

Comprando una casa

Comprar una casa es una de las decisiones financieras y emocionales más importantes que tomará. Debe ser una experiencia feliz y gratificante, por eso es importante tener a alguien que lo cuide para ayudar a manejar el estrés que puede surgir con este proceso. Este folleto ofrece información general sobre los conceptos básicos de la compra de una vivienda y lo ayudará a comprender cómo un abogado puede ayudarlo con los asuntos legales involucrados en su transacción. Al comprar una casa, asegúrese de no firmar nada hasta que su abogado, la persona capacitada para asesorarlo, revise y le explique todo. Al comprender los documentos, podrá tomar decisiones informadas.

¿Quién participará?

Cuando compra una casa, trabaja con una variedad de personas especialmente capacitadas. En muchos casos, el agente de finca raíz será su primer contacto, luego su banquero y un agente de títulos. Agregue un abogado a su equipo al principio del proceso; un abogado puede ayudarlo a comprender las responsabilidades que tienen estas personas para que pueda determinar si está siendo tratado de manera justa.

El papel del agente inmobiliario

Un agente de finca raíz puede representar al vendedor, al comprador o, a veces, a ambos. Debes comprender a quién el agente va a representar y es posible que desee contratar a su propio agente de finca raíz para que lo ayude a encontrar y comprar una casa. Los agentes inmobiliarios tienen licencia y están capacitados para comprender las condiciones del mercado y las tendencias de la vivienda y deben familiarizarse con las comunidades a las que sirven. Un agente de finca raíz bien capacitado lo escuchará y lo ayudará a encontrar la propiedad que mejor se adapte a sus necesidades. Por lo general, la mayoría de los honorarios del agente del comprador serán pagados por el agente del vendedor. También se le puede solicitar que pague tarifas a su agente. Hágale preguntas difíciles al agente antes de contratarlo, como qué tarifas habrá por qué servicios y quién pagará esas tarifas. Debe negociar las tarifas antes de firmar un contrato.

¿Debería contratar a un abogado?

Con una inversión de esta magnitud, tiene sentido contar con un abogado involucrado desde el inicio de la

transacción, desde la firma de un contrato de agencia con un agente de finca raíz hasta la negociación del acuerdo de venta, hasta la revisión del título de propiedad y tal vez asistir a un acuerdo con usted. Las transacciones inmobiliarias están llenas de contratos y documentos legales; su abogado es la persona más adecuada para revisar esos documentos con usted. Algunos documentos legales serán preparados por agentes inmobiliarios, algunos por prestamistas, agentes de títulos o asociaciones comunitarias. Su abogado será la única persona de su equipo que tenga la habilidad, la capacitación y la experiencia necesarias para explicar el impacto legal que estos documentos pueden tener en usted. Su abogado tiene la obligación ética y legal de brindarle un asesoramiento objetivo y sin conflictos y lealtad en la transacción. Además de revisar los documentos legales, Su abogado también puede brindarle una valiosa orientación en otros aspectos de la transacción. Su abogado estará en la mejor posición para ayudarlo solo si lo contrata antes de firmar cualquier documento.

¿Qué gastos conlleva?

Su abogado puede explicarle los gastos de compra de bienes inmuebles. Entre ellos están:

- Costos de examen de título y seguro de título
- Impuestos de transferencia estatales y locales
- Impuestos sobre bienes inmuebles
- Tarifas de prestamista, tarifas de tasación, certificaciones de inundaciones y certificaciones fiscales
- Seguro primario e hipotecario, fideicomiso para impuestos y seguro de vivienda
- La registración de costos de escritura, la hipoteca y cualquier otra presentación requerida
- Y otros asuntos

¿Cómo puedo encontrar un abogado?

Visite el Servicio de recomendación de abogados de la Asociación de Abogados de Pensilvania en <https://www.pabar.org/site/For-the-Public/> Find-a-Lawyer. Muchos condados tienen este mismo servicio a nivel local.

¿Qué es el Acuerdo de Venta?

La base para comprar o vender una casa es el Acuerdo de Venta. Es el documento que establece los términos y condiciones de la transacción. En la mayoría de los casos, se utiliza un Acuerdo de venta preimpreso y los agentes

del comprador y el vendedor, complete los espacios en blanco. Aunque se trata de un formulario estándar, los acuerdos de venta contienen un lenguaje legal detallado que a menudo es técnico y difícil de entender. Su abogado está capacitado para explicar estos términos, así como para señalar otros factores que debe considerar. Por ejemplo, su abogado podrá explicarle el tipo de título que recibirá. El título detalla el tipo de posesión de su propiedad. Si necesita una hipoteca, el acuerdo debe estar debidamente condicionado al tipo y monto de financiamiento, con términos que esté seguro de que puedes pagar. Su abogado puede ayudar a garantizar que no se le cobren tarifas innecesarias o infladas, ayudarlo a decidir qué inspecciones son necesarias y explicar los riesgos y consecuencias de no completar la transacción. Otros términos que su abogado le ayudará a comprender incluyen:

- Las fechas y el monto del pago requerido.
- Fecha de Cierre
- Artículos del hogar que se incluirán en la venta.
- Una declaración de lo que sucede si la propiedad se daña o se destruye antes del cierre
- Preocupaciones ambientales
- Las consecuencias si el acuerdo es roto por cualquiera de las partes

Esta lista no está completa, pero muestra lo importante que es comprender el Acuerdo de venta antes de firmarlo. Su abogado lo ayudará a identificar estos y otros detalles a fondo para que no se conviertan en un problema más adelante. Muchas veces, los compradores firman el Acuerdo de venta sin comprender completamente sus términos. Recuerde, una vez que firme un documento, es demasiado tarde. Antes de firmar, asegúrese de comprender cada palabra.

¿Cómo debo obtener una hipoteca?

Cuando pides dinero prestado para comprar una casa, normalmente le das al prestamista una hipoteca, y le das el prestamista un interés en tu casa. En otras palabras, la casa es la garantía del préstamo. A menos que vaya a pagar en efectivo por su casa, una institución financiera lo ayudará a obtener una hipoteca y le mostrará el costo total de su casa durante el plazo de la hipoteca. Su abogado puede ayudarlo a comprender los términos, condiciones y tarifas asociados con una hipoteca para que encuentre un préstamo que

se adapta mejor a sus necesidades. En general, el mercado hipotecario es competitivo. Si busca una hipoteca, es posible que pueda ahorrar dinero. Su abogado podrá explicarle el proceso para obtener una hipoteca, ayudarlo a comprender las estimaciones de buena fe proporcionadas por las instituciones financieras y explicar los diversos conceptos legales involucrados. Su abogado también puede ayudarlo a comprender los medios alternativos de financiamiento, como el financiamiento del vendedor o asumiendo la hipoteca actual del vendedor.

¿Por qué es necesario una búsqueda de título?

Una búsqueda de título es fundamental porque es la única forma de saber si hay gravámenes, servidumbres u otros reclamos que pueden afectar la propiedad que desea comprar. Si está pidiendo un préstamo a una institución financiera, será necesario que compre un seguro de título para proteger al prestamista. El comprador tiene derecho a seleccionar la empresa de título y pagar el seguro de título. El costo de la búsqueda del título está incluido en la tarifa del seguro del título. A veces, un agente de finca raíz lo alentará a contratar la compañía de seguros de título afiliada al bróker del agente. Cuando un agente de seguros de título examina el título, el agente solo está revisando la búsqueda para identificar cosas que puedan afectar el título para que se pueda emitir una póliza. Su abogado está capacitado para identificar problemas que pueden afectar la forma en que desea usar la propiedad, cosas que pueden no afectar el título o la capacidad del agente de títulos para asegurarlo. El acuerdo, donde realmente se compra la propiedad, puede estar a cargo de un agente de títulos, que trabaja para la compañía de seguros de títulos. Sin embargo, es posible que su abogado pueda realizar un acuerdo y usted debe discutir esto con su abogado al principio de la transacción. ¿Quién mejor para examinar todos los documentos del préstamo y otras cuestiones legales que su abogado, cual el deber de lealtad es exclusivamente para ti?

¿Qué debe revelar el vendedor?

La Ley de Divulgación del Vendedor de Finca Raíz requiere que los vendedores revelen los “defectos materiales” de la propiedad, de los que tengan conocimiento real. Esto no significa que un vendedor deba revelar todo lo que sabe sobre la casa. Un defecto es material si es un problema que tendría un impacto adverso significativo en el valor de la

propiedad, o que implique un riesgo irrazonable para las personas en la propiedad. Eso significa que puede haber problemas con la propiedad que no sean “defectos materiales” que los vendedores no tengan que revelar. La ley requiere que un vendedor complete y entregue a los compradores un formulario de divulgación antes de que se firme el acuerdo de venta. Los vendedores pueden ser responsables de los daños relacionados si no revelan los defectos conocidos. Esta ley de divulgación se aplica a las propiedades residenciales en la mayoría de las transacciones, independientemente de si está involucrado un agente de finca raíz. En la mayoría de las transacciones inmobiliarias, los agentes inmobiliarios sugieren utilizar una divulgación detallada que se ha desarrollado a lo largo de los años. Además de los requisitos de la Ley de divulgación del vendedor, se requiere que un vendedor responda honestamente cualquier pregunta que usted haga sobre la propiedad o el vecindario circundante.

¿Cuándo recibiré el título de propiedad?

La etapa final en la compra de la propiedad se llama cierre o liquidación. El cierre se puede llevar a cabo en la oficina del agente de título, en la oficina de su agente de finca raíz, en la oficina de su abogado o en cualquier lugar de mutuo acuerdo. En el cierre, se completarán los términos del Acuerdo de Venta, se firmarán los documentos de la hipoteca, se emitirá el seguro del título, el comprador pagará el precio de compra y el vendedor firmará la escritura. Hay muchos documentos que firmar y muchos otros que revisar. Su abogado debe asistir al cierre con usted y ayudarlo a comprender exactamente lo que ocurre.

Este folleto se ha puesto a su disposición como servicio público
Por la Asociación de Abogados de Pensilvania.
Visite nuestro sitio web en www.pabar.org o llame al 800-932-0311
para obtener una lista de otros folletos o para
solicitar copias adicionales.

Asociación de Abogados de Pensilvania
100 South Street, PO Box 186, Harrisburg, PA 17108
© Asociación de Abogados de Pensilvania
Todos los derechos reservados. REV 09/2020

Nota: Este folleto se ha publicado para informar y no para aconsejar. Se basa en la ley de Pensilvania. Las declaraciones son generales y los hechos individuales en un caso dado pueden alterar su aplicación o involucrar otras leyes a las que no se hace referencia aquí.

Comprando Una Casa



Tu otro socio

**Folletos de información legal para el
consumidor**

por el
**Asociación de Abogados de
Pensilvania**