

Guía del consumidor: depósito de garantía y depósito de garantía

Uno de los pasos entre la firma y el cierre de la compraventa de una vivienda es el depósito de dinero en una cuenta de garantía. Un agente REALTOR® puede asesorarle sobre su oferta y cómo proteger sus depósitos. En cuanto al depósito de garantía, esto es lo que los compradores de vivienda deben saber:

¿Qué es el depósito de garantía?

El depósito de garantía es un acuerdo financiero en el que un tercero, como un abogado u otro agente de liquidación o de títulos, controla los pagos entre el comprador y el vendedor, y solo libera los fondos cuando se cumplen todos los términos del contrato. Como comprador, una vez que usted cierra la compraventa de la vivienda, el dinero depositado en el depósito de garantía se suele aplicar al pago inicial y otros costos de cierre.

¿Qué es el depósito de garantía?

También conocido como "depósito de buena fe", el depósito de garantía lo paga el comprador de vivienda para demostrar que su interés es legítimo y que tiene la intención de cerrar la compraventa. Puede ser un porcentaje del precio de compra o una cantidad fija. Para proteger los fondos, el depósito de garantía se mantendrá de forma segura en una cuenta de depósito en garantía hasta el cierre o la resolución de cualquier disputa. Durante este tiempo, ni el comprador ni el vendedor podrán acceder a los fondos. Es importante destacar que el depósito de garantía NO es lo mismo que el enganche, que es el dinero que se destina al precio de compra de la vivienda.

¿Qué sucede con el depósito de garantía si la transacción se cancela o interrumpe?

Si el vendedor detiene la venta, los fondos en depósito se devuelven al comprador. Además, si no se pueden resolver las contingencias incluidas en el contrato de compraventa, como una inspección de la vivienda, una tasación o una financiación, el dinero se reembolsa al comprador. Sin embargo, si el comprador interrumpe la venta por otras razones, el vendedor podría quedarse con el dinero. Por ejemplo, si un comprador renuncia a las contingencias prematuramente, no cumple con los plazos establecidos o se

acobarda y abandona la transacción, entre otras circunstancias, esto podría resultar en la pérdida del depósito de garantía. Trabaje con su agente y un profesional legal para asegurarse de comprender los términos de su contrato y evitar poner en riesgo la transacción y su dinero.

¿Se requiere un depósito de garantía?

No existen leyes que exijan adjuntar un depósito de garantía a una oferta de vivienda. Sin embargo, es una práctica común, especialmente en algunos mercados competitivos y cuando el enganche del comprador es inferior al 20% del valor de compra. Algunos vendedores pueden exigir o solicitar depósitos de garantía o considerar favorablemente las ofertas que los incluyan.

¿Cuánto depósito de garantía debo ofrecer?

Los depósitos de garantía pueden ser de cualquier monto, pero suelen oscilar entre el 1% y el 10% del precio de compra de la vivienda. El monto del depósito puede depender de varios factores, como la competitividad del mercado, el monto del enganche, si se incluyen contingencias en la oferta y las preferencias del vendedor. En algunas regiones, también es cada vez más común utilizar montos fijos de

garantía en lugar de porcentajes del precio de venta de la vivienda.

¿Existe algún riesgo al depositar mi dinero en una cuenta de depósito en garantía?

Como en cualquier transacción, existe el riesgo de fraude al transferir dinero, pero hay medidas que puede tomar para protegerse durante el proceso de cierre de la compraventa de la vivienda que involucra la transferencia de fondos. Su agente puede informarle sobre cómo evitar ser víctima de estafas de fraude electrónico. Confirme siempre las instrucciones de la transferencia con su banco, prestamista y cualquier otra parte involucrada, ya sea en persona o por teléfono, antes de iniciarla. Consulte el recurso de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR) sobre cómo proteger su dinero de las estafas aquí.