

Corretaje inmobiliario

Guía práctica del vendedor

Edición revisada

Editado y producido por *L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)*.

630, rue Auteuil, bureau 300
Brossard (Québec) J4Z 3P2

© *Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)*

Todos los derechos reservados.

Esta obra no puede ser reproducida, en su totalidad o en partes, en cualquier forma y por cualquier procedimiento electrónico, mecánico, fotográfico, sonoro, magnético u otra, sin haber obtenido la previa autorización escrita del editor.

Concepción gráfica: OS communications informatiques
Foto de la portada: Sonart7

Depósito legal
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

ISBN 2-921749-54-8 (3e édition, 2004)
ISBN 2-921749-33-5 (2e édition, 2000)

Vender su casa con todo conocimiento de causa

Vender su casa constituye una operación compleja y delicada. Por ello *L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)* ha creado este folleto, el cual cubre las principales etapas a seguir antes, durante y después de la venta de su propiedad. Aquí encontrará numerosos consejos prácticos que le guiarán y ayudarán a completar su transacción inmobiliaria de manera satisfactoria.

Misión de la ACAIQ

Creada por la *Loi sur le courtage immobilier*, *L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)* tiene por misión principal proteger al público al enmarcar la práctica de todos los profesionales del corretaje inmobiliario.

Asegura que los corredores y agentes inmobiliarios lleven a cabo sus actividades conforme a la ley y a los reglamentos en vigor. Entre sus instancias que contribuyen a la protección al público, la ACAIQ dispone del comité de inspección profesional, cuyo trabajo consiste en vigilar las actividades de los corredores y agentes inmobiliarios, verificando particularmente sus expedientes, libros, cuentas y registros.

Contenido

Su protección en materia de corretaje inmobiliario	6
• Papel del corredor y del agente inmobiliario	7
• Certificado de ejercicio obligatorio	8
• Deberes y obligaciones del corredor y del agente inmobiliario	8
○ Lealtad al cliente	8
○ Deber de divulgación	8
○ Aconsejar e informar con objetividad y precisión	8
• Mecanismos de protección del consumidor	9
○ Formación profesional	9
○ Examen de ingreso	9
○ Info <i>ACA/Q</i>	10
○ Asistencia <i>ACA/Q</i>	10
○ Comité de inspección profesional	10
○ Sindic	10
○ Comité de disciplina	11
○ Ejercicio ilegal	11
○ Seguro-responsabilidad profesional	11
○ Fondo de indemnización del corredor inmobiliario	11
Los procedimientos de venta	12
• El contrato de corretaje	13
○ Tipos de contrato de corretaje	13
▪ Contrato de corretaje exclusivo	13
▪ Contrato de corretaje no-exclusivo	13
○ Contenido del contrato de corretaje	13
▪ Identificación de las partes	14
▪ Objeto y duración del contrato	14
▪ Descripción del inmueble	14
▪ Precio de venta	15
▪ Gastos ligados al reembolso	16
▪ Inclusiones y exclusiones	16

▪ Fondo de copropiedad	
16	
▪ Toma de posesión y firma del acta de venta	
16	
▪ Servicios inter-agencias	16
▪ Retribución del corredor	17
▪ Declaraciones del vendedor	
17	
▪ Obligaciones del vendedor	17
▪ Obligaciones del corredor	17
○ Firma del contrato de corretaje	18
▪ Verificación de la información	18
▪ Entrada en vigor	18

• Puesta en valor de su casa	
19	
○ Primeras impresiones	
19	
○ Aspecto interior	19
▪ Salas de baño	
19	
▪ Cocina	
19	
▪ Ambiente	19
○ Ficha de preparación	
21	
○ Gastos de venta	21
○ Producto neto de la venta	21
• La promesa de compra	22
○ Contenido de la promesa de compra	
22	
▪ Identificación de las partes	22
▪ Objeto del contrato	22
▪ Descripción del inmueble	22
▪ Precio y anticipo	22
▪ Declaraciones y obligaciones del comprador	
23	
▪ Declaraciones y obligaciones del vendedor	
23	
▪ Entrega del inmueble	
24	
▪ Gastos de reembolso y de anulación	
24	
▪ Documentos de propiedad	24
▪ Defecto o irregularidad	24
▪ Intervención del cónyuge	24
▪ Declaraciones y obligaciones comunes a las partes	
24	
▪ Referencias a los anexos	25
▪ Condiciones de aceptación	
24	
▪ Firmas	
25	
○ La contra-proposición	
26	
▪ Cambios	26
▪ Condiciones de aceptación	
26	
○ El contrato de corretaje exclusivo – Compra de un inmueble	27
○ La transferencia de la propiedad	29

▪ Examen de títulos	29
▪ Acta de venta	29
▪ Inscripción de derechos de propiedad	29
¿Está usted satisfecho?	30
• No tema realizar toda pregunta a su corredor o agente inmobiliario	31
○ Info <i>ACA/Q</i>	31
○ Asistencia <i>ACA/Q</i>	31
• Ligas útiles	32

Su protección en materia de corretaje inmobiliario

Papel del corredor y del agente inmobiliario

La venta de un inmueble requiere de numerosos conocimientos técnicos. Por lo cual le recomendamos recurrir a los servicios de un corredor profesional inmobiliario, con el fin de asegurarle que todas las operaciones necesarias para la venta de su inmueble serán realizadas de acuerdo a las reglas de dicho arte.

La función principal del corredor o agente inmobiliario es servir de intermediario en la compra, venta o renta de un inmueble. Juega el papel del buscador y detector de un inmueble para el comprador y de un cliente para el vendedor, actúa como negociador facilitando la comunicación entre las partes, y sobretodo, trabaja a título de consejero ayudando a las partes a delimitar sus necesidades y completar su transacción inmobiliaria de manera satisfactoria.

Distinción entre corredor y agente inmobiliario.

Las características que difieren al corredor del agente inmobiliario se sitúan en los límites de las responsabilidades de cada uno.

El corredor inmobiliario autorizado puede emplear o permitir actuar en su nombre a un agente inmobiliario autorizado o afiliado. Contrariamente, el agente inmobiliario sólo puede actuar a nombre de un corredor. La ley atribuye al corredor la entera responsabilidad de todo acto profesional realizado por los agentes o corredores que lo representan.

Certificado de ejercicio obligatorio

Todos los corredores y agentes inmobiliarios de Québec ostentan obligatoriamente un certificado de ejercicio de *L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ)*. El consumidor que realiza una operación inmobiliaria a través de una persona que actúa sin este certificado, no podrá beneficiarse de los mecanismos de protección de la *Loi sur le courtage immobilier*, ya que dichos mecanismos sólo se aplican a los actos profesionales de corredores y agentes habilitados con el derecho a ejercer. Antes de emprender cualquier trámite, el primer paso es asegurarse ante la ACAIQ, consultado el registro de miembros en el sitio web *acaiq.com*, que su corredor o agente posee un certificado de ejercicio válido. De no ser así, existe la posibilidad de denunciar esta situación ante la ACAIQ.

Deberes y obligaciones del corredor y agente inmobiliario

La tarea de corredor inmobiliario se encuentra reglamentada y controlada a fin de preservar la protección al público al efectuar una transacción inmobiliaria. La *Loi sur le courtage immobilier*, el reglamento de la ACAIQ y las reglas deontológicas de la ACAIQ determinan la forma de ejercer la profesión, con la finalidad de servir de manera justa y competente al consumidor.

Lealtad hacia el cliente

El corredor y el agente inmobiliario se encuentran ligados a una obligación estricta de lealtad hacia sus clientes, adquieren la obligación de promover intereses y proteger derechos de estos últimos. Deben actuar de manera justa hacia cada una de las partes en una transacción inmobiliaria.

Deber de divulgación

En caso de que su agente o corredor inmobiliario tenga una relación personal con la otra parte o si actúa por cuenta propia, tiene la obligación de informarle de esta situación por escrito antes de la firma de la promesa de compra.

Así mismo, si su agente o corredor inmobiliario debe recibir una retribución de una institución financiera o de un profesional que le recomiende, debe informarle por escrito.

Aconsejar e informar con objetividad y precisión

El corredor y el agente inmobiliario, deben aconsejar e informar con objetividad a las partes involucradas en una transacción, y proporcionarles todas las explicaciones necesarias para la comprensión y valoración de sus servicios.

El corredor y el agente inmobiliario deben, así mismo, estar en condición de demostrar la exactitud de la información que proporcionan mediante una documentación pertinente.

Este principio de verificación de información, debe ser respetado a lo largo de todo el proceso de venta, ya que el corredor y el agente son los únicos responsables de la información que transmiten.

Mecanismos de protección del consumidor

Formación profesional

Para obtener un certificado de ejercicio de la ACA/Q, es necesario aprobar una serie de cursos especializados en corretaje inmobiliario. Esta formación obligatoria conduce a la obtención de una *attestation d'études collégiales (AEC)* y constituye un preámbulo de inscripción al examen de ingreso de la profesión.

Examen de ingreso

El examen de ingreso a la profesión tiene por objetivo asegurar al consumidor que los corredores y los agentes inmobiliarios poseen los conocimientos y las competencias necesarias para ofrecer un servicio adecuado.

Info ACAIQ

Info ACAIQ es el centro de información de *L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec*. Proporciona al consumidor y a los miembros de la profesión la información y reglamentos concernientes principalmente a la *Loi sur le courtage immobilier*, también informa con respecto a: el contrato del corredor, la promesa de compra y otros formularios de corretaje inmobiliario producidos por la asociación, y a toda cuestión relativa a las actividades, productos y servicios de la ACAIQ.

Asistencia ACAIQ

El servicio de asistencia o asistencia ACAIQ es la puerta de entrada para solicitar la ayuda de la asociación y denunciar los casos de infracción. Sean presentadas por un consumidor o un miembro de la asociación, las demandas se orientan a obtener la ayuda de la ACAIQ para solucionar una discrepancia y serán tratadas por un analista del servicio de asistencia. Este último podrá proporcionar la información concerniente a los recursos posibles e intervenir ante el corredor o el agente con el fin ayudar a encontrar una solución al problema.

Comité de inspección profesional

La tarea del comité de inspección profesional consiste en asegurar que los métodos de trabajo de corredores y agentes inmobiliarios, se encuentran conformes a las reglas de la profesión. Procede así a la inspección de expedientes, libros y registros de los miembros, y elabora recomendaciones apropiadas.

Syndic

La tarea *Syndic* es investigar la existencia de motivos para creer que se han realizados actos, en contra de la *Loi sur le courtage* y sus reglamentos, provenientes de corredores o agentes inmobiliarios. Si así fuera el caso, el **Syndic** presenta una queja ante el comité de disciplina.

Comité de disciplina

El comité de disciplina tiene el poder de imponer multas, de suspender e incluso anular el derecho de práctica de corredores o agentes inmobiliarios que hayan infringido a los reglamentos en vigor. Sin embargo, no puede indemnizar o remediar daños al consumidor.

Ejercicio ilegal

Las demandas concernientes a una persona que no posee un certificado de ejercicio de la profesión y que por consiguiente no es miembro de *L'Association*, son tratadas por *le Service des affaires juridiques*. Si la investigación demuestra que este individuo ha cometido una infracción a las disposiciones y reglamentos de la *Loi sur le courtage immobilier*, *L'Association* podrá intentar una demanda ante la *Cour du Québec*.

-Cámaras criminal y penal. La persona que ha hecho la demanda de asistencia podrá ser citada a comparecer como testigo, durante el proceso.

Seguro-responsabilidad profesional

El seguro-responsabilidad profesional que deben poseer los agentes inmobiliarios ofrece una protección financiera adicional al consumidor en caso de falta, error, negligencia u omisión.

Fondo de indemnización del corredor inmobiliario

El fondo de indemnización del corredor inmobiliario tiene el poder de indemnizar al consumidor víctima de un fraude, de una operación deshonestas, o de un desvío de fondos los cuales deben ser depositados en una cuenta en fideicomiso.

Los procedimientos de venta

El contrato del corretaje

Si usted confía la venta de su casa a un corredor inmobiliario, debe obligatoriamente firmar un contrato de corretaje. Este contrato establece la relación profesional entre usted y su corredor por un periodo determinado. Ahí se explica con detalle las obligaciones del corredor y del vendedor.

Tipos de contrato de corretaje

Contrato de corretaje exclusivo

El contrato de corretaje exclusivo compromete al vendedor a no recurrir a los servicios de otro intermediario para la venta de su inmueble. Este tipo de contrato garantiza al corredor que su trabajo, enfocado a vender la casa, será retribuido en el momento de la venta. El vendedor puede así presumir que su corredor consagrará un máximo de tiempo y esfuerzo a la venta de su propiedad.

Contrato de corretaje no-exclusivo

El contrato de corretaje no-exclusivo significa que el propietario conserva el derecho de vender él mismo su inmueble o a través de cualquier otra persona de su elección. Este tipo de contrato, si bien parece ventajoso a primera vista, puede presentar un inconveniente mayor, ya que el corredor puede perder su retribución en manos de un intermediario competidor, independientemente del esfuerzo realizado, lo que podría incitarlo a consagrar menos energía en la venta de la propiedad.

Contenido del contrato de corretaje

El contrato de corretaje consigna las obligaciones a las cuales se comprometen el corredor y su cliente. Usted encontrará aquí los principales elementos que deberá contener el contrato en el marco de venta de un inmueble, principalmente residencial de menos de cinco viviendas.

Identificación de las partes

El contrato de corretaje debe identificar las partes ligadas al contrato. Debe contener la siguiente información:

- Nombre y dirección del corredor
- Nombre y número de certificado del agente.
- Nombre(s) y datos de (los) propietario(s). Si se trata de una compañía, se debe indicar su denominación social y si se trata de una sucesión, el nombre de la persona que la representa. Si el vendedor recurre a un representante, es necesario proporcionar un poder al corredor.

Nota: es muy importante que su corredor verifique si usted es el único propietario del inmueble. Si su cónyuge es el propietario, usted no tiene el poder de representarlo sin antes haber obtenido un poder. Por otro lado, la intervención de cónyuge es en ocasiones esencial. El inmueble o una parte de él pueden, por ejemplo, ser objeto de una declaración de residencia familiar o el régimen matrimonial del vendedor puede hacer necesaria la intervención del cónyuge.

Objeto y duración del contrato

El objeto del contrato define la razón que liga a las partes, siendo ésta la venta del inmueble. La duración precisa el momento en que el contrato terminará. A menos de haber indicado una fecha y hora de expiración, el contrato expirará 30 días después de entrar en vigor.

Descripción del inmueble

Cuando usted decide vender su casa, cierta información de importancia debe ser recolectada y verificada desde un principio (tamaño del terreno, monto de los impuestos, estado general de la casa y de sus principales componentes, etc.). Es esencial que usted proporcione a su corredor o agente toda información relativa al inmueble, así como toda documentación pertinente para que él pueda realizar bien su trabajo, principalmente el acta de adquisición. El certificado de localización, describiendo el estado actual del inmueble, es necesario desde la firma del contrato de corretaje. Si se requiere hacerle correcciones, es el buen momento para realizarlas. Usted necesitará igualmente del certificado de localización en el momento de la firma del acta de venta.

El contrato de corretaje debe contener una descripción detallada del inmueble, incluyendo:

- Dirección
- La designación catastral
- Medidas y superficie del terreno

Si el inmueble es una copropiedad, el contrato debe especificar si se trata de un copropietario divisible o indivisible. Se debe especificar también el número de lugares de estacionamiento y de almacenamiento incluidos en la venta, así como los números correspondientes. Una copia de la declaración de copropiedad y de

los reglamentos del inmueble deberá ser proporcionada al corredor desde la toma del contrato de corretaje.

Precio de venta

Una de las etapas esenciales de la venta de su casa es el establecimiento de un precio de venta realista. Para lograrlo, usted debe conocer el estado actual del mercado. Su corredor o agente podrán darle una idea del valor real de su casa, comparándola con otras propiedades similares en venta en el vecindario, o vendidas recientemente. De esta manera, a usted le será más fácil, fijar un precio de venta justo y competitivo.

De la misma manera, usted debe identificar los elementos que pueden actuar positiva o negativamente sobre el valor de su casa:

- sitio
- dimensión
- año de construcción y estado de conservación del inmueble
- número y disposición de las piezas
- materiales de construcción empleados
- habilitación del terreno
- características principales del sector
- etc.

Este ejercicio lo incitará, tal vez, a reducir el precio demandado por su propiedad, ya que un precio demasiado elevado con respecto al mercado, alejará a los compradores y tendrá por consecuencia una influencia directa con el tiempo necesario para la venta. Recuerde que un inmueble que permanece mucho tiempo en el mercado de venta, tiende a perder valor ante los ojos del comprador.

Si el propietario decide modificar el precio demandado en el transcurso del contrato, es necesario llenar un formulario de *Modification et avis de réalisation de condition*.

Gastos ligados al reembolso

Si el comprador elige no asumir la hipoteca, lo que generalmente sucede, usted debe reembolsar su préstamo hipotecario y concluir la hipoteca asumiendo los cargos.

El reembolso anticipado del préstamo puede acarrearle una penalidad la cual deberá cubrir al momento de la venta de su casa (consultar tablas 2 y 3 para los detalles de cargos a prevenir).

Inclusiones y exclusiones

La situación de elementos incluidos y excluidos debe ser examinada con cuidado con anterioridad a la firma del contrato de corretaje. Esta etapa del proceso de venta es, con mucha frecuencia, objeto de litigios entre el vendedor y comprador. Es por ello que le recomendamos proporcionar la mayor precisión posible. Lo ideal es declarar todos los bienes que podrían prestarse a confusión, precisando aquellos que están incluidos o excluidos de manera específica, indicando por ejemplo, color, marca y número de serie:

- calefacción o termostato
- aire acondicionado
- instalaciones de cortinas y persianas
- aparatos electrodomésticos
- cabaña
- instalaciones eléctricas
- etc.

Fondo de copropiedad

El contrato de corretaje especifica el estado del fondo de la copropiedad cuando se trata de un inmueble de este tipo. Los gastos relacionados al mantenimiento y a la administración de las partes comunes de la copropiedad son asumidos por este fondo el cual fue constituido por los copropietarios, en previsión de gastos eventuales. Es importante resaltar, que el monto invertido en el fondo no es recuperable en el momento de la venta de la copropiedad. Debe considerarse este monto como parte del impuesto del predio.

Toma de posesión y firma del acta de venta

Las fechas de toma de posesión y de la firma del acta de venta, deben ser precisadas en el contrato de corretaje. El comprador puede proponer diferentes fechas en la promesa de compra, pero estas fechas serán sujetas a la aprobación del vendedor al igual que las otras cláusulas de la promesa de compra. Ellas pueden, sin embargo, ser objeto de negociación.

Servicios inter-agencias

Al momento de concluir un acuerdo de servicio con su corredor o agente, es importante el discutir las diferentes actividades de promoción (inscripción a uno o varios servicios inter-agencias, publicidad, visitas libres, etc.) las cuales se dirigen a promover la venta del inmueble. Estas actividades deben ser discutidas

y precisadas en el contrato de corretaje antes de ser firmado, con la finalidad que el vendedor sepa qué esperar de dichas actividades.

El servicio inter-agencias constituye, con certeza, uno de los medios de promoción más utilizado, ya que permite informar a los corredores y agentes trabajando en el sector, de la presencia de su inmueble en el mercado. Este servicio consiste en un repertorio central, que agrupa el conjunto de inmuebles en venta en una región dada. Ahora disponible en Internet, el servicio inter-agencias es una herramienta de promoción eficaz.

Si usted desea beneficiarse de este servicio, es necesario que firme en los espacios previstos en el contrato para este fin, así como asegurarse que su corredor tiene acceso a dicho servicio.

Retribuciones del corredor

La cantidad y las condiciones de la retribución del corredor deben ser especificadas en el contrato de corretaje. La remuneración del corredor se establece generalmente sobre la base de un porcentaje del precio de venta del inmueble, pero ésta también puede ser establecida como una cantidad fija, y debe ser pagada en el momento de firma de acta de venta.

Declaraciones del vendedor

El vendedor debe tomar medidas razonables para transmitir información precisa a su corredor. El contrato de corretaje debe, consecuentemente, presentar todo factor susceptible de disminuir el valor de la casa. Por ejemplo, ¿ha tenido la casa filtraciones de agua?, ¿existe pirita?, ¿existe alguna característica particular del inmueble que lo convierta en no asegurable, o en su defecto susceptible de aumentar la prima de seguro?

¿Es usted no-residente?, de ser así, usted debe proporcionar una garantía que le excluye del pago de ciertos impuestos fiscales.

Las declaraciones del vendedor confirmaran que usted es el único propietario del inmueble y que éste no forma parte del objeto de un contrato con otro corredor. Asimismo estas declaraciones atestarán que el inmueble se encuentra libre de gravamen, cargo o limitación de derecho privado o público, otros que los derechos habituales y aparentes de utilidad pública. En caso contrario, usted debe informar de ello al corredor en el contrato de corretaje. Usted debe igualmente advertir a su corredor de todo aviso recibido de un asegurador, de la municipalidad, etc., concerniente a su inmueble.

Obligaciones del corredor

Las obligaciones del corredor son igualmente precisadas en el contrato de corretaje. Ahí se abordan las cuestiones de lealtad, de la competencia, del deber de información y de verificación de datos, de la publicidad, de las obligaciones de divulgación, de los conflictos de intereses, etc.

Firma del contrato de corretaje

Lea el contrato junto con su corredor o agente cuidadosamente y no dude aclarar toda duda relacionada con las cláusulas antes de firmarlo. El centro de información *Info ACAIQ* podrá responderle a cualquier pregunta, si es necesario.

Verificación de la información

Su corredor o agente le proporcionará una copia de la ficha de descripción de su casa, para que usted pueda asegurarse que las declaraciones que ahí figuran son conformes a las del contrato de corretaje. Si esta copia contiene errores, el corredor debe corregirlos, así como enviarle una nueva copia. La ficha descriptiva servirá para anunciar en el mercado la propiedad y será proporcionada a toda persona interesada.

Entrada en Vigor

El contrato de corretaje entra en vigor a partir del momento que usted recibe la copia de éste firmado por usted y el corredor o agente. Usted puede desistirse del contrato en los siguientes tres días después de la recepción de la copia.

Después de este plazo, si el contrato contiene la cláusula “irrevocable”, usted no podrá poner fin a éste bajo ningún pretexto, ni modificar su duración, a menos que el corredor o agente den su aprobación.

Si el contrato no contiene la mención “irrevocable”, usted podrá poner fin a su contrato de corretaje haciendo llegar a su corredor un aviso por correo certificado.

La puesta en valor de su casa

El éxito de venta de su casa, depende en parte de la impresión que se hagan de ella los compradores potenciales al visitarla. Es por ello que esta puesta en valor es de importancia primordial. Gran cantidad de elementos pueden contribuir a la obtención del mejor precio posible de la propiedad. En algunos de ellos se deberá invertir dinero, pudiendo recuperarse en la venta. Usted encontrará en la siguiente página una *ficha de preparación*, para ayudarle a planificar los elementos a cubrir, para la puesta en venta de la propiedad.

Primeras impresiones

Las primeras impresiones tienen un impacto considerable sobre la percepción que se conserva de la propiedad, después de la primera visita. Por lo cual es necesario hacer una revisión de ciertos aspectos visuales. ¿Se encuentra en buen estado el exterior de la casa?, ¿es necesario el reparar goteras?, ¿la cochera se encuentra ordenada?, ¿los azulejos rotos han sido reemplazados?, ¿el césped ha sido cortado y recogido?, si es invierno, ¿ha sido recogida la nieve?, ¿funciona el timbre?, ¿los marcos de las puertas se encuentran en buen estado?

Aspecto interior

¿Las fisuras han sido reparadas?, ¿son necesarios los retoques de pintura?, ¿las llaves con fuga han sido reparadas?, ¿existen focos fundidos?, ¿las puertas requieren ser engrasadas?

Cuartos de baño

¿Los cuartos de baño se encuentran limpios, el sellado alrededor de la tina ha sido reparado, los pisos están limpios?

Cocina

¿Es necesaria una limpieza profunda?, ¿el lavabo y las llaves están limpios?, ¿los armarios están impecables al exterior como al interior?

Ambiente

¿Las luces están prendidas?, Si hace calor, ¿el aire acondicionado funciona?, Si hace frío, ¿está prendida la chimenea?, durante el día, ¿las cortinas están abiertas?, ¿ha pensado en poner un poco de música ambiental?, ¿el decorado de plantas y flores se ve bien?, ¿los animales están ausentes o encerrados durante las visitas?, ¿la ventilación es suficiente?

Tabla 1
Ficha de preparación

Verificación de instalaciones			Limpieza		
	A realizar	Precio		A realizar	Precio
Calefacción			Muros		
Sistema eléctrico			Pisos		
Agua			Iluminación		
Aire acondicionado			Ventanas		
			Puertas		
			Armarios		
			Tinas		
			Duchas		
			Espacios de almacenamiento		
			Cortinas		
			Electrodomésticos		
			Cochera		
			Cabaña		
			Otros:		
Costo Total			Costo Total		

Pintura mantenimiento			Reparación y		
	A realizar	Precio		A realizar	Precio
Entrada			Revestimiento		
Cocina			Techos		
Sala			Ventanas		
Salón de descanso			Puertas		
Alcobas			Cochera		
Cuartos de baño			Cabaña		
Sótano			Jardín y terreno		
Madera exteriores			Rejas		
Rejas			Caminos		
Terraza y balcón			Terraza o balcón		
Piscina			Piscina		
Cabaña			Estacionamiento		
Otros:			Otros:		
Costo Total			Costo Total		

Ficha de preparación (Tabla 1)

Realice la lista de trabajos necesarios a fin de poner en valor su residencia. La percepción del visitador sobre la propiedad será mejor. Tal vez usted mismo se encuentre en posibilidad de hacer algunos trabajos o reparaciones, lo cual facilitará la venta de su casa sin tanto gasto. Pero pueden existir trabajos que deberá realizarse por un especialista. Si bien estos trabajos no podrán garantizar que el precio de venta pueda ser aumentado, para compensar los gastos, si aumentarán la probabilidad de vender la propiedad más rápidamente.

Gastos de venta (Tabla 2)

Tabla 2
Cálculo de gasto de venta

Comisión del corredor o agente inmobiliario	\$
Evaluación (si fuera el caso)	\$
Gastos de Notario	\$
Reembolso anticipado	\$
Pago de la hipoteca	\$
Ajuste de impuestos del predio	\$
Total de gastos de venta	\$

Tabla 3
Cálculo del producto neto de la venta

Precio de Venta del inmueble	\$
Total de gastos de venta	\$
Producto neto de la venta	\$

La promesa de compra

La promesa de compra es un documento contractual por medio del cual una persona se compromete a comprar un inmueble, al igual que el vendedor se compromete venderlo a esta persona, una vez aceptada la promesa de compra.

Cabe destacar, que el corredor o agente inmobiliario utilizaran el formulario de promesa de compra de la *ACA/Q* obligatoriamente, cuando se trate de un inmueble principalmente residencial de menos de cinco viviendas, perteneciente a un particular.

Contenido de la promesa de compra

El formulario de la promesa de compra es obligatorio y su contenido no puede ser objeto de cambios sistemáticos. Es importante asegurarse que la información contenida en el formulario se encuentra conforme al contrato de corretaje.

Identificación de las partes

La promesa de compra debe identificar las partes ligadas al contrato, sea el vendedor y el comprador. Debe contener los nombres y direcciones de ambos.

Objeto del contrato

Como su nombre lo indica, el objeto de la promesa de compra es la compra del inmueble.

Descripción del inmueble

La promesa de compra debe contener una descripción detallada del inmueble, incluyendo dirección, designación catastral, medidas y superficie del terreno.

Si el inmueble es una copropiedad, el contrato debe especificar si se trata de una copropiedad divisible o indivisible. Se debe igualmente especificar, el número de lugares de estacionamiento y de almacenamiento y los números correspondientes.

Precio y anticipo

La promesa de compra debe indicar de manera explícita el precio ofrecido pro el comprador. La inscripción del precio prevé generalmente que el pago cubrirá la totalidad de la cantidad al momento de la firma del acta de venta.

Al momento de presentar una promesa de compra, el comprador puede dar al corredor inscrito un adelanto sobre la compra del inmueble. Un espacio es previsto para este fin en el formulario de promesa de compra. El adelanto que debe ser depositado en una cuenta en fideicomiso, puede igualmente ser entregado al corredor colaborador o al notario que se encarga de la escritura, en caso de que el corredor inscrito no tenga cuenta en fideicomiso. La cantidad entregada conforme a los términos de la promesa de compra, será considerada

como parte del precio de compra, o en su defecto, se regresará al comprador si la promesa se nulifica.

Declaraciones y obligaciones del comprador

La promesa de compra contiene una cláusula estipulando que el comprador ha examinado el inmueble y se declara satisfecho. Por lo cual se recomienda ampliamente se haga una inspección del inmueble por un experto en construcción. En el caso de una copropiedad, el comprador precisará que ha examinado la declaración de copropiedad, en ella comprendidos el reglamento del inmueble y el fondo de reserva, y se declara satisfecho. Es importante presentar la promesa de compra condicionada a la verificación de estos rubros y documentos.

La promesa de compra estipula igualmente que el comprador se compromete a pagar el *droit de mutation*, un impuesto exigido por la municipalidad para todo cambio de propiedad sobre su territorio. Este impuesto es del 0.5% del precio de venta (o de la cantidad de la contraparte inscrita en la acta de transferencia, o del valor inscrito en el *rôle d'évaluation municipale*, según el más alto) para los primeros 50 000 \$, más 1% de 50 000 a 250 000 \$, y 1.5% de 250 000 en adelante.

Los gastos del acta de venta (gastos notariales) corren igualmente por cuenta del comprador.

Finalmente, las declaraciones del comprador estipulan que éste no debe vender sus derechos de la promesa de compra, a menos que exista la autorización escrita del vendedor.

Declaraciones y obligaciones del vendedor

Por su parte el vendedor también realiza ciertas declaraciones en el cuadro de la promesa de compra. Está obligado a garantizar al comprador que el bien y sus componentes se encuentran libres de defectos escondidos, a menos de especificarlo de otra manera en la promesa de compra. El vendedor declara particularmente no tener conocimiento de ningún factor susceptible de disminuir el valor del inmueble. Además de defectos escondidos, el vendedor continúa a priori siendo responsable de defectos que él conozca, pero que no haya declarado.

El vendedor debe igualmente, declarar no haber recibido ningún aviso de una autoridad competente que le indique que el inmueble no se encuentra conforme a las leyes y reglamentos en vigor, así como ningún aviso de un asegurador al cual no haya puesto solución.

El vendedor debe atestiguar que el inmueble se encuentra provisto de un servicio de acueducto o drenaje o de otro elemento purificador, de lo contrario debe precisar los sistemas existentes de alimentación y evacuación de aguas.

Debe confirmar que el inmueble no forma parte de un conjunto inmobiliario, que no es sujeto a la *Loi sur la protection du territoire agricole*, que no es un bien cultural clasificado o histórico conforme a la *Loi sur les biens culturels*.

El vendedor debe igualmente atestiguar de la conformidad del inmueble a la ley y reglamentos relativos a la protección del medio ambiente.

Cuando el inmueble contiene arrendamientos, debe hacerse la mención en las declaraciones del vendedor.

Entrega del inmueble

La promesa de compra contiene una cláusula en la cual el vendedor se compromete a entregar el inmueble en el estado en el que se encontraba al momento de la inspección del comprador.

Gastos de reembolso y de anulación

Los gastos ligados al reembolso y a la anulación de todo crédito garantizado por una hipoteca correrán por cuenta del vendedor.

Documentos de propiedad

La promesa de compra precisa las obligaciones del vendedor relativas a los títulos de propiedad, Es así como el vendedor debe proporcionar al comprador un título auténtico de propiedad que atestigüe que el inmueble se encuentra libre de toda deuda, cargo o limitación de derecho público y privado otro que los servicios habituales. Debe proporcionar copias auténticas del título de adquisición así como el certificado de localización describiendo el estado actual del lugar. Un nuevo certificado correrá por cuenta del vendedor.

Defectos o irregularidades

La promesa de compra prevé un mecanismo en caso que el comprador descubra un daño o una irregularidad que afecte los títulos o una no conformidad a una garantía ofrecida por el vendedor, después de la firma de la promesa de compra.

Intervención del cónyuge

La promesa de compra contiene también una cláusula previendo que el vendedor deba proporcionar una prueba de consentimiento del cónyuge si el régimen matrimonial lo hace necesario.

Declaraciones y obligaciones comunes a las partes

La promesa de compra prevé declaraciones y obligaciones comunes a las partes:

- La elección de un notario para la firma del acta de venta.

- Las reparticiones relativas a los impuestos prediales, a los impuestos generales, a los gastos de copropiedad, a las reservas de combustible, a los ingresos y gastos relativos al inmueble.
- La fecha de firma del acta de venta.
- El depósito con el notario de la retribución del corredor.
- Los elementos, accesorios o bienes incluidos y excluidos, al igual que los aparatos en renta.

Referencia a los anexos

La promesa de compra puede contener una referencia a anexos. Estos últimos forman parte integral de la promesa de compra. El anexo A, por ejemplo, contiene todas las cláusulas relativas al precio y financiamiento, mientras que el anexo B contiene las cláusulas tipo aplicables a la transacción, entre ellas la cláusula de inspección del inmueble. Existen otros anexos como el anexo G, el anexo pirita, las declaraciones del vendedor, etc.

Condición de aceptación

Las condiciones de aceptación de la promesa de compra establecen los plazos de la aceptación y de la notificación. El plazo de aceptación de la promesa de compra establece la fecha y hora límites fijadas al vendedor para aceptar dicha promesa. Durante este plazo, el comprador no puede retirar su promesa de compra. El plazo de notificación de la aceptación establece el periodo durante el cual la aceptación debe ser notificada por el vendedor al comprador para ser válida. Estos plazos son importantes; si no son respetados, la promesa de compra se convierte en nula y sin fundamento.

Note, entre otras cosas, que una contra-proposición puede ser realizada fuera del plazo de aceptación.

Firmas

La promesa de compra debe contener las firmas de todos los compradores y vendedores así como la de sus cónyuges, si fuera el caso. Cada ejemplar debe contener la firma original de cada una de las partes. La firma de un testigo se recomienda, pero no es indispensable para la validez del contrato.

A recordar

Asegúrese de leer cuidadosamente y de comprender la promesa de compra al recibirla. Realice toda pregunta necesaria a su corredor o a su agente, con la finalidad de esclarecer toda duda.

Declaraciones

Sus declaraciones realizadas en el contrato de corretaje deben igualmente aparecer en la promesa de compra. Si algunos elementos no figuran, usted puede agregarlos por medio de una contra-proposición.

Designación catastral

Asegúrese de la exactitud de su designación catastral (número, dominio, división).

Verificación de fechas

Considere que las fechas del acta de venta, de las reparticiones, y de la toma de posesión corresponden a sus necesidades, y no ceda sus derechos en tanto que el acta de venta no haya sido concluida.

Elementos incluidos, excluidos y condiciones

Asegúrese que los elementos incluidos y excluidos, así como la lista de aparatos en renta se encuentran inscritos según su consentimiento, y que las condiciones del comprador son factibles en los plazos precisados.

Recepción de las promesas de compra

A título de vendedor, usted tiene el derecho de recibir todas las promesas de compra realizadas después de la puesta en el mercado de la propiedad. Para evitar cualquier preocupación ulterior a este propósito, dé respuesta a ellas.

La contra-proposición

En tanto que propietario vendedor de un inmueble, usted puede aceptar o rechazar toda promesa de compra recibida. Usted tiene también la posibilidad de presentar una contra-proposición al comprador. La contra-proposición tiene como primer efecto el señalar su rechazo de una promesa de compra y acompañar este rechazo de una nueva proposición conveniente para usted.

Usted puede realizar una contra-proposición para incluir o excluir ciertos elementos, modificar el precio de venta o simplemente agregar una precisión a su oferta.

A su turno, el comprador puede hacer una contra-proposición en respuesta a la de usted, y así sucesivamente.

Cambios

Toda contra-proposición tiene por efecto anular las contra-proposiciones precedentes realizadas por el comprador o vendedor. Se debe, tomando en cuenta de las menciones de la promesa de compra, retomar todos los elementos incluidos y excluidos, comprendiendo aquellos retenidos por las partes en las etapas precedentes.

El acuerdo que conformará al comprador y vendedor se constituirá de la promesa de compra tal como haya quedado establecida, después de la última contra-proposición aceptada.

Condiciones de aceptación

Las condiciones de aceptación de la contra-proposición establecen los plazos de su aceptación y de su notificación. Así como para la promesa de compra, el plazo de aceptación de la contra-proposición establece la fecha y hora límite fijadas para ser aceptada. Durante este plazo el proponente no puede retirar su contra-proposición, y el plazo de notificación de la aceptación establece la fecha y hora durante las cuales la aceptación debe ser notificada para ser válida.

El contrato de corretaje exclusivo Compra de un inmueble

El comprador de un inmueble puede proceder de varias formas para realizar su búsqueda y completar su transacción. Puede elegir actuar solo, en tal caso puede negociar directamente con el propietario del inmueble en cuestión, siempre y cuando este último haya elegido vender sin hacer uso de los servicios de un corredor.

El comprador utilizará sus propios medios tanto para apreciar el valor del inmueble como para llevar a buen término la transacción.

El comprador puede también elegir recurrir a los servicios de un corredor inmobiliario. Tradicionalmente, el corredor inmobiliario que acompaña a un comprador lo hace sin ningún contrato. Si el comprador cede a una propiedad en venta por este mismo corredor, éste último será retribuido por el vendedor con el cual tiene un contrato de venta. Esto no cambia, en nada, el hecho que el cliente del corredor continúe siendo el vendedor y no el comprador.

Si el comprador cede a una propiedad puesta en venta por otro corredor diferente al suyo, no existirá retribución directa para este último, será retribuido por el otro corredor a título de colaborador.

El comprador puede también elegir firmar un contrato de corretaje para la compra de un inmueble, en el cual serán establecidos los objetos y condiciones de trabajo que deberá efectuar el corredor, incluyendo una retribución pagada directamente por el comprador al corredor. Si bien no se trata de una práctica común, podría ser ventajosa para un comprador en circunstancias especiales, particularmente cuando el inmueble en cuestión se encuentra en venta directamente por el propietario.

Se recomienda al comprador, el cual establece un acuerdo con un corredor para la compra de un inmueble, el utilizar el contrato tipo editado por la *Association des courtiers y agents immobiliers du Québec*. El contrato de corretaje exclusivo – Compra de un inmueble de la *ACA/Q* ha sido elaborado de manera a garantizar un máximo de protección al consumidor, estableciendo claramente las bases sobre las cuales el corredor actuará. Ahí se prevén las características esenciales y suplementarias del inmueble deseado, el precio y las condiciones de compra buscadas. También son previstas en él la retribución del corredor comprador, al igual que las obligaciones respectivas del comprador y del corredor.

La transferencia de la propiedad

Una vez aceptada la promesa de compra o la contra-proposición y todas las condiciones cumplidas, la siguiente etapa consiste en oficializar la transacción. Los dos componentes principales de esta etapa son el examen de títulos y el acta de venta. La transferencia de la propiedad requiere la participación de un notario, pero su corredor o agente inmobiliario seguirán jugando un papel central en esta etapa de la transacción inmobiliaria. El se asegurará que todos los documentos requeridos estén disponibles y proporcionará su ayuda en caso de dificultades.

Examen de títulos

Efectuando las investigaciones necesarias, el notario se encontrará en posibilidad de garantizar al comprador un título de propiedad incontestable. Con la ayuda de un certificado de localización, podrá verificar si las dimensiones del terreno son exactas, si el inmueble se encuentra bien edificado sobre el terreno vendido, si la casa ha sido construida conforme a los reglamentos municipales y a las leyes de zona. Verificará igualmente si la propiedad de los vecinos usurpa el terreno, si existen derechos de paso, etc.

Acta de venta

La etapa final de la transacción es la redacción del acta de venta, que tiene por efecto oficializar la compra del inmueble. El notario en ella precisará específicamente las cláusulas y condiciones esenciales a la protección de sus derechos.

Inscripción de derechos de propiedad

Una vez concluida el acta de venta, el notario procederá a inscribir la transacción en el *Bureau de la publicité de droits*. Puede retener los fondos en tanto que esta etapa no haya sido concluida.

¿Está usted satisfecho?

No tema realizar toda pregunta a su corredor o agente inmobiliario

Usted se prepara a realizar una transacción inmobiliaria y miles de preguntas le surgen todavía; no dude hacerlas a su corredor o agente inmobiliario. Si no obtiene entera satisfacción de las respuestas, póngase en contacto con el director del establecimiento o con el corredor a nombre del cual trabaja su agente. Esto le permitirá tomar decisiones con todo conocimiento de causa.

Info ACAIQ

El centro de información Info ACAIQ puede igualmente proporcionarle información concerniente a la *Loi sur le courtage immobilier* y sus reglamentos, el contrato de corretaje, la promesa de compra y los demás formularios editados por la *Association*, así como toda otra cuestión relativa a las actividades, productos y servicios de la ACAIQ .

Info ACAIQ

(450) 462-9800 ó 1 800 440-7170

info@acaiq.com

Asistencia ACAIQ

El servicio de asistencia o *Assistance ACAIQ*, es la puerta de entrada para solicitar la ayuda de la *Association* y denunciar los casos de infracción. Sometidas por un consumidor o por un miembro de la *Association*, todas las solicitudes de asistencia son recibidas por este servicio, el cual se encarga del análisis para determinar la naturaleza del problema e identificar cuál de los diferentes recursos de la *Association* es el más apto para tratarlo.

Ligas útiles

Associations immobilières

Association des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)

www.apchq.com

Organismes de protection du consommateur
Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

www.indemnisation.org

info@indemnisation.org

Option consommateurs

www.option-consommateurs.org

info@option-consommateurs.org

Protégez-vous

www.protegez-vous.qc.ca

courrier@protegez-vous.qc.ca

Service d'aide au consommateur (SAC)

www.service-aide-consommateur.qc.ca

sac_04@inno.org

Organismes gouvernementaux

Office de la protection du consommateur

www.opc.gouv.qc.ca

Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)

www.cmhc-schl.qc.ca

Société d'habitation du Québec

www.shq.gouv.qc.ca

Organismes professionnels

Association des inspecteurs en bâtiments du Québec (AIBQ)

www.aibq.qc.ca

Chambre des notaires du Québec

www.cdnq.org

admin@cdnq.org

Ordre des arpenteurs géomètres du Québec

www.oagq.qc.ca

oagq@oagq.qc.ca

Sites de recherche

Multiple Listing Service (MLS) Canada

www.sia.ca