Guía sobre títulos de propiedad y depósitos en garantía para compradores y vendedores en California

Presentado exclusivamente por

Chicago Title

Introducción a Chicago Title

En Chicago Title nos sentimos orgullosos de poder proporcionar esta útil guía para entender el proceso de depósitos en garantía y títulos de propiedad inherente a la compra y venta de una vivienda en California.

Con más de 160 años de trayectoria en la industria de títulos de propiedad, Chicago Title y nuestra familia de compañías de títulos de propiedad FNF le ofrecen la solidez financiera y la experiencia necesarias para que pueda cerrar su transacción con confianza y tranquilidad.

Este manual fue preparado para que usted tenga una perspectiva del proceso general que forma parte de la compra/venta de una vivienda y explica los diversos roles que desempeñamos para ayudarlo a cerrar su transacción.

Esperamos que esta información sea beneficiosa para hacer de su transacción una experiencia positiva y sin complicaciones.

Chicago Title

Índice

INTRODUCCIÓN A CHICAGO TITLE

La “proposición de valor” del seguro de título de propiedad: 10 razones. 4
Hoja de contacto para las partes involucradas en la transacción 5

SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD

¿Qué es un título de propiedad? Preguntas frecuentes. 6
Por qué necesita seguro de título de propiedad: 21 razones. 8
Proceso de búsqueda de título de propiedad – Organigrama 9
Comparación de pólizas de títulos de propiedad 10
Cuadro comparativo de pólizas de títulos para propietarios 11
Póliza de seguro de título para propietarios 12
“Póliza para inversores” – Un resguardo provisional. 15
¿Qué es el informe preliminar de título de propiedad? 16
Declaración de información – ¿Por qué es necesaria? 17
Cuadro de concesión – Maneras más comunes de tener un título de propiedad 18

DEPÓSITO EN GARANTÍA

Preguntas frecuentes sobre depósitos en garantía 19
El proceso de depósito en garantía. 20
Descripción del depósito en garantía 21
Apertura de un depósito en garantía. 22
Señales de alarma en el proceso de depósito en garantía/título de propiedad 22
Depósito en garantía de una venta al descubierto 25

CIERRE DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA

Otras partes de una transacción de depósito en garantía 26
Informes de divulgación. 28
Proceso de un préstamo 29
Preguntas frecuentes sobre préstamos 30
“Seguro hipotecario privado” (PMI) 31
¿Qué es una liquidación? – Términos de una liquidación 32
Impuestos 33
Fechas de pago del impuesto sobre los bienes raíces. 36
Costos de cierre y quién los paga. 37

TÉRMINOS

Glosario de términos 38

Chicago Title

La “proposición de valor” del seguro de título de propiedad: 10 razones

Por qué el seguro de título de propiedad es importante y bien vale su precio

Una proposición de valor es un valor único que un producto o servicio proporciona a un cliente. Describe los beneficios que brinda el producto. Responde a la pregunta: ¿Por qué esto vale lo que cuesta?

1. El seguro de título de propiedad protege los intereses de los propietarios y los prestadores hipotecarios contra reclamos de título legítimos o falsos efectuados por propietarios o tenedores de embargos. Asegura el título de propiedad en relación con la inversión, desbloqueando el potencial que tiene como activo financiero para el propietario.

2. En Chicago Title tenemos acceso a, reunimos, analizamos y distribuimos información sobre títulos de propiedad, y también nos encargamos de los depósitos en garantía y las operaciones de cierre.

3. En más de un tercio de las transacciones de bienes raíces residenciales se descubren problemas con títulos de propiedad. Estos “defectos” deben resolverse antes del cierre. Los problemas más comunes son embargos existentes, hipotecas impagas y errores en los nombres, las direcciones o las descripciones legales que figuran en los registros.

4. La póliza de seguro de título del propietario de una vivienda lo protege durante todo el tiempo que este tenga un interés en la propiedad, y la prima se paga por única vez durante el cierre.

5. El seguro de título de propiedad es diferente de otras formas de seguro porque brinda seguro contra eventos que ocurrieron antes de la emisión de la póliza, a diferencia de la cobertura contra eventos futuros proporcionada por el seguro de salud, de propiedad o de vida. El seguro de título es un seguro de prevención de pérdidas.

6. Chicago Title realiza una investigación exhaustiva de los registros existentes para identificar todos los defectos posibles y resolverlos antes de emitir una póliza. Realizamos un trabajo inicial intensivo y extensivo para minimizar los reclamos. Cuanto mejor lo hagamos, menor será nuestro índice de reclamos y más seguro será su nivel de protección.

7. La investigación de títulos de propiedad demanda mucha mano de obra, ya que sólo un pequeño porcentaje de los registros públicos está computarizado. La industria invierte una importante cantidad de tiempo y gastos en reunir y evaluar registros de títulos de propiedad. Como resultado de esto, la experiencia de la industria en reclamos es baja comparada con otras líneas de seguro.

8. El gran volumen de reservas destinadas a reclamos que posee Chicago Title le brinda una seguridad y una tranquilidad incuestionables al saber que su póliza está respaldada por un líder en la industria de seguro de títulos de propiedad.

9. Dólar por dólar, el seguro de título de propiedad es la mejor inversión que puede hacer para proteger su interés en uno de los más valiosos bienes que posee: su vivienda.

10. Para obtener el mejor valor, elija a Chicago Title para todas sus necesidades de títulos de propiedad y depósitos en garantía. Elíjanos en su próxima transacción y verá por qué valemos nuestro precio.

El seguro de título de propiedad asegura el título de una inversión en bienes raíces, desbloqueando el potencial que posee como activo financiero para el propietario. Como tal, el seguro de título desempeña un rol esencial en la confianza que reside en el centro mismo del mercado de bienes raíces y la economía de nuestra nación.

Contactos importantes para su transacción

Agente de bienes raíces

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Título de propiedad / Depósito en garantía

Nombre: _____

Compañía: Chicago Title Company

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Contacto

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Contacto

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Contacto

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

Contacto

Nombre: _____

Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad/Estado/Código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Correo electrónico: _____

¿Qué es un título de propiedad? Preguntas frecuentes

¿Qué es el seguro de título de propiedad?

La compra de una vivienda generalmente es la mayor inversión que las personas realizarán en su vida; por lo tanto, es necesario destacar la importancia de proteger esta inversión. El seguro de título de propiedad es una protección que garantiza que los derechos e intereses de la propiedad son los esperados, que el traspaso de titularidad se realizará sin inconvenientes, y que el nuevo propietario recibirá protección contra futuros reclamos contra la propiedad. Es la manera más eficaz, más aceptada y menos costosa de proteger los derechos de propiedad sobre una vivienda.

Como la tierra perdura por generaciones, muchas personas pueden adquirir derechos y efectuar reclamos sobre una propiedad particular. Los derechos del actual propietario —que a menudo incluyen a la familia y sus herederos— pueden ser intrincados. Puede haber otras partes (como agencias gubernamentales, compañías de servicios públicos, prestadores hipotecarios o contratistas privados) que también tienen "derechos" sobre la propiedad. Estos intereses limitan el "título de propiedad" de cualquier comprador.

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

Si las compañías de seguro de títulos de propiedad trabajan para eliminar los riesgos y evitar las pérdidas provocadas por defectos en el título antes del cierre, ¿por qué necesita una póliza de seguro de título? El título de la propiedad podría verse seriamente amenazado o perderse por completo por riesgos que se consideran ocultos—cuestiones, derechos o reclamos que no figuran en los registros públicos y, por lo tanto, no son descubiertos durante la búsqueda y el examen de estos registros públicos. Algunos ejemplos de "riesgos ocultos" que podrían constituir una base para un reclamo una vez que se ha adquirido la propiedad son falsificaciones, incompetencia o incapacidad de las partes, suplantación fraudulenta y errores desconocidos en los registros.

El seguro de título de propiedad no es sólo para el propietario de una vivienda. Los subdivisores lo necesitan cuando planifican un nuevo conjunto de viviendas o un centro comercial. Los abogados lo utilizan para los clientes que realizan inversiones en centros comerciales, hoteles, edificios de oficinas y muchos otros proyectos. Los constructores lo necesitan para que sus prestadores les otorguen préstamos para la construcción. Todos quieren estar tranquilos cuando invierten dinero que tanto les ha costado ganar. La compañía de seguro de títulos de propiedad ayuda a proteger estas inversiones importantes, independientemente de lo grandes o pequeñas que sean, con su propia reputación y solidez financiera.

¿Por qué el prestador hipotecario necesita una póliza sobre mi propiedad?

Para el prestador hipotecario, una póliza de título de propiedad es una garantía de que posee un embargo (préstamo o escritura fiduciaria) válido y ejecutable asegurado por la propiedad, de que ninguna otra persona excepto las que figuran en la póliza tiene una reclamo (o un préstamo, etc.) anterior, y de que la parte a quien extiende el préstamo es, en efecto, dueña de la propiedad que se utiliza como garantía para el préstamo. Esta protección permanece en efecto mientras el préstamo esté impago.

La existencia de una póliza de título de propiedad para un prestador hipotecario alienta a bancos, asociaciones de ahorro y préstamo, bancos comerciales, compañías de seguro de vida, etc. a otorgar préstamos. Debido a que están prestando el dinero de otras personas (ahorros o fondos de titulares de pólizas), deben preocuparse por la seguridad en caso de que el prestatario no efectúe sus pagos. La compañía de títulos de propiedad asegura que el título de la propiedad pueda cotizar en el mercado en caso de una ejecución hipotecaria y la garantía está respaldada por la integridad y la solvencia de la compañía de títulos de propiedad. Por supuesto, esto beneficia a todos—desde el propietario de una vivienda hasta el propietario de una torre de apartamentos.

¿Qué es una búsqueda de título de propiedad?

Antes de emitir una póliza de seguro de título de propiedad, la compañía debe revisar los numerosos registros públicos relacionados con la propiedad que se vende o se financia. El propósito de esta búsqueda es identificar y solucionar todos los problemas antes de que el nuevo propietario tenga el título de propiedad o que el prestador hipotecario otorgue el préstamo.

Nuestra investigación nos ayuda a determinar si existe algún derecho o reclamo que pueda afectar al título de propiedad, como impuestos impagos, hipotecas sin saldar, juicios, gravámenes impositivos contra los propietarios actuales o anteriores, servidumbre, restricciones y acciones judiciales. Estos defectos, embargos y gravámenes registrados se notifican en un "informe preliminar" a las partes aplicables. Una vez notificadas, estas cuestiones pueden ser aceptadas, resueltas o canceladas antes del cierre de la transacción. Además, usted está protegido contra cualquier defecto registrado, embargo o gravamen que no le notifiquen sobre el título de propiedad y que estén cubiertos por la póliza particular emitida en la transacción.

¿Qué tipos de pólizas existen?

La póliza de seguro de título de propiedad que se emite una vez completada su transacción brinda protección contra errores y otros reclamos. En este momento, se emiten habitualmente dos tipos de póliza: una "póliza para propietarios" que cubre al comprador de la vivienda por el monto completo pagado por la propiedad, y una "póliza para prestadores", que cubre a la institución crediticia durante la vigencia del préstamo. Si se compran al mismo tiempo, se obtiene un descuento importante en el costo combinado de las dos pólizas. A diferencia de otras formas de seguro, la póliza de seguro de título de propiedad requiere únicamente una prima moderada por una póliza para brindarle protección a usted o a sus herederos durante el tiempo que posea la propiedad. No hay prima de renovación ni fecha de vencimiento.

¿Cuál es la diferencia entre el seguro de título de propiedad y otros tipos de seguro?

Con otros tipos de seguro contra accidentes, como seguro del automóvil, de la vivienda, de salud y de vida, una persona piensa en el seguro en términos de pérdida futura por algún acontecimiento futuro. Por ejemplo, una parte obtiene seguro del automóvil para pagar pérdidas futuras que pueden ser ocasionadas por un "raspón" o por el robo del automóvil en el futuro. El seguro de título de propiedad es una forma única de seguro que brinda cobertura contra futuros reclamos o pérdidas por defectos ocasionados por un evento pasado (esto es, eventos anteriores a la adquisición de la propiedad).

Otra diferencia es que la mayoría de los otros tipos de seguro cobran cargos constantes (primas) para la continuidad de la cobertura. Con el seguro de título de propiedad, la prima original es el único costo siempre que el propietario o sus herederos posean la propiedad. No hay pagos anuales para mantener vigente la póliza de seguro de título para propietarios. Mientras algunas personas se niegan a pagar otro "cargo por cierre", el seguro de título de propiedad es bastante razonable, teniendo en cuenta que la póliza podría durar toda la vida.

¿De qué manera el seguro de título de propiedad brinda protección contra reclamos?

Si se presenta un reclamo contra el propietario o el prestador, la compañía de seguro de títulos de propiedad protege al asegurado del siguiente modo:

(1) defiende el título de propiedad, en la corte si fuera necesario, sin costo para el propietario/prestador, y

(2) asume el costo de la resolución del caso, si se comprueba que es válido, para proteger su título de propiedad y mantener la posesión de la propiedad.

Cada póliza es un contrato de "indemnidad". Acuerda asumir la responsabilidad de defensa legal del título de propiedad por cualquier defecto cubierto por los términos de la póliza y otorgar un reembolso por las pérdidas financieras reales hasta los límites de la póliza.

Por qué necesita seguro de título de propiedad – 21 razones

Esperamos que nunca reciba un reclamo de título de propiedad

La propiedad de una vivienda viene acompañada de la necesidad de proteger la propiedad contra el pasado, y también contra el futuro. Los sucesivos propietarios traen la posibilidad de recusaciones al título de la propiedad. El seguro de título de propiedad protege al titular de una póliza contra recusaciones a la propiedad legítima de bienes raíces, recusaciones que surgen de circunstancias relacionadas con derechos de propiedad pasados.

A continuación presentamos 21 razones para tener seguro de título de propiedad:

- Un incendio destruye únicamente la vivienda y las mejoras. El suelo queda intacto. Un título de propiedad incorrecto puede llevarse no sólo la vivienda, sino también el terreno sobre el que está construida. El seguro de título de propiedad lo protege (según se especifica en la póliza) contra este tipo de pérdida.
- Una escritura o una hipoteca en la cadena del título de propiedad puede ser falsa.
- Una escritura o una hipoteca puede haber sido firmada por un menor de edad.
- Una escritura o una hipoteca puede haber sido hecha por una persona incapacitada o de otro modo incompetente.
- Una escritura o una hipoteca puede haber sido hecha bajo un poder de notario después de terminado su mandato y, por ende, no sería válida.
- Una escritura o una hipoteca puede haber sido hecha por una persona que no es el propietario, pero que tiene el mismo nombre que él.
- El testador de un testamento puede haber tenido un hijo después de la ejecución del testamento, hecho que daría derecho al hijo a reclamar su parte de la propiedad.
- Una escritura o una hipoteca puede haber sido obtenida mediante fraude o coacción.
- El título de propiedad transferido por un heredero puede estar sujeto a un gravamen impositivo federal sobre bienes raíces.
- Un heredero u otra persona que se presume fallecida puede aparecer y recuperar la propiedad o un interés en ella.
- Un juicio o embargo del cual depende el título de propiedad puede ser inválido o anulable a cuenta de algún defecto en el proceso judicial.
- El seguro de título de propiedad cubre los honorarios de abogados y los costos judiciales.
- El seguro de título de propiedad ayuda a agilizar las negociaciones cuando usted está listo para vender u obtener un préstamo.
- Una escritura o una hipoteca puede ser anulable porque fue firmada mientras el otorgante estaba en bancarrota.
- Puede haber un defecto en el registro de un documento del que depende su título de propiedad.
- Constantemente surgen reclamos relacionados con el estado civil y la validez de los divorcios. Únicamente el seguro de título de propiedad brinda protección contra reclamos efectuados por cónyuges no existentes o divorciados.
- Muchos abogados, al dar una opinión sobre un título de propiedad, protegen a sus clientes y también se protegen ellos mismos mediante la obtención de seguro de título de propiedad.
- Al asegurar el título de propiedad, puede eliminar demoras y detalles técnicos cuando transfiere el título a otra persona.
- El seguro de título de propiedad le reembolsa el monto de sus pérdidas cubiertas.
- Cada póliza de seguro de título de propiedad que emitimos se paga en su totalidad con la primera prima durante el tiempo que usted o sus herederos posean la propiedad.
- En los últimos 24 años, los reclamos han aumentado drásticamente.

Proceso de búsqueda de títulos de propiedad

El agente encargado de depósitos en garantía abre una orden de título de propiedad en Chicago Title

Servicio al Cliente verifica los aspectos legales y la concesión

La orden de título de propiedad se envía a Búsqueda

Se imprimen las compras y ventas de propiedades en cadena y el índice general de vendedores y compradores que figuran en registros informáticos

El encargado de búsqueda reúne documentos de compras y ventas en cadena y el índice general y obtiene información impositiva

Se envía el paquete de búsqueda al examinador para revisión y examen de cada documento, a fin de completar y elaborar el informe preliminar del título

Se elabora el informe preliminar del título

El informe preliminar se envía por correo electrónico o se entrega a prestadores hipotecarios y agentes de depósitos en garantía

Se entregan nuevos documentos/demandas, instrucciones del prestador hipotecario y declaración de información al agente de títulos de propiedad

El encargado de títulos de propiedad elabora un resumen de los documentos y las instrucciones del prestador

El encargado de depósitos en garantía autoriza el registro

Se LIQUIDAN los documentos registrados y los gravámenes del registro

Se emite la póliza del título de propiedad

Su propiedad ahora está protegida por el principal proveedor de seguro de títulos de propiedad, Chicago Title

Chicago Title

Comparación de pólizas de títulos de propiedad

PUNTOS 1–8 = CLTA

1. Otra persona tiene un interés en su título de propiedad.
2. Un documento no está correctamente firmado.
3. Falsificación y fraude.
4. Registro incorrecto de cualquier documento.
5. Convenios restrictivos.
6. Hay un embargo sobre su título de propiedad porque existe:
   a) una escritura fiduciaria.
   b) un juicio, impuesto o gravamen especial.
   c) un cargo de la Asociación de Propietarios de Vivienda (HOA, por su sigla en inglés).
7. El título de propiedad no es comercializable.
8. No hay derecho de acceso desde y hacia el terreno.

PUNTOS 1–16 = ALTA-R

9. Protección contra embargos de un constructor.
10. Retiro forzado de estructura debido a que:
    a) se extiende sobre otro terreno o sobre una servidumbre.
    b) infringe una restricción del Anexo B de la póliza.
    c) infringe una ley de zonificación existente.
11. No se puede usar el terreno para una vivienda unifamiliar (SFD, por su sigla en inglés) debido a zonificación o restricciones.
12 Embargo de la HOA no registrado.
13. Servidumbre no registrada.
14. Otros tienen derechos resultantes de arrendamientos, contratos u opciones.
15. Paga alquiler por residencia sustituta.
16. Protección contra inflación.

PUNTOS 1–41 = PÓLIZA COMPLETA PARA PROPIETARIOS (VEA LA PÁGINA 12 PARA OBTENER INFORMACIÓN VARIA)

17. Infracción del permiso de construcción – retiro forzado.*
18. Infracción de la Ley de Mapa de Subdivisión *(Subdivision Map Act)*.*
19. Infracción de la zonificación – invasión forzada.*
20. Invasión de una pared o cerco divisorio.*
21. Infracción de convenios restrictivos.
22. Defecto en el título de propiedad posterior a la póliza.
23. Derechos de arrendamiento o contrato posteriores a la póliza.
24. Falsificación posterior a la póliza.
25. Servidumbre posterior a la póliza.
26. Limitación del uso del terreno posterior a la póliza.
27. Daño por extracción de minerales o agua posterior a la póliza.
28. Cobertura de fideicomiso activo posterior a la póliza.
29. Invasión de un vecino que no es una pared o un cerco posterior a la póliza.
30. Acceso mejorado – vehicular y peatonal.
31. Daño a la estructura por el uso de servidumbre.
32. Aumento automático del 10% anual hasta el 150% posterior a la póliza.
33. Corrección de infracción de convenios existente posterior a la póliza.
34. Limitación de uso posterior a la póliza.
35. Servidumbre preceptiva posterior a la póliza.
36. La dirección es correcta.
37. El mapa no es consistente con la descripción legal.
38. Cobertura para cónyuge que se adquiere a través del divorcio.
39. Infracción de contratiempos de construcción.
40. Convenios discriminatorios.
41. Cobertura de seguro para siempre.

*Sujeto a deducible y responsabilidad máxima, que es inferior al monto de la póliza.

Cuadro comparativo de pólizas de títulos de propiedad

Protéjase – y proteja a su cliente con

Chicago Title

PÓLIZA PARA PROPIETARIOS DE LA ALTA

CLTA

1. Otra persona tiene un interés en su título de propiedad.
2. Un documento no está correctamente firmado.
3. Falsificación, fraude y coacción.
4. Registro incorrecto de cualquier documento.
5. Convenios restrictivos.
6. Hay un embargo sobre su título de propiedad porque existe:
   a) una escritura fiduciaria.
   b) un juicio, impuesto o gravamen especial.
   c) un cargo de la Asociación de Propietarios de Vivienda.
7. El título de propiedad no es comercializable.
8. No hay derecho de acceso desde y hacia el terreno.

ALTA-R

9. Protección contra embargos de un constructor.
10. Retiro forzado de estructura debido a que:
    a) se extiende sobre otro terreno o sobre una servidumbre.
    b) infringe una restricción del Anexo B.
    c) infringe una ley de zonificación existente.
11. No se puede usar el terreno para una vivienda unifamiliar (SFD) debido a zonificación o restricciones.
12. Embargo de la Asociación de Propietarios de Vivienda no registrado.
13. Servidumbre no registrada.
14. Otros tienen derechos resultantes de arrendamientos, contratos u opciones.
15. Paga alquiler por residencia sustituta.
16. Protección contra inflación.

PÓLIZA COMPLETA PARA PROPIETARIOS

17. *Infracción del permiso de construcción – retiro forzado.
18. *Infracción de la Ley de Mapa de Subdivisión *(Subdivision Map Act)*.
19. *Infracción de la zonificación – invasión forzada.
20. *Invasión de una pared o cerco divisorio.
21. Infracción de convenios restrictivos.
22. Defecto en el título de propiedad posterior a la póliza.
23. Derechos de arrendamiento o contrato posteriores a la póliza.
24. Falsificación posterior a la póliza.
25. Servidumbre posterior a la póliza.
26. Limitación del uso del terreno posterior a la póliza.
27. Daño por extracción de minerales o agua posterior a la póliza.
28. Cobertura de fideicomiso activo posterior a la póliza.
29. Invasión de un vecino que no es una pared o un cerco posterior a la póliza.
30. Acceso mejorado – vehicular y peatonal.
31. Daño a la estructura por el uso de servidumbre.
32. Aumento automático del valor hasta el 150% posterior a la póliza.
33. Corrección de infracción de convenios existente posterior a la póliza.
34. Limitación de uso posterior a la póliza.
35. Servidumbre preceptiva posterior a la póliza.
36. La dirección es correcta.
37. El mapa no es consistente con la descripción legal.
38. Cobertura para cónyuge que se adquiere a través del divorcio.
39. Infracción de contratiempos de construcción.
40. Convenios discriminatorios.
41. Cobertura de seguro para siempre.

Chicago Title emite automáticamente la cobertura más alta disponible

La cobertura es para residencias de 1 a 4 familias

Este cuadro sirve a los efectos de comparación y no es una explicación completa de la cobertura de la póliza. Las coberturas de pólizas están sujetas a los términos, las exclusiones, las excepciones y los deducibles que figuran en la póliza.

Chicago Title

*Sujeto a deducible y responsabilidad máxima, que es inferior al monto de la póliza.

Chicago Title © 2010, Rev. 9/2010

Los montos deducibles y los límites máximos en dólares que se muestran en el Anexo A son los siguientes:

Deducible de la póliza	**Límite máximo de responsabilidad de la póliza**
Riesgo cubierto 16: 1% del monto de la póliza que se muestra en el Anexo A o $2,500.00 (lo que sea inferior)	$10,000.00
Riesgo cubierto 18: 1% del monto de la póliza que se muestra en el Anexo A o $5,000.00 (lo que sea inferior)	$25,000.00
Riesgo cubierto 19: 1% del monto de la póliza que se muestra en el Anexo A o $5,000.00 (lo que sea inferior)	$25,000.00
Riesgo cubierto 21: 1% del monto de la póliza que se muestra en el Anexo A o $2,500.00 (lo que sea inferior)	$5,000.00

RPM47-ES

Póliza de seguro de título para propietarios

Cobertura para residencias de 1 a 4 familias

Lo mejor para los propietarios

Los propietarios de vivienda dependen de la solidez y la estabilidad de una compañía de seguro de títulos de propiedad acreditada que brinde respaldo a sus pólizas por muchos años. Estamos orgullosos de nuestros largos años de trayectoria durante los cuales proporcionamos a los propietarios los productos de títulos de propiedad y depósitos en garantía más innovadores de la industria. Los propietarios pueden estar tranquilos sabiendo que están asegurados por una de las principales compañías de seguro de títulos de propiedad de la industria. Y con la póliza para propietarios estará aun más tranquilo sabiendo que tiene la mejor póliza disponible.

Lo mejor para Realtors®

La cobertura superior de la póliza de seguro de títulos para propietarios, respaldada por la compañía de seguro de títulos de propiedad más sólida de la nación, también proporciona beneficios excepcionales a los agentes de bienes raíces.

- Reduce la exposición de los agentes de bienes raíces en una transacción en lo referente a determinadas cuestiones regulatorias.
- Aumenta la satisfacción y la confianza del cliente al brindar la mejor protección disponible.
- Ayuda a garantizar la capacidad del cliente de volver a vender la vivienda en el futuro sin problemas de título de propiedad potencialmente perjudiciales.
- Brinda tranquilidad al agente y al cliente en el mundo cada vez más complejo de los bienes raíces.

Informar a los clientes sobre el seguro de títulos de propiedad de calidad superior, como la póliza para propietarios, tiene un buen sentido comercial. Con una cobertura de título de propiedad superior emitida a través de una compañía de seguro de títulos de propiedad sólida y acreditada, los agentes y los clientes se benefician con dos niveles esenciales de protección.

Beneficios superiores con todo incluido con la póliza para propietarios

La póliza para propietarios incluye la siguiente cobertura básica:

- Suplantación falsa del verdadero propietario de la propiedad.
- Escrituras, descargos o testamentos falsos.
- Herederos no revelados o ausentes.
- Instrumentos ejecutados bajo un poder notarial inválido o vencido.
- Errores en el registro de documentos legales.
- Mala interpretación de testamentos.
- Escrituras hechas por menores de edad.
- Escrituras hechas por personas que supuestamente son solteras pero, de hecho, están casadas.
- Embargos por impuestos impagos al patrimonio, herencia, ingresos o donaciones.
- Fraude.

La póliza para propietarios también brinda estos beneficios adicionales

Protecciones anteriores y posteriores a la póliza
La cobertura de la póliza para propietarios protege a los propietarios contra reclamos que surjan antes y después de la fecha de la póliza. El propietario está cubierto si otra persona tiene un interés o reclama derechos que afectan al título de propiedad, o si el título está incorrecto o incompleto. La protección posterior a la póliza también incluye la cobertura contra falsificación, suplantación, servidumbre, limitaciones de uso e invasiones estructurales construidas por vecinos (excepto paredes o cercos divisorios) posteriores a la fecha de la póliza.

Cobertura de acceso extendida
La póliza para propietarios brinda a los propietarios una mayor protección para el derecho de acceso desde y hacia la propiedad. Las pólizas de títulos de propiedad tradicionales no definen el tipo de acceso que tiene un propietario a la propiedad, pero la póliza para propietarios asegura específicamente tanto el acceso peatonal como el acceso vehicular reales sobre la base de un derecho legal.

Infracción de convenios restrictivos
La póliza para propietarios protege a los propietarios contra la pérdida del título de propiedad debido a una infracción de un convenio restrictivo que ocurrió antes del título asegurado adquirido.

Infracción de permisos de construcción
La póliza para propietarios brinda protección al propietario si este está obligado a retirar o reparar una estructura existente (excepto paredes y cercos divisorios) debido a que fue construida sin un permiso de construcción emitido por la oficina de gobierno correspondiente. Esta cobertura está sujeta a montos deducibles y límites máximos de responsabilidad.

Infracción de las leyes de subdivisión
La póliza para propietarios protege a los propietarios si no pueden vender la propiedad u obtener un permiso de construcción debido a una infracción de una ley de subdivisión existente. Los propietarios también están protegidos si se ven obligados a corregir o retirar la infracción. Esta cobertura está sujeta a un deducible de la póliza y a límites máximos de responsabilidad.

Infracción de leyes de zonificación
La póliza para propietarios protege a los propietarios si deben retirar o reparar estructuras existentes debido a que infringen las leyes o regulaciones de zonificación existentes (sujeto a un deducible de la póliza y al límite máximo de responsabilidad). Los propietarios también están protegidos si no pueden usar el terreno para una residencia unifamiliar debido a la manera en que está zonificado el terreno.

Protección contra invasión
Brinda cobertura a los propietarios si se ven obligados a retirar una estructura existente porque invade el terreno de un vecino (la cobertura para invasiones de paredes o cercos divisorios está sujeta a un deducible de la póliza y al límite máximo de responsabilidad). Brinda cobertura a los propietarios cuando otra persona tiene un derecho legal, y lo cumple, de negarse a ejecutar un contrato para comprar el terreno del propietario, arrendarlo o tomar un préstamo hipotecario sobre el terreno debido a que las estructuras existentes de un vecino invaden el terreno.

Daño por derechos de agua y minerales
La póliza para propietarios brinda cobertura si las mejoras existentes de un propietario, incluidos jardines, arbustos y árboles son dañadas debido a que alguien ejercitó un derecho de usar la superficie del terreno para extraer minerales o agua.

Beneficios adicionales de la póliza para propietarios, Continuación...

Gravamen impositivo complementario
La póliza para propietarios protege a los propietarios si se presenta un gravamen impositivo complementario y se aplica a la propiedad debido a una nueva construcción o a un cambio de propiedad anterior a la fecha de la póliza.

Inconsistencias en el mapa
La póliza para propietarios brinda cobertura si el mapa adjunto a la póliza del propietario no muestra la ubicación correcta del terreno de acuerdo con los registros públicos.

Cobertura continua
La póliza para propietarios brinda cobertura a los propietarios para siempre, aunque ya no posean el título de propiedad. La póliza asegura a cualquier persona que hereda el título ante el fallecimiento del propietario y al cónyuge que recibe el título después de la disolución del matrimonio. La póliza para propietarios también permite a los propietarios transferir su vivienda en un fideicomiso después de la fecha de la póliza y recibir cobertura ininterrumpida sin costo adicional.

Protección con valor agregado
Las pólizas de títulos de propiedad tradicionales no aumentan su cobertura a medida que aumenta el valor de una vivienda. No sucede lo mismo con la póliza para propietarios. El monto de la póliza aumenta en forma automática un diez por ciento por año durante cinco años, hasta un 150% por encima del monto original de la póliza. Este aumento automático de la cobertura se incluye sin costo adicional.

Cómo ofrecer la cobertura de la póliza para propietarios
Esta información es una descripción general de las coberturas y protecciones que brinda la póliza. No debe interpretarse como una declaración completa de la cobertura o las disposiciones de la póliza. Esta póliza ha sido adoptada por la Asociación de Títulos de Propiedad de California *(California Land Title Association, CLTA)* y la Asociación Estadounidense de Títulos de Propiedad *(American Land Title Association, ALTA)*.

El representante de su compañía puede brindarle a usted y a sus clientes información sobre la cobertura de la póliza para propietarios en un lenguaje simple y fácil de entender. Su representante también está disponible para reunirse personalmente con sus clientes y explicarles la póliza para propietarios o cualquier otro de los productos de título de propiedad o depósito en garantía que ofrecemos. ¡Simplemente solicite información sobre la póliza para propietarios cuando abra un depósito en garantía! ¡Es así de fácil!

Condiciones, estipulaciones y más información
Llame a su representante local para obtener más información o detalles específicos sobre pólizas en relación con este y otros productos. La cobertura de la póliza para propietarios tiene deducibles, limitaciones de responsabilidad, excepciones y exclusiones que se aplican a algunos puntos de la cobertura.

Chicago Title

"Póliza para inversores" – Un resguardo provisional

Chicago Title puede hacerles ahorrar a sus inversores cientos de dólares

Ahorro del dinero de los inversores a corto plazo
Los inversores que planean vender sus propiedades en un corto período de tiempo deben considerar la póliza para inversores para obtener importantes ahorros en primas de seguro de títulos de propiedad.

La póliza para inversores no es en sí misma una póliza de seguro de título de propiedad, sino un resguardo provisional emitido sobre la propiedad. Sin embargo, cuando se emite, obliga a Chicago Title a emitir una póliza de seguro de título de propiedad en un plazo de dos años. El cargo es sólo el 10% del cargo básico de la póliza para la parte solicitante.

Cuando se registra la escritura de la compra final, la póliza para inversores se ejecuta y se emite una póliza de seguro de título de propiedad al comprador final. El único cargo adicional en ese momento sería un cargo de responsabilidad basado en la diferencia entre el precio de venta original y el precio de venta al comprador final.

Veamos un ejemplo, suponiendo que el vendedor paga el seguro del propietario a favor del comprador en ambos casos:

DATOS:
✔ La propiedad fue asegurada por última vez hace 4 1/2 años
✔ El Sr. A vende la propiedad al Sr. B por $500,000.00
✔ En menos de 2 años, el Sr. B la vende al Sr. C por $600,000.00

Sin una póliza para inversores:		***Con una póliza para inversores:***	
Precio de venta original:	$500,000.00	Precio de venta original:	$500,000.00
Cargo por título para el propietario:	$1,509.00	Cargo por título para el propietario:	$1,509.00
Se vende en 2 años:	$600,000.00	El comprador paga un 10% adicional	$150.90
Cargo por título para el propietario:	$1,683.00	Se vende en 2 años:	$600,000.00
		Cargo por título para el propietario:	$1,683.00
		Menos el cargo original:	$1,509.00
		Cargo de conversión de la póliza para inversores:	$174.00
El Sr. B paga $1,683.00 para volver a vender la propiedad		***El Sr. B paga $324.90 para volver a vender la propiedad ($150.90 + $174.00)***	

AHORRO DE $1,358.10

Si el comprador decide tener la propiedad durante más de 2 años, puede extender la póliza para inversores que ya está activa por otros 2 años por un 10% adicional ($150.90) si llama antes de que venza.

¿Qué es el informe preliminar de título de propiedad?

El informe preliminar de título de propiedad de Chicago Title es una oferta de emisión de una póliza de seguro de título de propiedad que cubre una propiedad o un interés particular en un terreno sujeto a excepciones establecidas.

Como estas excepciones pueden señalar problemas potenciales con una compra deseada, es importante que todas las partes revisen el informe una vez que lo reciban.

Un informe preliminar proporciona una lista de cuestiones que se mostrarán como excepciones de la cobertura en una póliza o en pólizas designadas de seguro de títulos de propiedad, si se emiten simultáneamente, que cubren una propiedad particular o un interés particular en un terreno. Está designado para brindar una respuesta preliminar a una solicitud de seguro de título de propiedad y tiene por objeto facilitar la emisión de la póliza o las pólizas designadas. Normalmente se elabora después de la solicitud (pedido) de esta(s) póliza(s) de seguro de títulos de propiedad en nombre de las partes principales de una transacción de bienes raíces.

En el informe preliminar se establece que se elabora únicamente para facilitar la emisión posterior de una póliza de seguro de título de propiedad y que la compañía de seguro no asume ninguna responsabilidad por errores en el informe. De este modo, cualquier reclamo que surja de un defecto en el título de propiedad debe hacerse de acuerdo con la póliza del título de propiedad, no según el informe preliminar.

Si no se contempla la emisión de una póliza de título de propiedad, no debe solicitarse un informe preliminar. En su lugar, debe considerarse el pedido de una condición de informe de título de propiedad u otro producto de título similar.

Una vez que se ha pedido una orden de título de propiedad, el personal técnico capacitado reúne en un paquete de búsqueda de títulos las cuestiones relativas a la cobertura de la póliza de título sobre la propiedad del sujeto. Este es el momento en el que se prepara el informe preliminar y se envía al cliente. El informe contiene información relevante que permite a las partes involucradas en la transacción conocer cuestiones que no estarán aseguradas por la compañía de títulos de propiedad. Este informe se emite antes de la póliza de título de propiedad, por eso recibe el nombre de informe preliminar.

Declaración de información – ¿Por qué es necesaria?

Según el Acuerdo de Compra de Propiedades Residenciales de California *(California Residential Purchase Agreement)* publicado el 28 de abril de 2010, todos los vendedores de una propiedad residencial deben presentar al titular de un depósito en garantía declaraciones de información completas dentro de los siete días posteriores a la aceptación del contrato.

Cómo entender las declaraciones de información

¿Qué hay en un nombre? Cuando una compañía de títulos de propiedad busca descubrir cuestiones que afectan al título de una propiedad, la respuesta es: "Bastante".

Una declaración de información proporciona a las compañías de títulos de propiedad la información que necesitan para distinguir a los compradores y vendedores de bienes raíces de otras personas con nombres similares. Después de identificar a los verdaderos compradores y vendedores, las compañías de títulos de propiedad pueden ignorar juicios, embargos u otras cuestiones de los registros públicos con nombres similares.

Para que comprenda mejor este tema delicado, la CLTA ha respondido algunas de las preguntas más frecuentes sobre las declaraciones de información.

¿Qué es una declaración de información?

Una declaración de información es un formulario que se solicita habitualmente al comprador, al vendedor y al prestatario en una transacción donde se intenta obtener seguro de título de propiedad. El formulario completado brinda a la compañía de títulos de propiedad la información necesaria para examinar los documentos de manera adecuada e ignorar las cuestiones que no afectan a la propiedad por asegurar, cuestiones que en realidad se aplican a alguna otra persona.

¿Cuál es el propósito una declaración de información?

Todos los días se registran documentos relacionados con bienes raíces - embargos, decretos judiciales y bancarrotas. Cada vez que una compañía de títulos de propiedad descubre un documento registrado en el que el nombre es el mismo que o similar al del comprador, vendedor o prestatario de una transacción de título de propiedad, la compañía debe preguntar: "¿Este documento afecta a las partes que vamos a asegurar?". Porque si así fuera, esto afecta al título de la propiedad y, por ende, se incluiría como una excepción de la cobertura bajo esta póliza de título de propiedad.

Una declaración de información correctamente completada permitirá a la compañía de títulos de propiedad diferenciar entre las partes que tienen el mismo nombre o nombres similares cuando se buscan documentos registrados por nombre. Esto protege a todas las partes involucradas y permite a la compañía de títulos de propiedad cumplir con sus obligaciones de manera competente sin demoras innecesarias.

Concesión: Maneras más comunes de tener un título de propiedad

	BIENES GANANCIALES	TENENCIA CONJUNTA	TENENCIA EN COMÚN	TENENCIA EN SOCIEDAD	TÍTULO DE PROPIEDAD EN FIDEICOMISO	BIENES GANANCIALES CON DERECHO DE SUPERVIVENCIA	PAREJAS DE HECHO REGISTRADAS
PARTES	Sólo esposo y esposa	Cualquier número de personas (pueden ser cónyuges o parejas de hecho registradas)	Cualquier número de personas (pueden ser cónyuges o parejas de hecho registradas)	Sólo socios (cualquier número)	Personas, grupos de personas o corporaciones, un fideicomiso activo	Sólo esposo y esposa	Sólo las parejas que están registradas en la Secretaría del Registro de Parejas de Hecho del Estado de California.
DIVISIÓN	Los intereses de titularidad y gerenciales son iguales (excepto que el control de negocios es únicamente del cónyuge gerencial)	El interés de titularidad debe ser igual	La titularidad se puede dividir en cualquier número de intereses iguales o desiguales	El interés de titularidad está relacionado con el interés de la sociedad	La titularidad es un interés de propiedad personal y se puede dividir en cualquier número de intereses	Los intereses de titularidad y gerenciales son iguales	Los intereses de titularidad y gerenciales son iguales (excepto que el control de negocios es únicamente del cónyuge gerencial)
TÍTULO	El título es un bien ganancial. Cada interés está separado pero la gestión está unificada	La venta o el gravamen por tenencia conjunta separa la tenencia conjunta	Cada copropietario tiene un título legal separado de su interés indiviso	El título es un bien ganancial	El título legal está en manos del fideicomisario, el beneficiario tiene un título equitativo	El título es un bien ganancial, la gestión está unificada	El título es un bien ganancial. Cada interés está separado pero la gestión está unificada
POSESIÓN	Ambos copropietarios tienen igual gestión y control	Igual derecho de posesión	Igual derecho de posesión	Igual derecho de posesión pero sólo para propósitos de la sociedad	Derecho de posesión según se especifica en las disposiciones del fideicomiso	Ambos copropietarios tienen igual gestión y control	Ambos copropietarios tienen igual gestión y control
CESIÓN DE DERECHOS	Se puede ceder el derecho a título oneroso de la propiedad personal (excepto las "necesarias") sin el consentimiento del otro cónyuge; los bienes raíces requieren el consentimiento escrito del otro cónyuge, no se pueden ceder los derechos del interés separado excepto por fallecimiento	La cesión de derecho de un copropietario sin los otros rompe la tenencia conjunta	Se puede ceder el derecho del interés de cada copropietario por separado por parte de su propietario	Cualquier socio autorizado puede ceder el derecho de la propiedad de toda la sociedad para propósitos de la sociedad	Las partes designadas en el acuerdo de fideicomiso autorizan al fideicomisario a ceder el derecho de la propiedad. Además, se puede transferir el interés de un beneficiario en el fideicomiso	El derecho de supervivencia se puede terminar de acuerdo con los mismos procedimientos por los que se puede separar una tenencia conjunta	Se puede ceder el derecho a título oneroso de la propiedad personal (excepto las "necesarias") sin el consentimiento de la pareja; los bienes raíces requieren el consentimiento escrito de la pareja, no se pueden ceder los derechos del interés separado excepto por fallecimiento
ESTADO DEL COMPRADOR	El comprador sólo puede adquirir el título completo de los bienes gananciales, no puede adquirir una parte	El comprador se convertirá en inquilino en común con los demás copropietarios de la propiedad	El comprador se convertirá en inquilino en común con los demás copropietarios de la propiedad	El comprador sólo puede adquirir el título completo	Un comprador puede obtener un interés de beneficiarios por asignación o pueden obtener un título legal y equitativo del fideicomiso	El comprador sólo puede adquirir el título completo de los bienes gananciales, no puede adquirir una parte	El comprador sólo puede adquirir el título completo de los bienes gananciales, no puede adquirir una parte
FALLECIMIENTO	Ante el fallecimiento del copropietario, la mitad corresponde a los sobrevivientes en posesión exclusiva y la mitad se transfiere mediante testamento al legatario del descendiente o mediante sucesión al sobreviviente	Ante el fallecimiento del copropietario, su interés se extingue y no se puede transmitir mediante testamento. El sobreviviente es dueño de la propiedad por supervivencia	Ante el fallecimiento del copropietario, su interés se transfiere mediante testamento a los legatarios o herederos. No hay derechos de supervivencia	Ante el fallecimiento del socio, su interés en la sociedad se transfiere al socio sobreviviente y queda pendiente la liquidación de la sociedad. La parte del socio fallecido se transfiere a su patrimonio	Pueden nombrarse beneficiarios sucesores en el acuerdo de fideicomiso, eliminando la necesidad de validación de testamento	Ante el fallecimiento de un cónyuge, su interés se transfiere al cónyuge sobreviviente, sin administración, sujeto a los mismos procedimientos que la propiedad en tenencia conjunta	Ante el fallecimiento del copropietario, la mitad pertenece a los sobrevivientes en posesión exclusiva y la mitad se transfiere mediante testamento al legatario del descendiente o mediante sucesión al sobreviviente
ESTADO DEL SUCESOR	En caso de sucesión testamentaria, surge una tenencia en común entre el legatario y el sobreviviente	El último sobreviviente es el dueño de la propiedad	Los legatarios o herederos se convierten en inquilinos en común	Los herederos o legatarios tienen derechos en el interés de la sociedad, pero no en la propiedad específica	Se define en el acuerdo de fideicomiso, por lo general el sucesor se convierte en el beneficiario y el fideicomiso continúa	El cónyuge sobreviviente es el dueño de la propiedad	En caso de sucesión testamentaria, surge una tenencia en común entre el legatario y el sobreviviente
DERECHOS DEL ACREEDOR	Los bienes gananciales están sujetos a las deudas de cualquiera de los cónyuges que se adquieran antes o después del matrimonio. Se puede vender la totalidad de la propiedad en una venta judicial para cumplir con el acreedor	El interés del copropietario se puede vender en una venta judicial para cumplir con el acreedor. La tenencia conjunta se disuelve, el acreedor se convierte en un inquilino en común.	El interés del copropietario se puede vender en una venta judicial para cumplir con el acreedor. El acreedor se convierte en un inquilino en común	Su acreedor personal puede vender el interés del socio por separado por "Orden de cobro", o un acreedor personal puede obtener su parte de las ganancias. Se puede vender la totalidad de la propiedad en una venta judicial para cumplir con el acreedor	El acreedor puede solicitar una orden de venta judicial del derecho de usufructo o puede ordenar que el patrimonio fiduciario se liquide y se distribuyan las ganancias	Los bienes gananciales están sujetos a las deudas de cualquiera de los cónyuges que se adquieran antes o después del matrimonio; se puede vender la totalidad de la propiedad en una venta judicial para cumplir con el acreedor	Los bienes gananciales están sujetos a las deudas de cualquiera de los integrantes de la pareja que se adquieran antes o después del registro como pareja de hecho. Se puede vender la totalidad de la propiedad en una venta judicial para cumplir con el acreedor
PRESUNCIÓN	Fuerte presunción de que la propiedad adquirida por los cónyuges es un bien ganancial	Se debe hacer constar expresamente	Se favorece en casos dudosos, excepto los cónyuges	Surge sólo en virtud del estado de la sociedad de la propiedad que está en sociedad	Un fideicomiso se crea expresamente por un acuerdo de fideicomiso ejecutado	Se debe hacer constar expresamente	Se debe hacer constar expresamente

Chicago Title
It's Your Choice!

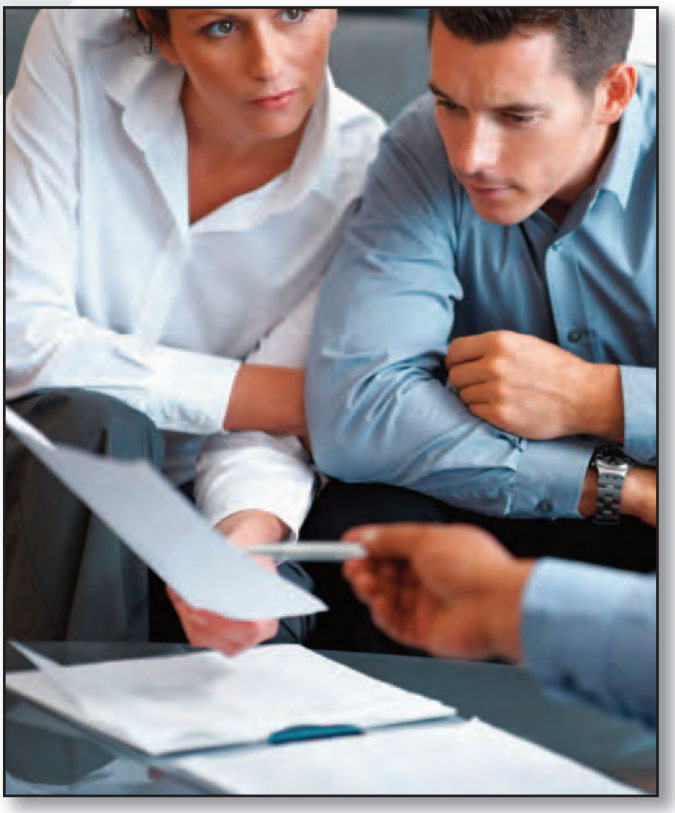
Preguntas frecuentes sobre depósitos en garantía

¿Qué es un depósito en garantía?

Los compradores y vendedores de una propiedad establecen términos y condiciones para el traspaso del derecho de titularidad de la propiedad. Estos términos y condiciones se entregan a un tercero llamado titular del depósito en garantía. A su vez, el titular del depósito en garantía tiene la responsabilidad de asegurar que se cumplan los términos del depósito en garantía. El depósito en garantía es una cuenta neutral independiente y el vehículo a través del cual se cumplen las instrucciones mutuas de todas las partes de la transacción.

¿Por qué es necesario un depósito en garantía?

Si usted es un comprador o un vendedor, quiere una garantía de que ningún fondo o propiedad cambiará de manos hasta que se hayan seguido todas las instrucciones. Con la creciente complejidad de los negocios, las leyes y las estructuras tributarias, se necesita un profesional que supervise la transacción.



¿Cuánto tiempo dura un depósito en garantía?

La duración de un depósito en garantía está determinada por los términos del acuerdo de compra/las instrucciones conjuntas del depósito en garantía y puede variar de unos pocos días a varios meses.

¿Quién elige al titular del depósito en garantía?

La elección del titular del depósito en garantía normalmente se efectúa a través de un acuerdo entre las partes principales. Si en la transacción está involucrado un agente de bienes raíces, este puede recomendar un titular del depósito en garantía.

¿Por qué elegir un depósito en garantía de Chicago Title?

Chicago Title tiene agentes encargados de depósitos en garantía experimentados y entendidos preparados para ayudarlo. Podemos manejar sus compras residenciales y comerciales y/o refinanciar depósitos en garantía, desde los más particulares hasta los más complejos. Chicago Title tiene oficinas locales y en toda la nación para complacer a compradores, vendedores y prestatarios más exigentes. Llámenos hoy mismo para cerrar su próxima transacción.

Chicago Title
It's Your Choice!

El proceso de depósito en garantía

¿Cómo funciona el proceso de depósito en garantía?

El depósito en garantía es un depósito de dinero, instrucciones y documentos necesarios para la compra de su vivienda, incluidos los fondos para el pago inicial y los fondos y documentos de su prestador hipotecario para el nuevo préstamo. Generalmente, el comprador deposita un pago inicial en la cuenta de depósito en garantía y el vendedor deposita la escritura y cualquier otro documento necesario en la cuenta de depósito en garantía. Antes de cerrar el depósito en garantía, el comprador deposita el saldo de los fondos requeridos acordados por las partes en la cuenta de depósito en garantía. El comprador ordena al titular del depósito en garantía que entregue el dinero al vendedor cuando:

- El titular del depósito en garantía entregue la escritura a la compañía de títulos de propiedad para que sea registrada.
- La compañía de títulos de propiedad le comunique que es posible emitir una póliza de seguro de título que muestra que el título de la propiedad ha sido transferido a nombre del comprador.

El titular del depósito en garantía actúa, de este modo, para ambas partes y protege los intereses de cada una dentro de la autoridad conferida por las instrucciones del depósito en garantía. El depósito en garantía no puede finalizar hasta que se hayan cumplido los términos y condiciones de las instrucciones y todas las partes hayan firmado los documentos del depósito en garantía. El titular del depósito en garantía recibe instrucciones en función de los términos del acuerdo de compra y los requisitos del prestador hipotecario.

Obligaciones del titular del depósito en garantía

Las obligaciones del titular del depósito en garantía típicamente incluyen:

1. Recibir el acuerdo de compra firmado y preparar las instrucciones del depósito en garantía.
2. Recibir y depositar la señal del comprador en una cuenta de depósito en garantía.
3. Desempeñarse como agente neutral y enlace/vínculo de comunicación entre todas las partes de la transacción.
4. Solicitar el informe preliminar para determinar el estado del título de propiedad.
5. Solicitar el informe del beneficiario o la demanda de liquidación relacionada con una financiación existente.
6. Cumplir con los requisitos del prestador hipotecario según se especifican en las instrucciones de cierre.
7. Asegurar la eximición de todas las contingencias del depósito en garantía u otras condiciones requeridas.
8. Prorratear impuestos, interés, seguro y alquileres.
9. Preparar o asegurar la escritura de traspaso u otros documentos necesarios para consumar la transacción.
10. Arreglar citas para que el comprador/vendedor firmen documentos.
11. Solicitar y recibir fondos de compra del comprador y fondos de préstamo del nuevo prestador hipotecario.
12. Cerrar el depósito en garantía según las instrucciones impartidas por el vendedor, el comprador y el prestador.
13. Arreglar el registro de escrituras y cualquier otro documento según las instrucciones.
14. Solicitar la emisión de pólizas de seguro de título de propiedad.
15. Desembolsar fondos según se autorice, incluidos cargos por seguro de título de propiedad, cargos de registro, comisiones y liquidaciones de préstamos.
16. Disposición de todos los fondos del depósito en garantía.
17. Preparar los estados de cuenta finales para las partes.

Consejos de comunicación para depósitos en garantía

- Cuando llame al agente encargado de depósitos en garantía, tenga a mano el número de depósito en garantía y el nombre del comprador/vendedor.
- Mantenga informado al agente encargado de depósitos en garantía sobre cualquier cuestión que pueda influir en la transacción.
- Dirija sus preguntas al representante correspondiente:
  - Agente de bienes raíces: Aspectos físicos de la propiedad, conflictos y términos de venta.
  - Prestador hipotecario: Términos del préstamo, emisión de informes de crédito, etc.
  - Agente a cargo de depósitos en garantía: Instrucciones del depósito en garantía, documentos y formularios para completar.

Descripción del depósito en garantía

Todo comienza con la hábil negociación de la oferta y la aceptación por parte de los agentes de bienes raíces que representan al comprador y al vendedor.

El comprador

- Hace una oferta de compra por escrito (o acepta la contraoferta del vendedor) acompañada de un depósito de dinero de buena fe.
- Solicita un nuevo préstamo, completa todos los formularios requeridos y generalmente paga por anticipado algunos cargos, como los costos del informe de crédito y de la tasación. Aprueba y firma las instrucciones del depósito en garantía y otros instrumentos relacionados requeridos para completar la transacción.
- Aprueba el informe preliminar y cualquier informe de inspección o divulgación de la propiedad solicitado por el acuerdo de compra y venta (recibo de depósito).
- Aprueba y firma los documentos del nuevo préstamo y cumple cualquier condición restante incluida en el contrato, las instrucciones del prestador y/o instrucciones del depósito en garantía.
- Deposita los fondos necesarios para cerrar el depósito en garantía. Aprueba cualquier cambio firmando enmiendas en las instrucciones del depósito en garantía.

El prestador hipotecario (cuando corresponde)

- Acepta la solicitud de nuevo préstamo y otros documentos relacionados del comprador y comienza el proceso de calificación.
- Solicita y revisa la tasación de la propiedad, el informe de crédito, la verificación de empleo, la verificación de depósito(s), el informe preliminar y otra información relacionada.
- Entrega el paquete completo al comité de préstamos y/o a los evaluadores para su aprobación. Cuando el préstamo se aprueba, se establecen las condiciones del préstamo y los requisitos del seguro de título de propiedad.
- Informa al comprador los términos de aprobación del préstamo y la fecha de vencimiento del compromiso, y proporciona una estimación de buena fe de los costos de cierre.
- Deposita los documentos y las instrucciones del nuevo préstamo en una cuenta de depósito en garantía para la aprobación y firma del comprador.
- Revisa y aprueba el paquete del préstamo ejecutado y coordina los fondos del préstamo con el encargado de depósitos en garantía.

El agente a cargo de depósitos en garantía

- Recibe un pedido de servicios de depósito en garantía y título de propiedad.
- Solicita a Chicago Title el informe preliminar y el examen de la propiedad del sujeto.
- Actúa como depositario imparcial, en calidad de fiduciario, de todos los documentos y dinero requeridos para completar la transacción según las instrucciones escritas de las partes principales.
- Prepara las instrucciones del depósito en garantía y los documentos requeridos según los términos de la venta.
- Con autorización del agente de bienes raíces o las partes principales de la transacción, solicita demandas sobre escrituras de fideicomiso existentes y embargos o juicios, si hubiera alguno. Para la toma del préstamo o sujeto al préstamo, solicita el informe del beneficiario o el paquete de toma de préstamo formal.
- Revisa los documentos recibidos en el depósito en garantía: informe preliminar, informe de liquidación o de toma de préstamo, paquete del nuevo préstamo y otros instrumentos relacionados. Revisa las condiciones de las instrucciones del prestador hipotecario, que incluyen los requisitos de seguro de título de propiedad y riesgos.
- Presenta documentos, informes, paquetes de préstamo, informe de cierre estimado y otros documentos relacionados a las partes principales de la transacción para su aprobación y firma, y solicita el saldo de los fondos del comprador.
- Revisa las instrucciones y los documentos firmados, devuelve el paquete del préstamo y solicita los fondos del prestador hipotecario.
- Recibe el producto del préstamo concedido por el prestador hipotecario.
- Determina cuándo podrá cerrarse la transacción y brinda asesoramiento a las partes.
- Con la ayuda del personal encargado de títulos de propiedad, registra la escritura, la escritura fiduciaria y otros documentos requeridos para completar la transacción en la oficina del Registrador del Condado y solicita las pólizas de seguro de título de propiedad.
- Cierra el depósito en garantía y prepara los informes finales de cierre, desembolsa el producto del préstamo al vendedor, y cancela los gravámenes y otras obligaciones existentes. Entrega los informes correspondientes, fondos y documentos restantes a las partes principales, agentes y/o prestadores.

Los agentes confían en la coordinación de documentos, préstamos, título de propiedad e inspecciones del agente encargado de depósitos en garantía para cerrar la transacción puntualmente.

El vendedor

- Acepta la oferta de compra del comprador y el depósito de buena fe inicial para abrir un depósito en garantía.
- Entrega al titular del depósito en garantía los siguientes documentos e información: direcciones de tenedores de embargos, recibos de impuestos, garantías de equipos, contratos de garantía de la vivienda y acuerdos de arrendamiento y/o alquileres.
- Aprueba y firma las instrucciones del depósito en garantía, la escritura de traspaso y otros documentos relacionados requeridos para completar la transacción.
- Solicita inspecciones, recibe autorización y aprueba los informes finales y/o las reparaciones de la propiedad requeridos por los términos del acuerdo de compra y venta (recibo de depósito).
- Cumple las condiciones restantes especificadas en el contrato y/o las instrucciones del depósito en garantía; aprueba las demandas de liquidación y/o los informes del beneficiario.
- Aprueba cualquier cambio final firmando enmiendas de las instrucciones del depósito en garantía o el contrato.

Chicago Title

- Recibe un pedido de servicio de título de propiedad.
- Examina los registros públicos que afectan a la propiedad y emite un informe preliminar. Determina los requisitos y los documentos necesarios para completar la transacción y brinda asesoramiento al agente encargado de depósitos en garantía y/o a los agentes.
- Revisa y aprueba los documentos firmados, los descargos y el pedido de seguro de título de propiedad antes de la fecha de cierre.
- Cuando lo autoriza el agente encargado de depósitos en garantía, registra los documentos firmados en la oficina del Registrador del Condado y prepara la emisión de las pólizas de seguro de títulos de propiedad.

Apertura de un depósito en garantía

La elección del titular del depósito en garantía normalmente se efectúa a través de un acuerdo entre las partes de una transacción. Típicamente, luego de esto el agente de bienes raíces abre el depósito en garantía. La determinación del agente que abrirá el depósito en garantía (del lado del vendedor o del lado del comprador) se basa en la práctica local.

El depósito en garantía puede abrirse por teléfono, correo electrónico, formulario en un sitio web o en persona, según la preferencia del agente y las opciones disponibles en la compañía de depósitos en garantía. Se asigna un número de expediente de depósito en garantía y se ingresa la información correspondiente en la computadora. Una vez emitido el número de registro de depósito en garantía, el agente encargado de depósitos en garantía solicitará un informe preliminar a la compañía o al departamento de títulos de propiedad.

El encargado de depósitos en garantía necesitará información básica para abrir el depósito en garantía:

- Dirección correcta y número de parcela, si está disponible.
- Precio de venta.
- Nombre completo y estado civil de todas las partes involucradas.
- Información de contacto para todas las partes.
- Nombre del prestador hipotecario existente, número de préstamo, información de contacto y saldo impago aproximado.
- Información de la HOA, como dirección y cuotas.
- Información sobre la compañía de administración de la HOA (si corresponde).
- Monto de la comisión y condiciones adicionales.

En general, el primer elemento que ingresa en el depósito en garantía es el depósito inicial del comprador. El depósito aumentará a medida que se agreguen elementos hasta que se hayan cumplido todas las condiciones y el depósito esté listo para cerrarse.

El encargado de depósitos en garantía también necesitará la siguiente información del agente del comprador:

La manera en que el comprador desea obtener el título de propiedad (vea la pág. 18).

Información del nuevo prestador hipotecario.

Información de seguro contra incendio/riesgos para la nueva póliza o la póliza existente.

Señales de alarma en el proceso de depósito en garantía/título de propiedad

¡Una señal de alarma significa que debe estar atento! A continuación se enumeran algunos de los puntos que pueden causar demoras u otros problemas en la transacción y deben solucionarse antes del cierre.

- Quiebras.
- Fideicomisos comerciales.
- Levantar embargos y juicios, incluidos embargos por manutención de hijo o cónyuge.
- Invasión o servidumbre que no consta en los registros.
- Establecer hecho de muerte – tenencia conjunta, fideicomisos familiares.
- Ejecuciones hipotecarias.
- Resultados de inspecciones físicas – Invasión, servidumbre que no consta en los registros.
- Validación de un testamento.
- Poder notarial – Uso de, ejecución correcta.
- Formalización correcta de documentos.
- Instrumentos notariales correctos, sellos notariales.
- Construcción reciente.
- Traspasos o préstamos que involucran a corporaciones o asociaciones.
- Cambio de último momento en los compradores.
- Cambio de último momento en el tipo de cobertura de seguro de título de propiedad.

Ejemplos de señales de alarma

IMPUESTOS: Generalmente son estándar y muestran el estado del año fiscal actual.
SEÑAL DE ALARMA: La postergación de impuestos sobre la propiedad es un programa implementado por el estado para ciudadanos de la tercera edad. Permite al propietario posponer los impuestos hasta que la propiedad se venda o refinancie. El propietario presenta la solicitud al estado y el estado proporciona “cheques” que el propietario utiliza para pagar los impuestos. El motivo por el que esto es una señal de alarma es que el depósito en garantía deberá solicitar una demanda al estado para cancelar los impuestos postergados. Una demanda puede demorar un máximo de dos semanas.

CONDICIONES, CONVENIOS Y RESTRICCIONES (CCyR): Son estándar. El depósito en garantía debe proporcionar los CCyR al comprador. El comprador debe leerlos en detalle, especialmente si tiene previsto realizar mejoras a la propiedad.
SEÑAL DE ALARMA: Algunos CCyR prohíben determinados tipos de mejoras.

Señales de alarma en el proceso de depósito en garantía/título de propiedad – Continuación

SERVIDUMBRE: También es estándar. La mayoría de las servidumbres en las subdivisiones más recientes (20 años o menos) están contenidas en la calle. Algunas subdivisiones tienen servidumbre no exclusiva en partes de la propiedad; por ejemplo, para mantenimiento de jardines laterales, acceso a áreas comunes (como campos de golf), etc.
SEÑAL DE ALARMA: Si tiene previsto realizar mejoras (por ejemplo, la construcción de una piscina o un spa), el comprador debe solicitar que la servidumbre se incluya en un mapa para determinar que no haya ninguna interferencia con las mejoras previstas. Sin embargo, debe saber que la servidumbre es muy difícil de eliminar, y su cliente puede querer optar por otra propiedad si una servidumbre interfiere con sus planes futuros para la propiedad.

ACUERDOS: Comúnmente son acuerdos de mantenimiento de caminos, de servidumbre mutua (como un camino de acceso para vehículos compartido) o de mejoras, y obligan al propietario a realizar determinadas acciones. Durante el proceso de título de propiedad, debe solicitarse una copia del acuerdo y entregársela al comprador. Es responsabilidad del comprador ponerse en contacto con su asesor si no entiende de qué manera el acuerdo podría afectarlo.

ESCRITURAS FIDUCIARIAS: Son comunes. El depósito en garantía solicitará una demanda al prestador hipotecario que le permitirá a la compañía de títulos de propiedad liquidar los préstamos existentes utilizando el dinero del nuevo préstamo del comprador.
SEÑAL DE ALARMA: Esté atento a antiguas escrituras fiduciarias de un propietario anterior (o algunas veces, del propietario actual si ha refinanciado). Si encuentra en la lista una escritura fiduciaria que ya se ha pagado o que parece haber sido hecha por un propietario anterior, llame de inmediato a su agente encargado de títulos de propiedad. Él investigará la escritura fiduciaria y tomará las medidas necesarias para sacarla del registro público (trabajando con el agente encargado de depósitos en garantía para obtener los documentos de descargo) o adquiriendo una "indemnidad" de la compañía de títulos de propiedad que canceló el antiguo préstamo. Las antiguas escrituras fiduciarias con beneficiarios privados (personas individuales que actúan como prestadores, como un antiguo financiamiento del vendedor) son difíciles de eliminar, especialmente si han pasado muchos años desde que se liquidó el préstamo. A veces se necesitará un bono para dar de baja el título de propiedad de una antigua escritura fiduciaria. Estos bonos deben cubrir dos veces el valor nominal de la escritura fiduciaria, y costarán más del 1% del monto del bono (generalmente alrededor del 2 o 3%, más para bonos de mayor riesgo), en función de la cantidad de documentación probatoria que se proporcione a la compañía de fianza. Nota: Si tiene un cliente/comprador que recibe financiación del vendedor o de cualquier persona, aconséjele que se comunique con usted o con su agente encargado de títulos de propiedad cuando se liquide el préstamo. Los documentos de descargo son mucho más fáciles de obtener ahora que dentro de unos años cuando posiblemente no se tenga más contacto con el prestador hipotecario.

INVASIÓN: A veces una estructura (comúnmente un cerco o un camino de acceso de vehículos) invade una propiedad. Esto generalmente significa que un cliente tendrá que tomar la propiedad sujeta a la invasión. Comuníquese con su agente encargado de títulos de propiedad si encuentra algo relacionado con una invasión en su informe preliminar.
SEÑAL DE ALARMA: El prestador hipotecario generalmente no querrá otorgar un préstamo para una propiedad donde existe una invasión. En algunas circunstancias, un endorso en la póliza del prestador hipotecario (generalmente con un cargo adicional) puede hacer que el prestador cierre la transacción. Esto se determina según el caso particular. Nuevamente, comuníquese con su agente encargado de títulos de propiedad.

AVISO DE INFRACCIÓN: Estos avisos serán registrados algunas veces por el departamento de bomberos, el departamento de salud o la división local de cumplimiento de zonificación en situaciones en las que la propiedad infringe un estatuto local.
SEÑAL DE ALARMA: Estos avisos son siempre una señal de alarma. El prestador hipotecario no aceptará estas condiciones. Deberá eliminarse la infracción y la agencia local de cumplimiento deberá emitir un descargo antes del cierre. El agente encargado de depósitos en garantía (o el vendedor o el representante del vendedor) generalmente tendrá que tratar directamente con la agencia correspondiente para resolver estos tipos de problemas.

ÓRDENES JUDICIALES/JUICIOS: No son un elemento estándar. El tipo más común que aparece en un informe preliminar son los juicios de manutención. Son emitidos por los tribunales cuando la parte en cuestión

Señales de alarma en el proceso de depósito en garantía/título de propiedad – Continuación

debe proporcionar manutención a sus hijos/su cónyuge. (Vea "Declaración de información").
SEÑAL DE ALARMA: Toda orden o juicio constituye una señal de alarma. Puede demorar hasta seis semanas obtener una demanda y un descargo del acreedor (generalmente la oficina del fiscal de distrito) por juicios de manutención. Si ve una orden o un juicio, comuníquese de inmediato con el agente encargado de depósitos en garantía para verificar que se haya solicitado una demanda.

QUIEBRA: Si bien no son inusuales, las quiebras no son estándar.
SEÑAL DE ALARMA: Toda quiebra abierta exige que el deudor obtenga permiso del tribunal para vender o hipotecar un bien (la vivienda) o para contraer una nueva deuda. Las quiebras que se encuentran más comúnmente en una situación de venta son las quiebras Capítulo 7 y 13 contra el vendedor. Para cerrar un depósito en garantía se necesitará una carta del fideicomisario de la quiebra. Esta persona en algunas oportunidades exigirá un pago al tribunal durante el cierre. Algunas veces se encuentra una quiebra Capítulo 13 contra un comprador, que también exige una carta del fideicomisario mediante la cual permite al deudor contraer más deuda. Una quiebra Capítulo 7 contra el comprador no es común, y el comprador probablemente no podrá obtener un préstamo mientras esté en una quiebra Capítulo 7 (Vea "Declaración de información").
NOTA: Una quiebra Capítulo 7 es la quiebra completa de una deuda saldable, una quiebra Capítulo 13 es una reorganización de deuda y una quiebra Capítulo 11 es una reorganización de deuda para una compañía o corporación.

AVISO DE ACCIÓN PENDIENTE: Esto también se conoce con el nombre latino "lis pendens".
SEÑAL DE ALARMA: Esta es una señal de alarma importante. Significa que alguien tiene una acción legal pendiente que puede afectar al título de propiedad. Generalmente se encuentran en situaciones de divorcio enconadas. Será necesario solicitar una demanda (la parte demandante generalmente quiere dinero antes del descargo) y un retiro (un "retiro de lis pendens" es un documento legal que debe registrarse para eliminar el lis pendens) antes del cierre.

DECLARACIÓN DE INFORMACIÓN: También conocida como declaración de hechos o declaración de identidad. Este documento será entregado a las partes por el agente encargado de depósitos en garantía. Pide información de las partes, como el número del seguro social, antecedentes de residencia, antecedentes maritales, antecedentes laborales, alias, etc. Complete la mayor cantidad de información posible de este documento. Esta declaración permite a la compañía eliminar lo registrado en el índice general por nombre (en lugar de por propiedad), como gravámenes impositivos, juicios, embargos por prestaciones sociales, embargos por manutención y acciones legales que pueden presentarse contra personas que tengan el mismo nombre que usted. Estos tipos de embargos se adjuntan automáticamente a cualquier bien inmueble propiedad del deudor y, en consecuencia, la propiedad queda sujeta al cumplimiento de cualquier pago adeudado bajo el embargo.
SEÑAL DE ALARMA: Si usted tiene un nombre común (p. ej., Smith, Johnson, García, Martínez, Lee, etc.) es importante que la compañía reciba la declaración de información completada sin demora para eliminar estos inconvenientes. Algunas veces es posible que usted no sepa que existe un embargo. Con mayor frecuencia, es posible que usted haya resuelto la situación pero nunca haya recibido los documentos de descargo correspondientes registrados para eliminarlo del registro público. No podemos cerrar un expediente con embargos no resueltos contra un vendedor. (En algunas circunstancias, es posible cerrar una operación cuando hay un embargo no resuelto contra un comprador). Si descubre que existe esta situación, comuníquese con su agente encargado de títulos de propiedad.
NOTA: Si alguna vez se encuentra en una situación en la que necesita registrar un resumen de un juicio contra alguien que le debe dinero, puede ser recomendable registrar el resumen en cualquier condado donde el deudor posea o pueda poseer propiedad. Esto lo protegerá si el deudor posee o compra propiedad fuera del área inmediata. Si no está seguro, consulte a su abogado.
Si encuentra algo en su informe preliminar que no figura aquí, esto probablemente es una señal de alarma y debe comunicarse con su agente encargado de títulos de propiedad, que le proporcionará copias de documentos registrados y le brindará asesoramiento sobre lo que necesitará para eliminar dicho inconveniente (si es necesario). Algunas veces, esta acción demanda tanto tiempo, o tanto dinero, o ambas cosas, que pasa a ser una decisión de su comprador. No podemos asesorarlo sobre el riesgo que puede correr al tomar esta decisión. Debe comunicarse con su asesor personal si tiene este tipo de inquietudes.

Depósito en garantía de una venta al descubierto

Depósito en garantía de una venta al descubierto

Chicago Title también puede manejar el depósito en garantía especializado por "venta al descubierto", para el cual necesita un agente encargado de depósitos en garantía experimentado en transacciones de venta al descubierto. Muchos de nuestros agentes encargados de depósitos en garantía han recibido capacitación exhaustiva en ventas al descubierto. Su agente de depósitos en garantía le proporcionará un servicio confidencial y profesional durante toda la transacción, le brindará asistencia y propiciará la comunicación entre las partes. Nuestro experimentado personal encargado de títulos de propiedad puede prever, comunicar y trabajar para eliminar los obstáculos potenciales a medida que surjan, para garantizar el mejor resultado posible.

¿Qué es una venta al descubierto?

Este término hace referencia a una transacción en la que el precio de venta no generará suficiente dinero para cubrir la liquidación del préstamo existente del vendedor y los costos de cierre. Si trabaja con un prestador hipotecario que muestra buena voluntad, un vendedor puede negociar un monto de liquidación que sea inferior al monto real que comúnmente se requeriría para liquidar el préstamo. El prestador acuerda aceptar el patrimonio neto disponible en la propiedad y el vendedor no recibe ganancias de la venta de la propiedad.

Entrega de documentación al agente encargado de depósitos en garantía

Junto con el contrato de compra, entréguele al agente encargado de depósitos en garantía una copia del paquete de venta al descubierto. Será una referencia esencial durante la transacción. Además, si en un determinado momento es necesario volver a entregar el paquete o uno de los documentos, su agente encargado de depósitos en garantía puede enviar una copia del expediente.

El tiempo es oro

Aconséjele a su vendedor que ejecute sin demora todos los documentos de título de propiedad y depósito en garantía y se los devuelva al agente encargado de depósitos en garantía. Si lo prefiere, su agente con gusto podría arreglar que los clientes vengan a firmar los documentos y respondan todas las preguntas que puedan tener sobre el proceso de depósito en garantía.

Para garantizar una aprobación más rápida del prestador, proporcione la siguiente información al agente de Chicago Title a cargo de los depósitos en garantía:

- Precio de compra/lista.
- Informe de cierre estimado.
- Porcentaje o monto de la comisión.
- Costos del vendedor:
  A. ¿Eliminación de termitas?
  B. ¿Reparaciones?
  C. ¿El vendedor pagará los costos de cierre del comprador?
- Información sobre la liquidación – prestador(es) y saldos aproximados de principal impagos.
- Asociación de Propietarios de Viviendas (HOA). Saldo actual de la HOA más cargos por recaudación.
- ¿La propiedad posee impuestos sobre la propiedad impagos? Se necesita el monto.

Realice de inmediato cualquier trabajo previamente aprobado y presentado para el pago

Recuerde, el prestador no está obligado a aprobar la venta al descubierto. Las facturas de último momento pueden ser rechazadas y podrían poner en peligro la aprobación y el cierre de la venta al descubierto.

El vendedor debe estar en cero neto

Aunque queden fondos al momento del cierre del depósito en garantía debido a un gasto reducido, un prorrateo impositivo inferior, etc., el excedente de los fondos DEBE ENVIARSE AL PRESTADOR HIPOTECARIO o desembolsarse según las instrucciones del prestador.

Otras partes de una transacción de depósito en garantía

Además del comprador, el vendedor, el prestador y el/los agente/s de bienes raíces, el depósito en garantía puede involucrar otras partes. Por ejemplo: **tasación, garantía de la vivienda, inspección de la vivienda, inspección de termitas/plagas e informe de divulgación.**

Tasación

Si el comprador va a tomar un nuevo préstamo para la compra, el prestador hipotecario exigirá una tasación. Un tasador realizará lo siguiente:

- Hará una investigación de la propiedad del sujeto: año de construcción, número de habitaciones, baños, tamaño del lote y medida en pies cuadrados.
- Comparará los datos de ventas recientes en el vecindario del sujeto, típicamente en un radio de una milla. El tasador generalmente busca al menos tres (y preferentemente más) viviendas similares que se hayan vendido en los últimos seis meses. Estas viviendas se consideran "propiedades comparables".
- La inspección de campo se realiza en dos partes: (1) la inspección de la propiedad del sujeto, y (2) la inspección exterior de las propiedades comparables.

La inspección de la propiedad del sujeto incluye tomar fotografías del frente y la parte posterior de la vivienda (que pueden incluir partes del jardín) y fotografías de la calle. El tasador también inspecciona el interior de la vivienda en busca de características y condiciones que puedan aumentar o reducir el valor de la vivienda. Mientras se lleva a cabo la inspección, se elabora un plano de la vivienda.

Garantía de la vivienda

Las garantías de vivienda ofrecen ventajas tanto para el comprador como para el vendedor. Esta póliza protege al comprador mediante el pago de determinadas reparaciones y costos de los principales sistemas mecánicos y artefactos de la vivienda, como calefacción y aire acondicionado. Existen diversos planes disponibles.

Beneficios de la cobertura de la garantía de vivienda para el vendedor

- La vivienda se puede vender más rápido y a un precio más alto.
- Cobertura opcional durante el período de lista.
- La protección contra disputas legales que puedan surgir después de la venta aumenta la comerciabilidad de una vivienda.

Beneficios de la cobertura de la garantía de vivienda para el comprador

- Cobertura de la garantía para sistemas principales y artefactos integrados a la vivienda.
- Protege el flujo de efectivo.
- Pone a servicio del comprador una red completa de técnicos de servicio calificados.
- Bajo deducible.

La mayoría de los planes de garantía pueden pagarse al cierre del depósito en garantía. Se entrega una copia de la factura a la compañía de depósitos en garantía y esto forma parte de los costos de cierre del vendedor. FNF ofrece cobertura de garantía de vivienda en www.HomeWarranty.com o en el teléfono 1.800.862.6837.

INSPECCIONES DE VIVIENDA

La inspección de una vivienda es otro componente del proceso de depósito en garantía. Es un examen físico para identificar defectos de materiales en los sistemas, las estructuras y los componentes de un edificio, como cimientos, sótanos y áreas debajo del suelo, exteriores, cubiertas de techos, áreas del ático y estructuras del techo, cañerías, sistemas eléctricos, sistemas de calefacción y aire acondicionado, hogares y chimeneas, y exteriores del edificio.

¿Su vivienda está asegurada por un inspector?
Debe tener: cobertura profesional de seguro contra terceros, responsabilidad general y compensación para trabajadores.

¿Cómo debe prepararse el vendedor para una inspección de vivienda?
La propiedad debe estar totalmente accesible, incluyendo la eliminación de objetos guardados que pueden impedir que el inspector tenga acceso a los componentes esenciales de la vivienda. Las áreas de interés especial son áticos, cámaras de paso de cableado y cañerías, paneles eléctricos, armarios, garajes/patios, calderas y calentadores de agua. Todos los servicios públicos deben tener los pilotos encendidos.

Responsabilidad del inspector hacia el propietario
Respetar la propiedad. Dejar la propiedad tal como la encontró. Responder las preguntas sobre el informe una vez finalizada la inspección. Proporcionar una copia del informe en el lugar.

INSPECCIÓN DE TERMITAS/PLAGAS

Este informe es elaborado por un inspector estatal certificado como evidencia de la existencia o la ausencia de organismos o plagas que destruyen la madera que pudieron verse y a los que se tuvo acceso en la fecha en que se realizó la inspección. En casi todos los casos cuando se recibe una solicitud de inspección, la persona que la solicita hace referencia a esta inspección como una inspección de "termitas". Además de buscar termitas subterráneas, el inspector también busca signos de actividad de otros organismos que atacan la madera, por ejemplo:

- Hormigas carpinteras.
- Abejas carpinteras.
- Hongos que dañan la madera.
- Termitas de la madera seca.

Estas condiciones son fáciles de detectar y en la mayoría de los casos la corrección es sencilla y económica. Si no está seguro sobre el estado de su propiedad, busque la ayuda de un inspector de termitas estatal certificado.

Informes de divulgación

¿Qué es un informe de divulgación?

Los informes de divulgación están diseñados par ayudar a los vendedores (y a sus agentes) a proporcionar a un comprador potencial en una transacción inmobiliaria la información requerida legalmente en un formato económico y fácil de entender. Los compradores pueden utilizar esta información para tomar una decisión más informada relacionada con la propiedad que comprarán.

¡Lo exige la ley!

Las leyes de California exigen a los vendedores revelar a los compradores potenciales determinados tipos de riesgos que ocurren de manera natural. Los Decretos 6x, 1195 y 248 de la Asamblea Legislativa crearon un formulario obligatorio para la divulgación de esta información. Este formulario es el Informe de divulgación de riesgos naturales *(Natural Hazard Disclosure Statement)*.

Información requerida para divulgación

Existen seis 'zonas de riesgo'. La ley de divulgación exige que se notifique a todos los compradores potenciales si la propiedad está en una, o más, de las siguientes zonas:

- Una zona especial de riesgo de inundación, designada por la Agencia Federal de Control de Emergencias *(Federal Emergency Management Agency, FEMA)*.
- Una zona de inundación por falla de represa.
- Una zona de alto riesgo de incendio.
- Un área de suelo virgen que puede presentar riesgos de incendios forestales importantes.
- Una zona de falla de terremotos.
- Una zona de riesgo sísmico.

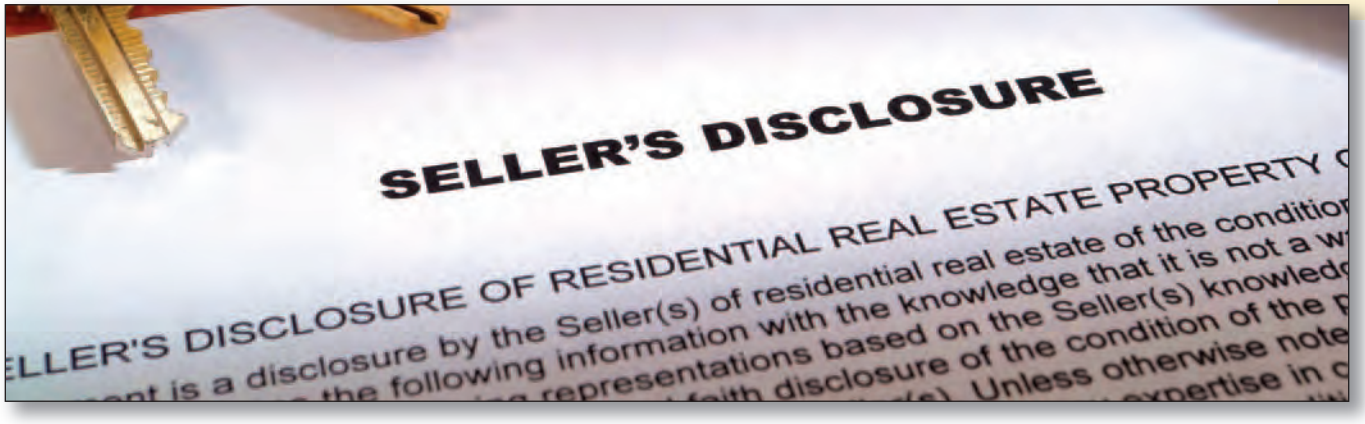
La Sección 1103.4 del Código Civil de California proporciona una protección contra responsabilidad civil a los vendedores que utilizan los servicios de terceros expertos. Esta sección establece que el vendedor no es responsable por errores, imprecisiones u omisiones en la información provista en el informe de divulgación de un tercero, a menos que el vendedor tenga conocimiento personal del error.

Dónde puede solicitar un informe de divulgación

La propia fuente de divulgación de FNF es una de las principales proveedoras de información sobre riesgos naturales, impuestos especiales y evaluaciones, y de información sobre riesgos ambientales destinada a cumplir de manera segura con los requisitos reglamentarios.

Las leyes de bienes raíces de California otorgan a los compradores tres días para cancelar una transacción cuando reciben divulgaciones de información sobre materiales. Como vendedor, lo más conveniente para usted es poner en manos del comprador potencial todas las divulgaciones lo antes posible. Recomendamos solicitar el informe de divulgación apenas la propiedad aparezca en la lista de propiedades. Los compradores podrán entonces revisar y aceptar las divulgaciones como parte de su oferta. Su agente puede asesorarlo en estas cuestiones.

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



Proceso de un préstamo

Paso 1: Solicitud
El proceso de su préstamo debería realizarse sin complicaciones si usted completa su solicitud de préstamo correctamente y proporciona toda la documentación necesaria a su consultor de préstamo en el momento de la solicitud.

Paso 2: Pedido de documentación
Su consultor de préstamo pedirá la documentación necesaria para el préstamo tan pronto como lo reciba. Se enviarán por correo las verificaciones y se pedirá el informe de crédito y la tasación. Usted también recibirá una estimación de buena fe de sus costos y los detalles de su préstamo.

Paso 3: Espera de la documentación
En aproximadamente dos semanas deberá recibir todos los documentos necesarios de parte de su consultor de préstamo. Se revisará cada elemento atentamente en caso de que sea necesario que usted proporcione elementos adicionales para responder alguna pregunta o resolver un problema.

Paso 4: Presentación del préstamo
La presentación de su préstamo es una parte esencial del proceso. Se enviará toda la documentación necesaria al prestador hipotecario, junto con su informe de crédito y la tasación.

Paso 5: Aprobación del préstamo
La aprobación del préstamo se puede obtener en etapas. Generalmente en uno a tres días, su consultor de préstamo debe tener la aprobación previa del prestador hipotecario. Si el préstamo requiere seguro hipotecario, o si un inversor necesita revisar el expediente, la aprobación final podría demorar más tiempo. No obtendrá la aprobación final del préstamo hasta que TODAS la partes necesarias hayan avalado el préstamo.

Paso 6: Preparación de los documentos por parte del prestador hipotecario
Tan pronto como el préstamo esté aprobado y se hayan cumplido todos los requisitos del prestador, se prepararán los documentos del préstamo. Estos documentos se enviarán al agente a cargo de depósitos en garantía y usted deberá firmar los documentos. El prestador puede requerir una cuenta de retención para el pago de cuotas impositivas, según el tipo de préstamo.

Paso 7: Otorgamiento del préstamo
Una vez que usted haya firmado los documentos y que los mismos hayan sido enviado al prestador, este los revisará y se asegurará de que se hayan cumplido todas las condiciones y se hayan firmado correctamente todos los documentos. Cuando esto haya terminado, le otorgarán su préstamo (esto significa que el prestador le entregará a la compañía de títulos de propiedad el dinero mediante un cheque o una transferencia).

Paso 8: Registro
Una vez otorgado el préstamo, la compañía de títulos de propiedad registrará la escritura de fideicomiso en el condado en el que está ubicada la propiedad (generalmente al día siguiente). Al recibir la confirmación del registro de la escritura, el agente encargado de títulos de propiedad o de depósitos en garantía desembolsará el dinero a las partes correspondientes. En este momento, en la mayoría de los casos, el préstamo se considera completo.

Preguntas frecuentes sobre préstamos

¿Cuándo debo firmar los documentos del préstamo?

Generalmente, le enviarán por correo las instrucciones del depósito en garantía para que las complete y las firme. Su agente encargado de depósitos en garantía o su agente de bienes raíces se pondrá en contacto con usted para concertar una cita para que usted firme los documentos finales del préstamo. En este momento, el titular del depósito en garantía también le notificará el monto de dinero que necesitará (además de los fondos de su préstamo) para comprar su nueva vivienda. El prestador hipotecario le enviará los fondos de su préstamo directamente a la compañía de títulos de propiedad.

¿Qué debo llevar a las citas de firma de documentos del préstamo?

Debe obtener un cheque de caja pagadero a su compañía de títulos de propiedad o de depósitos en garantía con el monto que le indicó el agente a cargo de depósitos en garantía. También puede transferir fondos. Un cheque personal demorará el cierre, ya que el cheque debe estar autorizado antes de poder desembolsar los fondos.

Lleve su tarjeta de identificación estatal válida, licencia de conducir o pasaporte cuando vaya a la compañía de depósitos en garantía. Esta documentación es necesaria para que un notario público pueda verificar su identidad. Es un procedimiento de rutina, pero es un paso necesario para su protección.

Asegúrese de conocer los requisitos de su prestador y de cumplir con los mismos antes de ir a la compañía de depósitos en garantía a firmar sus documentos. Su agente de préstamos o su agente de bienes raíces puede ayudarlo.

¿Cuál es el paso siguiente después de firmar los documentos del préstamo?

Después de que haya firmado todos los documentos y las instrucciones necesarios, el titular del depósito en garantía se los entregará al prestador para una revisión final. Esta revisión generalmente se realiza en unos pocos días. Una vez finalizada la revisión, el prestador está listo para otorgarle el préstamo y se lo comunicará al titular del depósito en garantía.

¿Cuándo recibiré la escritura?

La oficina del Registrador del Condado le enviará la escritura original de su vivienda por correo a su nueva vivienda. Este servicio demora varias semanas (algunas veces más, según el volumen de trabajo del Registrador del Condado).

"Seguro hipotecario privado" (PMI)

¿Qué es un PMI?

Comprar una vivienda ahora es más fácil que nunca gracias a la disponibilidad del seguro hipotecario privado o PMI (por su sigla en inglés). El seguro hipotecario privado ha hecho posible que compradores que reúnen los requisitos obtengan hipotecas con un pago inicial de tan solo el 3%. La demanda de estas hipotecas es cada vez mayor en el mercado de viviendas actual, ya que los propietarios potenciales, especialmente los compradores de vivienda por primera vez, no pueden acumular el 20% o 30% necesario para el pago inicial que se requeriría sin un seguro hipotecario privado.

Definición de PMI

PMI es un tipo de seguro que exige el prestador hipotecario que lo protege contra pérdidas por ejecución hipotecaria. Esta protección la proporcionan las compañías de seguro hipotecario privado y permite a los prestadores hipotecarios aceptar pagos iniciales inferiores a lo que normalmente se acepta.

¿Cuándo necesito tener un PMI?

Si realiza un pago inicial inferior al 20% del precio de venta de la vivienda, su prestador hipotecario le exigirá un PMI. Esto lo protegerá contra una pérdida potencial si usted no paga su préstamo con pago inicial bajo.

¿Cuánto tiempo debo tener un PMI?

Generalmente el PMI puede ser cancelado por el comprador cuando este tiene al menos un 20% del patrimonio neto de la vivienda, ya sea debido al pago del principal o a la apreciación de la propiedad. Cuando crea que su vivienda ha alcanzado el 20% del patrimonio neto, puede comunicarse con la persona a cargo de servicios de préstamos para que le indique las pautas a seguir. Generalmente los prestadores hipotecarios exigirán una tasación de la propiedad para verificar el patrimonio neto.

¿Cuánto me costará el PMI?

El Comité de la Cámara de Servicios Financieros de los Estados Unidos *(House Banking Committee)* ha estimado que el costo promedio del seguro hipotecario es de $300 a $900 por año. Las primas se basan en el monto y los términos de la hipoteca, y varían de acuerdo con la relación préstamo-valor, el tipo de préstamo y el monto de cobertura requerido por el prestador hipotecario.

¿Cuáles son las opciones de pago para un PMI?

Un PMI se puede pagar en un plan anual, mensual o de prima única.

¿Qué es una liquidación?

Una liquidación de préstamo es un servicio sumamente importante que proporcionan las compañías de títulos de propiedad para facilitar el manejo de dinero en el cierre de una transacción inmobiliaria. Es la recepción de fondos del comprador y el pago de las obligaciones del vendedor (si las hubiera) junto con una transacción inmobiliaria. Chicago Title efectúa la liquidación dentro del proceso de depósito en garantía.

Términos de liquidación comúnmente utilizados

Cifras previas: Cifras estimadas de la liquidación calculadas y presentadas antes del cierre a pedido. Estas cifras únicamente tienen validez hasta la fecha estipulada y se basan en la información proporcionada en ese momento.

Fondos de disposición inmediata: Chicago Title debe recibir "fondos de disposición inmediata" antes de efectuar el desembolso en una liquidación. Estos tipos de fondos incluyen: a) fondos transferidos a Chicago Title; b) un cheque de caja o cheque certificado (con disponibilidad el día posterior al depósito para cumplir con AB51 2); c) otros cheques locales (con disponibilidad de los fondos dos días después del depósito), y d) cheques fuera del área (con disponibilidad de los fondos cinco días después del depósito).

Demandas: Las demandas deben incluir información específica de liquidación relacionada con la propiedad particular y deben estar firmadas. Es responsabilidad del agente encargado de depósitos en garantía solicitar y proporcionar todas las demandas necesarias, incluidas actualizaciones o cambios de manera oportuna.

Impuestos: Los impuestos pendientes sobre la propiedad pueden pagarse con el producto de la liquidación.

Reembolsos: Cualquier pago excesivo de demandas se reembolsará al depósito en garantía una vez que el prestador hipotecario lo haya enviado. Los reembolsos demoran típicamente entre dos y seis semanas en procesarse.

Escasez de fondos: Su agente encargado de depósitos en garantía se comunicará con usted si hay una escasez de fondos necesarios para cubrir las obligaciones pendientes. Los fondos deben recibirse antes de la liquidación.

Cheques de desembolso: Los cheques se entregan localmente a las instituciones crediticias a través de un servicio de mensajería contratado. Los cheques librados a personas particulares y a prestadores hipotecarios fuera del área generalmente se envían a través de una compañía de entrega en 24 horas.

Transferencias bancarias electrónicas: Los fondos se pueden transferir desde y hacia las oficinas de Chicago Title a través de nuestro banco.

Transacciones fuera del condado: Chicago Title pueden recibir y desembolsar fondos de liquidaciones a través de cualquiera de nuestras oficinas.

Impuestos

Hay muchos tipos de impuestos a tener en cuenta durante una transacción inmobiliaria. Chicago Title brinda la siguiente información únicamente como recurso, y recomienda siempre que un vendedor y un comprador consulten a sus profesionales legales e impositivos para recibir asesoramiento.

Los temas que describiremos brevemente que pueden formar parte, o ser el resultado, de su depósito en garantía incluyen:

- Impuesto sobre ganancias de capital
- Presentación de cambio de titularidad
- Impuesto por transferencia
- FIRPTA
- Retención de CAL
- Impuestos sobre la propiedad
- Impuestos suplementarios
- Mello Roos

El Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) ofrece publicaciones gratuitas que explican los aspectos tributarios de las transacciones de bienes raíces. Algunas de estas publicaciones incluyen:
Publicación n.º 523: Venta de una vivienda
Publicación n.º 530: Información tributaria para propietarios de vivienda por primera vez
Publicación n.º 544: Ventas y otras disposiciones de activos
Publicación n.º 551: Base de activos

Requisitos federales

El IRS exige que los vendedores comuniquen determinada información relacionada con la venta de bienes raíces. Según la Ley de Reforma Tributaria *(Tax Reform Act)* de 1986, las transacciones que deben notificarse incluyen, pero no se limitan a, viviendas, viviendas en serie y condominios. También deben declararse las acciones en corporaciones de viviendas cooperativas y las viviendas móviles sin ruedas. Están excluidos específicamente de declaración las ejecuciones hipotecarias y el abandono de bienes raíces, y también la financiación o refinanciación de propiedades.

El agente encargado de depósitos en garantía, al igual que el agente encargado de la liquidación, le pedirá al vendedor que complete el formulario 1099 S, Certificado de declaración de información, que posiblemente sea requerido por el IRS. El vendedor debe proporcionar su número de identificación tributaria correcto (número del seguro social) y también la fecha de cierre de la transacción y las ganancias brutas de la transacción. La mayoría de los agentes encargados de la liquidación ahora envían la información de manera electrónica al IRS al final del año, aunque también se incluye una copia impresa del formulario en los documentos de cierre del vendedor.

Requisitos de retención

Algunos estados, como California, exigen que determinados vendedores "paguen por anticipado" los impuestos estatales requeridos a través de una retención de un porcentaje de las ganancias de las ventas. La legislación estatal exige que el comprador realice la retención, y puede estar sujeto a sanciones si no efectúa la retención y envía el monto correspondiente a la junta estatal de recaudación de impuestos sobre las ventas y los ingresos *(State Franchise Tax Board)*. Sin embargo, el comprador puede delegar esta responsabilidad al titular del depósito en garantía y esta persona puede cobrar un cargo por este servicio. La ley exige que el agente encargado de depósitos en garantía presente al comprador un aviso por escrito del requerimiento de retención.

La mayoría de los vendedores reunirán los requisitos para una exención de la ley de retención. A continuación se presentan algunas situaciones de exención:

- Residencia principal.
- Propiedad que es parte de un intercambio en especie.
- Propiedades inferiores a $100,000.
- Ventas que no generan ganancias o producen pérdida a los fines tributarios estatales.
- Propiedad que pertenece a determinadas corporaciones y asociaciones.
- Los titulares de la propiedad son entidades exentas de impuestos.

El titular de depósitos en garantía le proporcionará al vendedor un formulario de retención estatal para ayudar a determinar si se aplican algunas de las exenciones. Las pautas de retención pueden parecer bastante complejas, pero su agente encargado de depósitos en garantía posee formularios y material instructivo para ayudar a sus clientes. También puede encontrar información adicional de la junta local de recaudación de impuestos sobre las ventas y los ingresos *(Franchise Tax Board)* o la Asociación Estadounidense de Títulos de Propiedad (ALTA).

Impuestos, Continuación. . .

Ley de Impuestos sobre las Inversiones Extranjeras en Bienes Raíces – FIRPTA

- Exige una retención del 10% del precio de la venta para titularidad extranjera.
- Se aplica a extranjeros no residentes de EE. UU., incluidas asociaciones extranjeras, fideicomisos extranjeros y estados extranjeros.
- El comprador tiene la responsabilidad de presentar una declaración y efectuar la retención, no el agente encargado de depósitos en garantía.
- Excepciones del Código de Impuestos Internos (IRC 1034): el precio de venta no puede exceder $300,000 y el comprador debe usar la propiedad como residencia principal.
- El vendedor puede solicitar una dispensa o una retención reducida en el Formulario 8288 B (se requiere el número de identificación tributaria).
- El pago y los formularios 8288 y 8288 A expiran después de los 20 días del cierre (se requiere el número de identificación tributaria).
- El IRS aplica sanciones de consideración si los formularios y/o los pagos se reciben en una fecha tardía.

Retención de CAL – Retención adicional de California

- Exige que el 3⅓% del precio de venta o el monto de retención alternativo se pague a la junta de recaudación de impuestos sobre las ventas y los ingresos *(Franchise Tax Board, FTB)*.
- El monto de retención alternativo es el monto de ganancia estimada que figura en la línea 16 del Formulario 593 E de la FTB multiplicado por 9.3% para las personas. Para las corporaciones se aplican otros porcentajes.
- Se aplica a propiedades que no están ocupadas por propietarios.
- Pago previo del ingreso estatal sobre los impuestos de California para vendedores sobre la ganancia gravable de bienes raíces de California.
- Exige que el comprador retenga el 3⅓% del precio total de venta o el monto de retención alternativo.
- El comprador tiene la responsabilidad de presentar una declaración y efectuar la retención; y puede pasar esta tarea al encargado de depósitos en garantía.
- El agente encargado de depósitos en garantía debe informar al comprador sobre esta responsabilidad (en las disposiciones generales del depósito en garantía).
- El agente encargado de depósitos en garantía debe aceptar la responsabilidad si el comprador se lo solicita.
- Se debe enviar el pago y los formularios 593 y 593 B de la FTB antes del día 20 del mes posterior al cierre.
- Interés sobre todos los pagos atrasados (la FTB realiza el cálculo y el interés puede ser considerable).
- El agente encargado de depósitos en garantía puede cobrar un cargo por procesar una retención o una dispensa.
- El agente encargado de depósitos en garantía no puede cobrar por notificar a las partes por escrito ni por obtener las certificaciones 593 C y 593 W.

Exenciones de retención de CAL para PERSONAS

- La propiedad es la residencia principal del vendedor conforme a IRC 121.
- El precio total de venta es $100,000 o inferior.
- El vendedor incurrirá en pérdida en la venta a los fines del impuestos sobre los ingresos de California (debe usar el formulario 593 E de la FTB).
- Se aplican reglas de no reconocimiento.
- Intercambio simultáneo o demorado conforme al IRC Sección 1031.
- Venta en cuotas cuando el comprador acuerda la retención en cada pago del principal.
- La propiedad se convierte involuntariamente y reúne los requisitos para el no reconocimiento de ganancia a los fines del Impuesto sobre los ingresos de California conforme al IRC Sección 1033.

Exenciones de retención de CAL SÓLO PARA ENTIDADES

- Corporación.
- Asociación.
- Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC, por su sigla en inglés) con determinados requisitos.
- Entidad exenta de impuestos (iglesia, organización de beneficencia, escuela, etc.).
- Venta por sucesión hereditaria cuando la propiedad fue la residencia principal de la persona fallecida.
- Cuentas individuales de retiro (IRA, por su sigla en inglés), fondos de pensión, compañías de seguro.
- El vendedor incurrirá en pérdida en la venta a los fines del impuesto sobre los ingresos de California.
- Intercambio simultáneo o demorado conforme al IRC Sección 1031.
- La propiedad se convierte involuntariamente y reúne los requisitos para el no reconocimiento de ganancia a los fines del Impuesto sobre los ingresos de California conforme al IRC Sección 1033.

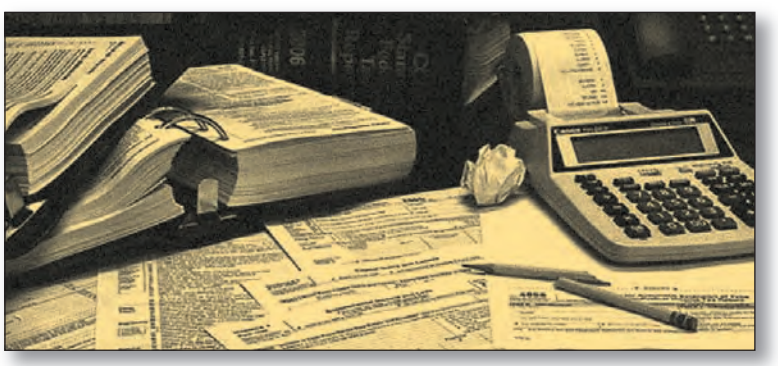
Presentación de cambio de titularidad

Cuando la propiedad cambia de manos, las agencias gubernamentales locales exigen un aviso de cambio de titularidad. En el nivel local, esto sería cualquier oficina de condado que se encarga de la tasación o la recaudación de impuestos. La notificación de un cambio de titularidad de la propiedad permite a la jurisdicción local evaluar la responsabilidad tributaria de cada propiedad cuando el título de propiedad es transferido del vendedor al comprador.

Los documentos de notificación varían de un estado a otro, pero todos exigen como mínimo los nombres del vendedor y el comprador, el número de parcela del evaluador u otro número que identifique a la propiedad, la ubicación de la propiedad y la dirección tributaria. También se requiere el precio total de la venta, los términos de la venta y la firma del nuevo propietario. El documento de notificación queda registrado junto con los documentos que dan evidencia del cambio de titularidad. En California, el documento se llama Cambio de titularidad preliminar *(Preliminary Change of Ownership, PCOR)* y ayuda a la agencia local a identificar situaciones en las que se permite una reevaluación de una propiedad de acuerdo con la Sección 13.

El organismo de gobierno puede imponer sanciones o multas por no presentar el documento de conformidad con las leyes locales o estatales. El agente encargado de depósitos en garantía generalmente ayudará al cliente a completar el documento y asegurarse de que llegue a la Oficina del Registrador junto con los demás documentos pertinentes al cambio de titularidad.

Algunas situaciones que parecen ser un cambio de titularidad están exentas de la presentación de este tipo de documento, incluyendo las correcciones en el registro y los cambios de situación, como un cambio en la concesión.



Impuestos por transferencia

El impuesto por transferencia, generalmente llamado impuesto por transferencia de bienes raíces *(Real Property Transfer Tax)*, es un impuesto recaudado por el Registrador del Condado cuando se manifiesta un interés en un bien inmueble. Se abona en el momento del registro y se computa utilizando el precio de venta real. Se cobra un monto legislado por el estado o el condado por cada $500 o $ 1,000 del precio de venta. Si bien es común que el vendedor pague este impuesto, en algunas áreas la tradición es que el comprador y el vendedor se repartan el pago.

Muchas ciudades han establecido un impuesto adicional dentro de sus jurisdicciones. En algunos condados, el Registrador del Condado recauda estos impuestos junto con el impuesto sobre las transferencias del condado, pero en otras áreas debe librarse un cheque separado a la ciudad. Su agente encargado de depósitos en garantía está familiarizado con los impuestos requeridos y coordinará el pago del monto correspondiente.

Impuestos sobre la propiedad

(Vea el ejemplo de calendario tributario en la página siguiente)

Los propietarios de vivienda pagan impuestos sobre la propiedad al departamento encargado de la tasación y el cobro de impuestos en cada condado. Un cambio de titularidad o la finalización de una nueva construcción podría generar un cambio en el valor gravado de la propiedad y podría requerir la emisión de una factura complementaria del impuesto sobre la propiedad. Los impuestos deben abonarse en fechas designadas con anticipación, y cuando no se abonan pasan a estar en mora. Se aplican sanciones a los impuestos con mora. El “calendario tributario” anual varía según el estado.

Además de los impuestos estándar sobre la propiedad, muchas jurisdicciones también tienen distritos de gravamen especial, que pueden haberse formado como un medio para financiar infraestructura. Es posible que se hayan vendido bonos para financiar la infraestructura y el propietario final continúa pagando el principal y el interés sobre los bonos. La emisión de bonos varía en tamaños y plazos. Otros distritos especiales de ciudades y condados pueden tasarse con diferentes propósitos, incluido la iluminación en las calles y las señales de tránsito, el mantenimiento de las calles, determinados fines educativos, etc.

Fechas de pago del impuesto sobre los bienes raíces

FECHAS IMPORTANTES DEL IMPUESTO SOBRE LOS BIENES RAÍCES

1 DE ENERO
Fecha de tasación (Fecha de embargo)
Los impuestos se convierten en un embargo a las 12:01 a.m. Aún no han vencido y son pagaderos el año fiscal que comienza el 1 de julio. A partir de entonces, la evidencia del título de propiedad debe mostrar los impuestos como un embargo para el próximo ejercicio del año fiscal.

15 DE FEBRERO
Último día para presentar un reclamo de exención oportuno para veteranos, veteranos discapacitados y propietarios
Para ser elegible para las exenciones aplicables, debe poseer y ocupar la propiedad el 1 de marzo.

1 DE JULIO
Comienza el año fiscal actual

31 DE AGOSTO
Ultimo día para pagar los impuestos sin garantía sin recibir una sanción.

1 DE NOVIEMBRE
Vencimiento de la 1.ª cuota
(Primera cuota – del 1 de julio al 31 de diciembre)

1 DE DICIEMBRE
Último día para presentar la exención para el 80% de los veteranos o para propietarios

10 DE DICIEMBRE
La 1.ª cuota se convierte en impaga a las 5 p.m.
Sanción del 10% agregada a los impuestos vencidos. Si el 10 de diciembre cae en un fin de semana o día festivo, los impuestos no se consideran impagos hasta las 5 p.m. del siguiente día hábil.

1 DE ENERO
Fecha de tasación (Fecha de embargo)

1 DE FEBRERO
Vencimiento de la 2.ª cuota
(Segunda cuota – del 1 de enero al 30 de junio)

10 DE ABRIL
La 2.ª cuota se convierte en impaga a las 5 p.m.
Sanción del 10% más cargos administrativos de $10. Si el 10 de abril cae en un fin de semana o día festivo, los impuestos no se consideran impagos hasta las 5 p.m. del siguiente día hábil.*

30 DE JUNIO
El impuesto sobre la propiedad puede no pagarse
Si no paga una o ambas cuotas ante de las 5 p.m., los impuestos sobre la propiedad pueden no pagarse y se acumulan los costos adicionales y las sanciones. Si el 30 de junio cae en un fin de semana o día festivo, los impuestos se deben pagar el día hábil anterior.

Recordatorio* La propiedad se puede vender en una subasta pública después de 5 años de estar en mora en el pago.

¿Acaba de comprar una propiedad?
A pesar de que el depósito en garantía prorratea los impuestos y proporciona el crédito adecuado entre el comprador y el vendedor, los impuestos reales pueden no haber sido pagados y usted es responsable de abonar los impuestos no pagados en el cierre del depósito de garantía.

Lea sus documentos del depósito de garantía y/o el informe de título de propiedad para determinar si alguna parte de los impuestos anuales fue pagada por el propietario anterior antes del cierre del depósito de garantía.

Si algún impuesto está pendiente de pago, llame al Recaudador de impuestos y solicite una factura. Al llamar, proporcione el número de identificación del Asesor (que consiste en el libro de mapas, la página y el número de parcela) de la factura de impuestos anterior, la dirección de la propiedad o la descripción legal.

La ley estatal estipula que si no se recibe la factura, el Recaudador de impuestos no puede justificar las sanciones por las demoras en los pagos.

Cuentas de retención
Si paga sus impuestos mediante una cuenta de retención (que se incluye con su pago de la hipoteca), el prestador hipotecario recibirá su factura anual del impuesto y usted recibirá una copia a modo de información.

Nota importante
Además de los impuestos anuales, probablemente también deberá pagar impuestos complementarios sobre la propiedad. La factura del impuesto complementario sobre la propiedad se envía sólo al propietario. Tenga en cuenta la posibilidad de enviar una copia de la factura del impuesto complementario al prestador, especialmente en el caso de que los impuestos se paguen mediante una cuenta de retención.

*Condado de Los Ángeles

Cómo se determinan los impuestos sobre la propiedad
Los impuestos sobre la propiedad se rigen por la ley del Estado de California y son recaudados por el condado. El Asesor del Condado primero debe evaluar el valor de su propiedad para determinar el monto del impuesto sobre la propiedad. En general, el valor de tasación es el valor en efectivo o el valor de mercado al momento de la compra. Este valor aumenta no más del 2% por año hasta que la propiedad se venda o se complete una construcción nueva. El Auditor-Controlador aplica las tasas tributarias correspondientes, que incluyen la exacción fiscal general, los impuestos especiales votados a nivel local y las tasaciones directas de la ciudad o del distrito. El Recaudador de impuestos prepara las facturas del impuesto sobre la propiedad en base a los cálculos del Auditor-Controlador, las distribuye y recauda los impuestos.

¿Puede estar en desacuerdo con el monto?
Puede solicitar al Asesor que le permita ver si ese cargo va a cambiar la tasación. Además, las Juntas de apelaciones se constituyeron para resolver problemas de tasación. Las apelaciones de tasaciones periódicas se pueden presentar desde el 2 de julio hasta el 15 de septiembre. Las apelaciones de tasaciones corregidas, asignaciones evadidas (tasaciones que no se realizaron cuando debieron hacerse) o tasaciones complementarias se deben presentar a más tardar 60 días a partir de la fecha de envío de la factura del impuesto corregido, evadido o complementario.

Presente una apelación, pero recuerde pagar el impuesto
Si decide apelar, debe pagar la cuota del impuesto en su totalidad en los plazos adecuados; de lo contrario, puede ser sancionado. Si su apelación es concedida, se emitirá un reembolso a su nombre.

Chicago Title

Visite nuestro sitio web en
www.ChicagoTitle.com

Llame a su representante local de Chicago Title para obtener más detalles o detalles específicos de las pólizas en relación con cualquiera de nuestros productos.

©2012 Chicago Title. Todos los derechos reservados. La información se considera confiable pero no está garantizada.

Costos de cierre y quién los paga

Los costos de cierre son abonados por el comprador y el vendedor como parte de la transacción del depósito en garantía. Algunos cargos son negociables entre el comprador y el vendedor en lo referente a 'quién paga cada cargo'. A continuación se ofrece un ejemplo de algunos costos de cierre típicos que pueden variar de un condado a otro.*

A cargo de ambas partes o cualquiera de las partes

HONORARIOS DE ABOGADOS, HONORARIOS DE MENSAJERÍA/ENTREGA, PREPARACIÓN DE DOCUMENTOS – Para escritura(s) y otros documentos legales requeridos para consumar la transacción

CARGOS DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA – A menudo se reparten entre el comprador y el vendedor

CUOTAS Y CARGOS POR TRANSFERENCIA DE LA ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS DE VIVIENDAS (HOA)

HONORARIOS DEL NOTARIO – Para certificar la documentación

CARGOS DE REGISTRO – Para presentar documentos legales en la oficina del Registrador del Condado

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

PRIMA DE SEGURO DE TÍTULO PARA PROPIETARIOS

PRIMA DE SEGURO DE TÍTULO PARA PRESTADORES HIPOTECARIOS

Costos típicos del comprador

TASACIÓN – Cargo único para un nuevo préstamo

INFORME DE CRÉDITO – Para la solicitud de un préstamo

SEGURO PARA PROPIETARIOS – Abonado por el comprador para seguro contra incendio/riesgos

CARGOS DE PRÉSTAMO – Cargos de originación y procesamiento que cobra el prestador hipotecario

PMI – Algunos prestadores hipotecarios exigen seguro hipotecario privado

INTERÉS PREPAGO – Se prorratea según el momento del mes en que cierre el préstamo

Costos típicos del vendedor

COMISIÓN DE BIENES RAÍCES

INFORMES DE DIVULGACIÓN – Informe de riesgos naturales

GARANTÍA DE LA VIVIENDA, GRAVÁMENES EXISTENTES

INSPECCIONES DE LA PROPIEDAD, INSPECCIÓN/CORRECCIÓN DE PLAGAS – Informe de termitas

IMPUESTO SOBRE LA TRANSFERENCIA – Impuesto de la ciudad/el condado sobre la cesión de derechos

*Esta lista es sólo un ejemplo de los costos de cierre típicos.

Glosario de términos

A continuación se presenta un breve glosario de los términos comúnmente utilizados durante su transacción de depósito en garantía. Para obtener un glosario más completo, visite www.ChicagoTitle.com.

Amortización: Reducción del principal de una deuda en cuotas regulares y periódicas.

Amortización negativa: Ocurre cuando sus pagos mensuales no son suficientes para pagar todo el interés sobre el préstamo. Este interés impago se agrega al saldo impago del préstamo. El peligro de la amortización negativa es que el comprador de una vivienda termina debiendo más dinero que el monto original del préstamo.

Asociación Nacional Hipotecaria Federal *(Federal National Mortgage Association, FNMA)*: También conocida como "Fannie Mae". Una corporación patrocinada por el gobierno de EE. UU. encargada de la compra de hipotecas de primer grado para el mercado secundario.

Asunción de hipoteca: Una obligación contraída por un nuevo comprador de un terreno que tendrá la responsabilidad de saldar un pagaré existente asegurado por una hipoteca.

Condiciones, convenios y restricciones (CCyR): Un documento que controla el uso, los requisitos y las restricciones de una propiedad.

Certificado de valor razonable (CRV, por su sigla en inglés): Una tasación publicada por la Administración de Veteranos *(Veterans Administration, VA)* que muestra el valor actual de mercado de la propiedad.

Cierre: La finalización de una transferencia de un inmueble, donde el título de propiedad pasa del vendedor al comprador, o se entrega un embargo hipotecario para asegurar la deuda.

Condominio: Una forma estatutaria de desarrollo inmobiliario de unidades de vivienda de propiedad separada y elementos comunes de propiedad conjunta en un proyecto de múltiples unidades de vivienda.

Cuenta de fideicomiso: Una cuenta separada y físicamente segregada de la cuenta del agente en la que el agente debe por ley depositar todos los fondos recaudados para los clientes.

Embargo: Un reclamo sobre una parte de una propiedad para el pago o el cumplimiento de una deuda u obligación.

Escritura: Instrumento escrito que, cuando se ejecuta y entrega de manera apropiada, confiere título de propiedad.

Escritura de pleno dominio: La propiedad absoluta de una parcela de terreno. El grado más alto de propiedad que una persona puede tener sobre un inmueble, que otorga al propietario la propiedad incondicional y el poder absoluto para la disposición.

Fideicomisario: Tercero neutral en la escritura fiduciaria con poderes limitados. Cuando el préstamo se paga en su totalidad, el fideicomisario vuelva a transferir la propiedad a la persona o las personas que tienen el derecho legal sobre el terreno o, si están en mora, la propiedad será transferida mediante un proceso de ejecución hipotecaria no judicial al mejor postor en una venta pública.

Fideicomitente: El prestatario, propietario y garante de la propiedad que es transferida en una escritura fiduciaria.

Garantía: En sentido general, un acuerdo de parte de un vendedor de responsabilizarse por pérdidas presentes o futuras del comprador ocasionadas por deficiencia o defecto en la calidad, condición o cantidad del elemento vendido. En un sentido más estricto, la disposición o disposiciones de una escritura, contrato de arrendamiento u otro instrumento que transfiere o traslada un bien inmueble o el interés en un bien inmueble según el cual el vendedor se hace responsable ante el comprador por defectos o gravámenes sobre el título de propiedad.

Hipoteca: Garantía condicional de la propiedad a un acreedor como aval por el pago de una deuda.

Hipoteca con tasa ajustable (ARM, por su sigla en inglés): Una hipoteca en la que la tasa de interés se ajusta periódicamente según un indicador del mercado para ajustarse a las tasas actuales. Algunas veces también se conoce con el nombre de hipoteca con tasa renegociable, hipoteca con tasa variable o hipoteca con tasa graduada.

Hipoteca convencional: Una hipoteca que asegura un préstamo obtenida por inversores sin aval del gobierno, esto es, un préstamo que no está asegurado por la Administración Federal de la Vivienda *(Federal Housing Authority, FHA)* ni garantizado por la Administración de Veteranos.

Límites máximos: Protecciones del consumidor que limitan el monto de cambio de la tasa de interés de una hipoteca con tasa ajustable en cada ajuste o durante la vida del préstamo.

Patrimonio neto: La diferencia entre el valor justo de mercado y el endeudamiento actual, también se denomina interés del propietario. El valor que un propietario tiene en bienes raíces por encima de la obligación contra la propiedad.

Préstamo de La Administración de Veteranos (Préstamo VA): Préstamo a veteranos para la compra de una vivienda por parte de bancos, asociaciones de ahorro y préstamo u otras entidades crediticias que están garantizadas por la Administración de Veteranos, que permite a los veteranos comprar una residencia con un pago inicial reducido o sin pago inicial.

Préstamo de La Administración Federal de la Vivienda (Préstamo FHA): Un préstamo asegurado por la Administración Federal de la Vivienda abierto a todos los compradores que reúnen los requisitos.

Préstamo de La Administración Federal de Vivienda Rural (Préstamo FMHA): Un préstamo asegurado por el gobierno federal similar al préstamo FHA pero se utiliza generalmente para propiedades residenciales en áreas rurales.

Principal, interés, impuestos y seguro (PITI, por su sigla en inglés): También llamados gastos mensuales de la vivienda.

Propiedad personal: Cualquier propiedad que no es un bien inmueble, por ej., dinero, cuentas de ahorro, artefactos, automóviles, barcos, etc.

Puntos (también llamados "puntos de comisión o de descuento"): Cada punto equivale al 1% del monto del préstamo (por ej., dos puntos en una hipoteca de $100,000 costarían $2,000).

Punto de descuento: Un cargo adicional que impone un prestador hipotecario en el momento en que se efectúa un préstamo. Los puntos se miden como un porcentaje del préstamo; cada punto equivale al uno por ciento.

Realtor®: Un agente de bienes raíces o un asociado que es miembro activo de una junta de bienes raíces local afiliada a la National Association of Realtors®.

Relación préstamo-valor: La relación entre el monto del préstamo hipotecario y el valor tasado de la propiedad expresada en porcentaje.

Seguro hipotecario privado (PMI, por su sigla en inglés): En caso de que un comprador no tenga un pago inicial del 20%, los prestadores hipotecarios permitirán un pago inicial inferior—de tan solo el 3% en algunos casos. Sin embargo, con préstamos con pago inicial más reducido, los prestatarios generalmente deben obtener seguro hipotecario privado. El seguro hipotecario privado generalmente exige un pago de prima inicial y puede requerir un cargo mensual adicional, según la estructura del préstamo.

Señal: Un depósito de fondos efectuado por un comprador de bienes raíces como evidencia de buena fe.

Servidumbre: Un derecho no posesorio de utilizar todo o parte del terreno propiedad de otra persona para un fin específico.

Subdivisión: Una extensión de terreno medida y dividida en lotes con fines de venta.

Tasa de porcentaje anual (APR, por su sigla en inglés): Una tasa de interés que refleja el costo de una hipoteca como una tasa anual. Probablemente esta tasa será superior a la tasa establecida o la tasa publicada sobre la hipoteca, ya que tiene en cuenta el punto y otros costos del crédito. La APR permite a los compradores de vivienda comparar diferentes tipos de hipotecas en base al costo anual de cada préstamo.

Tenencia conjunta: La titularidad igualitaria e indivisa de una propiedad por parte de dos o más personas. Cuando fallece cualquiera de los propietarios, los sobrevivientes asumen el interés del fallecido en la propiedad.

Tenencia en común: Propiedad indivisa en un bien inmueble por parte de dos o más personas sin derecho de supervivencia – los intereses no necesariamente son iguales.

Chicago Title
It's Your Choice!

Oficinas de títulos de propiedad y depósitos en garantía en todo el estado

www.ChicagoTitle.com

Llame a su representante local de Chicago Title para obtener más detalles o detalles específicos de las pólizas en relación con cualquiera de nuestros productos de título de propiedad.

© 2012 Chicago Title 01-2012

DS 3/5/12