



ACLARACIÓN DEL CONTRATO DE VENTA DE UNA PROPIEDAD RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN



WB-1 CONTRATO DE VENTA RESIDENCIAL

Una Aclaración de WB-1, Contrato de Venta Residencial —El
Derecho Exclusivo a Vender

ÍNDICE DE CONTENIDOS

3 EL DERECHO EXCLUSIVO A VENDER Línea 1 PÁGINA 3	7 DEFINICIONES Líneas 167-219 PÁGINA 7
3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD Líneas 2-5 PÁGINA 3	8 EXTENSION DEL CONTRATO DE VENTA Líneas 220-224 PÁGINA 8
3 INCLUIDO/NO INCLUIDO EN EL PRECIO DE VENTA Líneas 6-16 PÁGINA 3	8 OCUPACIÓN Líneas 225-227 PÁGINA 8
3 PRECIO DE VENTA Línea 17 PÁGINA 3	9 PROPIEDAD ALQUILADA Líneas 228-232 PÁGINA 9
3 MERCADEO Líneas 18-26 PÁGINA 3	9 AVISO SOBRE EL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES Líneas 233-235 PÁGINA 9
4 COMISIÓN Líneas 27-51 PÁGINA 4	9 INFORME SOBRE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD INMUEBLE Líneas 236-240 PÁGINA 9
4 COMPENSACIÓN DE TERCEROS Líneas 52-53 PÁGINA 4	9 REPRESENTACIONES DEL VENDEDOR RESPECTO A LOS DEFECTOS Líneas 241-245 PÁGINA 9
4 CAPACIDAD FINANCIERA DEL COMPRADOR Líneas 54-57 PÁGINA 4	10 LA COOPERACIÓN DEL VENDEDOR EN LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN Líneas 246-252 PÁGINA 10
5 RESOLUCIÓN DE DISPUTAS Líneas 58-62 PÁGINA 5	10 RESPONSABILIDADES DE CASA ABIERTA Y DEMOSTRACIONES Líneas 253-262 PÁGINA 10
5 EQUIDAD DE VIVIENDA Líneas 63-66 PÁGINA 5	10 TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE VENTA Líneas 263-271 PÁGINA 10
5 DIVULGACIÓN A LOS CLIENTES Líneas 67-134 PÁGINA 5	10 DEPÓSITO EN GARANTÍA Líneas 272-279 PÁGINA 10
5 OBLIGACIONES DEBIDAS A TODAS LAS PARTES Líneas 68-80 PÁGINA 5	11 LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y AVISO POR ESCRITO Líneas 280-302 PÁGINA 11
5 OBLIGACIONES DEBIDAS A LOS CLIENTS Líneas 81-94 PÁGINA 4	11 DISPOSICIONES ADICIONALES Y AÑADIDOS Líneas 303-310 PÁGINA 11
5 RELACIONES DE REPRESENTACIÓN MULTIPLE Y AGENCIA DESIGNADA Líneas 95-124 PÁGINA 5	11 DURACIÓN DEL CONTRATO Líneas 311-313 PÁGINA 11
6 SUBAGENCIA Líneas 125-129 PÁGINA 6	11 INTERPRETACIÓN/RECIBO Líneas 314-316 PÁGINA 11
6 OTROS ASESORES Líneas 130-132 PÁGINA 6	11 FIRMAS Líneas 317-330 PÁGINA 11
6 LA CONCLUSIÓN DE LA DIVULGACIÓN DE LA AGENCIA Líneas 133-134 PÁGINA 6	
6 AVISO DE CONFIDENCIALIDAD AL CLIENTE Líneas 135-150 PÁGINA 6	
7 COOPERACIÓN, ACCESO A LA PROPIEDAD O PRESENTACIÓN DE LA OFERTA Líneas 151-158 PÁGINA 7	
7 EXCLUSIONES Líneas 159-166 PÁGINA 7	

ACLARACIÓN DEL CONTRATO DE VENTA DE UNA PROPIEDAD RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN

WB-1 CONTRATO DE VENTA RESIDENCIAL – EL DERECHO EXCLUSIVO A VENDER

EL DERECHO EXCLUSIVO A VENDER

Línea 1

En línea 1, el vendedor contrata a la agencia inmobiliaria para vender la propiedad. En este contrato de venta, la compañía de corretaje de propiedad inmobiliaria se refiere como “la compañía.” La compañía recibe el derecho exclusivo para vender la propiedad. Si el vendedor u otra compañía encuentra un comprador durante el término del contrato de venta, la compañía inmobiliaria y sus agentes repasarán la oferta con el vendedor, y se encargarán de todas las negociaciones y llevarán la transacción a su conclusión.

DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD

Líneas 2-5

En la mayoría de los casos, el agente inmobiliario describirá la propiedad usando la dirección física de la propiedad. Aun así, si sea necesario, al agente inmobiliario puede incluir información adicional para describir a una propiedad en las líneas 303-308 o por incorporar un suplemento con una descripción legal u otras descripciones.

INCLUIDO/NO INCLUIDO EN EL PRECIO DE VENTA

Líneas 6-16

Incluido en el precio de venta: Aunque el vendedor está vendiendo una propiedad inmueble, también puede haber artículos de propiedad personal que el vendedor quiere incluir en la venta de la casa, tal como una cortadora de césped o electrodomésticos. El agente inmobiliario puede trabajar con el vendedor para identificar estos artículos para poder anunciar no solamente a la propiedad, pero también los artículos o bienes personales que el vendedor está dispuesto vender.

No incluido en el precio de la venta: Puede haber artículos que se consideran parte de la propiedad inmobiliaria, tal como accesorios, que el vendedor no desea o es incapaz de vender. Accesorios tales como el descalcificador de agua y rosales. “Accesorios” se definen con más detalle en líneas 181-191. Si el vendedor está rentando un accesorio, tal como un descalcificador de agua, el vendedor debe indicar en líneas 12-14 que este accesorio no está incluido en el precio de venta. Adicionalmente, el vendedor debe usar líneas 12-14 para identificar a otros accesorios, rentados o propiedad privada que el vendedor no puede o no va a vender al comprador.

PRECIO DE VENTA

Línea 17

Esto no es el precio por cual el vendedor necesita vender la propiedad. Este es el precio por cual la compañía va a anunciar la propiedad. El vendedor puede aceptar una oferta de un precio que es menor o mayor del precio de venta.

MERCADEO

Líneas 18-26

La mayoría de las compañías tendrán un programa de promoción diseñado para rápidamente vender el hogar de un vendedor por el mejor precio posible. Aun así, el vendedor posiblemente desea hablar sobre las actividades específicas de la promoción con la compañía, incluido: ¿Cómo será anunciada la propiedad? ¿Se utilizará el servicio de múltiples listados de venta (MLS por sus siglas en inglés)? ¿Cuáles publicaciones se utilizarán? ¿Cómo será promocionada en los medios sociales? ¿Habrá ocasiones de puertas abiertas? ¿El vendedor ofrecerá financiamiento especial o incentivos que la compañía debe anunciar? Financiamiento especial puede incluir un contrato de compraventa, y las garantías inmobiliarias también son incentivos populares.

El vendedor acepta cooperar con los esfuerzos de mercadeo de la compañía y tiene que notificar a la compañía si el vendedor se entera de posibles compradores. Por ejemplo, un comprador manejando por la calle puede ver el letrero “se vende” y tocar la puerta del vendedor para hablar sobre la propiedad. El vendedor tiene que decir al comprador que se comuniquen con la compañía para que la compañía puede tomar contacto y alentar al posible comprador para hacer una oferta.

COMISIÓN

Líneas 27-51

El vendedor acuerda pagar la compañía inmobiliaria la comisión indicada en líneas 27-28.

Comisión Ganada: Si cualquiera de los siguientes ocurre durante el periodo en que la casa está de venta — o, dentro de un año después del periodo en que la casa está de venta para Compradores Protegidos — entonces la compañía inmobiliaria ha ganado la comisión.

1. El vendedor vende la propiedad o el vendedor suscribe a un contrato aplicable para vender la propiedad. Una venta de la propiedad es documentada por una escritura transferida del vendedor al comprador. La escritura es el instrumento que transfiere la propiedad del vendedor al comprador. La compañía gana una comisión si un vendedor vende la propiedad a un copropietario menos si esa venta ha sido ordenada como parte de un fallo de divorcio. Un contrato aplicable significa que una parte al contrato puede ir al tribunal para obtener un recurso legal por algún incumplimiento contractual, normalmente para compensación por daños o para algún cumplimiento específico.
2. El vendedor suscribe a un acuerdo que da al comprador una opción para comprar la propiedad en el futuro y el comprador después compra la propiedad por medio de esta opción.
3. El comprador intercambia la propiedad por otra propiedad.
4. La posesión o el control de la propiedad se transfiere a otra persona tal como cuando las acciones de una corporación propietaria son vendidas a otra persona.

5. La compañía inmobiliaria le entrega al vendedor una oferta que cumple con los términos de la venta, aun si el vendedor no acepta esta oferta. Por ejemplo, el vendedor pone en venta la propiedad por \$300,000 y desea incluir la lavadora y la secadora en el precio de la venta. El comprador escribe una oferta de \$300,000 que incluye la lavadora y la secadora y que no incluye ningunas contingencias. La compañía logró conseguir una oferta con los mismos exactos términos que el vendedor estaba solicitando. La compañía entonces ha obtenido resultados bajo los términos de la venta y ha ganado la comisión aun si el vendedor no acepta esta oferta.

Comisión Debida y Pagadera: Una vez que la comisión es ganada, es debida y pagadera en el cierre de la hipoteca o la fecha concertada para el cierre, aun si la transacción no llega al cierre, menos que si se indique lo contrario por escrito.

Calculación: Si está indicada una comisión de un porcentaje en líneas 27-28 entonces el porcentaje es multiplicado por la cantidad indicada en la subsección Calculación. Por ejemplo, si existe una oferta aceptada que genera un contrato aplicable, el porcentaje es multiplicado por el precio total pagado.

COMPENSACIÓN DE TERCEROS

Líneas 52-53

La compañía indica la compensación que será ofrecida a compañías cooperantes que colaboran con la venta de la propiedad.

CAPACIDAD FINANCIERA DEL COMPRADOR

Líneas 54-57

Idealmente, un comprador consigue la aprobación previa de una entidad crediticia antes de comenzar su búsqueda de una propiedad. Un vendedor puede usar términos en la oferta de la compraventa, tal como requerir la aprobación previa, un compromiso de préstamo, u otra verificación de fondos para investigar la capacidad financiera del comprador. No es la responsabilidad de la compañía inmobiliaria, pero realmente la responsabilidad del vendedor investigar la capacidad financiera del comprador para poder comprar la propiedad.

RESOLUCIÓN DE DISPUTAS

Líneas 58-62

Si resulta una disputa referente al contrato de compraventa que no se puede resolver por un acuerdo mutuo, el vendedor y la compañía inmobiliaria pueden considerar métodos alternativos para la resolución de disputas tal como la mediación o el arbitraje.

EQUIDAD DE VIVIENDA

Líneas 63-66

Se espera que el vendedor y la compañía observan las leyes locales, estatales y federales respecto a la equidad de vivienda y que no discriminan ilícitamente contra los compradores prospectivos.

DIVULGACIÓN A LOS CLIENTES

Líneas 67-134

Esta sección es diseñada para asistir al vendedor para entender la relación entre la compañía inmobiliaria, los agentes y los consumidores.

OBLIGACIONES DEBIDAS A TODAS LAS PARTES

Líneas 68-80

Esta sección contiene información básica sobre las relaciones de representación, específicamente sobre las obligaciones que la compañía y sus agentes deben proporcionar a todas las partes en una transacción.

Las personas que han firmado un contrato por escrito con una compañía inmobiliaria son clientes de esa compañía. Las personas que no tienen un contrato con una compañía, pero que son asistidos por la compañía y sus agentes, son consumidores.

La compañía y sus agentes tienen ciertas responsabilidades a todas las partes de una transacción independientemente de que si la parte es un cliente o un consumidor. Las responsabilidades a todas las partes incluyen la atención imparcial y honesta, ofrecer información comercial precisa

a pedido, salvaguardar dinero en la cuenta fiduciaria de la compañía y presentar las ofertas con una aclaración imparcial de las ventajas y desventajas. La compañía y sus agentes también tienen la obligación de confidencialidad (véase la aclaración en líneas 135-150) y la obligación de divulgar hechos materiales negativos (véase la aclaración en líneas 195-198). Una compañía y sus agentes asisten a un comprador que es un consumidor al informar a este comprador sobre propiedades de venta en el mercado, demostrar propiedades al comprador, redactar una oferta de compra y ofrecer otros servicios de corretaje con habilidad y cuidado razonable.

OBLIGACIONES DEBIDAS A LOS CLIENTS

Líneas 81-94

Además de las obligaciones que la compañía debe a todas las partes, la compañía también tiene obligaciones adicionales a los clientes de la compañía. La compañía y sus agentes tienen la obligación de proporcionar un mayor nivel de servicio al cliente. Ellos deben al cliente las obligaciones debidas a todas las partes a una transacción más otras obligaciones tales como lealtad, obediencia, divulgación de hechos importantes sobre la transacción (no solamente hechos materiales adversos), negociación de parte del cliente y proporcionar asesoramiento e información sobre el mercado inmobiliario a petición del cliente. La compañía y sus agentes pueden asistir al cliente a crear estrategias y negociar los términos de una oferta para poder conseguir el mejor precio y los términos más beneficiosos para el cliente.

Un vendedor quien firma un contrato para poner una propiedad en venta es el cliente de la compañía. La compañía y sus agentes guían al vendedor durante toda la transacción inmobiliaria proporcionando información sobre los asuntos como la fijación del precio de la casa, cuales tipos de ofertas son razonables y como estructurar una oferta que sea de ventaja para el vendedor.

RELACIONES DE REPRESENTACIÓN MULTIPLE Y AGENCIA DESIGNADA

Líneas 95-124

Si una compañía tiene el contrato de venta con el vendedor y también el acuerdo de representación con el comprador, la compañía está proporcionando servicios a dos clientes

— el vendedor y el comprador, a la misma vez. Este arreglo se llama representación múltiple. Existen dos tipos de representación múltiple: uno con agencia designada y el otro sin agencia designada.

Si el vendedor y el comprador en la transacción ambos consienten a la representación múltiple con la agencia designada, entonces uno de los agentes de la compañía representará al vendedor y otro agente de la compañía representará al comprador y cada agente proveerá los servicios normales del cliente y trabajarán para adelantar los intereses de la parte representada.

Si el comprador y el vendedor consienten a la representación múltiple sin agencia designada, la compañía y sus agentes adoptarán una función neutral y no podrán proveer consejo a favor de una parte o la otra. Si una o ambas partes en una transacción consienten a la representación múltiple sin agencia designada, entonces la compañía tratará a la situación como una de representación múltiple sin agencia designada u actuará en la capacidad neutral.

En líneas 112-119, el cliente da su consentimiento a solamente una de las siguientes relaciones de agencias marcando la casilla correspondiente: representación múltiple con agencia designada, representación múltiple sin agencia designada o ninguna representación múltiple. Una compañía necesita tener este consentimiento por escrito de ambos clientes antes de poder comprometerse a la representación múltiple. Un cliente puede retirar su consentimiento a la representación múltiple en cualquier momento dando su aviso por escrito a la compañía.

SUBAGENCIA

Líneas 125-129

La compañía inmobiliaria puede autorizar que otras compañías y agentes, denominados los subagentes, asistan a la compañía inmobiliaria con la provisión de servicios de corretaje, tal como preparar una oferta para un comprador quien no es cliente del subagente. Un subagente provee servicios de corretaje a un comprador que es un consumidor para el beneficio del cliente de la compañía inmobiliaria.

OTROS ASESORES

Líneas 130-132

Un vendedor no puede depender únicamente en el agente o la compañía inmobiliaria para todos los servicios que el vendedor puede requerir. Para el agente inmobiliario es prohibido dar consejo legal y por lo tanto se recomienda que cada parte consulte con un abogado. El vendedor tal vez también requiere la asistencia de otros profesionales, tales como un asesor fiscal y un inspector de viviendas.

LA CONCLUSIÓN DE LA DIVULGACIÓN DE LA AGENCIA

Líneas 133-134

Líneas 133-134 concluyen la sección de “divulgación de la agencia” del registro de la venta e informa al vendedor que la sección de divulgación de la agencia que describe las responsabilidades debidas a todas las partes, responsabilidades debidas a los clientes, la selección de agencia y subagente está incluida para cumplir con la ley estatal que requiere tal divulgación.

AVISO DE CONFIDENCIALIDAD AL CLIENTE

Líneas 135-150

Una compañía y sus agentes deben la obligación de confidencialidad a todas las partes de la transacción. Por ejemplo, el agente inmobiliario puede saber que es el precio máximo que un comprador está dispuesto a pagar por una propiedad. Como el agente entiende que esto es información que una persona razonable va a querer mantener en confidencialidad, el agente inmobiliario no es permitido dar esta información al vendedor sin el consentimiento del comprador por escrito. La compañía y sus agentes deben la misma obligación de confidencialidad al vendedor respecto al precio más bajo que el vendedor aceptaría. Ejemplos de información que la compañía y sus agentes deben de mantener confidencial incluyen que el vendedor está vendiendo la propiedad debido a un divorcio o un comprador está moviéndose para estar más cerca de un hospital que esta mejor equipado para tratar la enfermedad del comprador. Para documentar el deseo de alguna parte para mantener cierta información confidencial, el agente puede hacer anotaciones en líneas 147-148. Asimismo, si existe información sobre cual alguna parte no requiere la confidencialidad, tal como la renuencia del vendedor a considerar ofertas contingentes en financiamiento, la compañía y el vendedor puede indicar esto en líneas 149-150 y la compañía y sus agentes entonces tendrán la autorización

para divulgar esa información a otras compañías y potenciales compradores.

La responsabilidad de la obligación de confidencialidad no se extiende a hechos materiales adversos, algo que una compañía y sus agentes tienen que divulgar a pesar de que alguna de las partes quiere que se mantenga confidencial. Véase líneas 195-198 para más información sobre hechos materiales adversos.

COOPERACIÓN, ACCESO A LA PROPIEDAD O PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

Líneas 151-158

Es más probable que se venda una propiedad si otros agentes inmobiliarios también intentan vender la propiedad a los compradores con quienes estén trabajando. Una compañía inmobiliaria es obligada a cooperar con otras compañías cuando esté vendiendo la propiedad de un vendedor. Otras compañías con las cuales una compañía inmobiliaria puede cooperar incluyen un subagente proporcionando servicios de corretaje a un comprador quien es un consumidor, o la compañía inmobiliaria del comprador proporcionando servicios de corretaje al comprador quien es un cliente.

La cooperación incluye proveer acceso a demostraciones y presentando ofertas y otras propuestas objetivamente. El vendedor puede indicar las compañías o agentes con los que el vendedor no desea que la compañía inmobiliaria coopere. El vendedor también puede restringir el acceso a la propiedad para ciertos compradores nombrados y describir ofertas que el vendedor no considerará, tal como ofertas de cantidades menores de algún precio o que incluyen ciertas contingencias. Cualquier limitación en la cooperación puede hacer la habilidad para vender la propiedad más difícil. La PRECAUCIÓN en línea 158 informa al vendedor que las restricciones para la compañía hacen la venta de la propiedad más difícil.

EXCLUSIONES

Líneas 159-166

Si la propiedad del vendedor estaba de venta anteriormente, la contratada compañía inmobiliaria anterior puede tener “compradores protegidos.” Compradores protegidos realmente son “comisiones protegidas” para la anterior compañía inmobiliaria. Si un comprador protegido regresa y compra la propiedad del vendedor durante la extensión de un año

de la extensión del contrato de venta de la compañía, la primera compañía inmobiliaria gana la comisión. Se define los compradores protegidos en líneas 205-219.

Si la compañía inmobiliaria está vendiendo una propiedad que previamente estaba de venta, los compradores protegidos de la anterior compañía inmobiliaria estarán excluidos del subsiguiente contrato de venta al exento de los derechos de la compañía anterior con estos compradores. Si el contrato para vender la propiedad no incluyó una provisión excluyendo los compradores protegidos de la anterior compañía, el vendedor potencialmente puede deber dos comisiones a dos diferentes compañías si la propiedad se vendió al comprador protegido de la anterior compañía. Si el vendedor falla en proveer a la nueva compañía inmobiliaria la lista de compradores protegidos de la anterior compañía, el vendedor potencialmente será responsable de los daños derivados para la nueva compañía contratada. Si el vendedor no provee la lista, la nueva compañía puede contactar a la anterior compañía y pedir por la lista.

Puede haber otros compradores con los que el vendedor quiere excluir del contrato de venta. Por ejemplo, un vecino o un pariente tal vez ha expresado un interés en comprar la propiedad. El vendedor puede excluir a estas personas al nombrarlos en líneas 163-164 del contrato de venta. Si el vendedor vende la propiedad a una persona nombrada en líneas 163-164, el vendedor no deberá una comisión a la compañía contratada. Porque una compañía inmobiliaria puede gastar una gran cantidad de tiempo y dinero en la comercialización de la propiedad y cerca al fin del término del contrato tener la situación en la cual un comprador excluido compre la propiedad, la compañía tal vez desea limitar el tiempo en la cual el vendedor puede vender la propiedad a un comprador excluido. Esta fecha límite es indicada en línea 164. Si el vendedor no ha aceptado una oferta del comprador excluido a más tardar en la fecha límite, entonces esa exclusión vence y el comprador está incluido en el contrato de venta.

DEFINICIONES

Líneas 167-219

HECHOS ADVERSOS Y HECHOS MATERIALES ADVERSOS (LÍNEAS 168-174 y 195-198): Cuando un agente se entera de un hecho material adverso, el agente está legalmente obligado para divulgar esto por escrito a todas las partes — aun si el cliente del agente pide que el agente no lo divulgue. Hechos

materiales adversos con mayor frecuencia son deficiencias o defectos graves respecto al valor, la integridad estructural o de riesgos a la salud y puede incluir cosas como un sótano permeable, altos niveles de radón o una caldera con un termocambiador agrietado. No todos los hechos materiales adversos relacionan con defectos físicos en la propiedad. Por ejemplo, si el agente se entera que el comprador no es capaz o no tiene la intención de cerrar la venta porque el comprador ya no está empleado o se ha declarado en quiebra, el agente tiene que divulgar esto a las partes por escrito.

FECHAS LÍMITES — DÍAS: Esta sección explica como contar los días para determinar una fecha límite.

DEFECTO: Esta sección define como un “defecto” relaciona con la propiedad del vendedor. Se exige que un vendedor identifique los defectos en el reporte de la condición de la propiedad inmueble del vendedor.

COMPAÑÍA: “Compañía” se refiere al licenciado propietario individual o a la entidad de la licenciada empresa de corretaje. Las partes a un contrato de venta son el vendedor y la compañía.

ACCESORIOS: Aunque no es posible definir exactamente lo que debe ser considerado como parte de la propiedad inmueble y de esa manera incluido en la venta, esta sección describe los artículos que se llaman accesorios que se suponen ser incluidos con la propiedad. Accesorios incluye artículos tales como la caldera, electrodomésticos integrados y los porteros automáticos de la puerta del garaje. Si alguno de estos artículos no será incluido en la venta, deben ser excluidas en líneas 12-14.

UNA PERSONA ACTUANDO EN NOMBRE DEL COMPRADOR: Una persona que está actuando en nombre de un comprador puede ser alguien relacionado con el comprador, como un miembro de familia, una sociedad anónima o una fiduciaria. Por ejemplo, un comprador desde fuera del estado está interesado en una propiedad en Madison donde la madre del comprador está viviendo. El comprador le pide a la madre ver la propiedad con el agente inmobiliario. Basado en las reacciones de la madre, el comprador entrega una oferta a la compañía del contrato de venta a pesar de no haber visto la propiedad. La madre del comprador es “una persona actuando en nombre del comprador.”

PROPIEDAD: Esto se refiere a la propiedad inmobiliaria en líneas 2-5 del contrato de venta.

COMPRADOR PROTEGIDO: Un comprador protegido es un comprador quien personalmente o por medio de otra persona esta actuando en nombre del comprador y durante el término del contrato de venta, 1) escribe una oferta para la propiedad que fue entregada al vendedor o la compañía inmobiliaria, 2) ve la propiedad con el vendedor o negocia con el vendedor potenciales términos tras cual el comprador puede comprar la propiedad, o 3) asiste una exhibición individual o negocia con la compañía o sus agentes los potenciales términos tras cual el comprador puede comprar la propiedad.

Para que una compañía inmobiliaria adecuadamente protege a los compradores, la compañía inmobiliaria tiene que notificar al vendedor por escrito de los nombres de los compradores quienes asistieron exposiciones individuales o quienes negociaron potenciales términos con la compañía o sus agentes. Esta notificación al vendedor se refiere como la “Lista de Compradores Protegidos” y tiene que ser entregada al vendedor dentro de tres días de la expiración del contrato de venta. Compradores quienes entregaron ofertas, quienes vieron la propiedad con el vendedor o quienes discutieron potenciales términos con el vendedor automáticamente son compradores protegidos y no tienen que ser incluidos en una “Lista de Compradores Protegidos” entregado al vendedor. Al “proteger compradores,” una compañía inmobiliaria realmente está protegiendo una comisión que puede ser ganada si uno de los compradores protegidos compra la propiedad durante el año después de que se vence o termina el contrato de venta.

EXTENSION DEL CONTRATO DE VENTA

Líneas 220-224

Cuando una compañía tiene compradores protegidos, esta provisión del contrato de venta extiende el contrato de venta respeto a estos compradores por un año desde la expiración o la terminación del contrato de venta. Si un comprador protegido demuestra interés adicional en la propiedad durante la Extensión del Contrato de Venta, la compañía inmobiliaria que protegió a este comprador reanuda sus responsabilidades como la compañía inmobiliaria y lleva a cabo exhibiciones, escribe y presenta ofertas conforme con la instrucción de las partes y ganará una comisión si la propiedad se vende a este comprador protegido durante la extensión del término de contrato.

OCUPACIÓN

Líneas 225-227

Cuando un comprador compra la propiedad, el vendedor entrega la posesión de la propiedad al comprador en el cierre. El vendedor tiene que remover todos los escombros y otras cosas a más tardar la fecha del cierre menos si otros arreglos se hayan hecho con el comprador y la casa tiene que estar en condiciones limpias.

PROPIEDAD ALQUILADA

Líneas 228-232

Cuando un vendedor vende una propiedad que actualmente es alquilada, la venta no termina la tenencia en la mayoría de los casos. El vendedor tendría que hacer que el abogado del vendedor revise el contrato de alquiler con los inquilinos para ver si existe una provisión en el contrato de alquiler diciendo que la venta terminaría la tenencia. Sin una provisión como esa en el alquiler, la tenencia no es terminada con la venta y el nuevo comprador compra la propiedad sujeto al contrato de alquiler vigente. El vendedor acuerda en transferir toda la renta prepagada y depósitos de seguridad al nuevo comprador en el cierre. La venta no le libera necesariamente al vendedor de las obligaciones al inquilino establecidos por el contrato de alquiler y el vendedor tanto como el comprador deben asegurarse de que sus respectivos abogados revisen el contrato de alquiler y que les aconsejen sobre los derechos y obligaciones que cada parte puede tener bajo los términos del contrato de alquiler. El vendedor debe considerar pedir que el comprador le proteja al vendedor legalmente contra cualquier reclamo hecho por un inquilino después de que la propiedad se ha vendido.

AVISO SOBRE EL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES

Líneas 233-235

Información sobre el registro de ofensores sexuales mantenido por el Departamento de Correcciones de Wisconsin esta impreso en los contratos de venta, los acuerdos de la agencia del comprador, las ofertas de compra, los reportes de la condición de la propiedad inmueble y en varios otros documentos de propiedades inmuebles que un vendedor o comprador puede encontrar en una transacción de propiedad inmueble. Por medio de incluir el “Aviso Sobre el Registro de Ofensores Sexuales” en estos documentos de propiedad inmueble ambos los compradores y los vendedores tienen la

información necesaria para investigar sus propios vecindarios y potenciales vecindarios. Si se le pregunte sobre ofensores sexuales, el agente puede señalar la información para contactar este registro de ofensores sexuales y ser protegido de responsabilidad sin tener que contestar preguntas con información específica de cual el agente posiblemente tenga conocimiento.

INFORME SOBRE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD INMUEBLE

Líneas 236-240

Por ser dueño de la propiedad, el vendedor sabe cosas sobre la condición que tal vez no puede ser descubierto por el agente, el comprador o ni siquiera el inspector de viviendas del comprador. Los compradores quieren saber todo sobre los problemas de la condición de la propiedad de cual el vendedor tiene conocimiento. El agente tiene que saber todo sobre la condición de la propiedad antes de gastar el tiempo y el dinero para comercializar la propiedad. Si existen problemas con la condición de la propiedad (“defectos”) que pueden disuadir a los compradores, el agente puede hablar con el vendedor para ver si el vendedor quiere hacer reparos antes de comercializar la propiedad.

Para las propiedades residenciales la información sobre los defectos normalmente es proporcionada en un formulario que se llama el Informe de la Condición de la Propiedad Inmueble. El vendedor también acepta que el agente puede entregar copias del rellenado Informe de la Condición de la Propiedad Inmueble a los potenciales compradores y que el vendedor revisará el formulario si el vendedor se entera de nuevos defectos.

REPRESENTACIONES DEL VENDEDOR RESPECTO A LOS DEFECTOS

Líneas 241-245

El vendedor manifiesta a la compañía y sus agentes que el vendedor no tiene conocimiento o aviso de cualquier defecto aparte de los defectos indicados en el Informe de la Condición de La Propiedad Inmueble. El vendedor puede ser responsable de los daños y costos si el vendedor no es sincero o si la información en el formulario no es correcta o completa.

LA COOPERACIÓN DEL VENDEDOR EN LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN

Líneas 246-252

El vendedor acepta cooperar con las actividades de comercialización. Por ejemplo, el agente inmobiliario tal vez quiere poner una caja de seguridad en la propiedad. Esta caja de seguridad puede contener una llave a la casa para que las compañías colaboradoras y sus agentes pueden demostrar la propiedad a compradores. El agente tal vez quiere poner información sobre la propiedad en el internet o usar un servicio de publicación de ventas múltiple (MLS por sus siglas en inglés). Si el vendedor se opone a estos métodos, el vendedor y el agente inmobiliario pueden documentar esto en el contrato de venta.

El vendedor puede enterarse de prospectivos compradores desconocidos por la compañía inmobiliaria o sus agentes. Por ejemplo, un prospectivo comprador puede ver el cartel “se vende” en la yarda y pasar a la puerta para hacer preguntas sobre la propiedad. O el vendedor puede mencionar que la propiedad está en venta a alguien en el trabajo. En vez de negociar un trato con tal comprador sin la involucración de la compañía o sus agentes, el vendedor tiene una obligación para decir a la compañía por escrito de tales potenciales compradores.

RESPONSABILIDADES DE CASA ABIERTA Y DEMOSTRACIONES

Líneas 253-262

Habrán muchos prospectivos compradores, otros agentes, inspectores y evaluadores de casas que pasarán por la propiedad mientras que esta de venta. Se espera que el vendedor asegure que la propiedad está segura para minimizar el riesgo de lastimaduras, accidentes o robo de la propiedad del vendedor y para que la propiedad del vendedor y sus bienes preciados estén seguros. Por ejemplo, el vendedor debe asegurar que las armas estén adecuadamente aseguradas y que los bienes preciados como joyas estén inaccesibles.

Algunos compradores pueden querer tomar fotografías o videos en la casa abierta o en demostraciones individuales para ayudarles a recordar las características del hogar. Esto estará permitido menos si el vendedor especifica lo contrario por escrito.

TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE VENTA

Líneas 263-271

Ni el vendedor ni la compañía inmobiliaria puede terminar con antelación el contrato de venta menos si la otra parte no está o no ha cumplido con las obligaciones de esa parte bajo los términos del contrato de venta. Por ejemplo, si la compañía inmobiliaria estaba fallando en comercializar una propiedad como se había acordado en el contrato de venta, el vendedor potencialmente puede reclamar que la compañía inmobiliaria está en incumplimiento con el contrato, dándole al vendedor el derecho a terminarlo tempranamente. Por otra parte, si la compañía inmobiliaria estaba cumpliendo con todas las obligaciones contractuales acordadas en el contrato de venta y el vendedor todavía lo quisiera terminar temprano, la compañía inmobiliaria respetaría la solicitud del vendedor para terminarlo temprano si el vendedor entregó el aviso debidamente, aunque el vendedor potencialmente estaría responsable a la compañía inmobiliaria por los daños como el vendedor incumplió con el contrato al terminarlo tempranamente. Si alguna de las partes desea terminar el contrato de venta tempranamente, la parte terminando el contrato entregará un aviso de terminación por escrito a la otra parte conforme con el método de entrega previamente acordado.

Un agente inmobiliario no tiene la autoridad para acortar el periodo de la venta, terminar un contrato de venta prematuramente o reducir la cantidad de la comisión sin la autorización por escrito del agente de corretaje supervisor del agente inmobiliario.

DEPÓSITO EN GARANTÍA

Líneas 272-279

Si el vendedor firma un contrato con un comprador, el comprador debe pagar un depósito en garantía para demostrar buena fe del intento contractual para proceder con la transacción. La cantidad del depósito en garantía pagada y la coordinación del pago será negociada en la oferta de compra.

Si el comprador y el vendedor acuerdan permitir que la compañía inmobiliaria retenga el depósito en garantía en la cuenta fiduciaria de la compañía, entonces la compañía acepta retener y desembolsar el depósito de garantía conforme con los estatutos del estado y las provisiones del código administrativo. El desembolso del depósito en garantía retenida por una compañía inmobiliaria es abordado en la oferta de compra.

Si una transacción entre un comprador y un vendedor falla en concluirse, un resultado para el comprador es dejar que el vendedor se quede con el depósito en garantía para los daños líquidos. Si esto ocurre, entonces el vendedor acuerda en reembolsar la compañía inmobiliaria por anticipos de caja realizados de parte del vendedor y compartir la cantidad de dinero restante en el depósito en garantía con la compañía inmobiliaria. El dinero en el depósito en garantía pagado a la compañía inmobiliaria es la comisión completa de la compañía por la transacción fallada. El desembolso del depósito en garantía conforme con esta sección del contrato de venta no termina el contrato de venta y la compañía inmobiliaria puede seguir intentando conseguir otro comprador para la propiedad.

LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y AVISO POR ESCRITO

Líneas 280-302

El vendedor y la compañía hacen acuerdos sobre el método de entrega en el contrato de venta. Esta es la manera en la cual el vendedor y la compañía acuerdan comunicarse el uno con el otro sobre el contrato de venta. La entrega de documentos puede relacionarse con los eventos como la entrega de una lista de compradores protegidos o la entrega de un aviso de terminación. El vendedor y la compañía pueden acordar con múltiples maneras de entrega si desean marcando la casilla o casillas de coordinación. La entrega personal siempre está incluida menos si el vendedor y la compañía han tachado líneas 283-284 del contrato de venta.

DISPOSICIONES ADICIONALES Y AÑADIDOS

Líneas 303-310

El vendedor o la compañía inmobiliaria tal vez desean hacer modificaciones a los términos preimpresos del contrato de venta. Las modificaciones acordadas por ambos vendedor y compañía inmobiliaria pueden ser anotadas en las disposiciones adicionales. Si estas modificaciones no caben dentro del espacio proporcionado para las disposiciones adicionales, la compañía inmobiliaria y el vendedor pueden incluirlas por medio de un añadido. Un añadido debe ser referenciada en líneas 309-310 para ser incorporado en los términos del contrato de venta.

DURACIÓN DEL CONTRATO

Líneas 311-313

Un contrato de venta tiene una fecha de inicio y una fecha

de finalización. Muchas compañías prefieren que un contrato de venta dure varios meses para darles una oportunidad razonable para comercializar y vender la propiedad. Si la fecha de finalización del contrato se está acercando y no se ha vendido la propiedad, el vendedor y la compañía pueden indicar un acuerdo en una enmienda al contrato de venta para extender el periodo del contrato. Si la propiedad no se ha vendido y el vendedor y la compañía no hacen una enmienda al contrato para extender el periodo el contrato se termina en la fecha en línea 312 y la compañía inmueble tiene que terminar la comercialización de la propiedad y la representación del vendedor.

INTERPRETACIÓN/RECIBO

Líneas 314-316

Este contrato es un contrato legalmente obligatorio. Un vendedor debe verificar el recibo de cada página y cualquier apéndice antes de firmar el contrato.

FIRMAS

Líneas 317-330

Si el vendedor y la compañía inmobiliaria puede acordar en los términos de la venta, las respectivas partes completan las aplicables líneas 317-330. Si el vendedor es una persona y no una entidad legal como una sociedad de responsabilidad limitada (LLC por sus siglas en ingles), corporación o fideicomiso, el vendedor usa las líneas 317-324 para firmar, usando las líneas de firmas que sean necesarias dependiendo en la cantidad de vendedores. Si el vendedor es una entidad como una sociedad de responsabilidad limitada o una corporación, la persona autorizada para firmar en representación de la entidad escribe el nombre de la persona en línea 325 y firma en representación de la entidad en línea 327.

El agente inmobiliario de la venta completa las líneas 329-330 en representación de la compañía del agente.

ACLARACIÓN DEL CONTRATO DE VENTA DE UNA PROPIEDAD RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN



4801 Forest Run Road
Madison, Wisconsin 53704
608-241-2047
www.wra.org