



¿CÓMO FUNCIONA EL PROCESO DE CIERRE DURANTE UNA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LOS EE.UU.?

30 enero, 2020

Est. Reading: 4 minutes

Elegir el mercado inmobiliario de los Estados Unidos **cuando se considera una inversión puede ser una opción rentable, hoy vamos a tener una visión general de su burocracia.**

Una de las principales diferencias en el proceso de compra de una propiedad entre el **mercado inmobiliario estadounidense** y su contraparte italiana es la ausencia del notario, lo que hace que todo el procedimiento sea indudablemente más barato desde un punto de vista burocrático.

Cuando se opta por **invertir en los EE.UU.**, debe recurrir a una de estas tres figuras principales para proceder con el cierre:

1. Broker Autorizado (Real Estate Broker)

Esta figura profesional tiene un papel fundamental en la estructura del sistema inmobiliario de los Estados Unidos, ya que de hecho es el único que tiene el derecho exclusivo de vender una determinada propiedad.

Por lo tanto, no hay dudas sobre la importancia y peculiaridad de sus habilidades profesionales, entre las cuales se encuentra la capacidad de realizar un análisis en profundidad de una propiedad para determinar su valor de mercado actual y posiblemente una proyección de la misma en el futuro. Debe tenerse en cuenta que una vez se ha identificado la propiedad que se comprará, comienza la fase durante la cual se preparará el contrato; por lo tanto, el broker debe preparar todos los documentos necesarios para proceder con el cierre.

Dado que estos son aspectos relevantes relacionados con la compra de una propiedad, es importante evaluar la cifra más adecuada, a pesar del hecho de que hay muchos, que es, al mismo tiempo, capaz de proporcionar una mayor seguridad al comprador: es por eso que es aconsejable recurrir a un profesional legal calificado.

2. Abogado (Real Estate Attorney)

El abogado no solo tiene la capacidad de negociar los términos del contrato con la otra parte, buscando las opciones más ventajosas para su cliente que está a punto de completar la compra de una propiedad como una **inversión inmobiliaria en los Estados Unidos**, sino a diferencia del broker, tiene un conocimiento más profundo de la legislatura, lo que le permite un análisis más profundo de los términos del contrato. En este sentido, debe tenerse en cuenta que, al ser una república federal, cada estado estadounidense tiene sus propias leyes particulares.

La función principal realizada por el abogado es la búsqueda de títulos, que certifica que la propiedad se vende sin ninguna pendiente o restricción, como un juicio final. El resultado de la búsqueda de títulos es extremadamente importante porque revela si el vendedor tiene el derecho legal de vender la propiedad.

Por ejemplo, supongamos que la búsqueda de títulos identifica una sanción que el vendedor aún no ha pagado: el abogado podrá transformar este problema en una ventaja, exigiendo una reducción de precio significativa para cerrar el acuerdo. En consecuencia, también puede garantizar que se hayan resuelto los problemas pendientes.

Otra función importante es el análisis de los documentos de inspección: estos documentos deben incluir la mención de cualquier defecto en la propiedad.

En la gran mayoría de los casos, para proteger a ambas partes, un abogado de bienes raíces tiene una cuenta fiduciaria, donde el comprador pagará el pago del depósito en garantía y el saldo (pago del acuerdo); desde esta cuenta, la transferencia se organizará a favor del vendedor. Si falta una pequeña cantidad de dinero de la cantidad estipulada en el contrato, se bloqueará la conclusión del cierre.

Finalmente, el registro de la venta en los archivos del condado y el estado donde se encuentra la propiedad: el abogado podrá completarla de manera rápida y eficiente, conociendo con precisión las diversas reglas.

3. Title Company

Las Title Companies son compañías especializadas en la preparación de los documentos necesarios para completar las ventas de bienes raíces, y representan una peculiaridad de los Estados Unidos y Canadá.

Básicamente, ofrecen los mismos servicios que un abogado de bienes raíces, pero pueden contar con economías de escala, los costos relativos son significativamente más bajos. Solo piense que para llevar a cabo una búsqueda de títulos, que discutimos brevemente en el párrafo anterior, la gran mayoría de los abogados recurren a una Title Company.

El inversor que decida realizar una **inversión inmobiliaria en los EE.UU.**, confiando en una de estas tres figuras profesionales con respecto al proceso de cierre, ciertamente encontrará transacciones más baratas desde un punto de vista burocrático en comparación con las que encontraría en Italia.