

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE LOS “REMATES”

Por favor, tenga en cuenta que su agente de bienes raíces no puede asesorarlo legal o fiscalmente. Cualquier pregunta legal debe ser dirigida a un abogado. Cualquier transacción relacionada con un remate puede tener importantes implicaciones fiscales y se recomienda al cliente que consulte a un profesional versado en impuestos.

¿Qué es una “remate”? Esta palabra se utiliza normalmente para describir una situación en la que las deudas del Vendedor garantizadas contra la propiedad superan el precio de venta.

¿Significa esto que el Vendedor no puede vender o transferir la propiedad? No, no necesariamente. A menudo, el Vendedor puede llegar a un acuerdo con los Acreedores del Vendedor para que la venta siga adelante. Sin embargo, este proceso suele involucrar a muchos participantes y puede hacer que la transacción se tome más tiempo que una transacción normal. Todas las partes deben estar conscientes de este hecho. Además, incluso si un Vendedor puede transferir la propiedad por menos dinero del que se debe, es posible que el Vendedor tenga que pagar al Acreedor el saldo restante con dinero que no provenga de la venta de la propiedad.

¿Influye el hecho de que se haya presentado o no una acción para embargo? Sí. Si se ha presentado una acción para embargo ante el Tribunal, significa que se ha presentado una litispendencia contra la propiedad que hará que sea imposible venderla sin el consentimiento de los Acreedores. La acción de embargo también significa que todos los que tienen una participación en la propiedad deben presentarse en el caso para hacer valer esa participación. Esto incluye, entre otros, a los titulares de hipotecas, los titulares de embargos judiciales y los titulares de embargos fiscales.

El Vendedor, o el Abogado del Vendedor, tendrá que negociar con todas estas partes y/o sus Abogados para llegar a un acuerdo sobre sus reclamaciones que permita la transferencia de la propiedad al Comprador. Esto no es responsabilidad de los Agentes de Bienes Raíces ni de los Agentes de Cierre.

Además, el Vendedor debe actualizar la Declaración de Divulgación del Vendedor para reflejar que la propiedad está actualmente involucrada en una demanda.

¿Qué ocurre si el Vendedor no está en proceso de embargo? Si las deudas garantizadas del Vendedor contra la propiedad superan el precio de venta, pero no se ha iniciado una acción de embargo, el Vendedor debe negociar con los Acreedores del Vendedor para permitir la transferencia. Sin embargo, esto suele significar que los Acreedores no han contratado a ningún abogado.

Esto puede permitir que el Vendedor evite los honorarios adicionales de los Abogados y negociar directamente con los Acreedores del Vendedor. Esto podría permitir que el proceso sea mucho más sencillo.

Sin embargo, el Vendedor deberá considerar la posibilidad de ponerse en contacto con sus Acreedores incluso antes de poner la propiedad en el mercado con el fin de establecer parámetros para el precio de venta. Al calcular el precio de venta, el Vendedor deberá tener en cuenta el costo de las comisiones del Corredor Inmobiliario, ya que éste también tiene una posible participación garantizada en la propiedad.

¿Qué ocurre si el Vendedor firma un contrato, pero no puede cumplirlo debido a las deudas garantizadas contra la propiedad del Vendedor? En este caso el Comprador puede demandar al Vendedor por Incumplimiento de Contrato. Dependiendo de las declaraciones que haga el Vendedor, el Comprador también puede demandar al Vendedor por otras razones, tales como Fraude o Tergiversación. Esto podría hacer que el Vendedor sea responsable por los honorarios de los Abogados, gastos y daños punitivos.

El Vendedor también puede ser responsable del pago de las comisiones del Agente Inmobiliario.