

EL CONTRATO

Un contrato válido de bienes raíces debe ser por escrito, ofrecido voluntariamente del comprador y aceptado por el vendedor. Todas partes del contrato deben ser legalmente capaces de hacer negocios. Se necesita intercambiar dinero u otra consideración de valor por el título de propiedad.

Tome en cuenta que si no van bien las cosas, el comprador podría requerir que usted le venda la casa o que pague daños. Conozca bien los términos de cualquier contrato antes de darlo a un posible comprador.

Considere el contrato en su totalidad. ¿Está a favor del comprador? Si es así, consulte con un abogado acerca de cambiar el contrato. Analice el documento como una serie de párrafos o cláusulas, cada uno escrito para beneficiarle a una parte o la otra.

LOS ELEMENTOS CLAVES DEL CONTRATO DE VENTA

EL PRECIO Y LOS TÉRMINOS. Si le llega una oferta con un precio demasiado bajo, quédese tranquilo hasta que haya revisado bien los términos. Casi nada invoca tanta emoción como una oferta muy baja. Sea realista y objetivo porque muchas propiedades no atraen el precio entero que ha pedido. Usted no debe decidir que no quiere negociar o preparar una contraoferta solamente por el precio que le ofrecieron. La primera oferta puede revelar la primera prioridad del comprador - sea el precio o los términos - dándole a usted una ventaja para empezar las negociaciones.

LA CONDICIÓN DE LA CASA Y LA INSPECCIÓN. El comprador debe arreglar una inspección de la casa para determinar la solidez de su construcción y el estado de las reparaciones necesarias. Incluya en el contrato todas las declaraciones de revelación - las que son obligatorias y las que son voluntarias - acerca de la condición de la propiedad, como cualesquier defectos de los cuales usted ya sabe.

Tenga cuidado de las cosas que usted garantice. No es posible saber por cierto que no llegará a gotear el techo, o que el sistema de califacción no se descompondrá, o que cualquier otra futura reparación no será necesaria. Ya que esté vendida la propiedad, no será su responsabilidad.

FECHA LÍMITE PARA SU RESPUESTA. Le pedirán una respuesta a la oferta dentro de un plazo de tiempo especificado. Trate de pedir el máximo tiempo posible para responderle. Usted puede recibir otras ofertas, y va a querer el tiempo necesario para revisarlas y, quizás, utilizar una oferta para aumentar otra.

LA FECHA DEL CIERRE Y LA OCUPACIÓN. Si usted ya tiene otra casa contratada para comprar, pida una fecha de cierre que le dejará usar sus ganancias de la venta de su vivienda actual para el cierre de la otra. Sea realista; es muy probable que el comprador de su casa vaya a necesitar por lo menos entre 30 y 50 días para arreglar el financiamiento para la transacción y, entonces, cerrarla.

FINALIZANDO. Todo en el contrato de la oferta es negociable. Cuando todos estén de acuerdo con los términos, y le hayan puesto sus iniciales a los cambios y, en fin, hayan firmado los contratos, ya tendrá un acuerdo vinculante para todas las partes. Los únicos detalles que se quedan por hacer son el removimiento de las cláusulas de contingencia, el arreglo del financiamiento, y la validación y transferencia del título de propiedad.

Llámenos hoy con todas sus preguntas de título y escrow

619-299-4800 ♦ 888-828-8490 ♦ CorinthianTitle.com