

RESUMEN SECCIÓN 11 CONTRATOS INMOBILIARIOS

Broker's sales associate's no deben preparar deed, mortgages, promissory notes u otros documentos legales.

Cuatro tipos de contratos No están incluidos en la categoría de prohibidos: listing Agreements buyer brokerage agreement, sales contracts y option contracts.

El listing agreement es un contrato de empleo del broker con el seller e indirectamente el sales associate tiene la autorización para operar.

El buyer brokerage agreement es un contrato de empleo con el buyer.

El sales contract es normalmente formado cuando el licenciado actúa como agente de uno o de ambas partes.

Licenciados no tienen permitido diseñar option contract pero pueden usar formas estandarizadas.

Statute of Fraude

Ciertos contratos deben ser por escrito para ser enforceables. La ley usualmente especifica que los contratos en volviendo la transferencia de real property deben ser por escrito para ser enforceables, excepto dos específicas instancias:

1. cuando un contrato oral ha sido formado y el buyer ha pagado una parte del precio de compra y luego ha tomado posesión de la propiedad y ha realizado mejoras.
2. si ambas partes han cumplido como lo prometieron.

En otra instancia, cuando un contrato es oral ninguna de las partes puede rescindirlo más tarde cuando se han realizado los términos del contrato.

Fallar en cumplir con el estatuto de fraude no es ilegal, pero podría hacer que un contrato de venta sea inenforceable.

Statute of Limitations

Designa el período de tiempo durante el cuál los términos del contrato pueden ser enforceados y protegen a la gente después que el mismo ha sido expirado.

En el caso de un contrato, obligación o responsabilidad basada en un instrumento escrito el tiempo es 5 años.

Si un contrato es enteramente oral, el término es 4 años.

Si un contrato es parcialmente escrito y oral, el término de la porción escrita es de 5 años y de la oral 4 años.

Este estatuto también establece el término de 5 años para realizar un complaint acerca de un licenciado en real estate.

VOID, VOIDABLE AND UNENFORCEABLE CONTRACTS

Void no tiene todos los elementos requeridos para un contrato válido, por lo tanto no tiene efecto legal. Por ejemplo, un contrato de real property que no contenga la identificación de la propiedad.

Voidable un contrato en cuál una de las partes es permitida anular los deberes que ha firmado. Por ejemplo un contrato de un adulto y un menor.

Unenforceable: cuando un contrato falla en satisfacer los requerimientos del estatuto de fraude o del estatuto de limitaciones. Por ejemplo, un lease de más de un año que no fue hecho por escrito

ELEMENTOS ESENCIALES DE UN CONTRATO

Contrato es un acuerdo entre dos o más partes para hacer, o abstenerse de hacer algún acto legal por una suficiente consideración.

UN CONTRATO VALIDO TIENE CUATRO ELEMENTOS

1. Contractual capacidad de las partes (partes competentes)
2. Oferta y aceptación
3. Legalidad del objeto
4. Consideración.

1.- **Contractual capacidad de las partes.** Un menor o un insano tienen una limitada capacidad contractual. Un contrato donde una de las partes es un menor, es un contrato voidable (anulable) porque el menor puede elegir anular el contrato. Un adulto sin embargo, debe cumplir con su parte si el menor elige continuar.

Todas las partes de un contrato deben ser competentes, ya que una persona sana tratando con una persona insana, o un adulto tratando con un menor producen un contrato voidable.

2.- **Oferta y aceptación:** Mutual assent (acuerdo mutuo) es un elemento esencial en la formación de un contrato. Mutual assent o consentimiento mutuo se refiere a hacer y aceptar una oferta. Una parte (offeror) hace una oferta y la otra parte (offeree) acepta la oferta. Un completo y mutuo entendimiento debe existir para que se produzca un meeting of the minds. Un contrato es formado con la aceptación de una oferta y la comunicación de la aceptación.

3.- **Legalidad del objeto:** para ser enforceable un contrato debe tener un objeto legal, es decir que no este prohibido por ley o contraria a la política pública. Un listing o contrato de venta en la cual se establece una comisión a ser pagada a una persona sin licencia es un ejemplo de un contrato con propósitos ilegales.

4.- **Consideración:** Consideración no es solo la moneda cambiada entre las partes, legalmente es la obligación de cada parte de realizar lo que establece el contrato.

Técnicamente hay dos tipos de consideración: valuable consideración es la moneda o promesa que puede ser medida en términos monetarios. Good consideración es una promesa que no puede ser medida en términos monetarios, tales como amor o afecto.

Contrato de Transferencia de Real Property

En adición a los cuatro elementos esenciales de un contrato, para ser enforceable en corte, un contrato envolviendo transferencia de real property, debe ser por escrito y firmado por todas las partes del acuerdo.

Un contrato no debe ser en un particular formato para ser válido, si contiene los elementos esenciales.

CATEGORÍAS DE CONTRATO

Formal e Informal

Formal Contract. El término formal contract se refiere a contratos de una forma determinada. Por ejemplo un promissory note es un formal contract.

Históricamente los contratos eran por escrito y bajo sello. Hoy el sello no es requerido para ser un contrato válido.

Parol (informal) contract. Un acuerdo oral

Bilateral y unilateral

Cualquier contrato que obliga a ambas partes a realizar los términos del contrato es un contrato bilateral. Un contrato de venta es un ejemplo de contrato bilateral ya que ambas partes (seller y buyer) están obligados a cumplirlo.

Un contrato unilateral es aquel en que una sola de las partes tiene la obligación de cumplir. Un ejemplo es un option contract

Express o implied (expreso o implícito)

Un contrato expreso existe cuando todos los términos y condiciones han sido expresadas con palabras que son entendibles para todas las partes. Puede ser escrito u oral o una combinación de los dos. El requerimiento primario es que debe haber un mutual entendimiento y acuerdo.

Un contrato implícito es aquel en que una o todas las obligaciones no están expresadas (con palabras) pero los actos de las partes o la naturaleza de la transacción hacen que se realice un contrato.

Executory o executed (en ejecución o ejecutado)

Cuando un contrato ha sido formado entre las partes pero el compromiso todavía no ha sido cumplido, existe un executory contract. Un contrato de venta de real property entre el tiempo de firmarse y la fecha de cierre es un executory contract.

Cuando todas las partes del contrato han cumplido todas las obligaciones y las promesas del contrato, es un executed contract. Un contrato de transferencia de real property viene a ser executed contract después de haber cumplido las obligaciones y realizado el cierre.

NEGOCIACIÓN DE CONTRATO

En el curso normal de formar un contrato, una de las partes debe comenzar la secuencia haciendo una oferta. Cuando una contraoferta es hecha, esta mata la oferta inicial y una nueva oferta está en su lugar. Cuando ambas partes se ponen de acuerdo el contrato se realiza.

Por ejemplo: Idalmis está vendiendo su propiedad. Luis hace una oferta por 590,000, Luis es el offeror y Idalmis es la offeree (persona que recibe la oferta). Idalmis decide hacer una contraoferta de \$ 92,000. Ella ha reemplazado la oferta original de Luis con una contraoferta. Cuando una contraoferta es hecha mata la oferta original. De esta manera el offeree quien recibió la oferta original ahora se transforma en el offeror.

Una oferta es terminada cuando cualquiera de los siguientes sucede:

Contraoferta: una contraoferta indica una voluntad a realizar un contrato pero en términos y condiciones distintas a las contenidas en la oferta. Una oferta es terminada y no puede ser aceptada más tarde.

Aceptación: esto es esencial para la creación de un contrato. Una aceptación debe cumplir exactamente con los términos de la oferta. En un contrato de compra y venta la aceptación de la oferta debe ser hecha por escrito.

Rejection: para efectivamente terminar una oferta, una rejection (rechazo) debe ser comunicado por el offeree al offeror.

Retiro de la oferta (withdrawal by offeror): un offeror puede retirar (o revocar) la oferta en cualquier tiempo hasta que la noticia de la aceptación sea recibida.

Lapso de tiempo: ordinariamente cuando una oferta es hecha, un tiempo límite para aceptarla es especificado. La oferta termina en ese tiempo. Si no existe un tiempo límite el offeree tiene un razonable tiempo, basado en el método de comunicación y la terminología y naturaleza de la oferta.

Muerte o incapacidad (death or insanity): la muerte o enfermedad de una de las partes termina la oferta. Una oferta no es asignable y puede ser aceptada solo por la persona a quien fue hecha.

Destrucción de la propiedad

TERMINACIÓN DE CONTRATOS

Performance: cuando ambas partes han cumplido los términos y condiciones del contrato, éste a terminado.

Mutual rescission: rescindir un contrato es un acuerdo entre las partes para que un contrato termine.

Imposibilidad de realización o performance: la realización puede verse imposibilitada sin el control de las partes, tal es el caso de la destrucción de la propiedad, muerte del comprador o vendedor,

Operation of law: bajo ciertas circunstancias, tales como lapso de tiempo, la ley podría excusar de la realización del contrato, tal es el caso de un propósito ilegal.

Bancarrota: la bancarrota del comprador podría no ser causa de terminación de un contrato, pero en el caso de la bancarrota del vendedor si, ya que los bienes pasan a manos de la corte para ser liquidados.

Breach: una de las partes falla en realizar sus compromisos, y la ley no reconoce las razones como válidas. Un rompimiento de contrato da lugar a los remedios para solucionarlos.

Remedios por breach

1.- **Specific performance:** la parte danada puede solicitar a la corte que haga cumplir a la otra parte con el contrato. Por ejemplo un comprador demanda al vendedor porque el vendedor no quiso venderle la propiedad.

2.- **Liquidated damages:** frecuentemente las partes estipulan un monto de moneda en el contrato (usualmente el deposito inicial) para ser pagado en caso de que el buyer no cumpla.

3.- **Rescission on breach of contract:** la parte dañada puede solicitar por rescisión o cancelación del contrato. Si la parte dañada es el buyer, tiene el derecho a que se devuelva su depósito inicial. Si es seller, tiene derecho a quedarse con el depósito.

4.- **Compensatory damages:** otro remedio es un juicio por daños, solicitando un monto de dinero igual a la pérdida sufrida.

Assignment and Novation

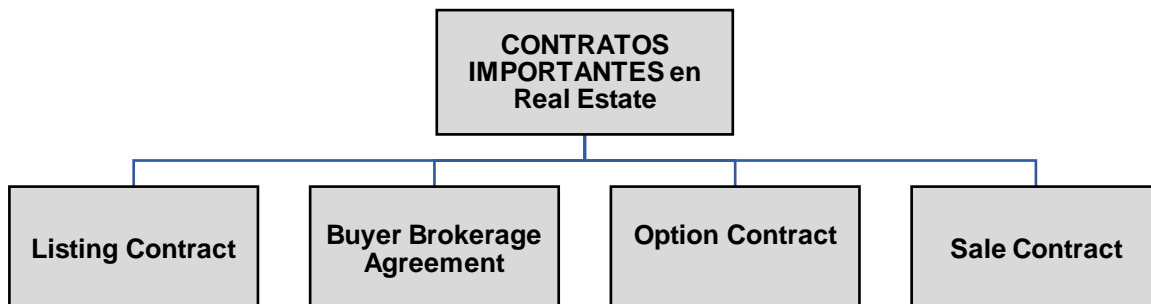
Assignment se refiere a la transferencia de deberes y derechos bajo un contrato. Excepto cuando los términos y condiciones del contrato lo prohíban o fueran específicamente prohibidos por ley, un contrato puede ser asignado o transferido.

Una persona quien transfiere sus derechos de un contrato es el assignor, quien recibe esa transferencia es el assignee.

Un assignor no escapa a la obligación de realizar los términos del contrato, a menos que haya un release de la otra parte del original contrato.

Novation, es la sustitución de una parte por otra y descarga a la parte original de las obligaciones del contrato. Por ejemplo, cuando un comprador asume el mortgage existente del seller, el lender puede acordar un release al seller y sustituirlo por el comprador. Por lo que la deuda original ha sido extinguida.

CONTRATOS IMPORTANTES EN REAL ESTATE



LISTING CONTRACT

En Florida, un listing contract puede ser oral, escrito o implícito. Cualquier listing contract escrito debe incluir una fecha de expiración, identificación de la propiedad, precio y términos, fee o comisión y la firma del o los dueños. La ley de la Florida requiere que una copia del contrato debe ser dada al dueño dentro de 24 horas de ejecución. Aunque la ley de la Florida reconoce los listing contract orales, estos deberían ser por escrito, ya que son un contrato de trabajo entre el broker y el seller.

Es una violación al Chapter 475 FS incluir en el contrato de listing una cláusula de automática renovación

Los listing contract no están cubiertos por el Estatuto de Fraude (a menos que sean por más de un año) y los listing contract orales son enforceables con evidencia y testimonios.

Power to bind a principal (poder de atar al principal): si un listing contract autoriza single agency, el dueño es el principal del broker y éste actúa como agente en la transacción, sin embargo, el broker no tiene autoridad o poder de firmar un contrato por el principal o atar al principal a un contrato a menos que tenga un poder específico.

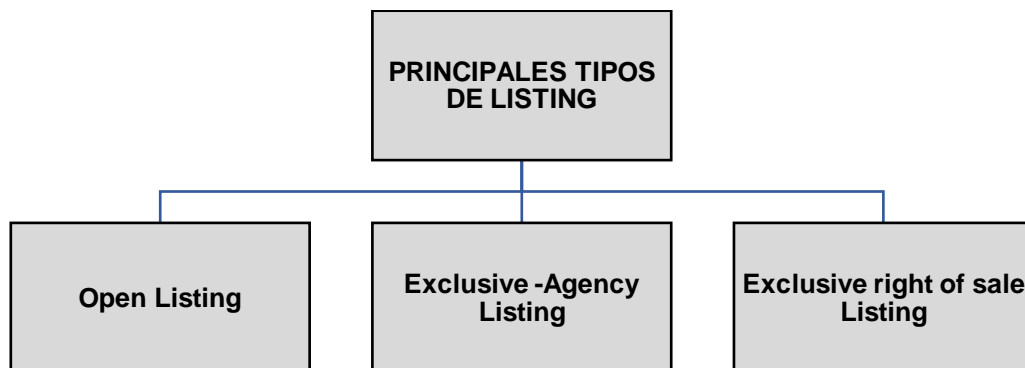
Power of attorney es un documento legal designando a alguna persona como un attorney- in-fact, el attorney in fact puede firmar por la persona quien le ha dado el poder. Un licenciado en real estate puede ocasionalmente tener un general power of attorney que lo autoriza a actuar por el principal en todas las materias. El special power of attorney lo limita a ciertas áreas o a un acto en especial. Cuando un poder es dado por actos relativos a real estate, el instrumento debe ser firmado ante testigos y grabado en la corte.

Condición creada por listing contract

Si el broker es requerido buscar un comprador el debe (1) producir un comprador que esté listo y disponible para comprar bajo los términos especificados por el seller o (2) hacer al seller la oferta del buyer. Cuando el licenciado ha realizado cualquiera de las dos acciones, él tiene el derecho a cobrar su comisión o fee aún si el seller y el buyer negocian en diferentes términos.

Si el broker es requerido to effect a sale el broker no solo debe buscar un comprador que esté listo, deseoso y capaz de comprar la propiedad en los términos dados por el seller, sino también debe asegurarse que la transacción sea cerrada.

Tipos de Listing



1.- Open Listing: existe cuando el dueño da el listing a un broker y se reserva el derecho de vender el mismo la propiedad o de listarla con otros brokers. El seller no está obligado a pagar comisión a ningún broker excepto al que efectivamente la venda. Pocos broker aceptan open listing residenciales.

2.- Exclusive-Agency Listing el seller ha Seleccionado un broker para manejar la transacción, pero el seller se reserva el derecho de vender la propiedad él mismo sin pagar la comisión, a menos que el comprador haya sido introducido en la propiedad por el broker.

3.- Exclusive-Right-of-Sale-Listing es el más ventajoso listing para el broker. Este tipo de listing es dado a un broker quien viene a ser el exclusive agent del principal durante el término del contrato. El broker recibe su comisión independientemente de quien venda la propiedad, incluso si el que la vende es el seller.

Este tipo de listing son los que están en el Múltiple listing services (MLS). Cuando la propiedad es vendida por otro broker, el broker agent comparte su comisión con el que la vendió.

Otros tipos de listing

Net listing: Se da cuando un seller acuerda vender la propiedad por un monto mínimo. El broker y el principal juntos arriban a un precio de listing. El broker retiene, como comisión todo el excedente de la venta, después que los costos son pagados y el seller recibe su acordado monto neto.

Este tipo de listing es ilegal en algunos estados y fueron discontinuados por reglas de autoridades en otros. En Florida es legal.

Multiple listing: Un acuerdo entre grupo de real estate brokers donde ellos acuerdan proveer información acerca de uno o todos de sus listing y también acuerdan que las Comisiones de las ventas de tales listing serian divididas entre el broker que realizo el listing y el broker que la vendió.

Implied listing: Un dueño teniendo conocimiento de que un broker está realizando acciones para vender la propiedad no da un consentimiento expreso pero tampoco se niega a ello. Para que exista este tipo de listing debe haber un conocimiento del seller y un consentimiento (tácito)

Obligación por dos Comisiones

Es posible que la acción de un seller lo obligue a pagar más de una comisión. Por ejemplo si un seller lista su propiedad en un exclusive-right-sale listing con el broker Domingo y subsecuentemente también lo hace con el broker Gustavo, y éste último vende la propiedad, el seller está obligado a pagar las Comisiones a Domingo y a Gustavo. Un broker que tiene un exclusive-right-sale listing es automáticamente considerado el procuring cause.

En instancias de un open listing donde varios brokers tienen compradores para la misma propiedad: en este caso el broker quien primero produce un comprador listo, deseoso y capaz de realizar los términos del contrato es el que tiene derecho a la oferta, independientemente que el seller acepte o rechace la oferta. Si el seller rechaza una oferta que cumple con sus términos y más tarde acepta una segunda oferta por cualquier otro precio está obligado a pagar dos Comisiones.

Procuring Cause

Cuando un broker entra en una cadena de eventos que resultan en una venta, el broker es considerado procuring cause. Las cortes usualmente regulan que un broker es considerado haber realizado el contrato si sus esfuerzos son procuring cause de la transacción. Para ser considerado procuring cause en cualquier tipo de listing, debe ser establecido que los esfuerzos del broker fueron directamente responsables por la decisión del comprador de adquirir la propiedad. En otra situación un broker puede mostrar la propiedad a un comprador y éste más tarde negocia directamente con el seller. Si la venta resulta, el broker tiene derecho a la comisión como procuring cause de la venta.

Restricciones en llamadas telefónicas — No soliciting list. Florida Department of Agriculture mantiene una lista de “No Solicitation”. Si usted llama a una persona de esa lista puede ser cargado con una multa de \$10,000. Sin embargo, usted puede llamar si esa persona es un cliente o si esa persona tiene un cartel de venta como dueño (for sale by owner), o en el caso de que hayan tenido previas relaciones comerciales.

BUYER BROKERAGE AGREEMENT

Es un contrato de empleo con el buyer. El broker es empleado como single-agency, transaction broker o Non-representative of buyer. El buyer brokerage agreement típicamente incluye lo siguiente:

- Las partes y las fechas de comienzo y finalización del acuerdo
- Características generales de la propiedad a buscar, incluyendo tipo de propiedad, rango de precios y ubicación
- Obligaciones del broker y del buyer
- Compensación: Puede ser un monto determinado de dinero o un porcentaje del precio de compra
- Período de protección
- Terminación anticipada del acuerdo
- Autorizada brokerage relationship

OPTION CONTRACT

Un **option contract** es un acuerdo, que mantiene abierta por un periodo de tiempo, una oferta de vender o lease de real property. Es un acuerdo en el cual el dueño (optionor) garantiza al posible comprador (optionee) el derecho a comprar la propiedad en un específico período de tiempo, por un precio determinado y con términos específicos. Option contract relativo a real estate debe ser por escrito para ser enforceado ya que está dentro del Estatuto de Fraude. Licenciados en real estate no pueden diseñar un option contract (a menos que el licenciado sea una de las partes)

Contrato unilateral: el option contract es un acuerdo y está basado en una consideración. La mayor diferencia que ocurre con el contrato de venta es que en éste el optionor (dueño) es el único atado a la realización del contrato, mientras el optionee tiene derechos y no obligaciones. Esto hace que el option contract sea un contrato unilateral.

Información requerida: los términos completos de la transacción y el exacto tiempo de la opción deben ser especificadas claramente. Las partes contratantes, el precio de la propiedad, la legal descripción y el precio a ser pagado deben ser incluidos.

Consideración: la consideración dada para crear un option contract debe ser sustancial. Normalmente un option contract que permite que la consideración sea retomada al optionee si la opción no es ejercida es inenforceable.

Este requerimiento del Chapter 475 FS de una sustancial consideración fue el intento de prevenir que persona sin licencia use el option contract para actuar como broker.

Options assignable: a menos que este prohibido en los términos del acuerdo, un option contract es asignable.

Los licenciados quienes estén interesados en obtener un option contract como optionee deben primero informar su rol como licenciados y dar una valuable consideración (sustancial y no nominal).

SALE CONTRACT

Las partes de un contrato de venta son vendor (o seller) y vendee o buyer).

Es un contrato bilateral porque contiene promesas de realización por ambas partes. El Estatuto de Fraude de Florida establece que un contrato de venta debe ser por escrito para ser enforceable.

Información contenida en un contrato de venta

Todo contrato debe identificar la propiedad afectada, una completa descripción legal debe ser incluida. También deben ser incluidos:

- Los nombres de las partes del contrato o los nombres de los representantes legales
- Consideración
- El precio total
- Cualquier término que haya sido acordado

- Cualquier acuerdo para financiar la compra
- La fecha de cierre.
-

Es una buena idea también incluir provisiones por liquidated damages en el evento que el contrato sea roto por el comprador e indicar el tiempo permitido para la aceptación de la oferta y para la realización del contrato seguido por la frase "time is of the essence".

Se debe tener certeza que el contrato especifica la fecha de transferencia de responsabilidades del dueño y expensas.

A menos que este especificado en el contrato un limpio o merchantable título debe ser convenido.

Licenciados pueden ser culpables de fraude si ellos saben que el título tiene algún problema y no lo informan al comprador antes de entrar en un contrato.

Muchos contratos requieren que el seller provea al buyer con un abstract del título o de un title insurance policy. Si no está especificado en el contrato de venta, el seller no tiene la obligación de deliberarlo.

Cuando la propiedad es co-dueños por un matrimonio, o si existe un homestead y uno de los esposos es dueño de la propiedad en severalty es importante que ambos esposos firmen el contrato de venta. Si la esposa del seller firma el contrato de venta ella conviene en transferir sus derechos. Si la esposa del buyer firma el contrato, ella puede ser también responsable en el caso de que el esposo rompa el contrato. Si solo un esposo firma el contrato, solo un esposo es responsable.

Radon gas disclosure: Una declaración es requerida de informar al buyer que es el radon gas. No requiere un testing de los niveles de radon gas antes de la venta o lease.

Lead based paint disclosure (pintura en base a plomo): lead fué un pigmento utilizado con anterioridad en algunas pinturas. HUD estima que la mayoría de las casas construidas antes de 1978 contienen lead based paint. Los posibles compradores de casas anteriores a 1978 deben firmar un "Lead disclosure" antes de firmar el contrato de venta.

Energy efficiency brochure. Florida Building Energy-Efficiency Rating Act requiere que los compradores, antes de firmar el contrato de venta, reciban una información notificando la opción por un energy-efficiency rating en el edificio.

Homeowner association disclosure. Florida Homeowner Association Law requiere a los sellers cuya propiedad está sujeta a una asociación que provean al buyer con un sumario de la asociación, la existencia de restricciones y los assessment que la asociación impone.

Building code violation disclosure. Un seller quien ha sido citado por una violación al código de construcción y está sujeto a un procedimiento, debe informar al comprador por escrito de lo siguiente. (1) la existencia y naturaleza de la violación y procedimientos, (2) una copia de las noticias y otros documentos aplicables recibidos por el seller y (3) que el buyer podn'a ser responsable por cumplir con los códigos y con las órdenes dadas por la corte. El seller debe enviar a la enforcement agency el nombre y la dirección del nuevo dueño y una copia del disclosure dado al comprador dentro de los 5 días de haber transferido el título de la propiedad. Un seller que viola estas provisiones crea una presunción de fraude y puede estar sujeto a acciones civiles.