

## 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.

**For online ordering please visit our website  
[CorinthianTitle.com](http://CorinthianTitle.com) and click on **Open Order****

## THE CONTRACT

A valid real estate contract must be in writing and be freely offered by the buyer and accepted by the seller. All parties to the contract must be legally competent to do business. Money or other valuable consideration needs to be exchanged for title to the property.

Keep in mind that if things go wrong, the buyer could require you to sell your home to him/her or pay damages. Be familiar with the terms of any contract you give to a would-be purchaser.

Consider the contract as a whole. Is it slanted in favor of the buyer? If so, consult an attorney about making changes. Analyze the document as a series of paragraphs or clauses, each written to benefit one party or the other.

### KEY ELEMENTS OF THE SALES CONTRACT

**PRICE AND TERMS.** If a low offer comes your way, remain cool until you've examined the terms. Nothing evokes a more emotional response than a low bid. Be realistic and objective because many properties don't bring full price. Don't use price alone as a reason not to counter or negotiate. A first offer may reveal what's most important - price or terms - to this particular buyer, giving you the key to begin bargaining.

**CONDITION OF HOME AND INSPECTION.** The purchaser should have your home inspected for soundness of construction and state of repair. Include all mandatory and voluntary disclosure statements concerning the property's condition, such as known defects, in the contract.

Be careful what you guarantee. You cannot be sure the roof won't leak, the heating system won't go out or any other number of such assurances. Once the property is sold, you are no longer responsible for it.

**RESPONSE DEADLINE.** You'll be asked to respond to an offer within a specified timeframe. Try to get as long a response time as possible. Other offers may come up and you'll want to buy time to review them and perhaps use one offer to increase another.

**SETTLEMENT DATE AND OCCUPANCY.** If you have another home under contract, ask for a settlement date that will enable you to take your sales profits to the next closing. Be realistic; the buyer of your home probably will need at least 30 to 50 days to arrange financing and close.

**FINALIZING.** Everything in the offering contract is negotiable. When everyone has agreed to the terms, initialed the changes and signed the contracts, you've got an agreement binding on all parties. All that remains is removing contingency clauses, arranging financing and clearing title.

**For online ordering please visit our website**  
**CorinthianTitle.com and click on Open Order**