

COMPRA DE TIERRAS DE CULTIVO

PASO A PASO



1. Encuentre a sus socios

Su equipo de socios probablemente incluirá un prestamista, agente de bienes raíces y abogado, y también puede incluir un contador, un asesor agrícola o agente de extensión, un fideicomiso de tierras o un inversor.

2. Haga una oferta y firme un acuerdo de compra

Al vendedor le gusta su oferta ¡genial! Hara su oferta oferta formal en un acuerdo de compra, que establecerá el precio y enumerará muchas contingencias que le permitirán a usted o al vendedor rescindir el contrato. Es este momento, es probable que abra una cuenta de depósito en garantía, donde realizará un depósito de “buena fe” hacia el precio de compra.

Todos los términos del acuerdo de compra son potencialmente negociables, y es importante hacerlo bien. Por ejemplo, la mayoría de los vendedores esperan que usted pre-califique para financiamiento con un banco, pero la Agencia de Servicios Agrícolas no ofrece precalificación a sus prestatarios, por lo que es posible que deba negociar el acuerdo de compra de manera diferente si la FSA es su única opción.

El acuerdo de compra establece una fecha o una fecha aproximada para el cierre, y debe confirmar con su prestamista, agente inmobiliario y abogado cuánto tiempo necesitan para ayudarle a prepararse para el cierre.

3. Obtener financiación

La mayoría de las transacciones inmobiliarias involucran a un prestamista externo. Muchos agricultores realmente trabajan con dos prestamistas: la Agencia de Servicios Agrícolas, que podría proporcionar una garantía de préstamo, y un banco o Institución de Crédito Agrícola.

Los prestamistas considerarán su historial financiero, su plan de negocios, su acuerdo de compra y la propiedad en sí antes de aprobar su préstamo. El prestamista ordenara una tasación para asegurarse de que no le presten mas de lo que vale la propiedad. Aunque los diferentes equipos de prestamistas pueden tener umbrales muy diferentes para una relación aceptable de préstamo o valor, es una consideración clave para todos.

4. Examen de la titularidad, divulgaciones, inspección y recorrido

Usted o su abogado ordenarán a una compañía de títulos que examine el título de propiedad y se asegure que que esté libre de gravámenes; por lo general también comprará el título.

El vendedor le enviará una divulgación de la propiedad, indicando las características principales de la propiedad, y generalmente ordenara a un inspector y agrimensor que confirme estos detalles.

Por lo general, en su día de cierre completará un recorrido de la propiedad para confirmar que todo esté en las mismas condiciones que cuando se firmó el acuerdo de compra.

5. Fecha de cierre

¡El gran día! Por lo general, en la oficina de la compañía de títulos o en una de las oficinas de abogados, se reunirá con su abogado, agente inmobiliario y prestamista para firmar muchos documentos que completen la transacción. Además de su pago inicial, se espera que pague varias tarifas de transacción en o antes del cierre, que incluyen:

Evaluación	\$2,000 - \$6,000
Compañía de títulos	\$1,000 - \$3,000
Inspección	\$1,000 - \$5,000
Tasas de préstamo	0.5% - 2.0% del monto del préstamo
Cuota de prestamista	\$200 - \$500

Source: California FarmLink

This resource is part of the National Young Farmers Coalition's Finding Farmland Course. Visit us at youngfarmers.org/finding-farmland-course
This project is supported by a grant from the USDA National Institute of Food and Agriculture through its Beginning Farmer and Rancher Development Program, #2016-70017-25498.



United States Department of Agriculture
National Institute of Food and Agriculture

