

3 cosas que le pueden costar dinero al vender su casa

Vender una casa en Oklahoma por lo general transcurre sin problemas. Pero hay algunos costos y reglas que toman por sorpresa a los vendedores, y pueden quitarle dinero del bolsillo sin que se dé cuenta, ya sea al cierre o después. Aquí le presentamos tres de los más importantes, con las fuentes oficiales detrás de cada uno, para que sepa exactamente de dónde salen las cifras.

1. El Documentary Stamp Tax (Impuesto de Estampillas Documentales)

Cuando vende una casa en Oklahoma, la escritura que transfiere la propiedad al comprador debe llevar un impuesto estatal de transferencia llamado Documentary Stamp Tax (Impuesto de Estampillas Documentales). Se aplica siempre que el precio de venta sea mayor a \$100.

La tarifa es de \$0.75 por cada \$500 del precio de venta (o cualquier fracción de \$500). En la práctica, en Oklahoma son los vendedores quienes normalmente lo pagan al cierre, aunque la ley misma indica que lo debe quien "hace, firma, emite o vende" la escritura. Se paga mediante estampillas adheridas a la escritura, y el county clerk (secretario del condado) no registrará la escritura sin ellas.

Una forma sencilla de verlo: en una venta de \$250,000, eso equivale a 500 unidades de \$500, así que el impuesto resulta en \$375. En una venta de \$400,000, es \$600. Es un costo fijo y predecible — no un porcentaje que varíe con el mercado — así que es fácil planificarlo una vez que conoce el precio de venta que espera.

Por qué toma a la gente por sorpresa: los vendedores suelen concentrarse en la comisión y olvidan que este es un rubro aparte en el cierre. Es pequeño comparado con la mayoría de los demás costos, pero es una cosa más que reduce lo que usted recibe al final, y vale la pena conocerlo antes de fijar su cifra mínima aceptable.

2. No divulgar lo que usted sabe sobre la propiedad

La ley de Oklahoma (la Residential Property Condition Disclosure Act [Ley de Divulgación de Condición de Propiedad Residencial], 60 O.S. § 831 y siguientes) exige que los vendedores de la mayoría de las propiedades residenciales de una o dos unidades entreguen a los compradores un Disclosure Statement (Formulario de Divulgación) — o, si usted nunca ha vivido en la casa y no tiene conocimiento real de su condición, un Disclaimer Statement (Formulario de Exención de Divulgación) — antes de aceptar una oferta. Estos son formularios oficiales de la Oklahoma Real Estate Commission (OREC) (Comisión de Bienes Raíces de Oklahoma).

Esto no es papeleo que se pueda omitir o apurar. Si un defecto que usted realmente conocía no queda registrado en ese formulario, puede enfrentar un reclamo legal del comprador después del cierre — mucho después de que usted pensaba que la venta ya había quedado atrás. Eso puede significar dinero real: honorarios legales, un acuerdo de pago o un fallo en su contra, además de lo que la reparación le hubiera costado en primer lugar.

El enfoque honesto y transparente no le cuesta nada extra y lo protege. Si no está seguro de si algo debe divulgarse, no adivine — consúltenos a nosotros o a un abogado de bienes raíces antes de firmar nada. (Existen algunas exenciones a esta ley, como ciertas situaciones de foreclosure (ejecución hipotecaria) o de construcción nueva; si cree que alguna podría aplicar a su venta, confirme los detalles con OREC o con un abogado en lugar de suponerlo.)

3. Fijar el precio equivocado desde el primer día

Este es el que más dinero cuesta, y es el más difícil de poner en una cifra exacta — precisamente por eso vale la pena hablar de él con honestidad.

No existe una sola estadística que diga "una casa con el precio equivocado permanece X días adicionales en el mercado" — ese número depende de su vecindario específico, su rango de precio y lo que esté pasando en el mercado en este momento, y cambia mes a mes. No confíe en una guía (incluida esta) que le dé un porcentaje inventado.

Lo que sí podemos decirle es esto: el precio de lista es la decisión individual que más afecta tanto el tiempo que su casa tarda en venderse como la cantidad que usted termina recibiendo. Si el precio es demasiado alto, los compradores la ignoran mientras permanece en el mercado — y luego, incluso una rebaja posterior puede hacer que los compradores se pregunten qué anda mal con ella. Si el precio es demasiado bajo, puede dejar dinero real sobre la mesa.

La solución no es adivinar. Es un análisis actual y honesto de lo que realmente se está vendiendo cerca de usted — lo que llamamos un Comparative Market Analysis (CMA) (Análisis Comparativo de Mercado). Eso es algo que podemos preparar para su casa en particular, basado en ventas recientes reales y en lo que está activo en este momento, para que su precio esté fundamentado en el mercado de hoy y no en la cifra del año pasado o en una corazonada.

Una nota rápida sobre las concesiones al comprador

Otro costo que vale la pena tener presente: los compradores a menudo piden concesiones durante la negociación — reparaciones, créditos hacia los costos de cierre u otros términos. No hay ninguna ley estatal que establezca esto; se acuerdan entre comprador y vendedor en el contrato de compraventa. Entrar con una idea clara de lo que usted va a aceptar y lo que no (y por qué) lo coloca en una posición de negociación más fuerte.

¿Quiere las cifras reales para su casa?

Podemos revisar su situación específica — en cuánto podría venderse su casa, cómo lucirían probablemente sus costos de cierre y qué esperar del papeleo de divulgación — sin presión y sin adivinar. Comuníquese con Manuel Vasquez (OREC #209378) o Emmanuel Vasquez (OREC #210124), agentes inmobiliarios con licencia en Oklahoma, al (405) 467-2418.

Fuentes

- Oklahoma Documentary Stamp Tax, 68 O.S. § 3201 (via Justia):
<https://law.justia.com/codes/oklahoma/title-68/section-68-3201/>

- Oklahoma County — Documentary Stamp Tax handout:
[https://www.oklahomacounty.org/Portals/13/Documentary%20Stamp%20Handout%20\(PDF\).pdf](https://www.oklahomacounty.org/Portals/13/Documentary%20Stamp%20Handout%20(PDF).pdf)
- Residential Property Condition Disclosure Act, 60 O.S. §§ 831–839 (OREC):
<https://oklahoma.gov/content/dam/ok/en/orec/documents/contracts-and-forms-page/RPCD%20Act%20Updated%202025%20.pdf>
- OREC 2026 Disclosure/Disclaimer forms:
<https://oklahoma.gov/content/dam/ok/en/orec/documents/contracts-and-forms-page/2026-contract-forms/2026%20Appendix%20B%20RPC%20Disclaimer.pdf>
- Residential Property Condition Disclosure Act statute text (via Justia):
<https://law.justia.com/codes/oklahoma/title-60/section-60-831/>

Esta guía es información general, no es asesoría legal, fiscal, financiera ni de inversión. Las leyes y las cifras cambian; verifique con la fuente oficial citada. Consulte a un profesional calificado. No recibimos comisiones por referidos.