



Guía para el comprador y el vendedor

Nuestro compromiso es que usted tenga
un cierre **satisfactorio**.



Fidelity National Title

Confianza en todas partes,
todos los días.



Acerca de esta guía

En Fidelity National Title, nuestro compromiso es que su transacción sea satisfactoria y guiarle a lo largo de todo el trámite. Su equipo de Fidelity National Title se enorgullece en presentarle esta guía para que comprenda lo que es el seguro de títulos de propiedad y el trámite del depósito en garantía o escrow. Nuestro compromiso es ofrecerle la guía y el apoyo que necesita en cada paso del proceso.

Con más de 160 años en la industria de los títulos de propiedad, Fidelity National Title, mediante nuestra familia de empresas, le ofrece la solidez financiera, la experiencia y los conocimientos técnicos necesarios para cerrar sus transacciones con confianza y tranquilidad.

Esta guía se ha elaborado para ofrecerle un resumen del proceso de adquisición o venta de una propiedad, además de explicarle las diversas funciones que desempeñaremos para ayudarle hasta que cierre su transacción.

Esperamos que esta información le sea de utilidad para que el trámite de la transacción sea una experiencia satisfactoria. Le rogamos que no dude en **llamarnos** en cualquier momento si tiene preguntas o si necesita más información. Esta es la razón por la que inspiramos...

**Confianza en todas partes,
todos los días.**



Índice

Detalles de su transacción.....	2
Contactos importantes	3

Qué es el seguro del título de propiedad

La “propuesta de valor” del seguro del título de propiedad	4
Duración de un examen de validez de un título.....	5
Qué es el seguro del título de propiedad	6
Comparación de póliza del propietario de una vivienda.....	8
El informe preliminar.....	9
Declaración sobre la información	10
Maneras de retener el título de propiedad (otorgamiento)	11

Qué es el depósito en garantía

Preguntas frecuentes acerca del depósito en garantía	12
Cúal es el proceso del depósito en garantía.....	13
Vigencia de un depósito en garantía.....	14
Apertura de un depósito en garantía.....	15
Su cita para firmar	16
Costos del cierre y a quién le toca pagar qué	17

Prestamos en su depósito en garantía

Acerca de los préstamos en su depósito en garantía	18
Acerca del proceso del préstamo.....	19
Preguntas frecuentes acerca del préstamo.....	20
¿Qué es una liquidación?.....	20
PMI: “Seguro privado de hipoteca”	21

Otros impuestos, términos y partes

Otras partes que participan en la transacción del depósito en garantía.....	22
Informe Preliminar	23
Explicación de los impuestos sobre el depósito en garantía.....	24
Fechas de pagos de impuestos por bienes inmuebles	27
Glosario y términos comunes	28



Detalles de su transacción

Dirección de la propiedad de referencia:

Número de depósito en garantía: _____

Número de préstamo: _____

Fecha estimada de cierre: _____

Fecha de la verificación: _____

Fecha de la verificación: _____

OTRAS NOTAS:



Contactos importantes

Agente de bienes raíces

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Entidad crediticia

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Inspección de la vivienda

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Título de propiedad y depósito en garantía

Nombre: _____

Compañía: Fidelity National Title

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Garantía de la vivienda

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Compañía de seguros

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____



La “propuesta de valor” del seguro del título de propiedad 10 Razones por las cuales es importante el seguro del título de propiedad y vale la pena el gasto

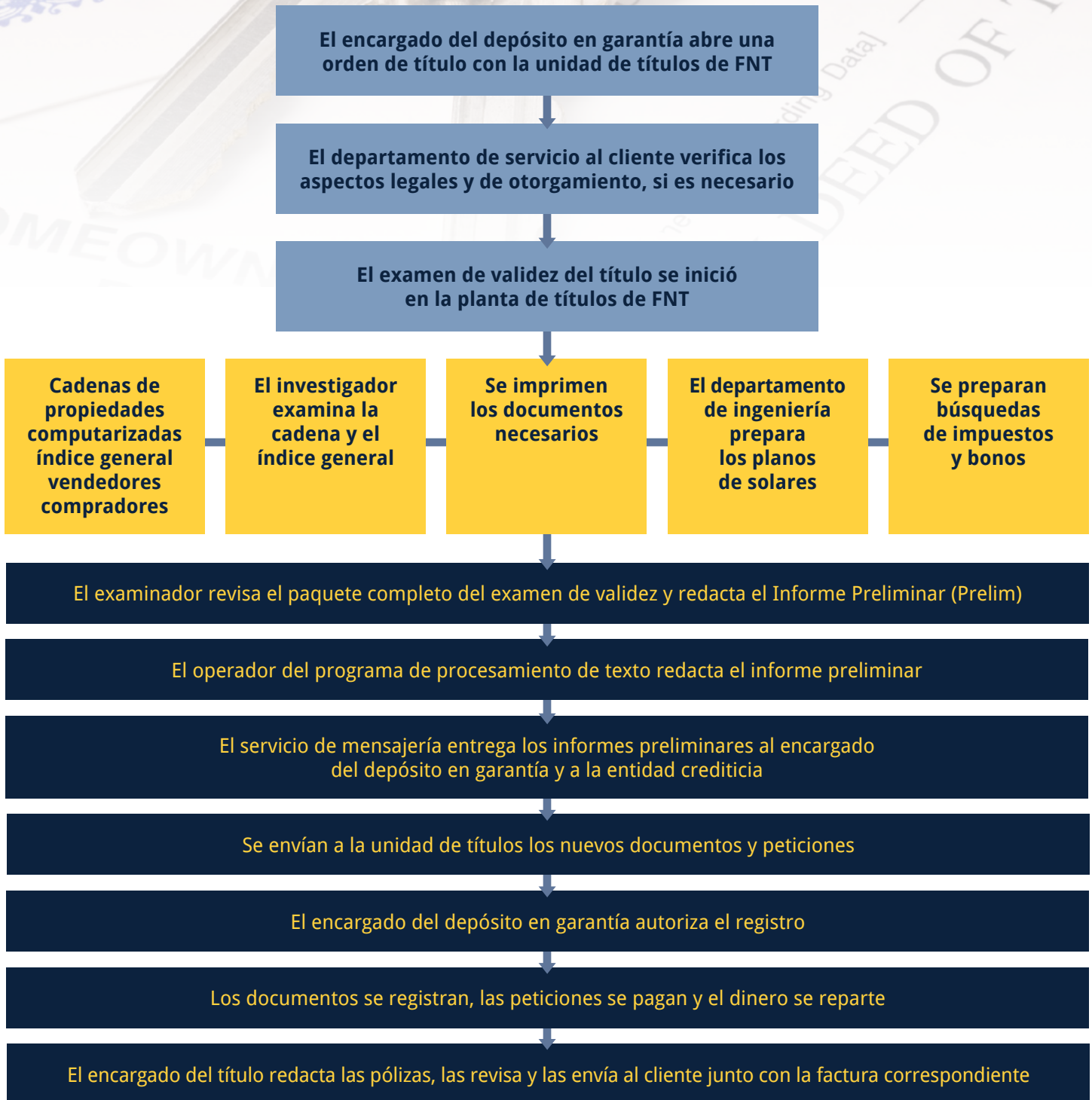


Una “**propuesta de valor**” es el único valor que un producto o un servicio ofrece al cliente. La misma explica los beneficios que el producto ofrece. En este caso, la propuesta de valor responde la pregunta: **¿Por qué vale la pena el gasto?**

1. El seguro del título de propiedad protege los intereses del dueño de la propiedad y de la entidad crediticia contra reclamos legítimos o falsos que se hagan sobre el título por parte de dueños o beneficiarios de gravamen. Asegura el título para que se realice la inversión, liberando así su potencial como recurso financiero del propietario.
2. En Fidelity National Title obtenemos acceso a la información sobre el título la juntamos, analizamos y distribuimos, además de encargarnos del trámite del depósito en garantía y del cierre.
3. En más de un tercio de las transacciones de bienes raíces residenciales se descubren posibles problemas con el título de propiedad. Entonces, esos “defectos” se deben resolver antes de realizar el cierre. Los problemas más comunes son gravámenes existentes, hipotecas no pagadas y errores de redacción en los nombres, las direcciones o las descripciones legales.
4. Una póliza de seguro del título de propiedad protege al dueño mientras este tenga intereses sobre la propiedad y la prima se **paga una sola vez** al momento del cierre.
5. El seguro del título de propiedad se distingue de otras formas de seguro debido a que este protege contra acontecimientos que sucedieron antes de que la póliza se emitiera, contrario a lo que pasa con los seguros que protegen contra sucesos futuros como los seguros de salud, de propiedad o de vida. El seguro del título de propiedad es un seguro de prevención contra pérdidas.
6. Fidelity National Title realiza un investigación minuciosa en los registros existentes con el fin de identificar todos los posibles defectos que pudiera haber para resolverlos antes de emitir una póliza. Realizamos una labor intensa y amplia desde el principio con el fin de mantener los reclamos al mínimo. Mientras mejor realicemos nuestra tarea, menor es la cantidad de reclamos y su grado de protección es mayor.
7. La revisión de títulos es una tarea intensa, ya que solo un pequeño porcentaje de registros públicos están computarizados. El sector invierte una considerable cantidad de tiempo y dinero con el fin de recabar y evaluar registros de títulos. Gracias a ello, la cantidad de reclamos que se reciben en la industria es mucho menor con respecto a lo que sucede con seguros de otro tipo.
8. La impresionante reserva de reclamos de Fidelity National Title le da seguridad y tranquilidad incuestionables al tener la certeza de que su póliza está respaldada por una empresa líder en el terreno de los seguros de título de propiedad.
9. Dólar por dólar, el seguro del título de propiedad es la mejor inversión que usted puede hacer a fin de proteger sus intereses en uno de los bienes de más valor que tiene: su casa.
10. Para obtener el mejor servicio, escoja a **Fidelity National Title** para todas sus necesidades en lo que respecta a título de propiedad y depósito en garantía. Acuda a nosotros para hacer su próxima transacción y verá por qué se nos tiene confianza en todas partes, todos los días.



Duración de un examen de validez de un título





Qué es el seguro del título de propiedad

Y preguntas frecuentes



¿Qué es el seguro del título de propiedad?

La compra de una vivienda es la inversión más grande que la mayoría de las personas hace en su vida, y, por lo tanto, no está de más recalcar la importancia que tiene el hecho de protegerla completamente. El seguro del título de propiedad es una protección con la cual se garantiza que los derechos e intereses de la propiedad sean los que se esperan, que el traspaso de un propietario a otro se realice sin problemas y que el nuevo dueño reciba protección contra futuros reclamos sobre el inmueble. Se trata de la forma más eficaz, más aceptada y menos costosa de proteger los derechos de propiedad.

Debido a que muchas generaciones de una familia son dueñas de una propiedad en particular, es posible que muchas personas tengan derechos y reclamos sobre ella. También existe la posibilidad de que los derechos de los dueños actuales, que a veces podrían involucran a los familiares y

a los herederos, no sean claros. Además, también podría haber otras partes (como entidades gubernamentales, compañías de servicios públicos, entidades crediticias o contratistas privados) que tengan "derechos" sobre la propiedad. Esos intereses ponen límites al "título de propiedad" de cualquier comprador.

¿Por qué necesita usted una póliza de seguro del título de propiedad?

Si las compañías de seguros se dedican a eliminar riesgos y a prevenir pérdidas que son causadas por los defectos que hay en los títulos de propiedad, entonces ¿por qué necesita usted una póliza de seguro del título de propiedad? El título podría verse seriamente amenazado o perderse por completo por los riesgos que hay, los cuales se consideran ocultos: "esos detalles, derechos o reclamos que no se muestran en los registros públicos, y que por lo tanto no se pueden detectar al realizar una búsqueda o una revisión en tales registros". Detalles como la falsificación, la incompetencia o la falta de capacidad de las partes, la suplantación fraudulenta y otros errores desconocidos que hay en los registros son ejemplos de los "riesgos ocultos" que podrían servir de base para presentar un reclamo después de que la propiedad ha sido adquirida.

El seguro del título de la propiedad no solo es para dueños de viviendas. Los fraccionadores necesitan tenerlo al planificar un nuevo conjunto de casas o un centro comercial. Los abogados lo utilizan para casos de clientes que invierten en centros comerciales, hoteles, edificios de oficinas y otros proyectos por el estilo. Las empresas constructoras lo necesitan con el fin de obtener préstamos de entidades crediticias. Cuando se trata de invertir ese dinero que se gana con tanto esfuerzo, todo mundo desea tener tranquilidad. La compañía de seguro de títulos de propiedad ayuda a proteger esas importantes inversiones, sin importar cuán grandes o pequeñas sean, con su propio prestigio y solidez financiera.

¿Por qué necesita la entidad crediticia una póliza sobre mi propiedad?

En lo que respecta a la entidad crediticia, una póliza de seguro del título es una garantía de que la propiedad cuenta con un gravamen válido y ejecutable (préstamo o escritura de propiedad) que asegura la misma, y que nadie más, salvo aquellos cuyos nombres figuran en la póliza tienen un reclamo previo (o un préstamo, etc.) y que la parte a la que se le otorga el préstamo posee la propiedad que se utiliza como garantía del préstamo. Esa protección permanece vigente mientras el préstamo no se pague en su totalidad.

El hecho de que haya una póliza del título de la entidad crediticia incentiva a entidades como bancos, asociaciones de ahorros y préstamos, bancos comerciales, empresas de seguros de vida, etc., para prestar dinero. En vista de que prestan el dinero de otras personas (ahorros o fondos de titulares de pólizas), dichas entidades deben estar pendientes de la seguridad en caso de que el prestatario no efectúe sus pagos. La compañía de títulos se asegura de que el título de la

Continúa en la siguiente página.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Preguntas frecuentes acerca del seguro del título de propiedad, *continuación*

propiedad sea comercializable en caso de ejecución hipotecaria y la garantía es respaldada por la integridad y la solvencia de la compañía. Esto, por supuesto, beneficia a todas las partes, desde el propietario de una vivienda familiar hasta el dueño de un rascacielos.

¿En qué consiste el examen de validez del título?

Antes de emitir una póliza de seguro del título de propiedad, la compañía de títulos tiene que revisar todos los registros públicos concernientes a la propiedad que se va a vender o a financiar. El propósito de ese examen o revisión es identificar posibles problemas y tratar de aclararlos antes de que el nuevo dueño asuma la propiedad o de que la entidad crediticia otorgue el préstamo.

Nuestro examen nos sirve para determinar si hay derechos o reclamos que pudieran tener un impacto en el título, tales como impuestos pendientes, hipotecas insatisfechas, juicios, gravámenes impositivos contra el dueño actual o anterior, servidumbres, restricciones y acciones judiciales. Esos defectos, retenciones y gravámenes que se registran se incluyen en un "informe preliminar" que se prepara para las partes correspondientes. Tras lo cual, todos esos detalles se pueden aceptar, resolver o eliminar antes del cierre de la transacción. Además, usted queda protegido contra defectos, retenciones o gravámenes registrados sobre el título, los cuales no se le hayan informado a usted y se encuentren dentro de la cobertura de la póliza particular emitida en la transacción.

¿Qué tipos de pólizas existen?

La póliza de seguro del título de propiedad ofrece protección contra defectos y otros reclamos, y ésta se emite después de que se realiza la transacción. En ese momento, normalmente se emiten dos tipos de pólizas: una "póliza del propietario" la cual cubre al comprador de la vivienda por toda la cantidad que se pague por la propiedad, y una "póliza de la entidad crediticia", la cual cubre a tal institución a lo largo de la vigencia del préstamo. Cuando dichas pólizas se adquieren al mismo tiempo, se hace un descuento sustancial en el costo combinado de las dos pólizas. A diferencia de otras formas de seguro, la póliza de seguro del título solamente requiere una prima moderada para una póliza que le proteja a usted o a sus herederos mientras usted sea dueño de la propiedad. No hay ninguna prima de renovación ni fechas de vencimiento.

¿Cuál es la diferencia entre el seguro del título de propiedad y los seguros de otro tipo?

En el caso de los seguros de otro tipo como el de auto, hogar, salud y vida, una persona considera el seguro como una protección en caso de sufrir una pérdida debido a un acontecimiento futuro. Por ejemplo: una parte adquiere un seguro de automóvil con el fin de pagar por pérdidas futuras que sean ocasionadas por un choque futuro o el robo del coche. El seguro del título de propiedad es un caso único que ofrece cobertura sobre reclamos o pérdidas futuros debido a defectos que haya en aquel título, y los cuales se deban a acontecimientos pasados (es decir: acontecimientos que hayan sucedido antes de la adquisición de la propiedad).

Otra diferencia es que la mayoría de los demás seguros cobran cuotas periódicas (primas) para poder ofrecer cobertura constante. En el caso del seguro del título de propiedad, el pago de la prima original es el único gasto que se efectúa mientras el propietario o sus herederos sean los dueños del inmueble. Así que no es necesario efectuar pagos anuales a fin de mantener vigente la póliza del seguro del título. Mientras algunas personas evitan pagar otra "cuota de cierre", el seguro del título de propiedad es algo razonable si se toma en cuenta el hecho de que la póliza podría durar toda la vida.

¿Cómo funciona una póliza de seguro de título de propiedad contra reclamos?

Si se levanta una queja contra el propietario o la entidad crediticia, la compañía de títulos de propiedad protege al asegurado:

1. Defiende el título, en tribunales si es necesario, sin ningún costo para el propietario ni la entidad crediticia, y
2. Costea la resolución del caso, en caso de ser aplicable, para proteger su título de propiedad y mantener la posesión de la propiedad.

Cada póliza es un contrato de "indemnización". Se acuerda para asumir la responsabilidad de la defensa legal del título de propiedad por cualquier defecto cubierto por los términos de la póliza y para reembolsar las pérdidas financieras reales hasta los límites de la póliza.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Comparación de póliza del propietario de una vivienda

	Propietarios estándar ALTA	Póliza est. ALTA con cobertura ampliada	Propietarios de viviendas ALTA
1	✓	✓	✓
2	✓	✓	✓
3	✓	✓	✓
4	✓	✓	✓
5	*	*	✓
6	✓	✓	✓
7	✓	✓	✓
8	✓	✓	✓
9	*	✓	✓
10	**	**	✓
11	**	**	✓
12	**	**	✓****
13			✓
14	✓	✓	****
15	✓	✓	✓****
16			****
17	✓	✓	✓
18			✓****
19			✓****
20			✓
21			✓
22			✓
23			✓
24			✓
25			✓
26	**	**	✓
27	**	**	✓
28			✓
29	✓	✓	✓
30	**	**	✓
31			✓
32			✓
33	✓	✓	✓
34	✓	✓	✓

Existen tres tipos de pólizas de seguro del título de propiedad emitidas en California para asegurar la propiedad de su hogar. La información que se proporciona en la tabla le ayudará a entender las variedades de cobertura.

Le rogamos que hable acerca de su elección con su representante de títulos de propiedad.



Sujeto al deducible y a la responsabilidad máxima, lo cual es menos que la cantidad de la póliza. Revisado y aprobado 03/2016.

Confianza en todas partes, todos los días.



El informe preliminar



El **informe preliminar** es una oferta para emitir una póliza de seguro de título de propiedad, la cual cubre un inmueble en particular o un interés en un terreno y que está sujeta a excepciones que se mencionan.

Debido a que esas excepciones podrían señalar posibles problemas con la adquisición que pretenda hacer, es importante que todas las partes revisen el informe en cuanto se reciba.

En un informe preliminar se ofrece una lista de todos los puntos que se mostrarán como excepciones a la cobertura en una póliza o pólizas designadas de seguro de título de propiedad, cubriendo un inmueble en particular o un interés en un terreno. Se designa con el fin de proporcionar una respuesta provisional o "preliminar" para una solicitud de seguro de título de propiedad y su propósito es facilitar la emisión de la póliza o las pólizas designadas. Normalmente se prepara después de la solicitud (orden) de tales pólizas del seguro del título de propiedad a nombre de los autores de una transacción de bienes raíces, con el fin de facilitar los requisitos correspondientes al cierre y a la emisión de la póliza en forma y contenido aprobado por esas partes.

Si no se tiene contemplada una póliza de título de propiedad, entonces no se debe solicitar un informe preliminar. En lugar de ello, se debe considerar la idea de solicitar un **Informe de Condición de Título** u otro servicio similar.

El informe preliminar indica que se hace con el único fin de facilitar la subsiguiente emisión de una póliza de seguro de título de propiedad y que el asegurador no asume ninguna responsabilidad en caso de haber errores en el informe. En consecuencia, todo reclamo que se derive de un error que haya en el título se debe reclamar sobre la póliza del título de propiedad y no sobre el informe preliminar.

Después de que se hace la solicitud de un título de propiedad, se juntan todos los detalles relacionados con la cobertura de la póliza del título sobre la propiedad en cuestión en un paquete de examen, el cual es revisado por técnicos especializados. Es entonces que el informe preliminar se prepara y se envía al cliente. El informe contiene información relevante de manera tal que las partes que participan en la transacción estén al tanto de cuestiones contra las cuales no estarán aseguradas por parte de la compañía de títulos de propiedad. Ese informe se emite antes de la póliza del título; es por eso que se llama informe preliminar.

Los detalles que se muestran en el informe son los siguientes:

- El bien inmueble de interés cubierto
- El propietario del inmueble o interés
- La parcela de terreno en cuestión
- Las excepciones, las retenciones, los gravámenes y otros riesgos contra los que no se asegurará si se emite una póliza de título de propiedad.
- Otros requisitos y estipulaciones, los cuales se incluyan como "Notas" en el informe preliminar y las cuales se eliminan en caso de que se emita una póliza de título de propiedad.



Declaración sobre la información

Qué es y por qué tendría que presentarla



¿Tiene preguntas? Estamos aquí para ayudar.

Como parte del trámite de venta, compra o refinanciamiento de una propiedad, es posible que se le pida que llene una **Declaración sobre la información** con el fin de ayudarle al equipo de Fidelity National Title con el trámite de examinar y aprobar el título de propiedad. En una declaración sobre la información que se solicita sobre usted y su cónyuge o pareja, si corresponde en su caso, tal como direcciones anteriores, empleo y otros datos de identificación que nos sirvan para efectuar el trámite.

Conforme a las leyes de Registro de California, las retenciones registradas en el **Índice General** de un Condado en el nombre de individuos o empresas se adjuntan a la propiedad de dichos individuos o empresas en dicho Condado. Algunos ejemplos de los tipos de retenciones que se encuentran en el Índice

General son bancarrota, juicios, pensión alimenticia y retención de impuestos. Como parte del trámite de aprobar el **título de propiedad** para emitir una Póliza del Título de Propiedad, el Departamento de Títulos de Propiedad hace una revisión en el Índice general antes del cierre del depósito en garantía.

En ocasiones, si a partir de la información contenida en el documento de retención no es posible determinar claramente si un nombre coincidente solo es un nombre similar al suyo y no es realmente usted, le solicitaremos información adicional para ayudarnos a clarificar la cuestión.

En tanto que existen muchos nombres similares, una Declaración de Información es muy útil y acelerará el trámite de aprobación del título de propiedad y mejorará la veracidad de los resultados que deben ser considerados antes de emitir la Póliza del Título. La información que se proporciona incluso nos puede servir, en algunos casos, para detectar fraudes o falsificaciones que afecten la propiedad. Por lo tanto, es importante que llene completamente el formulario y que lo firme (al igual que su cónyuge o pareja, si tiene).

Fidelity National Title cumple con la **Ley sobre la Privacidad**, protege sus datos personales y solo los utiliza para que su título se apruebe. No nos comunicamos con ninguna agencia de informes crediticios como parte del trámite, y no proporcionamos ni vendemos la información que usted nos da a ninguna otra empresa o agencia ajena.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

La comparación siguiente se brinda solamente con fines informativos y no constituye asesoría legal ni establece una relación de abogado y cliente. Consulte a su abogado para que él le proporcione información detallada sobre la mejor opción para sus necesidades particulares.

	Propiedad en común	Tenencia conjunta	Tenencia en común	Título de propiedad en sociedad	Título de posesión de fideicomiso	Propiedad común con derecho de supervivencia
Partes	Solo cónyuges	Cualquier número de personas (pueden ser cónyuges)	Cualquier número de personas (pueden ser cónyuges)	Solo socios (cualquier número)	Individuos, grupos de personas, sociedades o corporaciones, un fideicomiso en vida	Solo cónyuges
División	La propiedad y los intereses de gestión son iguales (a excepción del control del negocio, el cual recae solo en el cónyuge gestor)	Los intereses de propiedad deben ser iguales	La propiedad se puede dividir en varios intereses iguales o desiguales	Los intereses de propiedad están en relación con los intereses en sociedad	La propiedad es un interés de propiedad personal y se puede dividir en varios intereses iguales o desiguales	La propiedad y los intereses de gestión son iguales
Título de propiedad	El título recae en la "comunidad". Cada interés es independiente, pero la gestión es única.	La venta o el gravamen por tenencia conjunta ponen fin a la tenencia conjunta	Cada copropietario tiene un título legal independiente respecto a su interés indiviso	El título de propiedad recae en la "sociedad".	El título legal recae en posesión del fideicomisario, el beneficiario posee una titularidad equitativa	El título de propiedad recae en la "comunidad", pero la gestión es única.
Posesión	Ambos copropietarios tienen el mismo derecho a la gestión y al control	Iguals derechos de posesión	Iguals derechos de posesión	Iguals derechos de posesión, pero solo para fines de sociedad	Derecho de posesión tal como se especifica en las cláusulas del fideicomiso	Ambos copropietarios tienen el mismo derecho a la gestión y al control
Traspaso	La propiedad personal (con excepción de la "necesaria") se puede traspasar para la consideración de valor sin el consentimiento del otro cónyuge; los bienes inmuebles requieren el consentimiento por escrito del otro cónyuge, y no se puede traspasar un interés por separado, salvo a la muerte.	La posesión del título de propiedad es conjunta. El traspaso por parte de un copropietario sin el consentimiento de los demás rompe la tenencia conjunta	Los intereses de cada copropietario pueden transmitirse de manera separada por su propietario	Un socio autorizado puede traspasar un interés de forma parcial o total en un bien común para fines de asociación. El comprador adquiere el interés que la sociedad posea	Las partes designadas con el acuerdo del fideicomiso autorizan al fideicomisario a transferir la propiedad. Un interés del beneficiario en el fideicomiso también se puede transferir. <i>*Si el Acuerdo de Fideicomiso lo permite</i>	El derecho de supervivencia puede terminar con apego a los mismos procedimientos por medio de los cuales la tenencia conjunta puede darse por terminada
Estatus del comprador	El comprador solo puede adquirir la totalidad del título de propiedad en común; no puede adquirirlo parcialmente	El comprador será tenedor en común con otros copropietarios sobre la propiedad, de acuerdo con el interés del comprador. Otros propietarios pueden permanecer como tenedores conjuntos	El comprador será un tenedor conjunto con otros copropietarios en la propiedad	El comprador puede adquirir un interés de forma parcial o total en bienes comunes. Si se hace de forma parcial, el comprador se convertirá en tenedor en común con la asociación.	Un comprador puede obtener un usufructo por asignación, o puede obtener un título legal y equitativo a partir del fideicomiso	El comprador solo puede adquirir la totalidad del título de propiedad en común; no puede adquirirlo parcialmente
Defunción	A la muerte del copropietario la mitad le corresponde a la parte sobreviviente separadamente. La mitad se otorga por testamento al legado de los descendientes, o por sucesión al sobreviviente.	A la muerte del copropietario, su interés se da por terminado y no puede ser otorgado en testamento. El sobreviviente posee la propiedad por supervivencia	A la muerte del copropietario, sus intereses se transfieren por testamento a sus herederos. Sin derecho de supervivencia	A la muerte del copropietario, sus intereses de sociedad se transfieren a su socio sobreviviente en espera de la liquidación de la sociedad. La parte correspondiente a la parte fallecida pasa a su herencia <i>*sujeto a los términos del Acuerdo de Sociedad</i>	Los beneficiarios del sucesor pueden ser nombrados en el Acuerdo de Fideicomiso, eliminando la necesidad de legitimación	A la muerte del cónyuge, su interés pasa al cónyuge sobreviviente, sin administración, sujeto a los mismos procedimientos de la propiedad en tenencia conjunta
Estatus del sucesor	Si la transferencia se hace por testamento, resulta la herencia en común entre los herederos y el cónyuge sobreviviente	El último sobreviviente es el propietario	Los herederos o legatarios pasan a ser tenedores conjuntos	Los herederos o legatarios tienen derechos sobre el interés de la sociedad, pero no derechos de propiedad específicos <i>*sujeto a los términos del Acuerdo de Sociedad</i>	Definido por el Acuerdo de Fideicomiso, generalmente el sucesor se convierte en el beneficiario y el fideicomiso continúa	El cónyuge sobreviviente es el propietario
Derechos del acreedor	La propiedad conjunta implica responsabilidad de cualquiera de los cónyuges respecto a las deudas contraídas antes o después del matrimonio. La totalidad de la propiedad puede ser vendida en ejecución fiscal para saldar las obligaciones frente al acreedor	El interés del copropietario puede ser vendido en ejecución fiscal para saldar las obligaciones frente al acreedor. El arrendamiento conjunto se rompe y el acreedor se convierte en tenedor conjunto	El interés del copropietario puede ser vendido en ejecución fiscal para saldar las obligaciones frente a su acreedor. El acreedor se convierte en un tenedor conjunto	Los intereses del socio se pueden vender por separado por "orden judicial" por su acreedor personal, pero el acreedor personal puede obtener parte de sus ganancias. Toda la propiedad puede ser vendida en ejecución fiscal para saldar las obligaciones frente al acreedor conjunto	El acreedor puede obtener una ejecución fiscal del usufructo o puede solicitar una orden para la liquidación del patrimonio del fideicomiso y las ganancias sean distribuidas	La propiedad conjunta implica responsabilidad de cualquiera de los cónyuges respecto a las deudas contraídas antes o después del matrimonio; la totalidad de la propiedad puede ser vendida en ejecución fiscal para saldar las obligaciones frente al acreedor.
Presunción	Fuerte presunción de que la propiedad adquirida por los cónyuges es conjunta	Debe ser indicado expresamente	Favorecido en casos dudosos, excepto en casos de cónyuges	Emerge solo en virtud del estatus de asociación de la propiedad puesta en sociedad	Un fideicomiso se crea expresamente por medio de un Acuerdo de Fideicomiso ejecutado	Debe ser indicado expresamente



Preguntas frecuentes acerca del Depósito en garantía

¿Qué es el depósito en garantía?

Tanto compradores como vendedores de propiedades establecen términos y condiciones para traspasar una propiedad. Esos términos y condiciones se entregan a un tercero, el cual se conoce como tenedor del depósito en garantía. Esta persona, o entidad, a su vez, tiene la responsabilidad de cerciorarse de que se cumpla con los términos. El depósito en garantía es una cuenta neutral e independiente y el medio por el cual se cumplen las instrucciones mutuales de todas las partes de la transacción.

¿Por qué es necesario contar con un depósito en garantía?

Si es el comprador o el vendedor, usted querrá tener la tranquilidad de que ningún dinero ni ninguna propiedad cambiará de manos hasta que se cumpla con todas las instrucciones. Debido a que las transacciones se vuelven cada vez más complejas, es necesario contar con la ayuda de un profesional que le ayude a hacer un cierre satisfactoriamente.

¿Cuál es la vigencia de un depósito en garantía?

La vigencia de un depósito en garantía la determinan los términos del contrato de compra y las instrucciones del depósito en garantía conjunto, y puede variar desde unos días hasta varios meses.

¿Quién selecciona el depósito en garantía?

Usualmente se selecciona al tenedor del depósito en garantía mediante un acuerdo entre las partes mandantes. Si el agente inmobiliario está involucrado, él puede recomendar a un tenedor del depósito en garantía.

¿Por qué escoger Fidelity National Title?

El equipo de Fidelity National Title tiene en sus filas a especialistas en depósitos en garantía que están a sus órdenes para ayudarle con el trámite. Podemos encargarnos de compras residenciales y comerciales, y de refinanciar depósitos en garantía, desde casos distintos hasta complejos. Fidelity National Title cuenta con oficinas a nivel local y nacional para atender a los compradores, vendedores y prestatarios más exigentes. Llámenos hoy mismo para hacer el cierre de su próxima transacción.





Acerca del depósito en garantía

¿Cómo funciona el trámite del depósito en garantía?

Se trata de un depósito de dinero, instrucciones y documentos necesarios para la compra de una vivienda, entre ellos el dinero del pago inicial, y el dinero y los documentos del préstamo que le otorga su entidad crediticia. Por lo general, el comprador entrega un pago inicial al encargado del depósito en garantía, y el vendedor le entrega a éste la escritura y todos los demás documentos necesarios. Antes del cierre del depósito en garantía, el comprador entrega el saldo del dinero requerido y que ambas partes acordaron al encargado del depósito en garantía. El comprador da instrucciones al tenedor del depósito en garantía de que entregue el dinero al vendedor en cuanto el tenedor:

- ✓ Envíe la escritura a la compañía de títulos de propiedad para su respectivo registro.
- ✓ Reciba la notificación de la compañía de títulos de que ya se puede emitir una póliza del seguro del título en la que se muestre que ésta ya esté a nombre del comprador.
- ✓ El tenedor del depósito en garantía, en consecuencia, actúa a nombre de ambas partes y protege sus intereses dentro de la autoridad de las instrucciones del depósito en garantía. El trámite del depósito en garantía no se puede terminar sino hasta que se cumplan con los términos y condiciones de las instrucciones y todas las partes hayan firmado los documentos correspondientes. El tenedor del depósito toma instrucciones con base en los términos del contrato de compra y los requisitos que ponga la entidad crediticia.

Responsabilidades del tenedor del depósito en garantía

Los deberes del tenedor del depósito en garantía normalmente incluyen los siguientes:

- Recibir el contrato de compra firmado;
- Recibir y depositar el monto del depósito en garantía del comprador en una cuenta destinada a dicho depósito
- Actuar como el agente neutral y enlace de comunicación entre las partes de la transacción
- Solicitar el informe preliminar para determinar la situación del título de propiedad
- Solicitar la declaración del beneficiario o la solicitud de liquidación relacionada con el financiamiento existente
- Cumplir con los requerimientos de la entidad crediticia tal como se especifica en las instrucciones de cierre de la entidad crediticia
- Asegurar la liberación de todas las contingencias del depósito en garantía y de otras condiciones que se requieran
- Prorratear impuestos, intereses, seguro y rentas
- Preparar/asegurar la escriturade transferencia y otros documentos necesarios para consumir la transacción
- Programar las citas del comprador/vendedor para firmar los documentos correspondientes
- Solicitar y recibir los fondos del comprador y los fondos del préstamo de la nueva entidad crediticia
- Cerrar el depósito en garantía con apego a las instrucciones provistas por el vendedor, el comprador y la entidad crediticia.
- Programar el registro de la escritura y de cualquier otro documento tal como se haya instruido
- Solicitar la emisión de las pólizas de seguro del título de propiedad
- Desembolsar los fondos tal como se haya autorizado, incluyendo cargos por el seguro del título, cuotas de registro, comisiones y liquidaciones de préstamos
- Disponer de todos los fondos contenidos en la cuenta del depósito en garantía
- Preparar los informes contables para las partes

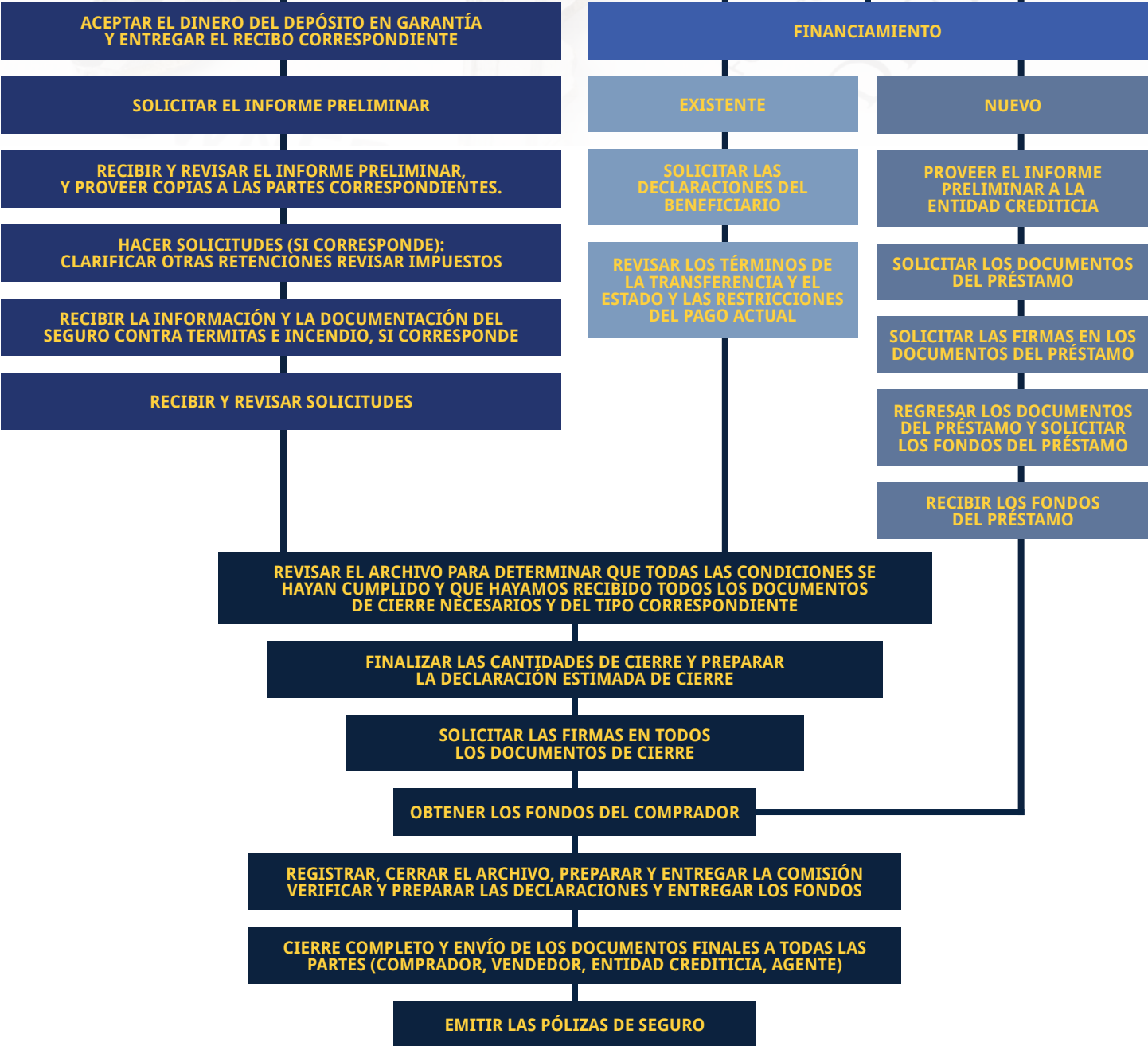
Recomendaciones de comunicación para el tenedor del depósito en garantía

- ✓ Al llamar al encargado del depósito en garantía, tenga a la mano el número del depósito en garantía y los nombres del comprador y del vendedor.
- ✓ Mantenga al encargado del depósito en garantía informado de los asuntos que pudiera afectar la transacción.
- ✓ Hágale sus preguntas al representante correspondiente, tal como sigue:
 - **Agente de bienes raíces:** aspectos físicos de la propiedad, conflictos y términos de venta.
 - **Entidad crediticia:** los términos del préstamo, emisión del informe crediticio, etc.
 - **Encargado del depósito en garantía:** instrucciones del depósito en garantía, documentos y formatos para compilar.



Periodo de validez de un depósito en garantía

APERTURA DE LA ORDEN. PREPARAR LAS INSTRUCCIONES DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA, LOS DOCUMENTOS NECESARIOS Y LA ORDEN DE LA COMISIÓN. ENVIAR A LAS PARTES CORRESPONDIENTES PARA SU REVISIÓN Y EJECUCIÓN.
NOTA: ESTO SE HACE TANTO EN LA APERTURA COMO EN EL CIERRE, DEPENDIENDO DEL CONDADO DONDE SE EFECTÚE EL CIERRE.





Apertura de un depósito en garantía

La selección del tenedor del depósito en garantía normalmente se lleva a cabo mediante un acuerdo entre las partes de una transacción. Usualmente, el agente inmobiliario abre el depósito en garantía posteriormente. Generalmente, la práctica local determina qué agente abrirá el depósito en garantía (la parte vendedora o la parte compradora).

El depósito en garantía se puede abrir vía telefónica, por correo electrónico, vía electrónica, o en persona, según la preferencia del agente y las opciones disponibles que ofrezca la empresa de depósitos en garantía. Entonces se asigna un número de expediente de depósito en garantía y la información pertinente se ingresa en una computadora. Tras la emisión del número de expediente, el encargado del depósito en garantía solicita un informe preliminar a la compañía de títulos de propiedad o al departamento de títulos.

El encargado del depósito en garantía necesitará alguna información básica para abrir y procesar el depósito en garantía:

- La dirección correcta y número de parcela, si es que lo hay
- El precio de venta
- El nombre completo y estado civil de todas las partes involucradas
- La información de contacto de todas las partes
- El nombre de la entidad crediticia, el número del préstamo, la información de contacto y el saldo pendiente aproximado
- La información de HOA (Asociación de Propietarios de Viviendas), tales como dirección y cuotas.
- La información de la gerencia de HOA (si la hay)
- La cantidad de la comisión y las condiciones adicionales.

En general, el primer elemento es el depósito inicial que pone el comprador. El expediente del depósito en garantía crece, elemento por elemento, hasta que se cumpla con todas las condiciones y el depósito en garantía quede listo para que se haga el cierre.

El encargado del depósito en garantía también necesitará lo siguiente del agente del comprador:

- La forma en que el comprador desea tener el título de propiedad (véase Tabla de Otorgamiento)
- La información de la nueva entidad crediticia
- La información del seguro contra incendios y riesgos de la nueva póliza o la que ya haya





Su cita para presentarse a firmar

Antes de acudir a su cita para firmar, revise la siguiente lista de factores a considerar:

IDENTIFICACIÓN

Existen varias formas de identificación aceptables que se pueden emplear durante el proceso del fondo de garantía, entre ellas:

- Licencia de manejo vigente
- Pasaporte
- Tarjeta de identificación del Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de California

Una de estas identificaciones se debe presentar al momento de firmar el depósito en garantía para que la firma se certifique.

OTORGAMIENTO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Antes de que se le registre como el dueño de su nueva propiedad, usted tendrá que decidir cómo desea retener el título. Si lo desea, puede consultar a un abogado, un contador u otro profesional calificado antes de tomar esa decisión.

DEPÓSITO DE LOS FONDOS PARA CERRAR EL DEPÓSITO EN GARANTÍA

A fin de prevenir posibles retrasos en el cierre de su depósito en garantía, prepárese para presentar un cheque de caja o un cheque certificado que haya sido aprobado mediante la Reserva Federal de California por la cantidad que le haya indicado el agente del depósito. Si prefiere hacer una transferencia electrónica al depósito en garantía se le darán las instrucciones respectivas.

REQUISITOS DE LA ENTIDAD CREDITICIA

Consulte a su agente de préstamo para ver que se hayan satisfecho los requisitos de la entidad crediticia antes de acudir a la oficina de Fidelity National Title para firmar los documentos.

SEGURO CONTRA INCENDIOS Y RIESGOS

Si va a comprar una casa unifamiliar o, en ciertos casos, una casa de las que se construyen en hilera, entonces asegúrese de solicitar una póliza de seguro contra riesgos antes de que se apruebe el préstamo. Después de eso, tendrá que comunicarse con su agente de depósito en garantía para proporcionarle el nombre del agente del seguro y su información de contacto a fin de que él se asegure de que la póliza cumpla con los requisitos de la entidad crediticia. Debe contar con la póliza de seguro antes de que la entidad crediticia envíe el dinero a la compañía de títulos de propiedad para realizar el cierre. Si no cuenta con un agente de seguros, es posible que su agente de bienes raíces le pueda recomendar uno.



Costos del cierre y a quién le toca pagar qué

Los gastos de cierre son aquellos que pagan el comprador y el vendedor como parte de la transacción del depósito de garantía. Algunas cuotas que caen en el renglón de "Quién paga qué" se pueden negociar entre el vendedor y el comprador. A continuación se ofrece un ejemplo de los gastos de cierre, los cuales podrían variar de un condado a otro.

¿SUYA O DE LA OTRA PERSONA?

El dilema de la diferencia entre los bienes personales y los bienes inmuebles

El hecho de diferenciar entre lo que es la propiedad personal y el bien inmueble puede ser causa de dificultades en una transacción de bienes raíces. Un contrato de compra normalmente se redacta de manera tal que incluya todo lo que es el bien inmueble, o sea, todos los elementos de la propiedad que se le han incorporado o que forman parte integral de la estructura. Por ejemplo, entre ellos estarían los accesorios de luz, los cortineros, los espejos atornillados, los árboles y los arbustos en el terreno. Lo que no se incluye serían plantas que estén en macetas, refrigeradores empotrados, lavadoras y secadoras, hornos de microondas, libreros, lámparas colgantes, etc.

Si hubiese dudas en cuanto a si un artículo está incluido o no en la venta, lo mejor es cerciorarse de que el mismo se incluya o se excluya en el contrato de compra.

Por lo general, se espera que el **VENDEDOR** pague por lo siguiente:

- La comisión de bienes raíces
- La cuota de preparación de la escritura
- Los impuestos por transferencia de documentación, si los hay
- El pago de todos los préstamos que estén a nombre del vendedor
- Los intereses acumulados a la entidad crediticia a la que se pagará
- Las cuotas de saldos, los cargos por restitución y las multas por pago anticipado
- La inspección de termitas (o según lo señale el contrato)
- Las labores para exterminar las termitas (o según lo indique el contrato)
- La garantía de la vivienda (o según lo señale el contrato)
- Todo juicio, retención de impuestos, etc., que haya contra el vendedor
- Prorrato de impuestos (por los impuestos que no se hayan pagado al momento de la transferencia del título de propiedad)
- Las cuotas de propietario de vivienda que no se hayan pagado
- Los gastos de registro para limpiar todos los gravámenes de registro que haya contra el vendedor
- Los bonos o evaluaciones que haya (o según lo indique el contrato)
- Todos los impuestos de propiedad retrasados que haya
- Los honorarios del notario
- La cuota del depósito en garantía (la mitad)
- La prima del seguro del título de propiedad de la póliza del dueño
- La cuota de transferencia de propietarios de viviendas
- Impuesto de la ciudad por transferencia o traspaso (con apego al contrato)

Por lo general, se espera que el **COMPRADOR** pague por lo siguiente:

- La prima del seguro del título de la póliza de la entidad crediticia
- La cuota del depósito en garantía (la mitad)
- La preparación de documentos (si corresponde)
- Los honorarios del notario del comprador
- Los gastos de registro de todos los documentos a nombre del comprador
- El prorrato de impuestos (a partir de la fecha de adquisición)
- Todos los cargos del préstamo (a excepción de aquellos que la entidad exija que pague el vendedor)
- Los intereses sobre el nuevo préstamo a partir de la fecha del otorgamiento a 30 días antes de la fecha del primer pago
- La asunción o el cambio de cuotas de registro de la toma del préstamo existente
- La cuota del estado de cuenta del beneficiario por la asunción del préstamo existente
- Las cuotas de inspección (techo, inspección de la propiedad, geológica, etc.)
- La prima de seguro contra incendios por el primer año



Acerca de los préstamos en su depósito en garantía

Su Agente encargado de gestionar su depósito en garantía siempre será la mejor fuente de información acerca de su préstamo y el proceso de cierre del préstamo, sin embargo, existen muchos elementos que serán gestionados y coordinados en su depósito en garantía. En esta sección le ofrecemos un resumen del proceso del préstamo en relación con su depósito en garantía, además de algunos términos y conceptos que podrían surgir durante su transacción.





Acerca del proceso del préstamo

Paso 1: Solicitud

No se presentará ningún problema durante el trámite de su solicitud de préstamo si usted la hace correctamente y le entrega toda la documentación necesaria a su consultor de crédito al momento de presentarla.

Paso 1: Ordenar la documentación

Su consultor de préstamo ordenará la documentación necesaria para el préstamo en cuanto la reciba. Cualquier verificación será enviada por correo, y se solicitará el reporte de crédito y de la valoración. Usted también recibirá un estimado del depósito de la garantía de seriedad y los detalles de su préstamo.

Paso 3: Esperar la documentación

En un lapso aproximado de dos semanas, su consultor de préstamo deberá entregar todos los documentos necesarios. Cada elemento se debe revisar detenidamente en caso de que sea necesario que usted entregue elementos adicionales para resolver cualquier pregunta o problema.

Paso 4: Entrega del préstamo

La entrega de su préstamo es una parte crucial del proceso. Toda la documentación necesaria será enviada a la entidad crediticia, junto con su reporte de crédito y la aprobación.

Paso 5: Aprobación del préstamo

Es probable que la aprobación del préstamo se haga en etapas. Normalmente en un plazo de uno a tres días, su consultor de préstamo tendrá la aprobación previa de la entidad crediticia. Si el préstamo requiere de un seguro de hipoteca, o si un inversionista necesita revisar el expediente, la aprobación final requerirá de más tiempo. Usted no recibirá la autorización final del préstamo hasta que TODAS las partes involucradas hayan suscrito el préstamo.

Paso 6: Preparación de los documentos de la entidad crediticia

En cuanto se apruebe el préstamo y todos los requisitos de la entidad crediticia se hayan cumplido, se prepararán los documentos del préstamo. Estos documentos serán enviados al encargado del depósito en garantía y usted deberá firmar los documentos. Su entidad crediticia podría requerir una cuenta para retener los pagos de impuestos, dependiendo del tipo de préstamo.

Paso 7: Financiamiento

Una vez que haya firmado los documentos y estos hayan sido enviados a la entidad crediticia, esta última los revisará y se asegurará de que todas las condiciones se hayan cumplido y todos los documentos hayan sido firmados correctamente. En cuanto se hayan dado estos pasos, la entidad crediticia proveerá los fondos de su préstamo. ("Proveer los fondos significa que la entidad crediticia le dará a la empresa del título de propiedad los fondos por medio de un cheque o una transferencia electrónica).

Paso 8: Registro

Cuando se hayan provisto los fondos del préstamo, la empresa del título de propiedad registrará la Escritura de Fideicomiso en el condado en el que se encuentre la propiedad (normalmente al siguiente día). Al recibir la confirmación del registro de la escritura, el título de propiedad o el depósito en garantía le entregará los importes a las partes correspondientes. En este momento, en la mayoría de los casos, su préstamo se considera completo.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

PREGUNTAS FRECUENTES ACERCA DEL PRÉSTAMO

¿Cuándo debo firmar los documentos?

Generalmente, las instrucciones de su depósito en garantía se le enviarán para que los llene y los firme. Su encargado del depósito en garantía o agente de bienes raíces se pondrá en contacto con usted para hacer una cita para que firme los documentos finales del préstamo. En este momento, el encargado del depósito en garantía le dirá el monto de dinero que usted necesita (además de los fondos de su préstamo) para adquirir su casa. La entidad crediticia enviará los fondos del préstamo directamente a la empresa del título de propiedad.

¿Qué debo llevar a mi cita de firma de los documentos del préstamo?

Obtenga un cheque de caja pagadero a la empresa de su depósito en garantía o título de propiedad por el monto que el agente del depósito en garantía. También puede hacer una transferencia electrónica de los fondos. Un cheque personal retrasaría el cierre porque el cheque debe ser verificado antes de desembolsar los fondos.

Por favor, traiga uno de los siguientes documentos a la firma:

- Identificación vigente
- Licencia de conducir
- Pasaporte

(El notario público requiere estos documentos para verificar su identidad. Es un trámite de rutina, pero necesario, para su protección). Asegúrese de conocer los requisitos de su entidad crediticia y de haber cumplido dichos requisitos antes de venir con su empresa de depósito en garantía a firmar sus documentos. Su encargado del préstamo o agente de bienes raíces le puede ayudar.

¿Cuál es el siguiente paso después de que he firmado los documentos del préstamo?

Después de que usted haya firmado todas las instrucciones y documentos necesarios, el encargado del depósito en garantía los regresará a la entidad crediticia para una revisión final. Normalmente, esta revisión se realiza en pocos días. Después de la revisión, la entidad crediticia estará lista para proveer los fondos para su préstamo e informará al encargado del depósito en garantía.

¿Cuándo recibiré la escritura?

La oficina del registro del condado le enviará directamente la escritura original de su nueva vivienda por correo a su nuevo domicilio. El servicio tarda varias semanas (en algunos casos se requiere de más tiempo debido al volumen de trabajo del registro del condado).

¿Qué es una liquidación?

La liquidación del préstamo es un servicio sumamente importante que le ofrecen las empresas de títulos de propiedad para manejar el dinero al momento del cierre de la transacción inmobiliaria. Se trata del recibo de los fondos del comprador y el pago de las obligaciones al vendedor (si corresponde) en conjunto con la transacción inmobiliaria. La función de liquidación la desempeña Fidelity National Title como parte del proceso del depósito en garantía.

Términos de liquidación que se usan comúnmente:

Cifras previas: cantidades estimadas de liquidación calculados y que se dan antes del cierre mediante una solicitud. Estas cantidades son validas solo en la fecha dada y se basan en la información provista en dicho momento.

Fondos de disposición inmediata: Fidelity National Title debe ser el receptor de los fondos de disposición inmediata antes de desembolsar la liquidación. Los tipos de fondos de disposición inmediata incluyen: a) los fondos transferidos a Fidelity National Title; b) un cheque de caja, al portador o certificado (con disponibilidad de fondos al día siguientes después del depósito para cumplir con la ley AB51 2); c) otros cheques locales (con disponibilidad de fondos dos días después del depósito), y d) cheques fuera de área (con disponibilidad de fondos cinco días después del depósito).

Solicitudes: las solicitudes pueden incluir información específica de la liquidación con respecto a la propiedad y deben ir firmadas. El encargado del depósito en garantía es responsable de ordenar y proveer todas las solicitudes necesarias, incluso cualquier actualización o cambio de manera periódica.

Impuestos: los impuestos pendientes sobre la propiedad se pueden pagar con los dividendos de la liquidación.

Reembolso: cualquier pago excedente de solicitudes será reembolsado al depósito en garantía al momento de la recepción por parte de la entidad crediticia. Los reembolsos por lo general toman seis semanas para ser procesados.

Reducciones: el encargado de su depósito en garantía le informará si hay una reducción de los fondos necesarios para cubrir sus obligaciones pendientes. Las reducciones se deben recibir antes de la liquidación.

Cheques de desembolso: los cheques se entregan localmente a las instituciones crediticias mediante un servicio de mensajería contratado. Por lo general, los cheques para personas o para entidades crediticias fuera del área se envían mediante una empresa de paquetería para entregarse al día siguiente.

Transferencias electrónicas: los fondos se pueden transferir hacia o desde las oficinas de Fidelity National Title con nuestro banco.

Transacciones fuera del condado: Fidelity National Title puede recibir o desembolsar fondos mediante cualquiera de nuestras oficinas.

Confianza en todas partes,
todos los días.



PMI: “seguro privado de hipoteca”



¿Qué es PMI?

Adquirir una casa es más fácil que nunca gracias a la disponibilidad de los seguros privados de hipoteca o PMI. Los seguros privados de hipoteca han hecho posible que los compradores que cumplen con los criterios necesarios obtengan hipotecas con pagos iniciales de tan solo un 3%. La demanda de dichas hipotecas es creciente en el mercado de la vivienda actual ya que los compradores potenciales, especialmente los que adquieren su primera casa, no pueden acumular el 20 o 30% de enganche que se requiere sin un seguro privado de hipoteca.

Definición de PMI

PMI es un tipo de seguro que la entidad crediticia requiere para ayudar a proteger a la entidad crediticia de pérdidas por sentencia de ejecución de hipoteca. Las empresas de seguros privados de hipotecas otorgan esta protección y permite que las entidades crediticias acepten pagos iniciales más bajos en comparación con lo que normalmente se aceptaría.

¿Cuándo tengo que contratar un PMI?

Si usted hace un pago inicial de menos del 20% del precio de venta de una casa, su entidad crediticia le solicitará contratar un PMI. Esto protegerá a la entidad crediticia de una pérdida potencial por si usted no tiene el pago inicial del préstamo.

¿Por cuánto tiempo tengo que contratar el PMI?

Usualmente, el PMI se puede cancelar cuando el propietario de la casa cuenta con al menos el 20% de participación en la propiedad, ya sea por el pago del saldo principal o por la revalorización de la propiedad. Cuando usted considere que ha alcanzado el 20% de participación en la propiedad, póngase en contacto con el encargado de su préstamo para saber qué hacer. Normalmente, las entidades crediticias requieren una valoración de la propiedad para verificar la participación en la propiedad.

¿Cuánto me costará el PMI?

El Comité de la Cámara de Servicios Financieros ha estimado que el costo promedio del seguro de hipoteca está entre \$300 y \$900 por año. Las primas se basan en el monto y los términos de la hipoteca y varían de acuerdo con la relación entre préstamo y valor, y el monto de la cobertura que la entidad crediticia requiere.

¿Cuáles son las opciones de pago de un PMI?

Es posible pagar el PMI mediante un plan anual, mensual o en una única prima.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Otras partes que participan en una transacción de depósito en garantía



Además del comprador, el vendedor, la entidad crediticia y los agentes de bienes raíces, en el trámite del depósito en garantía podrían participar otras partes. Por ejemplo: los encargados de la valoración, la garantía de la vivienda, la inspección de la misma, la inspección de termitas y otras plagas, y el informe de divulgación.

Valoración

Si el comprador va a recibir un nuevo préstamo para efectuar la compra, entonces la entidad crediticia solicitará que se haga una valoración de la vivienda. El tasador hará lo siguiente:

- Realizar una investigación en cuanto al año en que se construyó la vivienda, el número de dormitorios y baños que tiene, el tamaño del lote y el total de pies cuadrados del área.
- Comparar datos de ventas recientes de casas en el mismo vecindario, normalmente dentro de un radio de una milla. El tasador habitualmente ubica por lo menos tres casas, las cuales, de preferencia, sean semejantes a la vivienda en cuestión y que se hayan vendido dentro de los últimos seis meses. Esas casas se consideran propiedades comparables.
- La inspección de campo se realiza en dos partes: (1) la inspección de la propiedad en cuestión y (2) la inspección exterior de las propiedades comparables.

La inspección de la propiedad en cuestión consiste en tomar fotos del frente y de la parte posterior de la vivienda (lo cual podría incluir partes del patio) y fotos de la calle donde se ubica. El tasador también realiza una inspección interior para ver si hay características o condiciones que pudieran restar o aumentar valor al inmueble. También se dibuja un plano de la vivienda y se incluye mientras se realiza la inspección.

Garantía de la vivienda

Una garantía ofrece ventajas tanto al comprador como al vendedor. Esa póliza protege al comprador al pagar por ciertas reparaciones y cubrir gastos de sistemas mecánicos y aparatos de tamaño considerable, tal como el sistema de calefacción y aire acondicionado. Se ofrece toda una variedad de planes.

Beneficios que ofrece la cobertura de garantía de la vivienda al vendedor:

- La vivienda podría venderse con más rapidez y a un precio más alto
- La cobertura es opcional mientras la vivienda figure en las listas
- La protección contra disputas legales que surgen después de que se efectúa la venta aumenta la negociabilidad de la vivienda

Beneficios que ofrece la cobertura de garantía de la vivienda al comprador:

- Cobertura de garantía de sistemas de tamaño considerable y aparatos electrodomésticos incorporados
- Protege el flujo de efectivo
- Pone al servicio del comprador una red completa de técnicos de servicio calificados
- Deducible bajo

La mayoría de los planes de garantía de viviendas se pueden pagar al momento del cierre del depósito en garantía. Se presenta una copia de la factura a la compañía encargada del depósito en garantía y esta pasa a formar parte de los gastos de cierre del vendedor. FNF ofrece cobertura de garantía de viviendas en el sitio www.HomeWarranty.com, o bien, llame al 1.800.862.6837.

Inspección de la vivienda

Una inspección es otro aspecto del trámite del depósito en garantía. Se trata de una inspección física que se realiza con el fin de identificar fallas en los sistemas y defectos en las partes de un inmueble, tales como los cimientos, el sótano y otras áreas que haya debajo del piso, el exterior, el techo, el ático, la estructura del techo, la plomería, los sistemas eléctricos, de calefacción y de refrigeración, y las chimeneas.

¿Tiene seguro el inspector de su vivienda?

El inspector debe tener: cobertura de seguro contra terceros, seguro contra terceros general y protección de indemnización por accidentes laborales.

¿Cómo se debe preparar el vendedor para la inspección?

El vendedor debe preparar la vivienda para que se encuentre plenamente accesible, incluso debe sacar los artículos que se mantengan guardados y que pudieran estorbarle al inspector para hacer su tarea. Los lugares de particular interés son el ático, los entretechos, los paneles eléctricos, los armarios, la cochera, las puertas, los patios, los aparatos eléctricos y el calentador de agua. Todos los aparatos deben estar encendidos.

Responsabilidades del inspector para con el dueño de la vivienda

Respetar la propiedad. Dejar la propiedad tal y como la haya encontrado. Responder preguntas que haya sobre el informe después de que se termine la inspección. Proporcionar una copia del informe ahí mismo.

Inspección de termitas y plagas

Este informe lo prepara un inspector certificado del estado como prueba de que hay o no hay organismos o plagas que destruyan la madera, los cuales se hayan visto en la fecha de la inspección. En casi todos los casos en los que se pide que se haga una inspección, la persona que llama se refiere a ella como inspección de termitas. Además de buscar termitas en lugares subterráneos, el inspector también se fija en señales de actividad de otros organismos que dañen la madera, tales como hormigas carpinteras, abejas carpinteras, hongos que destruyan la madera o termitas de madera seca.

Esos casos se detectan con facilidad y en la mayoría de ellos el remedio no es costoso. Si tiene dudas en cuanto a las condiciones en las que se encuentra su propiedad, busque la ayuda de un inspector de termitas certificado por el estado.

Confianza en todas partes,
todos los días.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Informe de divulgación

¿Qué es un informe de divulgación?

Los informes de divulgación están diseñados para ayudar al vendedor (y sus agentes) a divulgar información requerida legalmente a un comprador potencial en una transacción de bienes raíces en un formato fácil de entender y económico. Los compradores pueden confiar en la información para tomar una decisión más informada con respecto a la propiedad que se vaya a adquirir.

¡Es la ley!

La legislación de California requiere que el vendedor haga públicos ciertos tipos de riesgos naturales para los compradores potenciales. El Proyecto de ley de la Asamblea General de California 6x, 1195 y 248 crearon un formato obligatorio para dar a conocer esta información. Este formato es la Declaración de Divulgación sobre Riesgo Natural.

Información que se debe publicar

Existen seis "zonas de riesgo": La ley de divulgación requiere que todos los compradores potenciales sean informados si la propiedad se encuentra en una o más de las siguientes zonas de riesgo:

- Una zona especial de riesgo por inundación tal como lo indica la Agencia Federal de Gestión de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés).
- Una zona en riesgo de inundación por una presa
- Una zona con un riesgo muy severo de incendio
- Un área boscosa con riesgo sustancial de incendio forestal
- Una zona con riesgo de terremoto
- Una zona con riesgo sísmico

El Código Civil de California en la Sección 1103.4 establece una protección de responsabilidad para los vendedores que confiaron en expertos terceros. Esta sección establece que el vendedor no es responsable de errores, imprecisiones ni omisiones de cualquier información provista en un reporte de divulgación de una empresa externa, a menos que el vendedor esté al tanto de dicho error.

¿Dónde puedo solicitar un informe de divulgación?

La Fuente de Divulgación de FNF es un proveedor de primera calidad de información de riegos naturales, impuestos especiales y evaluaciones, y de riesgos medioambientales para cumplir de manera segura con los requisitos de los estatutos.

La legislación del estado de California le da al comprador tres días para cancelar la transacción cuando la información material se le entrega. Por su propia conveniencia como el vendedor, es mejor entregar al comprador todos los informes de divulgación lo antes posible. Le recomendamos solicitar el Reporte de Divulgación tan pronto como la propiedad salga a la venta. Los compradores podrán entonces revisar y aceptar los informes como parte de su oferta. Su agente puede brindarle asesoría acerca de estos asuntos.

Para obtener más información, por favor comuníquese al (800) 880-9123 o visite www.DisclosureSource.com.





Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Explicación de los impuestos del trámite del depósito en garantía



Existen muchos detalles en cuanto a impuestos, los cuales se deben tener en cuenta durante el trámite de una transacción de bienes inmobiliarios. Fidelity National Title ofrece la siguiente información solamente como recurso, así que siempre recomendamos que tanto el vendedor como el comprador consulten a profesionales en materia de impuestos y aspectos legales.

Los temas que repasaremos brevemente que podrían ser parte, o un resultado de su depósito en garantía incluyen:

- Impuesto por ganancias de capital
- Archivo de cambio de propiedad
- Transferencia de impuestos
- FIRPTA
- Retención CAL
- Impuestos de propiedad
- Impuestos suplementarios
- Mello-Roos

El I.R.S. ofrece publicaciones gratuitas en las cuales se explican los aspectos tributarios de las transacciones de bienes raíces. Entre ellas se encuentran las siguientes:

- Publicación 523: Selling Your Home [La venta de su casa]
- Publicación 530: Tax Information for First Time Homeowners [Información fiscal para personas que compran una vivienda por primera vez]
- Publicación 544: Sales and Other Dispositions of Assets [Ventas y otras disposiciones de bienes]
- Publicación 551: Basis of Assets [La base de los bienes]

Requisitos federales

El Internal Revenue Service (IRS) pide a los vendedores de viviendas que proporcionen cierta información sobre la venta de propiedades de bienes raíces. Bajo la Ley de reforma fiscal de 1986, las transacciones sujetas a informe incluyen ventas e intercambios de propiedades como viviendas, casas similares construidas en hilera y condominios. También están sujetas a informes las corporaciones de viviendas cooperativas y las casas móviles sin ruedas. Se excluyen de forma específica del

informe los embargos y abandonos inmobiliarios, así como el financiamiento y refinanciamiento de propiedades.

El agente del depósito en garantía, por ser el encargado, pedirá al vendedor que llene un certificado de información en el que dé informe respecto al formulario 1099 S que podría exigir el IRS. El vendedor tiene la obligación de presentar su número de identificación de contribuyente (número de seguro social), así como la fecha del cierre de la transacción y los gastos brutos de la misma. La mayoría de los agentes ahora transmite de forma electrónica la información sujeta a informe al IRS al final del año, aunque una copia impresa del formulario se incluye entre los documentos de cierre del vendedor.

Requisitos de retención

Algunos estados, como California, requieren que ciertos vendedores “paguen por adelantado” sus impuestos estatales requeridos por medio de una retención del porcentaje de las ganancias de la venta. La legislación estatal requiere que el vendedor haga la retención, y el vendedor puede estar sujeto a sanciones por incumplimiento de la retención y no enviar el monto apropiado al Departamento de Impuestos Estatales. Sin embargo, el vendedor podría delegar esta responsabilidad al encargado del depósito en garantía, y el depósito en garantía podría cobrar una cuota por este servicio. La legislación requiere que el agente del depósito en garantía notifique por escrito al vendedor acerca del requisito de retención.

La mayoría de los vendedores solicitarán por una exención de la ley de retención. Estas son algunas de las situaciones de exención:

- Residencia principal
- La propiedad es parte de un intercambio equivalente
- Propiedades con un valor inferior a \$100,000
- Ventas que resulten en ganancias o pérdidas iguales a cero para los fines de impuestos estatales
- Propiedades de ciertas corporaciones o sociedades.
- Propiedades de entidades exentas de impuestos

El titular del depósito en garantía le entregará al vendedor un formato de retención de impuestos del estado para determinar si algunas de las exenciones es aplicable. Las directrices de retención pueden parecer algo complejas, pero el encargado de su depósito en garantía tiene formatos y materiales informativos para ayudar a sus clientes. Puede obtener más información en su Departamento de Impuestos Estatales local o en American Land Title Association (ALTA).

Confianza en todas partes,
todos los días.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Explicación de los impuestos del trámite del depósito en garantía (continuación)

FIRPTA: Ley de impuestos de propiedades inmobiliarias para inversionistas extranjeros

- Requiere que se retenga el 10% del precio de venta para propiedad de extranjeros de bienes inmuebles usados como residencia principal con un precio de venta de más de \$300,000 pero que no sea superior a \$1,000,000. Las propiedades entre \$300,000 y \$1,000,000 que no sean compradas como residencia principal quedarán sujetas a una retención del 15%
- Para propiedades con un valor superior a \$1,000,000, FIRPTA requiere que se retenga el 15% del precio de venta por propiedad extranjera
- Para propiedades con un precio de venta por debajo de los \$300,000 que sean usadas como la residencia del comprador no aplica la retención FIRPTA (0%). Si la propiedad no se usa como la residencia del comprador, entonces aplica un 15% de la retención FIRPTA
- Aplica a personas extranjeras que no sean residentes de EE. UU., incluso sociedades extranjeras, fideicomisos extranjeros y estados extranjeros
- El comprador es responsable de reportar y retener la cantidad correspondiente, y no el encargado del depósito en garantía
- Excepciones conforme al Internal Revenue Code (IRC 1034): si el precio de venta es de menos de \$300,000 y el comprador usará la propiedad como residencia principal, excepciones adicionales serán aplicables. Por favor, consulte a su profesional de impuestos para obtener información más detallada.

Retención CAL: retención adicional en California

- Requiere que el 3-1/3% del precio de venta o la cantidad alternativa de retención de pago al Departamento de Impuestos Estatales
- La cantidad alternativa de retención es la ganancia estimada de la línea 16 en la Forma FTM 598 E multiplicado por 9.3% para individuos. Otros porcentajes aplican a las corporaciones
- Aplica para propiedades no ocupadas por el propietario
- Pago previo del pago del impuesto sobre la renta sobre las ganancias inmobiliarias en California
- Es necesario que el comprador retenga el 3-1/3% del precio total de venta de la cantidad alternativa de retención
- Reportar y retener es la responsabilidad del comprador; puede transferirse al depósito en garantía
- El encargado del depósito en garantía debe informar al comprador acerca de esta responsabilidad (en las provisiones generales del depósito en garantía)

- El encargado del depósito en garantía debe aceptar la responsabilidad si el comprador lo solicita
- Es necesario hacer el pago y entregar los formatos 593 y 593 B a FTB alrededor del día veinte del mes posterior al cierre.
- Se cargan intereses en todos los pagos tardíos (FTB los calcula, y los intereses pueden ser sustanciales).
- El encargado del depósito en garantía puede cargar una cuota por procesar la retención o la renuncia.
- El encargado del depósito en garantía no puede hacer ningún cargo por la notificación por escrito a las partes ni por obtener las certificaciones 598 C y 593 W.

Exenciones de retención en California para INDIVIDUOS

- La propiedad es la residencia principal del vendedor con apego a IRC 121
- El precio total de venta es de \$100,000 o menos
- El vendedor incurrirá en una pérdida en la venta para fines del impuesto sobre la renta de California (debe usar el formato FTB 593 E)
- Aplican las reglas de no reconocimiento
- Intercambio simultáneo o retrasado con apego a IRC Sección 1031
- Ventas en pagos diferidos cuando el comprador acepta hacer una retención en cada pago del monto principal
- La propiedad ha sido convertida involuntariamente y calificará para el no reconocimiento de ganancia para los fines del Impuesto sobre la renta con apego a IRC Sección 1033

Exenciones de retención en California SOLO para NO INDIVIDUOS

- Corporación
- Sociedad
- Empresa de responsabilidad limitada (LLC, por sus siglas en inglés) con ciertos requisitos.
- Entidad exenta de impuestos (iglesia, institución de beneficencia, escuela, etc.)
- Venta por estados cuando la propiedad era la residencia principal del descendiente
- IRAs, fondos de pensión, empresas de seguros
- El vendedor incurre en una pérdida en la venta para los fines del Impuesto sobre la renta de California
- Intercambio simultáneo o retrasado con apego a IRC Sección 1031
- La propiedad será encubierta involuntariamente y calificará para el no reconocimiento de ganancia en California



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Explicación de los impuestos del trámite del depósito en garantía (continuación)

Cambios en los expedientes de propietarios

Cada vez que una propiedad cambia de dueño, los organismos gubernamentales locales piden que se les avise del cambio. A nivel local, sería una oficina del condado la que se encarga de calcular y cobrar impuestos. El hecho de dar informe de un cambio de dueño permite que la jurisdicción local haga un cálculo de las responsabilidades fiscales de cada propiedad después de que el título de propiedad cambia del vendedor al comprador.

Los documentos de informes varían de estado a estado; sin embargo, todos los estados piden que se le proporcione el nombre del vendedor y del comprador, el número de parcela del tasador u otro número de identificación de la propiedad, la ubicación y la dirección fiscal de la misma. También se pide el precio total de la compra, las condiciones de venta y la firma del nuevo dueño. El documento de informe se registra junto con los documentos que comprueban que hubo un cambio de dueño. En California, el documento se llama Cambios Preliminares de Propiedad (PCOR, por sus siglas en inglés) y ayuda a la agencia local a identificar la situación en la que una reevaluación de una propiedad se permite con apego a la Propuesta 13.

Es posible que el organismo de gobierno imponga penalidades o multas debido a que no se haya presentado el documento como lo requiere la ley estatal o local. El agente del depósito en garantía por lo general ayuda al cliente a llenar el documento y se cerciora de que llegue a la oficina de registro, junto con los demás documentos correspondientes al cambio de dueño.

Algunos casos que aparentan ser un cambio de dueño están exentos del requisito de que se presente ese tipo de documento, incluso correcciones al registro y cambios de estado, como lo sería un cambio de otorgamiento.

Impuestos de transferencia

El impuesto de transferencia, que a menudo se conoce como impuesto de transferencia de bienes inmuebles, es un impuesto que cobra la oficina de registro del condado cada vez que se traspa un interés de bienes raíces. Se paga al momento del registro y se procesa mediante el uso del precio de venta real. Se cobra una cantidad de \$500 o \$1000 del precio de venta, la cual legisla el estado o el condado. Si bien es algo común que el vendedor pague ese impuesto, en algunos lugares se acostumbra que el comprador y el vendedor se repartan el gasto.

Muchas ciudades han establecido un impuesto adicional dentro de sus jurisdicciones. En algunos condados, esos impuestos los cobra la oficina de registro del condado junto con el impuesto de transferencia del condado; no obstante en otros lugares se envía un cheque por correo a la ciudad. Su agente de depósito en garantía está al tanto de los impuestos que se tienen que pagar y se encarga de coordinar el pago por la cantidad correspondiente.

Impuestos de propiedad

Véase un ejemplo del calendario de pagos de impuestos en la siguiente página.

Los propietarios de casas pagan impuestos de propiedad a su departamento de evaluación, cobro o franquicia correspondiente en cada condado. Un cambio en la propiedad o el hecho de levantar nuevas construcciones podría ocasionar un cargo en el valor tasado de la propiedad y resultar en la emisión de una factura de impuestos de propiedad adicional. Los pagos están establecidos en fechas designadas previamente y se vuelven pagos en mora si no se pagan. Se evalúan las sanciones por los pagos de impuestos en mora. El año fiscal varía en cada estado.

Además de los impuestos estándar de propiedad, muchas jurisdicciones también contienen distritos de evaluación especiales, que pueden estar formados como infraestructuras de financiamiento. Es posible que los bonos hayan sido vendidos para financiar la infraestructura y el último propietario continúa haciendo pagos al monto principal y a los intereses del bono. Las emisiones de bonos varían en tamaño y término. Otros distritos especiales de la ciudad y el condado pueden evaluarse para una variedad de propósitos, inclusive el alumbrado público y las señales de tráfico, el mantenimiento de las calles, ciertos propósitos educativos, etc.



Fechas de pago de los impuestos de propiedad inmobiliaria en California

ENERO 1 Día de la evaluación (fecha de gravamen)	Los impuestos se vuelven un gravamen a las 12:01 a.m. Aún no es pagadero para el año fiscal que comienza el 1 de julio. De aquí en adelante, la evidencia del título de propiedad debe mostrar los impuestos como un gravamen para el siguiente año fiscal.
ABRIL 15 Último día para solicitar la exención del 100% para veteranos o propietarios.	Para tener derecho a las exenciones correspondientes usted debe poseer y habitar la propiedad a más tardar el 1 de marzo.
JULIO 1 Inicio del año fiscal actual	
NOVIEMBRE 1 Primer pago	(Primer pago - julio 1 a diciembre 13)
DICIEMBRE 1 Último día para solicitar la exención del 80% para veteranos o propietarios	
DICIEMBRE 10 El primer pago se vuelve moratorio a las 5 p.m.	Sanción del 10% adicional a los impuestos debidos. Si el 10 de diciembre cae en un fin de semana o en un día festivo, los impuestos no caen en mora hasta las 5 p.m. del siguiente día laboral.
ENERO 1 Fecha de evaluación (fecha del gravamen)	
FEBRERO 1 Segundo pago	(Segundo pago - enero 1 a junio 30)
ABRIL 10 El segundo pago se vuelve moratorio a las 5 p.m.	Se añade una sanción del 10% más gastos administrativos. Si el 10 de abril cae en un fin de semana o en una festividad, los impuestos no caen en mora hasta las 5 p.m. del siguiente día laboral.
JUNIO 30 El impuesto de propiedad podría caer en incumplimiento	Si usted no efectúa uno o ambos pagos a las 5 p.m., el impuesto de propiedad cae en incumplimiento y se acumularán cobros y sanciones adicionales. Si el 30 de junio cae en fin de semana o en día festivo, los impuestos deben pagarse antes de las 5 p.m. del día laboral anterior.

Recordatorio: la propiedad podría venderse en una subasta pública después de 5 años de pagos incumplidos.

Cómo se determinan los pagos del impuesto de propiedad

Los impuestos de propiedad son regidos por la ley del estado de California y los cobra el municipio. El asesor del condado debe primero determinar el valor de la propiedad para señalar el monto del impuesto de propiedad.

Generalmente, el valor determinado es el efectivo o valor de mercado en el momento de la compra. Este valor no se incrementa más del 2% por año hasta que la propiedad se vende o se completa una nueva construcción.

El auditor o contralor aplica las tasas de impuestos correspondientes que incluyen una imposición fiscal general, los impuestos locales especiales, y cualquier evaluación directa de la ciudad o del distrito. El cobrador de impuestos prepara las facturas de impuestos con base en los cálculos hechos por el Auditor-Contralor, distribuye las facturas y después cobra los impuestos.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Glosario de términos

El siguiente es un glosario de términos que se emplean comúnmente en las transacciones de depósitos en garantía. Para recibir una explicación detallada del significado de estos términos, tenga a bien consultar a un abogado o un profesional de bienes raíces. Para ver otros términos y definiciones, visítenos en línea en el sitio www.FNTIC.com.

Agente de bienes raíces: Persona que tiene licencia del estado para representar a partes en el traspaso de un propiedad.

Agente de venta: Agente que se pone de acuerdo con el dueño de la propiedad para vender la propiedad en cuestión y anunciarla en diferentes medios.

Agente del comprador: Agente que sirve de representante del comprador a fin de determinar una propiedad y negociar la compra a nombre de él.

Alquiler conjunto: Propiedad igualitaria de una propiedad que tienen dos o más personas. Tras la muerte de una de ellas, los sobrevivientes toman los intereses del fallecido sobre la propiedad.

Amortización negativa: Se presenta cada vez que sus pagos mensuales no son lo suficientemente grandes para pagar todos los intereses del préstamo. Este interés no pagado se añade al saldo sin liquidar del préstamo. El riesgo de la amortización negativa es que el comprador de la vivienda termina debiendo más de la cantidad original del préstamo.

Amortización: Reducción del saldo principal de una deuda en pagos regulares y periódicos.

Asociación de Hipotecas Nacional Federal (FNMA): También conocida como "Fannie Mae". Corporación del gobierno de los EE. UU., que se encarga de la venta de las primeras hipotecas para el mercado secundario.

Asunción de la hipoteca: Obligación que asume un nuevo comprador de una propiedad de pagar una nota existente asegurada por una hipoteca.

Beneficiario: El que recibe los beneficios de una escritura fiduciaria. Por lo general es la entidad crediticia.

Capital: La diferencia entre el valor real del mercado de una propiedad y la deuda pendiente, también se conoce como el interés del propietario. El valor que un propietario tiene en bienes inmuebles y encima de la obligación respecto a la propiedad.

Caps: Protecciones del consumidor que limitan la cantidad de la tasa de interés sobre una hipoteca de tasa ajustable que pueda cambiar en cada ajuste o a lo largo del período de vigencia de un préstamo.

Certificado de valor razonable (CRV): Valoración que emite la Administración de Veteranos que muestra el valor actual de la propiedad en el mercado.

Cierre (también se le dice "arreglo"): Finalización de la transferencia de bienes inmuebles, donde el título de propiedad pasa del vendedor al comprador, o se emite una retención de derechos de hipoteca para asegurar la deuda.

Condiciones, convenios y restricciones (CC&R): Documento con el que se controla el uso, los requerimientos y las restricciones de una propiedad.

Condominio: Forma de desarrollo de bienes raíces que consiste en unidades separadas y de aspectos de propiedad conjunta en un proyecto de varias unidades.

Contrato de compra: Contrato que celebran el comprador y el vendedor para la compra de una propiedad determinada.

Cuenta de fideicomiso: Cuenta separada, aparte y físicamente segregada de la del agente y en la cual se pide a éste por ley que deposite todo el dinero recibido de los clientes.

Depósito de dinero de garantía (EMD): Depósito de dinero que hace el comprador de bienes inmobiliarios como evidencia de que lo hace de buena fe.

Descripción legal: Descripción del terreno con base en estudios del gobierno mediante los cuales se señalan los límites exactos de todas la parcela de terreno, los cuales reconoce la ley.

Enmiendas: Cambios que se hacen en cualquier parte del contrato sin cambiar la esencia general del original.

Escritura de cuota simple: La propiedad absoluta de una parcela de terreno. El más alto grado de propiedad que un persona puede llegar a tener en bienes inmobiliarios, lo cual otorga al propietario propiedad no calificada y el poder pleno de disponer de ellos.

Escritura de renuncia: Escritura mediante la cual se traspasa el título, el interés o reclamos por parte del otorgante. La escritura de renuncia no contiene ninguna garantía de intereses ni títulos válidos por parte del otorgante.

Escritura: Documento escrito, el cual si se realiza y se entrega debidamente, traspasa el título de propiedad.

Fideicomisario: Tercero neutral en la escritura de fideicomiso con poderes limitados. En cuanto el préstamo queda saldado, la propiedad se vuelve a traspasar por parte del fideicomisario a la persona o personas que legalmente tengan derecho sobre la propiedad, o bien, si se encuentra morosa, la propiedad será traspasada de conformidad con procedimientos de embargo no judiciales, al mejor postor en una venta pública.

Fideicomitente: El prestatario, el propietario y el garante de la propiedad transmitida por una escritura de fideicomiso.



Fidelity National Title®

Guía para el comprador y el vendedor sobre el título de propiedad y el depósito en garantía

Glosario, continuación.

Garantía: En un sentido amplio, contrato o compromiso que asume el vendedor de ser responsable de pérdidas actuales o futuras del comprador, las cuales sean ocasionadas por deficiencias o defectos en la calidad, las condiciones o la cantidad del objeto a venderse. En un sentido más estricto, la provisión o provisiones en una escritura, contrato u otro instrumento otorgando o transfiriendo un estado o interés de bienes raíces con apego al cual el vendedor es responsable ante el comprador de cualquier efecto o gravamen en un título.

Gravamen: Reclamo de un trozo de propiedad por el pago o la satisfacción de una deuda u obligación.

Hipoteca convencional: Hipoteca que garantiza un préstamo hecho por inversores sin financiamiento gubernamental (a saber, un préstamo que no está asegurado por FHA ni garantizado por VA).

Hipoteca de tasa ajustable (ARM): Hipoteca en la que la tasa de interés se ajusta de forma periódica de conformidad con un indicador de mercado, a fin de que coincida más con las tasas actuales. También se conoce como hipoteca de tasa renegociable, hipoteca de tasa variable o hipoteca de tasa graduada.

Hipoteca: Otorgamiento condicionado de una propiedad a un acreedor como seguridad del pago de una deuda.

Poder notarial: Documento redactado en el cual una persona otorga autoridad a un agente especificado.

Préstamo de la Administración de la Vivienda para Agricultores (FMHA): Préstamo que asegura el gobierno federal y que es semejante al préstamo FHA, solo que normalmente es para casos de propiedades residenciales que se encuentran en zonas rurales.

Préstamo de la Administración de Veteranos (VA): Préstamo que otorgan bancos, ahorros y préstamos u otros prestatarios, a veteranos para una vivienda, los cuales están garantizados por la Administración de Veteranos, lo cual permite a éstos comprar una vivienda con un pago inicial pequeño o sin efectuar uno.

Préstamo de la Administración Federal de la Vivienda (FHA): Préstamo que asegura la Administración Federal de la Vivienda y el cual está abierto a todas las personas que reúnan los requisitos para comprar una vivienda.

Principal, interés, impuestos y seguro (PITI): También se conocen como gastos mensuales de vivienda. Se trata de la combinación de capital, intereses, impuestos y seguro para un pago total.

Propiedad personal: Toda propiedad que no sea real, a saber, dinero, cuentas de ahorros, aparatos electrodomésticos, coches, botes, etc.

Proporción préstamo a valor: Relación que existe entre la cantidad del préstamo de la hipoteca y el valor de la valoración de la propiedad, el cual se expresa como porcentaje.

Punto de descuento: Cargo adicional que hace la entidad crediticia al momento en que se toma el préstamo. Los puntos se miden como un porcentaje del préstamo, y cada uno equivale al uno por ciento.

Puntos (también se les llama puntos de "comisión o descuento"): Cada punto equivale al 1% de la cantidad del préstamo (por ejemplo: dos puntos de una hipoteca de \$100,000 costarían \$2000).

Realtor®: Agente de bienes raíces o asociado con una membresía vigente de una asociación local de bienes raíces afiliada a la National Association of Realtors®. Cada Realtor es un agente de bienes raíces, pero no todos los agentes de bienes raíces necesariamente se consideran Realtor®.

Registro: Presentación de documentos de bienes inmuebles ante la oficina de registros del condado, los cuales pasan a ser registros públicos.

Seguro Privado de Hipoteca (PMI, por sus siglas en inglés): en caso de que el comprador no cuente con el dinero del pago inicial del 20 %, la entidad crediticia aceptará un pago inicial menor (en algunos casos de hasta el 3 %). Sin embargo, con préstamos con pagos iniciales más reducidos, usualmente se requiere que el prestatario contrate un seguro privado de hipoteca. El seguro de hipoteca privado normalmente requiere un pago de prima inicial y podría requerir una cuota adicional mensual, según la estructura del préstamo.

Servicios de listas múltiples: Base de datos de propiedades que están a la venta por medio de Realtors® que son miembros de su Association of Realtors® local.

Servidumbre: Un derecho de no posesión de usar todo un terreno o parte de él, del cual sea dueña otra persona para un fin en particular.

Subdivisión: Terreno estudiado y dividido en lotes para fines de venta.

Tasa de porcentaje anual (APR): Tasa de interés que refleja el costo de una hipoteca a una tasa anual. Es probable que esa tasa sea mayor que la tasa de la nota mencionada o la tasa anunciada de la hipoteca, debido a que se toma en consideración el punto de cuenta y otros costos de crédito. La APR permite que los propietarios de viviendas comparen diferentes tipos de hipotecas con base en el costo anual de cada préstamo.

Tenencia en común: Propiedad no dividida cuyos dueños son dos o más personas, sin derecho de supervivencia; los intereses no tiene que ser iguales.

Ventas comparables: En inglés es común que se les diga "comps". Ventas de otras propiedades que tienen características similares a la propiedad en cuestión. Normalmente se usa para la preparación de una valoración.



Fidelity National Title[®]

Confianza en todas partes,
todos los días.