

Cómo redactar una oferta

Cuando encuentre la casa adecuada para usted, su agente de bienes raíces trabajará diligentemente en su interés para redactar un contrato de compraventa y negociar términos que le sean favorables.

El vendedor puede aceptar, rechazar o hacer una contraoferta para que usted la considere.

El contrato de compraventa

Es un contrato legal por escrito que, si es aceptado por usted y el vendedor, compromete la compraventa y comienza el proceso de cierre. Incluye, entre otros:

- El precio que usted está dispuesto a pagar por la propiedad
- La fecha de cierre de transacción y la fecha en la que usted asumirá la posesión
- Quién deberá pagar impuestos sobre la propiedad o evaluaciones especiales
- El tipo de paquete de financiamiento que eligió
- Una lista de los artículos incluidos en la venta (p. ej., aparatos o persianas)

El proceso de negociación

Una vez que se ha presentado el contrato de compraventa al vendedor, el agente del vendedor le dará la respuesta de éste a los términos de su oferta.

El vendedor puede aceptar o rechazar la oferta, o hacer una contraoferta para que usted la considere. Entonces, usted tendrá la opción de, con asesoría de su agente, aceptar, rechazar o presentar una contraoferta. Una vez que el vendedor y usted lleguen a un acuerdo, se recaban las firmas necesarias y se pasa al proceso de cierre de la transacción.

La inspección de la propiedad

Con frecuencia, las ofertas se redactan “sujetas a la inspección de la propiedad”, lo cual significa que el comprador no está obligado a comprar la propiedad mientras no se complete una inspección y se revisen los resultados. Una vez que su oferta sea aceptada, es recomendable contratar a un profesional para que examine la propiedad y realice una evaluación a fondo del techo, los cimientos los componentes mecánicos y otras características.