



ACLARACIÓN DE LA OFERTA DE COMPRA RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN WB-11

A background image showing a close-up of hands reviewing documents on a desk. One hand is holding a pen, and another hand is pointing at a document. The scene is slightly blurred, focusing on the interaction with the papers.

WB-11 OFERTA DE COMPRA RESIDENCIAL

Una Aclaración de WB-11, Oferta de Compra Residencial

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- 3 LA FUNCIÓN DEL AGENTE DE REDACCIÓN
Líneas 1-2 PÁGINA 3
- 3 CLÁUSULAS GENERALES
Líneas 3-38 PÁGINA 3
- 4 ACEPTACIÓN VINCLULANTE/ACEPTACIÓN
Líneas 39-46 PÁGINA 4
- 4 CIERRE
Líneas 47-54 PÁGINA 4
- 4 DEPÓSITO EN GARANTÍA
Líneas 55-87 PÁGINA 4
- 5 EL TIEMPO ES VITAL
Líneas 88-93 PÁGINA 5
- 6 INFORME SOBRE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD
Líneas 94-104 PÁGINA 6
- 6 REPRESENTACIONES DE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD
Líneas 105-111 PÁGINA 6
- 6 CONDICIONES AFECTANDO LA PROPIEDAD O LA TRANSACCIÓN
Líneas 112-177 PÁGINA 6
- 6 INSPECCION Y EXAMINACIÓN
Líneas 178-192 PÁGINA 6
- 7 CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN
Líneas 193-226 PÁGINA 7
- 8 CONTINGENCIA DE UNA PRUEBA DE RADÓN
Líneas 227-246 PÁGINA 8
- 8 CONTINGENCIA DE UN COMPROMISO DE FINANCIACIÓN
Líneas 247-307 PÁGINA 8
- 10 FINANCIAMIENTO DEL VENDEDOR
Líneas 288-295 PÁGINA 10
- 10 SI ESTA OFERTA NO ESTA CONTINGENTE DE UN COMPROMISO DE FINANCIACIÓN
Líneas 296-307 PÁGINA 10
- 10 CONTINGENCIA DE VALORACIÓN
Líneas 308-327 PÁGINA 10
- 11 CONTINGENCIA DEL CIERRE DE LA PROPIEDAD DEL COMPRADOR
Líneas 328-334 PÁGINA 11
- 11 CLAUSULA DE EXCLUSIÓN
Líneas 335-347 PÁGINA 11
- 11 OFERTA SECUNDARIA
Líneas 348-354 PÁGINA 11
- 11 ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS
Líneas 355-358 PÁGINA 11
- 11 PRORRATEOS DE CIERRE
Líneas 359-381 PÁGINA 11
- 12 COMPROBANTE DEL TITULO DE PROPIEDAD
Líneas 382-425 PÁGINA 12
- 13 PROPIEDAD ALQUILADA
Líneas 426-430 PÁGINA 13
- 13 DEFINICIONES
Líneas 431-450 PÁGINA 13
- 14 DISPOSICIONES OPCIONALES
Líneas 451-452 PÁGINA 14
- 14 DIMENSIONES Y MEDICIÓN DE LA PROPIEDAD
Líneas 453-457 PÁGINA 14
- 14 DISTRIBUCIÓN DE INFORMACIÓN
Líneas 458-464 PÁGINA 14
- 15 MANTENIMIENTO
Líneas 465-467 PÁGINA 15
- 15 DAÑOS A LA PROPIEDAD ENTRE LA ACEPTACIÓN Y EL CIERRE
Líneas 468-477 PÁGINA 15
- 15 UNA INSPECCIÓN DEL COMPRADOR ANTES DEL CIERRE
Líneas 478-481 PÁGINA 15
- 15 OCUPACIÓN
Líneas 482-486 PÁGINA 15
- 16 INCUMPLIMIENTO
Líneas 487-506 PÁGINA 16
- 16 CONTRATO COMPLETO
Líneas 507-509 PÁGINA 16
- 16 AVISO SOBRE EL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES
Líneas 510-512 PÁGINA 16
- 16 LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN PROPIEDAD INMOBILIARIA
Líneas 513-542 PÁGINA 16
- 17 DISPOSICIONES/CONTINGENCIAS ADICIONALES
Líneas 543-570 PÁGINA 17
- 17 LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y AVISOS ESCRITOS
Líneas 571-589 PÁGINA 17
- 17 ENTREGA PERSONAL / RECEPCIÓN EFECTIVA
Líneas 590-591 PÁGINA 17
- 17 APÉNDICE / LICENCIATARIO DE PREPARACIÓN
Líneas 592-593 PÁGINA 17
- 18 ADVERTENCIA SOBRE EL FRAUDE ELECTRÓNICO
Líneas 594-605 PÁGINA 18
- 18 LÍNEAS PARA LAS FIRMAS / PREPARACIÓN Y PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN
Líneas 606-621 PÁGINA 18

ACLARACIÓN DE LA OFERTA DE COMPRA RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN WB-11

LA FUNCIÓN DEL AGENTE DE REDACCIÓN

Líneas 1-2

En una transacción de propiedad inmueble existen dos partes: el vendedor y el comprador. En Línea 1 se indica para quien el agente inmobiliario, denominado el “licenciario” está preparando la oferta. El licenciario puede trabajar para cualquiera de los siguientes:

- El vendedor (agente del vendedor/compañía inmobiliaria de la venta)
- La compañía inmobiliaria de la venta (agente del vendedor/compañía inmobiliaria de la venta)
- El comprador (agente del comprador)
- Ambos el vendedor y el comprador (agente del vendedor y el comprador)

Un licenciario que trabaja para una parte todavía puede asistir a la otra parte. Por ejemplo, un agente que está registrando la venta de una propiedad para un vendedor este agente todavía puede preparar una oferta para un comprador. Los vendedores y compradores pueden ser “consumidores” o “clientes” dependiendo en la relación que tienen con la compañía inmobiliaria con que estén trabajando. Cuando un vendedor firma un contrato de venta con una compañía inmobiliaria, este vendedor se convierte en cliente de esa compañía. Esta compañía inmobiliaria puede preparar una oferta para el comprador; y el comprador puede ser un cliente de la compañía, si el comprador firma un acuerdo de representación con la compañía, o el comprador puede ser un consumidor de esa compañía si el comprador no firma un acuerdo de representación con esa compañía. Dependiendo en si una parte es cliente o consumidor de la compañía, esto va a dictar las responsabilidades que la compañía tiene con esa parte.

Cuando una compañía está representando a un vendedor y a un comprador como clientes en la misma transacción, se dice que la compañía tiene representación múltiple.

CLÁUSULAS GENERALES

Líneas 3-38

Comprador: La oferta tiene que identificar al comprador o los compradores. Se debe escribir los nombres y los apellidos de los compradores exactamente como ellos desean que los nombres aparezcan en las escrituras. No se debe usar apodos. Las iniciales de los segundos nombres deben ser usados. Los compradores deben preguntar a un abogado acerca de las diferentes maneras en que puedan retener posesión de la escritura de la propiedad.

Dirección: Con propiedad residencial, la dirección postal normalmente es suficiente para describir la propiedad que se está comprando. Para algunas propiedades la dirección postal no es suficiente y una descripción legal tiene que ser usada. Un ejemplo de esto sería una casa con una parcela adicional. En vez de usar la dirección postal, la descripción legal identificaría a las parcelas y también la cuadra en la cual las parcelas están ubicadas, por ejemplo, Parcelas 4 y 5, Cuadra 89. Después de identificar a la propiedad, se refiere a la propiedad como “la propiedad” por todo el resto de la oferta.

Precio de compra: Se debe escribir el precio tal como se escribe en un cheque bancario, por ejemplo, “Trescientos setenta y cinco mil dólares. (\$375,000).”

No es necesario que los vendedores acepten o respondan a alguna oferta aun si el precio ofrecido es más del precio de la venta. Otras disposiciones, aparte del precio, pueden afectar si el vendedor está dispuesto para aceptar la oferta. Por ejemplo, si un comprador no puede cerrar el contrato por seis meses o si no está pagando algún dinero de garantía, el vendedor posiblemente va a querer un precio más alto o posiblemente no va a estar dispuesto para aceptar la oferta.

Incluido en el precio de la compra: La oferta describe la propiedad inmueble que se está comprando. La propiedad inmueble incluye el terreno, los edificios y los accesorios. Los

“accesorios” son mejoras que están fijadas a los edificios o al terreno como las aceras, las cercas, los gabinetes de la cocina y el alfombrado de pared a pared. La oferta incluye una lista de artículos que se consideran ser accesorios en líneas 26-36 de la oferta. Si hay algo que el comprador quiere tener incluido pero que no es obviamente un accesorio, esto debe ser anotado en líneas 12-16 para ser incluido en la transacción. La oferta presume que todos los accesorios vienen incluidos en la propiedad que se está comprando menos si algún accesorio es anotado como “no incluido en el precio de compra” en líneas 20-23 o en alguna otra parte de la oferta. El comprador puede incluir artículos de propiedad personal tales como muebles, electrodomésticos, cortacéspedes en la oferta en líneas 12-16.

No incluido en el precio de la compra: Todos los accesorios anotados en líneas 26-36 vienen incluidos en la oferta menos si estos están específicamente excluidos. Esta sección “no incluido en el precio de la compra” en líneas 19-23 de la oferta es utilizada para detallar cualquier accesorio alquilado u otros accesorios que no están incluidos en la oferta.

Un recordatorio para las partes es excluir los artículos que no son propiedad del vendedor. También es importante incluir o excluir artículos que posiblemente no son obvios pertinencias personales o accesorios fijos, por ejemplo, un estante que puede ser o no ser considerado como una estantería empotrada.

La oferta determina lo que está incluido en la transacción, no las hojas de información sobre la propiedad del vendedor, el MLS, ni otros materiales de comercialización. Los compradores no deben basarse en la información de comercialización que recibieron antes de que se haya escrito la oferta aun si detalla los artículos de propiedad personal que estarán incluidos en la venta. Si el comprador desea incluir alguna propiedad personal como los electrodomésticos en el precio de la compra, estos tienen que estar detallados en líneas 12-16. Si estos artículos no están indicados en la oferta y no son accesorios, el vendedor supondrá que el comprador no está interesado en estos artículos y los sacará de la propiedad antes del cierre. Es importante que la oferta sea escrita para incluir y excluir la propiedad correcta.

ACEPTACIÓN VINCLULANTE/ACEPTACIÓN

Líneas 39-46

Cuando todos los compradores y vendedores hayan firmado la oferta, la oferta es “aceptada”. La fecha en que la última parte lo ha firmado es la fecha de aceptación. Muchas fechas límites en

el contrato empiezan desde esta fecha. La oferta se convierte en un contrato vinculante cuando el vendedor le entrega la aceptada oferta de regreso al comprador y a más tardar la fecha límite de la aceptación vinculante indicada en la oferta.

Si el vendedor desea modificar algún término de la oferta del comprador, en vez de aceptar la oferta como está escrita, el vendedor ordinariamente entregará una contraoferta al comprador. La contraoferta puede ser entregada antes o después de la fecha límite de la aceptación vinculante.

CIERRE

Líneas 47-54

La transacción tiene que cerrar en la fecha indicada menos si las partes acuerdan cerrar en otra fecha. Si el comprador y el vendedor deciden cambiar la fecha del cierre, este acuerdo debe estar escrito dentro de una enmienda a la oferta.

Puede ser difícil escoger la fecha de cierre porque el comprador y el vendedor pueden tener diferentes necesidades. Por ejemplo, el comprador puede querer posponer la fecha de cierre unos meses para tener más tiempo para vender su casa actual, o el vendedor puede querer una venta rápida por tener un traslado de empleo.

El vendedor decidirá donde se llevará a cabo el cierre menos si las partes indican algo diferente en las líneas en blanco en la sección de Clausulas/Contingencias Adicionales o en algún anexo. Después de que se haya aceptado la oferta, cualquier cambio de lugar del cierre tiene que ser por escrito en una enmienda a la oferta.

A las partes se les avisa sobre el riesgo del fraude con transferencias electrónicas y se les instruye verificar las instrucciones de las transferencias. Los licenciatarios en la transacción no son responsables por la transferencia o el envío de dinero o las instrucciones de giros.

DEPÓSITO EN GARANTÍA

Líneas 55-87

Un depósito en garantía es dinero un comprador ha para demostrar al vendedor que el comprador está considerando la compra en serio. Un depósito en garantía puede ser pagado cuando se entrega la oferta al vendedor, después de que la oferta es aceptada por el vendedor, o en ambas situaciones. Un depósito en garantía frecuentemente es retenido por la agencia inmobiliaria pero las

partes pueden negociar a quien el depósito en garantía debe ser entregado y quien lo va a retener. Si la agencia no está reteniendo el depósito en garantía, el comprador y el vendedor pueden negociar que compañía de títulos u otra fiduciaria debe retener el depósito en garantía.

La oferta específica como el depósito en garantía será desembolsado si es retenida por una agencia inmobiliaria. Si el depósito en garantía es retenido por una compañía, y el vendedor rechaza la oferta del comprador o deja que la oferta se caduca sin aceptarla, la compañía sin demora debe desembolsar el depósito en garantía al comprador. Si una compañía está reteniendo el depósito en garantía y si la transacción se cierra, la compañía lo desembolsará conforme con la declaración final.

Si una compañía inmobiliaria está reteniendo el depósito en garantía y la transacción no llega a cerrar, por lo general la compañía necesita tener un acuerdo de desembolso por escrito y firmado por todas las partes a la transacción. Si el comprador y el vendedor no pueden acordar en un acuerdo de desembolso del depósito en garantía retenido por una compañía lo tienen que solucionar o ir a la corte de reclamos menores. La compañía inmobiliaria reteniendo el depósito en garantía no puede decidir quien tiene derecho al dinero depositado. Las disputas de dinero depositado en garantía en uno a cuatro transacciones de residencias familiares pueden ser decididas en la corte de reclamos menores.

Si una transacción falló en cerrar y la compañía está reteniendo el depósito en garantía y las partes no han entregado un acuerdo de desembolsos por escrito, entonces la compañía no puede tomar alguna acción respecto al dinero en depósito durante los 60 días después de la concertada fecha del cierre. A partir de los 60 días, la compañía puede:

1. Seguir hacienda nada, dejando la resolución de la disputa para las partes y sus abogados.
2. Entablar una demanda nombrando al comprador y el vendedor pidiendo que la corte de menores reclamos resuelva la disputa. La compañía entonces depositará el dinero con el tribunal o lo guardará hasta que se resuelva la disputa.
3. Contratar a un abogado para revisar los hechos y determinar quién de las partes debe recibir el dinero. Después de que el abogado haya hecho la determinación:
 - a. La compañía puede retener hasta \$250 del depósito en garantía para pagar los honorarios del abogado.

- b. La compañía tiene que dar un aviso previo de 30 días por correo certificado indicando la intención de la compañía para enviar el dinero a la parte seleccionada por el abogado. Esto le da la oportunidad a la parte que desacuerda con la decisión del abogado para entablar una demanda en la corte de reclamos menores.

Aun si la parte que no está de acuerdo con la decisión del abogado no entabla una demanda dentro de los 30 días, todavía lo puede hacer después. El abogado no determina quien tiene el derecho legal para tener el dinero. La decisión del abogado solamente cambia la ubicación del dinero. Obviamente, si la demanda en la corte tiene éxito, típicamente es más fácil obtener el dinero de la compañía que de la otra parte.

Si las partes desean tener el depósito en garantía guardado con alguna entidad aparte de la compañía inmobiliaria, las partes tendrán que consultar a la entidad reteniendo el depósito en garantía sobre el desembolso del dinero en depósito.

EL TIEMPO ES VITAL

Líneas 88-93

Entre la aceptación y el cierre hay muchas cosas que tienen que ocurrir antes de ciertos plazos límites indicadas en la oferta. El plazo límite puede ser una fecha del calendario, tal como el cierre, o una cierta cantidad de días a partir de otro evento, tal como la aceptación. Una vez que una oferta ha sido aceptada, es prudente hacer una lista de los plazos límites que se tienen que cumplir. La falta de cumplir con los plazos establecidos puede dar derecho a la otra parte para terminar la oferta.

A menos que se haya modificado o eliminado la disposición El Tiempo es Vital, todos los plazos límites tienen que ser completadas a más tardar el plazo límite indicada en la oferta. No será aceptado un día o dos tardes. Si se acerca un plazo límite y una parte no está segura de que va a poder cumplir con el plazo, la parte debe hablar con el agente con quien esté trabajando o un abogado para redactar una enmienda para extender el plazo por escrito. Las partes nunca deben contar con alguna extensión que sea verbal. Las partes deben obtener las firmas de todas partes en la enmienda para la extensión antes de que se haya transcurrido el plazo límite.

Si el Tiempo es Vital no es usada para ciertos plazos límites hay más flexibilidad en cumplir con las fechas límites; estos plazos

límites tienen que ser cumplidas dentro de un tiempo razonable. Cualquier plazo perdido debe ser extendido por una enmienda o un abogado debe ser consultado para determinar exactamente para cuando se tiene que cumplir un plazo límite.

INFORME SOBRE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD

Líneas 94-104

Un vendedor tiene que proveer divulgaciones por escrito respecto a las condiciones de la propiedad y otras cuestiones conocidas por el vendedor que tienen efectos adversos sobre la propiedad. Esto se hace en un formulario separado llamado el Informe Sobre la Condición de la Propiedad Inmueble. Los vendedores deben completar este informe cuando suscriben al contrato de venta.

Las declaraciones hechas en el Informe de la Condición de la Propiedad Inmueble no son garantías — son declaraciones de cuestiones de cual el vendedor tiene preaviso o conocimiento.

Un comprador que recibe un Informe de la Condición de la Propiedad Inmueble lo debe revisar cuidadosamente. Si el comprador no recibe el informe hasta después de que se haya sometido la oferta y si algunos de los defectos listados en el informe no han sido divulgadas anteriormente, el comprador tal vez puede rescindir su oferta. Si el comprador entrega su oferta después de recibir el informe, el comprador no tiene derecho de rescisión basado en lo que se ha divulgado en el informe. El comprador debe tomar en cuenta la información en el informe al presentar su oferta. Por estatuto, si el vendedor no provee este informe al comprador dentro de 10 días después de que se haya aceptado una oferta, el comprador puede rescindir la oferta dentro de dos días laborables del plazo límite en cual el vendedor necesita proveer el Informe de la Condición de la Propiedad.

Los compradores deben considerar seriamente obtener una inspección profesional de la propiedad y no solamente basarse en el informe del vendedor. Fijese en la Contingencia de Inspección en líneas 193-226.

REPRESENTACIONES DE LA CONDICIÓN DE LA PROPIEDAD

Líneas 105-111

En Wisconsin, el vendedor de una residencia es requerido divulgar lo que el vendedor sabe de los problemas relacionados con la propiedad. Estas representaciones no son garantías. Las

representaciones se hacen en dos lugares:

1. El Informe de la Condición de la Propiedad del Vendedor
2. Líneas 105-111 de la oferta

A veces vendedores no harán representaciones de la condición de la propiedad, como se hace en ventas de propiedad en su “estado real”, aun así, la mayoría de los compradores quieren saber lo que el vendedor sabe acerca de cualquier problema con la propiedad antes de hacer una oferta.

Los compradores y vendedores deben revisar cuidadosamente las “Condiciones Afectando la Propiedad o Transacción” indicadas en líneas 112-177. A menos que la oferta es modificada o contestada con una contraoferta, el vendedor está indicando al comprador en líneas 105-111 que el vendedor no tiene conocimiento sobre algún problema afectando la propiedad con excepción de los puntos divulgados en el Informe de la Condición de la Propiedad o escritos en la oferta en líneas 109-111. Si un vendedor tiene conocimiento de algún problema que cualquier persona razonable pensaría ser un defecto importante el vendedor debe divulgar esa información, aun si no cabe dentro de una de las otras categorías. Esto se puede hacer in líneas 109-111 o en una contraoferta.

CONDICIONES AFECTANDO LA PROPIEDAD O LA TRANSACCIÓN

Líneas 112-177

Esta lista es similar a la lista de defectos en el Informe de la Condición de la Propiedad, fijese en líneas 94-104 de la oferta. Esta lista sirve para recordar a las partes sobre los tipos de condiciones de la propiedad u otras cuestiones que posiblemente tienen que ser abordadas en la oferta. Esta lista es usada conjunto con la sección de Representaciones de la Condición de la Propiedad en líneas 105-111.

INSPECCION Y EXAMINACIÓN

Líneas 178-192

Esta sección establece las normas básicas para cualquier inspección y examinación. El comprador solamente puede tener una inspección o examinación si se incluye una contingencia en la oferta. El comprador tiene que decidir qué tipo de examinación o inspección es adecuada para la propiedad.

Las inspecciones y las examinaciones son diferentes. Inspecciones normalmente son observaciones y examinaciones involucran tomar

y analizar pruebas de materiales encontrados en la propiedad.

1. Al recibir un aviso por adelantado, el vendedor tiene que permitir que el inspector o examinador tengan acceso razonable a todas las áreas que el comprador ha incluido en las contingencias de la oferta sobre inspecciones y exámenes. El vendedor también tiene que permitir el acceso a tasadores cuando sea necesario para realizar las tasaciones necesarias para el compromiso de financiación, la tasación y otras contingencias incluidas en la oferta.
2. El comprador tiene que proveer al vendedor una copia de cualquier informe que se haya preparado sobre la inspección o examen.
3. Si algo es movido o removido de la propiedad para completar la inspección o la examinación, se tiene que restaurar la propiedad a la condición en la cual se encontraba antes de la inspección.
4. El comprador y el licenciario pueden estar presentes durante la inspección o examen.
5. Con excepción de los estudios por el escape de monóxido de carbono, líquido propano (LP) o gas natural, el derecho a inspeccionar incluye solamente el derecho a observar la propiedad. Examen de otras cosas tal como la pintura con plomo (LBP), radón o contaminación del suelo no está permitido bajo una contingencia de inspección.

Si un comprador desea analizar el posible riesgo ambiental tales como la pintura con plomo (LBP), radón, moho, asbestos, contaminación del suelo o del agua, la oferta necesita incluir contingencias para la examinación. La oferta incluye una contingencia para la examinación de radón, pero no incluye ninguna otra contingencia pre-impresa. Si un comprador desea incluir otras exámenes en las contingencias, el comprador debe incluirlas en una adenda o en la sección de Disposiciones/Contingencias Adicionales en líneas 543-551. Contingencias de exámenes deben indicar claramente el propósito de la prueba, la área de la propiedad que será examinada, y cualquier limitación y dentro de que tiempo se llevará a cabo la examinación. Un vendedor no es obligado a permitir cualquier examen que no ha sido autorizado en la oferta o en una adenda a la oferta. Una excepción a estas normas es la prueba de pinturas con plomo; la ley federal requiere que el vendedor le provee al comprador la oportunidad para inspeccionar y examinar la pintura con plomo en la mayoría de las propiedades residenciales construidas antes de 1978.

CONTINGENCIA DE INSPECCIÓN

Líneas 193-226

La contingencia de inspección provee tres tipos de inspecciones: una inspección de la vivienda, inspección de componentes e inspección de seguimiento cuando ha sido recomendado por escrito dentro de la inspección de la vivienda por el inspector de viviendas registrado con el estado de Wisconsin. Los inspectores de viviendas registrados con el estado de Wisconsin tienen la obligación bajo la ley tener un cierto nivel de experticia y realizar las inspecciones y preparar los informes conforme con los estándares prescritos por la ley del estado de Wisconsin.

La contingencia también permite inspecciones de ciertos componentes por inspectores independientes y calificados o por terceros si esos componentes están identificados en la contingencia. Por ejemplo, un comprador puede listar una piscina o el techo como componentes que deben ser inspeccionados por inspectores independientes y calificados o por una tercera parte. Un comprador puede tener inspecciones de seguimiento si un informe por escrito de una inspección autorizada de vivienda o de componentes lo recomienda y si se llevan a cabo antes del plazo límite indicado en línea 206.

Un comprador necesita considerar:

1. El tipo de inspección que el comprador quiere tener.
2. Si el comprador incluirá inspecciones de componentes.
3. Que tanto tiempo el comprador tendrá para llevar a cabo las inspecciones y decidir qué hacer.
4. Si el vendedor tendrá el derecho a remediar los defectos.

Un comprador no puede alegar que alguna cosa es un defecto si el comprador tuvo aviso previo o conocimiento de la naturaleza y el exento del defecto antes de que el comprador firmó la oferta. Por ejemplo, si un vendedor notificó en su Informe de la Condición de la Propiedad que el vendedor estaba enterado del defecto con los detectores de humo y que los detectores de humo estaban faltando y el inspector residencial del comprador también notó que los detectores de humo estaban faltando, el comprador no pudiera objetarse por este defecto porque el comprador ya había recibido aviso y tenía conocimiento sobre el asunto antes de escribir la oferta del comprador.

El Derecho a Subsanciar/Ningún Derecho a Subsanciar: Al negociar una oferta, el comprador y el vendedor pueden negociar

si el vendedor debe tener el derecho a subsanar los defectos objetados por el comprador después de la inspección del comprador, la inspección de componentes y cualquier inspección de seguimiento. Si el vendedor no tiene el derecho a subsanar los defectos y el comprador entrega un aviso objetándose a los defectos con una copia del informe de inspección del comprador, la oferta queda nula y sin efecto. El aviso tiene que ser presentado a más tardar el plazo límite en línea 206 de la oferta. Si el vendedor tiene el derecho a subsanar y el comprador presenta un aviso objetándose a los defectos con una copia del informe de inspección del comprador, el vendedor puede escoger a subsanar los defectos. El aviso del comprador tiene que ser presentado a más tardar el plazo límite indicado en la línea 206 de la oferta. Si el vendedor decide no subsanar los defectos la oferta es nula y sin efecto. Si el vendedor decide subsanar los defectos el vendedor presenta un aviso al comprador dentro de 10 días después de la entrega del aviso del comprador objetándose a los defectos y dejando saber al comprador que el vendedor ha decidido subsanar los defectos. El vendedor entonces subsana los defectos de una manera buena y profesional y presenta un reporte al comprador detallando el trabajo realizado a más tardar tres días antes del cierre.

Muchos compradores que se enteran de defectos siguen estando interesados en la propiedad y no desean cancelar el contrato. Un comprador en esta situación puede proponer una solución diferente. El comprador puede proponer una enmienda a la oferta que pide que el vendedor repare ciertos defectos de una manera específica o que simplemente pide que el vendedor le de crédito al comprador con una cantidad de dinero para que el comprador después puede hacer el trabajo de los reparos. Los compradores deben consultar esto con sus prestamistas para saber cómo un crédito, si es aceptable, puede impactar la cantidad de dinero que pueden prestar — un prestamista frecuentemente opina que este tipo de crédito es una reducción al precio de la compra. El vendedor no tiene que aceptar una propuesta enmienda. El comprador perderá las protecciones de la Contingencia de Inspección si ningún aviso de defectos es presentado y el vendedor no acepta la enmienda.

El comprador puede recorrer la propiedad dentro de tres días antes del cierre para confirmar que los reparos se hayan completado completamente. Fijese en líneas 478-481.

CONTINGENCIA DE UNA PRUEBA DE RADÓN

Líneas 227-246

La Contingencia de una Prueba de Radón le ofrece al comprador la oportunidad para hacer que la oferta del comprador sea contingente de una prueba de radón. Si el comprador desea incluir una contingencia para una prueba de radón en la oferta del comprador, el comprador debe marcar la casilla en línea 227 e indicar un plazo límite para esta contingencia en línea 232. El comprador y el vendedor pueden negociar quién pagará para obtener la prueba de radón en línea 230 pero el estándar indicado es que el comprador paga por la prueba. Una calificada tercera parte lleva a cabo la prueba de radón de una manera conforme a los protocolos y estándares aplicables de la Agencia de Protección del Medioambiente (EPA) y el Departamento de Servicios de Salud del Estado de Wisconsin (DHS) indicando un nivel promedio de radón de la EPA menos de 4.0 picoCurie por litro. Si el resultado de la prueba de radón sale de 4.0 pico curies por litro o más, el comprador puede presentar un aviso oponiéndose al nivel de radón y acompañado con una copia de los resultados de la prueba de radón.

Igual como la Contingencia de una Inspección, el comprador y el vendedor pueden negociar si el vendedor tiene el derecho a subsanar si el nivel de radón es de 4.0 picoCuries por litro o más. Si el vendedor no tiene el derecho a subsanar y el comprador presenta un aviso impugnándose al nivel de radón, la oferta es nula y sin efecto. Si el vendedor no tiene el derecho a subsanar y el comprador presenta un aviso impugnándose al nivel de radón, el vendedor puede decidirse de no subsanar y esto resultaría en que la oferta es nula y sin efecto. Si el vendedor tiene el derecho a subsanar y decide subsanar, el vendedor presenta un aviso al comprador de la decisión del vendedor a subsanar dentro de 10 días de la presentación del aviso del comprador impugnándose al nivel de radón. El vendedor puede subsanar por medio de instalar un sistema de mitigación de radón conforme con los estándares de la EPA y de una manera buena y profesional y proporcionando un reporte del trabajo realizado y una prueba de radón subsiguiente a la instalación indicando un nivel de radón menos de 4.0 picoCuries por litro a más tardar tres días antes de la fecha del cierre.

CONTINGENCIA DE UN COMPROMISO DE FINANCIACIÓN

Líneas 247-287

Obtener un préstamo usualmente es el evento clave en la mayoría de las transacciones exitosas de propiedades residenciales. La mayoría de los compradores incluyen una contingencia de

un compromiso de financiación que establece que legalmente no tienen que cerrar la transacción si no pueden obtener un compromiso de préstamo. La Contingencia de un Compromiso de Financiación no requiere que el comprador realmente obtenga el préstamo — esto no ocurre hasta que la transacción se cierra. En cambio, el comprador intenta obtener un compromiso de préstamo de un prestamista bajo los términos indicados en la Contingencia de un Compromiso de Financiación o en otros términos aceptables para el comprador.

Un compromiso de préstamo usualmente tiene condiciones y requisitos que el comprador tiene que cumplir antes de que el prestamista es obligado hacer el préstamo. Antes de que el comprador entregue el compromiso de préstamo al vendedor, el comprador debe asegurar que los términos del compromiso de préstamo sean aceptables y que el comprador puede satisfacer los requisitos del prestamista. Si el comprador decide que los términos del compromiso de préstamo son aceptables el comprador puede dar una instrucción por escrito para que se le entregue el compromiso al vendedor o firmar el compromiso de préstamo y entregarlo al vendedor.

Una contingencia de un compromiso de financiación tiene que contener información específica sobre los términos del préstamo que el comprador esta obteniendo. Un contrato vinculante solamente puede ser establecido cuando todos los elementos básicos del financiamiento sean indicados. Todas las disposiciones en blanco en la Contingencia del Compromiso de Financiación se deben rellenar. Si un comprador no sabe exactamente cuáles son los términos disponibles actualmente, el comprador puede indicar los términos menos favorables que sean aceptables para el comprador. El comprador entonces todavía esta libre para solicitar la mejor financiación disponible después de que la oferta es aceptada.

Cumplimiento con la Contingencia de un Compromiso de Financiación: Salvo acuerdo en contrario, el comprador es responsable por los costos de obtener financiación. El vendedor tiene el derecho a pedir por comprobantes de que el comprador está actuando con prontitud para solicitar el préstamo. Una vez que el comprador reciba el compromiso de financiación, el comprador debe revisar el compromiso y decidir si los términos son aceptables. Si es que si, entonces el comprador puede dar su consentimiento por escrito para que se le entregue el compromiso de préstamo al vendedor. Alternativamente, el comprador puede firmar el compromiso de préstamo y entregarlo al vendedor para satisfacer la contingencia de un compromiso de financiación. Si un

prestamista o un agente entrega el compromiso de préstamo que no es firmado por el comprador o que no es acompañado por la instrucción por escrito a entregarlo, no satisfará la contingencia y el vendedor puede terminar la oferta.

Atención: La entrega del compromiso de préstamo del comprador al vendedor satisface la contingencia de un compromiso de financiación. Esto significa que el comprador estará obligado legalmente a cerrar la transacción menos si existen otras contingencias en la oferta que no se han cumplido. Por lo tanto, un compromiso de préstamo no debe ser entregado al vendedor si es que contenga términos y condiciones menos favorables de los indicados en la contingencia del compromiso de financiación y que no son aceptables para el comprador, o si tiene condiciones que el comprador no puede cumplir. El comprador puede entregar el compromiso de préstamo inaceptable al vendedor para comprobar que el comprador ha intentado conseguir financiación, pero esto se debe hacer solamente si el comprador también entrega un aviso por escrito diciendo que el compromiso de préstamo es inaceptable.

Derechos de Rescisión del Vendedor: Si el comprador falla en entregar un compromiso de préstamo antes del plazo límite indicada en la contingencia del compromiso de financiación, el contrato no se hace nulo y sin efecto automáticamente. El vendedor obtiene el derecho a terminar la oferta. Si el vendedor desea terminar la oferta, entonces el vendedor entrega su aviso por escrito de la terminación al comprador. Aun así, si el comprador presenta un compromiso de préstamo por escrito al vendedor antes de que el vendedor entrega su aviso de terminación al comprador, el contrato no es terminado, aunque el compromiso de préstamo estaba tarde. Si el comprador no puede conseguir un compromiso de préstamo para la fecha límite, el vendedor puede decidirse a terminar la oferta. Pero las partes también pueden hacer una enmienda a la oferta para extender el plazo límite para obtener el compromiso de préstamo o las partes simplemente pueden esperar a ver que sucede aun si el plazo límite para entregar el compromiso de préstamo ha pasado.

Indisponibilidad de un Compromiso de Financiación: Si un comprador no puede obtener un compromiso de préstamo, el comprador tiene que entregar un aviso por escrito al vendedor indicando esto mismo acompañado con una carta o cartas de denegación del prestador.

FINANCIAMIENTO DEL VENDEDOR

Líneas 288-295

Aunque no es común, el comprador y el vendedor pueden negociar una disposición dándole el derecho al vendedor a financiar la transacción si el comprador es rechazado por el prestador o si no entrega un compromiso de préstamo para la fecha límite en la oferta. Si el vendedor tiene el derecho a financiar la transacción, el vendedor tiene 10 días de la fecha precedente entre la fecha límite para que el comprador entregue el compromiso de préstamo o la entrega del comprador del aviso de indisponibilidad del comprador para entregar un compromiso de préstamo al vendedor sobre la decisión del vendedor a financiar la transacción. Solamente porque el vendedor y el comprador negociaron el derecho para que el vendedor haga la financiación de la transacción no le obliga al vendedor hacerlo. El vendedor es permitido obtener la información sobre la calidad crediticia del comprador antes de hacer su decisión.

SI ESTA OFERTA NO ESTA CONTINGENTE DE UN COMPROMISO DE FINANCIACIÓN

Líneas 296-307

En ciertas circunstancias el comprador puede decidirse a escribir una oferta sin una contingencia de un compromiso de financiación. En este caso, las disposiciones en líneas 296-307 le obligan al comprador proporcionar al vendedor con pruebas de que el comprador tiene los fondos necesarios para cerrar la transacción u otros comprobantes negociadas en líneas 300-301. Esta verificación de fondos debe venir de una institución financiera, como un banco u otra tercera entidad en control de los fondos, tal como un fideicomisario u otro fiduciario. Otros comprobantes que las partes pueden negociar en líneas 300-301 pueden ser pruebas de que el comprador tiene una oferta aceptada en la propiedad del comprador que esta de venta u otra documentación que el vendedor está dispuesto aceptar para proveer alguna aseguranza de que el comprador va a poder cerrar sin obtener financiación. Si estos comprobantes no son proporcionados al vendedor dentro del plazo negociado en línea 296, el vendedor tiene el derecho a terminar la oferta.

En este tipo de transacción, el comprador y el vendedor entienden que no existe una contingencia de un compromiso de financiación para la protección del comprador. Sin embargo, el comprador todavía puede obtener financiación de un prestador y si el comprador lo obtiene, el tasador del comprador es permitido tener acceso a la propiedad para llevar a cabo una valoración. El acceso del tasador no genera automáticamente una contingencia de una

valoración; si el comprador quiere tener una contingencia de valoración, la casilla para una contingencia de valoración debe ser marcada.

CONTINGENCIA DE VALORACIÓN

Líneas 308-327

La contingencia de valoración puede ser usada cuando un comprador requiere que la propiedad sea evaluada al precio de la compra o más, sin importar que el comprador está usando una contingencia de un compromiso de financiación o no. La inclusión de una contingencia de valoración en una oferta de compra protegerá al comprador de hacerse contractualmente obligado a comprar una propiedad que no es valorada al precio de compra o más. Si la valoración resulta en un valor menos del precio de compra, el comprador puede entregarle al vendedor una copia del informe de la valoración y un aviso objetándose al valor tasado.

Igual como con la contingencia de inspección, el comprador y el vendedor pueden negociar si es que el vendedor tiene el derecho a subsanar bajo la contingencia de valoración. Si el vendedor no tiene el derecho a subsanar y el comprador entrega un aviso objetándose al valor tasado por ser menos del acordado precio de compra, la oferta es nula y sin efecto. Si el vendedor tiene el derecho a subsanar y el comprador entrega un aviso objetándose al valor tasado, el vendedor puede decidir subsanar por una enmienda a la oferta ajustando el precio de compra al valor tasado. Alternativamente, el vendedor puede decidir no subsanar y hacer que la oferta quede nula y sin efecto. Cualquier aviso del comprador objetando el valor tasado tiene que ser acompañado con el informe de la valoración.

Como alternativa, si el valor tasado es menos del acordado precio de compra, el comprador y el vendedor pueden negociar una resolución usando las enmiendas para llegar a un precio aceptable para ambas partes.

La contingencia de la valoración hace que el comprador sea responsable por el costo de la valoración y las partes deben asegurarse de que el plazo en línea 312 es de suficiente tiempo para permitir que el evaluador del comprador o el evaluador del prestamista del comprador lleve a cabo una valoración.

CONTINGENCIA DEL CIERRE DE LA PROPIEDAD DEL COMPRADOR

Líneas 328-334

Algunos compradores no tienen suficiente dinero para comprar una nueva casa hasta que hayan vendido su casa actual. Estos compradores pueden incluir la contingencia del cierre de la propiedad del comprador en la oferta. Esta contingencia le permite al comprador intentar a vender y cerrar una propiedad a más tardar la fecha indicada en línea 330. Si la propiedad del vendedor no se vende o cierra para la fecha indicada, el comprador no está obligado a comprar la nueva propiedad y la oferta queda nula y sin efecto. Si el comprador no podrá cerrar la venta de la propiedad del comprador para el plazo límite en línea 330, pero el comprador quiere continuar con la transacción, el comprador puede entregar una verificación de fondos suficientes para cerrar o un comprobante de un préstamo puente con un documento renunciando la contingencia por escrito.

Durante este tiempo el vendedor puede seguir comercializando la propiedad y buscar otros posibles compradores.

CLAUSULA DE EXCLUSIÓN

Líneas 335-347

Si un comprador incluye una cláusula de exclusión en la oferta del comprador y el vendedor acepta una oferta de otro comprador, el vendedor puede notificar al primer comprador por escrito que se ha aceptado otra oferta y desencadenar la cláusula de exclusión del comprador. Si el comprador no entrega la documentación para satisfacer las condiciones negociadas en la cláusula de exclusión a más tardar el plazo indicado en línea 336, el comprador será excluido de la transacción permitiendo que el vendedor alce otra oferta para ser el primario si el vendedor así lo decida. Las condiciones cuales un comprador puede reconocer en la cláusula de exclusión pueden incluir una exención de la contingencia del cierre de la propiedad del comprador que estaba incluida en la oferta, la exención de otras contingencias, comprobante de fondos o un préstamo puente, el pago adicional de un depósito en garantía u otras condiciones. El plazo del comprador para satisfacer condiciones adicionales empieza con el recibo del aviso de exclusión.

Un vendedor no está obligado intentar a excluir la oferta primaria, pero puede volver a negociar los términos de la oferta existente al recibir otra oferta. Si el vendedor no intenta excluir la oferta primaria, la oferta secundaria no necesita ser mejor que la oferta primaria existente.

OFERTA SECUNDARIA

Líneas 348-354

Cuando un vendedor ya tiene una oferta aceptada con el primer comprador o sea el “comprador primario”, el vendedor tiene que asegurar que cualquier nueva oferta que el vendedor acepte indica que es una oferta secundaria. Si el comprador está enterado de que un vendedor ya tiene una oferta aceptada como la primaria, el comprador puede usar la disposición de una oferta secundaria en líneas 348-354 para presentar una oferta secundaria.

El vendedor puede alzar a un comprador secundario a la posición primaria simplemente por la entrega de un aviso por escrito al comprador secundario, pero esto no se debe hacer menos si la oferta primaria se haya anulado. Un comprador secundario está vinculado y no puede rescindir la oferta secundaria durante la indicada cantidad de días en línea 352 de la oferta. Esto se hace para dar al vendedor una oportunidad para excluir el comprador primario y no perder a ambos interesados compradores. Un vendedor no quiere dar su aviso de exclusión al comprador primario mientras que el comprador secundario rescinde la oferta secundaria y entonces también perder al comprador primario.

El vendedor puede aceptar más que una oferta secundaria. El vendedor puede hacer que cualquiera de las ofertas secundarias se convierte en la primaria si la primaria original es terminada. Ninguna oferta secundaria tiene prioridad sobre la otra. El vendedor puede alzar cualquiera oferta secundaria a la posición primaria sin considerar la orden de la aceptación o los términos de la oferta.

ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS

Líneas 355-358

El vendedor y el comprador pueden negociar quien estará responsable de pagar cualquier cargo por transferencia cobrado una vez por una asociación de propietarios si un cargo será cobrado.

PRORRATEOS DE CIERRE

Líneas 359-381

El vendedor y el comprador estarán responsables de pagar sus respectivas porciones de los cobros que estarán pagaderos después del cierre tal como los impuestos inmobiliarios, las facturas de agua o las facturas del gas natural. Después del cierre, el comprador puede recibir un cobro que incluye la utilización desde antes y después del cierre. Por lo tanto, los costos como los impuestos tanto como el agua y la cloacal serán “prorrateados” o divididos entre

el comprador y el vendedor a una base estimada. El vendedor le paga al comprador la cantidad estimada que el vendedor debe en la factura en el cierre, de la manera indicada en la declaración del cierre.

Porque la cantidad real de los impuestos es desconocida en el momento del cierre, las partes pueden decidir una de tres fórmulas para determinar el número que será usada como la base para el prorrateo de impuestos inmobiliarias o proveer su propia fórmula para esta computación en la línea en blanco. Las tres formulas proporcionadas incluyen:

1. Prorrateo basado en el neto general de los impuestos inmobiliarios del año anterior o el año actual si está disponible. Esta es la opción estándar sin que se haga alguna selección.
2. La valoración actual multiplicado por la tasa actual.
3. El precio de la venta multiplicado por el porcentaje del valor razonable de mercado en la amplia área de la municipalidad usada por el tasador en el año anterior, o el año actual si es conocido, multiplicado por la tasa actual.

La fórmula usada tiene que ser decidida en el caso particular.

Si el vendedor o un agente sabe de algunas circunstancias anormales que afectan a los estimados para los impuestos inmobiliarios u otras facturas como una reevaluación de impuestos, la aprobación de un asunto de bonos escolares o el alto uso anormal de agua, esto tiene que ser divulgado al comprador. La segunda formula puede ser útil en situaciones donde ha habido una reciente reevaluación de impuestos inmobiliarios. El recibo de un aviso de reevaluación de un tasador local desencadena la responsabilidad de divulgación para el vendedor o para el agente de la venta si el agente esta enterado y el vendedor no lo ha divulgado todavía. En las transacciones de nueva construcción, la tercera formula puede ser útil para computar el prorrateo de impuestos.

Cada parte arriesga que los impuestos inmobiliarios actuales vayan a ser diferentes de los estimados usados para calcular los prorrateos en el cierre. El comprador y el vendedor pueden acordar en las líneas 377-381 para ajustar el prorrateo de los impuestos inmobiliarios después de que se haya recibido la factura de los impuestos. Si las partes escogen esta opción, el comprador y el vendedor serán responsables de completar este nuevo prorrateo; no será la responsabilidad de los agentes involucrados en la transacción.

COMPROBANTE DEL TITULO DE PROPIEDAD

Líneas 382-425

En Wisconsin, cuando un vendedor entrega el título de propiedad a un comprador durante el cierre, hay muchos asuntos que afectan el estado del título del comprador. Los títulos de la mayoría de propiedades están sujetos a las ordenanzas de la zonificación local, servidumbres de los servicios públicos, impuestos sobre la propiedad que no se pagan hasta el fin del año y otras condiciones. El propósito de revisar el título y conseguir una póliza de seguro de título es asegurar que no existan algunas cosas afectando el título del comprador que no deben existir, por ejemplo, fallos judiciales, hipotecas no pagadas u otros reclamos de vecinos o del gobierno. Problemas con el título pueden ser muy costosos para arreglar y pueden complicar la futura venta de la propiedad.

Puede ser difícil entender lo del comprobante de título. Si un problema de título se presenta, se debe obtener el asesoramiento de un experto.

Los representantes de una compañía de seguros de títulos pueden ser útiles para explicar los problemas de título, pero solamente un abogado puede dar asesoramiento legal.

Transferencia de título: El vendedor tiene la obligación de entregar una escritura de garantía al comprador a menos si se haya convenido algo diferente por las partes. Sin embargo, si el vendedor es una fiduciaria, entonces la escritura de un fideicomisario es usada y si el vendedor es un patrimonio de herencia entonces la escritura de un representante personal es usada. La escritura es el documento que el vendedor usa para transferir el título de la propiedad al comprador en una transacción de propiedad inmueble. El vendedor también garantiza que se ha transferido un título claro. En términos simples, esto significa que no existan ningunos gravámenes ni litigios contra la propiedad cuando el comprador recibe la escritura de la propiedad. Sin embargo, existen excepciones. Por ejemplo, el vendedor no puede controlar servidumbres de los servicios públicos; la compañía de gas o de electricidad pueden tener una servidumbre y el derecho a colocar y mantener sus líneas en la propiedad. Esto sería una excepción.

Un comprador debe investigar todas las ordenanzas y normativas municipales de zonificación y edificación, la distribución de servidumbres para servicios públicos y las documentadas restricciones y los pactos de edificación y del uso para asegurar

que estos no prohíben los planes del comprador, particularmente si el comprador tiene planes para cambiar la manera en cual se usará la propiedad.

Comprobante de título: El vendedor tiene que ordenar y pagar por un compromiso de una póliza de seguro de título para el comprador. En Wisconsin, las compañías particulares de seguros de título hacen una búsqueda en las actas del gobierno para determinar el estado actual del título de la propiedad en venta. La compañía de seguros de títulos después emitirá un compromiso en la cual la compañía acepta asegurar al comprador contra cualquier “defecto” imprevisto si se cumple con los pasos indicados en el compromiso. El compromiso es una guía importante para los compradores y sus abogados.

El vendedor tiene que asegurarse de que el compromiso de título es entregado al comprador no menos de cinco días laborables antes del cierre. Esto le permite al comprador tener el tiempo necesario para revisar el compromiso y ver si existen algunos asuntos cuestionables que afectan al título.

Garantía de intervalo: El compromiso de título tendrá incluido la fecha efectiva. La compañía de títulos está indicando que, durante la revisión de las actas de título, la compañía no revisó las actas después de la fecha efectiva, y que el comprador no estará asegurado por la compañía de títulos contra cualquier asunto que aparece después de esta fecha. Cuando la compañía de títulos provee una garantía de intervalo está acordando asegurar al comprador para los asuntos que afectan al título durante el intervalo: entre la fecha que se entra en vigor y el momento en que la escritura que el comprador recibe del vendedor es documentada en las actas. Las partes necesitan indicar quién pagará por la garantía de intervalo.

La entrega de un título comercializable: El vendedor tiene que entregar el compromiso de un seguro de título al abogado del comprador o al comprador por lo menos cinco días antes del cierre. El compromiso tiene que indicar titularidad del inmueble a más tardar una fecha que no sea más de 15 días antes de la entrega del título comercializable.

Título no aceptable para el cierre: Si el compromiso de título indica algunos asuntos que no son aceptables, o si la compañía de títulos no está dispuesta en proveer una garantía de intervalo, el comprador tiene que notificar al vendedor por escrito sobre las

objeciones del comprador. El vendedor entonces tendrá 15 días para resolver el problema. Si este periodo de 15 días se extiende más allá de la fecha del cierre, el cierre es automáticamente extendido para este propósito.

Tasas especiales: Los dueños de propiedades pagan impuestos de bienes inmuebles. Cuando se realice un proyecto municipal que beneficia específicamente a ciertas propiedades en particular, tal como la instalación de nuevas aceras, los propietarios también pueden tener que pagar un impuesto separado que se llama una tasa especial.

Si el trabajo en el proyecto ha empezado, y/o la municipalidad local ha aprobado una resolución final ordenando el trabajo que será pagado por alguna tasa especial (un impuesto), se supone que el precio de compra refleja esta mejora y que el vendedor debe pagar la tasa. Por ejemplo, la propiedad es más atractiva y valiosa si se acaba de repavimentar la calle. Si la tasa especial todavía no se ha recaudado y si el trabajo todavía no ha comenzado, entonces la oferta supone que la tasa debe ser pagada por el comprador cuando la factura llega a ser pagadera después del cierre.

PROPIEDAD ALQUILADA

Líneas 426-430

Si inquilinos ocupan la propiedad y si el contrato de alquiler continua después de la fecha de cierre, el comprador asumirá los derechos y responsabilidades del vendedor como propietario en el momento del cierre. Por consiguiente, todos los términos del contrato de alquiler del vendedor con cada inquilino, ya sea por acuerdo escrito o verbal, debe ser revisado cuidadosamente. Todos los contratos de alquiler, las solicitudes, la historial de pago, y otras actas deben ser revisadas antes de escribir la oferta, o una contingencia debe ser agregada para permitir esta revisión. Estas y otras cuestiones sobre la propiedad alquilada deben ser discutidas con un abogado y pueden ser resueltas en una enmienda de propiedad alquilada que después forma parte de la oferta.

DEFINICIONES

Líneas 431-450

Recepción efectiva (Líneas 432-434): La recepción efectiva es definido para significar que una parte, no el receptor de entregas de la parte, si es que lo tenga, ha recibido el documento o el aviso escrito y lo tiene físicamente en su posesión, independientemente de la manera de entrega. El termino, “recepción efectiva”, aparece en línea 282 en la sección de los Derechos de Terminación del

Vendedor en La Contingencia del Compromiso de Financiación en línea 303 en la sección Si Esta Oferta no es Contingente en Financiación y en línea 337 de la Cláusula de Exclusión. Es importante recordar que las fechas límites son desencadenadas por la recepción efectiva cuando la parte realmente tiene el aviso, no cuando fue entregado o recibido por el agente.

Día laborable (Líneas 435-437): Si un plazo límite es basado en días laborables, esto significa cualquier día natural aparte de un sábado, domingo, cualquier día feriado legalmente bajo la ley de Wisconsin o el gobierno federal, cualquier otro día designado por el presidente cuando el correo postal no recibe correo registrado ni hace las entregas regulares en ese día.

Plazos límites (Líneas 438-444): Esta sección establece las reglas para calcular el momento exacto en tiempo cuando se vence un plazo. La mayoría de los plazos límites se calculan usando una cierta cantidad de días desde la fecha de la “aceptación”. Si hubo una contraoferta que fue aceptada, las fechas en ese formulario determinarán la aceptación. Para calcular el plazo límite, no se debe contar el día cuando la aceptación ocurrió. Por ejemplo, si línea 583 indica que el vendedor aceptó la oferta de comprador el día 1 de julio, y la contingencia de un compromiso de financiación tiene que ser completado dentro de 30 días de la aceptación, entonces la fecha límite es el 31 de julio a medianoche.

A menos que se especifique otra cosa, un plazo límite para una cierta fecha continuará hasta medianoche del último día. Si las partes prefieren tener plazos límites que acaben cuando se puede contactar a las personas, tales como las 5:00 p.m., esto debe estar indicado en la oferta.

Defecto (Líneas 445-447): El término “defecto” es usado en la sección de “las condiciones afectando la propiedad inmueble o la transacción” en líneas 112-177 y en la contingencia de inspección. Un defecto es una condición que tendría un efecto adverso significativo en el valor de la propiedad; que pudiera perjudicar la salud o seguridad significativamente de futuros ocupantes en la propiedad; o que si no fuera reparado, removido o reemplazado significativamente acortaría o afectaría adversamente la vida normal de las instalaciones.

Compañía (Línea 448): “Compañía” se refiere a un licenciado agente inmobiliario que es el propietario único o también una entidad que es un negocio.

Parte (Línea 449): “Parte” significa el comprador o el vendedor, y las “partes” se refiere a ambos el comprador y el vendedor.

Propiedad (Línea 450): “Propiedad” es definido como el bien inmueble descrito en líneas 4-8 de la oferta.

DISPOSICIONES OPCIONALES

Líneas 451-452

La oferta contiene disposiciones opcionales para el comprador y el vendedor. Si el comprador quiere incluir una disposición opcional en el contrato, entonces la casilla por delante de la disposición tiene que ser marcada con una X u otra marcación. Al escoger una sección opcional, el agente escribiendo la oferta lo marcará con una X y rellenará los blancos adecuados en la disposición. Ejemplos de disposiciones opcionales incluyen un Compromiso de Financiación o Contingencias de Valoración e Inspección.

DIMENSIONES Y MEDICIÓN DE LA PROPIEDAD

Líneas 453-457

Si los límites o las dimensiones de la parcela, los pies cuadrados de la vivienda o las dimensiones de los cuartos son importantes para el comprador, el comprador debe verificar esta información. La información proporcionada por el vendedor o el agente probablemente es un estimado. Los compradores pueden querer saber la superficie cubierta total de la vivienda que estén comprando, pero existen diferentes fórmulas para hacer esta calculación. Si esta información es importante para el comprador, el comprador debe medir los cuartos o el edificio o pedir que alguien lo haga.

Los compradores no deben de suponer que cosas como cercas, líneas de árboles, o los postes de luz marcan los límites exactos de la parcela de la propiedad. Si hay alguna duda sobre la ubicación de los límites o las dimensiones de la parcela, el comprador debe conseguir un estudio o una medición de la tierra. El vendedor tal vez ya tiene un mapa de la parcela, pero una medición antigua tal vez no demuestra las nuevas mejoras como cercas, casetas, o entradas y a lo mejor no refleja correctamente las nuevas servidumbres u otros cambios recientes.

DISTRIBUCIÓN DE INFORMACIÓN

Líneas 458-464

Las disposiciones de la distribución de información proveen las

autorizaciones por escrito de las partes que permiten que los agentes de propiedades inmuebles comparten información sobre la transacción a personas aparte de las partes. Las partes dan la autorización para compartir información de cuatro categorías con la MLS, los tasadores y otros proveedores de servicios para la transacción:

1. Copias de la aceptada oferta al prestador del comprador, los tasadores, las compañías de seguros de títulos y cualquier otro proveedor de servicios para la transacción.
2. Concesión de financiación e información sobre las ventas.
3. Propiedad inmueble en venta, ventas pendientes, concesiones y asistencia del vendedor y otra información necesaria para los tasadores investigando las ventas comparables, condiciones del mercado e inmuebles en venta.
4. Copias de la aceptada oferta al vendedor o al agente del vendedor de otra propiedad que el vendedor tiene la intención de comprar.

MANTENIMIENTO

Líneas 465-467

El vendedor está obligado mantener la propiedad y todos los bienes personales incluidos en el precio de la venta hasta que suceda el cierre o cuando el comprador ocupe la propiedad en materialmente las mismas condiciones como estaban en la fecha indicada en línea 1 de la oferta aceptada menos por el deterioro por el uso normal.

DAÑOS A LA PROPIEDAD ENTRE LA ACEPTACIÓN Y EL CIERRE

Líneas 468-477

Si la propiedad es dañada por incendio, un tornado u otros causantes después de que se haya aceptado la oferta, el vendedor debe conseguir inmediatamente un presupuesto del costo para reparar los daños. Si este costo es de 5% del precio de la venta o menos, el vendedor tiene que notificar al comprador, reparar los daños y restaurar la propiedad a la condición en que se encontraba en la fecha indicada en línea 1 de la oferta. Antes del cierre, el vendedor tiene que proveer las exenciones de gravámenes, si procede, para cualquier reparo o restauración.

Si el daño excede el 5% del precio de la venta, el vendedor tiene que notificar al comprador sobre este hecho. El comprador entonces puede decidir si quiere proceder con la oferta o cancelarla. Si el comprador decide proceder, el comprador tiene derecho a los fondos del seguro del vendedor, si hay recaudación,

más un crédito contra el precio de compra igual al deducible del seguro del vendedor. El comprador va a querer determinar si el vendedor tiene cobertura y cuanto la compañía de seguros quiere pagar antes de proceder con alguna oferta para la propiedad que ha sido dañada.

UNA INSPECCIÓN DEL COMPRADOR ANTES DEL CIERRE

Líneas 478-481

Independientemente de que el comprador ha llevado a cabo inspecciones o evaluaciones, el comprador tiene el derecho a ver la propiedad otra vez tres días antes del cierre. Este recorrido por la propiedad tiene dos propósitos:

1. Para asegurarse de que la propiedad ha sido mantenida en la misma condición como estaba cuando se hizo la oferta y que cualquier daño que ocurrió desde entonces ha sido reparado.
2. Para asegurar que cualquier defecto que el vendedor acepto subsanar fue reparada correctamente.

OCUPACIÓN

Líneas 482-486

El derecho a ocupar la propiedad normalmente es considerado el derecho más importante para el dueño de una propiedad. La oferta establece, salvo que haiga inquilinos, que el derecho de ocupar la propiedad empieza para el comprador en el momento que se cierre la transacción. Si todas las partes están de acuerdo, la hora para la ocupación puede ser modificada en la sección de la oferta Disposiciones/Contingencias Adicionales en líneas 543-551. El comprador puede permitir que el vendedor ocupa la propiedad por un periodo de tiempo después del cierre, o el vendedor puede dejar que el comprador lo ocupa antes de cerrar. Si el comprador y el vendedor aceptan uno de estos diferentes arreglos de ocupación, deben de tener un acuerdo de ocupación documentado por escrito. Estos acuerdos de ocupación pueden ser complicadas así que las partes deben considerar hablar con un abogado sobre los detalles del acuerdo.

Las partes acuerdan en la oferta que toda la propiedad personal que no está incluida en la venta, y que todos los escombros, desechos y propiedad personal tiene que ser removida de la casa, el garaje y la yarda antes de que el comprador ocupa la propiedad. El vendedor acuerda dejar la propiedad en una razonable condición limpia.

Si los inquilinos ocupan alguna parte de la propiedad en el

momento que se hace una oferta, la adquisición de la propiedad no afecta a los derechos de los inquilinos bajo el contrato de alquiler. El vendedor y el comprador tal vez desean tener un acuerdo especial que resuelve como el vendedor debe controlar ciertas situaciones que pueden surgir con los inquilinos antes del cierre, por ejemplo, la renovación de contratos de alquiler, desalojos o la obtención del pago de cualquier adeudo de alquiler.

INCUMPLIMIENTO

Líneas 487-506

Todas las partes tienen la obligación de actuar diligentemente y de buena fe para llevar a cabo todas las disposiciones en el contrato. Si alguna parte no cumple con sus obligaciones bajo el contrato, la otra parte puede considerar que esto es una quiebra del contrato o incumplimiento con el contrato. Las consecuencias pueden ser graves.

Una parte que opina que una quiebra o un incumplimiento ha ocurrido debe:

1. Revisar el contrato y los documentos relacionados cuidadosamente, tal como la oferta, la contraoferta, apéndice, el informe de la condición de la propiedad inmueble y cualquier enmienda a la oferta para ver si los documentos corroboran esta opinión.
2. Conseguir asesoramiento legal. Los agentes inmobiliarios no pueden dar consejo legal. Un abogado puede revisar los documentos, investigar los hechos, dar una opinión para decir si ha ocurrido una quiebra y hablar sobre los potenciales remedios y describir el tiempo y los costos involucrados al perseguir tales remedios.

Algunos potenciales remedios legales disponibles para el comprador y el vendedor incluyen:

1. Pedir que el tribunal le obliga al comprador a comprar o obligar al vendedor a vender la propiedad (cumplimiento específico).
2. Permitir que el vendedor se quede con el depósito en garantía (liquidar daños).
3. Pedir que el tribunal le obliga a la otra parte pagar dinero por las pérdidas que resultaron por el incumplimiento (daños reales).

CONTRATO COMPLETO

Líneas 507-509

En esta sección, las partes acuerdan que todo lo que se ha representado o estipulado está indicado en el contrato. Por

ejemplo, si el comprador fue entregado una hoja de información antes de hacer su oferta que decía, lavadora y secadora incluido,” la lavadora y la secadora no están incluidos en la venta salvo que la oferta lo indica. Si las partes creen que han llegado a un acuerdo sobre algún punto en particular, ellos deben asegurarse que este acuerdo está indicado por escrito en la oferta de compra. Esta disposición también indica que la oferta es vinculante para las partes mismas y en caso de que una parte muera, sus sucesores estarán vinculados al contrato. Los sucesores al contrato pueden ser patrimonios o herederos del difunto.

AVISO SOBRE EL REGISTRO DE OFENSORES SEXUALES

Líneas 510-512

El comprador debe contactar al registro de ofensores sexuales de Wisconsin por teléfono o por internet si el comprador tiene preguntas o dudas sobre ofensores sexuales. Si se le pregunta sobre ofensores sexuales, el vendedor puede señalar esta fuente de información y ser protegido de alguna responsabilidad sin tener que responder cualquier pregunta con información específica de que el vendedor puede tener conocimiento.

LA LEY DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN PROPIEDAD INMOBILIARIA

Líneas 513-542

Compradores comprando una propiedad de una persona clasificada como una “Persona Extranjera” están sujetos a las disposiciones de la ley federal de impuestos de la ley de inversión extranjera en propiedad inmobiliaria (FIRTPA por sus siglas en inglés).

Aunque estas transacciones son infrecuentes, puede haber significativas consecuencias adversas para los compradores que no cumplen con FIRPTA. FIRPTA se trata del poder impositiva del servicio de impuestos internos (IRS por sus siglas en inglés) sobre personas extranjeras que venden propiedad inmueble en los E.E.U.U. La preocupación es que personas extranjeras venderán su propiedad y saldrán del país sin pagar el impuesto debido en la venta. La solución de la IRS es hacer que el comprador sea responsable para asegurar que el impuesto es recaudado porque el comprador se queda aquí y tienen un bien identificable que puede ser adjuntado a un gravamen, si fuera necesario, o sea la propiedad.

Una persona extranjera no incluye a un individuo que es extranjero residente. Poseedores de tarjetas de residencia de los Estados

Unidos, ciudadanos de los Estados Unidos y no ciudadanos quienes satisfacen el requisito de la prueba de presencia sustancial en general no son sujetos a FIRPTA. Si un individuo o entidad es una persona extranjera o no es una opinión legal que interpreta y aplica la ley federal de impuestos y solamente debe ser concluida por un abogado o profesional de impuestos y nunca por un licenciatario de propiedades inmuebles.

Si el vendedor es una persona extranjera, y ninguna excepción de FIRPTA aplica y el comprador no paga ni retiene la cantidad del impuesto, el IRS puede hacer responsable al comprador del impuesto no pagado, y un gravamen de impuestos puede ser colocado en la propiedad para asegurar el pago. Una excepción para el vendedor sería proveer una certificación jurada bajo pena de perjurio respecto al estatus no-extranjera del vendedor conforme con IRC § 1445, como se exige en WB-11 La Oferta de Compra Residencial.

DISPOSICIONES/CONTINGENCIAS ADICIONALES

Líneas 543-570

El formulario de la oferta es largo, pero no incluye todo el lenguaje contractual que el comprador y el vendedor posiblemente requieren en la transacción. Las líneas en blanco pueden ser usadas para agregar alguna contingencia u otro lenguaje cuando sea necesario. Cualquier lenguaje que cumple con las necesidades de una parte puede ser modificada o tachada durante la redacción del contrato.

LA ENTREGA DE DOCUMENTOS Y AVISOS ESCRITOS

Líneas 571-589

El comprador y el vendedor tienen que decidir la manera en que se entregarán los documentos y avisos relacionados con la oferta.

La oferta indica cinco maneras por cuales las partes se puedan comunicar:

1. Entrega personal
2. Transmisión por fax
3. Servicio de envío comercial (UPS, FedEx, etc.)
4. Correo postal
5. Correo electrónico

Las partes tienen que decidir el método o los métodos que funcionan mejor para ellos. Puede ser que existan ventajas y desventajas con cada método de entrega. Por ejemplo, las partes tal vez no quieren usar el correo postal debido al periodo de tiempo que tarda en llegar a la otra parte.

Por razones de rapidez, costo y conveniencia, el correo electrónico es la opción más común para hacer los envíos. Cualquier parte que desea usar la entrega por correo electrónico en una transacción para consumidores necesita dar su consentimiento para el uso de documentos electrónicos, firmas electrónicas y el envío por correo electrónico. El consentimiento electrónico se obtiene frecuentemente al enviar documentos para firmas electrónicas. Un consumidor frecuentemente marca una casilla para dar consentimiento electrónico antes de firmar un documento electrónicamente. El correo electrónico usado en la oferta puede ser el propio correo electrónico de la parte o del agente inmobiliario. Se debe llegar a un acuerdo acerca de cómo los correos electrónicos que no son enviadas directamente a la parte deben ser dirigidas.

Con todos los métodos se considera que la entrega es completada en el momento que el documento se haya enviado o sale del control de la parte que lo está enviando. Por ejemplo, si las partes están usando el correo postal como el método de entrega, el documento es considerado entregado cuando el franqueo es pagado y cuando es depositado en el correo postal.

ENTREGA PERSONAL / RECEPCIÓN EFECTIVA

Líneas 590-591

Cuando hay dos o más compradores, o dos o más vendedores, la entrega personal de un documento o un aviso a solamente uno de ellos se considera como una entrega completada. Igualmente, cuando hay dos o más vendedores o dos o más compradores y un plazo límite empieza en el momento de la recepción efectiva, este plazo límite empezará tan pronto que uno de ellos efectivamente recibe el documento.

APÉNDICE/LICENCIATARIO DE PREPARACIÓN

Líneas 592-593

A veces la oferta de compra no contiene todo lo necesario para una transacción específica. Un apéndice puede ser usada para agregar contingencias adicionales o acuerdos entre el comprador

y el vendedor. Ejemplos de los temas que pueden ser abordados en un apéndice son contingencias de evaluaciones, disposiciones para analizar pozos, agua y fosas sépticas; o divulgaciones e inspecciones de la pintura basada en plomo. El nombre del licenciario quien redactó la oferta y el nombre de la compañía con quien está asociado este agente se indica en línea 593

ADVERTENCIA SOBRE EL FRAUDE ELECTRÓNICO

Líneas 594-605

A las partes se les advierte sobre los peligros del fraude electrónico. Se les instruye a las partes verificar las instrucciones de transferencias de fondos y no iniciar alguna transferencia o giro sin primero confirmar las instrucciones. Los agentes y las compañías no son responsables por la transmisión o el giro e la verificación de las instrucciones de cualquier giro o transferencia de fondos.

LÍNEAS PARA LAS FIRMAS Y PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN

Líneas 606-621

El comprador o los compradores usan líneas 606-609 para firmar la oferta. Después de eso, la oferta será entregada al vendedor para su consideración. Si el vendedor va a aceptar la oferta, el vendedor o los vendedores usan líneas 614-616 para firmar la oferta y aceptarla. El nombre del agente quien presentó la oferta y el nombre de la compañía del agente va en líneas 618-619, y la fecha y la hora cuando la oferta fue presentada va en línea 619. Si el vendedor va a rechazar la oferta y/o hacer una contraoferta, los iniciales del vendedor van en línea 620 para indicar esto.

ACLARACIÓN DE LA OFERTA DE COMPRA RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN WB-11



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