



Community Land Trust Legacy Fund Discount Sale Process

Process adapted from [City of Lakes Community Land Trust](#) (est 2002) by [Burlington Associates in Community Development](#) and reviewed by our real estate attorney.

1. Conversation between property owner and Indianapolis Community Land Trust. Community Land Trust (CLT) shares the following information and both parties agree to the following terms and process:
 - CLT seeking at least a 20% discount off appraised value of the property
 - CLT will order and pay for Comparative Market Analysis (CMA) or Broker's Price Opinion (BPO) · Owner will allow access to property for inspection and allow any necessary additional testing/review of property as necessary
 - CLT will order and pay for appraisal
 - CLT will write-up purchase agreement
 - No realtor costs (assuming CLT has realtor willing to provide purchase services at no cost)
 - No inspection contingency
 - CLT assumes all repairs
 - Work with owner's timeline and can close when convenient to them
 - Both owner and CLT will cover their respective typically covered closing costs o CLT will complete and gain signatures on IRS form 8283 and provide to owner at closing
2. CLT orders CMA/BPO and shares with the owner, providing very "high-level" estimate of the most it would be able to offer seller. If that conceptually works for seller, move forward to step #3. If not, let seller know the CLT may have other options available (like a buyer assisted program) and/or would be appreciative to discuss further if their sale plans don't work out.
3. CLT orders inspection and necessary testing/review of the property. Order sewer line scope unless homeowner has a recent one they can provide.
4. CLT develops detailed property development proforma and presents to owner. Proforma shares anticipated repair expenses, soft costs through resale, and applicable additional funding sources, adjusting maximum CLT purchase offer as necessary. If owner agrees "mid-level" estimate, move forward to step #5. If not, let seller know the CLT may have other options available (like a buyer assisted program) and/or would be appreciative to discuss further if their sale plans don't work out.
5. Order appraisal and obtain final value, adjusting proforma as necessary and present to owner. If owner agrees, write-up purchase agreement for appraised value, noting owner deduction and other terms listed in #1 above into addendum/notes section of purchase agreement.

6. Execute purchase agreement and move to closing.
7. Close on property and provide completed and signed IRS form 8283 to owner.
8. CLT commits to updating owner on progress and next steps on property. List owner as donor, per their consent.



Fideicomiso de Tierras Comunitarias Fondo de Legado

Proceso de Venta con Descuento

Proceso adaptado del [Community Land Trust de City of Lakes](#) (fundado en 2002) por [Burlington Associates in Community Development](#) y revisado por nuestro abogado inmobiliario

1. Conversación entre el propietario y Fideicomiso de Tierras Comunitarias. Fideicomiso de Tierras Comunitarias (CLT) comparte la siguiente información y ambas partes acuerdan los siguientes términos y procesos:
 - CLT busca al menos un 20% de descuento sobre el valor tasado de la propiedad.
 - CLT ordenará y pagará por un Análisis Comparativo de Mercado (CMA) o una Opinión de Precio del Corredor (BPO).
 - El propietario permitirá el acceso a la propiedad para la inspección y cualquier prueba/revisión adicional necesaria de la propiedad.
 - CLT ordenará y pagará por la tasación.
 - CLT redactará el acuerdo de compra:
 - Sin costos de agente inmobiliario (asumiendo que CLT tiene un agente dispuesto a proporcionar servicios de compra sin costo).
 - Sin contingencia de inspección.
 - CLT asume todas las reparaciones.
 - Trabajar con la cronología del propietario y puede cerrar cuando sea conveniente para ellos.
 - Tanto el propietario como CLT cubrirán sus respectivos costos de cierre típicamente cubiertos.
 - CLT completará y obtendrá firmas en el formulario IRS 8283 y lo proporcionará al propietario en el cierre.
2. CLT ordena el CMA/BPO y lo comparte con el propietario, proporcionando una estimación muy "a grandes rasgos" del máximo que podría ofrecer al vendedor. Si eso funciona conceptualmente para el vendedor, pasar al paso #3. Si no, informar al vendedor que CLT puede tener otras opciones disponibles (como un programa asistido por comprador) y/o estaría agradecido de discutir más si sus planes de venta no funcionan.
3. CLT ordena la inspección y las pruebas/revisiones necesarias de la propiedad. Ordenar la revisión de la línea de alcantarillado a menos que el propietario tenga una reciente que pueda proporcionar.
4. CLT desarrolla un proforma detallado de desarrollo de la propiedad y lo presenta al propietario. El proforma comparte los gastos anticipados de reparación, costos indirectos hasta la reventa y fuentes de financiación

adicionales aplicables, ajustando la oferta máxima de compra de CLT según sea necesario. Si el propietario está de acuerdo con la estimación "a nivel medio", pasar al paso #5. Si no, informar al vendedor que CLT puede tener otras opciones disponibles (como un programa asistido por comprador) y/o estaría agradecido de discutir más si sus planes de venta no funcionan.

5. Ordenar la tasación y obtener el valor final, ajustando el proforma según sea necesario y presentarlo al propietario. Si el propietario está de acuerdo, redactar el acuerdo de compra por el valor tasado, anotando la deducción del propietario y otros términos listados en el #1 anterior en la sección de adenda/notas del acuerdo de compra.
6. Ejecutar el acuerdo de compra y proceder al cierre.
7. Cerrar la propiedad y proporcionar al propietario el formulario IRS 8283 completado y firmado.
8. CLT se compromete a mantener al propietario actualizado sobre el progreso y los siguientes pasos de la propiedad. Listar al propietario como donante, con su consentimiento.