

contrato atentamente y consultar a su abogado si tiene alguna pregunta.

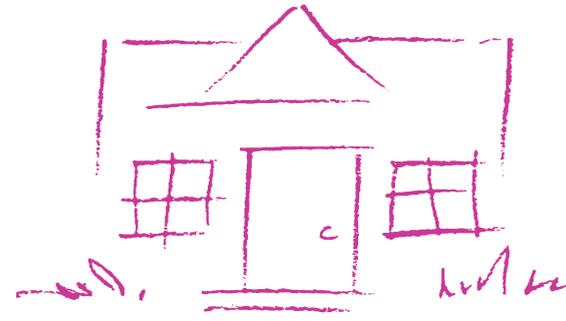
P: Si el contrato incluye un período de rescisión (“reflexión”), ¿puedo conseguir la devolución del dinero de garantía si cancelo el contrato durante dicho período?

R: Probablemente, sin embargo, la mayoría de los contratos de compra no incluyen un período de rescisión. Solo en ciertos tipos de transacciones se le permitirá (por un tiempo limitado) cancelar el contrato. Estas transacciones incluyen ofertas de condominios por parte del desarrollador, tiempos compartidos y ventas de terrenos interestatales, y cuando un vendedor no le revela ciertas condiciones de manera oportuna, esto incluye la *Declaración de Divulgación para Inmuebles Residenciales (Residential Property Disclosure Statement)*, la *Declaración de Divulgación Obligatoria de Derechos a Minerales, Petróleo y Gas (Mineral and Oil and Gas Rights Mandatory Disclosure Statement)* y, (para los inmuebles construidos antes de 1978) la declaración sobre uso de pinturas con contenido de plomo. En general, estos derechos de rescisión surgen de la ley federal o estatal. La extensión del tiempo varía pero, en general, es de solo unos pocos días. Usted debe consultar a su propio abogado sobre los derechos de rescisión en este tipo de transacciones.

P: ¿Existe una ley federal que me permita rescindir mi préstamo para la compra de vivienda y recuperar el dinero en garantía?

R: No. A pesar de que existe una ley federal que le otorga tres días para cancelar el compromiso del préstamo para la vivienda, no le da derecho a cancelar el contrato de compra y a recuperar el dinero en garantía. Su obligación de compra como se establece en el contrato de venta, no está relacionada con su derecho a obtener el mejor préstamo posible o evitar un préstamo con condiciones ocultas. Sin embargo, el formulario estándar de *Oferta de Compra y Contrato* cuenta con una cláusula que le permite cancelar el contrato, por cualquier motivo, o por ninguno en especial, antes del vencimiento del “período de debida diligencia” acordado entre las partes. Si usted cancela el contrato durante el período de debida diligencia, recuperará su

depósito del dinero en garantía, aunque perdería todo cargo que deba pagar por el derecho a dar por finalizada la operación durante el período de debida diligencia, y todos los pagos a vendedores de terceras partes por cuestiones tales como inspecciones.



P: De acuerdo con la Oferta de Compra y Contrato estándar, ¿recupero mi dinero en garantía si la transacción no se realiza?

R: Depende del motivo por el que no se ha consumado el contrato. Si la transacción no se realiza debido a que usted no puede cumplir con las obligaciones contractuales (por ejemplo, no puede obtener la financiación necesaria), el vendedor tendría derecho a retener el depósito del dinero en garantía más todo cargo por debida diligencia, pero no tendría derecho a ningún otro perjuicio. Por el contrario, si la transacción no se realiza debido a una violación sustancial del vendedor (por ejemplo, no puede entregar un título comerciable y asegurable), el comprador tendría derecho a recuperar el depósito del dinero en garantía y el cargo por debida diligencia, junto a los gastos razonables que realmente usted haya realizado durante el proceso de debida diligencia (por ejemplo, costos por relevamiento e inspección del inmueble), además de otras compensaciones que permite la ley.

P: ¿Qué sucede si no se realiza la operación del contrato y el vendedor y yo no nos ponemos de acuerdo en a quién entregar el dinero en garantía?

R: Según los términos de la *Oferta de Compra y Contrato* estándar y las normas que rigen a los corredores de bienes raíces, si se produjera una disputa entre usted y el vendedor sobre la recuperación e incautación de un depósito de dinero

en garantía, el agente custodio que retiene el dinero debe continuar reteniendo los fondos encomendados hasta que usted y el vendedor resuelvan la disputa por escrito o hasta que el tribunal decida sobre la materia (Tribunal de Reclamos Menores, en casos de menos de \$10,000; Tribunal Superior o del Distrito en casos de más de \$10,000, aunque algunos casos pueden ser atendidos por el tribunal federal). Las partes también podrán resolver sus disputas a través de una mediación voluntaria u ordenada por el tribunal. Como alternativa, el agente custodio puede elegir pagar los fondos en disputa al Secretario del Tribunal en el condado donde se encuentra el inmueble después de notificarle por escrito a usted y al vendedor con 90 días de anticipación. Si se depositaran los fondos en disputa al Secretario del Tribunal, usted debería iniciar un procedimiento especial ante el Secretario para recuperar los fondos. Si nadie estableciera un procedimiento especial dentro del año de haberle depositado los fondos al Secretario del Tribunal, se considerarán como no reclamados y serán enviados a la Oficina del Tesorero del estado como fondos revertidos al estado. Cuando se utilice un formulario que no sea la *Oferta de Compra y Contrato* estándar, es posible que el vendedor acceda al dinero ya sea que se haya cerrado o no la operación según lo programado. En cualquier caso, si bien un corredor no puede reclamar el dinero de garantía para usted, el corredor puede comparecer como testigo ante el tribunal.



**THE NORTH CAROLINA
REAL ESTATE COMMISSION**
P.O. Box 17100 • Raleigh, NC 27619-7100
Teléfono: 919/875-3700 • Sitio web: www.ncrec.gov

0,000 copias de este documento público se imprimieron a un costo de \$.000 por copia.

REC 3.51 • 9/22/21

Preguntas frecuentes sobre: DEPOSITOS DE DINERO EN GARANTÍA

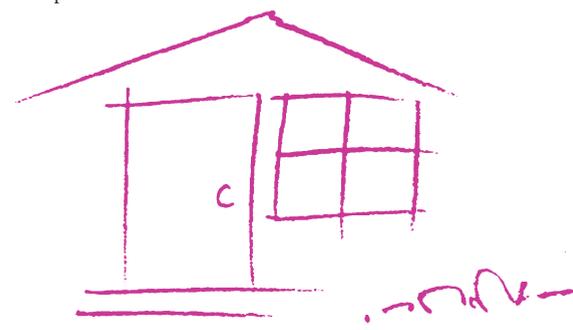
*(Spanish translation of Questions and Answers on:
Earnest Money Deposits)*



A publication of the North Carolina Real Estate Commission

Preguntas frecuentes sobre: DEPÓSITOS DE DINERO EN GARANTÍA

Este folleto de la serie de *Preguntas frecuentes* de la Comisión de Bienes Raíces, describe los problemas que surgen en relación al pago de depósitos de dinero en garantía antes de cerrar una transacción por la venta de inmuebles residenciales. Como los pagos que se realizan antes del cierre no reciben el mismo tratamiento en todas las transacciones, es importante comprender el propósito del dinero en garantía y como se manejará durante la transacción. Esto generalmente se establece en la oferta de compra o contrato de venta. Por lo tanto, siempre debe leer el contrato o la oferta de compra antes de realizar algún pago y CONSULTE A SU PROPIO ABOGADO, SI NO COMPRENDE LOS FINES Y LA LIQUIDACIÓN DE ALGÚN PAGO U OTRO TÉRMINO DEL CONTRATO U OFERTA. Las preguntas que se presentan en esta publicación son de especial interés para los compradores de bienes raíces. En consecuencia, se describen desde el punto de vista del comprador.



P: ¿Qué es el “dinero en garantía” o “earnest money, en inglés”?

R: Se trata de dinero que se le entrega al vendedor (o agente del vendedor) para mostrar su buena fe al presentar una oferta de compra por el inmueble del vendedor.

P: ¿Debo realizar el depósito del dinero en garantía para que el contrato tenga validez?

R: Aunque ninguna ley lo exige, en general, los vendedores

lo solicitan. Si usted acuerda realizar el pago de dinero en garantía pero no realiza el pago necesario o el cheque por el dinero en garantía “es rechazado”, probablemente se considere violación del contrato.

P: ¿Cuánto dinero debo pagar en concepto de garantía?

R: El monto se negocia entre usted y el vendedor. Por lo general, es un pequeño porcentaje del precio de compra y puede variar de acuerdo con el mercado local, el precio del inmueble, el tipo de inmueble (p. ej., terreno no ocupado, vivienda existente o construcción nueva), si se realizan anticipos en efectivo a un constructor o vendedor, y otros factores.

P: ¿Qué sucede con el dinero en garantía antes del cierre de la transacción?

R: El contrato de compra establece el destino del dinero en garantía. Además, debe especificar el monto o montos a pagar, cuándo se deben realizar los pagos, si el monto quedará retenido en una cuenta fiduciaria (en custodia), quién lo retendrá, si se acreditará al precio de compra en el momento del cierre de la transacción, y qué puede suceder con este dinero si la transacción no se realiza.

P: ¿El monto de mi dinero en garantía generará intereses entre la fecha del contrato y la fecha de cierre?

R: Probablemente no. La mayoría de los montos de dinero en garantía son retenidos por los corredores de bienes raíces en cuentas fiduciarias o de custodia que no generan intereses. Para que el dinero devengue intereses, el comprador y el vendedor deben acordarlo y también deben determinar quién será el beneficiario de los intereses. Dicho acuerdo debe incluirse en el contrato de compra y puede requerir de la ayuda de un abogado para prepararlo.

P: ¿Quién puede retener el dinero en garantía?

R: Cualquier persona (o entidad) que usted y el vendedor acuerden, pero en general, un abogado certificado. Como comprador, tenga en cuenta que si permite que se retenga el dinero en garantía y que el vendedor o el constructor o desarrollador lo deposite para su uso en la construcción, corre el riesgo de que no se lo puedan regresar en caso de que no se cierre la transacción (por muerte del vendedor, divorcio,

quiebra, gravámenes por juicio, administración judicial, fraude, gravámenes fiscales, problemas con el título, etc.). En consecuencia, la mayoría de los compradores prefieren que los agentes de bienes raíces o los abogados sean quienes retengan el depósito del dinero en garantía. Como están certificados por el estado y deben depositar el dinero en una cuenta fiduciaria o de custodia, disminuye el riesgo de que los importes se utilicen de manera inapropiada.

P: Según el formulario estándar de Oferta de Compra y Contrato*, ¿quién retiene el dinero en garantía?

R: El formulario permite que las partes elijan quién retendrá el dinero, por lo general, es la firma encargada de la venta. Siempre que una firma certificada o agente certificado de bienes raíces retenga el dinero en garantía, debe depositarse en una cuenta fiduciaria o de custodia hasta el cierre de la transacción. Sin embargo, si se realizara algún agregado en el formulario, verifique si existe algún conflicto con alguna de las disposiciones del formulario en relación con quién debe retener el dinero en garantía u otros depósitos que se realicen antes del cierre.

** El Formulario Estándar Nro. 2-T, Oferta de Compra y Contrato es un formulario ampliamente conocido y utilizado que han adoptado de manera conjunta la Asociación de Abogados de Carolina del Norte (una asociación profesional voluntaria de abogados) y NC REALTORS® (una organización profesional voluntaria de agentes de bienes raíces).*

P: ¿La garantía es lo mismo que los cargos por debida diligencia?

R: No. El “cargo por debida diligencia” es un monto aparte, no reembolsable, que un comprador puede pagar por un período negociado (el “período de debida diligencia”) durante el cual el comprador puede realizar inspecciones, obtener la aprobación de un préstamo, agendar la inspección o valuación del inmueble, revisar cláusulas restrictivas, y determinar si procede o no con la compra. La debida diligencia es un cargo que se paga directamente al vendedor según se establece en la Oferta de Compra y Contrato estándar.

Antes de finalizar el período de debida diligencia, el comprador tiene derecho a dar por finalizado el contrato por cualquier motivo o por ninguno en especial, mientras el vendedor permanece sujeto a los términos del contrato. En general, los compradores desean negociar el cargo por debida

diligencia más bajo por el período más extenso, mientras que los compradores desean negociar el cargo más alto por el período más corto posible. De todas formas, al igual que el depósito de la garantía, la ley tampoco exige un cargo por debida diligencia.

Si un comprador desea que el vendedor realice reparaciones, el comprador deberá hacer que las partes firmen un acuerdo por escrito antes del vencimiento del período de debida diligencia para que se completen las reparaciones específicas. Aunque el cargo por debida diligencia no es reembolsable, salvo en el caso de que un vendedor viole el contrato, en general, se le acredita al comprador en el momento del cierre de la transacción.

Para obtener más información sobre debida diligencia, por favor consulte Preguntas frecuentes de la Comisión en: Debida diligencia para los Compradores Residenciales



P: ¿Qué sucede si no se utiliza el formulario estándar de contrato?

R: Muchos desarrolladores, constructores, servicios de reubicación de empleados y gestores de activos de los prestamistas utilizan sus propios formularios de contrato de venta. Generalmente, también se encuentran disponibles formularios de contrato genéricos y ahora pueden encontrarse en Internet. Muchos le exigirán que realice el depósito de garantía o depósito similar, pero pueden diferenciarse del formulario estándar en la forma en que se maneja. Por ejemplo, a diferencia del formulario estándar de *Oferta de Compra y Contrato* que incluye cláusulas sobre inspección y reparaciones, los requisitos del título y otras protecciones, puede no incluir una disposición que le permita a usted obtener el reembolso del dinero en garantía en ninguna circunstancia. Por lo tanto, debe leer cada formulario de

Continúa