



Guía del comprador de una vivienda

Real Estate Council of Alberta [Consejo Inmobiliario de Alberta]

Guía del comprador de una vivienda

El Real Estate Council of Alberta (RECA) [Consejo Inmobiliario de Alberta] es la autoridad gubernamental independiente que establece, regula y hace cumplir las normas relativas a la propiedad inmobiliaria, el corretaje hipotecario, la gestión de la propiedad y los titulares de licencias de condominios. El RECA es una fuente de información neutral e independiente para los consumidores sobre el sector inmobiliario de Alberta y el trabajo con sus agentes con licencia.





HAGA LOS DEBERES

Antes de empezar con el proceso de compra de una vivienda, hay muchas cosas que debe tener en cuenta:

- ¿Está preparado para comprar?
- ¿Está preparado para mantener una propiedad o prefiere que un propietario haga las reparaciones?
- ¿Ha tenido en cuenta los costos adicionales de la propiedad (impuestos, suministros, seguros)?
- ¿Tiene un empleo estable?
- Si es nuevo en un trabajo, o solo está empleado por contrato, quizá le convenga esperar hasta tener una situación laboral más estable. Si tiene un empleo que no es estable, puede que le sea más difícil conseguir una hipoteca. Si trabaja por cuenta propia, ¿tiene los ahorros necesarios para cubrir los gastos de la vivienda en propiedad en caso de que su trabajo por cuenta propia atraviese tiempos difíciles?
- ¿Qué tipo de vivienda quiere comprar?
 - Vivienda nueva frente a la reventa de una vivienda: Las Condiciones generales de venta (GST) se aplican a la compra de una vivienda cuya construcción es nueva. Las viviendas nuevas suelen estar cubiertas por una garantía. Las Condiciones generales de venta (GST) no se aplican a las viviendas de reventa, pero no hay garantía para las viviendas nuevas, a menos que sigan estando cubiertas desde el momento de su construcción.
 - Adosada o independiente: Las viviendas independientes suelen ser más caras que las adosadas, pero también ofrecen cierto espacio físico entre la casa y el vecino.
 - Unifamiliar o en condominio: Se refiere al tipo de propiedad, no al estilo de la vivienda.
 - Las viviendas unifamiliares no tienen propiedad común. Como propietario, usted es dueño de toda la estructura y del terreno sobre el que se asienta.
 - Un condominio es una forma de propiedad que incluye la propiedad individual de una unidad y la propiedad compartida de bienes comunes con otros propietarios de unidades a través de una sociedad de condominio. El condominio incluye el terreno sobre el que se asientan los condominios.
 - Los condominios pueden ser de tipo apartamento, casa estilo "townhouse" , adosado o independiente.
 - En un condominio, usted paga una cuota mensual para cubrir su parte de los gastos de la propiedad común y tiene que seguir las reglas del condominio (los estatutos).

- Cuando usted es propietario de un condominio, la junta del condominio dirige la sociedad del condominio y toma algunas decisiones en nombre de todos los propietarios, como el mantenimiento, la decoración exterior permitida y las reglas del jardín.
- La sociedad del condominio paga determinados gastos.
- Unifamiliar con potencial de ingresos: Una propiedad unifamiliar con potencial de ingresos por alquiler es una opción para un comprador unifamiliar preocupado por los costos. Tenga en cuenta que se convertirá en propietario, lo que significa que tendrá que buscar inquilinos, realizar tareas adicionales de mantenimiento de la propiedad y familiarizarse con la legislación pertinente (en Alberta es la Ley de Arrendamientos Residenciales). Aunque estos ingresos pueden ayudarle en el aspecto financiero con la propiedad de una vivienda, no es una decisión que deba tomar a la ligera. Recuerde también que los distintos municipios de Alberta tienen normas diferentes en relación con las suites.





PREPARACIÓN FINANCIERA

Un agente hipotecario autorizado o un banco también pueden ayudarle a determinar si está preparado desde el punto de vista financiero para adquirir una vivienda, pero hay aspectos que también puede considerar por su cuenta:

- **Pago inicial:** Un pago inicial es la parte del precio de compra que el comprador paga en efectivo en lugar de financiarlo con una hipoteca. Los compradores suelen necesitar un mínimo del 5 % del precio de compra como pago inicial, aunque algunos prestamistas tienen ahora opciones hipotecarias que le permiten a usted pedir prestado el pago inicial y/o un familiar puede regalarle el pago inicial. En ese caso, necesitará una carta de su familiar ("carta de obsequio") que verifique que los fondos del pago inicial son un regalo y no necesitan ser reembolsados. Aparte de esos fondos obsequiados, debe demostrar a la entidad financiera o prestamista que el pago inicial procede de sus propios fondos.
- Los pagos iniciales inferiores al 20 % del precio de compra requerirán una hipoteca de alto monto y esta vivienda tendrá que ser su residencia principal (es decir, no puede alquilarla). Los prestamistas exigen que los prestatarios obtengan un seguro hipotecario para las hipotecas de alto monto. El seguro protegerá al prestamista en caso de la falta de pago de la hipoteca. Debe incluir el costo del seguro hipotecario en el importe total de la hipoteca. Las primas varían en función del importe del pago inicial en relación con el precio de la vivienda, pero oscilan entre menos del 1 % del precio de compra y más del 3 %. Un agente inmobiliario, un corredor hipotecario o un prestamista pueden calcular la prima exacta y algunos sitios web disponen de calculadoras para que usted mismo haga los cálculos.
- Asegúrese de disponer de fondos de depósito: A menudo, es necesario entregar un depósito con la oferta de compra. Su agente inmobiliario puede aconsejarle sobre el importe del depósito, que suele formar parte del pago inicial.
- Tome en cuenta los gastos del cierre de la operación en su presupuesto: Los costos de cierre de la operación son independientes del depósito y el pago inicial, y suelen ser pagaderos en la fecha de posesión, que es la fecha en la que la propiedad pasa a ser suya. Los gastos de cierre de la operación incluyen los honorarios del abogado, los ajustes del impuesto sobre bienes inmuebles, el seguro del título de propiedad (si lo hay), etc. En el momento de elaborar su presupuesto, es una buena idea considerar un par de miles de dólares además del precio de compra en concepto de gastos de cierre de la operación.



- Que le aprueben una hipoteca por un importe determinado no significa que tenga que gastar esa cantidad. Debe dejar suficiente margen en su presupuesto por si tiene gastos imprevistos, los tipos de interés suben en el futuro o si va a estar de baja durante un tiempo (enfermedad, permiso parental, etc.).

Conozca las condiciones del mercado:

- Mercado de compradores: cuando la oferta inmobiliaria es fuerte y la demanda de los compradores es débil. Los compradores suelen pensar que han recibido una buena oferta.
- Mercado de vendedores: la demanda es fuerte y la oferta escasa. A los compradores les preocupa pagar demasiado por una propiedad.
- Mercado equilibrado: la demanda de los compradores sigue el ritmo de la oferta de propiedades en venta.



TRABAJAR CON UN AGENTE HIPOTECARIO

La mayoría de los compradores necesitan al menos cierta financiación (una hipoteca) para adquirir una vivienda. Las dos fuentes más comunes de una hipoteca son directamente a través de un banco o a través de un agente hipotecario. Normalmente, los bancos solo ofrecen sus propios productos hipotecarios, mientras que los agentes hipotecarios pueden obtener productos hipotecarios de distintos prestamistas. Usted elegirá cómo obtener la financiación, pero hablar con un agente hipotecario desde el principio puede ser una buena idea.

Preguntas para entrevistar a un agente hipotecario:

- ¿Tiene licencia de agente hipotecario?
- ¿Representan ustedes al prestatario, al prestamista o a ambos?
- ¿Tengo que firmar un contrato?
- ¿Qué servicios prestan y cómo me ayudarán?
- ¿Cobran honorarios a los prestatarios?
- ¿Cómo recibe compensación por sus servicios?
- ¿Con cuántos prestamistas trabajan?
- ¿Se realizó la mayor parte de su negocio a través de un solo prestamista el año pasado?

Es importante que los prestatarios entiendan la relación que tienen con su agente hipotecario.

Un agente hipotecario puede:

- representar al prestatario (usted);
- representar al prestamista; o
- actuar como intermediario.

Cada opción de relación conlleva diferentes funciones y obligaciones. Sin embargo, los agentes hipotecarios tienen la responsabilidad de explicar claramente su función a los prestatarios con los que trabajan en todos los casos. Cuando un agente hipotecario lo representa, como prestatario, usted es un cliente. Deben actuar en su interés en todo momento y le impondrán obligaciones generales, fiduciarias y reglamentarias. Entre ellas se incluyen la lealtad absoluta, la confidencialidad, la información completa, la obediencia, la diligencia

Cómo encontrar un agente inmobiliario con el que trabajar

El siguiente paso es encontrar un agente hipotecario o inmobiliario que le ayude.

- Referencias de boca en boca: obtenga recomendaciones de sus amigos y vecinos sobre experiencias que hayan tenido con agentes hipotecarios e inmobiliarios.
- Busque en Internet: casi todos los agentes hipotecarios y agentes inmobiliarios tienen presencia en Internet.
- Averigüe si tienen licencia: Una vez que haya encontrado los nombres de algunos agentes que esté considerando, haga una búsqueda pública de licencias en reca.ca para asegurarse de que su licencia esté actualizada.
- Consulte reca.ca: El RECA publica las decisiones disciplinarias en su sitio web.
- Entreviste a algunos agentes: aunque las sugerencias anteriores le ayudarán a encontrar agentes con los que ponerse en contacto, no le dirán exactamente el tipo de agente que es adecuado para usted. Su siguiente paso debe ser entrevistar a aquellos que haya tomado en cuenta.



y habilidad razonables y la rendición de cuentas completa. Le recomendarán opciones de financiación, lo defenderán y asesorarán confidencialmente. Cuando un agente hipotecario representa al prestamista como cliente, actuará en todo momento en interés del prestamista, no en el suyo. Pueden seguir trabajando con usted, pero lo tratarán como a un comprador, no como su cliente.

Cuando usted es cliente de una agencia hipotecaria, esta debe:

- tratarle con honestidad y actuar con diligencia y destreza razonables;
- recabar información sobre el inmueble que desea financiar y sobre su situación financiera;
- explicarle las opciones del prestamista;
- cumplimentar los documentos necesarios y presentarlos al prestamista,
- explicarle el progreso de la operación y transmitirle cualquier comunicación del prestamista.

El agente hipotecario no puede aconsejarle ni actuar en detrimento de su cliente, que es el prestamista. El prestamista tiene toda su lealtad.

Un agente hipotecario puede actuar como intermediario entre usted, como prestatario y los posibles prestamistas. En este caso, la agencia hipotecaria no le representa a usted ni al prestamista. Ninguno de los dos son clientes preferenciales. Ambos son clientes. La agencia facilitará la operación hipotecaria recabando información, explicando las opciones, cumplimentando los documentos necesarios y manteniendo a ambas partes informadas del progreso de la operación. No actuará en beneficio ni perjuicio suyo ni del prestamista(s). Los agentes hipotecarios de Alberta suelen actuar como intermediarios cuando trabajan con prestatarios residenciales.

Cada correduría hipotecaria decide su propio modelo de negocio. Algunas solo representan a prestamistas, otras solo a compradores y otras no representan a ninguno de los dos. La agencia debe explicarle su modelo e informarle de sus opciones y esto incluye enviarle a otra agencia si no está satisfecho con las opciones que le ofrecen.

Acuerdos de servicio por escrito

Los agentes hipotecarios están obligados a tener acuerdos de servicio por escrito cuando trabajan con clientes. Este requisito se aplica tanto si el agente representa al prestatario, a un prestamista o actúa como intermediario.

El acuerdo de servicio por escrito con su agente hipotecario le indicará lo que puede y debe esperar de su relación laboral con él. Su acuerdo:

- describirá las responsabilidades y servicios del agente hipotecario;
- describirá las obligaciones del agente hipotecario y del prestatario;
- establecerá los honorarios, en su caso, o la forma en que el agente hipotecario percibirá sus honorarios;
- dará su consentimiento para recopilar, conservar, utilizar y distribuir la información personal del prestatario;
- abordará cualquier posible conflicto de intereses;
- autorizará la consulta de una agencia de información crediticia sobre los prestatarios;
- dará al prestatario la opción de recibir mensajes electrónicos del agente hipotecario tras la financiación de la operación.

Ser un prestatario responsable

Las hipotecas conllevan grandes compromisos y riesgos financieros. Los agentes hipotecarios pueden ayudarle a comprender sus riesgos y responsabilidades, entre ellos:

- su capacidad para pagar la hipoteca si cambian sus circunstancias de vida (desempleo, permiso parental, etc.);
- un alza de los tipos de interés;
- la pérdida de capital si cae el mercado;
- los costos de mantenimiento de la vivienda en propiedad;

Al contratar una hipoteca, como prestatario, también tiene varias responsabilidades para con su agente hipotecario y la entidad crediticia:

- ser completamente honesto;
- asegurarse de obtener un recibo de todos los pagos;
- ser consciente de las ofertas demasiado buenas para ser ciertas, para no acabar siendo víctima involuntaria de una estafa.

Comprender y garantizar la financiación

Una precalificación hipotecaria es la aprobación provisional de un prestamista para una hipoteca basada en sus cualificaciones (es decir, ingresos, importe del pago inicial) realizada antes de la compra de una propiedad. La precalificación le proporcionará la información necesaria para saber el importe de la hipoteca que probablemente le aprueben; le ayudará a asegurarse de que está comprando viviendas que puede permitirse pagar.

Una precalificación no es lo mismo que recibir la aprobación para una hipoteca y no es garantía de que un prestamista vaya a firmar un contrato hipotecario con usted. Una vez que haga una oferta para comprar una vivienda, solicitará formalmente una hipoteca y tendrá que presentar documentación acreditativa que confirme su situación financiera. Puede que el prestamista decida no concederle la hipoteca una vez que le haya evaluado más detenidamente a usted o al inmueble.

Es posible que tenga que disponer de determinados documentos cuando solicite una precalificación hipotecaria y los necesitará cuando solicite la hipoteca. Entre ellos se incluyen:

- prueba de empleo (por ejemplo una carta de su empleador);
- notificación más reciente de la Canada Revenue Agency [Agencia Tributaria de Canadá];
- confirmación de ingresos (por ejemplo talones de pago o una T4);
- carta de regalo (si utilizas un regalo como pago inicial).

Los prestamistas revisarán estos documentos, junto con otros elementos como su informe crediticio, para determinar el importe de la hipoteca que puede otorgársele. También revisarán un par de cálculos clave para hacer esa determinación:

- Ratio de servicio bruto de la deuda (GDS, Gross Debt Service): El GDS es el porcentaje de sus ingresos brutos mensuales necesario para cubrir los pagos asociados a la vivienda. Los pagos incluyen el capital de la hipoteca, los intereses, los impuestos sobre la propiedad, la calefacción y la mitad de las cuotas del condominio (si procede). Por lo general, para que un prestamista le considere para una hipoteca, su GDS no debe ser superior al 35 % de sus ingresos brutos mensuales.
- Ratio de servicio total de la deuda (TDS, Total Debt Service): El TDS es el porcentaje de sus ingresos brutos mensuales necesario para cubrir su carga de deuda mensual, que incluye los gastos de vivienda más todos los pagos de otras deudas (préstamo o arrendamiento de automóviles, préstamos estudiantiles, líneas de crédito, etc.). Su TDS no debe superar el 42 % de sus ingresos brutos mensuales.

Es poco probable que un prestamista apruebe una hipoteca si esta llevará su GDS por encima del 35 % y su TDS por encima del 42 %.



TRABAJAR CON UN AGENTE INMOBILIARIO

Cuando entreviste a potenciales agentes inmobiliarios con licencia, considere la posibilidad de hacerles las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto tiempo lleva en el negocio?
- ¿Tiene otro trabajo aparte del de agente inmobiliario?
- ¿A cuántos compradores representó el año pasado?
- ¿Qué servicios me va a prestar?
- ¿Qué zonas geográficas atiende?
- ¿Está especializado en determinados tipos de propiedad?
- ¿Cómo buscará mi nueva casa?
- ¿Cómo gestiona ofertas múltiples?
- ¿Cómo presenta mi oferta al vendedor?
- ¿Cuáles son las tres cosas que lo diferencian de la competencia?
- ¿Trabaja en equipo o siempre trataré directamente con usted?
- ¿Cómo le pagan?
- ¿Cuánto cobra por sus servicios?
- ¿Trabaja exclusivamente para mí, no para el vendedor?
- ¿Cómo maneja los conflictos de intereses?
- ¿Hará una evaluación de la vivienda que quiero comprar?
- ¿Cómo me mantendrá informado?
- ¿Con cuántos clientes trabaja al mismo tiempo?

Es probable que los agentes inmobiliarios a los que entreviste también tengan preguntas para usted. Entre ellas podrían figurar:

- Su motivación para comprar.
- El tipo de vivienda que desea.
- Su horario preferido.
- Necesidades y deseos.

Una vez que haya elegido a un agente inmobiliario para trabajar con él, una de las primeras cosas que debe mostrarle es la Guía de Relaciones con el Consumidor (la Guía) del RECA. La Guía es un documento obligatorio que los agentes inmobiliarios deben proporcionar a los consumidores con los que trabajan y analizarla con ellos. La Guía le ayudará a entender su relación legal con el agente inmobiliario y explica los tres tipos de relaciones que puede tener con él:

- Toda una agencia inmobiliaria puede actuar como su agente. Esta es una relación de agencia de derecho común y significa que usted tiene una relación con todos los agentes inmobiliarios de la correduría.
- Un agente inmobiliario individual (o un equipo de agentes inmobiliarios) puede actuar como su agente. Se trata de una relación de agencia designada.
- Usted puede ser cliente de un agente inmobiliario. Usted no tiene una relación de agencia con nadie de la agencia inmobiliaria; ellos no actúan como su agente.

La Guía explica las tres relaciones con más detalle, incluyendo las responsabilidades que su agente con licencia tendrá con usted en cada caso. Su agente inmobiliario le pedirá que firme un reconocimiento de que ha leído la Guía, la ha comentado con él y ha recibido respuestas satisfactorias a sus preguntas.

Si decide entablar una relación de cliente con su agente inmobiliario, este le pedirá que firme un contrato de prestación de servicios obligatorio por escrito.

Los acuerdos de servicios por escrito ayudan a los agentes inmobiliarios a comunicarse de forma clara y segura con sus clientes acerca de:

- la relación entre las partes;
- los servicios que prestará la agencia inmobiliaria;
- las obligaciones y responsabilidades de las partes;
- el consentimiento para la recopilación, uso y distribución de información personal del cliente;
- el método de cálculo de la remuneración o cómo se compensará al agente con licencia del sector.

Puede negociar los términos específicos del acuerdo de servicios por escrito y, de hecho, nunca debería firmar un acuerdo que contenga términos con los que no esté de acuerdo o que no entienda.

Puede negociar:

- la duración del acuerdo;
- si es exclusivo o no exclusivo (en un acuerdo exclusivo, usted se compromete a utilizar únicamente los servicios de esa agencia para que le represente. En un acuerdo no exclusivo, puede utilizar los servicios de varias corredurías al mismo tiempo)
- la remuneración (de haber alguna)
- los servicios que se prestarán
- las cláusulas de rescisión anticipada del acuerdo.

Si su agente inmobiliario promete determinados servicios o disponibilidad, inclúyalos en su acuerdo de servicios por escrito. Los acuerdos de servicios por escrito le brindan la oportunidad de asegurarse de que está recibiendo los servicios que desea, necesita y espera de su agente inmobiliario. Asegúrese de entender y sentirse cómodo con lo que está firmando,

Una Oferta de compra, también conocida como Contrato de compra de bienes

inmuebles, es el contrato que usted, como comprador, presentará a un vendedor para su consideración. Contiene:

- la fecha de la oferta;
- la descripción de la propiedad que desea comprar;
- el importe del depósito;
- el precio de compra que ofrece;
- el pago inicial y los detalles de la financiación;
- su nombre y dirección;
- el nombre y la dirección del vendedor;
- las cláusulas de la reserva;
- las condiciones;
- las fechas de cierre de la operación;
- cualquier requisito especial que quiera imponer a los vendedores (por ejemplo, quiere los electrodomésticos de la cocina).

Encontrar la casa adecuada

Aspectos a tener en cuenta:

- la ubicación;
- el estilo de casa: apartamento, casa adosada;
- casa unifamiliar;
- número de dormitorios;
- número de cuartos de baño;
- características: garaje, patio, sótano en suite;
- inclusiones: electrodomésticos,
- gama de precios;
- necesidades especiales (accesibilidad para minusválidos, oficina en casa, etc.);

Hacer una lista de sus necesidades y deseos puede ayudarle a centrar su búsqueda. Las necesidades son aquellas cosas que es absolutamente imprescindible tener, mientras que puede estar dispuesto a negociar su lista de deseos.

También debe ser realista sobre lo que hay disponible en su rango de precios. Su agente inmobiliario puede ayudarle a comprender la realidad del mercado actual.

Norma de medición residencial (RMS, Residential Measurement Standard)

Los agentes inmobiliarios de Alberta deben utilizar la RMS para describir el tamaño de un inmueble residencial. La RMS ofrece un medio consistente de representar el espacio sobre rasante de la propiedad. Su agente inmobiliario debe informarle sobre:

- cómo influye el tamaño del inmueble en la decisión de compra de un comprador;
- la relación entre el tamaño del inmueble y el precio de venta;
- la RMS: qué se incluye y qué se excluye en las mediciones;
- cómo toman y calculan las medidas los agentes;
- si la propiedad es un condominio: la diferencia entre el tamaño RMS y el tamaño registrado de la unidad de condominio;
- qué se incluye y qué se excluye en la medida RMS;
- qué se incluye y qué se excluye en el tamaño registrado de la unidad de condominio;
- sus opciones para determinar el tamaño de la propiedad al igual que sus instrucciones.

Si el tamaño de la propiedad es importante para usted, dígaselo a su agente inmobiliario y tome medidas para verificar el tamaño en lugar de confiar en lo que le dice el vendedor. Puede pedir a su agente inmobiliario que contrate a una empresa de medición de propiedades, o usted y su agente inmobiliario pueden medir la propiedad. Converse sobre si debe realizar las mediciones antes de hacer una oferta de compra o como condición de su oferta y quién pagará el costo de la empresa de mediciones.

Tenga en cuenta que el tamaño de una propiedad no es lo único que utilizan los vendedores para fijar el precio de venta. Es poco probable que dos casas con las mismas medidas se vendan al mismo precio, ya que dependerá de la ubicación, las características, la decoración y el mantenimiento.





ASPECTOS A EVITAR

Hable de los defectos materiales latentes y las propiedades estigmatizadas con su agente inmobiliario.

Los defectos materiales latentes son defectos que una persona no puede descubrir con un cuidado razonable durante una inspección. Incluyen defectos que:

- hacen que una propiedad sea peligrosa o potencialmente peligrosa;
- hacen que una propiedad no sea apta para vivir en ella;
- hacen que una propiedad no sea apta para el propósito del comprador (si el comprador ha comunicado al miembro de la industria o al miembro de la industria del vendedor el propósito).

Por ley, los vendedores y sus representantes inmobiliarios deben revelar los defectos materiales latentes conocidos a los posibles compradores. Debe hablar con su agente inmobiliario sobre el formulario de solicitud de inspección de propiedades del RECA. Esto puede ayudar a llamar su atención sobre posibles preocupaciones con respecto a la condición de una propiedad que desea comprar.

También puede hablar con su agente inmobiliario sobre las propiedades estigmatizadas, es decir, una cualidad desfavorable en una propiedad o que puede hacer que la propiedad sea menos atractiva o poco atractiva para algunos compradores. Los compradores pueden evitar las propiedades estigmatizadas por razones que no están relacionadas con la condición física o las características. Los estigmas pueden incluir:

- que en el inmueble se haya producido un suicidio o una muerte;
- que el inmueble haya sido escenario de un delito grave;
- la dirección del inmueble tiene números incorrectos;
- informes de que la propiedad está encantada.

Si hay ciertos estigmas que le preocupan, debe hablar de ellos con su agente inmobiliario.

Su agente inmobiliario debe hacer preguntas específicas al vendedor o a su representante. Dado que estos tipos de estigmas no son defectos materiales latentes, el vendedor no está obligado a responder a sus preguntas, pero si decide hacerlo, debe hacerlo con sinceridad. Si se niegan a responder, tendrá que decidir si se siente cómodo procediendo sin la información.

Las inundaciones se convirtieron en una gran preocupación para muchos compradores tras las devastadoras inundaciones del sur de Alberta en 2013. Afortunadamente, el Gobierno de Alberta dispone de mapas de riesgo de inundación detallados que indican las zonas de la provincia situadas en la zona inundable y las situadas en la franja de inundación. Las zonas inundables son las más susceptibles de sufrir futuras inundaciones y los propietarios que decidan construir y/o vivir en propiedades situadas en la zona inundable no podrán optar a ayudas provinciales en caso de inundación. Los que viven en la franja de inundación son menos susceptibles de sufrir inundaciones en el futuro, pero deben proteger sus casas contra inundaciones según las normas provinciales para poder optar a la ayuda provincial en caso de inundación. Estar en una zona inundable o en una franja de inundación también

también puede afectar a lo que el municipio le permita construir en su propiedad. Su agente inmobiliario debe hablarle de los riesgos de inundación y enseñarle un mapa de riesgos de inundación de la zona en la que piensa comprar.

Qué puede hacer para asegurarse de encontrar la propiedad adecuada:

- pregunte sobre los estigmas que le preocupan;
- visite una propiedad por segunda vez si está interesado en la propiedad, pero aún no está seguro;
- pregunte por las cosas concretas de la casa que quiere asegurar que se incluyan en la compra.
- Pida a su agente inmobiliario que compruebe la titularidad de la propiedad para asegurarse de que no hay problemas identificados como embargos del constructor o restricciones en el diseño del edificio.

Situaciones especiales

Es posible que encuentre un anuncio que diga “tal como está, donde está” o “venta judicial/ejecución hipotecaria”. Se trata de situaciones de venta muy específicas que deberá comentar con su agente inmobiliario.

En una venta “tal como está”, no hay garantía del estado de la propiedad. Es posible que no pueda obtener un Informe inmobiliario de la propiedad y que no tenga acceso a la propiedad para realizar una inspección de la misma.

Una venta judicial es la venta de un bien inmueble bajo la autoridad y supervisión del Tribunal del Rey. Una propiedad figura como ejecución hipotecaria cuando un prestamista toma posesión y propiedad de la misma porque el propietario/prestatario no ha efectuado los pagos hipotecarios requeridos. En estas situaciones, la propiedad puede ofrecerse a un precio inferior al esperado, pero habrá condiciones vinculadas a la venta de la vivienda.

Por ejemplo:

- en el caso de un condominio, es posible que no tenga acceso a los documentos del condominio,
- su compra puede requerir la aprobación de los tribunales, lo que puede retrasar considerablemente su tramitación, si es que llega a producirse;
- puede haber un depósito mínimo establecido que tendrá que realizar de inmediato;
- en caso de ejecución hipotecaria, es posible que la venta no se lleve a cabo hasta el día de la posesión.

Tendrá que sopesar cuidadosamente estas restricciones frente al hecho de que la propiedad pueda parecer un buen negocio.

Conflictos de intereses

En raras ocasiones, puede encontrarse con un conflicto de intereses. Estos ocurren cuando existe una incompatibilidad real o aparente entre los intereses de un agente inmobiliario y los suyos, por ejemplo, cuando:

- encuentra una vivienda para comprar y el vendedor está relacionado con su agente inmobiliario;
- usted quiere comprar una propiedad de la que es propietario su agente inmobiliario;
- usted encuentra una propiedad que quiere comprar, pero su agente inmobiliario también está representando a otro comprador que quiere comprar la misma propiedad;
- encuentra una propiedad que desea comprar, pero su agente inmobiliario también representa al vendedor.

Los agentes inmobiliarios tienen la obligación de evitar y revelar cualquier conflicto de intereses tan pronto como surja.

Para ello, deben:

- facilitarle todos los detalles que conozcan sobre el conflicto;
- explicarle por qué creen que existe un conflicto o un posible conflicto de intereses;
- describir cómo le afecta a usted el conflicto;
- aconsejarle que obtenga asesoramiento independiente.

El corretaje de transacciones es una forma de

abordar un tipo específico de conflicto de intereses que surge cuando su agente inmobiliario también representa al vendedor de una vivienda que usted desea comprar. Permite a su agente inmobiliario trabajar con usted y con el cliente vendedor en la misma operación.

En la intermediación de transacciones, su agente inmobiliario se convierte en un facilitador de la transacción y le trata a usted y al vendedor de forma ecuánime, objetiva e imparcial. El agente inmobiliario ya no le debe a usted ni al vendedor lealtad absoluta.

Si usted y el vendedor están de acuerdo en seguir adelante con la intermediación de la operación, ambos tendrán que firmar un formulario de Acuerdo para representar tanto al comprador como al vendedor, que pone fin a la representación de la agencia única para usted y el vendedor y establece las condiciones de la nueva relación. Si usted o el vendedor no están de acuerdo con el corretaje de transacciones, su agente inmobiliario les presentará otras opciones. Una vez que sea consciente de cualquier conflicto de intereses, depende de usted cómo quiere proceder. Es posible que desee obtener asesoramiento legal o que desee proceder con un agente inmobiliario diferente.

Su agente inmobiliario no puede prestarle servicios si tiene un conflicto de intereses, a menos que usted le dé su consentimiento informado por escrito.





HACER UNA OFERTA

Antes de hacer una oferta, tenga en cuenta lo siguiente:

- ¿Ha retirado su agente inmobiliario el título?
- ¿Existe un Informe inmobiliario de la propiedad con sello municipal de conformidad?
- ¿Ha realizado una búsqueda en internet sobre la dirección o el nombre del edificio del condominio?
- ¿Ha realizado su representante una búsqueda histórica del inmueble?
- ¿Tiene garantía la vivienda?

Estas son algunas de las formas en que puede prepararse para hacer una oferta:

1. **Consultar el título:** El título de propiedad muestra:

- quién es el propietario;
- si tiene alguna carga u otro gravamen: un gravamen en el título probablemente significa que hay una deuda pendiente de algún tipo. Por ejemplo, si el propietario de la vivienda ha realizado reformas y no ha pagado a la empresa contratada para llevarlas a cabo, la empresa puede, en algunas circunstancias, registrar un gravamen sobre la propiedad como garantía de pago. En este caso, el derecho de retención significaría que la empresa tiene un interés en la propiedad hasta que reciba el pago del propietario y podría afectar a su capacidad para comprar la

propiedad.

2. **Cualquier servidumbre o derecho de paso:** por ejemplo, si una empresa de servicios públicos tiene una línea de gas que pasa por debajo de su terreno, es probable que la empresa tenga una servidumbre registrada en el título que les garantice el acceso a la línea y restrinja los usos o actividades que impidan dicho acceso o planteen problemas de seguridad.

3. **Informe inmobiliario de la propiedad (RPR, Real Property Report):** un RPR es un documento legal elaborado por un topógrafo de Alberta que muestra los límites de la propiedad y las mejoras (estructuras) en relación con los límites. Le ayudará a determinar exactamente lo que está comprando. Debe asegurarse de que el RPR contenga las pruebas de la conformidad municipal, que confirman que las mejoras de la propiedad cumplen las ordenanzas y reglamentos municipales. El contrato de compraventa estándar exige a los vendedores que proporcionen al comprador un RPR actualizado, a menos que el comprador acuerde lo contrario. En la mayoría de las transacciones, el prestamista y el abogado del comprador exigen un RPR actualizado para completar la transacción. Si no hay un RPR disponible, comente sus opciones con su agente inmobiliario y su abogado.

4. **Busque la dirección:** realice una búsqueda en Internet de la dirección o del nombre del edificio/complejo de condominios, si procede. Dado que los vendedores no están obligados a revelar los estigmas, le conviene hacer todo lo posible para averiguar si hay algo en el pasado de la propiedad que pueda preocuparle.
5. **Búsqueda de listados históricos:** Su agente inmobiliario puede mostrarle el historial de compraventa del inmueble.
6. **Garantías y declaraciones:** Si va a comprar una casa nueva, tendrá ciertas protecciones a través de un programa de garantía para casas nuevas. Si compra una vivienda de reventa, no existe tal garantía, a menos que aún esté cubierta por una garantía de vivienda nueva de cuando se construyó por primera vez. Alberta dispone de un registro público en línea de viviendas cubiertas por una garantía en el que se puede buscar por la dirección: [http:// homewarranty.alberta.ca/public-registry/](http://homewarranty.alberta.ca/public-registry/).

Revisar el RPR, preguntar por las propiedades estigmatizadas, revisar los documentos del condominio y someterse a una inspección de la vivienda puede ayudar a garantizar que las declaraciones del vendedor son exactas, pero incluso con todo ello, hay límites. Si algo sale mal con la propiedad en el futuro y usted cree que el vendedor mintió o de alguna manera tergiversó la condición de la propiedad, esto puede convertirse rápidamente en un problema legal y es posible que tenga que contratar a un abogado.





REDACTAR LA OFERTA

Una vez que esté satisfecho de haber encontrado la propiedad que desea comprar, es el momento de redactar la Oferta de compra. Deberá incluir los siguientes datos:

1. **Precio de la oferta:** Su agente inmobiliario le proporcionará información que le ayudará a tomar una decisión informada sobre qué ofrecer, incluyendo el estudio de comparables (ventas recientes de propiedades similares en el mismo vecindario) y el análisis de sus preferencias. En última instancia, como comprador, usted decide qué ofrecer.
2. **Depósitos:** Un depósito puede ser una señal de la seriedad con la que se toma la compra, pero tendrá que tenerlo preparado en el momento de la oferta. Pregunte a su agente inmobiliario qué forma debe adoptar el depósito y, en el caso de un cheque/giro postal, averigüe a nombre de quién debe pagarse (normalmente lo deposita el agente del vendedor en fideicomiso de acuerdo con las condiciones de fideicomiso establecidas en la Oferta de compra).
3. **Términos:** Un término es un detalle del contrato de compraventa que acuerdan el comprador y el vendedor. Si incluye un término en su Oferta de compra y el vendedor acepta su Oferta de compra, acepta los términos de la misma. Los términos incluyen:
 - Fecha de posesión: Normalmente, la posesión se produce alrededor del mediodía del día de la posesión. Como comprador, debe esperar la posesión vacante.
 - Inclusiones y exclusiones: Las inclusiones son los elementos que desea que se incluyan en la compra, normalmente electrodomésticos, sistemas de seguridad, etc. y las exclusiones son los elementos que excluye de la compra, por ejemplo, si los vendedores se llevan las barras de las cortinas o el soporte de pared del televisor. Si quiere que algo esté incluido y no está seguro de si lo está, escríbalo como una inclusión. Si el vendedor no está de acuerdo, puede incluirlo como exclusión en su contraoferta. Las inclusiones y exclusiones están sujetas a negociación entre las partes. En caso de duda, escríbalo y asegúrese de ser específico. Por ejemplo, puede que no baste con especificar por escrito que se incluye el control remoto del garaje, sino que también se incluyan los mandos. Lo mismo ocurre con los sistemas de aspiración integrados. Escriba que se incluya el sistema de aspiración integrado y sus accesorios. Si en el listado se menciona algo que usted quiere que se incluya, no se base en el hecho de que se menciona en el listado. Inclúyalo específicamente en su oferta o el vendedor puede asumir que usted no lo quería y retirarlo antes del cierre de la operación.
 - Los bienes vinculados y no vinculados son objetos que no se pueden retirar de la propiedad sin causar daños. Los bienes no vinculados son bienes muebles. En ausencia de inclusiones o exclusiones específicas indicadas en la oferta de compra, los bienes vinculados suelen estar incluidos en la propiedad, mientras que los no vinculados no lo están.

- Plazo de aceptación/vencimiento de la oferta: Debe decidir la fecha y hora de vencimiento de la oferta. Lo ideal es incluir una fecha/hora de vencimiento que:
 - cree una sensación de inmediatez para el vendedor;
 - anime al vendedor a revisar su oferta antes que otras;
 - elimine la necesidad de retirar formalmente la oferta en el futuro.
 - Si la fecha/hora de vencimiento es demasiado pronto, es posible que los vendedores no dispongan de tiempo suficiente para considerar adecuadamente su oferta. Su agente inmobiliario puede aconsejarle distintas estrategias en relación con la fecha y hora de vencimiento de su oferta.
 - Inspección previa a la posesión: le da la oportunidad de ver la propiedad con su agente inmobiliario antes de la posesión, normalmente el día o la noche anterior al día de la posesión. Esto puede ayudarle a estar seguro de que el inmueble se encuentra prácticamente en las mismas condiciones que cuando lo vio e hizo su oferta. Si no es así, el agente inmobiliario le explicará sus opciones y probablemente le sugerirá que llame a su abogado.
4. **Condiciones:** Los compradores suelen poner condiciones en sus Ofertas de compra para proteger sus intereses. Usted y el vendedor deben cumplir todas las condiciones de una oferta condicional aceptada antes de que el contrato sea definitivo y vinculante.

El RECA tiene disponible en su sitio web un formulario de solicitud de inspección de la propiedad que proporciona una lista de los informes o inspecciones más comunes. Los compradores pueden incluir los resultados satisfactorios de dichas inspecciones como condiciones en su Oferta de compra.

Todas las condiciones deben tener una fecha de vencimiento. Asegúrese de que las fechas de vencimiento le dan tiempo suficiente para cumplir las condiciones (o tiempo suficiente para decidir que no va a renunciar a ellas). Si, como comprador, no renuncia por escrito a sus condiciones antes de la fecha de vencimiento, el contrato finaliza y usted y el vendedor ya no tienen ninguna obligación mutua. Si está dispuesto a renunciar a sus condiciones, su agente inmobiliario le proporcionará la renuncia requerida y el contrato de compraventa pasará a ser definitivo y vinculante.

Si renuncia a las condiciones y no sigue adelante con la compra, puede perder el depósito y ser objeto de acciones legales. Renuncie a sus condiciones solo si está seguro de que va a seguir adelante con la transacción.

5. **Retenciones:** Una retención es cuando un comprador retiene parte del precio de compra en el momento del cierre de la operación hasta que el vendedor complete ciertos elementos o tareas. Entre las razones más comunes para que un comprador proponga una retención se incluyen las siguientes:
- el vendedor está reformando una habitación de la vivienda, pero las reformas no están terminadas; el comprador incluye una cláusula de reserva en su oferta de compra para asegurarse de que el vendedor termine las obras antes de un día determinado;
 - el vendedor indica que tiene previsto cambiar el tejado antes del día de la posesión; el comprador incluye una retención en su oferta de compra para garantizar que el vendedor sustituya el tejado, a su cargo, antes de la posesión.

La retención es un acuerdo formal entre un comprador y un vendedor. Los compradores no pueden simplemente decidir retener los fondos en el momento del cierre de la operación porque ven algo que no les gusta. Si un comprador desea la opción de una retención, debe incluirla en el contrato de compraventa y el vendedor debe aceptarla. Para proteger al comprador, la retención debe ser superior al costo de las obras necesarias.

6. **Comunicación para la aceptación:** Hay que dejar clara la forma en la que debe producirse la comunicación sobre el contrato entre usted y el vendedor y/o el agente inmobiliario del vendedor. El contrato de compraventa estándar que se utiliza en Alberta permite la entrega en persona o la comunicación por fax o correo electrónico de dicha comunicación.

Es probable que haya alguna negociación entre usted y el vendedor después de presentar una Oferta de compra. El vendedor puede aceptar o rechazar su oferta, hacer una contraoferta o ignorarla por completo.

Si el vendedor acepta su oferta, ¡felicidades! Si su Oferta de compra contenía condiciones, su agente inmobiliario le ayudará a hacer lo necesario para cumplirlas.

Si el vendedor rechaza su oferta, le toca a usted decidir qué quiere hacer a continuación: puede presentar una nueva Oferta de compra o buscar en otra parte.

Si el vendedor presenta una contraoferta, examínela detenidamente junto con las condiciones. Es probable que la contraoferta contenga un precio de venta diferente, pero los vendedores también pueden cambiar la fecha de posesión, las inclusiones/exclusiones, los términos o las condiciones. Si quiere aceptar su contraoferta, asegúrese de revisar todo lo que contiene. Si desea cambiar algo, estará presentando una contraoferta a los vendedores en lugar de aceptar su contraoferta.

Un vendedor puede simplemente ignorar su Oferta de compra. En este caso, debe decidir si desea redactar una nueva Oferta de compra o buscar otra propiedad. Si no incluyó una fecha de vencimiento en su Oferta de compra y el vendedor no ha respondido a su oferta, asegúrese de pedir a su agente inmobiliario que retire formalmente su oferta antes de escribir una Oferta de compra para otra propiedad.

7. **Ofertas múltiples:** Una situación de oferta múltiple es cuando varios compradores presentan una Oferta de compra por la misma propiedad, al mismo tiempo. Es el vendedor quien determina el proceso,

incluyendo si desea revelar la situación de oferta múltiple a los compradores potenciales. Si el vendedor revela una situación de oferta múltiple, su agente inmobiliario:

- le informará de la situación de oferta múltiple;
- le informará de las opciones del vendedor;
- intentará asistir personalmente a las presentaciones de ofertas;
- le informará de SUS opciones, entre las que se incluyen: aumentar su oferta antes de presentarla al vendedor;
- dejar la oferta como está;
- retirar la oferta;
- reconsiderar las instalaciones, los bienes muebles y las condiciones de la oferta;
- le asesorará sobre otras consideraciones que podrían mejorar su posición, como por ejemplo:
 - una cláusula o condición que obligue al vendedor a aceptar la oferta en el momento de su presentación o a retirarla;
 - la exigencia de que el vendedor no revele el precio ni las condiciones a ningún otro comprador ni se enfrente a la retirada de la oferta.

Las situaciones de oferta múltiple no son infrecuentes, especialmente en un mercado de vendedores. Si se encuentra en un mercado de este tipo, piense en lo siguiente:

- cuánto está dispuesto a subir el precio;
- qué condiciones, si las hay, está dispuesto a eliminar de su oferta y cuáles eliminaría primero;
- si está dispuesto a cambiar la fecha de posesión por otra más favorable para el vendedor.

Su agente inmobiliario le guiará en sus opciones.

8. **Finalizar la compra:** si su oferta aceptada era condicional, tiene que intentar satisfacer sus condiciones. Condiciones habituales del comprador:

- Financiación: Si incluyó una condición de financiación, necesita confirmar su financiación antes de renunciar a esta condición. Una preaprobación o

precalificación no es lo mismo que confirmar la financiación. Antes de renunciar a su condición de financiación, su prestamista (o agente hipotecario, si está trabajando con uno) necesitará documentos relacionados específicamente con la propiedad que está comprando. Es probable que necesite:

- una copia de la oferta de compra aceptada;
- la ficha de la propiedad que va a comprar;
- copia del Informe inmobiliario de la propiedad;
- propiedad (vivienda unifamiliar o condominio);
- el título de propiedad vigente.

La compañía financiera llevará a cabo su propia diligencia debida para asegurarse de que la propiedad vale lo que usted está pagando por ella. Esto protege la inversión del prestamista, pero también es un paso importante para evitar transacciones fraudulentas. Es posible que el prestamista quiera organizar su propia tasación de la propiedad. Todas estas cosas llevan su tiempo, por lo que es importante que se dé tiempo suficiente para indicar las fechas en las condiciones en su oferta.

Si su situación financiera ha cambiado desde su precalificación o preaprobación original, es posible que el prestamista no le conceda la financiación. Mientras busca casa, intente mantener su situación financiera. Eso significa que no es un buen momento para cambiar de empleo o contraer deudas adicionales (vehículos, etc.). Asimismo, si transcurre mucho tiempo entre la renuncia a las condiciones y la toma de posesión de la vivienda, es probable que el prestamista vuelva a revisar la solicitud de compra e hipoteca antes de adelantar los fondos. Si ha cambiado algo en su situación financiera, podría tener problemas para conseguir la hipoteca. Hable con su entidad hipotecaria para obtener más información.

Asegúrese de revisar detenidamente el compromiso hipotecario. Los prestamistas incluyen a veces diversas condiciones en dicho compromiso. Si su prestamista incluye condiciones, considere detenidamente si está dispuesto a renunciar a su condición de financiación en la Oferta de compra.

Inspección de la vivienda: Si incluyó una condición de inspección de la vivienda en su Oferta de compra, es hora de contratar a un inspector



de viviendas. Los inspectores de viviendas en Alberta necesitan una licencia de inspector de viviendas a través de Service Alberta y Red Tape Reduction. Una inspección de vivienda es una opinión sobre el estado de una propiedad basada en un examen no invasivo de sus características y componentes. Puede pedir referencias a amigos y familiares y su agente inmobiliario puede hacerle recomendaciones. Asegúrese de que la fecha de retirada de la vivienda le dé tiempo suficiente para realizar una inspección de la misma. Una vez que el inspector de viviendas complete la inspección, le entregará un informe escrito con sus conclusiones. El inspector de viviendas no puede hacer un examen invasivo de la propiedad y su responsabilidad en su inspección es limitada. El informe le dará una idea del estado de varios componentes principales, que normalmente incluyen la electricidad, la calefacción/aire acondicionado, el tejado y los cimientos. El inspector de viviendas también intentará determinar si la propiedad tiene algún problema de humedad, pero basará esa evaluación en lo que es visible y no es absoluta. Incluso en casas relativamente nuevas, no es raro que una inspección de vivienda descubra problemas. Algunos de los problemas serán menores, mientras que otros pueden ser más importantes. Converse sobre el informe con el inspector y con su agente inmobiliario. La mayoría de las cláusulas de inspección dicen que los resultados de la inspección deben ser satisfactorios para el comprador. Sin embargo, usted puede especificar una cantidad en dólares en su condición de

inspección de la vivienda. Si la inspección descubre problemas cuya solución requeriría más dinero que la cantidad especificada en la condición, es posible que no esté dispuesto a renunciar a ella, al menos sin negociar el precio con el vendedor.

Recuerde que cuando incluye una inspección de la vivienda como condición, esa condición solo cubre una inspección realizada por un inspector de viviendas. Si desea que se realicen inspecciones adicionales y condicionar la compra a que esas inspecciones sean satisfactorias, debe incluirlas en el contrato. Por ejemplo, si los vendedores han abierto la cocina al salón y para ello han eliminado una pared, es posible que desee que un ingeniero de estructuras inspeccione la estabilidad de la obra realizada por los vendedores. Una inspección de vivienda típica no lo permitiría. Hable con su agente inmobiliario sobre cualquier otra inspección a la que quiera condicionar la compra. Decida qué problemas son aceptables para usted y cuáles pueden llevarle a no renunciar a la condición de la inspección. Si desea seguir adelante con la compra, coméntelo con su agente inmobiliario. El vendedor puede estar dispuesto (aunque no está obligado) a ofrecer algún tipo de compensación para mitigar los problemas que descubra la inspección de la vivienda.

Revisión de los documentos del condominio:
Si va a comprar un condominio, es probable que incluya una condición de revisión de los documentos del condominio. Los documentos del condominio se refieren al funcionamiento de la sociedad del condominio.

Cuando usted compra un condominio, en realidad está comprando ser parte de la sociedad, la propiedad común y las responsabilidades compartidas. Querrá asegurarse de que la sociedad del condominio sea financieramente estable, esté bien administrada y que la propiedad esté bien mantenida. El vendedor está obligado a proporcionarle una serie de documentos del condominio. Estos incluyen, entre otros:

- presupuesto operativo actual y calendario de cuotas;

- saldo actual;
- estados financieros auditados recientes;
- estudio y plan del fondo de reserva;
- estatutos registrados;
- actas de la Asamblea General anual;
- actas de seis meses de reuniones del Consejo de Administración;
- certificado de seguro;
- contrato de gestión;
- informe sobre el cable de postensión (si procede);
- posibles restricciones de edad,
- informes de ingeniería;
- detalles del estacionamiento;
- plano del condominio registrado;
- ficha de inscripción;
- oferta de compra.

Hay agentes que, previo pago, realizarán esta revisión por usted, le proporcionarán un resumen de los documentos e identificarán los aspectos que puedan preocuparle. Esa revisión puede descubrir dificultades financieras, estatutos inaceptables (por ejemplo restricciones en cuanto al tamaño, número o tipo de mascota) o mantenimiento necesario. Puede pedir a amigos y familiares que le recomienden revisores cualificados de documentos de condominio y es probable que su representante inmobiliario tenga algunas recomendaciones. El revisor hablará con usted de sus conclusiones y destacará cualquier aspecto que le preocupe. Con base en todo esto, podrá decidir si le parece bien renunciar a la condición de revisión del documento de propiedad horizontal y seguir adelante con la compra.

Cuando compra un condominio, no solo está comprando un lugar donde vivir, sino una sociedad. El bienestar financiero de la sociedad puede afectar al valor de su unidad y a sus futuros gastos. Los documentos del condominio le proporcionarán información que le ayudará a decidir si la compra de una sociedad de condominio específica es una decisión financieramente sólida. Al mismo tiempo que quiere asegurarse de que la unidad en sí es lo que está buscando y que servirá a sus propósitos como un hogar, también querrá asegurarse de que está cómodo con la forma en la que se maneja la sociedad.



SOLD

Si bien es imposible proporcionar una lista exhaustiva de las señales de alerta que pueden encontrarse en los documentos del condominio, he aquí algunas posibilidades:

- no hay un estudio de un fondo de reserva: las sociedades de los condominios están obligadas a completar un nuevo estudio y plan del fondo de reserva cada 5 años;
- las actas de una reunión de la Junta Directiva incluyen una conversación sobre problemas de agua en varios sótanos de la urbanización;
- hay varias demandas contra la sociedad que no se han resuelto.

Un prestamista puede dudar a la hora de financiar una hipoteca en un condominio que presente estas señales de alarma. De hecho, algunos prestamistas incluirán como condición para la financiación que se revisen o que se haga que su abogado revise los documentos del condominio para evaluar su riesgo.

Como comprador, pedirá un certificado confirmatorio al vendedor en el momento de la posesión. La sociedad del condominio emite un certificado confirmatorio para demostrar si el actual propietario de la unidad debe dinero a la sociedad (es decir, cuotas de condominio, evaluaciones especiales). Si la sociedad emite un certificado confirmatorio que demuestre que el vendedor/propietario actual de la unidad no debe dinero a la sociedad, esta no podrá pedir posteriormente al comprador/nuevo propietario que pague el dinero que debía el propietario anterior. Si un certificado confirmatorio demuestra que el propietario actual debe dinero, debe hablar con su abogado.

Se cumplen las condiciones: Si se cumplen sus condiciones y está preparado para seguir adelante con la compra, su agente inmobiliario le proporcionará una renuncia para que la firme. Una vez eliminadas las condiciones de compra, deberá contratar a un abogado inmobiliario que se encargue del papeleo legal. Algunos abogados cobran una tarifa por hora, mientras que otros, sobre todo los especializados en asuntos inmobiliarios, cobran una tarifa fija. Tendrá que facilitar el nombre y los datos de contacto de su abogado a su agente inmobiliario y a su prestamista/corredor hipotecario y viceversa. Si no renuncia a todas las condiciones, su Oferta de compra aceptada será nula y quedará sin efecto. El vendedor ya no tendrá ninguna obligación con usted y usted ya no tendrá ninguna obligación con el vendedor. En algún momento, probablemente pocos días antes de la posesión, tendrá que reunirse con su abogado. Su abogado repasará con usted los documentos legales, incluidos el Informe inmobiliario de la propiedad (RPR) y el título de la propiedad. Su abogado destacará cualquier posible restricción o advertencia registrada contra la propiedad, conocerá los costos de cierre de la operación y los desembolsos y le hará firmar los documentos para transferirle el título de propiedad después de que su abogado adelante los fondos de compra al vendedor. Tendrá que llevar un documento de identidad con fotografía a la reunión con su abogado. Algunos abogados exigen dos documentos de identidad: pasaporte, carné de conducir o tarjeta de crédito. Pregunte a su abogado qué documentos de identidad acepta. Lleve también un justificante del seguro de su nueva vivienda.



SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Su abogado también hablará con usted sobre el seguro del título de propiedad. El seguro de título de propiedad funciona como una póliza de seguro estándar y protege contra hallazgos futuros sobre la propiedad asegurada. Es una forma de seguro de indemnización para una propiedad hipotecada. Como seguro, cubre la pérdida de un interés en una propiedad debido a defectos legales.

Hay dos tipos de seguro de título de propiedad:

- La póliza de seguro de título de propiedad del prestamista, que suele pagar el prestatario, es en beneficio exclusivo del prestamista hipotecario. El prestamista puede exigir un seguro de título de propiedad y usted, como comprador, tendrá que pagarlo. Es en beneficio exclusivo del prestamista.
- El seguro de título de propiedad del propietario es una póliza independiente en la que el comprador o el vendedor pagan las primas del seguro para proteger el capital del comprador en la propiedad. Este seguro de título de propiedad puede referirse a la cobertura de cuestiones relacionadas o no con el título. Por ejemplo, el seguro de título de propiedad puede cubrir futuros fraudes de título (es decir, si a través de transacciones y papeleo fraudulentos, alguien pierde el título de una propiedad que posee legalmente, el seguro de título de propiedad puede ayudar a recuperar el título).

El seguro de título de propiedad también puede proporcionar “lapso de cobertura” a compradores y prestatarios, lo que protege sus intereses cuando se está cerrando una transacción. A menudo, hay un intervalo de varios días entre la presentación de la transferencia del terreno y/o el documento hipotecario a la Oficina de Títulos de Propiedad y el registro de estos intereses en el título. Los abogados no pueden entregar los fondos de la hipoteca al vendedor hasta que se haya completado el registro y el título no muestre registros intermedios. Un prestatario puede contratar rápidamente una póliza de seguro de título de propiedad, que entra en vigor en la fecha de emisión. Garantiza el estado del título en la fecha de registro de la transferencia del terreno (operación inmobiliaria) o del documento de préstamo (operación hipotecaria). Su abogado puede hablar con usted sobre si cree que este tipo de seguro de título de propiedad es necesario para usted.

Además de los honorarios del abogado y los costos del seguro de título de propiedad (si los hay), es posible que también tenga que pagar otros costos de cierre de la operación, incluidos los ajustes del impuesto sobre bienes inmuebles. Debido a la forma en la que funcionan los impuestos sobre la propiedad, es posible que tenga que reembolsar al vendedor parte de los impuestos sobre la propiedad que ha pagado a su municipio en el año en curso. Su abogado puede facilitarle más información sobre estos costos. Hable con su agente inmobiliario sobre su mercado y los gastos que puede esperar.

Normalmente, la toma de posesión (y la entrega de llaves) se produce hacia el mediodía del día de la toma de posesión. Si incluyó una inspección previa a la posesión como condición en su Oferta de

compra, su agente inmobiliario se encargará de organizarla a través del representante del vendedor. Durante la inspección previa a la toma de posesión, debe asegurarse de que la propiedad se encuentre prácticamente en las mismas condiciones que cuando presentó la Oferta de compra. Los bienes adjuntos deben seguir en su sitio, al igual que las inclusiones adicionales que incluyó en su Oferta de compra. Los electrodomésticos también deben estar en las mismas condiciones de funcionamiento. En cuanto a la limpieza, debe esperar que la vivienda esté en las mismas condiciones que cuando la compró, pero no hay nada que obligue al vendedor a limpiar la vivienda a un nivel determinado.

Una vez que haya tomado posesión, si descubre que la vivienda no está prácticamente en las mismas condiciones o si se ha quitado algo, tiene que llamar a su abogado, ya que esto se convertirá en un problema legal entre usted y el vendedor. En el momento en el que usted recibe las llaves, el dinero suele haberse transferido al vendedor. Su agente inmobiliario puede intentar tratar el asunto con el representante del vendedor, pero si las cosas no se arreglan a su satisfacción, su único recurso es hablar con su abogado.

¿Qué sucede en el improbable caso de que tenga un problema con el servicio que le ha prestado su agente inmobiliario o si tiene un problema con el agente inmobiliario del vendedor?

Si el problema es con su agente inmobiliario, lo primero que debe hacer es ponerse en contacto con su agente. El agente es responsable de los agentes del sector registrados en la agencia. El corredor puede ser capaz de explicar la conducta del titular de la licencia o puede encontrar una manera de resolver el problema que usted planteó.

Si no cree que el agente haya respondido satisfactoriamente a sus preocupaciones, el siguiente paso debe ser ponerse en contacto con el RECA. En su calidad de organismo rector de los agentes inmobiliarios, agentes hipotecarios, administradores de fincas y administradores de condominios de Alberta,

el RECA está comprometido con el interés público. El RECA establece, regula y ejecuta las normas para los titulares de licencias del sector, lo que promueve la integridad del sector y protege a los consumidores.

Si un consumidor considera que su representante inmobiliario se ha comportado de forma inadecuada, puede presentar una denuncia ante el RECA. El primer paso que dará el RECA será examinar la denuncia para determinar si entra dentro de su jurisdicción y si existen pruebas suficientes de que se ha cometido una infracción. En caso afirmativo, el RECA iniciará el proceso formal de revisión de la conducta (investigación).

Si el RECA determina que se ha producido una conducta indebida, puede imponer una sanción económica al titular de la licencia del sector y aplicar otras medidas, pero no podrá obtener ninguna indemnización para usted. Para recibir una indemnización deberá emprender acciones judiciales o dirigirse al Consumer Protection Fund [Fondo de Protección de los Consumidores]. El Consumer Protection Fund [Fondo de Protección de los Consumidores] está a disposición de los consumidores en caso de que sufran perjuicios económicos derivados de fraude o abuso de confianza, o de que el titular de la licencia del sector no desembolse o rinda cuentas del dinero depositado en fideicomiso.

Una protección adicional para los consumidores es el seguro de errores y omisiones (E&O, Errors and Omission Insurance). El seguro E&O es un seguro de responsabilidad empresarial destinado a cubrir los daños resultantes de errores, omisiones y negligencia por parte de los agentes con licencias del RECA ocurridos durante la prestación de sus servicios. Todos los agentes con licencias de bienes raíces, corretaje hipotecario y tasación de bienes raíces en Alberta tienen algún tipo de seguro E&O, que proporciona una protección adicional a los consumidores.

Para obtener más información sobre todos los aspectos del RECA, visite www.reca.ca.

CONNECT WITH US



202, 1506 11 Avenue SW,
Calgary, AB T3C 0M9



Phone (403) 228-2954
Toll-free 1-888-425-2754
Fax (403) 228-3065



www.reca.ca



info@reca.ca



[@RECA](https://twitter.com/RECA)