



EXPLANATION OF THE STATE OF WISCONSIN  
RESIDENTIAL LISTING CONTRACT  
**EXPLICACIÓN DEL CONTRATO DE LISTADO  
RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN**

---

Production of this document was made possible with the  
assistance of a grant from WHEDA.

Drafted by Attorneys Jeffrey Patterson, Richard Staff, Debra Peterson Conrad and Tracy Rucka

Translated by Jay Jurado with assistance from Timothy and Marta Smilanich.

©Copyright 2002 Wisconsin REALTORS® Association.

Reproduction of this document may be done without permission if it is reproduced in its entirety.

No representation is made as to the legal validity or adequacy of any provision  
in any specific transaction.

## EXPLANATION OF THE STATE OF WISCONSIN RESIDENTIAL LISTING CONTRACT

### EXPLICACIÓN DEL CONTRATO DE LISTADO RESIDENCIAL DEL ESTADO DE WISCONSIN

This publication is intended to help you understand the WB-1 Residential Listing Contract (“the listing”). It is a general discussion and cannot substitute for the assistance of a Realtor® or an attorney. We recommend that you work with an experienced Realtor® and/or a real estate attorney when selling real estate.

**Esta publicación se ha hecho para ayudarle a entender el contrato de listado residencial WB-1 (el listado / la lista). Es una discusión general pero no puede sustituir la ayuda que le pueda dar un Realtor® o la ayuda que un abogado pueda ofrecerle. Le recomendamos que usted trabaje con un Realtor® con experiencia y/o un abogado que entienda de las propiedades inmobiliarias al vender las propiedades inmobiliarias.**

This publication should be reviewed together with the WB-1 Residential Exclusive Right to Sell Listing Contract (“Listing”). Please have the Listing in hand before continuing.

**Esta publicación se debe revisar junto con el WB-1 Contrato de Derecho Exclusivo Residencial de Listado para la Venta (el listado / la lista). Tenga por favor el listado a su disposición antes de continuar.**

#### “EXCLUSIVE RIGHT TO SELL” Line 1

---

#### “DERECHO EXCLUSIVO PARA LA VENTA” Línea 1

---

Beginning at line 1 the seller hires the broker to sell the property. The Broker is given the exclusive right to market the property and negotiate the sale. If the seller or another broker finds a buyer during the term of the listing contract, the listing broker will review the offer with the seller, handle all negotiations and close the transaction. Other forms of listing arrangements are possible — these may be discussed with a broker.

**Al comenzar en la línea 1 el vendedor emplea al corredor para vender la propiedad inmobiliaria. Al corredor se le da el derecho exclusivo de poner la propiedad inmobiliaria en la lista de ventas y de negociar la venta. Si el vendedor u otro corredor encuentra a un comprador durante el término del contrato de listado, el corredor del listado repasará la oferta con el vendedor, manejará todas las negociaciones y cierra la transacción. Otras formas de arreglos del listado son posibles. Estos otros arreglos se pueden discutir con el corredor.**

#### PROPERTY DESCRIPTION Lines 2 - 4

---

#### DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD Líneas 2 - 4

---

In most cases, it is adequate to use the street address for the description of the property. However, there may be reasons to clarify this description by using the space at lines 237-247 for a legal description or other explanations.

**En la mayoría de los casos, es adecuado utilizar la dirección de la calle para la descripción de la propiedad. Sin embargo, pueden haber razones para clarificar esta descripción usando el espacio en las líneas 237-247 para una descripción legal u otras explicaciones.**

#### TERMS OF LISTING Lines 5 - 16

---

#### CONDICIONES DEL LISTADO Líneas 5 - 16

---

**Price:** This is not the price at which the seller must sell the property. It is the price at which the broker will market the property. If a full price offer is made by a ready, willing and able buyer (and the offer meets the other requirements stated in the listing), the broker will earn the commission. The seller may accept an offer at a price that is lower or higher than list price.

**Precio:** Este no es el precio en el cual el vendedor deba vender la propiedad. Es el precio en el cual el corredor pondrá la propiedad a la venta. Si una oferta con el precio indicado por el corredor es hecha por un comprador que está listo, dispuesto y capaz (y la oferta cumple con los otros requisitos indicados en el listado), el corredor ganará la comisión. El vendedor puede validar una oferta en un precio que sea más bajo o más alto que el precio de lista.

Terms: In most cases, the seller wants to be paid in cash at closing. There may be circumstances, however, where the seller will sell by an installment sale (known in Wisconsin as a "Land Contract"). The seller may also be willing to offer the buyer financing in the form of a first or second mortgage.

**Términos:** En la mayoría de los casos, el vendedor quiere que le paguen en efectivo en el momento del cierre. Puede haber circunstancias, sin embargo, donde el vendedor ofrece vender por una venta con pagos a plazo (Conocido en Wisconsin como "Contrato de Terreno," en otras palabras la venta de una propiedad con Reserva de Dominio donde el título de la propiedad la mantiene el vendedor hasta que el pago final sea hecho.) El vendedor puede también estar dispuesto a ofrecer el financiamiento del comprador en la forma de una primera o segunda hipoteca.

Occupancy: Usually, a seller is able arrange to move out on the closing date. In some cases, the seller must be able to stay in the property until a specific date. If this is the case, the seller can specify how long the seller must stay in the property so that buyers may know this when they draft their offer.

**Occupación:** Generalmente, un vendedor puede arreglar mudarse el día del cierre del contrato. En algunos casos, el vendedor debe poder permanecer en la propiedad hasta una fecha específica. Si éste es el caso, el vendedor puede especificar cuánto tiempo el vendedor debe permanecer en la propiedad de modo que los compradores puedan saber esto cuando escriban su oferta.

Property Included in List Price: Although the seller is selling Real Estate, items of personal property may also be included in the sale. There may be items that would legally be considered part of the real estate (fixtures) which the seller does not wish to sell. There also may be items of personal property which the seller wants to include with the house when it is sold. The broker can work with the seller to identify these items so that the broker can market the property to prospective purchasers appropriately. Items in these categories are often referred to as "Inclusions" and "Exclusions."

**Propiedad incluida en el precio de lista:** Aunque el vendedor esté vendiendo las propiedades inmobiliarias, algunos artículos de propiedad personal se pueden también incluir en la venta. Puede haber artículos que legalmente serían considerados parte de las propiedades inmobiliarias (muebles) que el vendedor no desea vender. También pueden haber artículos de propiedad personal que el vendedor desea incluir con la casa cuando la propiedad se venda. El corredor puede trabajar con el vendedor para identificar estos artículos de modo que el corredor pueda poner la propiedad a la venta apropiadamente para los compradores. Los renglones en estas categorías se refieren a menudo como "Inclusiones y Exclusiones."

If there are fixtures or other items on the property that the broker or a prospective purchaser would assume would be part of the sale, the seller should be sure to specify that they are not being sold with the house. For example, many water softeners are rented. The buyer may assume that the seller owns it and that the buyer will own it when he closes the purchase. Sellers should avoid disputes by clarifying which items will be sold with the house and which will not.

**Si hay muebles u otros artículos en la propiedad que el corredor o un posible comprador supondría sean parte de la venta, el vendedor deberá asegurarse de especificar que los mismos no se están vendiendo con la casa. Por ejemplo, se alquilan muchos suavizadores de agua. El comprador puede pensar que el vendedor es el dueño del suavizador de agua y que el comprador lo poseerá cuando él cierre la compra. Los vendedores deben evitar conflictos clarificando cuales de los artículos/enseres serán vendidos con la casa y cuáles no.**

## CONDITION OF TITLE Lines 17 -21

---

### **CONDICIONES DEL TÍTULO Líneas 17 - 21**

---

The seller agrees to give the eventual buyer your personal guarantee that he is receiving "clear title." The seller guarantees clear title at closing by signing a document called a "Warranty Deed." Sellers should find and review any title insurance policy the seller received when the seller purchased the property. There may be "unusual" encumbrances against the title such as a shared driveway agreement or an easement given to neighbors to allow for fences or garage encroachments. Sellers should verify which persons will have to sign offers, deeds and other documents necessary to sell the property.

El vendedor se compromete en darle al comprador eventual su garantía personal de que él está recibiendo el título de la propiedad claro. El vendedor garantiza que el título de la propiedad está claro cuando cierren el contrato firmando un documento llamado “Warranty Deed” “Garantía con respecto al título de la propiedad en venta. Los vendedores deben buscar y revisar cualquier póliza de seguro del título que el vendedor recibió cuando el vendedor compró la propiedad. Pueden haber gravámenes (circunstancias) inusuales contra el título tal como un acuerdo de compartir la entrada del garaje o una servidumbre dada a los vecinos para tener en cuenta cercas o usurpaciones del garaje. Los vendedores deben verificar qué personas tendrán que firmar las ofertas, escrituras legales para la transferencia del inmueble y cualquier otra documentación necesaria para vender la propiedad.

TITLE EVIDENCE Line 22

---

### **EVIDENCIA DEL TÍTULO Línea 22**

---

The seller agrees to provide title evidence (usually, title insurance) to the buyer at the seller’s cost as a part of the terms in any offer to purchase.

**El vendedor acuerda proporcionar la evidencia del título (generalmente, seguro de título) al comprador, el vendedor asume el gasto como parte de los términos en la oferta para la compra.**

SELLER REPRESENTATIONS REGARDING PROPERTY CONDITIONS Lines 23 - 28

---

### **LAS REPRESENTACIONES DEL VENDEDOR CON RESPECTO A LAS CONDICIONES DE LA PROPIEDAD Líneas 23 - 28**

---

The Broker will ask the seller to complete a “Real Estate Condition Report.” As an owner of the property, the seller knows things about its condition that might not be discovered by the broker, the buyer, or even the buyer’s home inspector. The broker needs to know about the property’s condition before spending time and money to market the property. The broker also will provide this information to prospective buyers. If there are problems with the property’s condition that may discourage buyers, the broker will work with the seller to help decide what repairs should be made before marketing the property.

**El corredor pedirá al vendedor que complete un informe de las condiciones de la propiedad en venta. Como propietario del inmueble en venta, el vendedor sabe cosas sobre su condición que no sabe el corredor, el comprador, o hasta el inspector. El corredor necesita saber sobre la condición de la propiedad antes de invertir tiempo y dinero para poner la propiedad en venta. El corredor también proporcionará esta información a los compradores interesados. Si hay problemas con las condiciones de la propiedad que pueden desalentar a los compradores, el corredor trabajará con el vendedor para ayudar a decidir cuales son las reparaciones que se deben hacer antes de ponerse la propiedad en venta.**

Unless the property is sold “as is,” with no representations as to its condition (in which case the seller should consult legal counsel about how to proceed), the seller makes representations to the broker and to prospective purchasers on the Real Estate Condition Report, in the listing contract (lines 133 - 156), and in the offer to purchase. The seller must make sure that all representations are correct in the property condition report, the listing contract and in any offer to purchase.

**A menos que la propiedad se esté vendiendo “así como está,” sin representaciones en cuanto a su condición (en cuyo caso el vendedor debe consultar con un abogado sobre cómo proceder), el vendedor dará al corredor y a los posibles compradores los detalles en el informe de las condiciones de la propiedad en venta, en el contrato de listado (líneas 133-156), y en la oferta de compra. El vendedor debe cerciorarse de que todas las representaciones estén correctas en el informe de las condiciones de la propiedad en venta, en el contrato de listado y en cualquier oferta de compra.**

MARKETING Lines 29 - 34

---

### **MERCADEO Líneas 29-34**

---

Most brokers have a standard marketing program designed to quickly sell your home, however, the seller may wish to discuss specific marketing activities with the broker, such as: how often the broker will advertise in certain publi-

cations or on the Internet; whether open houses will be held; and how “For Sale” signs will be used to market your property.

The seller is obligated to notify the broker if the seller becomes aware of any prospective buyers. For example, a buyer driving through the neighborhood may see the broker’s sign and knock on the seller’s door to talk about the property. This buyer must be referred to the broker so the broker can follow-up and try to get the buyer to write an offer.

**La mayoría de los corredores tienen un programa de mercadeo estándar diseñado para vender rápidamente su hogar, sin embargo, el vendedor puede discutir actividades específicas de mercadeo con el corredor, por ejemplo: Cuántas veces el corredor anunciará en ciertas publicaciones o en la Internet; si las “casas abiertas” (open house, o exposiciones de la casa a posibles compradores) serán más a menudo; y qué tipo de letreros de aviso de venta se van a utilizar para la venta de la vivienda. El vendedor está obligado a notificar al corredor si el vendedor se entera de algunos compradores posibles. Por ejemplo, un comprador que maneja a través de la vecindad puede ver el signo de venta del corredor y toca la puerta del vendedor para hablar de la propiedad. Este comprador debe ser referido al corredor y así el corredor trata de conseguir de este comprador una oferta de compra.**

OTHER BROKERS Lines 35 - 38

---

### **OTROS CORREDORES Líneas 35- 38**

---

A property is more likely to sell if other real estate agents try to sell the property to buyers they are working with. When your broker cooperates with other brokers in an effort to get your property sold, this is known as “co-brokerage.” This is typically done through the “Multiple Listing Service.”

**Es más probable que una propiedad se venda si otros agentes de propiedades inmobiliarias intentan venderla a los compradores con que ellos están trabajando. Cuando su corredor coopera con otros corredores en un esfuerzo de vender su propiedad, esto se conoce como co-corretaje. Esto se hace típicamente con el servicio de listado múltiple.**

Other brokers may become involved in the sale as:

1. A “subagent” of the seller, or as
2. A “buyer’s agent.”

**Otros corredores pueden estar involucrados en la venta como:**

- 1. Un subagente. del vendedor, o como**
- 2. Un agente del comprador**

When the cooperating broker is a subagent, the seller is the broker’s client and the buyer is that broker’s “customer.” If the cooperating broker is acting as a buyer’s agent, the broker has signed a buyer agency agreement with the prospective buyers and the buyers are the “clients” of that broker.

**Cuando el corredor es un subagente, el vendedor es el cliente contractual del corredor y el comprador es un cliente no-contractual del corredor. Si el corredor está actuando como agente del comprador, el corredor ha firmado o entrado en un acuerdo de agencia del comprador con los posibles compradores y los compradores son los clientes contractuales de ese corredor.**

Brokers have duties to both clients and customers, but these duties differ. The AGENCY DISCLOSURE PROVISIONS section in this document further explains these duties.

**Los corredores tienen deberes a ambos clientes, pero estos deberes se diferencian. La sección de PROVISIONES DE INFORMACIÓN DE LA AGENCIA en este documento explicará estos deberes con más detalles.**

### **TÉRMINO DEL CONTRATO Líneas 39 - 40**

---

A listing contract has a beginning date and an ending date. Most brokers will want the listing to last for several months to provide a reasonable amount of time to market and sell the property. As the end of the listing term approaches the listing broker may ask the seller to agree to extend the listing. If the seller wants to continue working with the broker, the seller must sign an agreement extending the listing or else the broker must stop all marketing activities when the original listing term expires.

**Un contrato de listado tiene una fecha de inicio y una fecha de conclusión. La mayoría de los corredores quieren que el listado dure por varios meses para proporcionar una cantidad razonable de tiempo para listar y vender la propiedad. Cuando se acerca la fecha final del listado el corredor puede pedir al vendedor una extensión de tiempo. Si el vendedor desea continuar trabajando con el corredor, el vendedor debe firmar un acuerdo que extiende el listado, al contrario el corredor debe parar todas las actividades de mercadeo cuando vence el término original del listado.**

### **EXCLUSIONS Lines 41 - 48**

---

#### **EXCLUSIONES Líneas 41 - 48**

---

The seller may have previously listed the property for sale with another broker. The prior broker may be entitled to a commission if a buyer who, during the prior broker's listing term, 1) was shown the property, 2) negotiated for the property with the broker or the seller, or 3) wrote an offer on the property, contracts to buy it within one year after that prior broker's listing expires ("protected buyer"). Because the seller wouldn't want to pay both the prior broker and the new broker, this clause says that, if the first broker earns a commission, the seller won't have to pay a commission to the new broker. The new broker is entitled to know the names of all "protected buyers." The seller must furnish a list of these names to the new broker within one week after the new listing is signed. The seller can request this information in writing from the prior listing broker.

**El vendedor pudo haber listado previamente la propiedad para la venta con otro corredor. El corredor anterior puede tener derecho a una comisión si durante el término anterior del listado, 1) a un comprador le mostraron la propiedad, 2) un comprador negoció por la propiedad con el corredor o el vendedor, o 3) un comprador escribió una oferta para la propiedad, o contrató a comprarla en el plazo de un año después que expira el listado del corredor anterior (comprador protegido.) Porque el vendedor no quiere pagar al corredor anterior y al corredor nuevo, esta cláusula dice que, si el primer corredor gana una comisión, el vendedor no tiene que pagar una comisión al corredor nuevo. Así que el nuevo corredor tiene el derecho a saber los nombres de todos los "compradores protegidos." El vendedor debe darle la lista de estos nombres al corredor nuevo dentro una semana después de que el listado nuevo se firma. El vendedor puede solicitar esta información por escrito al corredor del primer listado.**

There may be other buyers the seller wants to exclude from the listing. For example, a neighbor or relative may have expressed an interest in buying the property. The names of persons in this category should be listed on lines 47 and 48 of the listing contract. Because a broker could spend a great amount of time and money only to have an excluded buyer buy the house near the end of the broker's term, the broker may wish to limit the time the seller has to sell the property to the excluded buyer(s). This deadline would be stated on line 47. Essentially, the seller has until that deadline to enter into a valid, binding contract with the excluded buyer. If the seller has not accepted an offer from the excluded buyer by the deadline, then the exclusion expires and the buyer is included in the listing.

**Puede haber otros compradores que el vendedor desea excluir del listado. Por ejemplo, un vecino o un pariente pudo haber expresado interés en comprar la propiedad. Los nombres de personas en esta categoría se deben enumerar en las líneas 47 y 48 del contrato de listado. Porque un corredor podría gastar una gran cantidad de tiempo y de dinero solamente para que un comprador excluido compre la casa cerca del final del término del corredor, el corredor puede limitar el tiempo que el vendedor tiene para vender la propiedad al/los comprador(es) excluido(s.) Este plazo sería indicado en la línea 47. Esencialmente, el vendedor tiene hasta ese plazo para entrar en un contrato válido, obligatorio con el comprador excluido. Si el vendedor no ha validado una oferta del comprador excluido antes del plazo, entonces la exclusión expira e incluyen al comprador en el listado.**

## COMMISSION Lines 49 - 63

---

### **COMISIÓN Líneas 49 - 63**

---

The commission the seller agrees to pay the listing broker is stated on line 49.

If any of these things happen during the term of the listing (or, within one year after the term of the listing for “protected buyers”) then the broker has earned its commission:

1. The seller enters into an enforceable contract to sell the property;
2. The seller enters into an agreement giving a buyer an “option” to buy the property in the future and the buyer later buys the property;
3. The seller exchanges the property for another property;
4. Title to the property transfers to another owner in any other way (such as signing a deed to a friend or relative - or even to another owner of the property, unless the seller does this as a result of a divorce judgment);
5. The broker presents the seller with an offer which meets the terms of the listing (see “Terms of Listing” above) - even if the seller does not accept this offer.

**La comisión que el vendedor acuerda pagar al corredor del listado esta indicada en la línea 49.**

**Si cualesquiera de estas cosas suceden durante la vigencia del listado (o, en el plazo de un año a partir del vencimiento del listado para los compradores protegidos) entonces el corredor ha ganado su comisión:**

- 1. El vendedor entra en un contrato ejecutorio para vender la propiedad;**
- 2. El vendedor entra en un acuerdo que da a un comprador una opción para comprar la propiedad en el futuro y después el comprador compra la propiedad;**
- 3. El vendedor intercambia la propiedad por otra propiedad;**
- 4. El título de la propiedad se transfiere a otro propietario de cualquier otra manera (tal como la firma de una escritura a un amigo o a un pariente - o aún a otro propietario de una propiedad, a menos que el vendedor haga esto como resultado de un juicio de divorcio);**
- 5. El corredor presenta al vendedor con una oferta que cumpla con los términos de las condiciones del listado (véase las Condiciones antes enumeradas. Inclusive si el vendedor no acepta esta oferta.**

The sale to a buyer does not need to “close” to entitle the broker to a commission. There may be many reasons why a valid, binding contract does not close. For example, the seller or the buyer may decide they do not want to close or there may be some reason a party is not able to close. The broker’s commission is earned when a valid binding offer is entered into.

**La venta a un comprador no necesita el “cierre,” para dar derecho a una comisión al corredor. Puede haber muchas razones por las que un contrato válido y obligatorio no se cierra. Por ejemplo, el vendedor o el comprador puede decidir que no desean hacer negocios o puede haber una razón por la que un participante no puede cerrar el contrato. El corredor se gana la comisión cuando una oferta obligatoria válida es ofrecida.**

## EXTENSION OF LISTING Lines 64 - 79

---

### **EXTENSIÓN DEL LISTADO Líneas 64 - 79**

---

When a broker has a buyer who is a “likely prospect” at the end of the listing contract term, this section of the listing contract extends the term of the listing contract for these prospects for one year. Specifically, the listing provides that buyers who have submitted offers or who have negotiated with the seller or a broker are eligible for this one year extension (“protected buyers”).

**Cuando un corredor tiene un comprador que tiene un buen potencial al final del término del contrato de listado, esta sección del contrato de listado amplía el término para prorrogar la vigencia del contrato de listado para estas perspectivas por un año. Específicamente, el listado proporciona las estipulaciones que los com-**

**pradores han sometido para las ofertas o que han negociado con el vendedor o un corredor para que sean elegibles por una extensión de un año (compradores protegidos.)**

Unless the seller has 1) received a written offer from, or 2) personally negotiated with a “protected buyer,” the broker must notify the seller in writing of the names of all buyers the broker believes fall into this “protected” category. The broker must do this within 3 days after the listing expires.

**A menos que el vendedor 1) haya recibido una oferta por escrito, o 2) haya negociado personalmente con un “comprador protegido”, el corredor debe notificar al vendedor por escrito de los nombres de todos los compradores que el corredor cree caen en esta categoría protegida. El corredor necesitará hacer tal notificación dentro 3 días a partir del vencimiento del listado.**

TERMINATION OF LISTING Lines 80 - 83

---

### **TERMINACIÓN DEL LISTADO Líneas 80 - 83**

---

If, during the term of the listing, the seller would want to terminate the listing contract, the seller only has the legal right to do so if the broker has not met his or her obligations under the listing contract. If the broker has met the broker’s obligations but the seller still needs to terminate the listing, the seller can do so but would likely owe the broker some money as damages. The best thing for a seller to do at a time like this is to contact the broker and discuss the situation.

**Si, durante el término del listado, el vendedor quiere terminar el contrato de listado, el vendedor tiene el derecho legal de hacerlo solamente si el corredor no ha resuelto o cumplido con su o sus obligaciones bajo el contrato de listado. Si el corredor ha cumplido con sus obligaciones de corredor pero el vendedor todavía quiere terminar el listado, el vendedor puede hacerlo pero probablemente debería pagarle al corredor una cantidad de dinero como daños por gastos incurridos. La mejor cosa que un vendedor debe hacer en momentos como esos es ponerse en contacto con el corredor y discutir la situación.**

During the listing the only person the seller ordinarily deals with is the real estate agent. However, the listing contract is actually between the seller and the agent’s company. The agent is not authorized to release the seller from the listing or to agree to an earlier termination. The agent’s broker owns the listing contract and any release or early termination must be agreed to in writing by the agent’s supervising broker.

**Durante la vigencia del listado la única persona que el vendedor ordinariamente trata es el agente de propiedades inmobiliarias. Sin embargo, el contrato de listado está realmente entre el vendedor y la compañía de Agentes. El agente no tiene autoridad para liberar al vendedor del contrato del listado o a terminar el listado antes de su vencimiento. La agencia del corredor posee el contrato de listado y cualquier fin de liberarse del contrato o terminar el mismo antes de su vencimiento y debe ser puesto por escrito por el supervisor del corredor de la agencia de inmuebles.**

SELLER COOPERATION WITH MARKETING EFFORTS Lines 84 - 89

---

### **COOPERACIÓN DEL VENDEDOR CON LOS ESFUERZOS DE MERCADEO Líneas 84 - 89**

---

The listing contract requires the seller to work with the broker. For example, the broker will need the seller’s permission to put a “lockbox” on the property. A lockbox holds a key to the house so that cooperating brokers can show the property to buyers. The broker may wish to put information regarding the property onto an Internet web site. If the seller objects to this, the broker must know in advance so it can determine whether it is likely to be able to sell the property with these restrictions.

**El contrato de listado requiere que el vendedor trabaje con el corredor. Por ejemplo, el corredor necesitará el permiso del vendedor para poner un candado en la propiedad. Es un candado con una combinación específica donde se guarda una llave de la casa de modo que otros corredores puedan mostrar la casa a los compradores interesados. El corredor puede poner la información con respecto a la propiedad en la Internet. Si el vendedor se opone a esto, el corredor debe saberlo por adelantado, así podrá determinar si es probable poder vender la propiedad con estas restricciones.**

During the listing the seller may learn of prospective purchasers that the broker does not know of. For example, prospective buyers may see the “For Sale” sign in the yard and come to the door to ask questions about the property.

Or the seller may mention to someone at work that he or she is selling the property and this person then shows a serious interest in buying. Instead of trying to strike a deal with such a buyer without the involvement of the broker, the seller has an obligation to notify the broker in writing about these persons.

**Durante el listado el vendedor puede llegar a conocer de compradores interesados de quienes el corredor no sabe. Por ejemplo, los compradores interesados pueden haber visto el aviso “Se Vende” al frente de la casa y tocan la puerta para hacer preguntas acerca de la propiedad. O el vendedor puede mencionar a alguien en el trabajo que él o ella está vendiendo la casa y esta persona entonces muestra un interés serio para comprar. En vez de intentar venderla directamente al comprador sin avisarle al corredor, el vendedor tiene la obligación de notificar al corredor por escrito sobre estas personas.**

ATTORNEY FEES Lines 90 - 91

---

### **HONORARIOS DEL ABOGADO Líneas 90 - 91**

---

The listing provides that if the seller or the broker brings a lawsuit to resolve a dispute about the listing contract, the winner will be entitled to recover its attorney fees from the loser.

**El listado establece que si el vendedor o el corredor litigan para resolver un conflicto sobre el contrato de listado, el ganador tiene el derecho de recuperar los honorarios del abogado del perdedor, en otras palabras si el vendedor o el corredor litigan el perdedor tiene que pagar los honorarios del abogado al ganador.**

FAIR HOUSING Lines 92 - 95

---

### **EQUIDAD DE VIVIENDA Líneas 92 - 95**

---

The seller is expected to follow the state and federal laws regarding Fair Housing and to not unlawfully discriminate against prospective purchasers.

**Es necesario que el vendedor respete a las leyes estatales y las leyes federales en todo lo que se refiere a la Equidad / igualdad de Vivienda y que no discrimine ilegalmente en contra de compradores interesados.**

EARNEST MONEY Lines 96 - 102

---

### **DINERO DE GARANTÍA / BUENA FE Líneas 96 - 102**

---

If the seller enters into a contract with a buyer, the buyer should pay “earnest money” to show a good faith intent to proceed with the transaction. The amount of earnest money paid and the timing of payment will be negotiated in the sale contract.

**Si el vendedor entra en un contrato con un comprador, el comprador debe pagar el “dinero de garantía” para mostrar buena fe para proceder con la transacción. La cantidad de dinero de garantía y el tiempo del pago serán negociados en el contrato de venta.**

The seller agrees that the broker may hold the money in its trust account. The broker must follow contract and legal restrictions on how the broker can disburse the earnest money. For example, the seller may feel that the buyer has broken the contract and that all earnest money should immediately be disbursed to the seller. Although the broker is the seller’s agent, the broker may not be able to give the seller the earnest money unless the buyer agrees or a court orders the broker to do so.

**El vendedor está de acuerdo que el corredor puede tener el dinero en su cuenta de fideicomiso. El corredor debe seguir el contrato y las restricciones legales de cómo el corredor puede desembolsar el dinero de garantía. Por ejemplo, el vendedor puede pensar que el comprador ha roto el contrato y que todo el dinero de garantía se debe desembolsar inmediatamente al vendedor. Aunque el corredor es el agente del vendedor, el corredor no puede darle al vendedor el dinero de garantía a menos que el comprador convenga que es correcto o haya una orden judicial que le dice al corredor que tiene que hacerlo.**

The seller also agrees that, if a transaction fails and the earnest money is to be disbursed to the seller, the broker is entitled to one-half of the earnest money as its full commission on the failed transaction. The disbursement of earnest money to the seller and the broker on a failed transaction does not terminate the listing. The broker can still try to earn another commission by finding another buyer before the listing term expires.

El vendedor también conviene que, si una transacción falla y el dinero de garantía será desembolsado al vendedor, el corredor tiene derecho a la mitad del dinero de garantía como parte de su comisión en la transacción que ha fallado. El desembolso del dinero de garantía al vendedor y al corredor en una transacción que ha fallado no termina con el listado. El corredor puede todavía intentar ganarse otra comisión encontrando a otro comprador antes de que expire el término del listado.

REAL ESTATE CONDITION REPORT Lines 103 - 109

---

## **INFORME DE LAS CONDICIONES INMOBILIARIAS DE LAS PROPIEDADES**

### **Líneas 103 - 109**

---

Buyers want to know all about the problems affecting the property that the owner knows about. For residential properties, this information is usually provided on a form called the Real Estate Condition Report. In the listing the seller agrees to provide complete, accurate information on this form. You also agree that the broker can give copies of the completed form to prospective purchasers and that the seller will revise the report if the seller learns of new problems.

**Los compradores quieren saber sobre todos los problemas que afectan la propiedad y que el propietario sabe. Para las propiedades residenciales, esta información se proporciona generalmente en una forma llamada el informe de la condición de las propiedades inmobiliarias. En el listado el vendedor se compromete a proporcionar la información exacta, de lo que él sabe en esta forma. Usted también está de acuerdo de que el corredor puede darle copias del formulario que usted llenó a los compradores interesados y que el vendedor revisará el informe si el vendedor se entera de nuevos problemas.**

OPEN HOUSE AND SHOWING RESPONSIBILITIES Lines 110 - 117

---

## **SUS RESPONSABILIDADES AL MOSTRAR LA CASA Líneas 110 - 117**

---

There are likely to be many people who will walk through the home during the listing. There will be prospective buyers, other agents and there may be home inspectors and appraisers coming through the property. There is a risk of injury to them and/or loss to the seller. For example, a prospective buyer or an agent could slip down the stairs or on an icy sidewalk, or someone could remove a piece of jewelry from a dresser drawer during an open house. The seller is expected to make the property safe and secure. The broker may give advice on this topic, but the responsibility to prepare the property falls on the seller's shoulders.

**Probablemente mucha gente vendrá a ver su hogar durante el listado. Habrá compradores interesados, otros agentes y a lo mejor también pueden venir inspectores de viviendas y evaluadores que quieren ver su propiedad. Existe el riesgo de lesión a alguno de ellos y/o riesgos de pérdidas para el vendedor. Por ejemplo, un comprador interesado o un agente podría deslizarse y caerse en las escaleras o en una acera helada, o alguien podría robarse algunas de sus joyas de una de sus gavetas en el aparador durante una casa abierta. Se espera que el vendedor mantenga su propiedad bien segura y con seguro. El corredor puede darle consejos sobre este asunto, pero la responsabilidad de preparar su propiedad para estos problemas recae sobre los hombros del vendedor.**

Some buyers bring video cameras to open houses and individual showings. This helps them remember the features of the home, but this also presents privacy and safety concerns. This will be permitted unless the seller specifies otherwise in writing. The seller can use the "blank" space on page 4 to indicate if videotaping should not be allowed.

**Algunos compradores traen cámaras de vídeo cuando visitan casas o cuando reciben demostraciones individuales. Esto los ayuda a recordar las características del hogar, pero esto también representa problemas con su privacidad y seguridad. El uso de cámaras será permitido a menos que el vendedor especifique lo contrario por escrito. El vendedor puede utilizar el espacio en blanco de la página 4 para indicar si se permiten grabaciones con video.**

## **PROPIEDAD ARRENDADA / ALQUILADA Líneas 118 - 121**

---

The property for sale may be occupied by tenants. The seller, as the landlord, has certain rights and obligations regarding tenants. In any offer the seller enters into to, the seller agrees to transfer the seller's rights to the new owner, who will become the new landlord. The seller must also transfer all security deposits and prepaid rents to the new owner. The sale of the property, however, does not end the obligations the seller may have regarding the tenants. The seller should consider asking the buyer to legally protect the seller against claims made by the tenants after the property is sold. The broker should have a "rental property addendum" which will be used to address these issues in the offer.

**La propiedad en venta puede estar alquilada y ocupada por inquilinos. El vendedor, como propietario, tiene ciertos derechos y obligaciones con respecto a los inquilinos. En cualquier oferta que el vendedor haya hecho, el vendedor esta de acuerdo en transferir los derechos de vendedor al nuevo propietario, quien será el nuevo arrendador. El vendedor también debe transferir todos los depósitos de garantía y alquileres pagados por adelantado al nuevo propietario. La venta de la propiedad, sin embargo, no termina con las obligaciones que el vendedor puede tener con respecto a los inquilinos. El vendedor debe considerar pedirle al comprador que sea protegido de manera legal, como vendedor, contra las demandas hechas por los inquilinos después de que se venda la propiedad. El corredor debe tener un apéndice al contrato de arrendamiento de la propiedad que se alquila para tratar estas cuestiones en la oferta.**

## DEFINITIONS Lines 122 - 173

---

### **DEFINICIONES Líneas 122 - 173**

---

**Adverse Fact / Material Adverse Fact (See lines 184 - 191, 214 - 215)** The broker is the seller's agent, but has duties to all parties to the transaction. When the broker learns of a material adverse fact, the broker is legally obligated to disclose this to the buyer - even if the seller requests that this not be done. Not all adverse facts relate to physical defects in the property. For example, if the broker learns that the seller is not able to, or does not intend to, complete the sale, this must be disclosed to the buyer.

**Hecho adverso / Material de hecho adverso (vea las líneas 184 - 191, 214 - 215)** El corredor es el agente del vendedor, pero tiene obligaciones a todas las personas involucradas en la transacción. Cuando el corredor se entera de un hecho adverso, el corredor está legalmente obligado a divulgar estos hechos al comprador -incluso si el vendedor pide que esto no sea divulgado. No todos los hechos adversos se relacionan con defectos físicos en la propiedad. Por ejemplo, si el corredor se entera que el vendedor no puede, o no piensa, terminar la venta, esto debe ser divulgado al comprador.

**Conditions Affecting the Property or Transaction (See lines 23 - 27)** Sellers should examine each of these items carefully. In the listing contract, the seller represents to the broker that the seller does not have any knowledge or information about these items that could adversely affect the property or transaction. The broker has an obligation to ask the seller about known defects and the broker is also entitled to know in advance whether he or she is going to be spending time and money on a property with defects or other problems. This list is similar to, but not the same, as the items in the Real Estate Condition Report.

**Condiciones que afectan la propiedad o la transacción (vea las líneas 23 - 27)** Los vendedores deben examinar cada uno de estos puntos cuidadosamente. En el contrato de listado, el vendedor asegura al corredor que el vendedor no tiene ningún conocimiento o información sobre las condiciones que podrían afectar de manera negativa la venta de la propiedad o la transacción. El corredor tiene la obligación de preguntarle al vendedor si ellos saben de algunos defectos y se obligan con el corredor a hacerle saber por adelantado si él o ella va a tener que dedicar tiempo y gastar dinero para reparar una propiedad con defectos u otros problemas. Esta lista es similar, pero no igual, a los puntos señalados en el informe de las condiciones de la propiedad en venta.

An offer to purchase will also have this same list of items that the seller must represent to the buyer. The seller should be careful to not represent that the property is free of any defect if the seller has information to the contrary. There may be things about the property which the seller does not consider to be defects but which a buyer may feel differently about. The last item listed is a kind of "catch-all." Essentially, if the seller knows about a problem with the

property which the seller would want to know if the seller it was buying the property, this should be disclosed to the broker and to buyers. Any modification to this list of items should be made at lines 237 - 247 or in an addendum.

**Una oferta de compra tendrá la misma lista de puntos que el vendedor debe presentar al comprador. El vendedor debe tener cuidado de no decir o indicar que la propiedad está libre de defectos si el vendedor tiene información de lo contrario. Pueden haber cosas sobre la propiedad que el vendedor no considera sean defectos pero que el comprador sí considera que los son. El último punto de la lista es una cláusula que por su generalidad comprende todo tipo de situaciones. Esencialmente, si el vendedor sabe de un problema que tiene con la propiedad que del cual él como vendedor desearía saber si él mismo comprara esta propiedad, este tipo de detalles se debe divulgar al corredor y a los compradores. Cualquier modificación a esta lista de puntos se debe hacer en las líneas 237 - 247 o en un apéndice.**

**Fixtures** (See lines 9 - 16) Although it is not possible to define exactly what should be considered part of the real estate and therefore included with the sale, this section lists items called fixtures which are assumed to be included with the property. If any of these items will not be included in the sale, they should be excluded on lines 15 - 16.

**Enseres/Muebles/Bienes Personales (vea las líneas 9 - 16) Aunque no es posible definir exactamente qué se debe considerar como parte de las propiedades inmobiliarias y por lo tanto incluido con la venta de la propiedad, esta sección relaciona los artículos llamados enseres / bienes personales. Se supone que los mismos van a ser incluidos en la venta de la propiedad. Si cualquiera de estos artículos no se incluyen en la venta, ellos deben ser excluidos en las líneas 15 - 16.**

**Delivery** This section of the listing describes the procedure the seller and the listing broker would use when sending notices to one another. These procedures include the mail, commercial delivery services, faxes, and personal delivery.

**Correspondencia - Esta sección del listado describe el procedimiento que el vendedor y el corredor del listado utilizarán para mandar correspondencia del uno al otro. Estos procedimientos incluyen el correo, los servicios comerciales como FedEx, los faxes, y entregas personales de documentos.**

**Procure** (See lines 49 - 57) The broker's job is to find a buyer and get an acceptable offer. The broker does not ensure that the offer will close. The term used in real estate for finding a buyer is to "procure" a buyer. This means that the broker must find a buyer who is ready, willing and able to purchase the property and who submits a written offer on terms that meet the requirements of the listing contract, or which are otherwise acceptable to the seller.

**Procurar (vea las líneas 49 - 57) El trabajo del corredor es encontrar a un comprador y conseguir una oferta aceptable. El corredor no puede asegurar que la oferta se cierre. El término usado en las propiedades inmobiliarias para encontrar a un comprador es procurar / obtener un comprador. Esto significa que el corredor debe encontrar a un comprador que esté listo, interesado y dispuesto a comprar la propiedad y que someta una oferta escrita en los términos que cumplen con los requisitos del contrato de listado, o que de una manera u otra son aceptables al vendedor.**

## AGENCY DISCLOSURE PROVISIONS Lines 174 - 236

---

### **PROVISIONES DE DECLARACIÓN DE LA AGENCIA Líneas 174 - 236**

---

Persons who have signed a written contract with a broker are clients of that broker. Persons who do not have a written contract with a broker, but who are helped by the broker are customers of the broker. A broker might help a buyer who is a customer by notifying the buyer of properties for sale in the marketplace, showing properties to the buyer, drafting an offer to purchase for the buyer, and providing other brokerage services.

**Las personas que han firmado por escrito un contrato con un corredor son clientes contractuales (clients) de ese corredor. Las personas que no tienen un contrato escrito con un corredor, pero que han sido ayudadas por el corredor son clientes no contractuales (customers) del corredor. Un corredor pudo haber ayudado a un comprador que es un cliente no contractual notificando al mismo de las propiedades para la venta en el mercado, mostrándole propiedades al comprador, llenando una oferta de compra para el mismo, y proporcionando otros servicios de corretaje.**

A seller who signs a listing contract is the client of the broker. The broker has obligations to the seller - and to the other parties involved in the transaction. One obligation is the duty of confidentiality. For example, the seller's agent

might acquire information about the maximum price a particular buyer is willing to pay for the property. Because this is information which the broker knows a reasonable person would want kept confidential, the broker is not allowed to provide this information to the seller without the written consent of the buyer. The broker owes the same duty of confidentiality to the seller regarding the lowest price the seller would accept. On the other hand, the seller may know of a significant problem with the property and specifically ask the broker to keep this confidential. The broker, however, cannot do this.

**El vendedor que firma un contrato de listado es el cliente contractual del corredor. El corredor tiene obligaciones con el vendedor y con las otras personas involucradas en la transacción. Una obligación es el deber de confidencialidad. Por ejemplo, puede que el agente del vendedor adquiera información sobre el precio máximo que un comprador interesado está dispuesto a pagar por la propiedad. Si ésta es la información que el corredor sabe, cualquier persona razonable desearía mantener esta información confidencial, el corredor no debe proporcionar esta información al vendedor sin el consentimiento escrito del comprador. El corredor debe mantener el mismo secreto al vendedor con respecto al precio más bajo que el vendedor aceptaría. Por otra parte, el vendedor puede saber de un problema significativo con la propiedad y pide específicamente que el corredor lo mantenga confidencial. El corredor, sin embargo, no puede hacer esto.**

There are other categories of information that the broker should keep confidential. For example, a seller may be moving out of state, or may be in the process of a divorce. In these situations a buyer may assume that a lower offer will be more readily accepted. If the seller wants the broker to keep this information confidential, this information should be specified as confidential in the listing (see lines 233 - 234).

**Hay otras categorías de información que el corredor debe mantener confidenciales, como por ejemplo, cuando un vendedor piensa mudarse del estado, o cuando está en el proceso de un divorcio. En estas situaciones un comprador puede asumir que una oferta más baja será aceptada más fácilmente. Si el vendedor quisiera que el corredor mantuviera esta información confidencial, esta información se debe especificar como confidencial en el listado (vea las líneas 233 - 234).**

Some buyers enter into buyer agency agreements. Under these agreements, the broker has an obligation to provide a higher level of service than if the buyer is a customer. If a broker's company has both the listing contract with the seller and a buyer agency agreement with the buyer, the broker is providing client services to both the seller and the buyer. This relationship the broker has with the seller and the buyer is called multiple representations. The broker, with the express written consent of both parties, may continue to represent and provide services to both parties in the multiple representation relationship. This consent can be given in the listing contract (see line 219).

**Algunos compradores entran en acuerdos de agencia del comprador. Según los términos de estos acuerdos, el corredor tiene la obligación de proporcionar un nivel más alto de servicio que si el comprador es un cliente no contractual. Si una compañía de corredores tiene el contrato de listado con el vendedor y un acuerdo de agencia del comprador con el comprador, el corredor está proporcionando los servicios del cliente al vendedor y al comprador. Este tipo de servicios que el corredor tiene con el vendedor y el comprador se llama representación múltiple. El corredor, con el consentimiento escrito de ambas partes, puede continuar representando y proporcionando los servicios a ambas partes en este caso de representación múltiple. Este consentimiento se puede dar en el contrato de listado (vea la línea 219).**

#### ADDITIONAL PROVISIONS Lines 237 - 247

---

#### **PROVISIONES ADICIONALES Líneas 237 - 247**

---

The seller or the listing broker may wish to make changes to the listing contract form. If these changes are agreed to, they may be stated in these lines. If the changes or additions are too long to fit in the lines provided they can be written or typed on a separate page called an addendum. An addendum should be referred to and made a part of the listing at line 248.

**Puede que el vendedor o el corredor del listado quiera hacer cambios a la forma del contrato de listado. Si estos cambios se deciden, pueden ser indicados en estas líneas. Si los cambios o las adiciones son demasiado largas y no caben en las líneas estos cambios se pueden escribir en una página separada llamada apéndice. Se hace referencia al apéndice y el mismo y se hará parte del listado en la línea 248.**

**PRECAUCIÓN Líneas 249 - 254**

---

This contract is a legal and binding contract. The seller is creating obligations to the broker and to prospective purchasers when the listing contract is signed. Sellers should make sure that they understand the listing contract's requirements before signing it. As with all contracts, there is an obligation for both the seller and the listing broker to work diligently and in good faith to sell the property.

**Este contrato es un contrato legal y obligatorio. El vendedor está creando obligaciones al corredor y a los compradores interesados cuando se firma el contrato de listado. Los vendedores deben cerciorarse de que entiendan los requisitos del contrato del listado antes de firmarlo. Como con todos los contratos, hay una obligación para que el vendedor y el corredor del listado trabajen diligentemente y en buena fe para vender la propiedad.**

A seller cannot rely only on the real estate agent or broker for all services the seller may need. It is recommended that each party consult with an attorney. The real estate agent is prohibited from giving legal advice. The seller may also need the assistance of other professionals such as a tax advisor and home inspector.

**El vendedor no puede confiar solamente en el agente de propiedades inmobiliarias o el corredor para todo lo que el vendedor puede necesitar. Se recomienda que cada persona involucrada consulte con un abogado. El agente de propiedades inmobiliarias queda prohibido para dar asesoramiento jurídico. El vendedor también puede necesitar la ayuda de otros profesionales tales como un consejero de impuestos y un inspector de viviendas.**