

GUÍA PARA COMPRADORES Y VENDEDORES



Comprar o vender una casa es un acontecimiento inolvidable en la vida. No se ponga en manos de cualquiera; obtenga la ayuda de Stewart Title of California, Inc. Gracias a nuestro seguro del título de propiedad y a una gran variedad de servicios de cierre, hacemos realidad el sueño de ser propietario en todo el mundo.

ÍNDICE

PROPIEDAD DE VIVIENDA

Acerca de Stewart	4
-------------------------	---

SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

La importancia del título de propiedad	6
El proceso general	7

FRAUDE CIBERNÉTICO

Fraude cibernético	8
--------------------------	---

CÓMO COMPRAR UNA VIVIENDA

Introducción a la compra de una casa	10
Por dónde empezar	12
¿Cuánto puede pagar de hipoteca?	16
Perfil de la propiedad	17
Financiación	18
Calificación previa para el comprador	19
El proceso de aprobación del préstamo	20

CÓMO VENDER UNA CASA

Antes de poner su casa en el mercado	22
Cómo mostrar su casa	24
Lista de verificación de 15 minutos antes de mostrar su casa	25
El proceso de vender una casa	26
El proceso de inspección de una casa	27
Defectos que suelen encontrarse en las inspecciones	27
Cómo comprender una garantía de vivienda	28
Ley de Impuestos sobre Inversión Extranjera en Bienes Raíces	30

CONSEJOS PARA LA MUDANZA

Calendario de mudanza	32
Cambio de domicilio	34

PÓLIZAS, ADQUISICIÓN DE DERECHO E IMPUESTOS

Formas para ser propietario	36
Transferencia de un título de propiedad mediante escritura	37
Impuestos sobre la propiedad	38
Calendario de impuestos sobre la propiedad	39

GUÍA PARA LA PLICA

El proceso general de plica	40
¿Quién participa en el proceso de plica? ...	41
Está en plica. ¿Y ahora qué?	42
¿Quién paga qué?	44

GLOSARIO DE TÉRMINOS

PARA BIENES RAÍCES	46
--------------------------	----

INFORMACIÓN IMPORTANTE

DE CONTACTO	49
-------------------	----

ACERCA DE STEWART

Stewart Information Services Corporation es una compañía de servicios de bienes raíces a nivel mundial que pone la colaboración en el centro de cada transacción y cada trato. Ofrecemos productos y servicios a través de nuestras operaciones directas (oficinas de títulos de propiedad de Stewart), nuestra red de Stewart Trusted Providers™ (agencias independientes de títulos de propiedad) y nuestra familia de compañías. Ya sea que necesite un seguro del título de propiedad residencial o comercial, servicios de negociación y cierre u ofertas especializadas para la industria de las hipotecas, puede contar con que nosotros le ofreceremos un servicio integral, nuestra gran experiencia y soluciones innovadoras.

Historia

Stewart Title Company comenzó en Galveston, Texas en 1893 como un negocio familiar. Nuestra misión de facultar y proteger a los propietarios de bienes raíces nos llevó a extender nuestra compañía hasta que nos convertimos en una compañía que cotiza en bolsa en 1972.

Abrimos nuestras primeras oficinas y agencias en California en 1960, pero no fue hasta 1997 que consolidamos nuestras operaciones de Stewart Title en todo el estado y nos convertimos en Stewart Title of California, Inc. Más de 20 años después, nuestra prioridad número uno sigue siendo cumplir con sus necesidades y nos enorgullece nuestra larga trayectoria de servicio en California.

Propiedad de vivienda

Comprar o vender una casa es una decisión muy importante en la vida. Es por eso que creamos la Guía para compradores y vendedores de Stewart Title of California, Inc. En las páginas siguientes, encontrará consejos e información que lo ayudarán a disfrutar de una transacción rápida y sin problemas.



LA IMPORTANCIA DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Al comprar una vivienda, el comprador adquiere el título de la propiedad. Este título incluye el derecho de propiedad y posesión del terreno. A veces, sin embargo, los derechos de propiedad del comprador pueden estar limitados por reclamos de otros. Si no se detectan y corrigen estos “defectos” antes del cierre, pueden amenazar los intereses del propietario y del prestamista hipotecario.

El seguro del título de propiedad lo protege contra posibles defectos en el título. Si se compra como gasto único, el seguro del título de propiedad cubre a los propietarios contra pérdidas debido a posibles gravámenes preexistentes y a peligros que quizás no se detectan en una búsqueda general del título. Los defectos de los títulos son una sorpresa desagradable y muy costosa que pueden tener varias formas:

- Herederos que no se han revelado anteriormente y que tienen reclamos por la propiedad.
- Una escritura falsificada que no transfiere el título a bienes raíces.
- Instrumentos ejecutados con un poder legal vencido o falsificado.
- Errores cometidos en los registros públicos.

Obtener un seguro del título de propiedad mediante una compañía como Stewart Title es una medida simple que los compradores pueden tomar para protegerse contra pérdidas o daños por posibles problemas con el título de su propiedad.

Búsqueda de títulos: Cómo investigar un título

Stewart Title, la compañía de títulos de propiedad que emite una póliza de seguro del título de propiedad mediante la compañía de seguros de títulos Stewart Title Guaranty Company, realizará una búsqueda del título antes de emitir la póliza. Con este proceso se hace una búsqueda en el historial de registros públicos de la propiedad. Los resultados de la búsqueda pueden revelar elementos que deben corregirse antes de que se pueda transmitir un título transparente, por ejemplo:

- Hipotecas, préstamos y sentencias pendientes.
- Escrituras, testamentos y fideicomisos que contengan una concesión inadecuada y nombres incorrectos.
- Acuses inadecuados de los notarios.
- Derechos de acceso a la propiedad de otros y restricciones.

La compañía de títulos de propiedad emitirá un informe preliminar, que otorga al comprador, al vendedor y al prestamista una oportunidad para revisar cualquier posible defecto del título que se tenga que resolver o cualquier asunto que se tenga que mostrar en la póliza del título.

EL PROCESO GENERAL

- 1 Comienza la búsqueda de la vivienda.
 - El prestamista evalúa que el comprador cumpla con todos los requisitos.
 - El comprador recorre propiedades en venta.
 - El comprador encuentra una vivienda y hace una oferta.
 - El REALTOR® del comprador presenta la oferta al vendedor.
 - El vendedor presenta una contraoferta; y comienzan las negociaciones.
- 2 El comprador inicia el proceso para obtener el título de propiedad y la plica.
 - Se firman el contrato de compra y las enmiendas.
 - Se identifican el título de la propiedad y la plica en el contrato de compra.
 - Se acepta el contrato de compra.
- 3 Se abre un pedido con la compañía de plica y títulos de propiedad.
 - El comprador deposita la señal (si corresponde).
 - El comprador obtiene una inspección y una valuación de la vivienda (si corresponde).
 - La compañía de títulos de propiedad emite un informe preliminar.
 - El comprador obtiene la aprobación final del préstamo.
 - El comprador obtiene el seguro de propiedad.
 - La plica prepara los documentos y obtiene las firmas (el tiempo varía según la oficina).
- 4 Comienza el cierre.
 - El comprador (y el vendedor, si corresponde) deposita fondos para los costos de cierre. El vendedor realiza la escritura de transferencia y deposita en la plica.
 - El comprador firma los documentos del préstamo.
 - Se registran los documentos de la transacción.
 - Se cierra la plica, se distribuyen los fondos y la transacción está completa.
- 5 El comprador ahora es un orgulloso propietario.



FRAUDE CIBERNÉTICO

Cómo protegerse contra el fraude cibernético en bienes raíces

La información confidencial tiene una función clave en su transacción de bienes raíces, y es fundamental que esta información se mantenga segura y protegida. Stewart Title intenta ofrecer tranquilidad al proteger la información personal mediante seguridad de los datos y encriptación por correo electrónico. Sin embargo, como consumidor, usted también puede tomar medidas para protegerse contra el fraude cibernético:

- Envíe correos electrónicos que contengan información personal confidencial únicamente a través de correos electrónicos encriptados.
- Cuando verifique solicitudes para cambiar las instrucciones de transferencia o para hacer una transferencia a ubicaciones fuera de las áreas comerciales habituales, use un método de confianza, como un número de teléfono que ya se haya verificado. Nunca use el número de teléfono que figura en el correo electrónico.
- Nunca haga clic en enlaces en un correo electrónico no verificado o inesperado.
- Siempre dude de los archivos adjuntos y de los enlaces que se envíen sin encriptación.

Indicadores frecuentes de fraude cibernético

- Correos electrónicos que solicitan cambios de último momento en la información de transferencia, en especial, cambios en el beneficiario o en el banco receptor.
- Solicitudes de transferencias a últimas horas del día o en los últimos días de la semana, justo antes de un feriado o fuera del horario comercial.
- Correos electrónicos mal escritos, con frases inusuales o con errores ortográficos.
- Leves alteraciones en la dirección de correo electrónico, imperceptibles a primera vista (por ejemplo: doe@stewarttitle.com o jdoe@stewarttitle.com en vez de jdoe@stewart.com)

¿Qué debe hacer si cree que ha sido víctima del fraude cibernético?

- Si transfirió dinero en respuesta a instrucciones de transferencia fraudulentas, llame a su banco o institución financiera de inmediato para detener la transferencia.
- Comuníquese con la policía local o con la división de fraude de bienes raíces de su municipio.
- Comuníquese con cualquier otra parte que puede haber estado expuesta al fraude cibernético para que tomen las medidas adecuadas.
- Cambie todos los nombres de usuario y las contraseñas asociadas con las cuentas que crea que pueden estar comprometidas.
- Informe toda actividad de crímenes cibernéticos al Centro de Quejas de Crímenes en Internet de la Agencia Federal de Investigación: ic3.gov/complaint/default.aspx.
- Si su transacción de bienes raíces es con Stewart Title, comuníquese con la oficina de título de propiedad o de plica de inmediato.



INTRODUCCIÓN A LA COMPRA DE UNA CASA

La compra de una casa

Un profesional en bienes raíces redactará un contrato de compraventa para el cual el comprador (o el vendedor) deberá seleccionar una compañía, como Stewart Title, para que le proporcione servicios de título de propiedad y plica. Habitualmente, un contrato de compraventa se emite con el depósito de una seña. Una vez que el contrato de compraventa se presenta al profesional de bienes raíces del vendedor, el vendedor puede aceptar, hacer una contraoferta o rechazar la oferta.

Abrir la plica

Una vez que se acepta el contrato y que lo firmaron todas las partes, se abre la plica. Luego se deposita la seña, y la compañía de la plica manejará todos los fondos relacionados con la transacción.

La entrada en el período de la contingencia

Como especificado en el acuerdo de compra, el período de la contingencia es el tiempo usado por el comprador y vendedor para obtener los artículos requeridos para la transacción. Algunos de estos artículos son:

- Inspección física de la propiedad
- Inspección del parásito de la propiedad
- Evaluación de la propiedad
- Declaración de divulgación de la transferencia del vendedor
- Informe preliminar de la compañía de títulos de propiedad
- Aprobación del préstamo
- Otros requisitos específicos de transacción y compra



Obtener seguro de propiedad

Al prepararse para comprar una vivienda, el comprador debe proporcionar a la plica una póliza de seguro de propiedad que sea aceptable para el prestamista y que esté en vigencia al cierre de la plica. Su REALTOR® trabajará con la compañía de la plica y con el agente del seguro de propiedad para asegurarse de que la póliza, aceptable para el prestamista, esté vigente.

Depositar fondos para el pago inicial y para los costos de cierre

Se deposita dinero en la plica, idealmente mediante una transferencia, a fin de que los fondos estén fácilmente disponibles para el cierre de la transacción. El contrato de compraventa fija el monto de la seña que debe depositarse en la plica. Para los costos de cierre, la compañía de la plica proporciona un resumen del monto estimado de los fondos que deben depositarse.

Firmar los documentos del préstamo

Antes de que se pueda cerrar la plica, el comprador debe revisar y firmar todos los documentos relativos al préstamo del prestamista. Esto se hace, muchas veces, en la concertación de una cita con la compañía de la plica.

Cerrar la plica

Una vez que se reúnan todas las condiciones del contrato de compra, el comprador firmará todos los documentos de cierre. Una vez que el comprador haya depositado los fondos necesarios para el cierre y que el prestamista haya aprobado los documentos finales del préstamo, el prestamista depositará los fondos del préstamo. Luego, la escritura que el vendedor ejecutó y depositó se presentará como registro público y el comprador será el nuevo propietario.



POR DÓNDE EMPEZAR

Comprar una casa es una experiencia emocionante y una para la que nunca se puede estar demasiado preparado. Antes de empezar el proceso de compra, querrá poner sus finanzas en las mejores condiciones. La siguiente línea de tiempo es una buena base para planificar sus finanzas, y puede empezar con un año de anticipación o tan pronto como el tiempo lo permita.

1 AÑO ANTES

Revise sus informes crediticios

Los errores en su informe crediticio pueden generar una mayor tasa de interés en su hipoteca, por lo que es importante que los resuelva. Las tres agencias de crédito más grandes, Equifax,[®] Experian[®] y TransUnion[®], ofrecen informes gratuitos a través de AnnualCreditReport.com, el único informe crediticio gratuito en línea que está autorizado por la ley federal.

Controle sus puntaje de crédito FICO[®]

Los modelos de puntaje de crédito que los prestamistas utilizan con más frecuencia son los desarrollados por Fair Isaac Corporation. Se los conoce como puntajes FICO. Su puntaje FICO indica su capacidad crediticia. Ayuda a determinar las tasas y los términos de su préstamo, y puede mejorarse si hace cambios positivos, como pagar a los acreedores a tiempo.

Reduzca sus deudas

Cuanto más pueda ajustarse a su presupuesto, mejor. Las deudas de las tarjetas de crédito y los préstamos de día de pago indican que gasta más que su presupuesto. Aunque ser propietario es emocionante, también es caro. Los impuestos a la propiedad, la decoración, el mantenimiento y las reparaciones son solo algunos de los muchos gastos que vienen con ser propietario de una casa.

Empiece a ahorrar

Cada dólar que ahorre para el pago inicial de su casa le dará más opciones financieras y reducirá el costo de su hipoteca. Reduzca los gastos frívolos y abandone las compras de lujo durante un tiempo. Se sorprenderá de qué tan rápido aumentan sus ahorros.



6

MESES ANTES

Investigue sus opciones de hipoteca

La duración y los términos de las hipotecas pueden variar. Haga su tarea. Averigüe los riesgos que implican los diferentes tipos de préstamos. Hacerlo le permitirá costear su propiedad con el tiempo.

Investigue los costos imprevistos

Los gastos imprevistos, como los honorarios de la Asociación de Propietarios de Viviendas (Homeowners Association, HOA) o el reemplazo del techo pueden hacer destrozos en su cuenta bancaria. Antes de determinar cuánto cree que puede gastar, hable con amigos y vecinos sobre los costos imprevistos de ser propietario.

3

MESES ANTES

Reduzca el uso de sus tarjetas de crédito

Su puntaje FICO se ve afectado por el porcentaje de sus líneas de crédito que tiene en uso. Incluso si paga el saldo total de su tarjeta todos los meses, el saldo reflejado en su resumen bancario más reciente se toma como base para su puntaje. Mantenga ese saldo por debajo del 30%.

No abra ni cierre cuentas

Hasta que no finalice el proceso de la hipoteca, evite abrir o cerrar líneas de crédito. Cuando está por empezar el proceso para comprar una casa, la estabilidad financiera es fundamental.



2

MESES ANTES

Tenga cuidado con los pedidos de informes crediticios

Cada vez que un prestamista pide un informe crediticio, su puntaje general se reduce levemente. Afortunadamente, la fórmula del puntaje FICO cuenta todas las solicitudes de informes de crédito relacionadas con la hipoteca dentro de un período específico como una sola solicitud. Esa es una buena razón para que compre su hipoteca en un período de tiempo limitado.

Averigüe las tasas de la hipoteca

A diferencia de los pedidos de informes crediticios, que reducen levemente su puntaje, controlar su puntaje FICO no tiene ningún efecto negativo en su puntaje de crédito. Además, es útil conocer su puntaje de crédito cuando hable con el prestamista de la hipoteca. En esta etapa, no necesita pedir un informe crediticio, pero sí investigar sus opciones.

Obtenga una calificación o aprobación previa para una hipoteca

Tener una calificación previa para una hipoteca le da una idea de cuánto puede pagar. La aprobación previa es un compromiso del prestamista de que le dará un préstamo. Una carta de aprobación previa le indica a un vendedor que usted es un posible comprador válido, pero usted no está obligado a usar ese prestamista en particular.

Investigue los vecindarios y a los agentes de bienes raíces

Lo que se considera como un buen vecindario varía de una persona a otra. ¿Necesita estar cerca del trabajo, de buenas escuelas o de servicios excelentes? En este punto es donde el agente de bienes raíces es su mejor aliado. Para encontrar a un agente, pídale recomendaciones a sus amigos y preste atención a los carteles de “En venta” en su vecindario. También puede acceder al motor de búsqueda de la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces) en realtor.com/realestateagents.

Los agentes que son miembros de la National Association of REALTORS® ofrecen muchos servicios valiosos, entre los que se incluyen:

- Ayudarle a comprender cuánto puede gastar y, si está vendiendo, cuánto vale su propiedad.
- Acceder al servicio de listado múltiple (Multiple Listing Service, MLS) y a muchos otros recursos que los ayudan a ubicar propiedades para usted.
- Obtener financiación.
- Organizar citas para que los compradores visiten las propiedades o hacer que posibles compradores vayan a ver su propiedad si está tratando de vender.
- Explicar y encargarse del papeleo necesario para hacer una oferta.
- Ayudarlo a negociar el mejor trato posible para su compra o su venta.

¿CUÁNTO PUEDE PAGAR DE HIPOTECA?

El monto del pago mensual de su hipoteca no debe sorprenderlo, y con un poco de planificación, no lo hará. La mayoría de los bancos ofrecen una herramienta sencilla, llamada calculadora de hipotecas, que generalmente se encuentra en la página principal del préstamo de la hipoteca o en la página del menú de la calculadora.

Basta con ingresar unos pocos números, como el precio de compra de la propiedad, el monto del pago inicial, el monto del préstamo y la duración de la hipoteca, para que pueda obtener rápidamente una idea de cuánto será el pago mensual por el capital y los intereses de su hipoteca.

Tenga en cuenta que este pago es solo por el monto del préstamo hipotecario y no incluye el impuesto a la propiedad, el seguro de propiedad, el seguro hipotecario ni otras facturas o gastos. No obstante, es una herramienta conveniente para hacer un presupuesto mensual y para determinar el monto del préstamo hipotecario que puede pagar.



PERFIL DE LA PROPIEDAD

Nombre:

Dirección actual:

Teléfono particular:

Teléfono laboral:

Correo electrónico:

Cantidad de hijos:

Mascotas:

Rango de precio:

Vecindarios:

Estilo y antigüedad de la propiedad:

Barrio privado: ☐ Sí ☐ No

Metros cuadrados:

Tamaño del lote:

Cantidad de habitaciones:

Cantidad de baños:

Tamaño del garaje:

Chimenea: ☐ Sí ☐ No

Piscina: ☐ Sí ☐ No

Tamaño de la cocina:

Equipamiento de la cocina:

Escuelas públicas o privadas:

Acceso al transporte público:

¿Hace cuánto tiempo que está buscando?



FINANCIACIÓN

Cómo obtener una calificación previa

Una vez que tiene una idea del tamaño, del tipo y de la ubicación deseada de la casa que quiere comprar, debe obtener una calificación previa de un prestamista antes de poder empezar a buscar una propiedad. Obtener una calificación previa puede hacerle ahorrar dinero, energía y frustración en muchas maneras:

Determine cuánto puede gastar en una vivienda. La calificación previa ayuda a evitar tener que pagar más de lo que puede costear por una vivienda o a evitar sentirse decepcionado si no califica para el monto que esperaba.

Infórmese de cuál será su inversión total. Sabrá aproximadamente cuánto dinero necesita para el pago inicial y para los costos de cierre.

Calcule sus pagos mensuales. La calificación previa le da un valor estimado del pago mensual por el capital, los intereses, los impuestos y el seguro (Principal, Interest, Taxes and Insurance, PITI).

Identifique sus opciones de los programas de préstamos. Con la gran variedad de programas de préstamos disponibles, es importante que sepa para qué tipos de préstamos califica y cuáles se adaptan mejor a sus necesidades.

Fortalezca su oferta. Los vendedores están más dispuestos a aceptar ofertas realistas cuando saben que usted se ha tomado el tiempo de asistir a una entrevista con un prestamista y que, probablemente, calificará para el préstamo.

En este punto, su prestamista también puede darle opciones útiles:

- Programas especiales para compradores de su primera vivienda.
- Cofinanciación de la hipoteca.
- Asesoramiento de consolidación de deudas.

Para darle una calificación previa, el prestamista deberá conocer la siguiente información:

- Su historial de empleo y su ingreso.
- Sus débitos y obligaciones mensuales.
- El monto y la fuente de efectivo disponible para el pago inicial y para los costos de cierre.

Cuando obtenga la calificación previa de una compañía de hipoteca, recibirá un certificado gratuito de calificación previa que deberá entregarle a su REALTOR®, lo que, con frecuencia, puede predisponer a un vendedor a aceptar su oferta.



CALIFICACIÓN PREVIA PARA EL COMPRADOR

Fecha: _____

Prestatarios: _____

Dirección: _____

Agente solicitante: _____

Información de contacto del agente: _____

INGRESO BRUTO MENSUAL

Prestatario: _____

Coprestatario: _____

Adicional: _____

INGRESO TOTAL: _____

DÉBITOS MENSUALES

Pago del automóvil: _____

Tarjetas de crédito: _____

Pensión alimenticia: _____

Manutención de hijos: _____

Otros: _____

DÉBITO TOTAL: _____

PAGO INICIAL

Monto: _____

Fuente: _____

CRÉDITO

Bancarrota: _____

Sentencias: _____

INFORMACIÓN GENERAL DE COMPRA

Precio de compra: _____

Pago inicial: _____

Monto del préstamo: _____

Programa del préstamo: _____

Tasa de interés: _____

Porcentaje de financiación: _____

Capital e intereses: _____

Seguro: _____

Total mensual de PITI (capital,
intereses, impuestos y seguro): _____

Asociación de Propietarios de
Viviendas (HOA): _____

Honorarios de la HOA: _____

Seguro hipotecario privado: _____

NOTAS: _____



EL PROCESO DE APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

La solicitud

Luego de finalizar la solicitud para el préstamo y de proporcionar toda la documentación pertinente al prestamista, en general, el comprador recibirá el valor estimado y la aprobación del préstamo dentro de las 24 a 72 horas.

Emisión del préstamo

El prestamista puede solicitar otros documentos:

- Un informe crediticio que muestre el historial crediticio.
- Una valuación de la propiedad, una vez en la plica.
- Un informe preliminar.

Tarifa del informe crediticio

En general, el prestamista cobra esta tarifa, por única vez, para cubrir los costos del informe crediticio que se procesa en una agencia de informes de crédito independiente.

Intereses prepagados

Son los intereses pagaderos al prestamista antes del primer pago programado. Los intereses prepagados se basan en el día en que cierra su préstamo.

Prima del seguro hipotecario (MIP) de la FHA o seguro hipotecario privado (PMI)

Usted paga esta prima de seguro para proteger al prestamista. La prima del seguro hipotecario (Mortgage Insurance Premium, MIP) o el seguro hipotecario privado (Private Mortgage Insurance, PMI) se requieren cuando usted efectúa un pago inicial menor que el 20% del precio de compra.



ANTES DE PONER SU CASA EN EL MERCADO

La preparación es clave para hacer que el proceso de venta sea más ágil y más eficiente. Al igual que el proceso de compra, un agente de bienes raíces puede ser una gran ayuda. Los agentes de bienes raíces pueden guiarlo sobre cómo preparar su casa para posibles compradores, cómo cotizar su casa para la venta y cómo negociar un buen trato. También pueden ayudarlo a cerrar el trato. Asegúrese de analizar con su agente todos los requisitos de tiempo que pueda haber para la venta de su vivienda, ya que estos pueden afectar el precio que establezca.

Concéntrese en las primeras impresiones

Independientemente de si usa un agente de bienes raíces o no, querrá tener su casa lista para los posibles compradores antes de ponerla en el mercado. Los siguientes pasos pueden marcar la diferencia entre que un posible comprador entre a ver la casa o que pase de largo:

- Recorra la vivienda y pregúntese: “¿Compraría esta casa?”
- Intente eliminar sus emociones de la ecuación y mire la casa de forma objetiva.
- Haga una lista de las cosas que necesitan reparaciones o cambios, pero no haga grandes reformas que le costarán más que lo un comprador le pagará.
- Dé prioridad a la lista en relación con el momento en que la vivienda va a ofrecerse en el mercado. (Los proyectos que requieren muchos recursos, tales como contratistas, remodeladores, etc., deben estar en primer lugar).
- Elabore un calendario para todas las reparaciones o los cambios, y adhiérase a él.



CÓMO MOSTRAR SU CASA

Su casa tiene que estar en todo momento lista para ser mostrada. Además de los pasos que ya ha dado para tener su casa lista para salir al mercado, aquí hay algunos consejos adicionales para ayudarlo a asegurarse de que su casa cause la mejor impresión posible cuando la muestre:

- Mantenga todas las habitaciones limpias y ordenadas, y arme todas las camas.
- Ponga los platos sucios en el lavavajillas o lávelos y colóquelos en una pila prolija en el fregadero.
- Elimine los olores de las mascotas, limpie las alfombras y las cortinas, vacíe el bote de basura a menudo y absténgase de cocinar alimentos con olor fuerte.
- Introduzca buenos aromas, como flores, popurrí y ambientadores. Hornear un pastel o galletas es otra táctica inteligente.
- Deje que entre luz. El brillo mejora la atmósfera de una casa.
- Asegúrese de que la temperatura sea agradable.
- Prepare la mesa del comedor para crear un ambiente hogareño.
- Contrate un servicio de limpieza una vez por semana para mantener la casa en condiciones de ser mostrada.
- Durante una visita, salga de la casa para que los compradores puedan sentirse libres de hacerle preguntas francas al agente de bienes raíces.
- Apague las radios y los televisores.
- Mantenga a las mascotas fuera del camino.



LISTA DE VERIFICACIÓN DE 15 MINUTOS ANTES DE MOSTRAR SU CASA

Esta es una lista de verificación rápida para que cuando su agente de bienes raíces lo llame y le diga que un posible comprador está en camino, usted esté preparado:

Habitaciones, sala de estar y área de comedor

- ☐ Encienda las luces.
- ☐ Abra las cortinas.
- ☐ Arme las camas.
- ☐ Saque cualquier objeto aleatorio que esté encima de la mesa o tirado en el piso.

Cocina

- ☐ Coloque los platos sucios en el lavavajillas.
- ☐ Vacíe el bote de basura.
- ☐ Despeje y limpie las mesadas.

Baños

- ☐ Tire la cadena de los inodoros.
- ☐ Saque brillo a los accesorios.
- ☐ Cuelgue las toallas de forma prolija.
- ☐ Vacíe el bote de basura.
- ☐ Limpie las mesadas.

Exterior

- ☐ Cierre la puerta del garaje.
- ☐ Recoja escombros y basura del jardín.



EL PROCESO DE VENDER UNA CASA

Vender una casa implica un proceso de negociación compleja que requiere de una planificación detallada. Nuestro equipo en Stewart Title está aquí para ayudarlo a simplificar este proceso y para asegurarse de que tenga una experiencia de cierre más ágil y placentera.

Hacer una oferta

Cuando el comprador haga una oferta, el profesional de bienes raíces se la comunicará al vendedor. El vendedor puede aceptar, hacer una contraoferta o rechazar la oferta de compra. Este proceso puede llevar desde un par de días hasta algunas semanas.

Abrir la plica

Se abre la plica y se deposita la señal del comprador. La compañía de la plica manejará todos los fondos relacionados con la transacción.

Ingresar al período establecido para el cumplimiento de la condición

El contrato de compraventa establecerá un período durante el cual el vendedor debe cumplir varias condiciones, como obtener una inspección y una valuación de la propiedad. Una vez que el vendedor obtenga todos los documentos de transacción necesarios, el agente de bienes raíces se los presentará al comprador para que los revise. Estos documentos pueden incluir, entre otros, los siguientes:

- Declaración de revelación de transferencia de bienes raíces.
- Inspección física de la propiedad.
- Inspección para el control de plagas en la propiedad.
- Otras formas de revelación.

Cerrar la plica

Una vez que se cumplan todas las condiciones del contrato de compraventa, el vendedor firmará todos los documentos de cierre y de transferencia necesarios. La transacción finaliza cuando el prestamista del comprador financia el préstamo, los documentos de transacción se registran con el condado y la hipoteca existente sobre la misma vivienda se liquida.



EL PROCESO DE INSPECCIÓN DE UNA CASA

El objetivo de la inspección de una casa es asegurarse de que el comprador conozca el estado de la vivienda antes de completar la transacción.

Hay varios tipos de inspecciones de viviendas. Una inspección general es una evaluación del estado de la integridad, la funcionalidad y la seguridad general de una vivienda. Una inspección para el control de plagas busca cualquier infestación activa de organismos que destruyen la madera y detalla la magnitud de las reparaciones necesarias. Las inspecciones geológicas evalúan el estado del suelo, la estabilidad de los cimientos y la actividad geológica anterior en el área.

En ocasiones, algunos vendedores eligen hacer una inspección de la vivienda cuando anuncian la propiedad, para determinar con antelación qué cosas pueden representar un desafío para la venta y para abordar los problemas que afectan la competitividad en el mercado y el atractivo de la casa. Por lo general, las casas con un mantenimiento adecuado entran en plica más rápido.

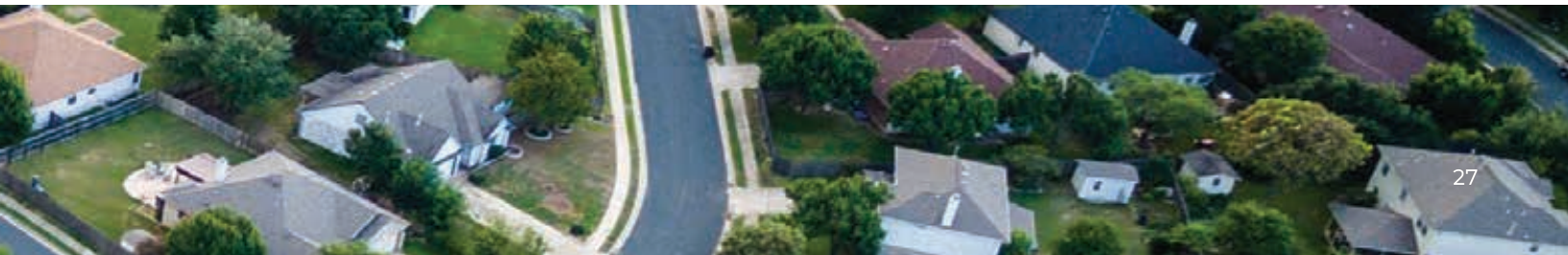
¿Quién paga?

Su contrato de compraventa especificará quién es responsable del costo de la inspección y de hacer cualquier arreglo o reparación necesario. Se negocia entre las partes y debe considerarse detenidamente. Su agente lo asesorará sobre qué es lo más habitual y lo más prudente.

DEFECTOS QUE SUELEN ENCONTRARSE EN LAS INSPECCIONES

La mayoría de los hallazgos de las inspecciones de tienden a ser de rutina, pero algunas inspecciones pueden revelar defectos en la construcción o infracciones de seguridad frecuentes:

- Infracciones de construcción.
- Defectos en el techo.
- Manchas en el cielo raso.
- Riesgos de seguridad eléctrica.
- Filtración de agua.
- Madera podrida.
- Estado poco seguro de la chimenea.
- Infracciones en el muro cortafuego del garaje.
- Instalación defectuosa de calentadores de agua.
- Estado peligroso de calderas.



CÓMO COMPRENDER UNA GARANTÍA DE VIVIENDA

Una garantía de vivienda es, básicamente, una póliza de seguro que cubre los sistemas mecánicos, eléctricos y de plomería de la casa contra eventos imprevistos después del cierre de la plica.

El costo generalmente comienza en \$300, basado en el lugar donde vive y el nivel de cobertura que necesita, y es prepagado con un año de anticipación. Después del cierre, la póliza se envía al nuevo titular que puede renovarla anualmente.

Las garantías de vivienda son útiles para protegerse de posibles disputas sobre reparaciones o sobre el reemplazo de artículos cubiertos después de la venta de la casa. La costumbre local suele determinar si el pago de la garantía de vivienda le corresponde al vendedor o al comprador. Sin embargo, con frecuencia es el vendedor quien la paga para evitar tener que lidiar con llamadas del comprador si se rompe algo después del cierre.

Tipos de cobertura

La cobertura varía de un estado a otro y de una póliza a otra. Los planes básicos de garantía de vivienda cubren sistemas eléctricos, de calefacción y de plomería básicos. Los aires acondicionados, las piscinas, los spas y los artefactos de la cocina suelen cobrarse por separado. Los planes más integrales cubren elementos como sistemas de riego, techos y puertas automáticas de garaje.

Cómo funciona

Una vez que la póliza entra en vigencia y cuando se requiera el servicio, el titular de la póliza tiene la opción de pedirle a la compañía de la garantía que llame a un prestador externo para coordinar el servicio o de llamar al departamento de servicios interno de la compañía para que ellos presten el servicio directamente. El nivel de cobertura y de reemplazo o reparación depende del tipo de garantía de vivienda que compre.

Explicación de la valuación

Si un comprador busca conseguir un préstamo nuevo para comprar su casa, el prestamista del comprador requerirá y obtendrá una valuación para determinar el valor justo de mercado de la propiedad. El valuador evaluará tanto el interior como el exterior de la casa y también hará una investigación de casas “comparables”: otras casas en el área que sean similares a la suya en términos de tamaño, antigüedad, construcción e instalaciones, y que se hayan vendido en los últimos seis meses. Luego, el valuador le entregará un informe al prestamista del comprador en el que se detalla la evaluación del valor de mercado de la vivienda.

¿NO ESTÁ CONFORME CON LA VALUACIÓN? Si como vendedor le parece que la valuación no es una representación justa de su propiedad, hable con su REALTOR®.



LEY DE IMPUESTOS SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA EN BIENES RAÍCES

La Ley de Impuestos sobre Inversión Extranjera en Bienes Raíces (Foreign Investment in Real Property Tax Act, FIRPTA) se promulgó a fin de imponer un impuesto para las personas extranjeras que vendan derechos de bienes inmuebles en los Estados Unidos. La FIRPTA exige que los compradores de bienes raíces retengan los impuestos de los vendedores extranjeros al momento de la venta de una propiedad. La retención de impuestos se considera un pago por adelantado de los impuestos previstos que deberá pagar al IRS la persona extranjera* que venda cualquier derecho de un bien inmueble en los Estados Unidos.

	Tasa de retención	Precio de venta total
Todas las inversiones inmobiliarias que una persona extranjera venda a compradores que no tienen la intención de residir** en la propiedad según se define en el Código de Rentas Internas (IRC).	15%	Cualquier precio de venta
El comprador tiene la intención de “residir”*** en la propiedad (según se define en el IRC).	15%	El precio de venta total es MAYOR O IGUAL QUE \$1 millón
El comprador tiene la intención de “residir”*** en la propiedad (según se define en el IRC).	10%	El precio de venta total es MAYOR QUE \$300,000, pero MENOR QUE \$1 millón
El comprador tiene la intención de “residir”*** en la propiedad (según se define en el IRC).	0%	El precio de venta total es MENOR O IGUAL QUE \$300,000

* La información sobre la definición del IRS de persona extranjera está disponible en <https://www.irs.gov/individuals/international-taxpayers/foreign-persons>.

** La definición de residencia, en virtud del Código de Rentas Internas (IRC), y sus excepciones, está disponible en <https://www.irs.gov/individuals/international-individuals>.



CALENDARIO DE MUDANZA

8 semanas antes de la mudanza

- Seleccione su servicio de mudanza, si piensa usar uno, y obtenga todo por escrito.
- Decida cuáles de sus muebles seguirá usando. Puede ahorrar en los costos de mudanza si elimina algún mueble no deseado antes de mudarse.
- Determine cuáles de sus muebles dará a caridad y cuáles venderá. Esto puede hacerlo ahorrar en el costo de la mudanza y darle dinero de bolsillo extra.

6 semanas antes de la mudanza

- Si va a hacer la mudanza usted mismo, determine la cantidad de cajas y el tamaño del camión que necesitará, calculando los pies cúbicos de las cajas sumados a los de los muebles grandes.
- Si se muda a una nueva comunidad o ciudad, obtenga copias de los registros de proveedores como médicos, dentistas, abogados y empresas de servicios públicos.
- Haga arreglos para transferir los registros escolares de sus hijos.

4 semanas antes de la mudanza

- Limpie o repare muebles, cortinas y alfombras si es necesario.
- Lleve a cabo una venta de garaje.
- Contrate un espacio de guardado si es necesario.
- Haga las reservas de viaje y hotel necesarias.
- Determine si necesita transferir cuentas bancarias locales o cancelar depósitos directos. Coordine con su banco.

3 semanas antes de la mudanza

- Si el servicio de mudanza no incluye el embalaje, empiece a reunir materiales de embalaje:
 - Cajas
 - Plástico de burbujas
 - Periódicos viejos
 - Marcadores con punta de fieltro
 - Cojines para muebles
 - Etiquetas autoadhesivas grandes
 - Cuerdas de nailon de embalaje
 - Bolitas de poliestireno
 - Cinta de embalaje
 - Soga
 - Tijeras
 - Navaja multiusos
- Comience por embalar elementos que no necesita de aquí al día de la mudanza.
- Organícese para cancelar los servicios públicos en su viejo domicilio después de haberse mudado, y asegúrese de tener electricidad y agua en su nuevo hogar para cuando se mude.

CALENDARIO DE MUDANZA

2 semanas antes de la mudanza

- Haga arreglos especiales para trasladar las mascotas.
- Haga revisar su auto para el viaje si se muda lejos.
- Complete un formulario de cambio de domicilio del Servicio Postal de los EE. UU.
- Envíe una notificación de cambio de domicilio a sus amigos y familiares.
- Revise todas las cuentas en línea y actualice la dirección de sus perfiles.
- Transfiera todas sus recetas a una farmacia cercana a su nueva casa y devuelva los libros que sean propiedad de la biblioteca.
- Haga arreglos con una niñera el día de la mudanza si tiene hijos pequeños.

2 días antes de la mudanza

- Descongele el refrigerador y el congelador.
- Separe los objetos de valor y sus documentos legales para llevarlos con usted.
- Empaque la ropa, los artículos de tocador y otros productos esenciales que necesitará cuando llegue el primer día para llevarlos con usted.
- Haga que el servicio de mudanza empiece a embalar.
- Haga arreglos para el pago del conductor el día de la mudanza si usa un servicio de mudanza.

Día de la mudanza

- Recoja el camión temprano si hace la mudanza usted mismo.
- Haga una lista de cada artículo y caja cargados en el camión.
- Proporcione su información de contacto al servicio de mudanza.
- Lea los términos y condiciones de su contrato con el servicio de mudanza antes de firmarlo. Guarde el contrato en un lugar seguro hasta que le hayan entregado sus bienes, hasta que haya pagado todos los cargos y hasta que se hayan resuelto todas las reclamaciones.
- Asegúrese de no haber olvidado ningún electrodoméstico enchufado en su antigua casa.
- Inspeccione el ático y el garaje, y cierre todas las puertas y ventanas.

Día de entrega

- Marque todas las cajas y artículos de la lista a medida que salgan del camión.
- Asegúrese de que los servicios públicos estén conectados y que se hayan colocado nuevas cerraduras.
- Esté disponible para responder preguntas, pagarle al conductor, resolver cualquier problema de último momento y examinar sus bienes.

CAMBIO DE DOMICILIO

A continuación, encontrará una lista de verificación organizada con todas las instituciones y todos los individuos a los que debe notificar de su nuevo domicilio. Esto puede reducir parte del estrés que siente y ayudarlo a asegurarse de que no se le escape nada. La mayoría de las organizaciones le permiten hacer el cambio de domicilio en línea. La lista de los servicios públicos a los que debe llamar incluye:

- | | |
|---|--|
| ☐ Luz | ☐ Servicio postal |
| ☐ Agua | ☐ Recolección de residuos |
| ☐ Gas | ☐ Entrega de periódicos |
| ☐ Teléfono | ☐ Proveedores habituales de |
| ☐ Cable e internet | servicios para el hogar (cortado |
| ☐ Alcantarillado | del césped, control de plagas, etc.) |

Cuando llegue a su nuevo hogar, lo primero que debe hacer para empezar el proceso de cambio de domicilio es notificar al Departamento de Vehículos Motorizados. En algunos estados, tiene menos de un mes para actualizar sus registros. A continuación, verá una lista completa de las entidades a las que es posible que deba informar de su cambio de domicilio (puede que se apliquen a usted o no):

- | | |
|---|--|
| ☐ Departamento de Vehículos Motorizados | ☐ Compañías de préstamos |
| ☐ Oficina postal | ☐ Lugares de culto |
| ☐ Banco (debe solicitar nuevos cheques) | ☐ Clubes personales y profesionales, juntas de licencias, organizaciones y membresías como la AAA |
| ☐ Padrón electoral | ☐ Membresías en gimnasios |
| ☐ Recursos humanos y nómina de su lugar de trabajo | ☐ Abogado |
| ☐ Suscripciones a revistas | ☐ Asesor financiero/firma de inversiones |
| ☐ Aseguradoras (seguro automotor, seguro de vivienda o seguro para inquilinos, seguro de vida, etc.) | ☐ Contador |
| ☐ Consultorios médicos | ☐ Posiblemente el IRS (Formulario 8822), en especial, entre que presenta y recibe una devolución o un reembolso, o si paga impuestos trimestrales |
| ☐ Escuelas (suya o de sus hijos) | ☐ Amigos y familiares |
| ☐ Compañía de telefonía celular | |
| ☐ Compañías de tarjetas de crédito | |



FORMAS PARA SER PROPIETARIO

	Tenencia en común	Tenencia mancomunada	Bienes gananciales	Bienes gananciales con derecho de supervivencia
Partes	Cualquier cantidad de personas (incluidas las personas casadas o las parejas de hecho registradas).	Cualquier cantidad de personas (incluidas las personas casadas o las parejas de hecho registradas).	Únicamente las parejas casadas y las parejas de hecho registradas tienen derechos de bienes gananciales.	Únicamente las parejas casadas y las parejas de hecho.
División	El derecho de posesión se puede dividir entre cualquier cantidad de títulos, iguales o no.	Los derechos de propiedad deben ser iguales.	Los derechos de propiedad deben ser iguales.	Los derechos de propiedad y de administración son iguales.
Título	Cada copropietario tiene un título legal separado para su derecho indiviso.	Los copropietarios deben adquirir el derecho al mismo tiempo y de la misma persona (puede ser creado por una escritura de un único propietario para sí mismo y otros).	El título está en la "comunidad". Cada derecho es individual, pero la administración está unificada.	El título está en la "comunidad". Cada derecho es individual, pero la administración está unificada. El título debe indicar expresamente que se trata de bienes gananciales con derecho de supervivencia.
Posesión	Derechos de posesión iguales.	Derechos de posesión iguales.	Ambos copropietarios tienen derechos de posesión iguales.	Ambos copropietarios tienen derechos de posesión iguales.
Transferencia	Cada propietario individual puede transferir sus derechos como copropietario por separado.	La transferencia de un copropietario sin los demás pondrá fin a la tenencia mancomunada de dicha persona.	Se necesitan las firmas de ambas partes para la transferencia.	Se necesitan las firmas de ambas partes para la transferencia.
Defunción	Ante la muerte de uno de los copropietarios, sus derechos se transfieren a sus legatarios o herederos. No tiene derecho de supervivencia.	Ante la muerte de uno de los copropietarios, sus derechos se extinguen y no se puede disponer de ellos por testamento. Los copropietarios supervivientes adquieren la propiedad. Se puede establecer el hecho de la defunción en una declaración jurada.	Ante la muerte del cónyuge o la pareja de hecho registrada, el 50% pertenece al cónyuge o a la pareja de hecho registrada superviviente, el 50% puede corresponderle al cónyuge o a la pareja de hecho registrada superviviente o puede quedar a disposición del testamento del fallecido.	Ante la muerte del cónyuge o la pareja de hecho registrada, sus derechos se extinguen y no se puede disponer de ellos por testamento. El superviviente adquiere el 100% de la propiedad. Se puede establecer el hecho de la defunción en una declaración jurada.
Estado del heredero	Los legatarios o herederos se convierten en copropietarios.	El último superviviente adquiere el 100% de la propiedad.	La transferencia mediante testamento resulta en la copropiedad entre los legatarios y los supervivientes.	El último superviviente adquiere el 100% de la propiedad.
Presunción	Se favorece en casos dudosos, a excepción de los casos de parejas casadas y parejas de hecho registradas.	Debe indicarse expresamente en la escritura.	Se presume que la propiedad que se adquirió durante el matrimonio o siendo parte de la pareja de hecho registrada constituye un bien ganancial.	Debe indicar expresamente que se trata de bienes gananciales con derecho de supervivencia.

La información relativa a la transferencia de propiedad es para fines informativos únicamente. Comuníquese con un abogado o un contador público registrado (certified public accountant, CPA) si desea obtener asesoramiento en cuanto a una opción específica de tener un título de propiedad. Este folleto incluye una lista de las formas en las que dos o más personas pueden tener un título de propiedad de manera conjunta.

TRANSFERENCIA DE UN TÍTULO DE PROPIEDAD MEDIANTE ESCRITURA

En California, hay varios formularios de escritura comunes que las personas o entidades pueden usar para transferir un título de propiedad. También hay un formulario de escritura reglamentario llamado escritura revocable de transferencia al momento del fallecimiento que no transfiere un interés actual sobre una propiedad, pero que puede usarse con fines de planificación patrimonial. En la tabla a continuación, se proporciona una comparación de ciertas características y ciertos efectos cuando se usa una escritura de finiquito, una escritura de concesión y una escritura revocable de transferencia al momento del fallecimiento.¹

	Escritura de finiquito	Escritura de concesión	Escritura revocable de transferencia al momento del fallecimiento
Fundamentos reglamentarios	Sí	Sí	Sí
Debe registrarse ²	No	No	Sí, en un plazo de 60 días desde la ejecución
Debe firmarse/fecharse ante un notario ³	No	No	Sí
Traspasa intereses actuales	Sí, si corresponde	Sí	No
Contiene garantías	No	Sí	Depende
Puede rescindirse después de su ejecución/presentación	No	No	Sí
Se transfiere solo al momento del fallecimiento, si corresponde	No	No	Sí
Un testamento, una sentencia o una escritura posteriores anulan la transferencia	Quizás	Quizás	Sí
Se usa principalmente para evitar la validación testamentaria	No	No	Sí
Se usa solo para una a cuatro residencias unifamiliares	No exclusivamente	No exclusivamente	Sí

El contenido de este folleto es solo para fines informativos generales. No tiene como objetivo prestar asesoría legal y está sujeto a cambios sin previo aviso. Solicite asesoría legal antes de confiar en esta información.

¹ Proyecto de Ley n.º 139 aprobado por el gobernador e incorporado por el secretario de estado el 21 de septiembre de 2015.

² El registro no es obligatorio para que la escritura sea exigible entre las partes; sin embargo, a los fines del seguro del título de propiedad y del aviso adecuado a terceros, deben registrarse las escrituras.

³ Al igual que con el registro, aunque no es obligatorio certificar la escritura ante un notario público para que sea exigible entre las partes, a los fines del seguro del título de propiedad y del aviso adecuado a terceros, las escrituras deben estar certificadas para poder registrarlas.

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

Impuesto sobre la propiedad definido

Los gobiernos locales, generalmente a nivel de condado, administran el impuesto sobre la propiedad. Las tasas tributarias varían de un condado a otro y se basan en un porcentaje predeterminado de la valuación de su propiedad. Los impuestos sobre la propiedad se pagan en dos cuotas por año.

Pagos del impuesto sobre la propiedad

El hecho de que el impuesto sobre la propiedad se pague al momento del cierre o no depende de cuándo cierra la plica. Si la plica cierra próxima al vencimiento del pago del impuesto, se le solicitará el comprobante de dicho pago al vendedor.

El prestamista le indicará al comprador si debe pagar los impuestos sobre la propiedad mensualmente mientras paga las cuotas del préstamo en una cuenta de depósito en garantía o directamente a su vencimiento.

Impuesto complementario

Habitualmente, cuando hay un cambio de titularidad, se lleva a cabo una valuación complementaria. La mayoría de los impuestos sobre la propiedad se basan en la valuación de una vivienda al momento de la compra. La factura del impuesto complementario se envía a la dirección postal que figura en el registro. El pago del impuesto complementario es responsabilidad del nuevo titular, que debe proporcionarle un comprobante de pago al prestamista.

CALENDARIO DE IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

Programa de impuestos y depósitos en garantía del seguro

Primera cuota: del 1.º de julio al 31 de diciembre

Agregue dos meses para préstamos estándar.

JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
1.º de julio Inicio del año fiscal		Septiembre Envío por correo de las facturas de impuestos		1.º de noviembre Vencimiento de la primera cuota	10 de diciembre Mora en la cuota

Segunda cuota: del 1.º de enero al 30 de junio

Agregue cuatro meses para los préstamos del gobierno.

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
	1.º de febrero Vencimiento de la segunda cuota	1.º de marzo Fecha de liquidación de impuestos	10 de abril Mora en la segunda cuota		

Nota: El propietario debe poseer y ocupar la propiedad el 1.º de marzo para ser elegible para las exenciones correspondientes.

Una cuenta de impuestos y depósitos en garantía del seguro es una cuenta que puede abrirse con el préstamo de su nueva vivienda a través del prestamista. Con ella pagará los impuestos sobre la propiedad o el seguro a su vencimiento. La cuenta puede ser opcional o puede que el prestamista la exija. Cuando se abre la cuenta de impuestos y depósitos en garantía del seguro, se deposita un monto equivalente a dos a seis meses de impuestos sobre la propiedad y, en general, a dos a tres meses de seguro en la cuenta. Esto se denomina depósito en garantía. Una vez que se paga el monto total del préstamo, el prestamista debe transferir el saldo restante de la cuenta de depósito en garantía al titular en un plazo de 30 días.

Cronograma de reservas para retenciones impositivas

Meses de cierre	Primer pago	Pago de la primera cuota en la plica	Pago de la segunda cuota en la plica	Cantidad estimada de meses que el prestamista exige como depósito en garantía (o según las instrucciones del prestamista)
Enero	Marzo		Sí	6
Febrero	Abril		Sí	7
Marzo	Mayo		Sí	2
Abril	Junio		Sí	3
Mayo	Julio			4
Junio	Agosto			5
Julio	Septiembre			6
Agosto	Octubre	No		7
Septiembre	Noviembre	No		8
Octubre	Diciembre	Sí		9
Noviembre	Enero	Sí		4
Diciembre	Febrero	Sí		5

En general, las cuentas de depósito en garantía requieren un depósito inicial de dos a seis meses del impuesto sobre la propiedad y dos o tres meses del seguro. Consulte la página anterior para obtener más información sobre las cuentas de depósito en garantía.

La información y las fechas provistas son para fines informativos y están sujetas a cambio sin aviso. Solicite asesoría legal, tributaria o de otro profesional antes de confiar en esta información.

EL PROCESO GENERAL DE PLICA

Luego de que se firme un contrato de compra, la compañía de la plica interviene como tercero neutral para procesar y supervisar el dinero y los documentos involucrados en la transferencia de titularidad. El comprador y el vendedor firmarán las instrucciones de la plica que enumeran las condiciones del contrato de compraventa y cualquier otro requisito para cerrar la plica.

La compañía de la plica también le pedirá que llene un formulario de Declaración de identidad para poder diferenciarlo de otras personas con su mismo nombre y, posiblemente, con sentencias, bancarrotas y gravámenes en su contra.

La función de la compañía de la plica

Mientras que la transacción está en plica, la compañía de la plica realizará lo siguiente:

- Pedir exigencias y otros documentos e información necesarios para el cierre.
- Comunicarse con el prestamista del comprador para coordinar el financiamiento del préstamo.
- Coordinar la liquidación de la hipoteca del vendedor.
- Remitir la escritura y otros documentos relativos a la transacción al registrador del condado para registrarlos.
- Manejar el estado final de la cuenta y el desembolso de los fondos restantes para todas las partes.
- Emitir informes de liquidación, formularios HUD 1, declaraciones de cierre del vendedor y, si corresponde, declaraciones de cierre del prestamista.

Financiar la transacción

En la mayoría de las transacciones, el comprador deposita un pago inicial, y el vendedor deposita la escritura y otros documentos necesarios a la compañía de la plica. Antes del cierre de la plica,

el comprador deposita el saldo restante de los fondos requeridos a la compañía de la plica, y el prestamista financia el préstamo.

Cerrar la plica

La duración del período de la plica lo determinan el comprador, el vendedor y los agentes de bienes raíces. Puede variar desde unos pocos días hasta varios meses y se especificará en el contrato de compraventa. Sin embargo, antes del cierre de la plica, deben ocurrir varias cosas:

- Todas las partes deben firmar la plica y los documentos de cierre.
- Todas las contingencias del contrato de compraventa deben haberse cumplido y retirado.
- Todos los montos de dinero necesarios para el cierre, incluidos los fondos del prestamista, deben estar depositados en la plica.
- Los documentos de la transacción deben estar registrados en el condado.
- Todos los fondos deben haberse desembolsado.

Con el registro de los documentos, que representa la transferencia legal del título de propiedad, se cierra la plica. Luego, el comprador recibe las llaves de su vivienda.

¿QUIÉN PARTICIPA EN EL PROCESO DE PLICA?



Vendedor



Profesional de bienes raíces del vendedor



La compañía de la plica (tercero neutral)



Comprador



El prestamista del comprador



Profesional de bienes raíces del comprador

ESTÁ EN PLICA. ¿Y AHORA QUÉ?

- 1 El contrato de compraventa se entrega a la plica para que lo revise el equipo de la plica.
- 2 Se recibe el depósito del comprador y se pide el informe preliminar.
- 3 El informe preliminar se recibe, se revisa y se distribuye.
- 4 Se preparan las instrucciones y los documentos de la plica, y se distribuyen de conformidad con la práctica local.
- 5 Se solicita la información y la firma de los pagos de capital. Esto incluye la cancelación de préstamos anteriores y Declaraciones de Información de los vendedores.
- 6 Se hacen demandas, y estas se cumplen.
- 7 Se generan entradas de datos para las cancelaciones de pagos, las comisiones, etc.
- 8 Si hay financiación, se recibe la aprobación del préstamo y el prestamista envía los documentos del préstamo.
- 9 La plica prepara el informe de cierre estimado para que el comprador y el vendedor lo revisen y lo aprueben, junto con las declaraciones de cierre del vendedor, si corresponde.
- 10 Se programa la cita para que el comprador firme, se preparan los documentos para la firma, se agrega el papeleo de la plica y se fija una cita con el vendedor, si corresponde.
- 11 Se solicitan y se reciben los fondos del comprador y del vendedor, si corresponde. Cuando se reciben los fondos del comprador y del vendedor, según corresponda, se le solicitan los fondos del préstamo al prestamista.
- 12 Una vez que se reciben todos los fondos necesarios para el cierre, los documentos registrables se envían a la oficina del registrador del condado con autorización para su registro.
- 13 Se recibe la confirmación del registro.
- 14 Se efectúan los desembolsos y se liberan los paquetes de cierre.

El contenido de este folleto es solo para fines informativos generales. No tiene como objetivo prestar asesoría legal y está sujeto a cambios sin previo aviso. Solicite asesoría legal antes de confiar en esta información.



¿QUIÉN PAGA QUÉ?

Cargos de la plica, tarifas de títulos e impuestos de transferencia

Condado	Cargos por la plica	Tarifas de títulos (póliza del propietario)	Impuesto de transferencia del condado (por mil a menos que se indique lo contrario)	Impuesto de transferencia de la ciudad (por mil a menos que se indique lo contrario)
Alameda	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10 (Excepto en la ciudad de Alameda: 50/50)	50/50* Alameda \$12.00 Albany \$15.00 Berkeley De \$0 a \$1,500,000 \$15.00 De \$1,500,001 en adelante \$25.00 Emeryville \$12.00 Hayward \$ 8.50 Oakland \$300,000 o menos \$10.00 De \$300,001 a \$2,000,000 \$15.00 De \$2,000,001 a \$5,000,000 \$17.50 De \$5,000,001 en adelante \$25.00 Piedmont \$13.00 San Leandro \$11.00
Alpine (Calaveras Side)	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Alpine (El Dorado Side)	50/50	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Amador	50/50	El comprador paga	50/50 \$1.10	Ninguno
Calaveras (Bear Valley)	50/50	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Calaveras (San Andreas)	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Colusa	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Contra Costa	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	50/50 El Cerrito \$12.00 Richmond De \$100 a \$1,000,000 \$ 7.00 De \$1,000,001 a \$3,000,000 \$12.50 De \$3,000,001 a \$10,000,000 \$25.00 De \$10,000,001 en adelante \$30.00
El Dorado	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Fresno	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Glenn	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Imperial	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Inyo	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Kern	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Kings	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Lake	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Los Angeles	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	El vendedor paga: Culver City De \$1,500,000 a \$2,999,999 \$15.00 De \$3,000,000 a \$9,999,999 \$30.00 De \$10,000,000 en adelante \$40.00 Los Angeles \$ 4.50 Pomona \$ 2.20 Redondo Beach \$ 2.20 Santa Monica De \$0.00 a \$4,999,999 \$ 3.00 De \$5,000,000 en adelante \$ 6.00
Madera	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Marin	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	El vendedor paga: San Rafael \$ 2.00
Mariposa	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Mendocino	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Merced	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Mono	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Monterey (Salinas)	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Monterey (Peninsula)	El vendedor paga	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Napa	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Nevada	50/50	50/50	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Orange	50/50	El vendedor paga las del propietario El comprador paga las del prestamista	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Placer	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
Riverside	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	El vendedor paga: Ciudad de Riverside \$ 1.10
Sacramento	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	50/50 Sacramento \$ 2.75
San Benito	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
San Bernardino	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno
San Diego	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$1.10	Ninguno

¿QUIÉN PAGA QUÉ?

Condado	Cargos por la plica	Tarifas de títulos (póliza del propietario)	Impuesto de transferencia del condado (por mil a menos que se indique lo contrario)	Impuesto de transferencia de la ciudad (por mil a menos que se indique lo contrario)
San Francisco	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga De \$0 a \$250,000 \$ 5.00 De \$250,001 a \$999,999 \$ 6.80 De \$1,000,000 a \$4,999,999 \$ 7.50 De \$5,000,000 a \$9,999,999 \$22.50 De \$10,000,000 a \$24,999,999 \$55.00 De \$25,000,000 en adelante \$60.00	Incluido en el impuesto de transferencia del condado
San Joaquin	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
San Luis Obispo	50/50	El vendedor paga o se divide el pago El vendedor paga o se divide el pago	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
San Mateo	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$ 1.10	50/50 San Mateo 0.5% del valor de la propiedad
Santa Barbara	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Santa Clara	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	50/50 Mountain View \$ 3.30 Palo Alto \$ 3.30 San Jose De \$1 a \$1,999,999 \$ 3.30 De \$2,000,000 a \$4,999,999 \$3.30 + \$ 7.50 De \$5,000,000 a \$9,999,999 \$3.30 + \$10.00 De \$10,000,000 en adelante \$3.30 + \$15.00
Santa Cruz	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Solano	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga \$ 1.10	El vendedor paga: Vallejo \$ 3.30
Sonoma	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga Cloverdale \$ 1.10 Cotati \$ 1.10 Healdsburg \$ 1.10 Petaluma \$ 1.10 Rohnert Park \$ 1.10 Santa Rosa \$ 1.10 Sebastopol \$ 1.10 Sonoma \$ 1.10 Windsor \$ 1.10 Unincorporated Area \$ 1.10	El vendedor paga Petaluma \$ 2.00 Santa Rosa \$ 2.00 Área no incorporada N/C
Stanislaus	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Turlock	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Modesto (Ciudad)	50/50 o según se haya negociado	El vendedor paga o según se haya negociado	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Patterson (Ciudad)	50/50 o según se haya negociado	50/50 o según se haya negociado	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Sutter	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Tulare	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Tuolumne	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Ventura	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Yolo (Davis)	50/50	50/50	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno
Yolo (Woodland)	50/50	El vendedor paga	Negociación entre el vendedor y el comprador \$ 1.10	Negociación entre el vendedor y el comprador \$ 1.10
Yuba	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga \$ 1.10	Ninguno

*50/50 = El comprador paga el 50% y el vendedor paga el 50%.

Tenga en cuenta: La información y las tasas suministradas son las habituales, están sujetas a cambios y deben verificarse con el organismo gubernamental correspondiente al momento de la compra o la venta para garantizar la exactitud. La información suministrada está actualizada al 18 de enero de 2021. Stewart Title no es responsable de la exactitud de esta información.

Fuente: SPL Inc.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Este folleto tiene únicamente el propósito de proporcionar información útil a los compradores y vendedores. Las leyes de cada estado pueden variar. Consulte a un abogado de su elección para obtener información específica o asesoramiento jurídico.

Hipoteca de tasa ajustable (Adjustable Rate Mortgage, ARM)

Préstamo con una tasa de interés que cambia periódicamente en función de un índice actual, como los bonos del Tesoro a un año. Por lo general, las hipotecas de tasa ajustable no pueden modificarse en más de dos puntos porcentuales por año o seis puntos por encima de la tasa inicial. Verifique las tasas específicas cuidadosamente para cualquier tipo de préstamo hipotecario.

Amortización

Plan de pago que permite al prestatario pagar su deuda gradualmente a través de pagos mensuales iguales de capital e intereses.

Valuación

Una opinión especializada o una estimación de la calidad o del valor de un bien inmueble a una fecha determinada. Esta valuación se realiza a los fines de los préstamos financieros y puede no reflejar el valor real del mercado.

Valor del avalúo

Estimación del valor de los bienes ofrecidos como garantía de un préstamo hipotecario.

Financiación puente

Préstamo a corto plazo, generalmente a una tasa de interés más alta que la hipoteca a plazo más largo, utilizado por los prestatarios que han comprado una casa mientras esperan que la suya se venda. También se puede denominar segundo préstamo subordinado.

Caveat Emptor

En latín significa “se vende como está, el comprador asume el riesgo”. Esto pone la carga sobre el comprador en cuanto a verificar que está satisfecho con el bien antes de comprar la propiedad. Muchos estados han aprobado leyes que les exigen a los vendedores revelar los defectos o problemas de la propiedad en venta.

Bienes muebles

Artículos de propiedad personal que son móviles (p. ej., ropa, muebles), a diferencia de los bienes inmuebles (p. ej., un terreno, una casa).

Carta de protección de cierre (Closing Protection Letter, CPL)

Carta de una compañía de seguros de títulos de propiedad que generalmente se entrega a una organización financiera para uno o más cierres, y que mantiene indemne a la organización financiera por las pérdidas causadas por el hecho de que el agente emisor de la póliza o el abogado aprobado no hayan cumplido

las instrucciones escritas de cierre por parte de la organización financiera, o por las pérdidas causadas por ciertos tipos de conducta indebida cometida por el agente emisor o por el abogado aprobado, si el incumplimiento o la conducta indebida afectan el título o la hipoteca.

Comisión

Importe que la persona que autoriza la venta paga a los agentes de bienes raíces por la venta de la propiedad; por lo general, es un porcentaje del precio de venta, aunque se puede negociar y lo puede pagar el comprador o se puede dividir entre las partes. A menudo, la comisión la comparten el agente de bienes raíces del comprador y el del listado.

Consumer Financial Protection Bureau® (CFPB)

Agencia gubernamental independiente responsable de la protección del consumidor en el sector financiero.

Consumación

El punto en el tiempo en el que un prestatario se obliga contractualmente para con el acreedor del préstamo bajo la ley estatal.

Oferta contingente

Oferta de compra o venta que está sujeta a alguna condición como, por ejemplo, que los compradores vendan su casa actual o que la casa sea sometida a una inspección. Si no se cumple la condición, las partes pueden acordar renunciar a la condición, o bien, el contrato puede darse por terminado.

Contrato de venta

Acuerdo por escrito que establece los términos y condiciones de la venta de una propiedad.

Convenio

Promesa o acuerdo en un contrato por escrito o escritura de los bienes inmuebles, que define las condiciones o acciones específicas relativas a la propiedad.

Hipoteca convencional

Préstamo hipotecario no asegurado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos ni garantizado por la Administración de Veteranos. Está sujeto a las condiciones establecidas por la institución de crédito y las leyes estatales. Las tasas hipotecarias pueden variar según las diferentes instituciones y de un estado a otro. (Los estados tienen diversos límites de interés.)

Informe crediticio

Informe que detalla la historia crediticia de un solicitante de préstamo, utilizado por una organización financiera para determinar la solvencia del solicitante.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Depósito (o seña)

Porcentaje acordado del precio de compra de una propiedad que se coloca en la plica como prueba de intención de compra. Puede que no sea reembolsable según los términos y condiciones del contrato. Por lo general, el depósito se incorpora al precio de compra cuando se realiza la venta.

Preparación de documentos

Monto que carga un abogado a cambio de preparar los documentos legales para transacción.

Usurpación

Ocurre cuando una estructura sobrepasa la propiedad de otra persona, o cuando una valla u otra estructura se construye sobre la línea divisoria de dos propiedades.

Limitaciones

Derecho de acceso a la propiedad de otros, gravamen u otra restricción sobre una propiedad, que impide su uso o transferencia.

Valor líquido

La diferencia entre el valor de mercado de la propiedad y los préstamos pendientes sobre la propiedad. Si el valor de mercado es inferior a cualquier préstamo pendiente, habrá un valor líquido negativo.

Fondos en plica

Los fondos que se pagan al agente de la plica para que los retenga hasta que ocurra un evento especificado (por ejemplo, reparaciones o el pago de impuestos o seguros) después del cual los fondos se entregan a la persona designada. Después del cierre, muchas organizaciones financieras requieren que el comprador efectúe pagos mensuales (además del capital e intereses) para cubrir estos gastos.

Exclusiones

Cualquier elemento que no esté específicamente incluido en la venta (p. ej., una piscina plegable o un cobertizo de jardín). Estos deben consignarse en el contrato.

Hipoteca de tasa fija

Préstamo que tiene una tasa de interés inalterable durante todo su plazo, generalmente un período de 15 a 30 años.

Seguro de propiedad

Protege la propiedad y el contenido en caso de daño o pérdida. La mayoría de las organizaciones

financieras requieren que el seguro cubra, al menos, el monto del préstamo o el 80% del valor de las mejoras, lo que sea mayor.

Inclusiones

Luces, cortinas, persianas, ventiladores de techo, unidades de aire acondicionado, mosquitero de ventanas, lavavajillas, campana extractora, cocina, armarios fijos, sistema de elevación de ropa o cualquier otro elemento desmontable que el vendedor ha acordado incluir en la venta.

Inspecciones

Examen para determinar la condición de la propiedad, por ejemplo, inspecciones de termitas. También se llevan a cabo inspecciones para ver si se hicieron las reparaciones necesarias antes del desembolso de los fondos.

Interés

Cargo que se paga por el dinero prestado.

Préstamo de solo interés

Préstamo en el que solo los intereses se pagan periódicamente, y el capital se paga al final del plazo. Algunos préstamos pueden ser de solo interés durante un determinado período de tiempo, y luego tanto el capital como los intereses se pagarán en cuotas mensuales.

Inventario

Lista de elementos incluidos con una propiedad en venta; generalmente, muebles, accesorios y otros elementos extraíbles.

Inversión

La compra de un activo, como bienes raíces, con el objetivo de producir ingresos, incluyendo ganancias de capital por la reventa del activo.

Copropietarios con derecho de supervivencia

La tenencia conjunta es la igualdad de posesión de una propiedad por parte de dos o más personas. Si un propietario muere, la parte del difunto se transmite a los sobrevivientes.

Pasivo

Sus deudas pendientes o lo que debe.

Gravamen

Carga que impone una persona sobre la propiedad de otra como garantía por el dinero adeudado. Dichos cargas pueden incluir obligaciones no cumplidas, fallos judiciales, impuestos impagos, materiales o mano de obra.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Cargo por solicitud de préstamo

Se paga a la organización financiera en el momento de la solicitud. El monto varía según la organización financiera.

Descuento en el préstamo (o puntos de descuento)

Los descuentos en el préstamo son un tipo de interés prepagado. En general, un punto equivale al 1% del monto del préstamo. Al cargarle puntos a un prestatario, la organización financiera aumenta efectivamente el rendimiento del préstamo por encima del monto de la tasa de interés establecida. Los prestatarios pueden ofrecerle a la organización financiera el pago de puntos como método para reducir la tasa de interés del préstamo, obteniendo así un menor pago mensual a cambio de este pago por adelantado. Por cada punto comprado, la tasa de préstamo se reduce generalmente en un 0.125%, pero consulte con su organización financiera para conocer la reducción específica.

Formulario de estimación de préstamo y Formulario de divulgación de cierre

Estos formularios tienen por objeto, en palabras de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB), ayudar a los consumidores a tomar decisiones informadas al hacer compras de una hipoteca y evitar sorpresas costosas en la mesa de cierre. Estos formularios se requieren en la mayoría de las transacciones.

Cargo de mantenimiento

Cargo periódico de la asociación de propietarios de vivienda que se establece en las restricciones de subdivisión.

Fecha de vencimiento

El último día del plazo del contrato de préstamo hipotecario. El préstamo hipotecario debe entonces pagarse en su totalidad, o el contrato de préstamo hipotecario debe renovarse o refinanciarse.

Hipoteca (o escritura de fideicomiso)

Un acuerdo legal que contiene los términos y condiciones de la organización financiera, en el que el propietario coloca en prenda su título de propiedad a favor de la organización financiera como garantía de un préstamo descrito en un pagaré (en un pagaré, un acreedor hipotecario presta dinero a un deudor hipotecario, el prestatario). En general, las hipotecas se inscriben en los registros del condado.

Póliza de título del acreedor hipotecario (o de la organización financiera)

Una póliza de seguro del título de propiedad que asegura la validez, la aplicabilidad y la prioridad de un

gravamen de una organización financiera. Esta póliza no proporciona protección para el propietario.

Servicio de Listado Múltiple (Multiple Listing Service, MLS)

Sistema por el cual se ofrece la propiedad a través de muchos agentes de bienes raíces.

Oferta de compra

Un contrato formal y legal que ofrece un precio especificado para una propiedad especificada. La oferta puede ser firme (sin condiciones adjuntas) o condicional (se aplican algunas condiciones).

Opción de compra

Acuerdo legal que otorga al comprador el derecho de comprar una propiedad en un momento y a un precio determinados. Cargo por opción, por lo general un porcentaje del precio o un monto fijo, que se paga y puede ser ejecutado si el comprador no sigue adelante con la transacción. La opción puede ser reembolsada si no se cumplen las condiciones acordadas.

Cargo de emisión

Cargo que paga el prestatario a la organización financiera para iniciar un nuevo préstamo.

Póliza del título del propietario

Asegura que el comprador tiene el título de la propiedad, sujeto a los términos de la póliza.

PITI

Abreviatura de capital, intereses, impuestos y seguro (Principal, Interest, Taxes and Insurance), todos los cuales se pueden agrupar en su pago mensual de hipoteca.

Poder legal (Power of Attorney, POA)

Autorización por escrito por parte de una persona a otra persona para que actúe en su nombre.

Capital

La cantidad real de dinero que se ha prestado para comprar una propiedad.

Seguro Hipotecario Privado (Private Mortgage Insurance, PMI)

Seguro contra pérdida por parte de una organización financiera (acreedor hipotecario) en caso de incumplimiento de un prestatario (deudor hipotecario). A menudo se requiere el seguro PMI para préstamos grandes.

Honorarios del profesional de bienes raíces

Por lo general, se denominan comisión, se trata del monto pagado a los profesionales de bienes raíces como compensación por sus servicios.

Cargos de registro

Lo cobra el secretario del condado para registrar los documentos en los registros públicos.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Restricciones

Estas limitan la forma en que una propiedad puede ser usada o modificada y están escritas en (o se hace referencia en) la escritura de la propiedad. Por lo general, las hace cumplir el promotor o constructor, el vecindario o la asociación de propietarios de vivienda. Por lo general, la organización financiera requiere una copia certificada de las restricciones de la escritura. Las restricciones normalmente tienen una fecha de terminación, pero pueden ser renovadas.

Acuerdo

Finalización de la venta cuando el saldo de precio del contrato se paga al vendedor, y el comprador tiene el derecho legal de tomar posesión de la propiedad.

Levantamiento de planos

Confirma el tamaño del lote e identifica cualquier usurpación, restricción o violación.

Prorrateo de impuestos

El vendedor y el comprador dividen impuestos de la propiedad con base en la porción de la vivienda que posee cada parte durante el año.

Seguro del título de propiedad

El seguro del título de propiedad protege a los propietarios de bienes raíces y a las organizaciones financieras contra la pérdida o el daño de la propiedad que podrían experimentar debido a gravámenes, limitaciones o defectos en el título de la propiedad. Cada póliza de seguro de título de propiedad está sujeta a términos, condiciones y exclusiones específicos.

Examen de títulos

El proceso de examinar el título del terreno para determinar los términos y condiciones bajo los cuales la compañía de títulos emitirá una póliza.

INFORMACIÓN IMPORTANTE DE CONTACTO

Agente de bienes raíces

Nombre _____
Empresa _____
Dirección _____
Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____
Trabajo _____ Celular _____
Correo electrónico _____
Notas _____

Compañía de la plica y título de propiedad

Nombre _____
Empresa _____
Dirección _____
Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____
Trabajo _____ Celular _____
Correo electrónico _____
Notas _____



Para obtener más información, póngase en contacto con su oficina local de Stewart Title of California, Inc., llame al (800) STEWART o visítenos en línea en [stewart.com](https://www.stewart.com).

Stewart Title of California, Inc.

NYSE: STC

© 2022 Stewart. Todos los derechos reservados. | 848874993

Las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.
La información proporcionada es únicamente para fines informativos generales,
está sujeta a cambios sin aviso y no debe tomarse de forma literal.