



## El proceso de venta de una residencia

El presente folleto tiene como fin ayudarlo a entender el proceso de venta de bienes raíces residenciales. Debemos resaltar que la información que se presenta en este panfleto no incluye todos los aspectos que puedan darse durante la venta de una residencia, por lo que le recomendamos que busque asesoría experta en caso necesite mayor información, a fin de que tome una decisión informada que vaya de la mano con sus mejores intereses.

### Ya decidió vender... ¿y ahora qué?

#### Contáctese con un Profesional de Bienes Raíces

Los profesionales de bienes raíces son personas que están licenciadas por el Consejo de Bienes Raíces de Alberta (Real Estate Council of Alberta) y que han llevado estudios para poder asesorar al público en general acerca de la compra y venta de bienes raíces en la provincia. Por ejemplo, si usted decide vender su casa, va a necesitar determinar un precio de venta, y los miembros de la industria de bienes raíces pueden ayudarlo con esta tarea evaluando el mercado actual o comparando las ventas de residencias que se han dado recientemente en su vecindario. En caso necesitara mayor información de cómo cotizar su casa, le recomendamos que contacte no uno sino varios miembros de la industria que trabajen en su área, a fin de encontrar uno que se ajuste a sus necesidades.

#### Sepa cuáles son sus opciones

Todo miembro de la industria está en la obligación de explicarle cuáles son los diferentes tipos de relación que podría tener con usted. Estos tipos de relación son:

- Agencia de derecho común
- Agencia designada
- Condición de consumidor (sin agencia)

- Agencia de transacción

Todo miembro de la industria también tiene la obligación de entregarle la *Guía de Relación de Agencia*, la cual le ofrece información básica acerca de cuáles son sus derechos y responsabilidades y cuáles son los derechos y responsabilidades del miembro de la industria que usted haya elegido para que lo represente. Es necesario tomar en cuenta que las obligaciones que un miembro de la industria tiene para con usted varían dependiendo del tipo de relación que decida tener con la persona.

Elija la relación que más se ajuste a sus necesidades, y confirme su elección con el miembro de la industria mediante un documento escrito. Para mayor información sobre los diferentes tipos de relación de agencia existentes, para obtener una copia de la *Guía de Relación de Agencia* o para ver el *Video de Tipos de Relación de Agencia*, visite nuestro sitio internet [www.reca.ca](http://www.reca.ca) y vaya a **Consumer Tools** (herramientas del consumidor).

## **Recopile y tenga a la mano todos sus documentos**

Para facilitar el darle mayor publicidad a su propiedad, usted, como vendedor va a necesitar un Informe de Propiedad actual que evidencie el cumplimiento de sus obligaciones municipales. Si lo que está vendiendo es un condominio, también va a necesitar obtener documentos de su condominio. Si no sabe cuáles son los documentos que necesita para vender su casa, le recomendamos que se contacte con el miembro de la industria de su elección o con su abogado para obtener mayor información.

## **Revelación de información**

Ningún vendedor puede esconder defectos o dar falsa información a sus compradores respecto a las condiciones de su propiedad. Siempre tiene que ser sincero al momento de responder preguntas al respecto. Ya sea que haya decidido vender su casa por sí mismo o haya contratado a un miembro de la industria, usted tiene la obligación de revelar a los posibles compradores todo *defecto latente material* que haya en su propiedad.

- Un *defecto latente* es aquel que no es evidente ni se puede descubrir a simple vista durante la inspección de la propiedad.
- Un *defecto material* es aquel que varias personas coinciden en que puede afectar el precio de la propiedad al momento de hacer una transacción en particular.

Para mayor información referente a *defectos latentes materiales*, visite nuestro sitio internet [www.reca.ca](http://www.reca.ca) y vaya a la sección **Consumer Tools** (herramientas del consumidor).

## Inclusiones/Exclusiones

Cuando venda su propiedad, usted debe decidir qué es lo que se va a llevar con usted y qué es lo que va a dejar. Se considera que los bienes empotrados, como varillas para cortinas o suavizantes de agua, son bienes fijos y, como regla general, todo lo que está fijo en la propiedad se debe quedar en la propiedad, a no ser que el vendedor y el comprador acuerden lo contrario. Todo bien empotrado que usted desee llevarse debe estar identificado en el Contrato de Compra como una exclusión. Por otro lado, puede haber bienes que no estén empotrados y que usted quiera dejar en la propiedad para que se consideren bienes adicionales y especiales y ayuden a vender la residencia. Toda inclusión o exclusión en un contrato de compra puede negociarse.

Asimismo, también necesita saber si alguno de los bienes incluidos en la propiedad está rentado o bajo un acuerdo contractual de largo plazo (como por ejemplo sistemas de alarma). Asegúrese de que el Contrato de Compra refleje sus intenciones en este sentido. Es importante que converse con el miembro de la industria de su elección acerca de los bienes que desea incluir y excluir en la venta de la propiedad antes de vender su casa.

## Impuestos

La compra o la venta de una residencia puede tener implicaciones tributarias. A no ser que se acuerde lo contrario por escrito, el precio de venta debe incluir todos los impuestos de ley aplicables a la transacción. El vendedor tiene la responsabilidad de buscar asesoría experta (por ejemplo, la asesoría de un contador) respecto a la aplicabilidad del pago de impuestos sobre la venta de una propiedad.

El impuesto por ganancia de capital se basa en el incremento o disminución del valor de una propiedad por un período de tiempo específico. Por lo general, este tipo de impuesto no se aplica a la venta de una residencia principal, pero existen ciertos casos que pueden implicar ganancias de capital, como por ejemplo la venta de una propiedad recreacional o una propiedad para fines de renta. Para mayor información respecto a impuestos por ganancia de capital, le recomendamos que consulte con un contador tributario, un abogado o con Canada Revenue Agency.

## Contacte un abogado

Ciertos aspectos que son parte del proceso de compra y venta de una propiedad, como por ejemplo la transferencia del título de propiedad o la descarga de la hipoteca, implican la participación de un abogado. Toda transferencia de título de propiedad que se da entre un vendedor y un comprador debe registrarse en Alberta Land Titles para proteger a los nuevos propietarios. Todos los documentos deben firmarse en la oficina del abogado, antes de la fecha de posesión. Le recomendamos que seleccione un abogado cuando inicie el proceso de venta a fin de poder hacerle todas las consultas legales pertinentes. Para mayor información referente a abogados en materia de bienes raíces, contáctese con la Sociedad de Abogados de Alberta (Law Society of Alberta).

## Derechos de dotación

En Alberta, los cónyuges que no aparecen en el título de propiedad tienen derechos en la toma de decisión de la venta de una propiedad. A estos derechos se les denomina Derechos de Dotación, y se derivan del Acta de Dotación. El cónyuge que no aparece en el título debe dar su consentimiento escrito para vender la propiedad. Para mayor información, consulte con su abogado si es que considera que este aspecto puede aplicarse a su caso.

## Tiempo

Durante la transacción de compra y venta de una propiedad, el tiempo es un aspecto de vital importancia. Cuando se presenta una oferta, el Contrato de Compra va a estipular plazos, que incluyen, entre otros, el tiempo en que la oferta va a estar abierta para su consideración hasta el número de días que el comprador tiene para satisfacer cualquier condición (por ejemplo, inspección de la casa, financiamiento, etc.). Es muy importante monitorear y hacer un buen seguimiento de estas fechas, y el miembro de la industria de su elección puede ayudarlo a coordinar los múltiples plazos que usted pudiera tener.

## Consideraciones financieras

Aparte del precio de venta, existen otros factores financieros que podrían afectar sus decisiones durante el proceso de venta. Le recomendamos que antes de vender, se contacte con su prestamista hipotecario para entender completamente los términos de su hipoteca y, a partir de ese punto, conversar acerca de sus

opciones. Si está trabajando con un miembro de la industria, el agente le va a pedir que firme un formulario de verificación de hipoteca, mediante el cual usted lo autoriza a que verifique los términos y condiciones de su hipoteca.

## Hipoteca

Usted puede tomar la decisión de utilizar el producto de la venta de su propiedad para pagar su hipoteca. Si tiene una hipoteca *abierta*, probablemente podrá pagar su hipoteca sin ninguna penalidad. Si, por el contrario, usted tiene una hipoteca *cerrada*, es probable que tenga que pagar una penalidad por cancelar su hipoteca. Por otro lado, existe también la posibilidad de que usted pueda *transferir* su hipoteca a la casa que está comprando. Cualquiera fuere el caso, es necesario que consulte con su prestamista para que clarifique su situación y sus opciones.

Aparte de las opciones arriba mencionadas, existe la posibilidad de que el comprador le pida *asumir* su hipoteca o prestarse dinero de usted para comprar su propiedad. Siempre hay costos y cierta responsabilidad legal asociados con cada opción, por lo que es de vital importancia que entienda muy bien cuál es su situación particular.

## Contratos de compra

Elaborado por la industria, el Contrato de Compra general establece los términos y condiciones de una transacción de bienes raíces. Este formulario de contrato estándar puede ser modificado por el comprador o el vendedor para reflejar los requerimientos propios y particulares de cada transacción.

Cuando se le ofrece un Contrato de Compra, usted tiene la opción de aceptar la oferta, rechazar la oferta o realizar una contraoferta. Si decide hacer una contraoferta, las negociaciones van a continuar hasta que ambas partes lleguen a un acuerdo respecto a los términos del contrato, o hasta que la oferta expire.

Si el comprador y el vendedor están trabajando con miembros de la industria, sus representantes no pueden tomar ninguna decisión o aceptar ninguna oferta a su nombre sin el consentimiento expreso y escrito de las partes. Sin embargo, el miembro de la industria tiene la obligación de comunicar a sus clientes acerca del

avance de las negociaciones. Usted también tiene que estar al tanto de lo siguiente:

- sólo puede contraofertar una oferta a la vez
- cualquier oferta o contraoferta puede retirarse en cualquier momento, siempre y cuando sea antes de su aceptación.
- se considera que una oferta o una contraoferta se ha retirado o se ha aceptado una vez que cualquiera de las dos situaciones se ha comunicado a las dos partes o a los miembros de la industria que representan a las partes.
- una vez que la oferta o la contraoferta se haya aceptado, la aceptación implica la celebración de un contrato entre el comprador y el vendedor, aún cuando el contrato esté sujeto a ciertas condiciones que están pendientes por cumplirse.

Si se familiariza con las cláusulas del contrato, será más fácil para usted saber qué debe preguntarle al miembro de la industria que lo está representando o a su representante legal, y lo ayudará a saber qué puede esperar en el proceso de preparación de una oferta o la aceptación de una oferta, y, por lo tanto, poder negociar mejor la venta de su casa.

## **Ofertas múltiples**

El miembro de la industria que usted haya elegido debe comunicarle acerca de todas las ofertas que haya recibido. Sin embargo, no existe ninguna regla específica que regule el orden en el que usted deba responder a las ofertas múltiples, ni tampoco ninguna que diga que usted está obligado a aceptar la oferta más alta. Usted es quien decide cuál oferta es la que va a aceptar, contraofertar o rechazar. Usted y el miembro de la industria que lo está representando no tienen ninguna obligación de informarle a cualquier comprador el hecho de que usted tiene otras ofertas planteadas por otros compradores para adquirir su propiedad, aunque tal aspecto podría ayudarlo en su posición de vendedor. El miembro de la industria que lo representa debe explicarle cuáles son sus opciones en el caso que usted tenga ofertas múltiples.

## **Términos y condiciones**

Es muy común que los compradores inserten condiciones para satisfacer sus necesidades. Entre otras, estas condiciones pueden incluir:

- obtención de un financiamiento satisfactorio
- informes de inspección satisfactorios respecto a las condiciones en las que se encuentra la propiedad

- venta de la casa del comprador
- aprobación de la transacción por parte de una tercera parte (por ejemplo, los padres, el empleador, etc.)
- confirmación de la información de alquiler
- confirmación de los costos de renovación

Otros términos que pueden incluirse en un contrato de compra pueden ser la fecha de posesión y la inclusión o exclusión de bienes fijos (es decir, bienes que están empotrados a la propiedad) o bienes que puedan moverse (bienes que no están empotrados a la propiedad).

## Seguro sobre su propiedad

Una casa puede sufrir daño sin que sea necesariamente la culpa del vendedor. Estas situaciones pueden ocurrir por causas accidentales, como por ejemplo un incendio, una inundación o vientos fuertes que pudieren presentarse en la zona, y pueden darse justo entre la fecha en que se ha celebrado el acuerdo entre el vendedor y el comprador y la fecha efectiva de la transacción.

En Alberta, el riesgo de la pérdida o daño de una propiedad recae sobre el vendedor hasta que éste haya recibido el pago del precio de compra acordado. Si ocurriera una pérdida o daño en la propiedad antes de que al vendedor se le pague el precio de compra, todo fondo de seguro deberá guardarse en depósito para el comprador y el vendedor, según los intereses que tengan en la propiedad. Se recomienda que siempre tenga un seguro en su propiedad hasta que reciba el dinero acordado como precio de compra por su propiedad.

En caso que su propiedad fuera a estar desocupada en cualquier momento durante el proceso de venta o antes de que la transacción se haya hecho efectiva, es importante que informe esta situación a su compañía de seguros a fin de que sepa cómo cumplir con sus requerimientos para seguir manteniendo su casa asegurada mientras esté desocupada.

## Información adicional para el consumidor

Para mayor información respecto a la compra o venta de una propiedad y respecto a una posible relación con un miembro de la industria, por favor visite el sitio internet del Consejo de Bienes Raíces de Alberta (Real Estate Council of Alberta) en [www.reca.ca](http://www.reca.ca).

El Consejo de Bienes Raíces de Alberta está obligado a proteger los intereses de los consumidores cuando trabajan con miembros de la industria de bienes raíces.

La elaboración de este folleto fue posible gracias a la generosa donación de la Fundación de Bienes Raíces de Alberta (Alberta Real Estate Foundation).