

Guía de compradores y vendedores



En una industria donde la confianza es primordial, creemos en algo más que acceso y representación. También creemos en el valor del trabajo arduo en campo y eso significa que brindamos cada servicio con un nivel de experiencia, atención y cuidado que realmente nos diferencia.

Tabla de Contenidos

Posesión de Vivienda	
Sobre California Best Title	5
Seguro de título	
La Importancia del Seguro de Título	7
El Proceso General	8
Fraude Cibernético	
Fraude Cibernético	11
Comprando una Casa	
Compra de vivienda 101	14
Primeros Pasos	16
¿Cuánta Hipoteca Puede Pagar?	18
Perfil de Propiedad	19
Financiación	20
Precalificación Para el Comprador	21
El Proceso de Aprobación del Préstamo	22
Vendiendo una Casa	
Antes De Poner Su Casa En El Mercado	25
Mostrando Su Casa	26
Lista De Verificación Previa A La Presentación De 15 Minutos	27
El Proceso De Venta De Una Casa	28
El Proceso De Inspección De La Vivienda	29
Defectos Comunes Encontrados Durante El Proceso	
Inspecciones De Viviendas	
Comprender Una Garantía De Vivienda	30
Tasas De Impuestos Sobre Ganancias De Capital	32
Ley del Impuesto Sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles	33
Consejos para mudarse	
Cronograma De Mudanzas	34
Cambio De Dirección	36
Política, Adquisición e Impuestos	
Cuadro comparativo de pólizas de título de propietario de vivienda	38
Formas De Mantener El Título	40
Transferir El Título Por Escritura	41
Impuestos De Propiedad	42
Calendario De Impuestos A La Propiedad	
Guía de depósito en garantía	
El Proceso General De Depósito En Garantía	44
¿Quién Está Involucrado En El Proceso De Depósito En Garantía?	45
Está En Depósito De Garantía. ¿Y Ahora Qué?	47
Quién Paga Qué	48
GLOSARIO DE TÉRMINOS INMOBILIARIOS	50
INFORMACIÓN DE CONTACTO IMPORTANTE	53



Posesión de Vivienda

El valor de California Best Title

Para muchas personas, su hogar es su bien más grande y preciado. Proteger sus derechos de propiedad sobre su hogar es vital para proteger su futuro. Cuando tome la inteligente decisión de comprar un seguro de título, tendrá la tranquilidad de saber que está protegido contra defectos en el título cubiertos por la póliza mientras usted o sus herederos sean dueños de la propiedad

Cada transacción de bienes raíces es única y viene con diferentes conjuntos de problemas que deben resolverse. Incluso si la búsqueda del título de su propiedad resulta perfectamente clara, cada transferencia de propiedad en su cadena de títulos podría tener un problema oculto. Los posibles problemas con el título que pueden surgir incluyen defectos en el título causados por: falsificaciones, fraude, herederos desconocidos, gravámenes desconocidos, servidumbres desconocidas y escrituras ilegales

California Best Title lo ayudará a superar estos desafíos. Como su asegurador, damos gran importancia a brindar un servicio de calidad y estar a su disposición si sus derechos de propiedad se ven amenazados. Debido a que la cobertura del seguro de título dura mientras usted o sus herederos sean dueños de su propiedad, administramos nuestras finanzas para asegurarnos de estar en posición de respaldar pólizas y reclamos a largo plazo. Nuestro objetivo es brindarle una sólida suscripción y respaldo financiero para defender su propiedad cuando la necesite, ya sea el próximo año o dentro de 40 años



Seguro de Título

La Importancia del Seguro de Título

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

El seguro de título protege contra posibles defectos de título. Comprado como un gasto único, el seguro de título cubre a los propietarios contra pérdidas debido a posibles gravámenes y peligros preexistentes que pueden no haber sido descubiertos en una búsqueda de título general. Los defectos de título son una sorpresa desagradable y costosa y pueden tomar muchas formas:

- » Herederos previamente no revelados con reclamos contra la propiedad
- » Una escritura falsificada que no transfiere el título de propiedad
- » Instrumentos ejecutados bajo un poder vencido o fabricado
- » Errores cometidos en los registros públicos

Obtener un seguro de título a través de una compañía como California Best Title es un paso simple que los compradores pueden tomar para protegerse contra pérdidas o daños debido a posibles problemas con el título de su propiedad

Búsqueda de Títulos – Investigación de un Título

California Best Title, la compañía de títulos que emite una póliza de seguro de títulos a través de la aseguradora de títulos California Best Title, realizará una búsqueda de títulos antes de emitir una póliza de seguros de títulos. Este proceso busca en el historial de registros públicos del inmueble. Los resultados de la búsqueda pueden descubrir elementos que deben corregirse antes de que se pueda transmitir un título claro, como:

- » Hipotecas pendientes, gravámenes y sentencias
- » Escrituras, testamentos y fideicomisos que contienen una adjudicación inapropiada y nombres incorrectos
- » Reconocimientos notariales inadecuados
- » Servidumbres y restricciones

Luego, la compañía de títulos emitirá un informe preliminar sobre la propiedad, que le da al comprador, al vendedor y al prestamista la oportunidad de revisar cualquier posible defecto del título que deba subsanarse o asuntos que deban mostrarse en la póliza de título.

1

Comienza la Búsqueda de Casa

- » El comprador es precalificado por el prestamista
- » Comprador recorre propiedades en venta
- » El comprador encuentra una casa y hace una oferta
- » El agente inmobiliario del comprador presenta una oferta al vendedor
- » El vendedor presenta una contraoferta; comienzan las negociaciones

2

El comprador Comienza el Proceso de Título y Depósito en Garantía

- » Se firma el contrato de compra y las enmiendas
- » El título y el fideicomiso se identifican en el acuerdo de compra
- » Se acepta acuerdo de compra

5

El Comprador Ahora Es un Orgulloso Propietario



3

El pedido se Abre con la Compañía de Título y Depósito en Garantía

- » El comprador deposita el depósito de garantía (si corresponde)
- » El comprador obtiene la inspección y tasación de la vivienda (si corresponde)
- » La compañía de títulos emite informe preliminar
- » El comprador obtiene la aprobación final del préstamo
- » El comprador obtiene un seguro de vivienda
- » El depósito en garantía prepara documentos y obtiene

4

Empieza el Cierre

- » El comprador (y el vendedor, si corresponde) deposita fondos para los costos de cierre. El vendedor ejecuta la escritura de transferencia y los depósitos en depósito en garantía
- » El comprador firma los documentos de préstamo
- » Se registran los documentos de transacción
- » Se cierra el fideicomiso, se desembolsan los fondos; la transacción está completa





Fraude Cibernético

Fraude Cibernético

Protéjase del Fraude Cibernético de Bienes Raíces

La información confidencial juega un papel fundamental en su transacción de bienes raíces, y es imperativo que esta información permanezca segura y protegida. California Best Title se esfuerza por brindar tranquilidad al proteger la información personal a través de la seguridad de los datos y el cifrado de correo electrónico. Sin embargo, como consumidor, también puede tomar medidas para protegerse del fraude cibernético:

- » » Envíe correos electrónicos que contengan información personal confidencial solo a través de correo electrónico encriptado
- » Cuando verifique las solicitudes para cambiar las instrucciones de cableado o realizar una transferencia bancaria a ubicaciones fuera de las áreas comerciales normales, use un método confiable, como un número de teléfono previamente verificado. Nunca use el número de teléfono que figura en el correo electrónico.
- » Nunca haga clic en ningún enlace en un correo electrónico no verificado o inesperado

Indicadores Comunes de Fraude Cibernético

- » » Correos electrónicos que solicitan cambios de última hora en la información de la transferencia, en particular cambios en el beneficiario o el banco receptor
- » Solicitudes de transferencias electrónicas al final del día o de la semana, o antes de un feriado o fuera del horario comercial
- » Correos electrónicos con mala gramática, redacción inusual o errores tipográficos
- » Ligeras alteraciones en la dirección de correo electrónico, que no se notan a primera vista (ejemplo: doe@cibttitle.com o jdoe@calibesttitle.com.com en lugar de jdoe@californiabesttitle.com)

¿Qué Hacer Si Cree que Es Víctima de Fraude Cibernético?

- » Si se transfirió dinero en respuesta a instrucciones de transferencia fraudulentas, llame de inmediato a su banco o institución financiera para detener la transferencia.
- » Comuníquese con la policía local o la división de fraude inmobiliario de la municipalidad local
- » Póngase en contacto con cualquier otra parte que pueda haber estado expuesta al fraude cibernético para que se puedan tomar las medidas adecuadas
- » Cambie todos los nombres de usuario y contraseñas asociados con cualquier cuenta que crea que puede haber sido comprometida
- » Reporte cualquier actividad de delito cibernético al Centro de Quejas de Delitos en Internet de la Oficina Federal de Investigaciones: ic3.gov/complaint/default.aspx
- » Si su transacción de bienes raíces es con California Best Title, comuníquese con su oficina de títulos o depósito en garantía de inmediato



Comprando Una Casa



Compra de Vivienda 101

Compra de Casa

Un profesional de bienes raíces redactará un acuerdo de compra para el cual el comprador (o vendedor) seleccionará una compañía como California Best Title para brindar servicios de título y depósito en garantía. Por lo general, un acuerdo de compra se presenta con un depósito en garantía. Una vez que se presenta el acuerdo de compra al profesional de bienes raíces del vendedor, el vendedor puede aceptar, contrarrestar o rechazar la oferta

Apertura de Depósito en Garantía

Una vez que todas las partes acepten y firmen el acuerdo, se abrirá el depósito en garantía. Luego se depositará el depósito en garantía y la compañía de depósito en garantía manejará todos los fondos asociados con la transacción

Entrar en el Período de Contingencia

El período de contingencia, especificado en el contrato de compraventa, es el tiempo utilizado por el comprador y el vendedor para obtener los artículos necesarios para la transacción. Algunos de estos elementos son:

- » Inspección física de la propiedad
- » Inspección de plagas de propiedades
- » Tasación de la propiedad
- » Declaración de divulgación de la transferencia del vendedor
- » Informe preliminar de la compañía de título
- » Satisfacción de eventuales contingencias de compra
- » Aprobación de préstamo
- » Requisitos específicos de la transacción

*Consulte su acuerdo de compra para obtener más detalles



¿Cómo Obtener un Seguro de Vivienda?

Al prepararse para comprar una casa, el comprador debe otorgar una póliza de depósito en garantía que esté vigente y sea aceptable para el prestamista al cierre del depósito en garantía. Su Agente Inmobiliario trabajará con la compañía de depósito en garantía y el agente de seguros del propietario para garantizar que la póliza, suficiente para el prestamista, esté vigente

Depósito de Fondos Para un Pago Inicial y Costos de Cierre

El dinero se deposita en depósito en garantía, idealmente mediante una transferencia bancaria, de modo que los fondos estén disponibles para cerrar la transacción. El acuerdo de compra dicta que el dinero de arras se deposite en depósito en garantía. Para los costos de cierre, la compañía de depósito en garantía proporciona una declaración de la cantidad estimada de fondos que se depositarán

Firma de Documentos de Préstamo

Antes de que se pueda cerrar el depósito en garantía, el comprador debe revisar y firmar todos los documentos del préstamo recibidos del prestamista. Esto a menudo se hace en una cita establecida con la compañía de depósito en garantía

Cierre de Depósito en Garantía

Después de que se hayan cumplido todas las condiciones del acuerdo de compra, el comprador firmará todos los documentos de cierre. Una vez que el comprador haya depositado los fondos necesarios para cerrar y el prestamista haya aprobado los documentos finales del préstamo, el prestamista depositará los fondos del préstamo. A continuación, la escritura otorgada y depositada por el vendedor se hará pública y el comprador será el nuevo propietario

Primeros Pasos

1

Año Antes

Revise sus informes de crédito

Los errores en su informe crediticio pueden resultar en una tasa de interés más alta en su hipoteca, por lo que es importante resolverlos. Las tres agencias de crédito principales, Equifax®, Experian® y TransUnion®, ofrecen informes gratuitos a través de AnnualCreditReport.com, el único informe de crédito gratuito en línea autorizado por la ley federal

Verifique su puntaje crediticio FICO®

Los modelos de calificación crediticia que los prestamistas utilizan con mayor frecuencia son los desarrollados por Fair Isaac Corporation. Se conocen más comúnmente como puntajes FICO. Su puntaje FICO indica su solvencia. Ayuda a determinar las tasas y los términos de su préstamo y se puede mejorar haciendo cambios positivos, como pagar a los acreedores a tiempo

Reduzca su deuda

Cuanto más puedas vivir dentro de tus posibilidades, mejor. Las deudas de tarjetas de crédito y los préstamos de día de pago indican que está viviendo por encima de sus posibilidades. Si bien ser propietario de una vivienda es emocionante, también es costoso. Los impuestos sobre la propiedad, la decoración, el mantenimiento y las mejoras son solo algunos de los muchos gastos que conlleva ser propietario de una casa



Los agentes que son miembros de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios brindan muchos servicios valiosos, que incluyen:

- » Ayudarle a comprender lo que puede pagar y, si está vendiendo, cuánto vale su casa
- » Acceder al servicio de listado múltiple (MLS) y muchos otros recursos que los ayudan a ubicar propiedades para usted
- » Organizar la financiación
- » Programar citas para que los compradores vean las casas o traer compradores potenciales para que vean su propiedad si está tratando de venderla
- » Explicar y manejar el papeleo requerido para hacer una oferta

6**Meses Antes**

Investigue las opciones de hipoteca

Las hipotecas varían en duración y plazos. Haga su tarea. Descubra los riesgos involucrados en los distintos tipos de préstamo. Si lo hace, se asegurará de que pueda pagar la propiedad de la vivienda con el tiempo

Investiga costos imprevistos

Los gastos imprevistos, como las tarifas de la Asociación de Propietarios de Vivienda (HOA, por sus siglas en inglés) y los reemplazos de techos, pueden causar estragos en su cuenta bancaria. Antes de determinar cuánto cree que puede pagar, hable con amigos y vecinos sobre los costos imprevistos que implica ser propietario de una vivienda

2**Meses Antes**

Tenga cuidado al retirar su crédito

Cada vez que un prestamista extrae su informe de crédito, su puntuación general se reduce ligeramente. Afortunadamente, la fórmula de puntuación de FICO cuenta todas las consultas de crédito relacionadas con hipotecas dentro de un período de tiempo específico como una sola. Esa es una buena razón para hacer la compra de su hipoteca en un período de tiempo concentrado

Mira las tasas hipotecarias

A diferencia de consultar su informe crediticio, el cual reduce ligeramente su puntaje, verificar su puntaje FICO no tiene un efecto adverso en su puntaje crediticio. Además, es útil tener un puntaje de crédito al hablar con su prestamista hipotecario. En esta etapa, no necesita consultar su informe crediticio, sino descubrir sus opciones

Obtenga una precalificación o pre aprobación para una hipoteca

Ser precalificado para una hipoteca le da una idea de cuánto puede pagar, pero la pre aprobación es el compromiso de un prestamista de otorgarle un préstamo. Una carta de aprobación previa le dice al vendedor que usted es un comprador potencial válido, pero no lo obliga a usar un prestamista en particular

Investiga barrios y agentes inmobiliarios

Lo que se considera un gran vecindario varía de persona a persona. ¿Necesita proximidad al trabajo, buenas escuelas o excelentes comodidades? Aquí es donde un agente inmobiliario puede ser tu mayor aliado. Para encontrar un agente, pida recomendaciones a sus amigos y preste atención a los carteles de Venta en su vecindario. También puede acceder al motor de búsqueda de la Asociación Nacional de Agente Inmobiliario en realtor.com/realestateagents

3**Meses Antes**

Reduzca el uso de su crédito

Su puntaje FICO se ve afectado por la cantidad de sus líneas de crédito disponibles que está utilizando. Incluso si paga sus saldos en su totalidad cada mes, el saldo reflejado en su estado de cuenta más reciente es la base de su puntaje. Mantenga ese saldo por debajo del 30% FICO

No abra ni cierre ninguna cuenta

Hasta que se complete el proceso de la hipoteca, evite abrir o cerrar líneas de crédito. Cuando está cerca de comenzar el proceso de compra de una vivienda, la estabilidad financiera es clave. sobre los costos imprevistos relacionados con la propiedad de la vivienda

¿Cuánta Hipoteca Puede Pagar?

El monto de su pago hipotecario mensual no debería ser una sorpresa y, con un poco de planificación, no lo será. La mayoría de los bancos ofrecen una herramienta simple llamada calculadora de hipotecas, que generalmente se encuentra en la página de inicio de préstamos hipotecarios o en la página del menú de la calculadora

Introduciendo solo unas pocas cifras, como el precio de compra de la vivienda, el importe del pago inicial, el importe del préstamo y la duración del plazo de la hipoteca, puede hacerse rápidamente una idea de cuál será el pago mensual de capital e intereses de su hipoteca

Tenga en cuenta que este pago es solo por el monto del préstamo hipotecario y no incluye impuestos sobre la propiedad, seguro de propietario de vivienda, seguro hipotecario u otras facturas y gastos. Sin embargo, es una herramienta conveniente para crear un presupuesto mensual y determinar qué tamaño de préstamo hipotecario puede pagar



Perfil de Propiedad

Nombre(s) _____

Dirección actual _____

Teléfono de casa _____

Teléfono del trabajo _____

Correo electrónico _____

Número de niños _____

Mascotas _____

Rango de precios _____

Barrio(s) _____

Estilo y antigüedad
de la casa _____

Urbanización cerrada Sí No

Pies cuadrados _____

Tamaño del lote _____

Habitaciones _____

Baños _____

Tamaño del garaje _____

Chimenea Sí No

Piscina Sí No

Tamaño de la cocina _____

Amenidades de la cocina _____

Escuelas Públicas o Privadas _____

Acceso al
transporte público _____

¿Cuánto tiempo has
estado buscando? _____

¿Cuánta Hipoteca Puede Pagar?

Obtener la Precalificación

Una vez que tenga una idea del tamaño, el tipo y la ubicación deseada de la casa que desea, debe ser precalificado por un prestamista antes de buscar una casa. Obtener la precalificación puede ahorrarle tiempo, energía y frustración de muchas maneras:

Determine cuánto puede gastar en una casa. La precalificación lo ayuda a evitar pagar más por una casa de lo que puede pagar o sentirse decepcionado si no califica para tanto como esperaba

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

Calcule sus pagos mensuales. La precalificación proporciona una estimación aproximada de su capital mensual, intereses, impuestos y seguro (PITI)

Identifique las opciones de su programa de préstamos. Con la amplia variedad de programas de préstamos disponibles, es importante saber para qué tipos califica y cuál se adapta mejor a sus necesidades

Refuerce su oferta. Los vendedores están más inclinados a aceptar ofertas realistas cuando saben que usted se ha tomado el tiempo para ser entrevistado por un prestamista y probablemente calificará para el préstamo

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

- » Programas especiales para compradores de vivienda por primera vez
- » Financiamiento cohypotecario
- » Asesoramiento en consolidación de deuda

Para ser precalificado, el prestamista necesitará saber lo siguiente:

- » Su historial de empleo e ingresos
- » Sus deudas y obligaciones mensuales
- » La cantidad y la fuente de efectivo disponible para el pago inicial y los costos de cierre

Cuando sea precalificado por una compañía hipotecaria, recibirá un certificado de precalificación gratuito para entregar a su Agente Inmobiliario, lo que a menudo puede predisponer a un vendedor a aceptar su oferta

Precalificación Para El Comprador

Fecha _____

Agente Solicitante _____

Prestatario(s) _____

Información de
contacto del agente

Dirección _____

Ingreso Bruto Mensual

Prestatario _____

Co-deudor _____

Adicional _____

Total Ingresos _____

Deudas Mensuales

Pago del Carro _____

Tarjetas de Crédito _____

Alimentación _____

Manutención de Los Hijos _____

Otros _____

Total Deudas _____

Depósito

Cantidad _____

Fuente _____

Crédito

Bancarrotas _____

Sentencias _____

Información General de Compra

Precio de Compra _____

Depósito _____

Pago de Préstamo _____

Loan Program _____

Tasa de interés _____

Préstamo a valor _____

Capital e Intereses _____

Seguro _____

PITI (Principal, Interés,
Impuestos y Seguro)
Total Mensual _____

Asociación de
Propietarios (HOA) _____

Cuotas de HOA _____

Seguro Hipotecario
Privado _____

Notas _____

El Proceso De Aprobación Del Préstamo

La Aplicación

Después de completar la solicitud de préstamo y proporcionar todos los documentos pertinentes al prestamista, el comprador generalmente recibirá una estimación del préstamo y la aprobación del préstamo dentro de las 24 a 72 horas

Presentación de Préstamo

El prestamista puede solicitar otros documentos:

- » Un informe de crédito que muestre el historial crediticio.
- » Una tasación de la propiedad, una vez en depósito
- » Un informe preliminar

Cargo Por Informe de Crédito

Por lo general, el prestamista cobra esta tarifa única que cubre el costo del informe crediticio procesado por una agencia independiente de informes crediticios

Interés Prepago

Este es el interés adeudado al prestamista antes del primer pago programado.

El interés prepago se basa en el día en que se cierra su préstamo

Prima de seguro hipotecario de la FHA (MIP)/Seguro hipotecario privado (PMI)

Usted paga esta prima de seguro para proteger al prestamista.

Se requiere MIP/PMI cuando realiza un pago inicial que es inferior al 20% del precio de compra





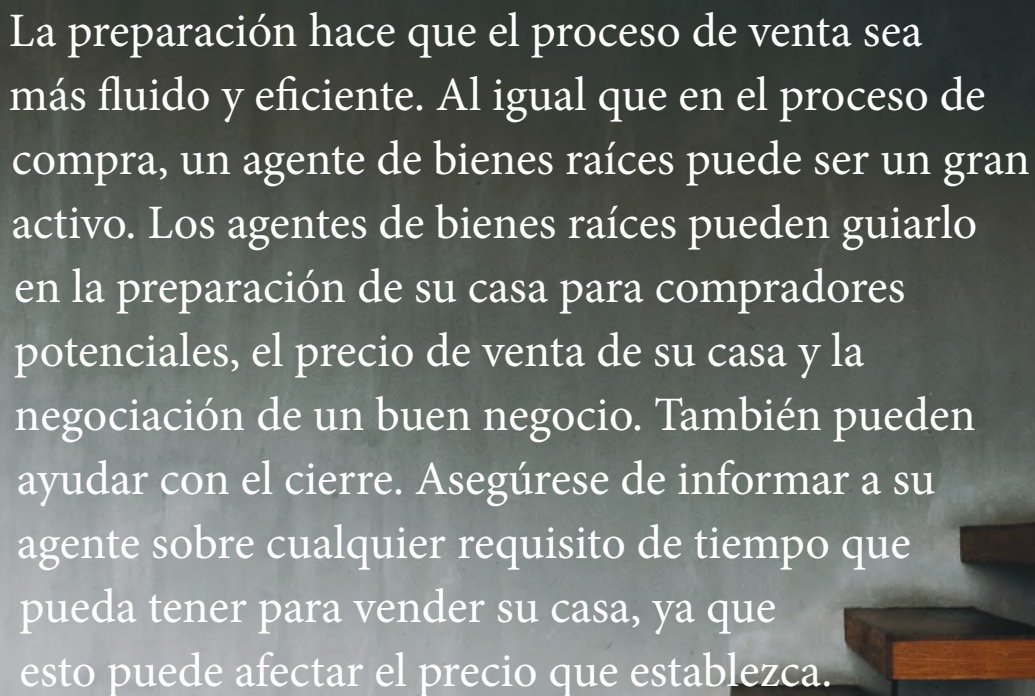
Vendiendo una Casa

Antes De Poner Su Casa En El Mercado

Concéntrese en las primeras impresiones

Independientemente de si utiliza un agente de bienes raíces, querrá tener su casa lista para posibles compradores antes de ponerla el mercado. Seguir los siguientes pasos puede significar la diferencia para que un potencial comprador pase y decida entrar:

- » Camine por la casa y pregúntese: "¿Compraría esta casa?"
- » Trate de sacar sus sentimientos de la ecuación y mire su casa objetivamente
- » Haga una lista de las cosas que necesitan reparaciones o cambios, pero no haga cambios importantes que costarán más de lo que pagará el comprador
- » Priorice la lista en relación con el momento en que la casa salga al mercado (los proyectos que requieren numerosos recursos, como contratistas, remodeladores, etc., deben ser los primeros)
- » Prepare un cronograma para reparaciones y cambios, y respételo



La preparación hace que el proceso de venta sea más fluido y eficiente. Al igual que en el proceso de compra, un agente de bienes raíces puede ser un gran activo. Los agentes de bienes raíces pueden guiarlo en la preparación de su casa para compradores potenciales, el precio de venta de su casa y la negociación de un buen negocio. También pueden ayudar con el cierre. Asegúrese de informar a su agente sobre cualquier requisito de tiempo que pueda tener para vender su casa, ya que esto puede afectar el precio que establezca.

Mostrando Su Casa

Su casa debe estar lista para mostrarse en todo momento. Además de los pasos que ya ha tomado para preparar su casa para salir al mercado, aquí hay algunos consejos adicionales para ayudar a garantizar que su casa dé la mejor impresión posible al mostrarla:

- » Mantenga todas las habitaciones limpias y ordenadas, y haga todas las camas
- » Coloque los platos sucios en el lavavajillas o lávelos y apíelos ordenadamente en el fregadero
- » Elimine los olores de las mascotas, limpie las alfombras y las cortinas, vacíe la basura con frecuencia y evite cocinar alimentos con olores fuertes
- » Introduzca buenas fragancias como flores, popurrí y ambientadores. Hornear un pastel o galletas es otra táctica inteligente
- » Deja pasar la luz. El brillo mejora la atmósfera de un hogar
- » Asegúrate de que la temperatura sea cómoda
- » Coloca la mesa del comedor para crear un ambiente hogareño
- » Contrata un servicio de limpieza una vez por semana para mantener la casa en perfectas condiciones
- » Salga de la casa durante la visita para que los compradores puedan hacer preguntas sinceras al agente de bienes raíces.
- » Apague radios y televisores
- » Mantenga a las mascotas fuera del camino

Lista de Verificación Previa a la Presentación de 15 Minutos

Cuando su agente de bienes raíces llama y dice que un comprador potencial está en camino, aquí hay una lista de verificación rápida para asegurarse de que esté listo:

Dormitorios, Sala y Comedor

- Encender las Luces
- Cortinas Abiertas
- Hacer las camas
- Eliminar elementos aleatorios de mesas y pisos

Dormitorios, Sala y Comedor

- Pon los platos sucios en el lavavajillas
- Vaciar la papelera de basura
- Limpiar y limpiar los mostradores

Baños

- Tirar la cadena de los baños
- Limpiar las superficies
- Cuelga las toallas con cuidado
- Vaciar la papelera de basura
- Limpiar contadores

Exteriores

- Cerrar la puerta del garaje
- Recoger escombros y basura del jardín



El Proceso de Venta de Una Casa

Vender una casa implica un proceso de liquidación complejo que requiere una planificación cuidadosa. Nuestro equipo en California Best Title está aquí para ayudar a simplificar el proceso y garantizar una experiencia de cierre más fluida y placentera

Haciendo una Oferta

Una vez que el comprador hace una oferta, el profesional de bienes raíces se la presentará al vendedor. El vendedor puede aceptar, contrarrestar o rechazar la oferta de compra. Este proceso puede llevar desde unos pocos días hasta algunas semanas

Apertura de Depósito en Garantía

Se abre el fideicomiso y el comprador deposita el dinero de garantía. La empresa de depósito en garantía manejará todos los fondos asociados con la transacción

Entrar en el Período de Contingencia

El acuerdo de compra establecerá un período de tiempo durante el cual el vendedor debe satisfacer varias contingencias, como obtener una inspección de la propiedad y una tasación. Una vez que se completen los documentos de transacción requeridos por el vendedor, el agente de bienes raíces se los presentará al comprador para su revisión. Estos documentos pueden incluir los siguientes:

- » Declaración de divulgación de transferencia de bienes raíces
- » Inspección física de la propiedad
- » Inspección de plagas de propiedades
- » Otras formas de divulgación

Entrar en el Período de Contingencia

Cuando se hayan cumplido todas las condiciones del acuerdo de compra, el vendedor ejecutará todos los documentos requeridos de cierre y transferencia. La transacción se completa cuando el prestamista del comprador financia el préstamo, los documentos de la transacción se registran con el condado y la hipoteca existente sobre la vivienda se cancela. se registran con el condado y la hipoteca existente sobre la vivienda se cancela

El proceso de Inspección de la Vivienda

El propósito de una inspección de vivienda es garantizar que el comprador conozca el estado de la vivienda antes de completar la transacción

Las inspecciones de viviendas pueden ser de muchos tipos. Una inspección general de la vivienda es una evaluación del estado de la integridad general, la funcionalidad y la seguridad general de una propiedad residencial. Una inspección de plagas en el hogar busca cualquier infestación activa de organismos que destruyen la madera y detalla hasta qué punto se necesitan reparaciones. Las inspecciones geológicas evalúan la condición del suelo, la estabilidad del suelo y la actividad geológica pasada en el área

Ocasionalmente, algunos vendedores optan por hacer una inspección de la vivienda cuando publican su propiedad, a fin de determinar de antemano qué artículos podrían ser un desafío para la venta y abordar los problemas que impactan positivamente en la comercialización competitiva y el atractivo de una vivienda. Las casas mantenidas adecuadamente generalmente entran en depósito en garantía más rápido

¿Quién lo Paga?

Su Acuerdo de compra y venta especificará quién es responsable del costo de la inspección y de realizar las correcciones o reparaciones necesarias. Es negociable entre las partes y debe ser considerado cuidadosamente. Tu agente te aconsejará lo que es costumbre y prudencia

Defectos Comunes Encontrados Durante el Proceso

La mayoría de los resultados de las inspecciones de viviendas tienden a ser de naturaleza rutinaria, pero algunos revelan defectos de construcción y violaciones de seguridad comunes:

- » Infracciones de construcción
- » Defectos de techado
- » Manchas en el techo
- » Riesgos de seguridad eléctrica
- » Filtraciones de agua
- » Madera podrida
- » Chimeneas inseguras y en malas condiciones
- » Violaciones de cortafuegos en garajes
- » Instalación defectuosa de calentadores de agua
- » Condiciones peligrosas que involucran calentadores de gas

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 una casa contra eventos imprevistos después del cierre del depósito en garantía

El costo suele oscilar entre \$250 y \$450, según la cobertura, y se paga por adelantado con un año de anticipación. Después del cierre, la póliza se envía por correo al nuevo titular de la póliza y puede renovarse anualmente. Las garantías de la vivienda son útiles para evitar posibles disputas relacionadas con la reparación y el reemplazo de artículos cubiertos después de que se haya vendido la vivienda. Las costumbres locales suelen dictar si el vendedor o el comprador paga la garantía de la vivienda; sin embargo, el vendedor a menudo lo paga para evitar tener que lidiar con las llamadas del comprador en caso de que algo se rompa 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 para el hogar cubren los sistemas de calefacción, plomería y electricidad de rutina. El aire acondicionado, las piscinas, los spas y los electrodomésticos a menudo se cobran por artículo. Planes más completos cubren elementos tales como sistemas de riego, techos y abridores de puertas de garaje

Cómo Funciona

Una vez que la póliza está en vigor y cuando se necesita el servicio, el titular de la póliza a menudo tiene la opción de que la compañía de garantía llame para programar el servicio de una compañía de servicio externa o llamar directamente al departamento de servicio interno de la compañía de garantía para programar el servicio. de cobertura y reemplazo o reparación depende del tipo de garantía de vivienda adquirida

Entendiendo las Tasaciones

Si el comprador está obteniendo un nuevo préstamo para comprar su casa, el prestamista del comprador requerirá y obtendrá una tasación para determinar el valor justo de mercado de la propiedad. El tasador evaluará tanto el interior como el exterior de la casa y también investigará "comparables": casas en el área que son similares a la suya en términos de tamaño, antigüedad, construcción y comodidades, y que se han vendido en los últimos seis meses. Luego, el tasador le proporcionará al prestamista del comprador un informe que detalla su evaluación del valor de mercado de la vivienda

¿No te gusta la evaluación? Si usted, como vendedor, no cree que la tasación sea una representación justa de su propiedad, hable con su Agente Inmobiliario



Tasas de Impuestos Sobre Ganancias de Capital

Los intercambios 1031 pueden diferir el 3.8% NIIT y los impuestos sobre ganancias de capital

1. Recuperación de depreciación: en primer lugar, los contribuyentes pagarán impuestos a una tasa del 25% sobre todas las recuperaciones de depreciación

2. Impuestos federales sobre las ganancias de capital: luego, los contribuyentes deben impuestos federales sobre las ganancias de capital sobre la ganancia económica restante, según su ingreso imponible. Los contribuyentes que excedan el umbral de ingresos imponibles de \$434,550 para contribuyentes solteros y parejas casadas que presentan declaraciones conjuntas con más de \$488,850 en ingresos imponibles estarán sujetos a una tasa impositiva de ganancias de capital del 20%. La tasa impositiva de ganancias de capital del 15% generalmente se aplica a los contribuyentes por debajo de estos montos de ingresos mínimos

3. Impuesto sobre los ingresos netos por inversiones de conformidad con la Sección 1411 del IRC: cuando corresponda, se aplica una sobretasa adicional del 3,8 % a los contribuyentes con "ingresos netos por inversiones" que excedan los montos de ingresos umbral de \$200,000 para contribuyentes solteros y \$250,000 para parejas casadas que presentan declaraciones conjuntas. De conformidad con IRC §1411, el "ingreso neto de inversiones" incluye intereses, dividendos, ganancias de capital, ingresos de jubilación e ingresos de sociedades (así como otras formas de "ingresos no derivados del trabajo")

4. Impuestos estatales: por último, los contribuyentes también deben tener en cuenta el impuesto estatal aplicable, si corresponde, para determinar el total de impuestos adeudados

A pesar de los altos impuestos generales adeudados al combinar estos cuatro niveles de impuestos en la disposición de una propiedad de inversión, un aspecto del código tributario brinda a los inversionistas de bienes raíces una ventaja fiscal significativa: los intercambios de la Sección 1031 permiten a los contribuyentes que poseen bienes inmuebles con fines de inversión diferir los impuestos que de otro modo se reconocería en la venta de propiedades de inversión

Tasas de Impuestos Sobre Ganancias de Capital Federal

Contribuyente Único	Casado que presenta una Declaración Conjunta	Tasa de Impuesto a las Ganancias de Capital	Sección 1411 NIIT Sobretasa*	Tasa de Impuesto Combinada
\$0 - \$39,975	\$0 - \$78,750	0%	0%	0%
\$39,976 - \$200,000	\$78,751 - \$250,000	15%	0%	15%
\$200,001 - \$434,550	\$250,001 - \$488,850	15%	3.8%	18.8%

* La sobretasa NIIT del 3.8% solo se aplica a los "ingresos netos de inversión" como se define en IRC §1411.

Reimpreso con permiso de Asset Preservation, Inc., un intermediario calificado como se define en las regulaciones bajo el Código de Rentas Internas §1031, y una subsidiaria de propiedad total de California Best Title

Tasas de Impuestos Sobre Ganancias de Capital

La Ley del Impuesto sobre la Inversión Extranjera en Bienes Inmuebles (FIRPTA) se promulgó con el fin de imponer un impuesto a las personas extranjeras que vendan intereses en bienes inmuebles en los Estados Unidos. FIRPTA requiere que los compradores de bienes inmuebles retengan impuestos de los vendedores extranjeros sobre la venta de la propiedad. La retención de impuestos se considera un pago anticipado de impuestos anticipados, que el IRS exigirá a una persona extranjera* que venda cualquier interés de bienes inmuebles en EE. UU.

	Tasa de Retención	Precio de Venta Total
Todas las propiedades de inversión vendidas por personas extranjeras 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 (como se define en el IRC)	15%	El precio total de venta es MAYOR O IGUAL A \$1 millón
El comprador tiene la intención de "residir"*** en la propiedad (como se define en el IRC)	10%	Precio total de venta MAYOR de \$300,000 y MENOR de \$1 millón
El comprador tiene la intención de "residir"*** en la propiedad (como se define en el IRC)	0%	Precio total de venta MENOR O IGUAL A \$300,000

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

** La definición de residencia, según el Código de Rentas Internas (IRC), junto con las excepciones, se puede encontrar en <https://www.irs.gov/individuals/international-individuals>.

Cronograma de Mudanzas

8

Semanas Antes de la Mudanza



6

Semanas Antes de la Mudanza



- » Seleccione su empresa de mudanzas, si usa una, y obtenga todo por escrito
- » Decida cuánto de tus muebles actuales usarás. Puede ahorrar en costos de mudanza si se deshace de los muebles no deseados antes de su mudanza
- » Determine qué piezas no deseadas se entregarán a la caridad y cuáles se venderán. Esto puede ahorrarle dinero en su mudanza y poner dinero en su bolsillo

- » Si se está mudando usted mismo, determine cuántas cajas necesitará, luego determine el tamaño del camión requerido calculando los pies cúbicos de las cajas, más los de los muebles grandes
- » Si se muda a una nueva comunidad o ciudad, obtenga copias de los registros de los proveedores de servicios, como médicos, dentistas, abogados y empresas de servicios públicos
- » Haga arreglos para transferir los registros escolares de sus hijos



2

Semanas Antes de la Mudanza



2

Días Antes de la Mudanza



- » Haga arreglos especiales para mover mascotas
- » Haga revisar y reparar su automóvil para el viaje si se muda lejos
- » Complete un formulario de cambio de dirección con el Servicio Postal de EE. UU
- » Envíe un aviso de cambio de dirección a sus amigos y familiares
- » Revisa tus cuentas en línea y actualice su dirección en tu perfil
- » Transfiera cualquier receta a una farmacia cerca de su nuevo hogar y devuelva los libros de la biblioteca
- » Contrate una niñera el día de la mudanza si tiene niños pequeños

- » Descongele su refrigerador y congelador
- » Aparta objetos de valor y documentos legales para llevar contigo
- » Empaque ropa, artículos de tocador y otros elementos esenciales del primer día para que vayan con usted
- » Pida a los encargados de la mudanza que empiecen a empacar
- » Coordine el pago para el conductor el día de la mudanza si utiliza una empresa de mudanzas

3**Semanas Antes de la Mudanza****3****Semanas Antes de la Mudanza**

- » Limpiar o reparar muebles, cortinas o alfombras, si es necesario
- » Haga una venta de garaje
- » Si la empresa de mudanzas no está empacando, comience a reunir los materiales de empaque.:
- » Haga los arreglos para el almacenamiento, si es necesario
- » Hacer las reservas de viaje y hotel necesarias
- » Determine si necesita transferir cuentas bancarias locales o cancelar depósitos directos.Coordine con su banco(s)

- » Si la empresa de mudanzas no está empacando, comience a reunir los materiales de empaque:
 - °° *Cajas*
 - °° *Plástico de burbujas*
 - °° *Periódicos viejos*
 - °° *Marcadores de punta de fieltro*
 - °° *Almohadillas para muebles*
 - °° *Grandes etiquetas autoadhesivas*
 - °° *Cuerda de embalaje de nailon*
 - °° *Perlas de polietileno*
 - °° *Cinta de embalar*
 - °° *Cuerda*
 - °° *Tijeras*
 - °° *Navaja multiusos*

- » Comience a empacar los artículos que no necesitará entre ahora y su mudanza
- » Haga arreglos para cancelar los servicios públicos y los servicios en su antiguo hogar después de que se haya mudado, y asegúrese de tener la electricidad y el agua encendidas en su nuevo hogar para cuando se mude

M**El Día de la Mudanza****3****Día de Entrega**

- » Recoge el camión temprano si te vas a mudar tú mismo
- » Haga una lista de cada artículo y caja cargados en el camión
- » Proporcione su información de contacto a la empresa de mudanzas
- » Lea los términos y condiciones del acuerdo de la empresa de mudanzas antes de firmar. Guarde el acuerdo en un lugar seguro hasta que se entreguen sus bienes, se paguen los cargos y se resuelvan las reclamaciones
- » Verifique que no haya ningún electrodoméstico olvidado todavía conectado en su antigua casa
- » Inspeccione el ático y el garaje, y cierre todas las puertas y ventanas

- » Marque todas las cajas y artículos a medida que salen del camión de mudanzas (si corresponde)
- » Asegúrese de que los servicios públicos estén conectados y que las cerraduras nuevas estén instaladas
- » Esté disponible para responder preguntas, pagar al conductor, resolver problemas de última hora y examinar sus mercancías

Consejos Para Mudarse

Cambio de Dirección

A continuación, encontrará una lista de verificación organizada de todas las instituciones y personas a las que debe notificar sobre su nueva dirección. Esto puede reducir parte del estrés que siente y ayudar a asegurarse de que nada se escape. La mayoría de las organizaciones le permiten realizar un cambio de dirección en línea. La lista de servicios públicos para llamar incluye:

- ☐ Electricidad
- ☐ Agua
- ☐ Gas
- ☐ Teléfono
- ☐ TV Cable e internet
- ☐ Alcantarillado
- ☐ Servicio Postal
- ☐ Servicio de basuras
- ☐ Entrega de periódico
- ☐ Proveedores regulares de servicios de atención domiciliaria (cuidado del césped, control de plagas, etc.)

Una vez que haya llegado a su nuevo hogar, siempre comience su proceso de cambio de dirección notificando al Departamento de Vehículos Motorizados. En algunos estados, tiene menos de un mes para actualizar sus registros. A continuación, se muestra una lista completa de entidades que pueden o no aplicarse a usted, pero es posible que deba cambiar su dirección con lo siguiente:

- ☐ Departamento de Vehículos Motorizados
- ☐ Servicio Postal
- ☐ Banco (pedir nuevos cheques)
- ☐ Registro de votantes
- ☐ Recursos humanos y nómina donde trabajas
- ☐ Suscripciones a revistas
- ☐ Compañías de seguros (automóvil, hogar/inquilinos, vida, etc.)
- ☐ Consultorios médicos
- ☐ Escuelas (tuyas/tus hijos)
- ☐ Compañía de telefonía celular
- ☐ Compañías de tarjetas de crédito
- ☐ Compañías de préstamo
- ☐ Lugares de adoración
- ☐ Clubes personales y profesionales, juntas de licencias, organizaciones y membresías como AAA
- ☐ Membresías de gimnasio
- ☐ Abogado
- ☐ Asesor financiero/firma de inversiones
- ☐ Contador
- ☐ Posiblemente el IRS (Formulario 8822), especialmente si entre la presentación y la recepción de una declaración/reembolso o si paga impuestos trimestrales
- ☐ Amigos y familia



Cuadro comparativo de Pólizas de Título de Propietario de Viviendas

Comparación de Cobertura Cara a Cara

(Coberturas Incluidas Sin Endoso)

Supone el cumplimiento de los requisitos de suscripción de California Best Title para la emisión de la póliza correspondiente

ALTA Política del propietario (6/17/06)	CLTA/ALTA Política del dueño de casa (12/2/13)
---	--

Riesgos Cubiertos

Título adquirido distinto al establecido en el Anexo A de la póliza	✓	✓
Falsificación, fraude, coacción, incompetencia, incapacidad o suplantación de identidad	✓	✓
Gravámenes o gravámenes sobre el título (p. ej., hipoteca anterior o escritura de fideicomiso, gravamen fiscal estatal o federal, gravamen de condominio o asociación de propietarios)	✓	✓
Un documento que afecta el título no creado, ejecutado, sellado, reconocido o entregado correctamente	✓	✓
Registro defectuoso de documentos	✓	✓
Imposibilidad de comercialización del título	✓	✓
Sin derecho de acceso a y desde la tierra	✓	✓
Violación de convenios restrictivos que limitan su uso de la tierra	✓	✓
Cobertura de brecha (extensión de la cobertura desde el cierre hasta el registro de la escritura)	✓	✓

Duración

La cobertura continúa mientras usted sea dueño de la propiedad	✓	✓
La póliza asegura a cualquier persona que herede la propiedad de usted	✓	✓
La póliza asegura al fideicomisario de un fideicomiso de planificación patrimonial	✓	✓
Póliza asegura a los beneficiarios de un fideicomiso a su muerte Registro defectuoso de documentos		

Cobertura Extendida

Partes en posesión de la propiedad que no son reveladas por los registros públicos (por ejemplo, inquilinos, poseedores adversos)	*	✓
Servidumbres no registradas (por ejemplo, servidumbres prescriptivas) que afectan la propiedad	*	✓
Invasiones y disputas de límites que serían revelados por una encuesta	*	✓
Embargos de mecánico (embargo contra la propiedad por falta de pago del trabajo)	*	✓
Impuestos o gravámenes especiales que no consten como gravámenes en los registros públicos		✓

Coberturas Adicionales

Acceso vehicular y peatonal real, basado en un derecho legal		✓
Pérdida de su título como resultado de una violación anterior del convenio, condición o restricción		✓
Hay una cantidad limitada de cobertura disponible si no puede obtener un permiso de construcción debido a una infracción existente de una ley o reglamento de subdivisión o debe corregir una infracción existente (sujeto a un deducible)		✓

Comparación de Cobertura Cara a Cara (Coberturas Incluidas Sin Endoso)

Supone el cumplimiento de los requisitos de suscripción de California Best Title para la emisión de la póliza correspondiente.

ALTA Política del propietario (6/17/06)	CLTA/ALTA Política del dueño de casa (12/2/13)
---	--

Coberturas Adicionales

Hay una cantidad limitada de cobertura disponible si debe reparar o eliminar una estructura existente porque se construyó sin un permiso de construcción adecuado (sujeto a un deducible)

✓

Hay una cantidad limitada de cobertura disponible si debe remediar o eliminar una estructura existente debido a una violación existente de una ley de zonificación o reglamento de zonificación (sujeto a un deducible)

✓

Hay una cantidad limitada de cobertura disponible si debe eliminar sus estructuras existentes si invaden una servidumbre o sobre una línea de retroceso

✓

Un documento que afecta el título no creado, ejecutado, sellado, reconocido o entregado correctamente

✓

No puede usar el terreno como residencia unifamiliar porque dicho uso viola una ley de zonificación existente o un reglamento de zonificación

✓

Se ve obligado a eliminar sus estructuras existentes porque invaden una servidumbre o sobre una línea de retroceso

✓

Daños a estructuras existentes debido al ejercicio de un derecho existente de uso de cualquier servidumbre que afecte la tierra

✓

Daños a las mejoras existentes por el ejercicio de un derecho existente de uso de la superficie del terreno para la extracción o desarrollo de minerales, agua o cualquier otra sustancia

✓

Intento de cumplimiento de convenio discriminatorio

✓

Impuestos complementarios por construcción previa o cambio de propiedad o uso

✓

Pérdida si la residencia no está ubicada en la dirección indicada en la póliza

✓

Paga el alquiler sustituto y los gastos de reubicación, si no puede usar su hogar debido a un reclamo cubierto por la póliza

✓

Incremento automático en el monto de la póliza hasta el 150% del monto de la póliza durante cinco años

✓

Coberturas Posteriores a la Póliza

Falsificación que afecta al título

✓

Arrendamientos, contratos u opciones no autorizados

✓

Reclamos de propiedad

✓

Servidumbres o restricciones que afecten su uso de la tierra

✓

Invasión de edificios de vecinos en su terreno

* No se incluye automáticamente en la póliza básica, pero puede estar disponible mediante cobertura extendida.

Las coberturas indicadas anteriormente son simplemente una muestra. Consulte la cobertura de la póliza para conocer las coberturas reales relacionadas con su transacción. Ambas políticas identificadas anteriormente pueden contener ciertas excepciones, estipulaciones y condiciones establecidas por California Best Title, la California Land Title Association y la American Land Title Association. Si tiene alguna pregunta sobre sus derechos legales en virtud de las diversas políticas, le sugerimos que se comunique con su abogado. La información proporcionada tiene fines informativos y está sujeta a cambios sin previo aviso. Busque asesoramiento legal, impositivo u otro profesional antes de confiar en esta información.

Formas de Retener el Título

	Tenencia en Común	Tenencia Conjunta	Propiedad comunitaria	Comunidad de Bienes con Derecho de Supervivencia
Partes	Cualquier número de personas (incluidas las parejas de hecho casadas o registradas)	Cualquier número de personas (incluidas las parejas de hecho casadas o registradas)	Solo las parejas casadas o las parejas de hecho registradas tienen derechos de propiedad comunitaria	Solo parejas casadas o parejas de hecho registradas
División	La propiedad se puede dividir en cualquier número de intereses, iguales o desiguales	Los intereses del propietario deben ser iguales	La propiedad y los intereses administrativos son iguales	La propiedad y los intereses administrativos son iguales
Título	Cada copropietario tiene un título legal separado sobre su interés indiviso	Los copropietarios deben adquirir intereses al mismo tiempo y de la misma persona (pueden crearse mediante escritura de un único propietario para sí mismo y para otros)	El título está en la "comunidad". Cada interés está separado pero la gestión está unificada	El título está en la "comunidad". Cada interés está separado pero la gestión está unificada. El título debe indicar expresamente la comunidad de bienes con derecho de supervivencia
Posesión	Igualdad de derechos de posesión	Igualdad de derechos de posesión	Ambos copropietarios tienen iguales derechos de posesión	Ambos copropietarios tienen iguales derechos de posesión
Cesión de Propiedad	El interés de cada copropietario puede ser transmitido por separado por su propietario individual	El traspaso por parte de un copropietario sin los demás romperá (terminará) la tenencia conjunta del individuo	El traspaso requiere las firmas de ambas partes	El traspaso requiere las firmas de ambas partes
Muerte	A la muerte del copropietario, su interés pasa a los herederos o herederos de esa persona. Sin derecho de supervivencia	A la muerte del copropietario, su interés termina y no puede ser enajenado por testamento. El (los) sobreviviente(s) copropietario(s) es(n) dueño(s) de la propiedad. Una declaración jurada puede establecer el hecho de la muerte	Al fallecer el cónyuge o la pareja de hecho registrada, el 50 % pertenece al cónyuge sobreviviente o a la pareja de hecho registrada, el 50 % puede ir al cónyuge sobreviviente o a la pareja de hecho registrada o puede ser enajenado por el <u>testamento del difunto</u>	A la muerte de uno de los cónyuges o pareja de hecho registrada, su interés finaliza y no se puede disponer de él por testamento. El sobreviviente posee el 100% de la propiedad. Una declaración jurada puede establecer el hecho de la muerte
Situación del sucesor	Los herederos o herederos se convierten en inquilinos en común	Último sobreviviente posee propiedad 100%	Si pasa por testamento, la tenencia en común entre herederos y sobreviviente resulta	Último sobreviviente posee propiedad 100%
Presunción	Favorecido en casos dudosos excepto en el caso de parejas casadas o parejas de hecho registradas	Debe constar expresamente en la escritura	La presunción legal es que la propiedad que se ha adquirido durante el curso del matrimonio o unión de hecho registrada es propiedad comunitaria	Debe indicarse expresamente la comunidad de bienes con derecho de supervivencia

Transferir el Título por Escritura

En California, hay una serie de formularios de escritura comunes que pueden usar las personas o entidades para transferir el título de propiedad de bienes inmuebles. También existe una forma legal de escritura llamada transferencia revocable al fallecer que no transfiere un interés presente en bienes inmuebles, pero puede usarse para fines de planificación patrimonial. El cuadro a continuación proporciona una comparación de ciertas características y efectos del uso de una escritura de renuncia, una escritura de concesión y una escritura de transferencia revocable al fallecer.

	Escritura de renuncia	Escritura de concesión	Transferencia revocable en caso de muerte
Base legal	Sí	Sí	Sí
Debe ser registrado ²	No	No	Sí, dentro de los 60 días de ejecución
Debe estar firmado/ fechado ante notario ³	No	No	Sí
Transmite interés actual	Sí, si existe	Sí	No
Contiene garantías	No	Sí	Depende
Puede ser rescindido después de la ejecución/entrega	No	No	Sí
Transferencias solo al fallecer, si es que lo hacen	No	No	Sí
El testamento, la sentencia y la escritura posteriores anulan la transferencia	Quizás	Quizás	Sí
Utilizado principalmente como evitación de sucesiones	No	No	Sí
Usado solo para una a cuatro residencias unifamiliares	No solo	No solo	Sí

El contenido de este folleto está destinado únicamente a información general. No pretende ser un consejo legal y está sujeto a cambios sin previo aviso. Busque asesoramiento profesional antes de confiar en esta información

¹ Proyecto de Ley de la Asamblea No. 139 aprobado por el gobernador y capitulado por el secretario de estado el 21 de septiembre de 2015

² No se requiere por ley que la grabación sea efectiva entre las partes; sin embargo, para fines de seguro de título y notificación adecuada a terceros, las escrituras deben registrarse

³ Similar a la grabación, aunque es posible que no se requiera legalmente que la escritura sea notariada para que sea efectiva entre las partes; para fines de seguro de título y avisos apropiados a terceros, las escrituras deben ser notariadas para ser registradas

Impuestos de Propiedad

Impuesto a la Propiedad Definido

Los gobiernos locales, generalmente a nivel de condado, administran los impuestos sobre la propiedad. Las tasas de impuestos varían de un condado a otro y se basan en un porcentaje predeterminado del valor tasado de su propiedad. Los impuestos sobre la propiedad se pagan en dos cuotas cada año

Pagos de Impuestos a la Propiedad

El hecho de que los impuestos a la propiedad se paguen al cierre depende de cuándo se cierre el depósito en garantía. Si el depósito en garantía se cierra cerca del momento en que vence el pago de impuestos, se requerirá prueba de ese pago por parte del vendedor. Las instrucciones del prestamista le informarán si el comprador debe pagar los impuestos sobre la propiedad mensualmente a través del pago del préstamo y una cuenta de incautación o directamente cuando venzan

Impuesto Suplementario

Por lo general, cuando hay un cambio de propiedad, se realiza una evaluación de impuestos complementaria. La mayoría de los impuestos sobre la propiedad se basan en el valor tasado de una vivienda en el momento de la compra. La factura de impuestos complementarios se envía a la dirección postal registrada. El pago de impuestos complementarios es responsabilidad del nuevo propietario, quien debe proporcionar un comprobante de pago al prestamista

Calendario de Impuestos a la Propiedad

El Programa de Incautación de Impuestos y Seguros

Primera cuota: del 1 de julio al 31 de diciembre

Agregue dos meses para préstamos estándar.

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Julio 1 Comienzo del año fiscal		Septiembre Facturas de impuestos enviadas por correo		Noviembre 1 Vencimiento de la primera cuota	Diciembre 10 Morosos en cuotas

Segunda cuota: del 1 de enero al 30 de junio

Agregar cuatro meses para préstamos del gobierno.

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
	Febrero 1 Vencimiento de la segunda cuota	Marzo 1 Fecha de evaluación	Abril 10 Moroso segunda cuota		

Nota: El propietario debe poseer y ocupar la propiedad el 1 de marzo para ser elegible para las exenciones aplicables. Una cuenta de incautación de impuestos y seguros es una cuenta a través del prestamista que se puede configurar con su nuevo préstamo hipotecario a través del prestamista. Esto pagará los impuestos sobre la propiedad y/o el seguro a su vencimiento. La cuenta puede ser opcional o puede ser requerida por el prestamista. Cuando se establece por primera vez la cuenta de depósito de impuestos y seguros, se deposita en la cuenta un depósito de dos a seis meses de impuestos sobre la propiedad y, en general, de dos a tres meses de seguro. Esto se conoce como el depósito de incautación. Una vez que el préstamo ha sido pagado en su totalidad, el prestamista debe enviar el saldo de la cuenta de incautación al propietario dentro de los 30 días

Programa de Reserva de Incautación de Impuestos

Meses de Cierre	Primer Pago	En Fideicomiso: Pago de la Primera Cuota	En Fideicomiso: Pago de la Segunda Cuota	Número estimado o meses requeridos por el prestamista para embargar (o según las instrucciones del prestamista)
Enero	Marzo		Si	6
Febrero	Abril		Si	7
Marzo	Mayo		Si	2
Abril	Junio		Si	3
Mayo	Julio			4
Junio	Agosto			5
Julio	Septiembre			6
Agosto	Octubre	No		7
Septiembre	Noviembre	No		8
Octubre	Diciembre	Si		9
Noviembre	Enero	Si		4
Diciembre	Febrero	Si		5

Las cuentas incautadas generalmente requieren un depósito inicial de dos a seis meses de impuestos sobre la propiedad y de dos a tres meses de seguro. Consulte la página anterior para obtener información adicional sobre las cuentas incautadas

La información y las fechas proporcionadas tienen fines informativos y están sujetas a cambios sin previo aviso. Busque asesoramiento legal, impositivo u otro profesional antes de confiar en esta información

El Proceso General de Depósito en Garantía

Después de que se haya firmado un acuerdo de compra, la compañía de depósito en garantía interviene como un tercero neutral para procesar y supervisar el dinero y los documentos involucrados en la transferencia de la propiedad. El comprador y el vendedor firmarán las instrucciones de depósito en garantía, que enumeran las contingencias del acuerdo de compra y cualquier otro requisito para cerrar el depósito en garantía

La compañía de depósito en garantía le pedirá que también complete un formulario de Declaración de Identidad para diferenciarlo de otros que puedan tener el mismo nombre y, posiblemente, juicios, quiebras y gravámenes presentados en su contra.

El Papel de la Empresa de Depósito en Garantía

Mientras la transacción está en custodia, la compañía de custodia hará lo siguiente:

- » Solicitudes de pedidos y otros documentos e información necesarios para el cierre
- » Comuníquese con el prestamista del comprador para coordinar la financiación del préstamo
- » Coordinar el pago de la hipoteca del vendedor
- » Envíe la escritura y otros documentos relacionados con la transacción al registrador del condado para su registro
- » Manejar la contabilidad final y el desembolso de los fondos restantes a todas las partes
- » Emitir declaraciones de liquidación, HUD 1, Divulgaciones de cierre del vendedor y, si corresponde, Divulgaciones de cierre del prestamista

Financiamiento de la Transacción

Por lo general, los compradores depositan un pago inicial y los vendedores depositan la escritura y otros documentos necesarios con la empresa de depósito en garantía. Antes del cierre del depósito en garantía, el comprador deposita el saldo de los fondos y el prestamista financia el préstamo

Cierre de Depósito en Garantía

La duración del período de depósito en garantía está determinada por el comprador, el vendedor y los agentes inmobiliarios. Puede variar desde unos pocos días hasta varios meses y se especificará en el contrato de compra. Sin embargo, antes de que el depósito en garantía pueda cerrarse, primero deben ocurrir varios eventos:

- » Coloque los platos sucios en el lavavajillas o lávelos y apíelos ordenadamente en el fregadero
- » Elimine los olores de las mascotas, limpie las alfombras y las cortinas, vacíe la basura con frecuencia y evite cocinar alimentos con olores fuertes
- » Introduzca buenas fragancias como flores, popurrí y ambientadores. Hornear un pastel o galletas es otra táctica inteligente
- » Deja pasar la luz. El brillo mejora la atmósfera de un hogar
- » Asegúrate de que la temperatura sea cómoda
- » Preparar el comedor

Con el registro de los documentos, lo que significa la transferencia legal del título, se cierra el depósito en garantía. El comprador entonces recibe las llaves de su nuevo hogar

¿Quién Está Involucrado en el Proceso de Sepósito en Garantía?



Vendedor

Representante Inmobiliario
del Vendedor

La Empresa de Depósito en Garantía
(tercero neutral)

Comprador

Prestamista del Comprador

Representante Inmobiliario
del Comprador



Guía Para el Depósito en Garantía

Está en Depósito de Garantía ¿Y Ahora Qué?

- 1 El Acuerdo de compra se proporciona al depósito en garantía y lo revisa el equipo de depósito en garantía
- 2 Se recibe el depósito del comprador y se solicita un informe preliminar
- 3 Se recibe, revisa y distribuye el informe preliminar
- 4 Las instrucciones y los documentos de depósito en garantía se preparan y distribuyen según la práctica local
- 5 Se solicita información y firmas de los titulares. Esto incluye el pago de los préstamos subyacentes y las declaraciones de información de los vendedores
- 6 La(s) demanda(s) son solicitadas y recibidas
- 7 Se realizan entradas de datos para pagos, comisiones, etc
- 8 Si se trata de financiamiento, se recibe la aprobación del préstamo y llegan los documentos del préstamo del prestamista
- 9 El depósito en garantía prepara declaraciones de cierre estimadas para la revisión y aprobación del comprador y el vendedor, junto con el certificado de depósito del vendedor, si es necesario
- 10 Se programa la cita de firma del comprador, se preparan los documentos para firmar, se agrega el papeleo de depósito en garantía y se hace una cita con el vendedor, si es necesario
- 11 Los fondos se solicitan y reciben del comprador y del vendedor, si es necesario. Al recibir los fondos del comprador y del vendedor según sea necesario, se solicitan fondos del préstamo al prestamista
- 12 Al recibir todos los fondos necesarios para cerrar, los documentos registrables se envían a la oficina del registrador del condado con autorización para registrar
- 13 Se recibe confirmación de registro
- 14 Se realizan desembolsos y se liberan paquetes de cierre

El contenido de este folleto está destinado únicamente a información general. No pretende ser un consejo legal y está sujeto a cambios sin previo aviso. Busque asesoramiento profesional antes de confiar en esta información

Quien Paga Qué

Condado	Cargos de depósito en garantía	Tarifas de título	Impuesto de transferencia del condado	Impuesto de transferencia de la ciudad
Alameda	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga	\$1.10 50/50*
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
Butte (Chico, Oroville)	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
Butte (Paradise)	50/50	50/50	El vendedor paga	\$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 Richmond \$7.00
Del Norte	El vendedor paga o divide	El vendedor paga o divide	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
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
Humboldt	50/50	50/50	50/50	\$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
Lassen	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
Los Angeles	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 El vendedor paga: Culver City \$4.50 Los Angeles \$4.50 Pomona \$2.20 Redondo Beach \$2.20 Santa Monica \$3.00
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
Modoc	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 al propietario El comprador paga al prestamista	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
Placer	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
Plumas	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno
Riverside	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 El vendedor paga: City of 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 al propietario El vendedor paga al prestamista	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno

Condado	Cargos de depósito en garantía	Tarifas de título	Impuesto de transferencia del condado	Impuesto de transferencia de la ciudad	
San Francisco	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga	Incluido con el Impuesto de Transferencias del Condado	
			\$0 - \$250,000		\$5.00
			\$250,001 - \$999,999		\$6.80
			\$1,000,000 - \$4,999,999		\$7.50
			\$5,000,000 - \$9,999,999		\$22.50
			\$10,000,000 - \$24,999,999		\$27.50
			\$25,000,000 and up	\$30.00	
San Joaquin	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
San Luis Obispo	50/50	El vendedor paga o divide	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
San Mateo	El comprador paga	El comprador paga	El vendedor paga	\$1.10 50/50	
				San Mateo \$5.00	
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 \$3.30	
Santa Cruz	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Shasta	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Sierra	50/50	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Siskiyou	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	El vendedor paga	
			Cloverdale \$1.10		
			Cotati \$1.10		
			Healdsburg \$1.10		
			Petaluma \$1.10 Petaluma		
			Rohnert Park \$1.10 \$2.00		
			Santa Rosa \$1.10 Santa Rosa		
			Sebastopol \$1.10 \$2.00		
			Sonoma \$1.10		
Windsor \$1.10					
Stanislaus	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Turlock	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Modesto (City)	50/50 o como se negocie	El vendedor paga o como se negocie	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Patterson (City)	50/50 o como se negocie	50/50 o como se negocie	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Sutter	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Tehama	50/50	50/50	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	
Trinity	50/50	50/50	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	Vendedor/Comprador negociado	\$1.10 Vendedor/Comprador negociado \$2.20	
Yuba	El vendedor paga	El vendedor paga	El vendedor paga	\$1.10 Ninguno	

50/50 = El comprador paga 50%, El vendedor paga 50%

Tenga en cuenta: la información y las tarifas proporcionadas son habituales y están sujetas a cambios y deben verificarse con la agencia gubernamental correspondiente en el momento de la compra o venta para garantizar la precisión. La información proporcionada es precisa al 27 de diciembre de 2016. California Best Title no es responsable de la precisión de esta información

Fuente: SPL Inc.

Glosario de Términos Inmobiliarios

Hipoteca de Tasa Ajustable (ARM)

Un préstamo con una tasa de interés que cambia periódicamente según un índice actual, como las letras del Tesoro a un año. Por lo general, los ARM no pueden cambiar en más de dos puntos porcentuales por año o seis puntos por encima de la tasa inicial. Consulta atentamente las tasas específicas para cualquier tipo de préstamo hipotecario

Amortización

Un plan de pago, que permite al prestatario pagar la deuda gradualmente a través de pagos mensuales iguales de capital e intereses

Evaluación

Un dictamen pericial o estimación de la calidad o el valor de los bienes inmuebles en una fecha determinada. Esta tasación se realiza con fines de préstamo financiero y puede no reflejar el valor de mercado real

Valor de Tasación

Una estimación del valor de la propiedad ofrecida como garantía para un préstamo hipotecario

Financiación Puente

Un préstamo a corto plazo, por lo general a una tasa de interés más alta que la hipoteca a más largo plazo, que utilizan los prestatarios que compraron una casa mientras esperaban que se vendiera la suya. También puede referirse a un segundo préstamo subordinado

Emptor de Advertencia

Latín para "que el comprador tenga cuidado". Esto pone sobre el comprador la carga de estar satisfecho con el artículo antes de comprar la propiedad. Muchos estados han aprobado leyes que requieren que los vendedores revelen cualquier defecto o problema con la propiedad que se vende

Bienes muebles

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

Carta de protección de cierre (CPL)

Una carta de una compañía de seguros de título generalmente entregada a un prestamista para uno o más cierres, que indemniza al prestamista por la pérdida causada por el incumplimiento del agente emisor de la póliza o del abogado aprobado con las instrucciones de cierre escritas del prestamista o por ciertos tipos de mala conducta cometida por el agente emisor o abogado autorizado si el incumplimiento o la mala conducta afecta el título o la hipoteca

Comisión

Tarifa pagadera a los agentes inmobiliarios por la venta de la propiedad por parte de la persona que autoriza la venta; generalmente un porcentaje del precio de venta, aunque esto puede ser negociado y pagado por el comprador o dividido entre las partes. A menudo, la comisión es compartida por el listado y el agente inmobiliario de los compradores

La Oficina para la Protección Financiera del Consumidor® (CFPB)

Una agencia gubernamental independiente responsable de la protección del consumidor en el sector financiero

Consumación

El momento en el que un prestatario se obliga contractualmente con el acreedor por el préstamo según la ley estatal

Oferta Contingente

La oferta de compra o venta está sujeta a alguna condición, como que los compradores vendan su casa actual o que la casa pase una inspección. Si la condición no se cumple, entonces las partes pueden acordar renunciar a la condición o el contrato puede rescindirse

Contrato de venta

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

Convenio

Una promesa o acuerdo en un contrato escrito o escritura de bienes inmuebles que define condiciones específicas o acciones relacionadas con la propiedad

Hipoteca Convencional

Un préstamo hipotecario no asegurado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos o garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos. Está sujeto a las condiciones establecidas por la institución de crédito y los estatutos estatales. Las tasas hipotecarias pueden variar con diferentes instituciones y entre estados (los estados tienen varios límites de interés)

Reporte de Crédito

Un informe que detalla el historial de crédito de un solicitante de préstamo utilizado por un prestamista para determinar la solvencia

Este folleto está destinado únicamente a proporcionar información útil a compradores y vendedores. Las leyes de cada estado pueden variar. Consulte con un abogado de su elección para obtener información específica o asesoramiento legal

Depósito (o Depósito de Garantía)

Un porcentaje acordado del precio de compra de una propiedad colocada en depósito como evidencia de intención de compra. Puede ser no reembolsable según los términos y condiciones del contrato. Por lo general, el depósito se destina al precio de compra cuando se realiza la venta

Preparación del Documento

Un cargo de un abogado por preparar documentos legales para una transacción

Usurpación

Cuando una estructura sobresale por encima de la propiedad de otra persona y se construye una cerca u otra estructura sobre la línea divisoria entre las dos propiedades

Gravamen

Una servidumbre, gravamen u otra restricción sobre una propiedad, que impide su uso o transferencia

Equidad

La diferencia entre el valor de mercado de la propiedad y cualquier préstamo pendiente sobre la propiedad. Si el valor de mercado es menor que cualquier préstamo pendiente, habrá un patrimonio neto negativo

Fondos de depósito en garantía

Fondos pagados al agente de depósito en garantía para que los retenga hasta que ocurra un evento específico, como la finalización de reparaciones o el pago de seguros e impuestos, después de lo cual los fondos se liberarán a la persona designada. Después del cierre, muchos prestamistas requerirán que el comprador realice pagos mensuales (además del capital y los intereses) para cubrir estos gastos

Exclusiones

Cualquier artículo que no esté específicamente incluido en la venta (por ejemplo, una piscina sobre el suelo o un cobertizo de jardín). Estos deben ser mostrados en el contrato

Hipoteca de Tasa Fija

Un préstamo que tiene una tasa de interés invariable durante todo su plazo, generalmente un período de 15 a 30 años

(Continúa en la siguiente página)

Seguro para Propietarios de Casas

Protege la propiedad y el contenido en caso de daño o pérdida. La mayoría de los prestamistas requieren que el seguro sea por lo menos por el monto del préstamo o por el 80 % del valor de las mejoras, lo que sea mayor

Inclusiones

Luces, cortinas, persianas, ventiladores de techo, unidades de aire acondicionado, mosquiteras, lavavajillas, campana extractora, estufa, armarios fijos, monta ropa o cualquier otro elemento removible que el vendedor haya acordado que se incluirá en la venta

Inspecciones

Un examen para determinar la condición de la propiedad, como inspecciones de termitas. También se realizan inspecciones para ver si se realizaron las reparaciones necesarias antes de que se desembolsen los fondos

Interés

Un cargo pagado por pedir dinero prestado

Préstamo de interés solamente

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

Inventario

Lista de artículos incluidos con una propiedad en venta; generalmente muebles, mobiliario y otros elementos removibles

Inversión

La compra de un activo, como bienes inmuebles, con el objetivo de producir ingresos, incluidas ganancias de capital, en la reventa del activo

Inquilinos Conjuntos con Derecho de Supervivencia

La tenencia conjunta es la tenencia igualitaria de la propiedad por dos o más personas. Si un propietario muere, la parte del difunto pasa a los sobrevivientes

Pasivos

Tus deudas pendientes o lo que debes

Glosario de Términos Inmobiliarios (Continuación)

Derecho de retención

Un derecho que una persona tiene sobre la propiedad de otra como garantía del dinero adeudado. Dichos reclamos pueden incluir obligaciones no cumplidas, juicios, impuestos no pagados, materiales o mano de obra

Tarifa de Solicitud de Préstamo

Pagado al prestamista en el momento de la solicitud. La cantidad varía según el prestamista

Descuento de Préstamo (o Puntos de descuento)

Los descuentos de préstamo son una forma de interés prepago. Un punto equivale generalmente al 1% del monto del préstamo. Al cobrar puntos a un prestatario, un prestamista aumenta efectivamente el rendimiento del préstamo por encima del monto de la tasa de interés establecida. Los prestatarios pueden ofrecer pagar puntos a un prestamista como un método para reducir la tasa de interés del préstamo, obteniendo así un pago mensual más bajo a cambio de este pago inicial. Por cada punto comprado, la tasa de préstamo generalmente se reduce en un 0.125%, pero consulte con su prestamista para conocer la reducción específica

Formulario de Estimación de Préstamo y Formulario de Divulgación de Cierre

Estos formularios están destinados, en palabras de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB), a ayudar a los consumidores a tomar decisiones informadas cuando buscan una hipoteca y evitar sorpresas costosas en la mesa de cierre. Estos formularios son necesarios en la mayoría de las transacciones

Tarifa de Mantenimiento

Cargo periódico por parte de la asociación de propietarios según lo establecido en las restricciones de subdivisión

Fecha de vencimiento

El último día del plazo del contrato de préstamo de vivienda. Luego, el préstamo hipotecario debe 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 del prestamista, en el que el propietario compromete su título de propiedad inmueble al prestamista como garantía de un préstamo descrito en un pagaré (En un pagaré, un acreedor hipotecario presta el dinero a un deudor hipotecario, el prestatario). Las hipotecas normalmente se registran en los registros del condado

Póliza de Título del Hipotecario (o del Prestamista)

Una póliza de seguro de título que asegura la validez, aplicabilidad y prioridad del gravamen de un prestamista. Esta póliza no proporciona protección para el propietario

Servicio de Listado Múltiple (MLS)

Sistema de oferta del inmueble a través de múltiples agentes inmobiliarios

Oferta de Compra

Un acuerdo legal formal que ofrece un precio específico por una propiedad específica. La oferta puede ser firme (sin condiciones adjuntas) o condicional (se aplican ciertas condiciones)

Opción de Compra

Acuerdo legal que otorga al comprador el derecho de comprar una propiedad en un tiempo y precio determinados. Se paga una tarifa de opción, generalmente un porcentaje del precio o una cantidad fija, y puede perderse si el comprador no realiza la transacción. La opción puede ser reembolsada si no se cumplen las condiciones

Tarifa de Origen

Una tarifa que el prestatario paga al prestamista para originar un nuevo préstamo

Política de Título del Propietario

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

PITI

Abreviatura de principal, interés, impuestos y seguro (PITI, por sus siglas en inglés): todo lo cual se puede agrupar en el pago mensual de su hipoteca

Capital

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

Seguro Hipotecario Privado (PMI)

Seguro contra una pérdida por parte de un prestamista (hipotecario) en caso de incumplimiento por parte de un prestatario (deudor hipotecario). El PMI a menudo se requiere para préstamos más grandes

Honorarios Representantes Inmobiliarios

Usualmente llamada comisión, la cantidad pagada a los profesionales inmobiliarios como compensación por sus servicios

Tarifas de Registro

Encargado por el secretario del condado de registrar documentos en los registros públicos

Restricciones

Estos limitan la forma en que se puede usar o modificar una propiedad y están escritos en (o mencionados en) la escritura de la propiedad. Suelen ser aplicadas por el desarrollador o constructor, el vecindario o la comunidad de propietarios. El prestamista generalmente requiere una copia certificada de las restricciones de la escritura. Las restricciones normalmente tienen una fecha de finalización, pero pueden renovarse

Liquidación

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

Encuesta

Confirma el tamaño del lote e identifica cualquier invasión o violación de restricciones

Prorrateo de Impuestos

El vendedor y el comprador dividen los impuestos sobre la propiedad en función del tiempo que cada parte ha sido propietaria de la vivienda durante el año

Seguro de Título

El seguro de título protege a los propietarios y prestamistas de bienes raíces contra cualquier pérdida o daño a la propiedad que puedan experimentar debido a gravámenes, gravámenes o defectos en el título de la propiedad. Cada póliza de seguro de título está sujeta a términos, condiciones y exclusiones específicos

Búsqueda de Títulos

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

Información de Contacto Importante

Agente Inmobiliario

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____

Trabajo _____ Celular _____

Correo Electrónico _____

Notas _____

Compañía de Título y Depósito en Garantía

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____

Trabajo _____ Celular _____

Correo Electrónico _____

Notas _____



CBT | CALIFORNIA
BEST TITLE



California Best Title

www.calbesttitle.com | open@calbesttitle.com

Condado de Los Angeles | 877 848 5388

Glendale

100 W Broadway, Ste 730, Glendale, CA 91210

Palmdale

38700 W 5th Street, Bldg B, Ste G-1, Palmdale, CA 93551

Condado de Orange | 833 566 4393

Brea

500 S Kraemer Blvd, Ste 300, Brea, CA 92821

© 2023 California Best Title. Reservados todos los derechos.

Las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos dueños.

Esta información se proporciona solo con fines informativos generales, está sujeta a cambios sin previo aviso y no se debe confiar en ella.