUERA!)

Necesitará tener a la mano ciertos artículos y datos cuando se pone a elaborar el Acuerdo de Compraventa. Algunos de estos artículos incluyen:



- Su chequera. Tendrá que entregar un anticipo (es decir un depósito.)
- Datos acerca de sus ingresos, activos o bienes. El REALTOR® del vendedor casi siempre querrá verificar la posibilidad de que el comprador pueda comprar u obtener un préstamo hipotecario antes de recomendarle al vendedor de que acepte el Contrato.
- Información acerca de sus fondos disponibles. Le favorece estar seguro de que tiene bastante dinero para el anticipo y los costos del arreglo final.
- Obligaciones financieras actuales (por ejemplo, tarjetas de crédito, préstamos, deudas, facturas periódicas o mensuales, etc.)
- ¡Para todos los compradores! Si usted se asocia con otra gente (por ejemplo su esposo/a) para comprar una vivienda, tendrán que llenar y firmar el Contrato juntos.

Si se le ocurre cualquier pregunta acerca de que llevar a la oficina, consulte con el REALTOR® .

¡NO OLVIDE! CUANDO VEA ESTE GRÁFICO EN ESTE LIBRILLO, LEA LAS NOTIFICACIONES PERTINENTES EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA. LAS NOTIFICACIONES CONTIENEN MUCHA INFORMACIÓN ÚTIL Y EDUCATIVA.

