

PASOS A SEGUIR AL INVERTIR EN TU PATRIMONIO FAMILIAR (CASA-HABITACION)

Cuando por fin llegas al momento de concretar la compra de tu casa, habrás realizado un trabajo exhaustivo que incluye desde el instante cuando tomaste la decisión que era tiempo de adquirir una vivienda, solicitar y tramitar una hipoteca, buscar el inmueble que más se ajusta a tus necesidades y resolver todos los imprevistos en cada uno de los procesos. Ahora ya estás en el último peldaño para hacer realidad tu sueño, de ahí la importancia de seguir por el camino correcto que te convertirá en dueño legal de la casa.

El primer paso legal es conocer los documentos más importantes en la compra de tu casa, así como la información que debes revisar en cada uno de ellos.

FIRMA DE LA ESCRITURA DEFINITIVA

Este instrumento legal otorga seguridad jurídica sobre el inmueble en cuestión, incluye información tal cómo: medida y superficie del terreno, metros cuadrados construidos, nombre del propietario (**única persona que puede vender la propiedad**) y bajo qué régimen fue adquirido.

La escritura de una compra-venta es un acuerdo entre vendedor y comprador que se efectúa a cambio de una cantidad de dinero. Este acuerdo es de tal magnitud, que debe concretarse frente a un tercero, que asista como testigo para que constate que lo que se ha firmado es de mutuo acuerdo, en plenas facultades y con apego a las leyes vigentes, así como el respeto a los derechos de ambas partes.

Solicita al vendedor copia de las escrituras, de su identificación oficial y acta de matrimonio, así como de los últimos pagos de predial y servicios. Estos son los pilares para saber que la casa que estás por comprar está en regla.

QUÉ DEBES VERIFICAR EN LA ESCRITURA

Los datos más relevantes en este documento son:

- La ubicación. Corroborar si la propiedad se encuentra ubicada exactamente donde indica la escritura.
- Es posible que el nombre de las calles haya cambiado, si es el caso acudir a la delegación correspondiente y verificar que el nombre anterior de la calle coincide con las escrituras.
- Esto debes informarlo al notario público cuando se realice la firma de las nuevas escrituras, para que se haga una anotación como la siguiente: “La calle Fulana, antes, hoy, Av. Mengana...”.
- Nombre del propietario. La única persona autorizada para vender la propiedad es el mismo que aparece como dueño en las escrituras, por esto es importante corroborar sus datos.
- En ocasiones ocurre que el propietario tiene dos nombres y en el documento sólo se lee uno. En este caso, también se debe hacer saber al notario esta aclaración, para que haga una información testimonial como esta: “Vende el señor Víctor Manzanero Pantin, también

conocido con el nombre Victor Manuel Manzanero Pantin". Con la copia de identificación del propietario puedes corroborar que el nombre que aparece en la escritura coincide.

- Bajo qué régimen fue adquirida la propiedad. Este punto es de vital importancia para la compra-venta de una casa, pues el estado civil del propietario tiene relevancia. Si el dueño está o estuvo casado bajo el régimen de sociedad conyugal, es fundamental contar con el consentimiento del cónyuge para la venta. De lo contrario la transacción no podrá realizarse.

ADEUDOS

Aunque el notario público en su momento verificará posibles gravámenes o problemas de litigios de la propiedad, tú debes cerciorarte de ello para evitar contratiempos cuando el proceso de compra esté más avanzado. Es importante que verifiques que no tenga adeudos, estos pueden ser:

- **Gravamen:** Este término se refiere a aquellos adeudos por créditos hipotecarios o problemas de embargos a la propiedad. Un gravamen aplica a vivienda nueva y usada usado.
- **Impuesto Predial:** En este rubro entran tanto propiedades nuevas como usadas. Es importante verificar que los pagos por este concepto estén al corriente.
- También debes consultar adeudos de servicios, pues son cuestiones que el notario no revisa. Lo mismo aplica para las cuotas de mantenimiento y administración en caso de que se trate de un departamento o casa en condominio.

CONTRATO DE COMPRA-VENTA

Este documento se usa tanto en la compra de una casa nueva como usada. Es un acuerdo legal que en caso de ser incumplido tiene repercusiones legales mencionadas en el apartado de penalizaciones. Generalmente los vendedores recurren a un contrato machote, lo cual no está mal, siempre y cuando contenga la cláusula específica del acuerdo, pues no todas las compras son iguales.

Este documento es conocido también como "promesa de venta"; sin embargo, es un término erróneo, pues desde el momento que queda por escrito el precio acordado de la venta, el objeto de compra y consentimiento del vendedor, ya existe un contrato de compra-venta que una vez firmado por ambas partes actúa como un acuerdo legal.

En este documento se especifican las condiciones en que se realizará la compra, como: fecha, lugar, características generales de la propiedad, precio y penalizaciones en caso de que alguna de las partes incumpla.

Cuando el contrato esté listo, date el tiempo necesario (un par de días) para revisarlo y mostrárselo a un abogado especialista para su visto bueno. Si tienes dudas es el momento de aclararlas con el vendedor y hacer las modificaciones pertinentes en el documento. Después de esta revisión y una vez que el contrato satisfaga a ambas partes, debes firmarlo, para ya iniciar el proceso final de compra.

L.C.P. Víctor Manuel Manzanero Pantin

PROCESO DE LA COMPRA

Ya conoces los documentos relevantes que le darán forma jurídica a la compra de la casa. Ahora veamos el proceso para volverte dueño legal de la casa que estás por comprar.

Negociar el precio. Generalmente cuando vas a comprar una propiedad usada puedes negociar el precio. Si cuentas con la asesoría de un agente inmobiliario tendrás su apoyo para darte una “opinión de valor”, que se refiere a un precio sugerido, de acuerdo a su experiencia y a un análisis sobre el resto de las propiedades en venta, con características similares de la zona.

TIPS PARA NEGOCIAR

- Conoce el precio promedio de viviendas similares en la zona. Te dará un parámetro para saber hasta dónde puedes negociar.
- Cuánto tiempo lleva en venta la propiedad. Cuanto más tiempo tiene una casa en el mercado, tienes mayores oportunidades de hacer una mejor negociación.
- Puedes negociar a la baja el precio por desperfectos y reparaciones indispensables a realizar en la propiedad
- Tal vez el vendedor no quiera negociar el precio, sin embargo pueden convenir dejar parte del mobiliario (si es de tu gusto) como: cortinas, lámparas o algún mueble que haya sido hecho a la medida para algún espacio de la casa.

ANTICIPO.- Para cerrar el acuerdo de negociación y dejar por escrito el interés de ambas partes por la compra-venta se recomienda dar un anticipo, ya sea con un cheque o hacer una transferencia bancaria a nombre del vendedor (propietario legal). Generalmente este anticipo es del 10% del precio ya negociado. Por supuesto este dinero debe tener un respaldo jurídico y no debes darlo sin algún documento firmado, es aquí donde entra al juego el contrato de compra venta.

En el caso de una propiedad nueva, el anticipo se conoce como enganche, este monto varía entre 10 y 30% sobre el valor de la propiedad. Con este enganche se firma un contrato de promesa de compra-venta, en el caso de edificios o casas en construcción, para aquellos que son de entrega inmediata se firma ya el contrato de compra-venta.

Nota: con relación a los porcentajes de anticipo tiene que tomar en cuenta que esta situación es una acción bilateral o sea de común acuerdo entre ambas partes vendedor y comprador.

ELECCION DEL NOTARIO PUBLICO.- Una vez firmado el contrato de compra-venta, **EL COMPRADOR ES QUIEN GENERALMENTE LO ELIGE, PERO PODRÍAN HACERLO DE COMÚN ACUERDO** para dar legalidad a todo el trámite.

Si vas a comprar con un crédito hipotecario, es el banco o la Sofom quien elige al notario, o bien, te ofrece una lista de notarios autorizados que puedes elegir.

En el caso de una compra entre particulares, pueden elegirlo de común acuerdo. Como comprador no estás obligado a hacer la transacción con el notario que el vendedor elija. Si sientes que hay dolo o

mala fe en el notario, estás en todo el derecho de solicitar un cambio, aún si es el día de la firma de escrituras.

En la primera visita al notario, se le entregará la documentación de la casa: las escrituras. Es importante que acudas a esta reunión para que conozcas al notario, en caso de ser recomendación del vendedor. Podrás consultarle dudas y hacer empatía con él.

FUNCIONES DEL NOTARIO.- A partir de este momento y hasta la firma de escrituras, el notario será quien se encargue del proceso. Una vez que es notificado de la compra-venta, éste inicia los trámites correspondientes para asegurarse que todo esté en regla. Solicita a las entidades correspondientes, certificados de no adeudo o de libertad de gravamen del bien inmueble. Este proceso no debe tardar más de 30 días hábiles.

A la par, realiza una primera **anotación preventiva**, la cual consiste en que el folio real de la propiedad deje de circular –por lo general son de 15 a 20 días— tiempo durante el cual el bien permanece inerte, no pudiendo sufrir ningún movimiento pues el notario inscribe en el folio: “El señor Juan... pretende vender al señor Luis”.

Con esto el notario se cubre para que no entre ningún embargo, o que no se active ningún proceso en contra. En este tiempo el notario recaba información para la operación.

Posteriormente hace una segunda anotación preventiva, lo cual indica que está trabajando en la escritura próxima a firmarse.

Una vez que el notario tiene la certeza de no adeudos, gravámenes o problemas de derechos de propiedad, realiza un avalúo fiscal, con el cuál determinará los impuestos que deberás pagar como comprador.

ESTE PROCESO ES EL ÚNICO QUE NO SE APLICA EN EL ESTADO DE MÉXICO, DONDE EL VALOR CATASTRAL FUNGE COMO VALUADOR PARA ESCRITURAR

Elaborada la escritura, se fija la fecha para la firma de las escrituras.

DOCUMENTOS QUE SE PRESENTAN PARA LA FIRMA DE ESCRITURAS

Cuando asistan al notario para efectuar la escrituración del inmueble deben presentar los siguientes documentos:

- Escrituras de propiedad del inmueble.
- Acta de matrimonio del vendedor. Si está casado en sociedad conyugal, será preciso que su cónyuge también firme la escritura de venta.
- Boletas de predial y agua pagadas de cinco años atrás, o bien una constancia de la entidad correspondiente que indique que no hay adeudos.
- Copia de identificación oficial (del comprador y del vendedor).
- Un anticipo a cuenta de la nueva escritura, normalmente es de 5 mil pesos.
- Recibos de luz y agua a nombre de los propietarios, que sea entre seis meses y hasta cinco años anteriores

L.C.P. Víctor Manuel Manzanero Pantin

- Para que el vendedor pueda exentar impuestos debe presentar recibos o estados de cuenta de por lo menos seis meses a nombre del propietario y con la dirección del domicilio en cuestión.

FIRMA DE LA ESCRITURA, AHORA SÍ YA ERES EL DUEÑO

La transmisión de derechos concluye cuando tanto comprador como vendedor se presenten a las oficinas notariales a la firma de las escrituras.

Es aquí cuando deberás liquidar la propiedad, ya sea con un cheque certificado o una transferencia bancaria, si optas por ésta última, deberás realizarla cuando estés con el notario, para que desde sus oficinas él corrobore con el banco que el dinero ya se encuentra en la cuenta del vendedor.

Una vez que las partes hayan firmado, el notario presenta copia de los siguientes documentos: avalúo y certificados de no adeudo al Registro Público, con el correspondiente pago de impuestos para que el Registro haga la inscripción de la operación de compra-venta.

Ahora sí, puedes estar seguro que lo que acabas de firmar y el dinero que recién pagaste te convierte en el dueño de la casa que has soñado. ¡Felicidades!

En el caso de una vivienda nueva, las escrituras la firma el comprador ante el notario, posteriormente, una vez que el banco ha hecho la transferencia del pago total de la propiedad, le hace llegar las escrituras al desarrollador para su firma.

EN OTRO TEMA TRATAREMOS CUANDO PAGA EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR LA UTILIDAD QUE OBTENDRIA EL VENDEDOR POR SU INMUEBLE.