



**CALIFORNIA TITLE COMPANY**

# **MANUAL PARA LOS VENDEDORES DE CASA**

## **SPANISH HOME SELLER'S HANDBOOK**



Muy Estimado Vendedor de Casa,

Gracias por haberme dado la oportunidad de ayudar guiándole a través del proceso de la venta de una casa. El mismo puede volverse muy confuso, a veces complejo, y siempre es de suma importancia para Ud., su familia, su futuro, y también para mí. Quisiera asegurarle que recibirá mi mejor servicio el cual abarca todo mi experiencia y adiestramiento y cuya finalidad es la de hacer un esfuerzo de compromiso para que el proceso sea comprensible, libre de problemas y, según lo esperado, un placer para todos. ¡Empecemos!

La información que sale en el manual le va a enseñar y ayudar con lo siguiente:

- Ayudar en la determinación de sus deseos y necesidades
- Los pasos del proceso de venta
- Información sobre préstamos
- La composición escrita, presentación y negociación de la oferta
- La explicación de la plica y el proceso de título
- El proceso de la inspección física
- Las garantías de hogar

Anticipo la oportunidad de trabajar con Ud. en todo el proceso de comprar una casa. Con gusto le respondo a cualquier pregunta que pudiera tenerme después de haber leído la presente. Por favor, no dude en contactarse conmigo en cualquier momento.





# La Selección de un Agente

*¡Felicidades! Ha dado el primer paso hacia la venta de su casa al tomar la decisión de escoger a un profesional de bienes raíces que le represente. No hay otra decisión más sabia que la de buscar a un Corredor de bienes raíces que le ayude guiándole por el proceso. Asegúrese que se le dará un servicio excelente así como la mejor oportunidad de vender su casa con un mínimo de problemas y preocupaciones.*

## CON SU CORREDOR DE BIENES RAÍCES PUEDE CONTAR CON...

- **Ayuda en la determinación del mejor precio por su casa. Conoce el mercado y le ayudará a conseguir el mejor precio.**
- **La evaluación de la vendibilidad de su casa y las maneras de aumentar la demanda.**
- **La exposición agresiva de su casa sobre el mercado con el mayor profesionalismo posible.**
- **La negociación a favor de Ud. con posibles compradores calificados.**
- **La libertad de tomar sus propias decisiones. El agente profesional trabaja para Ud. respetándole sus opiniones. No tratará de obligarle a tomar una decisión con la cual se siente incómodo.**
- **La protección de sus derechos. Las leyes sobre bienes raíces se vuelven cada vez más complejas y su Corredor de bienes raíces está presente para ayudarle en toda circunstancia.**





# Consejos A Los Vendedores...

## Haga Brillar Su Casa Para Los Compradores

*Las primeras impresiones son las duraderas.* El comprador esperado ve la puerta delantera primero. Asegúrese de mantenerla nuevita, limpia y aseada. Mantenga el césped cortado.

*Deje entrar el sol.* Corra las cortinas para que el comprador vea lo alegre de su casa. Los cuartos oscuros no llaman la atención.

*¿La luz se ve?* La luz se parece a un letrero de bienvenida. El comprador esperado sentirá un calor brillante cuando se prenden todas las luces para la inspección nocturna.

*Las reparaciones puedan lograr mucho.* Los tiradores flojos, las puertas y ventanas atascadas, las puertas de armario no planas y otros defectos menores bajan el valor de la casa. Arrégelos.

*Desde arriba hasta abajo.* Muestre el valor completo del desván y de otros espacios útiles al vaciarles de todo artículo innecesario.

*Adorne para acelerar la venta.* Las paredes desteñidas y la madera gastada vuelven la casa menos atractiva. No hay por que decirle al comprador como se puede ver la casa cuando se le puede enseñar al adornarla bien. Eso llevará a una venta más rápida a un precio más alto. La inversión hecha para reemplazar el papel tapiz de la cocina da buenos resultados. La seguridad es lo primero. Mantenga las escaleras abiertas sin estorbos. Evite toda apariencia de artículos en desorden y las lesiones que posiblemente resulten.

*Aumente la apariencia de los clóset.* Los clóset bien organizados dan la apariencia de un espacio amplio.

*Arregle las recámaras ordenadamente.* Quite los muebles excesivos. Utilice cobertores atractivos y cortinas recién lavadas.

*Los baños ayudan a vender las casas.* Revise y repare el relleno de grietas en las tinas y las duchas. Haga brillar este cuarto.

*¡Arregle la llave de agua!* Las goteras destiñen los frezadores y sugieren la posibilidad de una plomería defectuosa.

*Tres son muchos.* Evite la presencia de demasiadas personas durante las inspecciones. El comprador presunto se siente como intruso y como tal se apresura al ver la casa.

*El silencio es oro.* Sea cortés sin obligar al comprador presunto a conversar con Ud. Desea inspeccionarle la casa, no hacer una visita social.

*La música es buena.* Pero no lo es cuando se enseña la casa. Apague el sonido fuerte del televisor y de la radio. Permita que hablen el agente y el comprador, sin bulli-cio.

*¿Las mascotas estorban?* Manténgalas fuera del camino, preferiblemente, fuera de la casa.

*Por lo humilde que sea.* Nunca pida perdón por motivo de la apariencia de su casa. En fin, la gente ha vivido en ella. Deje que el agente de ventas utilice su entrenamiento para responder a cualquier protesta. Es su trabajo.

*Manténgase alejado.* El agente de ventas sabe los requisitos del comprador y puede señalar las facetas de la casa mejor si Ud. no le sigue.

*No empiece la casa por el tejado.* A menudo las ventas se pierden cuando se trata de venderle al comprador presunto los muebles y muebles adheridos de una casa antes de que compre la casa misma.

*Una palabra a los sabios.* Deje que su Corredor de bienes raíces comente al comprador el precio, los términos, la posesión y otros factores. Está supremamente calificado a llevar las negociaciones a buen término.

*Utilice a su agente.* Sólo enseñe la casa a compradores presuntos por medio de una cita con el agente. Tal cooperación se valoriza mucho y ayuda a cerrar la venta más rápidamente.



# Del Contrato A La Consumacion

- 1. El contrato se firma y se fecha.
- 2. Se abre la plica y se deposita el dinero de "arras".
- 3. Se pide el Reporte de título.
- 4. El Vendedor ordena la inspección de comejenes.
- 5. El Comprador ordena la inspección de la propiedad. El certificado de comejenes original se entrega a la Compañía de Plica.
- 6. El Comprador hace arreglos para el seguro de la propiedad dándole la información al prestamista y a la Compañía de Plica.
- 7. Se solicita el préstamo.
- 8. Al Comprador y al Vendedor se les da una copia de la inspección. El Comprador le da al Vendedor una lista de prioridades de reparación.
- 9. El Prestamista ordena el avalúo.
- 10. El avalúo se termina.
- 11. El Vendedor/Comprador negocia y luego ordena el trabajo de reparaciones.
- 12. El prestamista aprueba al Comprador.
- 13. Otras inspecciones necesarias o pedidas por el Comprador.
- 14. Se terminan las reparaciones y las aprueban el Prestamista y el Comprador.
- 15. Se quitan las contingencias finales.
- 16. Se fija la fecha final para la consumación.
- 17. Se confirman las cantidades de consumación con el Oficial de Plica. El Comprador tiene que llevar un cheque para cerrar.
- 18. Consumación
- 19. Se expide la Póliza de Título.





# El Proceso De Prestamo

## **PRECALIFICACION/ENTREVISTA**

- Entrevista para la Solicitud
- El prestamista obtiene todos los documentos pertinentes

## **ORDENAR LOS DOCUMENTOS**

- Reporte de Crédito, avalúo de la propiedad, verificación de trabajo, hipoteca o renta, los fondos para cerrar, evaluación de terratenientes, reporte de título preliminar

## **ENTREGA DEL PRESTAMO**

- Se junta y se entrega el paquete de préstamo al asegurador para su aprobación.

## **DOCUMENTOS**

- Llegan los documentos en apoyo.
- El prestamista investiga cualquier problema .
- Se pide cualquier otra cosa adicional.

## **APROBACION DEL PRESTAMO**

- Se les avisa a las partes de la aprobación

## **SE REDACTAN LOS DOCUMENTOS**

- Se completan los documentos de préstamo y se mandan a la plica.
- Los prestatarios llegan para dar las firm finales.

## **FONDOS**

- El prestamista repasa el paquete de préstamo.
- Los fondos se transfieren por cable.

## **REGISTRO DE LOS DOCUMENTOS**

- La Compañía de Títulos registra la Escritura en la oficina del Registrador del Condado.
- Ahora la plica se cierra oficialmente.



# Clases De Prestamo

## **Hipoteca de Tasa de Interés Variable**

Las hipotecas de tasa de interes variable llevan una tasa de interés que se ajusta a ciertos plazos a base de un índice específico por la duración del préstamo.

## **Préstamo de Pagaré Globo**

Un préstamo de tasa de interés fijo amortizado a lo largo de 30 años pero que se vuelve vencido y pagadero al final de cierto plazo. Se puede prolongar o convertirse en otra clase de préstamo.

## **Préstamo con Pago de Interés Solamente**

Los préstamos así son de una tasa fija con una tasa de interés y pago que son reducidos durante cierto plazo específico por el pago adelantado del interés con la finalidad de procurar un pago más bajo.

## **Programa Comunitario para Compradores de Casa**

Un préstamo de tasa de interés fija con un enganche pequeño, normalmente del 3 al 5%, sin requisito de reserva de efectivo y con razones de calificación más fáciles. El prestatario tiene que cumplir con los límites de ingresos mensuales y asistir a una clase de entrenamiento para propietarios de cuatro horas.

## **Préstamo Convencional**

Los préstamos convencionales a veces son más clementes en cuanto al avalúo y la condición de la propiedad. Al comprarse una casa que necesita reparaciones, puede ser necesario obtener un préstamo convencional. Las casas compradas más allá del límite de préstamo señalado por la Administración Federal de Viviendas de \$252.700 normalmente se financian a través de préstamos convencionales.

## **Préstamo de la Administración Federal de Viviendas**

Estos préstamos se aseguran a través de la Administración Federal de Viviendas bajo la autoridad de H.U.D. (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano). Ofrecen enganches pequeños y es más fácil calificar para uno de éstos que para un préstamo convencional.

## **Préstamo de Tasa de Interés Fija**

Un préstamo de tasa de interés fija lleva una tasa de interés que nunca cambia por la duración del préstamo.

## **Hipoteca con Aumentos Predeterminados**

Un préstamo de tasa de interés fija que tiene pagos empezando a un nivel más bajo que en el caso de un préstamo de tasa de interés fija normal. Los pagos aumentan anualmente de acuerdo con una cantidad predeterminada por cierto número fijo de años.

## **Préstamos sin Calificación**

(Asumible) Son préstamos sin calificación ya existentes que un comprador puede asumir en lugar del vendedor de una propiedad sin pasar el proceso de calificación, pagándole al vendedor el valor líquido y empezando a hacer los pagos.

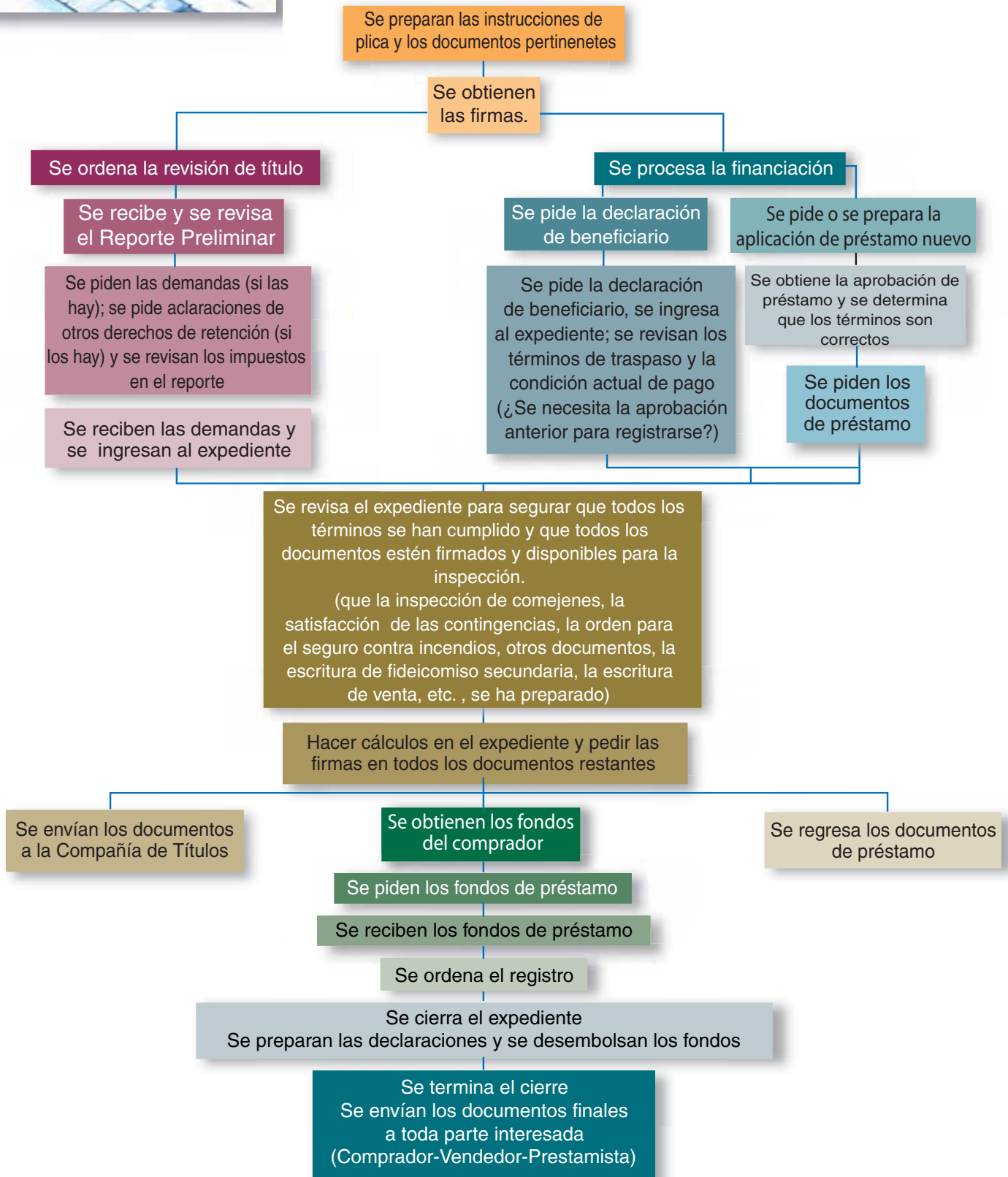
## **Préstamos de VA**

Préstamos garantizados por la Administración de Veteranos. El veterano tiene que haber prestado 180 días de servicio activo.

# El Proceso De La Plica



This information is provided solely as a courtesy by your California Title Sales Representative. It is deemed reliable, but not guaranteed. For the latest Title news and information go to www.caltitle.com.





# La Revision De Título Del Comienzo Al Final

## EL CLIENTE LLAMA PARA PONER UNA NUEVA ORDEN

La Secretaria O El Oficial De Título Toma La Información Usando El Formulario De Orden

La orden se ingresa al Registro de Unidad

### SERVICIO AL CLIENTE

Papel Carbón

#### Se abre el formulario de orden para

confirmar la descripción legal, obtener mapas y el número de parcela del tasador.

### SE ORDENA LA UNIDAD DE INGRESO

Original

#### Se Abre El Formulario De Orden

Y El Expediente De Archivo

Para Abrir La Orden En Los Registros De La Compañía

### REVISION

Se abre la revisión en la planta computarizada de la compañía (Se ingresan a la computadora los impuestos, propiedad, revisiones de nombre.) El revisor termina la revisión . La revisión se esgresa del departamento de revisiones.

### SE REGRESO EL EXPEDIENTE A LA UNIDAD

### DEPARTAMENTO EXAMINADOR

#### RECONOCIMIENTO DE CHEQUES Y CODIGOS

Las cosas a revelarse en el reporte preliminar

### DEPARTAMENTO DE MECANOGRAFIA

La revisión se ingresa a la meganografía

#### SE ESCRIBE A MAQUINA EL REPORTE PRELIMINAR Y SE REPASA.

#### LOS REPORTES PRELIMINARES SE ENTREGAN O SE MANDAN POR CORREO AL CLIENTE.

### LA REVISION SE REGRESA A LA UNIDAD DE TITULOS

La revisión se esgresa del registro de Unidad mostrando el egreso del reporte preliminar

#### EL CLIENTE MANDA documentos, demandas, las declaraciones de ingresos y las instrucciones

### LA REVISION SE ARCHIVA EN LA UNIDAD DE TITULOS

#### DOCUMENTOS, DEMANDAS, LAS DECLARACIONES DE IMPUESTOS E INSTRUCCIONES

se extraen de la revisión de título

#### LA UNIDAD DE TITULOS CREA EL EXPEDIENTE A REGISTRARSE

#### PROVISION DE FONDOS E INSTRUCCIONES del cliente a registrarse

#### SE REGISTRAN LOS DOCUMENTOS, SE PAGAN LAS DEMANDAS Y SE DESEMBOLSAN LOS FONDOS

Se hace la facturación del expediente, se escriben la(s) póliza(s) de título, y el expediente se ingresa como "cerrado" en el Registro de Unidad

#### SE HACE LA FACTURACION DEL EXPEDIENTE DE TITULO

en la unidad de órdenes

### DEPARTAMENTO DE MECANOGRAFIA

Se ingresa el expediente, las pólizas se pasan a máquina y se revisan, las pólizas se esgresa. Las pólizas se mandan por correo o se entregan con la factura al

### EXPEDIENTES CERRADOS

El expediente se manda a los expedientes cerrados

CLIENTE Se le manda las pólizas y factura

### SE FILMA Y SE GUARDA EL EXPEDIENTE

### EL ROLLO SE COLOCA EN LOS DATOS DE LA COMPAÑÍA



# ¿Que Es La Plica?

***La plica es una cuenta independiente de depositario y constituye el medio por el cual se protegen los intereses de todas las partes en la transacción.***

***La plica se crea después de la formalización del contrato para la venta de la casa y se convierte en el depósito para todos los fondos, instrucciones y documentos que atañen a la venta. Ciertos aspectos de la venta no entran a la plica. Por ejemplo, el comprador y vendedor tienen que decidir cuales muebles adheridos o bienes muebles se incluirán en el acuerdo de venta. Parecidamente, puede haber negociaciones entre el comprador y el vendedor. Su agente de bienes raíces puede guiarle en tales asuntos más allá de la plica.***

## **¿COMO FUNCIONA EL PROCESO DE LA PLICA?**

El oficial de plica recibe las instrucciones basadas en los términos de su Acuerdo de Compra y los requisitos del prestamista. El oficial de plica puede retener los reportes de inspección y las cuentas por trabajos hechos según los requisitos del Acuerdo de Compra. Otros elementos de la plica abarcan el seguro de peligro (p.ej., los incendios), el seguro de título y la escritura de cesión que el vendedor le da a Ud. No puede finalizarse la plica hasta que se hayan realizado todas estas cosas y todas las partes hayan firmado los documentos de plica.

## **¿COMO ABRO LA PLICA?**

O su agente de bienes raíces o el agente del comprador puede abrir la plica. En cuanto formalice el Acuerdo de Compra, su agente depositará el depósito inicial a la cuenta de plica en la compañía de plica.

## **¿COMO PUEDO SABER EL DESTINO DE MI DINERO?**

Generalmente se incluye un comprobante escrito por el depósito con su copia del contrato de venta. Entonces los fondos se depositan en una cuenta separada de plica o de fideicomiso. Recibirá un recibo por los fondos de la compañía de plica.

## **¿CUAL INFORMACION TENGO QUE PROVEER?**

Le pueden pedir que llene una Declaración de Indentidad como parte del papeleo. Por cuanto muchas personas se llaman igual, la Declaración de Identidad se utiliza para identificar a la persona específica en la transacción a través de tales datos como la fecha de nacimiento, número de seguro social, etc. Se considera confidencial tal información.

## **¿CUAL ES LA DURACION DE LA PLICA?**

Los términos del Acuerdo de Compra determinan el tiempo necesario para finalizar la plica. Su duración normal es de 45 a 60 días, pero puede variar entre unos cuantos días y varios meses.

## **¿QUE PASA A CONTINUACION?**

A no ser que el comprador pague con efectivo, el siguiente paso es la solicitud de un préstamo hipotecario. El agente de bienes raíces podrá mantenerle actualizado con respecto al progreso de la solicitud de préstamo. A lo largo del proceso de la plica, todavía se encuentra obligado a hacer los pagos contra cualquier préstamo existente para no incurrir en ningún cobro por pago atrasado ni ningún daño al crédito.



# ¿Que Hace La Compañía De Títulos?

## PREPARA UN REPORTE DE TÍTULO PRELIMINAR Y UNA PÓLIZA

- **Reporte Preliminar:** El reporte preliminar lleva los siguientes datos vitales, los cuales pueden afectar el cierre de la plica: la posesión de la propiedad en cuestión, la manera en la cual el propietario actual posee el título, los asuntos de registro que específicamente afectan la propiedad en cuestión o a los propietarios de la propiedad, una descripción legal de la propiedad y un mapa de parcela informativo.
- **Reporte de Título:** El reporte de título revela la condición del título antes de la venta o transacción de préstamo. Después de completarse la transacción, se expide la póliza de seguro de título.
- **Póliza:** El seguro de título es un seguro contra las pérdidas que pudieran resultar de los defectos en el título a una parcela específicamente descrita. Los defectos pueden atribuirse a la cadena de título o a los gravámenes contra la propiedad

### Los préstamos ya existentes se pagan.

*La compañía de títulos paga los préstamos existentes al recibir órdenes de hacerlo.*

### Registro de Documentos

*La compañía de títulos registra los documentos debidos en la oficina del condado, así dándole aviso al público.*





# Sus Prestamos Existentes Se Pagan...

A no ser que el comprador asuma el (los) préstamo(s) existente(s) que hay contra la propiedad, el (los) préstamo(s) se pagará(n) durante el proceso de plica. Tendrá que proporcionarle la información completa al oficial de plica y al agente de bienes raíces tocante a cada préstamo contra la propiedad. Tenga la bondad de estar preparado para dar el nombre del prestamista, el número de préstamo, y la dirección y teléfono de prestamista. El oficial de plica necesita estos datos para ordenar la demanda de pagar el préstamo, a fin de que el (los) préstamo(s) se pague(n) correctamente durante la plica. También puede requerirse información tocante a las asociaciones de propietarios si está vendiendo un condominio, casa particular de dos pisos con paredes comunes, o propiedad ubicada en alguna urbanización planeada de unidades. Toda esta información ayuda a asegurar que la plica se cierre a tiempo.

## DIVULGACIONES Y CONTINGENCIAS...

En algún momento del proceso de vender su propiedad, se le va a pedir llenar un formulario de revelación (divulgación) de la propiedad. La ley ahora lo exige. En tal documento, Ud. le revelará al comprador cualquier hecho significativo de que tenga conocimiento acerca de la propiedad.

Saldrán varias fechas de contingencia en el contrato de bienes raíces. Debería informarse de ellas y asegurar que las acciones requeridas se realicen a tiempo. Tales contingencias incluyen: la aprobación del préstamo del comprador, la aprobación del Reporte de Título Preliminar y la aprobación de la inspección de comejenes o de otras diversas. Manténgase en contacto estrecho con el agente de bienes raíces con respecto a estas fechas importantes.

Al aprobarse el préstamo y al mandarse los documentos de préstamo al oficial de plica o al ayudante de plica manejando la transacción, se prepararán las instrucciones de plica y la escritura.





# Miremos Algunas Maneras De Tomar Título

## ***Comunidad de Bienes:***

- Tiene que haber un matrimonio válido de dos personas
- Cada cónyuge tiene el interés indiviso de una mitad en la propiedad
- Ningún cónyuge puede hacer partición de la propiedad vendiendo su interés
- Para traspasar o gravar se necesitan de las firmas de los dos
- Cada cónyuge puede legar (por testamento) la mitad de la comunidad de bienes
- A la muerte de cualquiera, hay que “limpiar” la propiedad del fallecido a través del proceso testamentario, una delcaración jurada o la adjudicación
- Las dos mitades de la comunidad de bienes tienen derecho a una base impositiva aumentada a la fecha de defunción

## ***Inquilinato Mancomunado:***

- Las partes no tienen que estar casadas; puede haber más de dos inquilinos mancomunados
- Cada inquilino mancomunado posee un interés igual e indiviso en la propiedad; unidad de interés
- Un inquilino mancomunado puede hacer partición de la propiedad al vender su interés
- Para traspasar o gravar se necesitan las firmas de todos los inquilinos mancomunados
- La propiedad pasa a los inquilinos mancomunados sobrevivientes fuera del proceso testamentario
- No se requiere ninguna acción jurídica para “limpiar” el título a la muerte del (los) inquilino(s) mancomunado(s)
- La parte del inquilino fallecido tiene derecho a una base impositiva acelerada a la fecha de defunción

## ***Comunidad de Bienes con Derecho de Sobrevivencia:***

- Tiene que haber un matrimonio válido de dos personas
- Cada cónyuge tiene el interés indiviso de una mitad de la propiedad
- Ningún cónyuge puede hacer partición de la propiedad vendiendo su interés
- Para traspasar o gravar se necesitan las firmas de los dos cónyuges
- La propiedad pasa al cónyuge sobreviviente fuera del proceso testamentario
- No se requiere ninguna acción jurídica para “limpiar” el título a la primera muerte
- Las dos mitades de la comunidad de bienes tienen derecho a una base impositiva aumentada a la fecha de defunción



# Instrucciones De Plica

Las instrucciones de plica definen todas las condiciones que se tienen que suceder antes de finalizar la transacción. Tales instrucciones de plica constituyen su declaración escrita al tenedor de plica para la protección de sus intereses. Señalan, a manera de crédito y débito, el destino de los ingresos de la venta y las condiciones según las cuales la escritura de Cesión puede registrarse a favor del nuevo comprador.

La Escritura de Cesión es el documento que legalmente traspasa su título a la propiedad al nuevo propietario. Firmará Ud. la Escritura de Cesión como parte de las instrucciones de plica. El oficial de plica u otro notario calificado dará atestación notarial a la escritura. Se necesita una identificación adecuada para el procedimiento. Se registra la Escritura de Cesión al cierre de la plica.

El oficial de plica o agente de bienes raíces se contactará con Ud. y hará una cita para formalizar las instrucciones de plica y la Escritura. En ese momento, el oficial de plica le avisará de la cantidad de ingresos que recibirá de la venta de la casa. Si está comprando otra casa también, pueden hacerse los arreglos para transferir los fondos a la plica de compra.

## Su cita...



Hay que hacer cita para las firmas finales. Sea tan amable de llamar al oficial de plica para buscar una hora adecuada. Recuerde que la cita dura aproximadamente una hora.

Hay varias clases de indentificación admisibles que pueden usarse durante el proceso de plica. Estas incluyen: una licencia de manejar actualizada, un pasaporte, etc. Hay que presentar una de estas clases de indentificación al firmar la plica de modo que se le pueda dar atestación notarial a la firma.

Muy pocas veces, no hay fondos suficientes para cerrar la plica y Ud., el vendedor, tiene que depositar fondos en la plica. Si fuera a pasar eso, tendría que obtener un cheque de caja o cheque certificado expedido por una institución financiera de California el cual tendría que hacerse pagadero a la compañía de plica en la cantidad que el oficial de plica o el ayudante de plica le indique. Un cheque personal pudiera detener la plica puesto que la ley exige que la compañía de plica tenga los fondos líquidos antes de hacer un desembolso de fondos de la plica. Parecidamente, un cheque de otro estado puede provocar una demora a la hora del cierre, por el tiempo que tome el banco en pagarlo.



# Cómo Tomar Título En California

## FORMAS COMUNES DE TENER INTERESES DE TÍTULO EN PROPIEDAD COMÚN CONCURRENTEMENTE

	INQUILINATO EN COMÚN	INQUILINATO MANCOMUNADO	PROPIEDAD EN COMUNIDAD	INQUILINATO EN SOCIEDAD	PROPIEDAD EN COMUNIDAD CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA
<b>PARTES</b>	Cualquier número de personas (puede ser esposo y esposa, pero véanse las "limitaciones de presunción" abajo).	Cualquier número de personas (puede ser esposo y esposa o socios domésticos).	Solamente esposo y esposa o socios domésticos.	Solamente socios (cualquier número)	Solamente esposo y esposa o socios domésticos.
<b>DIVISIÓN</b>	La posesión se puede dividir en cualquier número de intereses equitativos o no equitativos.	El interés de posesión debe ser equitativo.	Los intereses de posesión y administrativos son equitativos, excepto el control del negocio recae solamente en el cónyuge administrador o socio doméstico.	El interés de posesión se da en relación con el interés en la sociedad	Los intereses de posesión y administrativos son equitativos, excepto el control del negocio recae solamente en el cónyuge administrador administrador o socio doméstico.
<b>ESCRITURA</b>	Cada copropietario tiene una escritura legal por separado de sus intereses sin dividir.	Solamente hay una escritura para toda la propiedad (la posesión mancomunada se da sin dividir en acciones equitativas).	La escritura está en la "comunidad".	La escritura está en la "sociedad".	La escritura está en la "comunidad".
<b>POSESIÓN</b>	Derecho de posesión equitativo (solamente se requiere unidad de intereses).	Derecho de posesión equitativo. Un inquilino mancomunado puede tener posesión exclusiva de la propiedad o puede arrendar su interés a un tercero sin afectar la naturaleza del inquilinato mancomunado. Dicho arrendamiento terminará a la muerte del inquilino mancomunado arrendador y los inquilinos mancomunados sobrevivientes tomarán los intereses respectivos.	Ambos copropietarios tienen administración y control equitativos con poder de disposición absoluto similar.	Derecho equitativo de posesión, pero solamente para fines de la sociedad, de lo contrario, consentimiento en ausencia de los demás socios. La propiedad de la sociedad le pertenece a la empresa y no a los socios individuales.	Ambos copropietarios tienen administración y control similares con poder de disposición absoluto similar.
<b>TRASPASO</b>	Se podrán traspasar los intereses de cada copropietario por separado por parte de su propietario. El inquilinato es en común y es disuelto por medio de traspaso de los intereses del inquilino en común a un nuevo propietario, un inquilinato en común se crea entre los cesionarios y los inquilinos en común remanentes.	El traspaso de un propietario mancomunado sin los demás dará terminación al inquilinato mancomunado.	Un cónyuge no podrá dar un regalo disponer de la propiedad en común sin la valiosa consideración y el consentimiento por escrito del otro cónyuge: no se podrá disponer de los bienes "necesarios" (muebles, accesorios, o accesorios de la casa, o ropa, o el vestuario del otro cónyuge o los niños menores) sin el consentimiento escrito del otro cónyuge o socio doméstico.	Cualquier socio autorizado podrá traspasar toda la propiedad en sociedad. Ningún socio podrá vender o asignar sus intereses en la propiedad en sociedad específica sin el consentimiento de los socios comunes y en conjunción con los mismos.	Un cónyuge no podrá dar un regalo disponer de la propiedad en común sin la valiosa consideración y el consentimiento por escrito del otro cónyuge: no se podrá disponer de los bienes "necesarios" (muebles, accesorios, o accesorios de la casa, o ropa, o el vestuario del otro cónyuge o los niños menores) sin el consentimiento escrito del otro cónyuge o socio doméstico.
<b>CONDICIÓN DEL COMPRADOR</b>	El comprador será inquilino en común con los demás copropietarios de la propiedad.	El comprador será inquilino en común con los demás copropietarios de la propiedad.	El comprador solamente podrá adquirir la escritura completa de la comunidad, no podrá adquirir parte de ésta.	El comprador solamente podrá adquirir la escritura completa.	El comprador solamente podrá adquirir la escritura completa de la comunidad, no podrá adquirir parte de ésta.
<b>MUERTE</b>	A la muerte del copropietario, sus intereses pasarán a sus legados o herederos por medio de testamento y por medio de sucesión intestada. No hay derechos de sobreviviente.	A la muerte de un cónyuge, la escritura de la propiedad pasará al cónyuge sobreviviente por medio de la ley, bajo las exclusiones de los herederos y prestamistas del cónyuge fallecido. El sobreviviente tendrá la escritura de la propiedad como su propiedad única y separada. No se podrá disponer de propiedad en inquilinato mancomunado por disposición testamentaria y no pasará a los herederos del fallecido pro sucesión intestada.	A la muerte del copropietario, la mitad le pertenecerá al sobreviviente como propiedad separada. La mitad pasará a los legados del fallecido por medio de testamento, o al sobreviviente por sucesión.	A la muerte del socio, sus intereses de sociedad pasarán al socio o socios sobrevivientes, a la liquidación de la sociedad. La acción del socio fallecido pasará a su patrimonio.	A la muerte de un cónyuge, la escritura de la propiedad pasará al cónyuge sobreviviente por medio de la ley, bajo las exclusiones de los herederos y prestamistas del cónyuge fallecido. El sobreviviente tendrá la escritura de la propiedad como su propiedad única y separada. No se podrá disponer de propiedad en inquilinato mancomunado por disposición testamentaria y no pasará a los herederos del fallecido pro sucesión intestada.



# Cómo Tomar Título En California

## FORMAS COMUNES DE TENER INTERESES DE TÍTULO EN PROPIEDAD COMÚN CONCURRENTEMENTE

	INQUILINATO EN COMÚN	INQUILINATO MANCOMUNADO	PROPIEDAD EN COMUNIDAD	INQUILINATO EN SOCIEDAD	PROPIEDAD EN COMUNIDAD CON DERECHO DE SOBREVIVENCIA
<b>CONDICIÓN DEL SUCESOR</b>	Los legados o herederos serán inquilinos en común.	A la muerte del inquilino mancomunado, los sobrevivientes continuarán teniendo posesión de la propiedad completa como inquilinos mancomunados.	A la muerte de un cónyuge/socio doméstico que deja un testamento, los legados o herederos se vuelven inquilinos mancomunados; de otra manera, el cónyuge/socio doméstico sobreviviente sigue como poseedor de todo el título, inclusive el del fallecido.	Los herederos o legados tendrán derechos en sociedad, pero no en propiedad de la sociedad específica.	A la muerte de un cónyuge, el sobreviviente continuará en posesión de la propiedad completa, incluyendo la acción del cónyuge fallecido. El cónyuge sobreviviente continuará teniendo posesión de la escritura completa, incluyéndose los intereses de escritura anteriores del cónyuge fallecido.
<b>CONDICIÓN DE LOS PRESTAMISTAS</b>	Los intereses de los copropietarios podrán ser vendidos bajo mandamiento judicial para satisfacer al prestamista. El comprador será un inquilino en común con los inquilinos en común remanentes. Se podrá dar terminación como resultado de la venta involuntaria (venta por mandamiento judicial bajo un juicio o venta por juicio hipotecario bajo una hipoteca o escritura de fideicomiso).	La hipoteca o la escritura de fideicomiso deberá ser ejecutada por un inquilino mancomunado o por un gravamen por fallo en contra de intereses de un inquilino mancomunado, no dará terminación al inquilinato mancomunado ni afectará el derecho de sobrevivencia a menos que la propiedad sea vendida por medio de juicio hipotecario o venta de mandamiento judicial antes de la muerte del socio que haya tenido el gravamen.	La propiedad de la comunidad generalmente es sujeta de la deuda incurrida por cualquier cónyuge antes o durante el matrimonio, independientemente de cuál cónyuge tenga la administración y el control de la propiedad, de cuál cónyuge tenga la deuda. Las ganancias de la persona casada durante el matrimonio no son sujetas a deudas premaritales del otro cónyuge si las ganancias de las cuales se pague la deuda continúen sin combinarse con la propiedad en común y se conserven en una cuenta a la que el otro cónyuge no tenga acceso: la propiedad en común no será sujeta a deudas incurridas subsiguientes a la separación. Las ganancias de un cónyuge no serán sujetas a las deudas del otro cónyuge si se hubieran contraído antes del matrimonio.	Los bienes raíces de la sociedad se podrán vender para pagar las deudas de la sociedad. Si los intereses de los prestamistas no se vieran afectados adversamente, en lugar de la venta de la propiedad, los socios podrán recibir sus intereses respectivos en la propiedad o se podrá subdividir. Los prestamistas recibirán prioridad para el pago de las deudas de la sociedad; el derecho de un socio sobre la propiedad específica de la sociedad no estará sujeto a embargo o mandamiento judicial, excepto en un reclamo en contra de la sociedad.	La propiedad de la comunidad generalmente es sujeta de la deuda incurrida por cualquier cónyuge antes o durante el matrimonio, independientemente de cuál cónyuge tenga la administración y el control de la propiedad, de cuál cónyuge tenga la deuda. Las ganancias de la persona casada durante el matrimonio no son sujetas a deudas premaritales del otro cónyuge si las ganancias de las cuales se pague la deuda continúen sin combinarse con la propiedad en común y se conserven en una cuenta a la que el otro cónyuge no tenga acceso: la propiedad en común no será sujeta a deudas incurridas subsiguientes a la separación. Las ganancias de un cónyuge no serán sujetas a las deudas del otro cónyuge si se hubieran contraído antes del matrimonio.
<b>PRESUNCIÓN</b>	Favorecida en casos dudosos, excepto en casos de esposo y esposa. Se hace referencia al esposo y esposa en la escritura de venta, sin mención de ninguna otra forma de posesión. Crea una presunción estatutaria de que la propiedad es una comunidad por propia naturaleza.	La escritura deberá investirse expresamente en nombre de los cesionarios como inquilinos mancomunados.	La escritura de manera expresa deberá investirse a los concesionarios como inquilinos mancomunados.	Solamente se da por virtud de la condición de la sociedad en la propiedad colocada en la sociedad. Los intereses del socio no podrán ser incautados o vendidos por separado por los prestamistas personales, pero su participación de las ganancias podrá estar a disposición de un prestamista personal. La propiedad entera se podrá vender en una venta de mandamiento judicial para satisfacer al prestamista de la sociedad.	La escritura deberá investirse expresamente en nombre de los cónyuges como "esposo y esposa, como propiedad en común con derecho de sobrevivencia" y la escritura podrá ser firmada por los cesionarios.



# Seguro de Título

*En California, la mayoría de las transacciones de bienes raíces se consuman con una póliza de seguro de título. Muchos compradores de casa sencillamente dan por sentado que al comprar un terreno, la posesión de título es todo lo que necesitan para comprobar la posesión. No es verdad. Los peligros escondidos pudieran embargar los bienes raíces. La mayor protección para el propietario es una póliza de seguro de título...*



## ¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO?

Es un contrato de indemnización el cual garantiza que el título sea el mismo que se ha reportado o, si no se reporta y el propietario sale dañado, la póliza de título le cubre al asegurado contra la pérdida hasta el monto de la póliza.

El seguro de título le asegura al propietario que está adquiriendo un título comerciable. El seguro de título está diseñado para eliminar los riesgos o pérdidas ocasionados por los defectos de título anteriores. El seguro de título proporciona cobertura unicamente contra los problemas de título ya existentes al momento de expedirse la póliza.

## LA REVISIÓN DE TÍTULO

Las compañías de títulos trabajan para eliminar los riesgos al realizar una revisión de los registros públicos o a través del conjunto de información computarizada que la misma compañía tiene. La revisión cubre en los registros públicos, las leyes y las decisiones jurídicas que atañen a la propiedad para determinar la posesión registrada actual, cualquier derecho de retención o gravamen que esté registrado, o cualquier otro asunto que pudiera afectar el título de la propiedad. Al completarse la revisión de título, la compañía de títulos expide un reporte preliminar pormenorizando la condición actual del título.

## EL REPORTE PRELIMINAR

El reporte preliminar lleva información vital que puede afectar el cierre de la plica: la posesión de la propiedad en cuestión, donde el propietario tiene el título, los asuntos de registro que específicamente afectan la propiedad en cuestión o a los propietarios de la propiedad, una descripción legal de la propiedad y un mapa de parcela informativo.

# El Reporte Preliminar

*El reporte preliminar señala la clase de seguro de título que ofrece la compañía de títulos. También indica las salvedades y excepciones a la cobertura según la cual se expide la póliza.*

## EL REPASO DEL REPORTE PRELIMINAR

*Hay que repasar el reporte preliminar inmediatamente poniendo atención especial a los siguientes temas...*

- Verifique la cesión de posesión de la propiedad. Asegúrese que los nombres que salen en el reporte sean los mismos que aparecen en el contrato de compra.
- Lea las notas informativas para enterarse de los hechos importantes con respecto a la propiedad.
- Repase cuidadosamente las salvedades, obligaciones, escrituras de fideicomiso, impuestos actuales, CC&R (convenios, condiciones y restricciones) y las servidumbres.
- Busque cualquier cosa sorpresiva. Si no encuentra una servidumbre, si aparece inesperadamente una escritura de fideicomiso, etc., llame al oficial de plica de una vez. Permita que la compañía de títulos resuelva los problemas. Los mejores oficiales de plica y las compañías de título de primera categoría hacen todo lo posible para resolver los problemas rápida y precisamente.





# Después De Firmar

*¿Qué se hace después de terminar de firmar?*

Cuando Ud. y el comprador hayan firmado todas las instrucciones y documentos necesarios, el oficial de plica los devolverá al nuevo prestamista para la revisión final. Después de tal revisión la cual normalmente se realiza a los pocos días, el prestamista estará listo para proporcionar los fondos del préstamo hecho al comprador. Le avisará al oficial de plica de lo mismo con la finalidad de completar todo el trabajo necesario para registrar los documentos y “cerrar” la plica.

*¿Qué significa el “cierre” de la plica?*

Quiere decir la traspaso legal del título de la propiedad del vendedor al comprador. Constituye la consumación de la transacción.

Por lo general, la Escritura de Cesión y la Escritura de Fideicomiso se registran a más tardar el primer día hábil después de que los fondos de préstamo sean recibidos en la plica. Con eso se termina la transacción y significa que la plica ha “cerrado”. Una vez que todas las condiciones se cumplan, el oficial de plica le avisará de la fecha para el cierre de la plica y se encargará de los pormenores técnicos y financieros, lo cual incluye el pago de su préstamo.

*¿Cuándo recibo los ingresos de la venta?*

Una declaración de consumación final y un cheque por los ingresos estarán disponibles el mismo día que se complete la venta, se registren los documentos y se cierre la plica.

## **DESPUES DEL CIERRE...**

*¿Qué sucede después del cierre de la plica?*

Cuando se finalice el préstamo, se firmen y se registren los documentos, y se logre la consumación financiera, hay varios pasos más que hay que dar para finalizar la transacción.

El préstamo que tiene ahora se pagará totalmente de la plica. A su prestamista la ley le exige expedir una retransferencia completa de su préstamo. En cuanto se reciba la escritura de retransferencia quitando la Escritura de Fideicomiso anterior, deberá registrarse y el original deberá devolverse a Ud. Eso puede demorarse varias semanas. Sin embargo, no hay que preocuparse de tal demora ya que es normal.

*¿Qué pasa con los fondos en la plica?*

En ciertos casos, al tenedor de plica le dirán que retenga los fondos en la plica para pagar cualesquier obligaciones que a lo mejor no se hayan liquidado hasta después del cierre de la plica. Un ejemplo puede ser algunos fondos apartados para corregir problemas estructurales, remodelaciones, o trabajo de reparación de daños provocados por comejenes. Al completarse el proyecto y recibirse los documentos y autorizaciones debidos, el oficial de plica desembolsará los fondos conservados.



# Las Inspecciones

*Los contratos de bienes raíces a menudo llevan cláusulas de contingencia que permiten que los compradores inspeccionen la propiedad físicamente (normalmente a costa de ellos). Tal inspección proporciona una revisión comprensiva de la infraestructura de la propiedad.*

*El tema de cuales inspecciones serán ordenadas generalmente es determinado por la observación y el conocimiento de lo esencial en cierta región o área. A continuación salen enumeradas tres de las clases más comunes de inspección:*

## CONTROL ESTRUCTURAL DE INSECTOS DAÑINOS

- Para averiguar si hay cualquier infestación activa de organismos que destruyen la madera
- La Sección 1 del reporte se compone de las cosas que hay que arreglar sin demora debido a la infestación activa. Los prestamistas por lo general quieren que tal trabajo se haga antes de proporcionar los fondos para el préstamo.
- La Sección II del reporte se compone de las cosas que pudieran provocar una infestación y, al no corregirse, pudieran causar daños.

## INSPECCION FISICA

- Esta inspección cubre el techo, la plomería, la electricidad, la calefacción y cualquier otra área accesible de la estructura.
- Se escribirá un reporte pormenorizado con las recomendaciones de reparación o de otra inspección de parte de un de especialista.



## ALGUNAS OTRAS INPSECCIONES

- Pozos y Tanques Sépticos
- Sustancias Peligrosas
- Inspección de Casa por un Contratista
- Inspección de Chimenea
- Calefacción y Aire Acondicionado
- Ingeniería Estructural
- Examen de Energía



# Garantias De Casa

*Como profesional de Bienes Raíces me incumbe a mí avisar tanto a los Compradores como a los Vendedores de las ventajas de la protección proporcionada por una garantía de casa. Semejante póliza le protege al Comprador al pagar ciertas reparaciones y costos de los sistemas mecánicos y los electrodomésticos principales en la casa tales como la calefacción y aire acondicionado. Hay una variedad de planes disponibles, y con mucho gusto podría juntar varios planes para que Ud. los revise.*

## **BENEFICIOS AL VENDEDOR DE LA COBERTURA POR GARANTIA DE CASA**

- **La casa puede venderse más rápidamente y a un precio más elevado**
- **Cobertura opcional por el tiempo en que la casa se anuncie al público**
- **Protección de disputas legales que suceden después de la venta**
- **Aumenta la vendibilidad de su casa**



## **BENEFICIOS AL COMPRADOR DE LA COBERTURA POR GARANTIA DE CASA**

- **Cobertura de garantía para los sistemas principales y los electrodomésticos incorporados**
- **Protege el ingreso y egreso de su efectivo**
- **Pone a su disposición una red completa de técnicos de servicio capacitados**
- **Deducible bajo**



# Contactos Del Vendedor

## AGENTE DE BIENES RAÍCES

## REPRESENTANTE DE TÍTULO

## PRESTAMISTA

## OFICIAL DE PLICA

## INSPECTOR DE CONTROL DE INSECTOS DAÑINOS

## AGENTE DE SEGURO

**Otros Contactos Importantes:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



# Gastos De Mudanza

*Siempre y cuando cumpla con la definición dada por el I.R.S. de una mudanza calificante, las siguientes cosas pueden deducirse de los impuestos:*

## **GASTOS DE MUDANZA QUE SE DEDUCEN DE LOS IMPUESTOS**

- El costo de los viajes al área de un nuevo trabajo para buscar casa. El viaje para comprar casa no tiene que ser exitoso para que el costo sea deducible.
- El costo de enviar a sus muebles y otros enseres de casa, lo cual incluye el costo de empacarlos, el seguro y el almacenamiento de hasta 30 días.
- El costo de llevar a la familia al nuevo pueblo o ciudad, lo cual incluye la comida y el alojamiento durante el viaje.
- El costo del alojamiento y del 80% de los gastos de comida por hasta 30 días en el nuevo pueblo o ciudad, con tal de que tales gastos sean necesarios ya que no encuentra la casa ideal al llegar o no está lista a su llegada.
- Ciertos costos relacionados con la venta de su casa anterior y la compra de la nueva. Tales gastos, los cuales incluyen las comisiones de bienes raíces, los honorarios legales, los impuestos estatales de traspaso, y los costos de avalúo y título, se pueden usar o para sacar ganancia en la venta de la casa anterior o para aumentar la base para la nueva. Normalmente resulta serle ventajoso considerarlos gastos de mudanza hasta los límites permitidos en dólares, ya que eso le da una ventaja impositiva inmediata.



# Hoja De Revision Para La Mudanza

## CASA PREVIA

### CAMBIO DE DIRECCIÓN

- Dirección de reenvío en la casa de correo
- Cuentas de tarjeta de crédito
- Revistas, periódicos, etc.
- Cuentas bancarias

### SERVICIOS PÚBLICOS A PARAR

- Teléfono; averiguar si hay reembolso
- Gas y Luz; averiguar si hay reembolso
- Agua; averiguar si hay reembolso
- Basura
- Propano
- Cable; averiguar si hay reembolso

- Registros escolares para los niños

### PREPARACIÓN PARA LA MUDANZA

- Descongelar el refrigerador
- Necesidades de transporte de auto
- Necesidades de transporte de mascotas
- Efectivo o cheques para el viaje
- Llevar sus alhajas y cosas valiosas
- Dejar las llaves
- Dejar los abridores de garage

### SERVICIOS MÉDICOS A OBTENER

- Registros médicos
- Registros dentales
- Registros veterinarios

## NUEVA CASA

### CAMBIO DE DIRECCIÓN

- Pedirle al cartero que guarde el correo hasta su llegada

### SERVICIOS PÚBLICOS

- Teléfono: nuevo número

- 
- Gas y Luz
  - Agua
  - Basura
  - Propano
  - Cable

### LICENCIAS Y SERVICIOS DE GOBIERNO

- Solicitar una licencia de manejar del estado
- Registrar el carro
- Nueva dirección en la licencia de manejar
- Registrarse para votar
- Inscribir a los niños en la escuela

### Servicios Médicos

- Nuevo doctor
- Nuevo dentista
- Nuevo veterinario





# Glosario De Bienes Raíces

**ARM – HIPOTECA DE TASA DE INTERÉS VARIABLE:**

Una hipoteca de tasa de interés que cambia a lo largo del tiempo según los cambios del índice

**PLAZO DE AJUSTE:**

El lapso de tiempo entre los cambios a la tasa de interés para una hipoteca de tasa de interés variable (ARM). Por ejemplo, un préstamo con un plazo de ajuste de un año se llama una hipoteca de tasa de interés variable (ARM) de un año, lo cual quiere decir que la tasa de interés se puede cambiar una vez al año.

**AMORTIZACIÓN:**

El pago de un préstamo por medio de cuotas iguales de principal e interés, en vez de pagos de interés solamente

**APR – TASA DE PORCENTAJE ANUAL:**

El costo total de financiación (interés, costos de préstamo, puntos) el cual se expresa como porcentaje del monto del préstamo.

**ASUNCIÓN HIPOTECARIA:**

El acuerdo del comprador de asumir la responsabilidad según la nota ya existente la cual está asegurada por medio de una hipoteca o escritura de fideicomiso. El prestamista tiene que aprobarle al comprador para que pueda asumir el préstamo.

**LÍMITE:**

El límite de que tanto puede cambiarse la tasa de interés o el pago mensual, o a cada ajuste o a lo largo de la duración de la hipoteca.

**CC&Rs – CONVENIOS, CONDICIONES Y RESTRICCIONES:**

Los documentos que rigen el uso, los requisitos y las restricciones de una propiedad.

**DECLARACIÓN DE CONSUMACIÓN:**

La declaración de revelación financiera que da razón de todos los fondos recibidos o esperados a la consumación, lo cual abarca los depósitos para los impuestos, seguro contra peligros (p. ej., los incendios), y el seguro hipotecario.

**CLÁUSULA PAGADERO A LA VENTA:**

Tal cláusula de vencimiento anticipado exige el pago total de la hipoteca o de la escritura de fideicomiso al momento en que la posesión de una propiedad asegurada cambie.

**ARRAS:**

La parte del enganche entregada al vendedor o al depositario de plica por el comprador con la oferta escrita como comprobante de buena fe.

**FNMA – ASOCIACIÓN HIPOTECARIA NACIONAL FEDERAL:**

Comunmente se llama Fannie Mae. El Congreso creó esta corporación particular para apoyar el mercado de hipotecas en segundo grado. Compra y vende hipotecas residenciales aseguradas por el FHA o garantizadas por el VA, así como hipotecas convencionales para casas.

**GASTO FINANCIERO:**

El costo total que un prestatario tiene que pagar, directa o indirectamente, para obtener el crédito.



# Glosario De Bienes Raíces

## **HIPOTECA CON AUMENTOS PREDETERMINADOS:**

Una hipoteca residencial cuyos pagos comienzan a un nivel bajo y aumentan según cierto índice predeterminado.

## **REPORTE DE INSPECCIÓN DE CASA:**

El reporte de un inspector capacitado sobre la condición general de una propiedad. El reporte suele incluir una evaluación tanto de la estructura como de los sistemas de construcción.

## **PLAN DE GARANTÍA DE CASA:**

La protección contra fallas de los sistemas de construcción de una propiedad. Eso normalmente abarca la plomería, lo eléctrico, los sistemas de calefacción y los electrodomésticos instalados.

## **INDICE:**

La medida de las tasas de interés. Los cambios en el se emplean para determinar los cambios en la tasa de interés para una hipoteca de tasa de interés variable (ARM) a lo largo de la duración del préstamo.

## **INQUILINATO MANCOMUNADO:**

La posesión no dividida e igual de una propiedad de parte de dos o más personas. Previa la defunción de cualquiera de los dueños, los sobrevivientes reciben la participación del finado en la propiedad.

## **DERECHO DE RETENCIÓN:**

El reclamo legal sobre una propiedad que sirve de seguridad por alguna deuda u obligación.

## **COMPROMISO DE PRÉSTAMO:**

La promesa escrita de hacer un préstamo por una cantidad especificada con condiciones especificadas.

## **RAZÓN ENTRE EL PRÉSTAMO Y EL VALOR:**

La relación entre la cantidad de la hipoteca y el valor de tasación de una propiedad. Se expresa como un porcentaje del valor de tasación

## **MARGEN:**

El número de puntos de porcentaje que el prestamista agrega a la tasa de índice para calcular la tasa de interés de una hipoteca de tasa de interés variable a cada ajuste.

## **AMORTIZACIÓN NEGATIVA:**

La amortización negativa sucede cuando los pagos mensuales dejan de cubrir el costo del interés. El interés no cubierto se suma al balance que queda por pagar. Eso quiere decir que aun después de varios pagos se puede deber más que lo que se debía al comienzo del préstamo.



# Glosario De Bienes Raíces

**COSTO DE ORIGEN:**

El honorario o costo que se cobra a cambio del trabajo de evaluar, preparar y presentar un préstamo hipotecario propuesto. Se limita al 1% en los préstamos de FHA y VA.

**PITI:**

Principal, interés, impuestos y seguro

**PUNTO:**

La cantidad que es igual al 1% de la cantidad del principal de una inversión o vale. El prestamista evalúa los puntos de descuento del préstamo a la consumación para aumentar los réditos sobre la hipoteca de manera que éstos sean competitivos con los de otras clases de inversión.

**PENALIZACIÓN POR PAGO ANTICIPADO:**

Lo que se le cobra al deudor hipotecario que paga el préstamo antes de su vencimiento.

**PMI - SEGURO HIPOTECARIO PARTICULAR:**

El seguro expedido por una empresa particular que le protege al prestamista contra pérdidas si el prestatario no cumple con la hipoteca.

**ACUERDO DE COMPRA:**

El documento escrito por el cual el comprador conviene en comprar cierto inmueble y por el cual el vendedor conviene en vendérselo de acuerdo con condiciones y términos declarados. También se dice contrato de venta.

**TENENCIA EN COMÚN:**

Cierta clase de dominio entre dos o más personas sin ningún derecho de sobrevivencia.

**PÓLIZA DE SEGURO DE TÍTULO:**

Esta póliza le protege al comprador, acreedor hipotecario u otra parte contra derechos de retención o gravámenes contra su propiedad.

**PRÉSTAMO VA (ADMINISTRACIÓN DE VETERANOS):**

Un préstamo garantizado por la Administración de Veteranos y hecha por algún prestamista particular.



# Glosario Para Vendedores De Casa

<b>AGENCIA</b>	La relación legal en la cual alguien (el principal) contrata a otra persona (agente) que le represente ante terceros.
<b>COSTO DE SOLICITUD</b>	El costo que cubre algunos de los gastos del proceso de préstamo.
<b>COSTO DE AVALÚO</b>	El costo que el prestamista cobra por el avalúo.
<b>VALOR DE TASAACIÓN</b>	El valor que el Tasador del Condado le asigna a una propiedad como base imponible.
<b>PAGARÉ GLOBO</b>	Un ejemplo en que el plazo final contra un vale es más que los pagos anteriores. Así se paga el vale completamente.
<b>RESUMEN DE TÍTULO</b>	La historia de los traspasos y gravámenes afectando el título de una propiedad.
<b>HIPOTECA CONVENCIONAL</b>	Una hipoteca asegurando un préstamo hecho por inversionistas sin garantía del gobierno, es decir, no asegurada por medio de la FHA (Administración Federal de Viviendas) ni garantizada por la VA (Administración de Veteranos).
<b>COSTOS DE ENTREGA</b>	Lo que se cobra por las entregas.
<b>COSTOS DE REPORTE DE CRÉDITO</b>	Cobrado por el prestamista por el reporte de crédito requerido el cual expide una agencia de crédito.
<b>ESCRITURA</b>	El documento que, al ser debidamente formalizado y entregado, traspasa el título de una propiedad.
<b>REVELACIÓN</b>	La divulgación al público. En cuanto a tratos de bienes raíces, toda revelación debería ser por escrito.
<b>PUNTOS DE DESCUENTO</b>	Una cantidad negociable pagada al prestamista para asegurar la suministración de fondos para el comprador. Los puntos de descuento son costos de interés al principio que reducen la tasa de interés del préstamo a lo largo del término del préstamo, o una porción de tal plazo. Un punto de descuento es igual a un por ciento del monto del préstamo.
<b>ARRAS</b>	El dinero que el comprador deposita como muestra de la buena fe.
<b>GRAVAMEN</b>	Cualquier cosa que afecte o limite la posesión de bienes raíces, tales como las hipotecas, derechos de retención, servidumbres o restricciones de todo tipo.
<b>COSTO DE PLICA</b>	Lo que la compañía de títulos cobra para dar servicio en la transacción y poner los documentos y dinero en la plica.
<b>PLICA</b>	El depósito de documentos y fondos juntamente con instrucciones con un tercero desinteresado con la finalidad de llevar a cabo las disposiciones del acuerdo o del contrato.
<b>DERECHO EXCLUSIVO DE VENDER LOS ANUNCIOS AL PÚBLICO</b>	El acuerdo escrito entre el propietario y el agente dándole a éste el derecho de vender la propiedad y recibir cierta remuneración por un plazo fijo.



# Glosario Para Vendedores De Casa...

**VALOR EQUITATIVO DE VENTA**

El precio por el cual un vendedor dispuesto vendería y por el cual un comprador dispuesto compraría, sin que ninguna de los dos esté presionado indebidamente.

**COSTO DE ORIGEN DE PRÉSTAMO**

Normalmente el 1% del monto del préstamo, el cual el prestamista le cobra al comprador.

**HIPOTECA**

Un documento legal asegurando el pago de un pagaré.

**PÓLIZA DE TÍTULO DE ACREEDOR HIPOTECARIO**

Los prestamistas la requieren para asegurar que el acreedor hipotecario tenga un derecho de retención válido. No le protege al comprador. También se requiere para las hipotecas de segundo grado.

**PÓLIZA DE TÍTULO DE PROPIETARIO**

Le asegura al comprador contra pérdidas que resulten de cualquier defecto de título no exceptuado ni excluido de la póliza.

**PUNTOS**

Pagados por el comprador o vendedor. Un punto es igual a un por ciento del monto del préstamo.

**PRINCIPAL**

El contratante de un agente en una relación de agencia.

**COSTO DE REGISTRO**

Lo que el Registrador del Condado cobra para registrar los documentos en los registros públicos. El costo se calcula según el número de páginas\ a registrarse.

**INSPECCIÓN SÉPTICA**

El sistema séptico debería llevar un certificado expedido por el Departamento de Salubridad o del condado o de la ciudad.

**AGRIMENSURA**

La agrimensura de la propiedad que el prestamista requiere para mostrar el tamaño de parcela, las servidumbres, cualquier invasión, la ubicación de las mejoras, etc.

**COSTO DEL SERVICIO IMPOSITIVO**

Lo que el prestamista requiere para la colección y desembolso de la plica impositiva a través de una compañía de servicio.

**INSPECCIÓN DE COMEJENES**

Lo que prestamista requiere para demostrar que la propiedad está libre de comejenes activos.

**EL TIEMPO ES ESENCIAL**

Se exige el desempeño puntual en un contrato obligatorio.

**PÓLIZA DE TÍTULO**

La póliza de seguro cubiendo la posesión de una propiedad contra defectos de título.

**TÍTULO**

En cuanto a los bienes raíces, el título quiere decir la posesión.

**COSTO DE ASEGURAR**

Lo que el prestamista cobra por asegurar el préstamo.

**COSTO DE LA SUMINISTRACIÓN DE FONDOS A TRAVÉS**

Lo que la Administración de Veteranos cobra por generar un préstamo.

**COSTO DE RETENER FONDOS**

Lo que el prestamista cobra por retener el préstamo localmente antes de vendérselo a un inversionista sobre el mercado de hipotecas de segundo grado.

**ZONIFICACIÓN**

La acción de parte de las autoridades municipales especificando a que uso puede dedicarse una propiedad.



# Recordatorios Útiles...

Si desea transferir los fondos a otra plica o transferir fondos por cable, hay que hacer los arreglos anticipadamente con el oficial de plica.

Dado el caso que desee utilizar un poder, hay que hacer los arreglos de una a dos semanas antes con el oficial de plica. El prestamista del comprador y la compañía de títulos tienen que aprobar el poder. Tales arreglos se deben hacer lo antes posible en la transacción.

Sea tan amable de traer la identificación adecuada a la compañía de plica a fin de que el notario pueda verificar su identidad.

Dado el caso que los fondos depositados en la plica no sean los suficientes para efectuar el cierre, tendrá que llevar un cheque de caja o cheque certificado a la compañía de títulos para cubrir lo que falta del precio de compra. Cualquiera de las dos clases de cheque tiene que ser emitido por un banco o sociedad de ahorros y préstamo de California y debe ser por la cantidad exacta del balance a pagar. El monto del balance puede obtenerse por teléfono del oficial de plica antes de firmar los papeles. El cheque debe hacerse pagadero a la compañía de plica.

## LO SIGUIENTE CONSTITUYE UNA LISTA BREVE DE LAS MEJORES FUENTES DE AYUDA EN CUANTO A CIERTAS PREGUNTAS COMUNES...

### **Detalles del Acuerdo de Venta**

*Agente de Bienes Raíces*

### **Posesión y llave a la casa**

*Agente de Bienes Raíces*

### **Requisitos de préstamo y temas financieros**

*Compañía Hipotecaria del Prestamista o Agente de Bienes Raíces*

### **Instrucciones de Plica**

*Oficial o Ayudante de Plica*

### **Reportes o Póliza de Título**

*Oficial o Ayudante de Título*

