

## COMPRANDO Y VENDIENDO BIENES RAICES EN EL ESTADO DE TEXAS

Por: Ramona Kantack Alcántara

Certificada en Leyes de Bienes Raíces Residenciales y Comerciales  
por la Junta de Especialización Legal en el Estado de Texas

### 1. **¿Necesito un Abogado o un Agente en Bienes Raíces? ¿O ambos?**

Para el Vendedor. Depende. Si Ud. ya tiene un comprador de su propiedad, un Abogado probablemente puede manejar su transacción por menos que la comisión que un Agente cobrará. Si Ud. Necesita ofrecer su propiedad para encontrar compradores potenciales, un Agente puede ofrecerle servicios de mercadotecnia y recursos que un Abogado generalmente no tiene. En una transacción al contado o una financiada por un prestamista comercial, en donde Ud. no encuentra ningún problema, su Agente de Bienes Raíces puede efectivamente manejar la transacción desde el mercadeo hasta el cierre de la operación sin necesidad de un Abogado. Si Ud. desea ofrecer financiamiento al Comprador, Ud. necesita que un Abogado que propiamente haga los documentos del préstamo.

Para el Comprador. También depende, Un Comprador puede trabajar con un Agente en Bienes Raíces a través de un acuerdo de comisiones con el Vendedor, o cooperando con otros agentes en un servicio de listados múltiples. El Agente puede guiar a las partes a través del proceso de venta sin costo para el Comprador. En el mayor número de compras de propiedades en las que hay un Agente, el Comprador no necesita un Abogado. El Comprador puede necesitar asistencia legal en la interpretación de los documentos de la Promesa del Título (Title Commitment Schedule B). Esto se discute en la pregunta #2 abajo.

Si el Comprador no trabaja con un Agente en Bienes Raíces, las partes involucradas deben considerar en contratar un Abogado que haga el contrato y los documentos de venta. Si el Comprador intenta hacer cualquier uso comercial de la propiedad, el Comprador necesita contratar un Abogado aunque haya un Agente involucrado. Las formas de contratos que los Agentes usan, a menudo no protegen propiamente o totalmente al Comprador de bienes comerciales. Por razones de impuestos o responsabilidad, el Comprador de bienes comerciales pudiera tomar título de propiedad en nombre de una organización de negocios. El Abogado puede ayudar al Comprador en la formación de una entidad de negocios y asegurar que el contrato permita tomar título en nombre de tal entidad.

### 2. **¿Qué es el Seguro del Título? ¿Necesito uno?**

El Seguro del Título protege al Comprador de Bienes Raíces en identificar y protegerlo de algunos problemas potenciales con la propiedad. En una transacción en que las partes proveen seguro del título, la Compañía que provee el seguro otorgará una promesa al Comprador de que proveerá un seguro. Esa promesa identificará en el Schedule B los documentos que enuncian las restricciones o condiciones que afectan la propiedad y cuales los que la Compañía de Títulos no protegen al propietario.

El Comprador debe obtener, leer y entender los documentos del Schedule B dentro del período de tiempo provisto en el contrato. Si el comprador objeta algún a algunos de los puntos del Schedule B por no ser aceptables dentro del período mencionado, se le devuelve al Comprador el dinero dado en depósito si el Vendedor no arregla los puntos inaceptables. El Comprador deberá consultar un Abogado para asistirlo en entender los documentos del Schedule B y objetarlos propiamente dentro los términos del contrato.

El seguro del título provee protección e información en la compra de bienes raíces. Las partes deben proveer seguro del título en la mayor parte de las transacciones. Una rara excepción puede ser aquella en que las dos partes tienen un grado muy alto de confianza, las dos tienen conocimientos acerca de las cosas que afectan el título o de las restricciones de la propiedad.