



EL PROCESO DE VENTA DE UNA CASA

FIRPTA: Como en cualquier otro país, está obligado a pagar impuestos sobre los beneficios de la venta. En EE.UU. se trata de la Ley de Impuestos sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles de 1980 (FIRPTA). El IRS exige a la empresa de cierre que retenga el 15% del precio de venta. A continuación, tendrá que presentar una declaración de impuestos en EE.UU. al año siguiente para que pueda recuperar una parte de esta cantidad. Tenga en cuenta que también necesitará un número de identificación fiscal estadounidense (ITIN). Por lo tanto, es aconsejable ponerse en contacto con una empresa profesional con suficiente antelación. Su agente inmobiliario estará encantado de ayudarle.

ESTABLECER UN PRECIO: Su REALTOR® realizará un análisis de mercado para ayudarle a fijar el precio adecuado de su propiedad. Después de haber acordado un precio, el REALTOR® preparará un contrato de venta que usted y la empresa de intermediación deberán firmar. La mayoría de las veces esto se realizará a través de programas de firma electrónica.

PREPARE SU CASA: Los REALTORS® ven muchas propiedades diferentes a diario y pueden darle valiosos consejos para preparar su casa para el mercado, incluyendo cómo preparar las fotos y las jornadas de puertas abiertas.

PONGA SU CASA EN EL MERCADO: Una vez que todo esté listo, su REALTOR® publicará la casa en el MLS (Servicio de Listado Múltiple), en otros sitios web y en varias plataformas de medios sociales.

OFERTAS Y NEGOCIACIÓN: Una vez recibidas las ofertas, su agente le explicará los beneficios y riesgos de cada una de ellas. A continuación, podrá aceptar o rechazar cada oferta en función de sus méritos. El contrato también puede enviarse por correo electrónico y usted puede firmarlo con un programa de firma electrónica. Tenga en cuenta que el comprador sólo le da un tiempo determinado para aceptar, rechazar o contrarrestar el contrato.



REÚNASE CON UN PROFESIONAL INMOBILIARIO

La venta de una casa suele requerir docenas de formularios, informes, declaraciones y otros documentos técnicos. Un experto le ayudará a preparar el mejor acuerdo y a evitar retrasos o costosos errores.

BAJO CONTRATO

Usted y el comprador han acordado todos los términos y se firma el contrato. El comprador pagará ahora un depósito a la empresa de cierre/abogado para demostrar su buena fe. Este depósito está en una cuenta segura y se le acreditará a usted en el momento de la venta. Es posible que haya que añadir una o más cláusulas al contrato para tratar contingencias especiales, como por ejemplo si el comprador necesita vender una casa antes de la compra. Su agente puede explicarle estas cláusulas en detalle.

- **EFFECTIVO:** suele ser la oferta más favorable porque tiene pocas condiciones. Asegúrese de que el comprador le proporcione una prueba de sus recursos financieros.
- **FINANCIACIÓN:** en este caso, el comprador debe tener una aprobación previa. En el contrato ya se indica el tiempo que el comprador debe solicitar el préstamo; en cuántos días debe conseguir la aprobación del préstamo.
- El proceso de financiación suele requerir una inspección de la vivienda, una tasación y un estudio. Todas estas son incertidumbres que pueden retrasar la aprobación y el cierre.
- **INSPECCIÓN DE LA CASA:** Si el inspector de la casa encuentra problemas, es posible que el comprador y ellos tengan que renegociar.
- **ASEGURAMIENTO:** El tasador hará su propia valoración. Si este valor es inferior al precio del contrato, es posible que el comprador no pueda acceder al préstamo.

CADENA DE TÍTULOS: Las empresas de títulos de propiedad investigan lo que se conoce como la "cadena de títulos", o el historial completo de propiedad del inmueble. También buscan embargos existentes y se aseguran de que todos los impuestos de la propiedad estén pagados en su totalidad.

SEGURO DE TÍTULO: El seguro del título se emite por el importe del precio de venta y está diseñado para proteger al comprador financiera y legalmente contra reclamaciones que no se hayan tenido en cuenta durante el examen del título. Por lo general, el vendedor de la vivienda paga este seguro.

CIERRE: Las compañías de títulos suelen encargarse del cierre del contrato de compraventa de su vivienda. Este servicio también se conoce como "liquidación". Usted recibirá todos los documentos para su verificación y debe hacer que su firma sea notariada en persona con 2 testigos. Esto puede hacerse en un Notario Público, en la Embajada de los Estados Unidos o en el Ayuntamiento de su ciudad. Los documentos originales deben ser devueltos a la compañía de títulos por el expreso nocturno. El cierre sólo puede tener lugar cuando la compañía de títulos reciba estos documentos.