

# GUÍA PARA EL CONSUMIDOR EL ACUERDO DE COMPRAVENTA

para usarse con las revisiones de 2005 ejecutadas al formulario "PAR  
Form A/S-R"

Un servicio para el consumidor proporcionado por:  
Pennsylvania Association of REALTORS®



Pennsylvania  
Association of  
REALTORS®

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR EL ACUERDO DE COMPRAVENTA ACUSE DE RECEPCIÓN

Se ha desarrollado esta Guía para el Consumidor referente al Acuerdo de Compraventa por la asociación de agentes de bienes raíces "Pennsylvania Association of REALTORS® (PAR)" con el fin de ayudar a los consumidores interesados en comprar o vender una vivienda a realzar su comprensión de los términos más importantes del Acuerdo Estándar para la Venta de Bienes Raíces que publica la "PAR". Esta Guía no sustituye servicios de consejería de un agente de bienes raíces profesional y/o de un abogado quien representa al consumidor.

La firma en este acuse no forma ninguna relación contractual entre el agente registrado y el consumidor suscrito. Toda relación comercial entre el agente y el consumidor se establecerá por medio de otro acuerdo separado y confirmado por escrito entre el agente de bienes raíces y el consumidor.

Yo reconozco que he recibido la "Guía para el Consumidor - El Acuerdo de Compraventa".

(MES/DÍA/AÑO)

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

AGENTE (NOMBRE DE LA AGENCIA) \_\_\_\_\_

PROPORCIONADO POR \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

— Copia para el Consumidor —

## GUÍA PARA EL CONSUMIDOR EL ACUERDO DE COMPRAVENTA ACUSE DE RECEPCIÓN

Se ha desarrollado esta Guía para el Consumidor referente al Acuerdo de Compraventa por la asociación de agentes de bienes raíces "Pennsylvania Association of REALTORS® (PAR)" con el fin de ayudar a los consumidores interesados en comprar o vender una vivienda a realzar su comprensión de los términos más importantes del Acuerdo Estándar para la Venta de Bienes Raíces que publica la "PAR". Esta Guía no sustituye servicios de consejería de un agente de bienes raíces profesional y/o de un abogado quien representa al consumidor.

La firma en este acuse no forma ninguna relación contractual entre el agente registrado y el consumidor suscrito. Toda relación comercial entre el agente y el consumidor se establecerá por medio de otro acuerdo separado y confirmado por escrito entre el agente de bienes raíces y el consumidor.

Yo reconozco que he recibido la "Guía para el Consumidor - El Acuerdo de Compraventa".

(MES/DÍA/AÑO)

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

NOMBRE EN LETRA DE MOLDE \_\_\_\_\_ FIRMA \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

AGENTE (NOMBRE DE LA AGENCIA) \_\_\_\_\_

PROPORCIONADO POR \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

— Copia para el Agente —

## Tabla de Contenidos

Empecemos.....	5
Presentar una Oferta .....	5
¿Quién es el Agente de Bienes Raíces? .....	6
Este Acuerdo de Compraventa .....	7
La Propiedad .....	7
Enseres Instalados y Propiedad Personal.....	10
Los Plazos Límites Son Críticos .....	10
¿Necesita una Fianza Hipotecaria?.....	11
Renuncia de Contingencias .....	16
Seguro de Propiedad .....	16
Inspecciones de la Propiedad .....	17
Resultados de las Inspecciones de la Propiedad .....	18
Contingencia de Inspecciones de la Propiedad.....	20
Contingencia de Infestación de la Madera (iTermitas!) .....	22
Contingencia de Radón.....	22
Condición del Agua .....	23
Condición del Alcantarillado.....	23
Garantías de Casa .....	24
Zonificación .....	24
Notificaciones, Gravámenes y Certificados de Habitabilidad.....	24
Título, Alzado de Planos y Costos.....	26
Condominio/Comunidad Planificada (Asociación de Propietarios), Notificación de Reventa.....	27
Mantenimiento y Riesgo de Pérdida.....	28
Notificación de Carbón.....	28
Posesión.....	29
Registrar la Nueva Escritura de Propiedad Inmobiliaria .....	29
Asignar el Derecho de Compra .....	29
Ley Vigente, Competencia y Jurisdicción Personal.....	30
Escritura de Liberación .....	30
Representaciones .....	30
Incumplimiento.....	31
Terminación y Devolución de los Depósitos .....	31
Fondo de Recuperación de Propiedad Inmobiliaria .....	32
Intercesión.....	32
Notificación de Pintura a Base de Plomo.....	32
Cláusulas Especiales .....	33
Firma del Acuerdo .....	34
Notificaciones .....	34
Servicios Diversos que los Agentes Ofrecen .....	34
Lista de Verificación para los Compradores Solicitando un Préstamo Hipotecario .....	35
Notas y Preguntas .....	36
Lista de Verificación de las Fechas Importantes en el Acuerdo de Compraventa .....	37
Acuerdo de Compraventa (formulario "A/S-R") .....	39

*Bienvenido a la Guía para el Consumidor – El Acuerdo de Compraventa. Se diseñó este librito con el fin de ayudarles a comprender más a fondo el Acuerdo Estándar para la Venta de Bienes Raíces [Standard Agreement for the Sale of Real Estate], que la asociación de agentes de bienes raíces “Pennsylvania Association of REALTORS® (PAR)” publicó, registró oficialmente y distribuye.*



Este formulario generalmente conocido como “el Acuerdo” [the Agreement] se utiliza por la mayoría de los agentes de bienes raíces “REALTORS®” a través de todo el estado y también por muchos abogados. Dado que es el formulario que estipula todos los términos convenidos tanto por parte del comprador como del vendedor, éste podría constituir el documento más importante de la negociación.

Es muy importante que Ud. lea y comprenda todas las condiciones y términos incluidos en el Acuerdo. Este librito responde a muchas de las preguntas más comunes acerca del formulario; sin embargo, no debe sustituir el apoyo profesional de un agente “REALTOR®” y de un abogado. Si no entiende algo, consulte con su agente “REALTOR®” y/o su abogado para averiguar más información antes de firmar el Acuerdo.

Lea las secciones NOTIFICACIONES E INFORMACIÓN incluidas al reverso del Acuerdo. (Si el agente “REALTOR®” genera los formularios por computadora, las Notificaciones se imprimirán en páginas separadas del texto principal del formulario.) La ley o reglamentos exigen que se declaren algunas de las Notificaciones mientras que otras son de índole informativa, pero todas le presentan información que le ayuda a comprender a fondo el contenido del Acuerdo.



A medida que lea la Guía, este icono le indica que usted debería revisar algunas Notificaciones que se relacionan con una sección o cláusula en particular en el Acuerdo.

**Recuerde que a medida que usted examine el Acuerdo de Compraventa [Agreement of Sale] que también consulte con su agente “REALTOR®” (pronunciado “RIL-tor”) en caso de que se le ocurra cualquier pregunta.**

### **¿Qué es un agente “REALTOR®”?**

Muchos consumidores creen que el título de “REALTOR®” indica cualquier persona que negocia bienes raíces. En realidad, solo los agentes profesionales de bienes raíces que pertenecen a la “National Association of REALTORS®” (incluyendo a sus sucursales estatales y municipales) pueden usar el término “REALTOR®”. Como condición de ser miembro, todos los agentes “REALTOR®” se comprometen a observar un Código de Prácticas Éticas que exige más que los requisitos de obtener la licencia estatal. Pregúntele a su agente de bienes raíces si es “REALTOR®.”

## EMPECEMOS

Aunque ya lo haya hecho una vez, una docena de veces o nunca antes, negociaciones de bienes raíces pueden atemorizar, alegrar o causar tensión.

Las buenas nuevas son que al haber leído este librito, usted ya habrá superado los obstáculos más fuertes de todo el proceso. Como vendedor, usted se decidió a vender su casa; como comprador, usted se compromete a involucrarse en el proceso de comprar propiedad inmobiliaria y tal vez ya ha revisado algunas casas en venta.

Ahora que todo está en marcha, el paso siguiente significativo se hace por el comprador que presenta su oferta sobre una propiedad en particular. Pero cuando se le presenta ese formulario que cubre 10 páginas, lleno de jerga jurídica y de bienes raíces, ¿cómo puede estar seguro de que lo comprende todo?

El mejor consejo es de prepararse con un agente "REALTOR®" y/o un abogado que lo pueden guiar a través del proceso, explicar las opciones y contestar sus preguntas. Si revisa este librito ANTES de presentar su oferta o considerar una que un comprador le presente, Ud. encontrará la solución de muchas preguntas frecuentes. Si todavía necesita averiguar más información, Ud. tendrá el tiempo suficiente para poder consultar con su agente "REALTOR®" y clarificar ciertos puntos antes de emprender la tensión del proceso de negociaciones.

### Presentar una Oferta

El comprador nunca debe presentar una oferta sobre alguna propiedad inmobiliaria de modo apurado sin haber pensado a fondo en todas las opciones disponibles. A fin de cuentas, si se acepta la oferta, el acuerdo se convierte en un contrato obligatorio por ley y le podría ser difícil anularlo. Pero ya que un comprador haya decidido de negociar alguna propiedad en particular, es mejor emprender el proceso tan pronto posible. Puede durar entre una y dos horas para completar un Acuerdo de Compraventa y mientras tanto se deben decidir muchas cosas.

El proceso de elaborar el Acuerdo de Compraventa a menudo se realiza en la oficina del agente "REALTOR®". Sin embargo, gracias a las transmisoras de fax y la aceptabilidad creciente de formularios generados por computadora, el Acuerdo puede completarse casi en cualquier lugar - incluso el comprador y el agente "REALTOR®" podrían encontrarse en sitios alejados cuando elaboran el documento. En caso de que sean circunstancias especiales al respecto (por ejemplo, Ud. quiere comprar una casa en otro sector del estado y no puede viajar ahí fácilmente o dedicarle bastante tiempo), consulte con su agente "REALTOR®" acerca de la tecnología de apoyo que él dispone en su oficina.

### El Acuerdo de Compraventa

En algunas regiones del país, un comprador podría presentar una oferta por medio de someter un formulario con pocas condiciones - a veces cubre menos de una sola página. Después de que el comprador y vendedor se pongan de acuerdo, el vendedor retira la casa del mercado mientras las partes negocian todos los otros términos y condiciones que se aplicarán.

Sin embargo en Pennsylvania, la gran mayoría de las "ofertas" se presentan al vendedor por medio de un Acuerdo de Compraventa totalmente elaborado que estipula todos los términos y condiciones que el comprador solicita. El comprador y el vendedor negocian todas las condiciones del Acuerdo y si los dos lo firman, resulta un contrato con fuerza legal.



Le podría parecer muy inconveniente dedicar un par de horas para elaborar completamente algún acuerdo sobre una propiedad que tal vez no comprará. ¿Toma más tiempo y empeño presentar una oferta que estipula todos los términos? Sí. Sin embargo, la experiencia indica que el esfuerzo ayuda tanto al comprador como al vendedor exponiendo TODOS los términos y condiciones que ambas partes deseen. Así que no se manifiestan tantas sorpresas durante las negociaciones.

## Todo se Negocia

A medida de que elabore el Acuerdo de Compraventa, usted tomará muchas decisiones respecto a los "términos". Los términos y condiciones [terms] representan los detalles y puntos específicos del Acuerdo que ambas partes, el comprador y el vendedor, deben aceptar.

Aunque el Acuerdo contiene mucho texto ya impreso, tal vez la frase más importante que recordar es que "Todo se Negocia." Algunos términos que se negocian pueden incluir: el precio de compra, la fecha de llegar a un convenio, los aspectos que se incluyen o excluyen, arreglos financieros e inspecciones de las instalaciones entre muchos otros. Recuerde que todas las fechas de vencimiento que se dictan en el Acuerdo también pueden negociarse de antemano, aunque a menudo ciertos límites se imprimen automáticamente. Con el fin de protegerse legalmente, le podría beneficiar que su abogado revisara el Acuerdo antes de que usted lo firme.



## Como se Prepara el Comprador

El comprador deberá tener disponibles algunos artículos para facilitar la tarea de completar el Acuerdo de Compraventa. Algunos de estos artículos incluyen:

- Su chequera. Usted necesitará entregar un depósito o entrada de dinero.
- Información respecto a sus finanzas. Casi siempre el vendedor querrá verificar que el comprador tenga los recursos para ejecutar la compra o pueda obtener una fianza hipotecaria antes de que decida aceptar el Acuerdo. Según las prácticas prevalentes en su mercado, podría ser suficiente una confirmación preliminar de que se aprobará su solicitud de una hipoteca. En los otros mercados, los vendedores podrían solicitar que los compradores elaboren otro formulario separado con sus datos financieros.
- Información respecto a los fondos disponibles. Usted deberá verificar que cuenta con suficiente dinero como para satisfacer los depósitos y la liquidación [settlement].
- ¡A todos los compradores! Si usted junto con otra gente (por ejemplo, como su esposa o socio de negocio) compra una propiedad, deberán completar y firmar el Acuerdo juntos.

Si tiene cualquier pregunta sobre lo que se debe preparar antes de elaborar el Acuerdo, consulte con su agente "REALTOR®."

## ¿QUIÉN ES EL AGENTE DE BIENES RAÍCES [BROKER]?

Los cuadros al principio del Acuerdo solicitan datos que identifican al agente o agentes que proporcionan servicios de bienes raíces durante el curso de negociaciones y que relacionan al comprador con el vendedor. Es muy importante que Ud. comprenda el tipo de relación que se desarrolla con cada agente y los deberes jurídicos que el agente está obligado a concederle (o no).

RECUERDE: A menos de que usted y la agencia de bienes raíces se hayan comprometido por contrato y de este modo haber establecido una relación con fuerza de ley con el agente, podría ser que este agente NO represente sus intereses sino que más bien los de la otra parte. Si tiene preguntas acerca de cómo funcionan esas relaciones, consulte la Notificación para el Consumidor [Consumer Notice] (el primer formulario que el agente "REALTOR®" le entregó a Ud.) y pídele al agente "REALTOR®" que clarifique su papel durante la transacción.

## ESTE ACUERDO

La primera sección del Acuerdo declara la fecha cuando se ofreció el documento por primera vez e identifica todos los compradores y vendedores.

La fecha en esta sección generalmente NO es la misma que la de "aceptación" [acceptance date] o la fecha en que el contrato entra en vigencia. Esta fecha sencillamente conviene para identificar la primera fecha en que el comprador presentó una oferta.

Para identificar al Comprador y el Vendedor, las partes de la transacción, es muy importante incluir a TODOS los compradores y TODOS los vendedores, preferiblemente usando el mismo nombre que figura en la escritura de propiedad inmobiliaria [deed] (referente a los vendedores) o el nombre que se registrará en la escritura de propiedad (referente a los compradores). Por ejemplo, si ambos miembros de un matrimonio poseen una propiedad en conjunto, el nombre de ambas personas debe registrarse en el Acuerdo. Sin embargo, si la propiedad le pertenece únicamente a la esposa, solamente el nombre de esta persona se incluye. Del mismo modo, si una entidad comercial posee la propiedad, el nombre de ese comercio se registra.

Respecto al vendedor, la inclusión de todos los vendedores asegura que todos los propietarios registrados firmarán el Acuerdo. Si varios individuos poseen la propiedad y uno de ellos falta en firmar el Acuerdo, el documento podría considerarse inválido. Respecto al comprador, los abogados y la compañía de títulos [title company] a menudo se refieren a los nombres de los compradores registrados cuando preparan una nueva escritura de propiedad inmobiliaria. Si los compradores olvidan incluir a una persona que debe figurar en la escritura, el proceso de negociar podría interrumpirse o podría necesitar que se ejecutara un cambio jurídico después del hecho tras un gasto adicional.

## LA PROPIEDAD

La próxima sección del Acuerdo presenta una descripción de la propiedad en venta. En la mayoría de los casos, la propiedad se identifica tanto por su dirección (con la calle, el municipio y el condado) como por medio de una descripción legal más a fondo. Si existe cualquier duda o confusión acerca del sitio de la propiedad o de sus linderos, consulte con su agente "REALTOR®" respecto a como obtener un alzado de planos [survey].

## PRECIO DE COMPRA

El precio de compra [purchase price] representa el primer término de muchos que se dictan en el Acuerdo. Aunque muchos compradores y vendedores suponen que es el aspecto más importante del Acuerdo, se podrían notar otras condiciones sujetas a negociaciones que podrían ser tan importantes como el precio de compra. Otros términos importantes incluyen la fecha de liquidación [settlement date], los términos financieros, inspecciones, los artículos que se incluyen en la venta y así sucesivamente. Para darle el más brillo posible a la oferta que le presenta al vendedor, verifique bien todos los términos y condiciones que el Acuerdo estipula - no se concentre exclusivamente en el precio de compra.



¿Qué tanto dinero debería ofrecer el comprador de la propiedad? ¿Qué tipo de ofertas deberían aceptar los vendedores? Estas decisiones dependen de muchos factores diversos. Los compradores y vendedores deberán considerar aspectos tal como si ya se sometieron otras ofertas, el precio de venta reciente de casas semejantes, el período que la propiedad está en venta y la motivación de parte del comprador y del vendedor. Su agente "REALTOR®" le puede ayudar a examinar estas cuestiones, pero no le toca a él tomar la última decisión sino a usted.



## El Depósito de Buena Fe

En casi cada ocasión, los compradores deberán entregar un depósito "de buena fe" [good faith, también hand money, earnest money o down payment]. Los depósitos pueden liquidarse con una sola cantidad o en dos (o más) abonos. Cuando el comprador presenta una oferta, el depósito inicial se entrega al vendedor generalmente junto con el Acuerdo. En algunos mercados, si el vendedor acepta la oferta, se debe pagar un segundo depósito dentro de poco tiempo después de la aceptación. Y todavía en otros mercados, frecuentemente se requiere un tercer depósito en cierto punto futuro de la transacción. Sin importar el método de pago, los depósitos se acreditan hacia el precio total de la compra y/o de los gastos de cierre [closing costs] durante el proceso de liquidación.

A menudo la cantidad y fecha de vencimiento de los depósitos se determina conforme a las costumbres locales. Consulte con su agente "REALTOR®" respecto a esas costumbres pero tenga presente que todo se negocia.

NOTA: Según las circunstancias, si un comprador renuncia a un Acuerdo que había aceptado, el comprador podría perder cualquier depósito que haya pagado. Cuando se ofrece un depósito más generoso, eso puede indicar más seriedad respecto al trato pero también implica más riesgo para el comprador.

## Cuentas de Depósito en Garantía

En la mayoría de los sectores del país, el comprador entrega los depósitos al agente "REALTOR®" que lo representa. Sin importar quien sea el agente "REALTOR®" que se encarga de los depósitos, los mismos se guardarán en una cuenta bancaria especial llamada "cuenta de depósito en garantía" (a veces conocida como cuenta de plica) [escrow account]. Al momento de firmar el Acuerdo, se les notifican a las partes quien se encargará de los depósitos.

Existen leyes y reglamentos que dictan como los agentes deben manejar el dinero depositado en dicha cuenta. Una de esas reglas dicta que el agente no puede entregar el depósito ni al comprador ni al vendedor a menos de que no se manifieste ninguna contienda acerca de cómo se distribuye el dinero. Si el comprador o el vendedor violan el Acuerdo después de que se firmó, el agente no tiene permiso legal de entregar el dinero a ninguna de las partes a menos de que el comprador y el vendedor estén de acuerdo al respecto o si una orden judicial le dicta al agente el modo de proceder.

CUENTA DE DEPÓSITO EN GARANTÍA [ESCROW ACCOUNT: Una cuenta bancaria separada de la cuenta comercial ordinaria del agente de bienes raíces que ese mismo debe establecer para guardar los depósitos hasta que se termine la transacción.

## Aceptación del Vendedor

Generalmente, el comprador querrá establecer alguna fecha de vencimiento en que el vendedor deberá responder a la oferta. Si la oferta no se acepta para la fecha de vencimiento - o si la fecha no se pospone - la oferta se anula. Cuando Ud. establezca la fecha, tenga en mente factores como las costumbres locales y el sentido de urgencia que indica el comprador respecto a la .

## Liquidación [Settlement]

Seleccione la fecha de liquidación con sumo cuidado. Entre otros factores, la fecha de liquidación depende del tiempo que se necesita para llevar a cabo las inspecciones de la propiedad que se estipulan en el Acuerdo y para obtener un préstamo hipotecario, si uno es necesario. A menudo el comprador toma en consideración la fecha de liquidación que el vendedor prefiere.

Siempre es buena idea tener a la mano un calendario cuando esté elaborando el Acuerdo de Compraventa. Cuando decida la fecha de liquidación, es mejor evitar los fines de semana y los días festivos además de otras fechas que coinciden con vacaciones o exigencias en el trabajo. También recuerde que el proceso de liquidación puede durar de varias horas hasta la mitad de un día, así que no crea que podrá lograr el convenio durante la hora del almuerzo.

Al momento de la liquidación, el comprador recibe una copia de la escritura de propiedad inmobiliaria [deed]. La escritura original se archiva en la Oficina del Registro de Escrituras de Propiedad Inmobiliaria [Office of the Recorder of Deeds] del condado donde se sitúa la propiedad. El funcionario le pone su sello en la escritura con la fecha y el sitio del registro y envía una copia al comprador. Más adelante en este librito se presenta información adicional sobre escrituras y títulos de propiedad.



**TÍTULO [TITLE]:** El derecho a o dominio territorial, o evidencia de dominio territorial.

**ESCRITURA DE PROPIEDAD INMOBILIARIA [DEED]:** Un documento escrito que, al momento de su ejecución y entrega, transfiere la posesión o título de bienes raíces.

## Impuestos

En Pennsylvania un impuesto de transferencia [transfer tax] se grava cuando se compra una propiedad inmueble. El estado grava un impuesto sobre todas las transacciones y además el condado también podría imponer otro gravamen. Los impuestos de transferencia se cobran desde un mínimo del 1 por ciento hasta el 4 por ciento, o más, del precio de compra.

En la mayoría de las regiones, se acostumbra dividir el pago de los impuestos de transferencia a partes iguales entre el comprador y el vendedor, pero este punto es negociable.

Los impuestos sobre bienes inmuebles y otras obligaciones como las tarifas de condominio o las de una asociación de propietarios, otras cuotas y pagos de alquiler junto con el interés sobre asumir el préstamo hipotecario se "corregirán" al momento de la liquidación. Esto significa que el vendedor se responsabiliza solamente por pagar la porción de los impuestos y gravámenes que se manifiestan hasta el día de la liquidación, y el comprador se responsabiliza por pagar las tarifas y los impuestos gravados después de la fecha de liquidación. En caso de que el vendedor ya haya pagado estas obligaciones, generalmente la "corrección" estipula que el comprador reembolse al vendedor la cantidad que le toca.

- ✓ Revise cuidadosamente todas las facturas de los impuestos para averiguar cual de los períodos gravados le toca a cada una de las partes. Por ejemplo, todos los gobiernos municipales calculan el año fiscal a partir del 1o de enero hasta el 31 de diciembre; la mayoría de los distritos escolares establecen el año fiscal desde el 1o de julio hasta el 30 de junio. Averigüe más información en la sección de Notificaciones que figura al reverso del Acuerdo.



## ¿Cómo se Calculan los Impuestos?

By law, transfer taxes are a fixed percentage of the purchase price of the property. Check with your REALTOR® to find out what the transfer tax is in your community.

Local property taxes are set by the municipality and school district and are based on the assessed value of the property. The municipality and school district set their tax rates every year (called the "millage") as a percentage of the property's assessed value. Property taxes may change each year based on the millage set by the municipality or if the assessed value of your property changes.

## ENSERES INSTALADOS Y PROPIEDAD PERSONAL

Frecuentemente se incluyen ciertos enseres y propiedad personal (aparatos domésticos o dispositivos de iluminación, por ejemplo) junto con la propiedad inmobiliaria como parte de la venta. Si se deben incluir o excluir artículos específicos, éstos deben figurar claramente en el Acuerdo. Cualquier información que se proporciona por medio de agencias de servicios múltiples de ventas [multiple listing service - MLS] o cualquier artículo identificado en la Divulgación de Datos Específicos Pertinentes [Property Disclosure Statement] que ejecuta el vendedor no cuentan si no figuran también en el Acuerdo. Cualquier artículo de propiedad personal que no se registra en el Acuerdo por escrito NO forma parte de la transacción y no permanece con la propiedad. Si se manifiesta cualquier confusión respecto a la transacción, los términos estipulados por escrito en el Acuerdo decidirán lo que queda y lo que no.

## LOS PLAZOS LÍMITES SON CRÍTICOS

A lo largo del Acuerdo se establecen fechas de vencimiento para ciertos procesos (por ejemplo, para ordenar y entregar los informes de las inspecciones o solicitar una fianza hipotecaria). Es CRÍTICO pensar en todo lo que se debe ejecutar y establecer de modo conveniente los límites de tiempo para cada tarea. Tenga presente que su agente "REALTOR®" probablemente está enterado del tiempo que se necesita para realizar estas actividades en la región de su mercado.

Aunque el Acuerdo se imprime con algunas fechas ya registradas, esto no significa que son obligatorias. Si necesita más (o menos) tiempo para llevar a cabo algún aspecto del Acuerdo, Ud. puede tachar la fecha ya impresa y registrar la que prefiere. Tome en cuenta que el comprador y el vendedor deben estar de acuerdo respecto a cada uno de los cambios.

El Acuerdo de Compraventa estipula que "el plazo convenido es de esencia" [time is of the essence]. Es una declaración técnica que significa que si no se realiza alguna actividad para la fecha convenida, se podrían anular ciertos derechos o resultar en incumplimiento del Acuerdo. Por ese motivo, es de suma importancia que Ud. cumpla estrictamente con las fechas establecidas, incluyendo a la de la liquidación.

El momento en que el Acuerdo comienza su vigencia no se manifiesta hasta que las partes hayan logrado un convenio final sobre todos los términos y condiciones del contrato. Es importante que ambas partes firmen con sus iniciales y la fecha cada cambio que se realice en el Acuerdo y del mismo modo mantenerse informadas sobre el comienzo de la obligación.