



**EXPLANATION OF STATE OF WISCONSIN
WB-11 RESIDENTIAL OFFER TO PURCHASE
EXPLICACIÓN DE LA OFERTA RESIDENCIAL
DE COMPRA (WB-11)
DEL ESTADO DE WISCONSIN**

Production of this document was made possible with the
assistance of a grant from WHEDA.

Drafted by Attorneys Jeffrey Patterson, Richard Staff, Debra Peterson Conrad and Tracy Rucka

Translated by Jay Jurado with assistance from Timothy and Marta Smilanich.

©Copyright 2002 Wisconsin REALTORS® Association.

Reproduction of this document may be done without permission if it is reproduced in its entirety.

No representation is made as to the legal validity or adequacy of any provision
in any specific transaction.

EXPLANATION OF STATE OF WISCONSIN
WB-11 RESIDENTIAL OFFER TO PURCHASE

**EXPLICACIÓN DE LA OFERTA RESIDENCIAL DE COMPRA (WB-11)
DEL ESTADO DE WISCONSIN**

GENERAL NOTES

NOTAS GENERALES

This publication is intended to help you understand the WB-11 Residential Offer to Purchase ("the Offer"). It is a general discussion and cannot substitute for the assistance of a REALTOR® or an attorney. We recommend that you work with an experienced REALTOR® and/or a real estate attorney when buying or selling real estate.

Esta publicación se ha hecho para ayudarle a entender la Oferta Residencial de Compra WB-11 (La Oferta) Es una discusión general pero no puede sustituir la ayuda que le pueda dar un REALTOR® o la ayuda que un abogado pueda ofrecerle. Le recomendamos que usted trabaje con un REALTOR® con experiencia y/o un abogado que entienda de las propiedades inmobiliarias al vender las propiedades inmobiliarias.

This publication should be reviewed together with the "WB-11 Residential Offer to Purchase ("WB-11")." Please have the Offer in hand before continuing.

Esta publicación se debe revisar junto con el WB-11 Oferta Residencial de Compra ("WB-11") Tenga por favor la Oferta de Compra a disposición antes de continuar.

BROKER IDENTIFICATION Line 1

IDENTIFICACIÓN del CORREDOR Línea 1

In a real estate transaction there are two parties – the seller and the buyer. Line 1 indicates whom the broker drafting the offer is working for. The broker may work for the seller (agent of the seller or seller agency), for the buyer (agent of buyer or buyer agency), or for both the seller and the buyer (dual agency).

En una transacción de propiedades inmobiliarias hay dos participantes. El vendedor y el comprador. La línea 1 indica para quién el corredor que redacta la oferta está trabajando. El corredor puede trabajar para el vendedor (agente del vendedor o de la agencia del vendedor), para el comprador (agente del comprador o de la agencia del comprador), o para el vendedor y el comprador (agencia dual).

A broker who is working for one party may still help the other party. A broker who works with and helps the buyer may work for the buyer (buyer agency), for the seller (seller agency) or for both (dual agency).

Un corredor que está trabajando para un participante puede ayudar a otro participante. Un corredor que trabaja con y ayuda al comprador puede trabajar para el comprador (agencia del comprador), para el vendedor (agencia del vendedor) o para ambos (agencia dual).

If the agent is working for you, you are a client. If the broker is working for the other party but is also working with you and helping you, you are a customer. Clients and customers have different rights. These differences are explained in the listing contract, in the buyer agency agreement, and in an agency disclosure document often entitled "Notice to Clients and Customers" or "Disclosure of Real Estate Agency." It is important to understand the different duties owed to you if you are a client or if you are a customer. You may discuss these different duties with your REALTOR®.

Si el agente está trabajando para usted, usted es un cliente. Si el corredor está trabajando para la otra persona pero también está trabajando con usted y le está ayudando, usted es un comprador. Los clientes y los compradores tienen diferentes derechos. Estas diferencias se explican en el contrato de listado, en el acuerdo por escrito de la agencia del comprador, y en la información suministrada en el documento normalmente llamado "Noticia a los Clientes y Compradores" O "Información de la Agencia de Propiedades Inmobiliarias". Es importante entender las diversas obligaciones que usted se merece si usted es un cliente o si usted es un comprador. Usted puede discutir estas diversas obligaciones con su REALTOR®.

DISPOSICIONES GENERALES Líneas 2 - 16

The Offer must identify the buyer(s). The buyers' names should be printed exactly as they want their names to appear on the deed. Nicknames should not be used. Middle initials should be used. The buyers should consult an attorney about the different ways they can hold title to the property.

La oferta debe identificar el/ los comprador(es) Los nombres de los compradores deben ser escritos exactamente como quieren que sus nombres aparezcan en el documento. Los apodos no deben ser utilizados. Las iniciales medias deben ser utilizadas. Los compradores deben consultar con un abogado sobre las diversas maneras como ellos pueden estar en el título de la propiedad.

With residential property, the street address is usually enough to describe the property being purchased. For some properties the address is not enough and a "legal description" must be used. An example of this would be the sale of a house with an "extra lot." Instead of using the street address, the legal description would identify both the lots and the block where the lots are located (for example, Lots 4 & 5, Block 89). After the property is identified in the Offer it is referred to as "the Property" throughout the balance of the Offer.

Con las propiedades residenciales, la dirección de la calle es generalmente suficiente para describir la propiedad que se compra. Para algunas propiedades la dirección no es suficiente y una descripción legal debe ser utilizada. Un ejemplo de esto sería la venta de una casa con un lote extra. En vez de usar la dirección de la calle, la descripción legal identificaría ambos, el lote y el bloque donde se localizan los lotes o parcelas (por ejemplo, las parcelas 4 y 5, en el bloque 89) Después de que la propiedad se identifique en la oferta de ahí en adelante se referirá como "La Propiedad" durante la duración de la oferta.

The price should be written like you would on a bank check. For example: "Sixty-eight thousand six hundred fifty and no/100 Dollars. (\$68,650.00.)"

El precio se debe escribir como usted lo escribiría en un cheque de gerencia bancario. Por ejemplo: Sesenta y Ocho Mil Seiscientos Cincuenta dólares y 00/100 (\$68.650,00)

Sellers are not required to accept any offer, or even to respond to it – even if the price offered is more than the list price. Other Offer terms, other than price, may affect whether the seller is willing to accept the offer. For example, if a buyer can't close for six months or isn't paying any earnest money, the seller may want a higher price or may not be willing to accept the offer.

No se requiere que los vendedores acepten ninguna oferta, o aún respondan a ella, incluso si el precio ofrecido es más que el precio de lista. Otros términos de la oferta, aparte del precio, pueden afectar, si el vendedor está dispuesto a aceptar la oferta. Por ejemplo, si un comprador no puede cerrar la oferta por seis meses o no está pagando ningún dinero de garantía, el vendedor puede querer un precio más alto y a lo mejor no está dispuesto a aceptar la oferta.

Earnest money is money paid by a buyer (held by the broker) that shows the seller that the buyer is a "serious buyer." If the buyer decides to not buy the property or doesn't make a serious, good faith effort to close the transaction, the seller may be able to keep the buyer's the earnest money. If the buyer's contingencies cannot be met (for example, the buyer can't get the financing described in the financing contingency) the buyer may be legally entitled to get the earnest money back. If the buyer and the seller get into a dispute over the earnest money, the buyer and seller must work it out or go to small claims court. The broker will not decide who is entitled to the earnest money. See also lines 248-271 of the Offer.

El dinero de garantía o dinero de buena fe es dinero pagado por un comprador (retenido por el corredor) que le demuestra al vendedor que el comprador es un comprador interesado. Si el comprador decide no comprar la propiedad o no hace un esfuerzo serio y de buena fe para cerrar la transacción, el vendedor puede recibir el dinero de garantía. Si las contingencias del comprador no se pueden resolver (por ejemplo, el comprador no puede conseguir el financiamiento descrito en la contingencia de financiamiento) el comprador puede tener el derecho legal de recibir el dinero que dio de garantía. Si el comprador y el vendedor están en desacuerdo por el dinero de garantía, el comprador y el vendedor deben hacer el esfuerzo para solucionar este conflicto de una manera amigable, de lo contrario, tendrán que ir a la corte y resolverlo en El Tribunal de Casos Pequeños. El

corredor no decidirá quién tiene el derecho al dinero de garantía. Vea también a línea 248-271 de la oferta.

Earnest money can be paid at the time the offer is written or after the offer is accepted by the seller, or both.

El dinero de garantía puede ser pagado cuando se escribe la oferta o después de que la oferta es aceptada por el vendedor, o ambos.

“Inclusions and Exclusions.” The offer describes the real estate being purchased. Real estate includes the land, the buildings and other improvements called fixtures. “Fixtures” are improvements that are attached to buildings or land (sidewalks, fences, a basketball backboard attached to the garage, kitchen cabinets, wall to wall carpeting, etc.) There is a list of some items that are considered fixtures at lines 124 - 133 of the offer. The offer assumes all fixtures are part of the property being purchased unless a fixture is listed as “not included” on lines 15-16 or elsewhere in the offer. Lines 11-14 allow the buyer to include personal property (furniture, appliances, lawnmowers, etc.) in the Offer. All fixtures listed on lines 124-133 are included in the offer unless excluded. It also is important to include or exclude items that may not clearly be personal property or fixtures (a bookshelf that may or may not be considered “built-in”).

“Inclusiones y Exclusiones.” La oferta describe las propiedades inmobiliarias que son compradas. Las propiedades inmobiliarias incluyen el terreno, los edificios y otras mejoras personales que se han adherido físicamente al inmueble. Estas mejoras que se asocian a los edificios o al terreno (aceras, cercas, un tablero de baloncesto pegado al garaje, gabinetes / vitrinas de la cocina, el alfombrado, etc., etc.) Hay una lista de algunos artículos que se consideren mejoras personales en las líneas 124-133 de la oferta. La oferta asume que todas estas mejoras personales son parte de la propiedad que es comprada a menos que algunas de estas mejoras personales se enumeren como no incluidas en líneas 15-16 o en otra parte de la oferta. Las líneas 11-14 permiten que el comprador incluya las propiedades personales (muebles, aparatos domésticos, cortacéspedes, etc., etc.) en la oferta. Todas las mejoras personales enumeradas en líneas 124-133 se incluyen en la oferta a menos que estén excluidas. También es importante incluir o excluir los artículos que pueden claramente no ser propiedades personales (un estante que puede o no se puede considerar incorporado a la estructura de la propiedad).

The Offer determines what is included in the deal, not the seller's property information sheets. Be sure the offer written for you includes and excludes the correct property.

La Oferta determina qué se incluye en el negocio, no las hojas de venta con la información de la propiedad. Asegúrese que la oferta escrita por usted incluye y excluye la propiedad correctamente.

ACCEPTANCE / BINDING ACCEPTANCE Lines 17 – 21

ACEPTACIÓN / ACEPTACIÓN OBLIGATORIA Líneas 17 - 21

When all of the buyers and the sellers have signed the offer it is “accepted.” The date of the last of the parties’ signatures is the date of acceptance. Many deadlines in the contract will run from this date. The offer becomes a binding contract if the seller delivers the offer back to the buyer by the deadline for binding acceptance stated in the offer.

La oferta es “aceptada” cuando todos los compradores y vendedores han firmado la oferta. La fecha de la última firma de las personas involucradas es la fecha de la aceptación. Muchos plazos en el contrato se ejecutarán a partir de esta fecha. La oferta se convierte en un contrato obligatorio si el vendedor entrega la oferta al comprador antes del plazo para la aceptación obligatoria indicada en la oferta.

If the seller wishes to change any of the terms of the buyer's offer instead of accepting the offer as it was written, the seller will ordinarily give a counter-offer to the buyer. The counter-offer can be made after the deadline for binding acceptance.

Si el vendedor desea cambiar cualquiera de los términos de la oferta del comprador en vez de aceptar la oferta que ha sido escrita, el vendedor dará ordinariamente una contraoferta al comprador. La contraoferta se puede hacer después del plazo de vencimiento para que se convierta en aceptación obligatoria.

ENTREGA DE DOCUMENTOS Y NOTICIAS ESCRITAS Líneas 22-33

The buyer and seller must agree how they will deliver documents and notices relating to the offer.

El comprador y el vendedor deben ponerse de acuerdo de cómo se entregarán los documentos y noticias en lo referente a la oferta.

The Offer states 4 ways for the parties to communicate:

1. U.S. Mail
2. Commercial delivery service (UPS, etc)
3. Personal delivery
4. Fax transmission

La oferta indica 4 maneras para que las personas involucradas se comuniquen:

- 1. El Servicio de Correo de Los Estados Unidos**
- 2. El Servicio de Correo Privado (UPS, FedEx, etc.)**
- 3. Entrega Personal de Documentos. (Es buena idea pedir que firmen las copias con la fecha de entrega de los documentos)**
- 4. Trasmisión a través del Fax**

For reasons of speed, cost and convenience, fax transmission has become a common method to deliver documents. A party may use his or her real estate agent's fax number, but a party should first talk to the agent about how the office will handle faxes (will they record when the fax was received, will you get a copy, etc.).

Por razones de rapidez, costo y conveniencia, la transmisión del fax se ha convertido en un método común para entregar documentos. Una persona puede utilizar el número de su fax o el fax del agente de propiedades inmobiliarias, pero una persona debe primero hablar con el agente sobre cómo la oficina manejará los faxes (registran cuando el fax fue recibido, le darán a usted una copia, etc.)

Any one of the delivery methods can be deleted. For example, the parties may not want to use the mails because of the length of time a mailed document takes to get to the other party. With all methods, delivery is considered complete at the moment the document leaves the control of the party who is delivering it (depositing in mailbox, completed fax transmission, etc.)

Cualquiera de los métodos de entrega puede ser eliminado. Por ejemplo, cualquiera de las personas no quiere utilizar el correo debido al tiempo que un documento enviado toma para llegar a la otra persona. Con todos los métodos, la entrega se considera completa en el momento que el documento sale del control de la persona que lo está entregando (depositando en un buzón, cuando termina la transmisión del fax, etc.)

OCUPACIÓN Líneas 34 - 36

The right to occupy the property is usually considered the most important property owner's right. The Offer provides that, unless there are tenants, occupancy will be given to the buyer at the time the transaction closes. If the parties all agree, the time of occupancy can be changed (see the Offer, page 5, lines 293-297). The buyer could let the seller occupy for a period of time after closing, or the seller could let the buyer occupy before closing. If the buyer and seller agree to one of these different occupancy arrangements, they should have a written occupancy agreement. These occupancy agreements can be very complicated, so the parties should consider talking to an attorney about the details of the agreement. All personal property that is not included in the sale, and all garbage and debris must be removed from the house, garage, and yard before the buyer takes occupancy. Caution: If tenants occupy any part of the property at the time the offer is made, the purchase of the property does not affect the tenants' rights under their

lease. The seller and the buyer may wish to have a special agreement that addresses how the seller should handle certain situations that might arise with the tenants before closing. For example, does the buyer want the seller to renew or not renew a tenant's lease that expires before closing?

El derecho de ocupar la propiedad se considera generalmente la característica y el derecho más importante del dueño. La oferta indica que, a menos que haya inquilinos, la ocupación será dada al comprador cuando la transacción se cierra. Si todos convienen, el momento para ocupar la propiedad puede ser cambiada (vea la oferta, pagina 5, líneas 293-297) El comprador puede dejar que el vendedor ocupe la propiedad por un período de tiempo después del cierre, o el vendedor podría dejar que el comprador ocupe la propiedad antes del cierre. Si el comprador y el vendedor se ponen de acuerdo sobre cualquiera de estos arreglos, para determinar el momento de ocupar la propiedad, ambos de ellos deben tener un acuerdo por escrito. Estos acuerdos de la ocupación pueden ser muy complicados, así que las personas involucradas deben considerarlo muy seriamente y hablar con un abogado sobre los detalles del acuerdo. Toda la propiedad personal que no se incluye en la venta, y toda la basura y escombros se deben quitar de la casa, garaje, y el terreno antes de que el comprador ocupe la propiedad. Precaución: Si hay inquilinos que ocupan cualquier parte de la propiedad en el momento que se hace la oferta, la compra de la propiedad no afecta los derechos de los inquilinos con el contrato de arriendo que ellos tienen. El vendedor y el comprador pueden establecer un acuerdo especial que trate cómo el vendedor debe manejar ciertas situaciones que pudieran presentarse con los inquilinos antes del cierre. Por ejemplo, no se sabe si el comprador quiere que el vendedor renueve o no renueve el contrato de renta que tiene con los inquilinos que puede terminar antes del momento del cierre.

LEASED PROPERTY Lines 37-39

PROPIEDADES ARRENDADAS / ALQUILADAS Líneas 37-39

If tenants occupy the property, and their lease extends past the date set for closing, the buyer will assume the seller's rights and responsibilities as a landlord at the time of closing. Therefore, all of the terms of the seller's rental agreement with every tenant, whether the agreement is written or oral, should be carefully reviewed. All tenants' leases, applications, payment histories, etc. should be reviewed before the offer is written or a contingency should be added for this review. These and other rental property issues should be discussed with an attorney and may be addressed in a "rental property addenda" that is made part of the offer.

Si los inquilinos ocupan la propiedad, y el contrato de renta se extiende más allá de la fecha fijada para el cierre, el comprador asumirá los derechos y las responsabilidades del vendedor como propietario a la hora del cierre. Por lo tanto, todos los términos del contrato de alquiler del vendedor con cada inquilino, si el acuerdo es por escrito u oral, deben ser revisados cuidadosamente. Todos los contratos de los inquilinos, aplicaciones, historias de pago, etc. deben ser revisados antes de que se escriba la oferta o se debe agregar una contingencia para esta revisión. Éstos y otras cuestiones de la propiedad que ha sido alquilada se deben discutir con un abogado y se deben hacer por escrito en un documento llamado "Apéndice de las Propiedades Alquiladas" y este apéndice se hace parte de la oferta.

RENTAL WEATHERIZATION Lines 40-42

CLIMATIZACION DE PROPIEDADES ALQUILADAS Líneas 40-42

Wisconsin law requires many residential properties that are tenant-occupied to meet "weatherization" standards at the time they are sold. These standards are intended to ensure that rental properties are well insulated and energy-efficient. There are several exemptions from these requirements. For example, the property might already have received a "Certificate of Compliance" for these weatherization requirements. Or, if the property has four or fewer rental units and if buyer will move into and live in one of the units within 60 days of closing, it is exempt.

Las leyes del Estado de Wisconsin requieren que las propiedades residenciales que son ocupadas por inquilinos cumplan con los requisitos mínimos estándar de climatización antes de que sean vendidas. Estos estándares se han hecho para asegurarse de que las propiedades de alquiler son bien aclimatadas y económicas de energía. Hay varias exenciones de estos requisitos. Por ejemplo, la propiedad pudo haber recibido ya un "Certificado de Conformidad o Cumplimiento" para estos requisitos de climatización. O, si la propiedad es de cuatro o menos unidades de alquiler y si el comprador se muda a y vive en una de las unidades en el plazo de 60 días del cierre, es exenta.

If the property or transaction is not exempt, the buyer and seller must agree on who will be required to bring the property up to the standards. If the seller agrees to do this, then before closing the seller must:

1. Have the property inspected by a State-certified inspector to find out what work must be performed;
2. Do the work or hire a contractor to do it;
3. Have the property re-inspected by a State-certified inspector and obtain a Certificate of Compliance;
4. Bring the Certificate of Compliance to closing unless it can be recorded at the County Register of Deeds office before the closing.

Si la propiedad o la transacción no es exenta, el comprador y el vendedor deben ponerse de acuerdo en quién se compromete a traer la propiedad a los estándares requeridos. Si el vendedor se compromete a hacer esto, entonces antes de cerrar al vendedor debe:

- 1. Hacer que la propiedad sea examinada por un inspector certificado por el Estado para recomendar qué trabajos deben ser realizados;**
- 2. Hacer el trabajo o emplear un contratista para hacerlo;**
- 3. Hacer que la propiedad sea reinspeccionada por un inspector certificado por el Estado y obtenga un certificado de conformidad o cumplimiento;**
- 4. Traiga el certificado de conformidad al cierre a menos que ya haya sido registrado en la oficina de registro del condado antes del cierre.**

If the buyer will be responsible for complying with the weatherization standards, he or she must sign a form called a stipulation. By signing the stipulation, the buyer promises the State that the buyer will bring the property into compliance (items 1 – 4 above) within the 12 months following closing.

Si el comprador es responsable del cumplimiento de los estándares de climatización, él o ella debe firmar una forma llamada estipulación. Firmando la estipulación, el comprador promete al estado que el comprador traerá la propiedad al estándar mínimo requerido. (Artículo 1 - 4 arriba) en un plazo de 12 meses después del cierre.

PLACE OF CLOSING Lines 43-44

LUGAR DE CIERRE Líneas 43-44

Usually, the closing is held at the place that the buyer or the buyer's lender chooses. The transaction must close no later than the stated date unless the parties agree to close on a different date. If the buyer and seller agree to any change of the closing date, this agreement should be put in writing in an amendment to the offer.

Generalmente, el cierre se celebra en el lugar que el comprador o la Institución Hipotecaria elige. La transacción debe cerrarse a más tardar el día de la fecha indicada a menos que las personas involucradas convengan el cierre en una fecha distinta. Si el comprador y el vendedor convienen cualquier cambio del límite de la fecha, este acuerdo debe ser puesto por escrito en una enmienda a la oferta.

It may be difficult to select a closing date because the buyer and the seller often have very different needs. For example, buyers may wish to put the closing off for several months to give them time to sell their current residences, or sellers may be looking for quick sales because they have job transfers.

Puede ser difícil seleccionar una fecha límite porque el comprador y el vendedor tienen a menudo necesidades muy diversas. Por ejemplo, los compradores pueden desear hacer el cierre después de varios meses para tener tiempo de vender sus residencias actuales, o los vendedores pueden querer hacer ventas rápidas porque tienen transferencias del trabajo.

CLOSING PRORATIONS Lines 45-52

CIERRE PROPORCIONAL Líneas 45-52

The seller and buyer each will be responsible to pay their share of the bills that will come due after closing (property taxes, water bills natural gas bills, etc.). After closing, the buyer will get a bill that includes usage before and after the closing. Therefore, costs such as taxes and water and sewer charges are “prorated,” or divided between the buyer and the seller on an estimated basis. The seller pays the buyer the estimated amount the seller owes on the bill at closing, as shown on the closing statement. Each side takes some risk that the actual charges will be different than the estimated charges used to calculate at the closing prorations. If the seller or a broker knows of unusual circumstances that affect the estimates (a tax reassessment, the passing of a school bond issue, unusually high water usage) this should be disclosed to the buyer. A new proration formula, which takes into account the unusual circumstances, can then be put into the Offer.

El vendedor y el comprador cada uno de ellos serán responsables por pagar su parte de las cuentas que vendrán después del cierre (los impuestos del estado, agua, gas, electricidad etc.) Después del cierre, el comprador recibirá una cuenta en la que se incluya el uso antes y después del cierre. Por lo tanto, los costos tales como impuestos, agua y desagüe serán proporcionalmente divididos entre el comprador y el vendedor sobre una base estimada. El vendedor paga al comprador la cantidad estimada que el vendedor debe en la cuenta del cierre, según lo estipulado en la cuenta del cierre. Cada uno toma el riesgo de que los costos reales sean diferentes que los costos estimados que fueron usados para calcular estos costos de una manera proporcional cuando se haga el cierre. Si el vendedor o un corredor sabe de circunstancias inusuales que afectan las estimaciones (una nueva valoración de los impuestos, más impuestos generados por un nuevo mandato del distrito escolar, el uso de mucha agua) esto se le tiene que declarar al comprador. Y una nueva fórmula proporcional, que toma en cuenta estas circunstancias inusuales, se puede entonces poner en la oferta.

PROPERTY CONDITION PROVISIONS Lines 53-81

PROVISIONES DE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD Líneas 53-81

In Wisconsin, the seller of a residence is asked to make many representations regarding what they know about problems related to the property they are selling. These representations are not warranties. The representations are made in two places:

1. The seller's Real Estate Condition Report
2. Lines 59-81 of the Offer.

En el Estado de Wisconsin, se le pide al vendedor de una residencia hacer muchas representaciones con respecto a lo que él o ella sabe sobre los problemas relacionados con la propiedad que se está vendiendo. Estas representaciones no son garantías. Las representaciones se hacen en dos lugares:

- 1. El informe de la condición de las propiedades inmobiliarias hecho por el vendedor.**
- 2. Líneas 59 - 81 de la oferta.**

Sometimes the seller will not make any property condition representations (an as-is sale), but most buyers want to know what the seller knows about any problems with the property before making an offer.

Algunas veces el vendedor no hará ninguna representación de las condiciones de la propiedad en venta, (una venta así como está), pero la mayoría de los compradores quieren saber lo que sabe el vendedor sobre cualquier problema con la propiedad antes de hacer una oferta.

A buyer who receives a Real Estate Condition Report should review it closely. If the buyer does not receive the report until after the offer has been submitted, and if any of the defects listed in the report have not been disclosed before, the buyer may be able to rescind the transaction. If the buyer submits an offer after receiving the report, the buyer does not have any rescission rights based on what is disclosed in the report. The buyer should take the information in the report into account when making an offer.

Un comprador que recibe un informe de la condición de las propiedades inmobiliarias debe revisarlo muy seriamente. Si el comprador no recibe el informe sino después de que se haya sometido la oferta, y si por alguna

razón cualesquiera de los defectos enumerados en el informe no se han divulgado antes, el comprador puede poder rescindir la transacción. Si el comprador somete una oferta después de recibir el informe, el comprador no tiene ningún derecho a nulificar la oferta basado en lo que se divulga en el informe. El comprador debe tomar la información en el informe muy pero muy en cuenta al hacer una oferta.

Buyers and sellers should closely review the representations at lines 60 to 81. Unless the offer is modified or countered, the seller is stating to the buyer that seller knows of no such matters affecting the property. While this list does not include all matters that could adversely affect a property, there is a “catch-all” provision at lines 80 to 81. If a seller knows of any matter that a reasonable person would think is a significant defect, even if it does not fit into one of the other categories, the seller should disclose such information. This can be done at line 57 or in a counter-offer.

Los compradores y los vendedores deben revisar muy de cerca las representaciones en las líneas 60 a 81. A menos que se modifique o se contradiga la oferta, el vendedor está indicando al comprador que el vendedor no sabe de ningunos problemas que afectan la propiedad. Esta lista no incluye todos los problemas que podrían afectar adversamente la propiedad en venta, hay una cláusula o regla “catch-all” que por su generalidad comprende todo tipo de situaciones o un amplio espectro de casos en las líneas 80 a 81. Si un vendedor supiera de cualquier cosa que una persona razonable pensaría es un defecto significativo, incluso si no cabe en una de las otras categorías, el vendedor tiene que divulgar esa información. Esto se puede hacer en la línea 57 o en una contraoferta.

REAL ESTATE CONDITION REPORT Lines 82-91

INFORME DE LA CONDICIÓN DE LAS PROPIEDADES INMOBILIARIAS Líneas 82 - 91

A seller must provide written disclosures regarding matters the seller knows about and which adversely affect the property. This is done on a separate form called a Real Estate Condition Report. Sellers should complete this report when a listing is entered into. By statute, if the seller does not provide this report to a buyer within 10 days after an offer is accepted, the buyer may rescind or undo the offer (if rescission is done within 2 business days).

Un vendedor debe proporcionar reportes escritos con respecto a cosas que el vendedor sabe y que afectan adversamente la propiedad. Esto se hace en una forma separada llamada un informe de la condición de las propiedades inmobiliarias. Los vendedores deben terminar este informe cuando se entra en un listado. Por estatuto, si el vendedor no proporciona este informe a un comprador dentro 10 días después de que una oferta es aceptada, el comprador puede rescindir o deshacer la oferta (sí la revocación se hace dentro de 2 días laborales)

The statements made in the Real Estate Condition Report are not warranties – they are statements of things the seller has notice or knowledge of. Buyers should strongly consider obtaining an expert inspection of the property. See the “Inspection Contingency” at lines 298-315.

Las declaraciones hechas en el informe de la condición de las propiedades inmobiliarias no son garantías -son declaraciones de cosas que el vendedor sabe o tiene conocimiento. Los compradores deben considerar muy seriamente en contratar a un inspector de propiedades. Vea la Contingencia de Inspección en las líneas 298-315.

PROPERTY DIMENSIONS AND SURVEYS Lines 92-96

AGRIMENSURAS Y DIMENSIONES DE LA PROPIEDAD Líneas 92-96

If the boundaries or size of the lot, or the square footage of the home, or the dimensions of the rooms are important to a buyer, the buyer should personally verify this information. The information provided by the seller or broker is likely to be an estimate. Many buyers wish to know the total square footage of the home they’re buying, but there are different formulas used to make this calculation. If room dimensions or the square footage of the home are important to the buyer, the buyer should measure the rooms or the building or have someone measure them.

Si los límites o el tamaño del lote, o el área cuadrada del hogar, o las dimensiones de los cuartos son importantes para un comprador, el comprador debe verificar personalmente esta información. La información proporcionada por el vendedor o el corredor probablemente es un estimado. Muchos compradores quieren saber la

cantidad cuadrada total de la casa que están comprando, pero hay diversas fórmulas usadas para hacer este cálculo. Si las dimensiones del sitio o la cantidad cuadrada del hogar son importantes para el comprador, el comprador debe medir los cuartos o el edificio o buscar alguien que los mida.

Buyers should not assume that things such as fences, tree lines or utility poles are on the boundaries of the lot. If there is any doubt about the location of the boundaries or the dimensions of the lot, the buyer should obtain a survey. The seller may have a survey map, but an older survey may not show all features such as new improvements (fences, sheds, driveways) or easements.

Los compradores no deben asumir que las cosas tales como cercas, líneas de árboles o postes de electricidad están en los límites del terreno. Si hay alguna duda sobre la localización de los límites o de las dimensiones del terreno, el comprador debe obtener una agrimensura topográfica. El vendedor puede tener un mapa topográfico, pero un mapa viejo a lo mejor no muestra todas las mejoras nuevas de la propiedad tales como cercas, cobertizos, salidas u otras mejoras.

INSPECTIONS Lines 97-102

INSPECCIONES Líneas 97 - 102

This section sets the ground rules for any inspections the buyer is authorized to perform (see lines 298-315).

1. The buyer must notify the seller a reasonable time in advance of when the inspection will take place.
2. The seller must allow the inspector access to all areas the buyer has included in inspection contingencies in the offer (see lines 298-300).
3. The buyer must provide the seller and listing broker with a copy of any written report made by the inspector.
4. If anything is moved or removed in order to complete the inspection, it must be restored to its pre-inspection condition.
5. Except for testing for leaking carbon monoxide or natural gas, the right to inspect includes only the right to observe the property. Testing for such things as lead-based paint, radon, or soil contamination is not permitted under an "inspection" contingency.

Esta sección fija los principios y reglamentos básicos que autorizan al comprador para hacer inspecciones (vea las líneas 298-315)

1. **El comprador debe notificar al vendedor por adelantado en un tiempo razonable cuando ocurrirá la inspección.**
2. **El vendedor debe permitir el acceso del inspector a todas las áreas que el comprador ha incluido en las contingencias de la inspección en la oferta (vea las líneas 298-300)**
3. **El comprador debe darle al vendedor y al corredor una copia del informe escrito, echo por el inspector.**
4. **Si cualquier cosa se muda o se quita para completar la inspección, esta debe ser restablecida a la condición anterior de la inspección.**
5. **A excepción de la prueba para el monóxido de carbono o el gas natural que se escapa, el derecho de inspeccionar incluye solamente el derecho de observar la propiedad. Examinando para cosas tales como las pinturas a base de plomo, el radón, o la contaminación del suelo, estas no están permitidas bajo la contingencia de inspección.**

TESTING Lines 103-110

PRUEBAS Líneas 103 - 110

A buyer may be concerned with more than can be learned from a standard "home inspection" and may wish to test for environmental hazards such as lead-based paint, radon, toxic mold, asbestos, soil or water contamination, etc. The buyer only has the right to do those tests if the offer contains testing contingencies. The offer form, however, does not have any standard "testing" contingency. Because of this many brokers use addenda that include testing contingencies. These testing contingencies should clearly state what will be tested for, in what area of the property, if the

property is damaged by the test who is responsible for repairs, etc. A seller is not required to permit any sort of testing which has not been authorized in the offer. An exception to this is lead paint testing which the seller must allow in most residential properties built before 1978.

Un comprador puede estar preocupado y quiere saber mas que lo que la inspección estándar de la propiedad pueda ofrecerle y quiere inspeccionar sobre los peligros de contaminación ambiental tales como pinturas a base de plomo, radón, moho, asbesto, contaminación del suelo o del agua, etc. El comprador solamente tiene el derecho de hacer esas pruebas si la oferta contiene contingencias para hacer esas pruebas. La oferta, sin embargo, no tiene ninguna contingencia estándar de pruebas. Debido a esto, muchos corredores utilizan las adiciones que incluyen contingencias de prueba. Estas contingencias de prueba deben indicar claramente para qué será probada, en qué área de la propiedad, si la propiedad es dañada por la prueba quien es responsable por las reparaciones, etc. No se requiere que un vendedor permita ninguna clase de prueba que no se ha autorizado en la oferta. Una excepción a esto es la prueba de la pintura a base de plomo que el vendedor debe permitir en la mayoría de las propiedades residenciales construidas antes de 1978.

PRE-CLOSING INSPECTION Lines 111-114

INSPECCIÓN ANTES DEL CIERRE Líneas 111 - 114

Regardless of whether the buyer has had inspections or tests done, the buyer has the right to view the property again within 3 days before closing. There are two purposes for this inspection:

1. To be sure the property has been maintained in the condition it was in at the time of the offer and that any damage which occurred since then has been repaired, and
2. If the seller agreed to repair defects, to make sure that such repairs were correctly performed.

No hay ninguna diferencia si el comprador ha hecho las inspecciones o las pruebas, el comprador tiene el derecho de visitar o revisar la propiedad otra vez en el plazo de 3 días antes del cierre. Hay dos propósitos para esta inspección:

1. Para estar seguro que la propiedad ha sido mantenida en la condición en que estaba a la hora de la oferta y que cualquier daño que pueda haber ocurrido desde entonces tiene que ser reparado, y
2. Si el vendedor esta de acuerdo en reparar esos defectos, y para cerciorarse de que tal reparación sé a realizado correctamente.

PROPERTY DAMAGE BETWEEN ACCEPTANCE AND CLOSING Lines 115-123

DAÑOS MATERIALES ENTRE ACEPTACIÓN Y EL CIERRE Líneas 115-123

If the property is damaged by fire or a tornado or other causes after the offer is accepted, the seller should immediately obtain an estimate of the cost to repair the damage. If this cost is 5% of the sale price or less, the seller must repair the damage and restore the property to the condition it was in on the day of the offer.

Si la propiedad es dañada por un incendio o un tornado u otras causas después de que se acepte la oferta, el vendedor debe obtener inmediatamente un estimado del costo para reparar el daño. Si este coste es 5% del precio de venta o menos, el vendedor debe reparar el daño y restablecer la propiedad a la condición que estaba el día de la oferta.

If the damage exceeds 5% of the sale price, the seller must notify the buyer of this fact. The buyer may then elect to proceed with the offer or to rescind (cancel) it. If the buyer elects to proceed, the buyer is entitled to the seller's insurance proceeds plus a credit against the purchase price equal to the seller's insurance deductible. Before proceeding with the offer, the buyer will want to find out whether the seller has insurance and how much the insurance company is willing to pay.

Si el daño excede 5% del precio de venta, el vendedor debe notificar al comprador de este hecho. El comprador puede entonces elegir para proceder con la oferta o para rescindirla (cancelarla) Si el comprador elige proceder, dan derecho al comprador a los ingresos del seguro del vendedor más un crédito contra el precio de compra igual al deducible del seguro del vendedor. Antes de proceder con la oferta, el comprador deseará saber si el vendedor tiene seguro y cuánto está dispuesta la compañía de seguros a pagar.

ENSERES/MUEBLES/BIENES PERSONALES Líneas 124-133

Please review the discussion under “General Provisions” regarding inclusions and exclusions. The “Fixtures” section of the offer identifies those items of property, which are considered part of the property and are included in the sale unless the buyer and seller exclude them. The items listed are merely examples. There may be an item which is not listed but which falls under the definition of a fixture. Sellers should exclude any items they wish to take with them that may appear to a buyer to be part of the property.

Por favor repase los detalles bajo Provisiones Generales con respecto a inclusiones y exclusiones. La sección de “Enseres/Muebles/Bienes Personales” de la oferta identifica esos artículos de la propiedad, que se consideran parte de la propiedad y se incluyen en la venta a menos que el comprador y el vendedor los excluyan. Los artículos enumerados son simplemente ejemplos. Puede haber un artículo que no se enumera pero que cae bajo la definición de bienes personales. Los vendedores deben excluir cualquier artículo que deseen tomar con ellos y que pueda aparecer a un comprador que son parte de la propiedad.

A common problem area is rented water softeners and filtering systems. Buyers usually have no way of knowing that the seller doesn't own them and doesn't intend to include them in the sale. Under the offer's standard language, satellite dishes and component parts also are fixtures and are part of the sale unless excluded from the offer.

Un problema muy común son los suavizadores de agua alquilados y los sistemas de filtración. Los compradores no tienen generalmente ninguna manera de saber que el vendedor no es el dueño y no se prepone a incluirlos en la venta. Bajo el lenguaje estándar de la oferta, el disco para recepción de los satélites y sus componentes son bienes personales y son parte de la venta a menos que estén excluidos en la oferta.

Buyers should not rely on marketing information they receive before the offer is written even if it says what items of personal property will be included in the sale. If the buyer wants to include things like appliances in the purchase price, they must be listed at lines 13-14. If they are not listed in the offer and are not fixtures, the seller will assume the buyer does not want the items and will expect to take them before closing.

Los compradores no deben confiar en la información que reciben antes de que se escriba la oferta incluso si dice que los artículos de propiedad personal serán incluidos en la venta. Si el comprador desea incluir cosas como lavadoras o secadoras en el precio de compra, deben ser enumeradas en las líneas 13-14. Si no se enumeran en la oferta y no son enseres o bienes personales, el vendedor asumirá que el comprador no desea los artículos y se los llevara con él antes del cierre.

TIME IS OF THE ESSENCE Lines 135 – 139

EL TIEMPO ES DE CARÁCTER ESENCIAL Líneas 135 – 139

Between acceptance and closing there are many things that must happen by a deadline stated in the offer. The deadline may be a calendar date (such as closing) or a certain number of days from another event such as “acceptance.” Once an offer has been accepted, it is wise to make a list of all the deadlines that must be met. Do not assume that missing deadlines will be allowed. Failure to meet a deadline may entitle the other party to terminate the offer.

Entre la aceptación de la oferta y el cierre hay muchas cosas que pueden suceder antes del plazo indicado en la oferta. El plazo puede ser una fecha civil (tal como el cierre) o cierto número de días de otro acontecimiento tal como desde el día de la aceptación de la oferta. Inmediatamente una oferta se ha aceptado, es buena idea hacer una lista de todas las fechas para asegurarse que estas fechas se cumplan. No asuma que incumplir estos datos o fechas será permitido. El fallo de cumplir una de estas fechas puede dar derecho a la otra persona involucrada en la venta a terminar la oferta.

Unless the “Time is of the Essence” provision is modified or deleted, all deadlines must absolutely be completed by the exact deadline stated in the offer. A day or two late will not be good enough. If a deadline approaching and a party is not sure that the deadline can be met, the party should talk to the broker or an attorney about drafting an amendment to extend the deadline in writing. Parties should never rely on verbal extensions. Be certain to get the extension amendment signed by all parties before the deadline has passed.

A menos que se modifique el tiempo permitido, todas las fechas o datos se deben terminar absolutamente antes de la fecha o plazo exacto indicado en la oferta. Un día o dos mas tarde no es suficiente para mantener la legalidad de este documento. Si una fecha se acerca y la persona involucrada en el negocio no esta segura que la fecha indicada no es buena para resolver cualquier circunstancia imprevista, esta persona debe hablar con el corredor o un abogado para añadir una enmienda para ampliar el plazo indicado en el documento. Todas las personas involucradas nunca deben confiar en extensiones verbales. Esté seguro de conseguir la enmienda de la extensión firmada por todas las personas involucradas antes de que el plazo o la fecha haya pasado.

If “Time is of the Essence” is not used for some deadlines, there will be more flexibility in meeting the deadline dates – these deadlines must be met within a reasonable time. Any missed deadlines should be extended by amendment or an attorney should be consulted to determine exactly when the deadline must be met.

Si “El Tiempo es de Carácter Esencial” no se utiliza para algunas de las fechas, habrá más flexibilidad para resolver las fechas del plazo, estos plazos o fechas se deben resolver dentro de un tiempo razonable. Cualquier plazo o fecha que no se puede cumplir se debe ampliar por una enmienda, o un abogado debe ser consultado para determinar exactamente cuando el plazo o fecha debe ser resuelto.

DATES AND DEADLINES Lines 140 – 148

FECHAS Y VENCIMIENTOS Líneas 140 - 148

This section establishes the rules for calculating the exact moment in time when a deadline expires. Most contingency deadlines are calculated as a certain number of days from “acceptance.” Review lines 331 and 333 of the offer, or, if there was a counter-offer that was accepted, line 42, to determine the date of acceptance. In calculating the deadline, do not count the day acceptance occurred. For example, if line 331 indicates that the seller “accepted” your offer on July 1st, and the financing contingency is to be fulfilled “within 30 days of acceptance,” then the deadline is July 31st at midnight.

Esta sección establece las reglas para calcular el momento exacto en el tiempo en que expira una fecha o un plazo. La mayoría de los plazos de la contingencia se calculan en cierto número de días de la aceptación de la oferta. Repase las líneas 331 y 333 de la oferta, o, si había un contraoferta que ha sido validada, línea 42, para determinar la fecha de la aceptación de la oferta. Cuando calcule el vencimiento, no cuente la aceptación del día en que ocurrió. Por ejemplo, si la línea 331 indica que el vendedor acepto su oferta el día 1 de julio, y la contingencia del financiamiento debe ser cumplida dentro de 30 días de aceptación de la oferta, entonces el plazo es el día 31 de julio en la medianoche.

Unless otherwise specified, a deadline for a certain date will run through midnight of the last day. Midnight is the last moment of the day. If the parties prefer deadlines that end when people can be reached, such as 5:00 p.m., this must be stated in the offer.

Salvo especificación de lo contrario, un plazo por cierta fecha se ejecutará a la medianoche del día estipulado. La medianoche es el ultimo momento del día. Si las personas involucradas prefieren que los vencimientos terminen cuando la gente puede ser localizada, por ejemplo 5:00 PM, esto se debe indicar en la oferta.

FINANCING CONTINGENCY Lines 149 – 179

CONTINGENCIA DE FINANCIAMIENTO Líneas 149 - 179

Obtaining a loan is probably the key event in the success of most residential real estate transactions. Most buyers include a financing contingency, which provides that they legally do not have to close if they cannot obtain a loan commitment.

La obtención de un préstamo es probablemente el acontecimiento más dominante en el éxito de la mayoría de las transacciones residenciales de las propiedades inmobiliarias. La mayoría de los compradores incluyen una contingencia de financiamiento, que proporciona a que ellos no tienen que legalmente cerrar si ellos no pueden obtener una promesa o consolidación del préstamo.

The financing contingency does not require that the buyer actually obtain the loan – that doesn’t happen until the transaction closes. Instead, the buyer seeks to obtain a loan commitment on the terms stated in the financing contingency or on other terms that are acceptable to the buyer.

La contingencia del financiamiento no requiere que el comprador obtenga realmente el préstamo. Esto realmente no sucede hasta que la transacción se cierra. En lugar, el comprador intenta obtener una consolidación de préstamo en los términos indicados en la contingencia de financiamiento o en otros términos que sean aceptables al comprador. Pero realmente el aspecto más importante es que el comprador asegure que una Institución Hipotecaria se comprometa a darle el financiamiento en el momento del cierre.

A loan commitment is an agreement by a lender to lend money. In practice, the loan commitment itself has many conditions and requirements that the buyer must meet before the lender is obligated to make the loan. Before the buyer delivers a loan commitment to the seller, the buyer should make sure that the loan terms are satisfactory and that the buyer can satisfy the lender's requirements.

Una consolidación de préstamo es el acuerdo de una Institución Hipotecaria de prestar el dinero. En la práctica, la consolidación del préstamo en sí mismo tiene muchas condiciones y requisitos que el comprador deba resolver antes de que se obligue con la Institución Hipotecaria para obtener el préstamo. Antes de que el comprador entregue una consolidación de préstamo al vendedor, el comprador debe cerciorarse de que los términos del préstamo sean satisfactorios y que el comprador puede satisfacer los requisitos de la Institución Hipotecaria.

A financing contingency must contain very specific information regarding the terms of the loan the buyer will seek. A binding contract can only be established where all the basic elements of the financing are stated, so all of the "blanks" in the financing contingency should be filled in. If a buyer does not know exactly what loan terms are currently available, the buyer may state the least favorable terms that are acceptable to the buyer. The buyer still will be free to apply for the best financing available after acceptance.

Una contingencia del financiamiento debe contener información muy específica con respecto a los términos del préstamo que el comprador buscará. Un contrato obligatorio se puede establecer solamente donde todos los elementos básicos del financiamiento se indican, en todos los espacios en blanco de la contingencia de financiamiento, estos espacios en blanco deben ser llenados. Si un comprador no sabe exactamente qué términos de préstamo son actualmente disponibles, el comprador puede indicar los términos menos favorables que son aceptables al comprador. El comprador todavía está libre de solicitar el mejor financiamiento disponible después de la aceptación.

LOAN COMMITMENT: Unless otherwise agreed, the buyer is responsible for the costs of obtaining financing. The seller is entitled to ask for some evidence that the buyer is proceeding promptly to obtain the loan. If the seller asks, the buyer must supply evidence of applying for the loan.

LA PROMESA DE REALIZAR UN PRÉSTAMO EN DETERMINADAS CONDICIONES (PROMESA DE PRÉSTAMO): A menos que esté convenido de otra manera, el comprador es responsable de los costos de obtener el financiamiento. Esto da derecho al vendedor a pedir ciertas evidencias que el comprador está procediendo puntualmente y en tiempo a obtener el préstamo. Si el vendedor pide, el comprador debe proveer la evidencia de que está solicitando el préstamo.

CAUTION: Delivery of the buyer's loan commitment to the seller satisfies the financing contingency. This means that the buyer will become legally bound to close, unless there are other contingencies in the offer that have not been satisfied. Therefore, a loan commitment should not be delivered to the seller if it has terms and conditions less favorable than those stated in the financing contingency and are not acceptable to the buyer, or if it has conditions that the buyer cannot meet. The buyer can deliver the loan commitment to the seller to prove that the buyer has tried to get financing, but this should be done only if the buyer also delivers a written notice stating that the commitment is unacceptable along with the commitment.

PRECAUCIÓN: La entrega de la consolidación del préstamo del comprador con el vendedor satisface la contingencia de financiamiento. Esto significa que el comprador está obligado legalmente a completar el cierre, a menos que haya otras contingencias en la oferta que no han sido satisfechas. Por lo tanto, la promesa del préstamo no debe ser entregada al vendedor si las condiciones mínimas y menos favorables de las especificadas en las contingencias del préstamo que son aceptables por el comprador han sido satisfechas, o si las condiciones del comprador no pueden satisfacerse. El comprador puede entregar al vendedor la promesa del

préstamo para probar que ha intentado conseguir financiamiento, pero esto se debe hacer solamente si el comprador también entrega por escrito un documento en el cual se especifica que la promesa de financiamiento es inaceptable junto con la promesa de financiamiento.

SELLER TERMINATION RIGHTS: If the buyer fails to deliver a loan commitment by the deadline in the financing contingency, the contract does not automatically terminate. The seller may then terminate the contract by delivering a written termination notice to the buyer. However, if the buyer gets a written loan commitment into the seller's hands before the seller delivers the termination notice to the buyer, the contract is not terminated even though the loan commitment was late. If the buyer cannot get a loan commitment by the deadline, the parties may choose to 1) terminate the contract, 2) extend the deadline for obtaining a loan commitment, or 3) just wait to see what happens.

TERMINACIÓN DE LOS DERECHOS DEL VENDEDOR: Si el comprador no puede entregar una promesa de préstamo antes del plazo en la contingencia del financiamiento, el contrato no termina automáticamente. El vendedor puede entonces terminar el contrato entregando un documento por escrito al comprador indicando la terminación del contrato. Sin embargo, si el comprador consigue una promesa de préstamo por escrito y se la da al vendedor antes de que el vendedor le entregue el documento de terminación del contrato, el contrato no se termina aunque la promesa de préstamo esté atrasada. Si el comprador no puede conseguir una promesa de préstamo antes del plazo indicado, las partes involucradas pueden elegir 1) terminar el contrato, 2) prolongar el plazo para obtener una promesa de préstamo, o 3) esperar para ver que pasa.

FINANCING UNAVAILABILITY: If a buyer is unable to obtain a loan commitment, the buyer must deliver written notice to the seller stating that fact. The seller may keep the buyer legally bound by offering to finance the buyer's purchase on the terms and conditions stated in the financing contingency. Unless the buyer's financing contingency names a specific source of the funds (such as "First United National Bank of Appleton"), the seller then has 10 days to decide whether the seller wants to finance the buyer's purchase. The seller is permitted to obtain information regarding the buyer's creditworthiness before making this decision.

INDISPONIBILIDAD DE FINANCIAMIENTO: Si un comprador no puede obtener una promesa de préstamo, el comprador debe entregar al vendedor un documento por escrito que indica este hecho. El vendedor puede mantener al comprador limitado legalmente ofreciéndole financiar la compra al comprador en los términos y las condiciones indicados en la contingencia de financiamiento. A menos que la contingencia de financiamiento del comprador nombre una fuente específica de los fondos (tales como "Primer Banco Nacional Unido de Appleton"), el vendedor entonces tiene 10 días para decidir si el vendedor desea financiar la compra del comprador. El vendedor tiene permiso para obtener información con respecto a la capacidad acreedora del comprador antes de tomar esta decisión.

ADDITIONAL PROVISIONS / CONTINGENCIES Lines 180 -186

ADICIONES COMPLEMENTARIAS DE LAS CONTINGENCIAS Líneas 180 –186

The offer form is long, but it does not include all of the contract language, which the buyer and seller may need in a transaction. The blank lines can be used to add a contingency or other language as needed. Any offer language that does not meet a party's needs can be changed or stricken during drafting.

La forma de la oferta es larga, pero no incluye todo el lenguaje del contrato, que el comprador y el vendedor pueden necesitar en una transacción. Las líneas en blanco se pueden utilizar para agregar la contingencia u otro lenguaje necesario. Cualquier lenguaje de la oferta que no resuelva las necesidades de las personas involucradas se puede cambiar o eliminar durante la redacción.

While real estate agents are required to use most portions of the form, the use of some portions is optional, such as the contingencies on page 5. A contingency in an offer describes an event that must occur before a party is legally obligated to close the real estate transaction.

Los agentes de propiedades inmobiliarias están requeridos a utilizar la mayoría de las porciones de la forma, el uso de algunas porciones es opcional, por ejemplo las contingencias en la página 5. Una contingencia en una oferta describe un acontecimiento que deba ocurrir antes de que una de las partes se obligue legalmente para cerrar la transacción de las propiedades inmobiliarias.

EVIDENCIA DEL TÍTULO Líneas 188 - 218

In Wisconsin, when a seller gives title to the property to a buyer at closing, there are many items that affect the buyer's title. All titles are subject to local zoning ordinances, utility easements, property taxes which are not paid until the end of the year, etc. The purpose of reviewing title and getting title insurance is to make sure that there are not any items affecting the buyer's title that shouldn't be there, for example judgments, unpaid mortgages or other claims by neighbors or the government.

En Wisconsin, cuando un vendedor da el título de la propiedad a un comprador en el cierre, hay muchos artículos que afectan el título del comprador. Todos los títulos están sujetos a la conformidad de las ordenanzas locales, servicios públicos o utilitarios, impuestos de la propiedad que no han sido pagados todavía, etc. El propósito de repasar el título y de conseguir seguro del título es cerciorarse de que no hay ningún artículo que afecten el título del comprador, por ejemplo sentencias, las hipotecas sin pagar u otras demandas por los vecinos o el gobierno.

Title evidence is a very difficult area to understand. If a title problem arises, expert advice should be obtained. Representatives of the title insurance company can be helpful in explaining title problems, but cannot give you legal advice.

La evidencia del título es un área muy difícil de entender. Si se presenta un problema con el título, el asesoramiento de un experto debe ser obtenido. Los representantes de la compañía de seguros del título pueden ser provechosos para explicar problemas del título, pero no pueden darle asesoramiento jurídico.

The seller is obligated to deliver a warranty deed to the buyer (unless otherwise agreed). The deed is the document that the seller uses to transfer title to the property to the buyer in a real estate transaction. The seller also warrants that "clear title" has been transferred; that, in simplest terms, there are no liens against the property when the buyer receives the deed to the property. There are exceptions to such warranties. For example, the seller can't control utility easements; the gas or electric company has the right to place and maintain its lines on the property.

El vendedor está obligado a entregarle al comprador un instrumento de garantía al comprador (a menos que esté convenido de otra manera.) El instrumento es el documento que el vendedor utiliza para transferir título de la propiedad al comprador en una transacción de propiedades inmobiliarias. El vendedor garantiza que se haya transferido un título claro, en los términos más simples, que no haya ningún privilegio o derecho de preferencia de un acreedor, que pueda resultar de disposiciones legales, de contratos o de embargos judiciales, contra la propiedad cuando el comprador recibe el título de la propiedad. Puede estar o no acompañado de un derecho de retención y ser o no oponible a terceros adquirientes de los bienes afectados, según sea la causa de privilegio. Hay excepciones a tales garantías. Por ejemplo, los servicios públicos que el vendedor no puede controlar; el gas o la compañía eléctrica tiene el derecho de poner y de mantener sus líneas en la propiedad.

Buyers should be sure that they investigate all title items (often called "liens and encumbrances") to make sure they don't prohibit any of the buyer's plans, especially if the buyer plans on changing the manner in which the property will be used.

Los compradores deben asegurarse de investigar todos los artículos del título (a menudo llamados los "liens"- privilegio o derecho de preferencia de un acreedor, que pueda resultar de disposiciones legales, de contratos o de embargos judiciales, contra la propiedad cuando el comprador recibe el título de la propiedad, puede estar o no acompañado de un derecho de retención y ser o no oponible a terceros adquirientes de los bienes afectados, según sea la causa de privilegio - y los "encumbrances", gravámenes – cargas o derechos de garantía que pesa sobre una cosa, o derechos de terceros que inciden sobre un inmueble.) Para cerciorarse de que ninguno de ellos prohíba cualesquiera de los planes del comprador, especialmente si el comprador piensa en cambiar la manera en la cual la propiedad será utilizada.

The Seller must order, pay for, and provide to the buyer a commitment for title insurance. Wisconsin does not have a system where the government oversees or guarantees title to real estate. Instead, private "title" companies search the government records to determine the current status of title to the property being sold. The title company then issues a commitment in which it agrees that it will insure the buyer against unforeseen title "defects" if the steps

listed in the commitment are followed. The commitment is an important guide for the buyers and their attorney.

El vendedor debe ordenar, pagar, y proporcionar al comprador de una consolidación para el seguro del título. Wisconsin no tiene un sistema donde el gobierno supervisa o garantiza el título de las propiedades inmobiliarias. En lugar, las compañías privadas de títulos examinan los expedientes del gobierno para determinar el estado actual del título de la propiedad que es vendida. La compañía de título entonces publica una consolidación en la cual convenga que asegurará al comprador contra defectos imprevistos del título si se siguen los pasos enumerados. La consolidación es una guía importante para los compradores y sus abogados.

The seller must be sure that the title commitment is delivered to the buyer not less than 3 business days before closing. This allows the buyer a small amount of time to review the commitment to see if there are matters affecting the title that are objectionable.

El vendedor debe asegurar que la consolidación del título sea entregada al comprador en no menos de 3 días laborales antes del cierre. Esto le da al comprador tiempo suficiente para ver si tiene objeciones al título de las cuales no está de acuerdo.

The title commitment will contain an "Effective Date." The title company is indicating that in reviewing the title records, they did not search the records after the "Effective Date" and they will not insure the buyer against matters appearing after this date. This is why the buyer may want to ask for an additional type of insurance called "Gap" coverage. When the title company issues Gap coverage it is agreeing that it will insure the buyer against matters affecting title up until the time the deed the buyer receives from the seller is recorded.

La consolidación del título contendrá una fecha de entrar en vigor. La compañía de título está indicando que en el repaso de los expedientes del título, no examinaron los expedientes después de la fecha de vigencia y no asegurarán al comprador contra los récords que aparezcan después de esta fecha. Ésta es la razón por la cual el comprador puede pedir un tipo adicional de cobertura de seguro llamado "Gap coverage" (Cobertura de Vacío / boquete.) Cuando la compañía de título publica cobertura de boquete está conviniendo que asegurará al comprador contra problemas que afecten el título hasta y durante el tiempo en que el comprador recibe el título registrado del vendedor.

If the title commitment indicates matters that are not acceptable, you must notify the seller of your objections. The seller will then have 15 days to resolve the problem. If these 15 days extends past the closing date, the closing is automatically extended for this purpose.

Si la consolidación del título indica problemas que no son aceptables, usted debe notificar al vendedor de sus objeciones. El vendedor entonces tendrá 15 días para resolver el problema. Si estos 15 días extienden más allá de la fecha límite, el cierre se amplía automáticamente para este propósito.

SPECIAL ASSESSMENTS: Property owners pay real estate taxes. When there is a municipal project, which specially benefits particular properties (installing new sidewalks), the property owners may also have to pay a separate tax called a special assessment.

IMPUESTOS ESPECIALES: Los propietarios de propiedades inmobiliarias pagan impuestos. Cuando hay un proyecto municipal, que beneficia especialmente las propiedades inmobiliarias (instalación de aceras nuevas), los propietarios de la propiedad tienen que pagar un impuesto separado llamado impuesto especial.

If work on the project has started, and/or the local municipality has passed a final resolution ordering the work that will be paid for with special assessments (a levy), it is assumed that the purchase price reflects this improvement and that the seller should pay the assessment. For example, the property is more appealing and valuable if the street was recently re-paved. If the special assessment has not been levied and the work has not started, then the offer assumes that the assessment should be paid by the buyer when the bill comes due after closing.

Si el trabajo sobre el proyecto ha comenzado, y/o el municipio local ha pasado una resolución final que ordena que el trabajo sea pagado con los impuestos especiales (una recaudación), se asume que el precio de compra refleja esta mejora y que el vendedor debe pagar el impuesto. Por ejemplo, la propiedad es más atractiva y valiosa si la calle fue repavimentada recientemente. Si el impuesto especial no se ha impuesto y el trabajo no ha comenzado, la oferta asume que el impuesto debe ser pagado por el comprador cuando viene la cuenta después del cierre.

ENTREGA / RECIBO Líneas 219 - 227

(Refer to lines 22 – 33 on page 1 of the offer) This section regulates the delivery of documents and notices.

1. When there are two or more buyers, or two or more sellers, delivery of a document or notice to just one of them is considered a completed delivery.

If one party has delivered a notice or waiver to the other party, the first party cannot later withdraw it unless the other party agrees, in writing, that it will be disregarded. A party can withdraw an offer before it is accepted, but a written notice that has been delivered to the other party cannot be undone or withdrawn.

(Refiérase a las líneas 22 - 33 en la pagina 1 de la oferta) esta sección regula la entrega de documentos y de noticias.

1. Cuando hay dos o más compradores, o dos o más vendedores, la entrega de un documento o de una noticia a apenas uno de ellos se considera una entrega completa. Si una persona ha entregado una noticia o una renuncia a la otra persona, la primera persona no puede retirarlo más adelante a menos que la otra persona convenga, por escrito, que será desatendido o invalidado. Una persona puede retirar una oferta antes de que se valide, pero una noticia por escrito que se ha entregado a la otra persona no puede deshacerse o eliminarse.

INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES Líneas 228 - 246

All parties have the obligation to proceed diligently and in good faith to carry out all of the provisions in the contract. If a party does not perform his or her obligations under the contract, the other party may consider this to be a breach of contract or a default. The results can be very serious.

A party who believes a breach or default has occurred should:

1. Carefully review the contract and the documents related to it. (Offer, counter-offer, addenda, Real Estate Condition Report, amendments to the offer, etc.) To see if the documents support this belief, and

2. Seek legal advice. Real estate agents cannot give legal advice. An attorney can review the documents, investigate the facts, give an opinion about whether there is a breach, and discuss potential remedies and the time and expenses involved in pursuing such remedies.

Todas las personas involucradas en el negocio tienen la obligación de proceder diligentemente y de buena fe para realizar todas las provisiones en el contrato. Si una persona no realiza su o sus obligaciones bajo contrato, la otra persona puede considerar esto como un rompimiento del contrato o un incumplimiento. Los resultados pueden ser muy serios.

Si una de las personas cree que ha ocurrido un rompimiento o incumplimiento del contrato, debe:

1. Repasar cuidadosamente el contrato y los documentos relacionados con él (oferta, contraoferta, adiciones, informe de la condición de las propiedades inmobiliarias, enmiendas a la oferta, etc.) Para ver si los documentos soportan esta creencia, y

2. Conseguir asesoramiento jurídico inmediatamente. Los agentes de propiedades inmobiliarias no pueden dar asesoramiento jurídico. Un abogado puede repasar los documentos, investigar los hechos, y dar una opinión indicando si hay un incumplimiento, así se podrán discutir estos problemas potenciales, el tiempo y los costos implicados para solucionar estos problemas.

Some of the potential legal remedies available to the buyer and seller include:

1. Asking the courts to make the buyer buy, or make the seller sell, the property (specific performance).

2. Allowing the seller to keep the buyer's earnest money (liquidated damages).

3. Asking the courts to make the other party pay money for the losses resulting from the breach (actual damages).

Algunos de los remedios legales disponibles para el comprador y el vendedor incluyen:

- 1. Pedir a las cortes que hagan que el comprador compre, o que hagan que el vendedor venda, la propiedad (funcionamiento específico.)**
- 2. Permitir que el vendedor cobre el dinero de garantía o de buena fe (daños liquidados.)**
- 3. Pedir a las cortes que hagan que la otra persona involucrada en el negocio pague dinero por las pérdidas incurridas como resultado del rompimiento o incumplimiento del contrato (daños reales.)**

EARNEST MONEY Lines 247 – 271

DINERO DE GARANTÍA O DINERO DE BUENA FE Líneas 247 - 271

This section deals primarily with what will happen to the earnest money if the transaction does not close and the parties fail to agree on how the money should be disbursed. The contract assumes that a real estate broker is holding the earnest money in the broker's trust account.

Esta sección trata sobre todo lo que sucederá con el dinero de garantía si la transacción no se cierra y las personas involucradas no pueden ponerse de acuerdo en cómo el dinero debe ser desembolsado. El contrato asume que un corredor de propiedades inmobiliarias está manteniendo el dinero de garantía en la cuenta de fideicomiso del corredor.

If the offer does not close, the broker disburses or pays the earnest money as directed by a written agreement of the buyer and seller, or as ordered by the court. All earnest money disputes in 1-4 family residential transactions are decided in small claims court. The broker is not permitted to make a decision about who is legally entitled to the money. It is up to the seller and the buyer to find a way to settle the dispute. The broker can take no action regarding the earnest during the 60 days after the transaction was to close. After the 60 days, the broker may:

Si la oferta no se cierra, el corredor desembolsa o paga el dinero de garantía según lo acordado en el acuerdo por escrito del comprador y del vendedor, o según lo ordenado por la corte. Todos los conflictos del dinero de garantía en las transacciones residencias para 1 a 4 familias se deciden en la corte pequeña del Condado. El corredor no está permitido a tomar una decisión sobre quién tiene el derecho legal al dinero de garantía. Está es una decisión entre el vendedor y el comprador para encontrar una manera de solucionar el conflicto. El corredor no puede tomar ninguna acción con respecto al dinero de garantía durante 60 días después de que la transacción hubiese podido cerrarse. Después de los 60 días, el corredor puede:

1. Hire a lawyer to review the facts and determine which party should have the money after the 60 days has passed. After the lawyer makes this determination:

- a. The broker can take up to \$250 out of the earnest money to pay for the lawyer's fees, and
- b. The broker must give 30 days advance notice by certified mail of its intent to send the money to the party selected by the lawyer. This gives a party who disagrees with the lawyer's decision an opportunity to start a small claims lawsuit. The broker will then either deposit the money with the court or hold it until the suit is resolved.

1. Contratar a un abogado para revisar los hechos y determinar quien es la persona que debe recibir el dinero de garantía después que los 60 días han pasado. Después que el abogado hace esta decisión:

- a. El corredor puede tomar \$250 del dinero de garantía para pagar los honorarios de abogado, y**
- b. El corredor debe mandar por correo certificado 30 días antes de que su intención sea darle el dinero de garantía a la persona seleccionada por el abogado. Esto le da la oportunidad a la otra persona para protestar la decisión del abogado y poder iniciar una demanda en el Juzgado pequeño del condado. El corredor después depositará el dinero con la corte o lo mantendrá hasta que se resuelve la demanda.**

2. Start a lawsuit naming the buyer and the seller and asking the small claims court to resolve the dispute.

2. Empezar una demanda donde nombra al comprador y al vendedor y le pide a la corte para que resuelva el conflicto.

3. Continue to do nothing, leaving the resolution of the dispute to the parties and their attorneys.

3. Continuar sin hacer nada, dejando la solución del conflicto a las personas involucradas y a sus abogados.

Even if the party who disagrees with the lawyer's decision does not start a lawsuit within the 30 days, they may still do so later. The lawyer does not determine who is legally entitled to the money. The lawyer's decision merely changes the location of the money. Of course, if a lawsuit is successful, it is typically easier to collect the money from the broker than from the other party.

Incluso si la persona que no está de acuerdo con la decisión del abogado no comienza una demanda en 30 días, puede hacerlo más adelante o después que los 30 días han pasado. El abogado no determina quién tiene el derecho legal al dinero de garantía. La decisión del abogado cambia simplemente la localización del dinero. Por supuesto, si se gana una demanda, es típicamente más fácil recoger el dinero del corredor que de la otra persona.

ENTIRE CONTRACT Lines 272 – 274

CONTRACTO EN SU TOTALIDAD Líneas 272 - 274

In this section the parties agree that everything that has been represented or agreed to is stated in the contract. For example, if the buyer was given an information sheet before making the offer, which said, "Washer and Dryer included," the washer and dryer are not included in the sale unless the contract says so. If you believe you have reached an agreement on a particular point, be sure it is written in the contract.

En esta sección las personas involucradas se ponen de acuerdo que todo lo que se ha representado o convenido está indicado en el contrato. Por ejemplo, si, antes de hacer la oferta, le dieron al comprador una hoja con información que indica que la lavadora y la secadora están incluidos, la lavadora y la secadora no están incluidos en la venta a menos que el contrato lo diga. Si usted cree usted ha llegado a un acuerdo en un momento determinado, esté seguro de que está escrito en el contrato.

SALE OF BUYER'S PROPERTY CONTINGENCY Lines 278 – 281

CONTINGENCIA DEL COMPRADOR DE LA PROPIEDAD EN VENTA Líneas 278 - 281

Many buyers do not have enough money to complete the purchase of a new home until they have sold their current home. These buyers generally include a contingency for the "sale of buyer's property" in their offer.

Muchos compradores no tienen bastante dinero para terminar la compra de un nuevo hogar hasta que han vendido su hogar actual. Estos compradores incluyen generalmente una contingencia para la venta de la propiedad del comprador en su oferta.

The real estate industry often makes a distinction between the "sale" and the "closing" of real estate. A "sale" is the obtaining of a valid accepted offer on the buyer's current home. The contingency specifies that the offer is contingent upon both the sale (accepted offer) and the closing of the buyer's current home.

La industria de propiedades inmobiliarias hace a menudo una distinción entre la venta y el cierre de las propiedades inmobiliarias. Una venta es la obtención de una oferta válida del hogar actual del comprador. La contingencia especifica que la oferta es contingente sobre la venta (oferta validada) y el cierre del hogar actual del comprador.

If a buyer has made a diligent attempt to sell, and close the sale, of his current residence and is not able to by the date specified at line 280, the buyer is not obligated to buy the new property.

Si un comprador ha hecho una tentativa diligente de vender, y cerrar la venta, de su residencia actual y no puede por a la fecha especificada en la línea 280, el comprador no se obliga para comprar la nueva propiedad.

Many buyers are upset when a seller accepts their offer, but continues to advertise and show the property. However, just because a seller has accepted one buyer's offer to purchase does not mean that the seller must stop marketing his property. The seller is free to ask for other offers.

Muchos compradores se molestan cuando un vendedor valida su oferta, pero continúan anunciando y mostrando la propiedad. Sin embargo, apenas porque un vendedor ha validado una oferta del comprador a comprar la propiedad esto no significa que el vendedor debe parar el mercadeo de su propiedad. El vendedor está libre para conseguir otras ofertas.

CONTINUED MARKETING Lines 282 – 284

CONTINUACIÓN DE MERCADEO Líneas 282 - 284

Unless this clause is marked “N/A” or expressly deleted from the contract, it automatically is a part of the contract when the “Sale of Buyer’s Property Contingency” has been agreed to. In the real estate industry, this is often called a “bump” clause. When a seller accepts a bona fide offer from a second buyer, this clause permits the seller to notify the first buyer of this fact and require the first buyer to waive his “Sale of Buyer’s Property” contingency and perform other specified tasks or loose his interest in the property. It essentially permits a seller who has found another buyer to “bump” the first buyer out of the transaction if the first buyer cannot meet the requirements stated in the offer.

A menos que esta cláusula sea marcada N/A o expresamente se haya eliminado del contrato, es automáticamente una parte del contrato cuando “la contingencia de venta de la propiedad del comprador” se ha convenido. En la industria de propiedades inmobiliarias, esto a menudo se llama una cláusula del tope. Cuando un vendedor valida una oferta auténtica de un segundo comprador, esta cláusula permite al vendedor notificar al primer comprador de este hecho y requerir al primer comprador para que renuncie su contingencia de venta de la propiedad del comprador y hacer otras tareas especificadas o soltar su interés en la propiedad. Esencialmente permite a un vendedor que ha encontrado a otro comprador topetar al primer comprador fuera de la transacción si el primer comprador no puede resolver los requisitos indicados en la oferta.

The seller is not obligated to use this bump clause. The second offer may be for a lower price than the first offer or there may be other reasons that the seller may not wish to give the “bump” notice to the first buyer. (See “Secondary Offer” clause at lines 287 –292.) The seller may be willing to wait a while longer to see if the first buyer is successful in selling the first buyer’s current residence. The seller could, however, change his mind and issue the “bump” notice at any time.

El vendedor no está obligado a usar esta cláusula de topetón. La segunda oferta puede ser un precio más bajo que la primera oferta o allí pueden haber otras razones por las que el vendedor no quiere implementar la cláusula del topetón al primer comprador. (Vea la cláusula de la oferta secundaria en las líneas 287 – 292.) El vendedor puede estar dispuesto a esperar un tiempo más largo para ver si el primer comprador puede vender su residencia actual. El vendedor podría, sin embargo, cambiar de idea y notificar al primer comprador de la cláusula de topetón en cualquier momento.

If the first buyer receives a “bump” notice from the seller, the buyer will have a specific number of hours (typically, 48 – 96) in which to deliver to the seller a written waiver of his “Sale of Property” contingency and complete any other requirements specified at lines 283 and 284. Because the buyer must make some difficult decisions in a short time, the time period does not commence until the buyer’s “actual receipt” of the seller’s bump notice. It would make no sense, for example, if the buyer had 48 hours from the seller’s delivery of the notice because, in most contracts, delivery can be made by dropping the document in the mailbox. The time period might expire before the buyer receives the notice.

Si el primer comprador recibe un aviso de la cláusula de topetón del vendedor, el comprador tendrá un número específico de horas (típicamente, 48 - 96) en la cuál podrá entregar al vendedor una renuncia por escrito de su contingencia de venta de la propiedad del comprador y para completar cualquier otro requisito especificado en las líneas 283 y 284. Porque el comprador debe tomar algunas decisiones difíciles en un tiempo corto, el período no comienza hasta que el comprador reciba la notificación de la cláusula de topetón del vendedor. No tendría ningún sentido, por ejemplo, si el comprador tiene 48 horas de notificación del vendedor porque, en la mayoría de los contratos, la entrega puede ser hecha cuando el documento llega al buzón de correo. El período pudo haber expirado antes de que el comprador reciba la notificación.

OFERTA SECUNDARIA Líneas 287 - 292

When a seller already has an accepted offer with the “primary” buyer, the seller must be certain that any new contract entered into states that it is “secondary” - not binding on the seller unless the seller takes action to move the secondary offer into “primary” position. This clause fulfills that purpose.

Cuando un vendedor ya tiene una oferta validada con el primer comprador, el vendedor debe estar seguro de que cualquier nuevo contrato establecido con otra parte indique que es un contrato secundario. - que no obliga al vendedor a menos que el vendedor mueva la oferta secundaria a la posición de primaria. Esta cláusula satisface ese propósito.

The seller may “elevate” a secondary buyer into primary position merely by giving written notice to the “secondary” buyer. A secondary buyer is “locked-in” and cannot withdraw their offer for the number of days entered at lines 291 – 292. This is done to give the seller an opportunity to “bump” the primary buyer and not lose both buyers. A seller would not want to issue a “bump” notice, have the secondary buyer issue a notice of withdrawal, and then also lose the primary buyer.

El vendedor puede elevar un comprador secundario a la posición primaria simplemente notificando por escrito al comprador secundario. Un comprador secundario está obligado y no puede retirar su oferta por el número de días incorporados en las líneas 291 - 292. Esto se hace para darle al vendedor la oportunidad de topetar al comprador primario sin perder a ambos compradores. Un vendedor no quiere notificar hacer el aviso de topetón si al mismo momento el comprador secundario notifica al vendedor que ha perdido interés en su propiedad y de esta manera también pierde al comprador primario.

The seller may accept more than one “secondary” offer. In this situation, all offers that are not “primary” are considered secondary. Unless this clause is modified to say so, the seller may pick any of the secondary offers and make it primary if the original primary offer is terminated. No particular secondary offer has priority over any other. There is no priority for a secondary buyer who got his offer accepted before the other secondary buyers, or for a secondary buyer who has offered a higher price.

El vendedor puede aceptar más de una oferta del comprador secundaria. En esta situación, todas las ofertas que no son primarias se consideran secundarias. A menos que esta cláusula se modifique para indicar lo contrario, el vendedor puede escoger cualesquiera de las ofertas secundarias y hacerlas primarias si se ha terminado la oferta primaria original. Ninguna oferta secundaria determinada tiene prioridad sobre cualquier otra. No hay prioridad para un comprador secundario que consiguió que su oferta sea validada antes de los otros compradores secundarios, o para un comprador secundario que ha ofrecido un precio más alto o elevado.

PRE/POST CLOSING OCCUPANCY Lines 293 – 297

OCUPACIÓN ANTES / DESPUÉS DEL CIERRE Líneas 293 - 297

Typically, the seller does not permit the buyer to occupy the property before closing and the buyer does not permit the seller to occupy the property after closing. This clause provides the bare minimum necessary to create an occupancy agreement when such an arrangement is necessary. It states who will occupy the property, for how long, and for how much money. The clause warns the parties to “Consider a special agreement regarding occupancy escrow, insurance, utilities, maintenance, keys, etc.”

The real estate agent should have a form that deals with various occupancy issues.

Típicamente, el vendedor no permite que el comprador ocupe la propiedad antes del cierre y el comprador no permite que el vendedor ocupe la propiedad después del cierre. Esta cláusula proporciona lo mínimo necesario para crear un acuerdo de ocupación cuando tal arreglo es necesario. Indica quién ocupará la propiedad, por cuánto tiempo, y por cuánto dinero. La cláusula advierte a las personas involucradas para que consideren un acuerdo especial con respecto al depósito de dinero, seguro, servicios públicos, mantenimiento, llaves, etc. El agente de propiedades inmobiliarias debe tener una forma que se ocupe de las varias ediciones de la ocupación.

CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN Líneas 298 - 315

This contingency calls for a home inspection by a Wisconsin registered home inspector. Wisconsin registered home inspectors are required by law to have a certain level of expertise and to conduct their inspections and make their reports according to certain rules. If such an inspector notes a defect, there is a level of reliability in their conclusion.

The contingency provision can also be completed to provide for a second inspection of a particular item by a qualified independent inspector, for example an experienced roofer will inspect the roof.

Esta contingencia requiere una inspección de la propiedad por un inspector de casas registrado en el Estado de Wisconsin. La ley requiere a los inspectores de casas registrados en el Estado de Wisconsin a tener cierto nivel de maestría y a conducir sus exámenes y hacer sus informes según ciertas reglas. Si tal inspector observa un defecto, hay un nivel de confiabilidad en su conclusión. Los requisitos de la contingencia también determinan para proveer por una segunda inspección de un artículo determinado por un inspector independiente cualificado, por ejemplo un carpintero especialista en terrazas y con experiencia examinará la azotea.

A buyer must consider:

1. What type of inspection the buyer wants
2. Whether the buyer will reserve the right to have any particular items specially inspected
3. How long the buyer will have to conduct the inspections and decide what to do
4. Whether the seller will have the right to “cure” (repair) defects

Un comprador debe considerar:

1. Qué tipo de inspecciones el comprador desea
2. Si el comprador reserva el derecho de inspeccionar cualquier artículo determinado.
3. Cuanto tiempo el comprador tendrá para conducir las inspecciones y decidir qué hacer
4. Si el vendedor tiene el derecho a la cura (reparación) de defectos.

A buyer may not:

1. Claim that an item is a defect unless it has been noted in the home inspector’s written report
2. Claim that an item is a defect, even if it is mentioned in the inspection report, unless it fits the definition of a defect at lines 311 – 315.
3. Claim that an item is a defect if the buyer had notice or knowledge of the nature and extent of the defect before the buyer signed the offer to purchase.

Un comprador no puede:

1. Declarar que un artículo tiene un defecto a menos que haya sido escrito en el informe del inspector de casas.
2. Declarar que un artículo tiene un defecto, inclusive si está escrito en el informe, a menos que cumple con la definición de defecto en las líneas 311 - 315.
3. Declarar que un artículo tiene un defecto si el comprador nota o se da cuenta de la naturaleza y extensión del defecto antes de que el comprador firme la oferta de compra.

RIGHT TO CURE / NO RIGHT TO CURE

CON DERECHO A REPARAR / SIN DERECHO A REPARAR

If the buyer and seller agree the seller will not have the right to cure defects, these rules apply:

1. If a defect is appropriately noted by the buyer's inspector, and
2. If the item is a defect as defined in the contract, and
3. If the defect was not disclosed to or known by the buyer before the buyer made his offer, and
4. If the defect is objected to by the buyer,

Then the buyer may deliver to the seller, and to the listing broker if the property is listed, a copy of the inspection report and a written notice listing the defects to which the buyer objects, no later than the deadline specified at line 301. This notice is called a notice of defects. If the buyer takes this step, the contract becomes null and void and is cancelled.

Si el comprador y el vendedor se ponen de acuerdo que el vendedor no tiene derecho a reparar los defectos, estas reglas se aplicarán:

- 1. Si un defecto es identificado de manera adecuada por el inspector de casas contratado por el comprador, y**
- 2. Si el artículo tiene un defecto tal y como es definido en el contrato, y**
- 3. Si el defecto no fue divulgado al comprador o el mismo comprador no se enteró del defecto antes de hacer la oferta, y**
- 4. Si el comprador se opone al defecto,**

Entonces el comprador puede entregar al vendedor, y al corredor del listado si la propiedad esta todavía en la lista, una copia del informe de inspección y una nota escrita con la lista de defectos con que el vendedor no está de acuerdo, a más tardar en la fecha de vencimiento especificada en la línea 301. Esta notificación se llama una noticia de defectos. Si el comprador toma esta medida, el contrato llegará a ser sin efecto ni valor, y es cancelado.

Many buyers who become aware of defects remain interested in the property and don't wish to cancel the contract. The buyer in this situation may propose a different solution. The buyer may propose an amendment to the offer, which calls for the seller to repair the defect in a specific manner, or which calls simply for the seller to credit the buyer with a sum of money so the buyer can later do the repair. (Buyers should consult with their lender about how such a credit, if agreed to, may impact the amount of money they can borrow – a lender often views such a credit as a reduction in the purchase price.) The seller is not required to agree to the proposed amendment. The buyer will lose the protections of the inspection contingency if no notice of defects is given and seller does not agree to the amendment.

Muchos compradores que se enteran de los defectos siguen estando interesados en la propiedad y no quieren cancelar el contrato. En esta situación el comprador puede proponer una solución diferente. El comprador puede proponer una enmienda a la oferta, que indica que el vendedor repare el defecto de una manera específica, o que pueden más adelante hacer estas indicaciones simplemente para que el vendedor acredite al comprador con una suma de dinero y así el comprador hace las reparaciones necesarias. (Los compradores deben consultar con su Institución Hipotecaria sobre cómo este crédito, si está convenido, puede afectar la cantidad de dinero que ellos pueden pedir prestado – las Instituciones Hipotecarias a menudo ven estos créditos como una reducción en el precio de compra.) El vendedor no tiene que estar de acuerdo con la enmienda propuesta. El comprador perderá las protecciones de las contingencias de inspección si no da ninguna noticia de los defectos y el vendedor no está de acuerdo con la enmienda.

If the seller has the right to cure defects, all of the above-stated rules apply except: The buyer's delivery of a notice of defects will not cancel the contract. Instead, it transfers control of the situation to the seller. The seller has 10 days from receipt of the buyer's notice of defects to decide whether to repair or "cure" the listed defects. During these 10 days the seller may obtain estimates of repair costs and/or seeking new buyers who will not be as con-

cerned with the defects. If the seller takes no action within the 10 days, the contract is deemed cancelled. Or, if the seller has decided not to cure the defects, the seller may give the buyer a notice stating that the seller will not cure or repair the defects. This will cancel the offer.

Si el vendedor tiene el derecho a reparar los defectos, todas las reglas antes mencionadas se aplican excepto: La notificación del vendedor de una noticia de defectos no cancelará el contrato. En lugar, transfiere el control de la situación al vendedor. El vendedor tiene 10 días desde el recibo de la noticia del comprador para decidir si va a reparar los defectos mencionados. Durante estos 10 días el vendedor puede obtener estimados de los costos de las reparaciones y/o buscar nuevos compradores que no estén preocupados por estos defectos. Si el vendedor no toma ninguna acción en el plazo de 10 días, el contrato se considera cancelado. O, si el vendedor ha decidido que no reparará los defectos, el vendedor puede dar al comprador una noticia en la que indica que el vendedor no reparará ninguno de los defectos. Esto cancelará la oferta automáticamente.

If the seller elects to cure the defects, seller must:

1. Deliver a written notice to the buyer, within 10 days after receipt of the buyer's notice of defects, stating that the seller will repair the defects
2. Have the defects repaired in a "good and workmanlike" manner
3. Deliver to the buyer, no less than 3 days prior to closing, a detailed written report describing what work was performed

The buyer can inspect the property within 3 days before closing to confirm that the repair work was fully and adequately completed. (See lines 111 – 114.)

Si el vendedor elige reparar los defectos, el vendedor debe:

1. Entregar una noticia por escrito al comprador, dentro de 10 días después de haber recibido la lista de defectos del comprador, indicando que el vendedor reparará los defectos indicados.
2. Reparar los defectos de una manera profesional y eficiente.
3. Entregarle al comprador, a nomás tardar de tres días antes del cierre, un informe detallado y por escrito que describe los trabajos realizados en la propiedad

El comprador tiene el derecho a inspeccionar la propiedad dentro de tres días antes del cierre confirmando que los trabajos de reparación han sido adecuados y están totalmente terminados. (Vea las líneas 111 - 114.)