



Aviso: Esta guía es solo para fines informativos y no proporciona asesoramiento legal ni crea una relación abogado-cliente. Debe ponerse en contacto con un abogado para obtener asesoramiento con respecto a cualquier tema o problema en particular.

Formas alternativas de comprar terrenos de cultivo

Una forma tradicional de desarrollar tierras de cultivo es adquirir el terreno del vendedor por dinero en efectivo, financiando la compra con efectivo que el agricultor tiene a mano o un préstamo hipotecario de terceros. Sin embargo, los nuevos agricultores o aquellos sin ahorros considerables puede que no tengan suficiente efectivo disponible o puede que no califiquen para financiamiento hipotecario tradicional.

Esta guía explora las siguientes formas alternativas de comprar terrenos de cultivo:

- Adquisición de tierras financiada por el vendedor
- Compra a plazos
- Arrendamiento con opción de compra

Adquisición de terrenos financiada por el vendedor

En una compra financiada por el vendedor, el comprador realiza pagos directamente al propietario. Al igual que las ventas convencionales de terrenos, el propietario ("Vendedor") y el comprador ("Comprador") acuerdan un precio de compra y los términos para la venta del terreno de cultivo. Al cierre de la venta, el Comprador toma la propiedad del terreno de cultivo y acepta realizar pagos directamente al Vendedor durante un período de tiempo específico (en lugar de pagar el precio total de compra al Vendedor cuando se realiza la venta), y el Vendedor adquiere una hipoteca sobre las tierras de cultivo. El Vendedor reserva el derecho de ejecutar y recuperar el terreno si el Comprador no realiza los pagos acordados.

Muchas veces, este tipo de transacciones son entre miembros de familia o entre partes que se conocen bien. La tentación será mantener los términos informales. Sin embargo, para evitar futuros desacuerdos y garantizar que todos entiendan a qué se están comprometiendo, se recomienda que el acuerdo escrito sea lo más detallado y completo posible.

Proceso de adquisición de terrenos

Llevar a cabo la diligencia debida: Debido a que el Comprador se convertirá en el propietario del terreno agrícola, el Comprador debe hacer la misma [diligencia debida](#) que haría si comprara el terreno agrícola con financiamiento de terceros y debe obtener una póliza de título que garantice su propiedad del terreno agrícola.



Negociar un contrato de venta: El comprador y el vendedor deberán negociar los términos del contrato de venta del terreno. Dependiendo de la relación con las partes (*por ejemplo*, socios comerciales cercanos o miembros de la familia frente a otros terceros), muchos de los términos del contrato de venta de tierras serán los mismos que los de un contrato de venta tradicional con financiamiento de terceros. Sea lo más minucioso posible para asegurarse de que todas las partes estén en de acuerdo y que no haya desacuerdos futuros.

Algunos términos que deberán negociarse son:

- Parte del precio de compra que debe pagarse en efectivo al cierre y parte que será financiada por el Vendedor.
- Horario de pagos para el financiamiento del Vendedor, incluyendo la tasa de interés, la duración del plazo de pago y si se vencerá un pago "global" al final del plazo de pago (es decir, si se paga una cantidad desproporcionada del capital del préstamo al final del plazo del préstamo, en lugar de durante la vida del préstamo). Por lo general, el financiamiento del vendedor es por términos de 5 años o menos. En ese momento, el Comprador puede tener suficiente historial de crédito y capital en la tierra para calificar para una hipoteca tradicional.
- Cualquier derecho de extensión en caso de que el Comprador no tenga fondos para pagar el pago global al final del plazo de pago programado. Una extensión normalmente requeriría el pago de una tarifa al Vendedor.
- Condiciones bajo las cuales el Vendedor puede ejecutar la hipoteca sobre el terreno de cultivo.
- Proceso para la ejecución hipotecaria del Vendedor (que debe cumplir con los requisitos de la ley estatal).
- Si el Vendedor puede transferir su derecho de reembolso a un tercero, incluyendo un banco o un inversor externo.
- Confirmación de que el terreno de cultivo actualmente no tiene ninguna hipoteca gravada. En una venta financiada por terceros, la existencia de una hipoteca sobre la propiedad rara vez es un problema, ya que los ingresos de la venta se utilizan para pagar la hipoteca. Sin embargo, el pago inicial realizado por el Comprador puede no ser suficiente para pagar la hipoteca del Vendedor, lo que dejaría la propiedad gravada con la hipoteca preexistente.
- Asignación de la responsabilidad del pago de los costos de propiedad, como los impuestos sobre seguros y bienes inmuebles, así como la responsabilidad de mantener y reparar cualquier mejora en el terreno de cultivo.

El contrato de venta de terrenos debe ser por escrito para garantizar que sea ejecutable.

Ejecutar un Pagaré: Además del contrato de venta de terrenos, el Comprador firmará un pagaré a favor del Vendedor, que verifica el préstamo que el Vendedor ha hecho al Comprador para la adquisición del terreno.

Ventajas de una compra financiada por el vendedor

Para el comprador:

- Elimina la necesidad de efectivo sustancial para el precio de compra o financiamiento de terceros.
- El vendedor puede ser más flexible en cuanto a la solvencia de un comprador que un banco.
- Puede resultar en un cierre más rápido y menores costos de cierre debido a que no hay un prestamista externo involucrado.
- El Vendedor puede proporcionar términos de pago más flexibles que un prestamista externo, especialmente si existe una relación preexistente entre el Comprador y el Vendedor.

Para el vendedor:

- Puede resultar en ventajas fiscales para el Vendedor, ya que el Vendedor puede diferir el reconocimiento de las ganancias de capital.
- Puede proporcionar un grupo más grande de compradores potenciales de las tierras de cultivo.

Desventajas de una compra financiada por el vendedor

Para el comprador:

- El vendedor puede exigir una tasa de interés más alta que un prestamista externo.
- El plazo de la financiación del vendedor suele ser inferior a 5 años (en lugar del plazo de 15 a 30 años típico de la financiación hipotecaria de terceros). Esto significa que el comprador tendrá que encontrar financiamiento alternativo si no puede pagar el préstamo en ese tiempo.
- Es probable que el vendedor ceda derecho de pago a un tercero, como un banco; en ese caso, el Comprador tratará con un tercero.
- El comprador aún deberá registrar un pago inicial sustancial en el cierre.

- Si el Comprador no realiza un pago al Vendedor, el Vendedor puede iniciar procedimientos de ejecución hipotecaria y, en última instancia, ejecutar la hipoteca en el terreno si el Comprador no paga todos los montos vencidos.

Para el vendedor:

- El Vendedor no recibirá el pago completo del precio de compra en el cierre de la venta y es posible que no reciba el pago completo durante muchos años.
- El Vendedor corre el riesgo de incumplimiento del Comprador y debe hacer cumplir los recursos si el Comprador no realiza los pagos de manera oportuna.
- El Vendedor debe hacer cumplir las disposiciones de los documentos hipotecarios durante el plazo de financiamiento, incluyendo las obligaciones del Comprador de mantener / reparar las tierras de cultivo.

Contratos de Pago a Plazos para Terrenos

Los contratos de pago a plazos de la tierra son diferentes de las adquisiciones de tierras financiadas por el vendedor. En un contrato de pago a plazos de la tierra, el Vendedor retiene el título de las tierras de cultivo, y el Comprador realiza pagos al Vendedor a lo largo del tiempo. Al final del plazo de pago, el título de las tierras de cultivo se transfiere al Comprador. Si el Comprador no realiza un pago, el Vendedor puede cancelar el contrato y retener las tierras de cultivo. Esta estructura ofrece menos protección al Comprador que una adquisición de tierras financiada por el vendedor, en la que el Comprador toma el título de las tierras de cultivo y el Vendedor solo puede ejecutar la hipoteca siguiendo las leyes estatales de ejecución hipotecaria.

Desventajas de un contrato de pago a plazos para terrenos

Los contratos de pago a plazos de terrenos a menudo transfieren los riesgos comúnmente asociados con la propiedad de la tierra al Comprador (incluyendo la obligación de mantener la propiedad, hacer reparaciones y pagar impuestos a la propiedad), pero el Comprador no es propietario de la tierra hasta que se realicen todos sus pagos, lo que pone al Comprador en riesgo de que su inversión en las tierras de cultivo sea eliminada en función de un pago incumplido. Dados estos riesgos, considere si un contrato de pago a plazos es un mecanismo apropiado para adquirir terrenos de cultivo en sus circunstancias.

Arrendamiento con opción de compra, incluyendo el derecho de adquisición preferente

En un contrato de arrendamiento con opción de compra, el joven agricultor ("Inquilino") arrienda el terreno de cultivo al propietario ("Propietario"). El contrato de arrendamiento incluye una opción para que el inquilino adquiera el terreno del propietario. La opción de

compra puede surgir en un momento específico (por ejemplo, 5 años después del inicio del arrendamiento), o en caso de que el propietario desee vender tierras de cultivo en cualquier momento durante el plazo del arrendamiento.

Un tipo alternativo de opción de inquilino para comprar el terreno de cultivo del propietario se refiere a un "derecho de adquisición preferente". Un contrato de arrendamiento con derecho de adquisición preferente requerirá que el Propietario notifique al Inquilino de una posible venta e incluirá los términos por los cuales el Inquilino puede ejercer su derecho a adquirir el terreno.

Términos de arrendamiento

El contrato de arrendamiento generalmente incluye términos estándar de arrendamiento, como el término del contrato de arrendamiento y el alquiler. Además, el contrato de arrendamiento incluiría: (1) una opción para que el Inquilino compre las tierras de cultivo del Propietario a un precio previamente acordado en un tiempo (o período de tiempo) pre acordado o (2) un derecho del Inquilino a comprar la tierra en caso de que el Propietario desee vender las tierras de cultivo (un "derecho de primer rechazo"). Estos derechos del inquilino deben especificarse claramente en el contrato de arrendamiento. **El contrato de arrendamiento debe ser por escrito para garantizar que sea ejecutable.**

Opción de compra. Las cuestiones clave que se negociarían para una opción de compra son:

- Momento del ejercicio de la opción, por ejemplo, durante todo el plazo del arrendamiento; dentro de un cierto número de años después del inicio del contrato de arrendamiento; o solo cuando el propietario desea vender el terreno de cultivo.
- Precio de compra del terreno agrícola al ejercer la opción, por ejemplo, precio de compra previamente acordado (tal vez ajustado anualmente por la inflación); o precio de compra basado en el valor justo de mercado en el momento del ejercicio de la opción.
- Si el financiamiento del vendedor se proporcionará al ejercer la opción.
- Si los pagos de arrendamiento pagados por el Inquilino se aplican contra el precio de compra que el Inquilino estaría obligado a pagar para comprar las tierras de cultivo.
- Si el propietario puede o no vender la tierra a un tercero durante el período de opción.
- Confirmación de que no existe ninguna hipoteca sobre el terreno de cultivo que no permita el ejercicio de la opción de compra del Inquilino. Véase la discusión anterior para las compras financiadas por el vendedor.

- Si se requerirá un pago inicial de arrendamiento (un pago inicial de arrendamiento generalmente sería menor que un pago inicial en una compra directa de las tierras de cultivo).
- Una variación de contrato de arrendamiento con opción de compra es un "arrendamiento con opción a compra". En una transacción de "arrendamiento con opción a compra", el inquilino está obligado a comprar las tierras de cultivo al final del plazo del arrendamiento.

Derecho de adquisición preferente. Un derecho de preferencia le da al inquilino la opción de comprar las tierras de cultivo antes de que el propietario realice un acuerdo para vender el terreno a otra persona. Las cuestiones clave que deben negociarse para un derecho de primer rechazo o derecho de primera oferta son:

- Momento del aviso del propietario de la posible venta.
- Período de tiempo en el que el inquilino tiene que determinar si comprará el terreno y cerrar la venta después de que el propietario notifique una venta.
- Precio de compra: generalmente, en un derecho de preferencia, este sería el precio al que un tercero ha ofrecido comprar las tierras de cultivo. En un derecho de primera oferta, hay muchas maneras de determinar el precio de compra, incluso a través de un proceso de tasación.
- Si los pagos de arrendamiento pagados por el inquilino se acreditan contra el precio de compra.

Ventajas de un contrato de arrendamiento con opción de compra/derecho de primer rechazo

Para el inquilino:

- Permite que el inquilino ocupe el terreno sin necesidad de tomar una decisión inmediata sobre la posibilidad de adquisición. El inquilino puede ahorrar dinero para el precio de compra durante el período de arrendamiento.
- Le da al inquilino flexibilidad para decidir en un momento posterior si comprará el terreno o no.
- El inquilino puede negociar un precio de compra fijo para su opción, lo que protegería al inquilino contra los aumentos en el valor de mercado durante el plazo de la opción.

Para el propietario:

- El propietario puede tener una gama más amplia de inquilinos potenciales si está dispuesto a otorgar opciones futuras de compra, en lugar de vender la propiedad directamente o entrar en un contrato de arrendamiento directo.
- El propietario recibirá el alquiler durante el período de opción.

Desventajas de un contrato de arrendamiento con opción de compra/derecho de primer rechazo

Para el inquilino:

- Puede ser difícil y llevar mucho tiempo negociar los términos de la opción de compra o el derecho de preferencia, en particular el precio de compra.
- Los pagos de alquiler que el inquilino paga antes de adquirir el terreno no se pueden acreditar contra el precio final de compra, lo que aumenta el costo total de la compra.
- El inquilino no es propietario de la tierra desde el principio y debe cumplir con los términos del arrendamiento hasta que finalmente compre las tierras de cultivo. Además, existe el riesgo de hacer mejoras en el terreno sin ser propietario.
- Es probable que al propietario se le permita rescindir el contrato de arrendamiento si el inquilino no ejerce su opción de compra o derecho de preferencia y el propietario desea vender las tierras de cultivo, lo que resulta en la necesidad de que el inquilino encuentre nuevas tierras de cultivo.

Para el propietario:

- Puede ser difícil y llevar mucho tiempo negociar los términos de la opción de compra o el derecho de preferencia, en particular el precio de compra.
- El inquilino puede optar por no ejercer su opción de compra / derecho de primer rechazo, con el resultado de que el propietario continuará siendo propietario de las tierras de cultivo y tendrá que encontrar otro comprador si desea vender.
- Si el Propietario acepta un precio de compra específico con el Inquilino, no podrá vender las tierras de cultivo a un tercero si recibe una oferta con un precio de compra más alto.
- El propietario continuará siendo un propietario y no obtendrá el efectivo rápido que generaría una venta de las tierras de cultivo.

Consideraciones fiscales

Consulte con su asesor fiscal para comprender las implicaciones fiscales de un contrato de arrendamiento con opción de compra o derecho de adquisición preferente. Las consecuencias fiscales variarán dependiendo de cómo se estructure la transacción.

RESUMEN

Las alternativas para la adquisición de tierras ofrecen opciones a los agricultores que no quieren o no pueden utilizar la financiación tradicional de terceros. Sin embargo, esos acuerdos suelen ser más complicados; se debe dedicar tiempo y cuidado a pensar en los detalles del acuerdo y ponerlos por escrito.

Esta guía fue generosamente preparada por Goodwin Proctor LLP.

¿Busca ayuda legal?

*¡Póngase en contacto con Legal Food Hub para ver si califica para recibir asistencia legal **gratuita!***

legalfoodhub.org

legalfoodhub@clf.org

1-844-LAW-GROW (1-844-529-4769)