



MANUAL DE SEGUIMIENTO DE PLAZOS OPTIMIZADO

CONTRATO "AS IS" EN FLORIDA

Guía Profesional de Ingeniería de Control Inmobiliario

Versión vigente a Marzo de 2026

Índice

Capítulo 1: Introducción y El Contrato como Sistema de Gestión de Riesgos

- 1.1 ¿Qué es un contrato “As Is”?
- 1.2 El enfoque de “Ingeniería de Control”

Capítulo 2: Las Nuevas Reglas del Reloj y Tabla Detallada de los Períodos Clave

- 2.1 Las Nuevas Reglas del Reloj (Ingeniería de Control)
- 2.2 Tabla Detallada de los Períodos Clave

Capítulo 3: Guía Cronológica de Plazos Clave (Paso a Paso)

- Fase 1: El Inicio (Día 0 al Día 5)
- Fase 2: El Período de Inspección (Usualmente Día 15)
- Fase 3: Aprobación de Préstamo (Usualmente Día 30)
- Fase 4: Revisión de Título y Preparación de Cierre
- Fase 5: El Cierre y Protocolos de Emergencia

Capítulo 4: Matriz de Decisión Operativa y Manejo de Imprevistos

- ¿Qué hacer si se pasa un plazo o se necesita más tiempo?

Capítulo 5: Sistemas de Gestión y Prevención de Errores

- 5.1 Mejores Prácticas
- 5.2 Herramientas Digitales Recomendadas

Introducción

Este manual ha sido diseñado como una guía esencial para profesionales inmobiliarios que operan con contratos “As Is” en Florida. En un mercado tan dinámico, la gestión precisa de los plazos no es solo una cuestión administrativa, sino una estrategia fundamental para mitigar riesgos y proteger los intereses de todas las partes involucradas. A través de un enfoque de “Ingeniería de Control”, desglosamos cada fase crítica del proceso, desde la aceptación de la oferta hasta el cierre, destacando las herramientas adecuadas para cada situación.

Es crucial entender que, si bien existen plazos predeterminados en el contrato estándar de Florida Realtors/Florida Bar (como 3 días para el depósito inicial o 30 días para la aprobación del préstamo si se dejan en blanco), **todas las fechas son susceptibles de negociación y deben ser acordadas explícitamente entre las partes.** Este documento, vigente a Marzo de 2026, busca equiparte con el conocimiento y las mejores prácticas para navegar con éxito el complejo panorama de los contratos “As Is”.

Capítulo 1: Introducción y El Contrato como Sistema de Gestión de Riesgos

1.1 ¿Qué es un contrato “As Is”?

Un contrato **“As Is”** (Tal Cual) para la compra y venta de bienes raíces en Florida establece que la propiedad se vende en su estado actual. Esto significa que el vendedor no está obligado a realizar reparaciones antes del cierre, aunque el comprador conserva el derecho a realizar inspecciones para determinar si desea proceder o cancelar.

1.2 El enfoque de “Ingeniería de Control”

Para un profesional, este contrato no es un simple trámite, sino un sistema dinámico de gestión de riesgos donde cada fecha es un disparador y cada subsección es un blindaje.

"El seguimiento correcto de los plazos es fundamental; si alguna parte incumple, las consecuencias pueden ser graves, incluyendo la pérdida del depósito de garantía o la anulación del cierre."



Capítulo 2: Las Nuevas Reglas del Reloj y Tabla Detallada de los Períodos Clave

2.1 Las Nuevas Reglas del Reloj (Ingeniería de Control)

Antes de programar cualquier fecha, es vital entender cómo se cuenta el tiempo según las últimas actualizaciones para evitar errores fatales:

- **Día 0 (Fecha Efectiva):** El día en que el último comprador o vendedor firma y entrega la oferta final no se cuenta.
- **Fin de Semana / Feriado:** Si un plazo vence en un día inhábil, se extiende automáticamente hasta las 11:59 p.m. del siguiente día hábil.
- **Adiós a las 5:00 PM:** Se ha eliminado la antigua hora de corte de oficina.
- **Veto al SMS:** Todo aviso vinculante debe entregarse por e-mail, fax, correo postal o en persona.

2.2 Tabla Detallada de los Períodos Clave

Esta tabla organiza los plazos clave en orden cronológico para facilitar su seguimiento profesional.

#	Sección	Descripción del Per íodo	Duración	Herramienta
1	3(a)	Aceptación de la Oferta	Fecha especificada	No aplica
2	3(a)	Aceptación de Contraofer tas	2 días tras entrega	No aplica
3	5(a)	Extensión de Cierre (CFPB)	Máximo 7 días	Written Notice
4	5(b)	Extensión de Cierre (Fuerza Mayor)	Según Estándar G	Addendum
5	6(b)	Divulgación de Arrendamiento	5 días tras Fecha Efectiva	Addendum
6	6(b)	Cancelar por Arrendamiento	5 días tras recibir info	Written Notice
7	8(b)	Aprobación de Préstamo	30 días (por defecto)	Addendum
8	8(b)(i)	Solicitar Financiamiento	5 días tras Fecha Efectiva	No aplica
9	9©	Evidencia del Título	15 días antes del Cierre	No aplica
10	9©	Evidencia de Título (Efectivo)	5 días antes del Cierre	No aplica

#	Sección	Descripción del Per íodo	Duración	Herramienta
11	9(d)	Realizar Topografía	Al menos 5 días antes	No aplica
12	10(e)	Cancelar (Zona Inundación)	Días especificados	Addendum
13	12(a)	Período de Inspección	15 días (por defecto)	Written Notice
14	16(a)	Disputas sobre el Depósito	10 días tras demanda	Addendum
15	Est. A	Examinar Título	5 días tras recibirlo	No aplica
16	Est. A	Resolver Defectos de Título	30 días tras aviso	Addendum
17	Est. A	Decisión tras Resolución	5 días tras expirar plazo	Addendum
18	Est. A	Resolución Extendida	Máximo 120 días	Addendum
19	Est. J	Defectos Post-Cierre	30 días tras aviso	Addendum

Capítulo 3: Guía Cronológica de Plazos Clave

Fase 1: El Inicio (Día 0 al Día 5)

- **Día 0:** Definir la Fecha Efectiva y guardar confirmación.
- **Día 3:** Asegurar el depósito inicial en la cuenta Escrow.
- **Día 5:** Realizar la solicitud formal de financiamiento.

Fase 2: El Período de Inspección (Día 15)

El comprador tiene **hasta 15 días para realizar inspecciones**.

Estrategia: Si decide cancelar, envíe un **Written Notice** invocando el Párrafo 12. No use un Addendum para cancelar, ya que esto implica solicitar permiso.



Fase 3: Aprobación de Préstamo (Hasta 30 días)

El Avalúo (Appraisal) ahora es parte del periodo de aprobación. Si el plazo vence sin aviso, el comprador asume el riesgo total del depósito.

Fase 4: Revisión de Título y Preparación de Cierre

El comprador debe recibir evidencia del título 15 días antes del cierre. El vendedor tiene 30 días para resolver defectos detectados.

Fase 5: El Cierre y Protocolos de Emergencia

- **Protocolo CFPB:** Extensión automática de hasta 7 días por retrasos regulatorios.

- **Fuerza Mayor:** Invoque el **Standard G** ante huracanes para extender el cierre.
 - **Regla de Oro:** El cierre no ocurre cuando el vendedor ve el dinero en su banco, ocurre cuando el Agente de Cierre tiene los fondos "Received & Collected". Exija las llaves en ese momento.
- Inspección Final (Walk-through):** Si faltan ítems prometidos, exija un Holdback en Escrow documentado por addendum antes de firmar

Capítulo 4: Matriz de Decisión Operativa

Use la herramienta correcta según el derecho que desea ejercer.

Acción	Herramienta	¿Firma del otro?
Cancelar por Inspección	Written Notice	NO
Notificar Defectos de Título	Written Notice	NO
Confirmar Aceptación de Préstamo	Written Notice	NO
Extensión por CFPB 5(a)	Written Notice	NO
Cambiar Precio o Créditos	Addendum	SÍ
Extender Cierre (No CFPB)	Addendum	SÍ

¿Qué hacer si se pasa un plazo?

- . **Extensión formal:** Prepare un Addendum de Extensión y obtenga firmas **antes** del vencimiento.
- . **Si ya venció:** Notifique de inmediato e intente negociar una extensión retroactiva. Evalúe el riesgo sobre el depósito.

Capítulo 5: Sistemas de Gestión y Prevención

5.1 Mejores Prácticas

- **Alertas Tempranas:** Programe recordatorios 48 a 72 horas antes de la fecha límite real.
- **Revisión Diaria:** Adopte la rutina de revisar su tabla de plazos todos los días.
- **Seguimiento Semanal:** Contactos obligatorios con el prestamista.

5.2 Herramientas Digitales Recomendadas

- **Google Calendar / Outlook:** Para alertas automáticas.
- **Trello / Asana:** Gestión visual de las fases del contrato.
- **Dotloop / DocuSign:** Gestión de transacciones y firmas electrónicas rápidas.



Mantenga este manual a mano en cada transacción. Dominar los tiempos y saber cuándo ejecutar la herramienta correcta es lo que blindará su gestión y protege el capital de sus clientes.

Descargo de Responsabilidad (Legal Disclosure): El contenido de este manual tiene fines exclusivamente educativos e informativos y no constituye asesoría legal ni financiera. Los plazos y condiciones de los contratos inmobiliarios en Florida son negociables y pueden variar según cada transacción específica. Para situaciones particulares o asesoría jurídica detallada, se recomienda encarecidamente consultar con un abogado especializado en bienes raíces.