



www.austintitle.com

Guía Para El Vendedor de Casa

VENTA UNA CASA DE CONTRATO PARA CERRAR





OFFICE LOCATIONS AND MAP

BASTROP

815 Hwy 71 West
Bldg. 1, Ste. 1100
Bastrop, Tx 78602
Phone: 512-303-9633

CEDAR PARK

13530 Ronald Reagan Blvd.
Ste. 101
Cedar Park, Tx 78613
Phone: 512-991-2767

LEANDER

2082 US 183
Ste. 165
Leander, Tx 78641
Phone: 512-817-3828

NORTH

9600 N. MoPac Expressway
Ste. 125
Austin, Tx 78759
Phone: 512-459-7222

SOUTH MOPAC

1601 S. MoPac Expressway
Ste. C-120
Austin, Tx 78746
Phone: 512-306-0988

THE GROVE

4301 Bull Creek Rd., Ste. 180
Austin, TX 78731
Phone: 512-954-6377

DOWNTOWN

1717 W. 6th St., Ste. 102
Austin, Tx 78703
Phone: 512-329-0777

GEORGETOWN

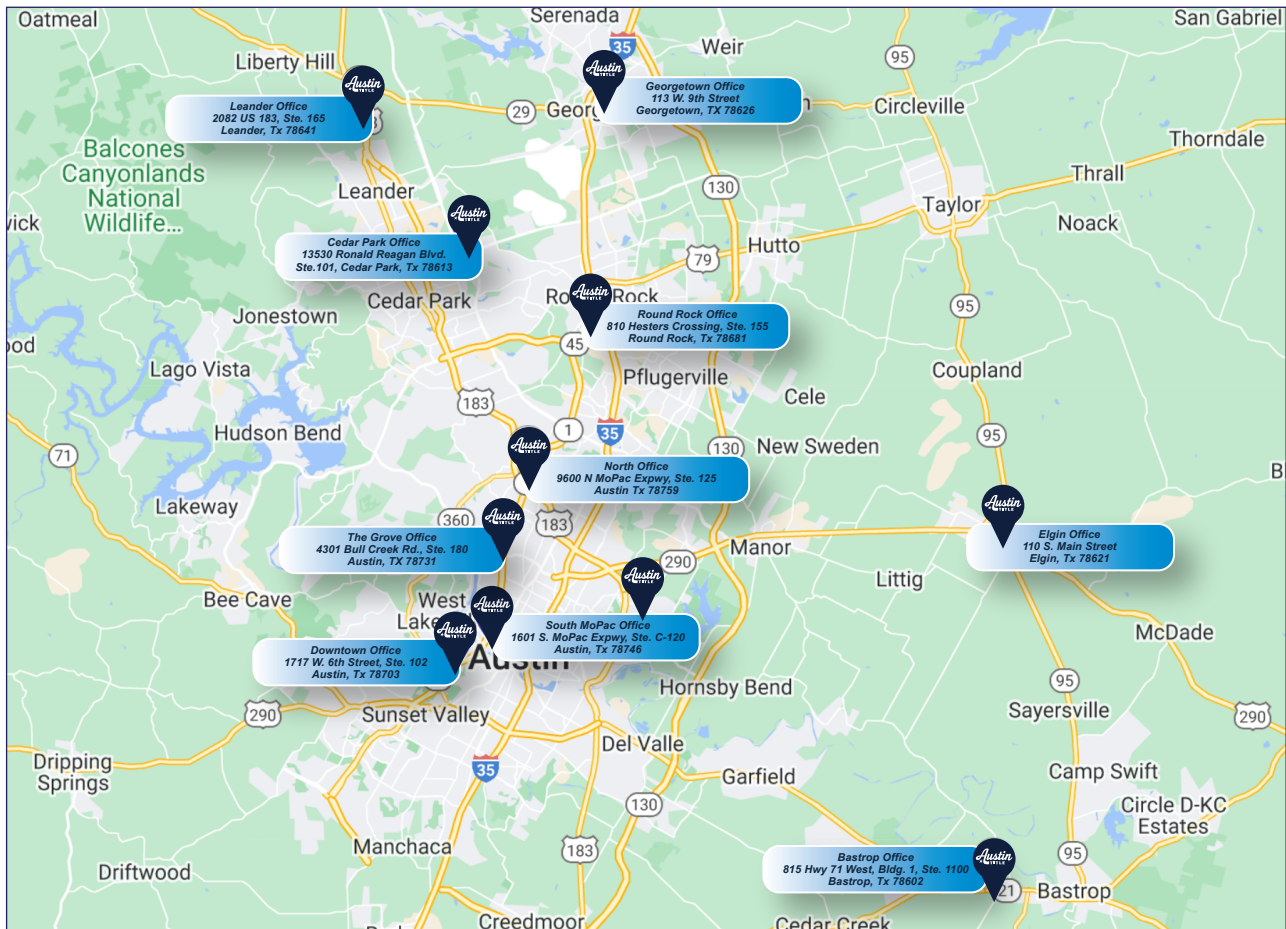
113 W. 9th Street
Georgetown, Tx 78626
Phone: 512-591-2900

ROUND ROCK

810 Hesters Crossing, Ste. 155
Round Rock, Tx 78681
Phone: 512-244-2266

ELGIN

110 S. Main Street
Elgin, Tx 78621
Phone: 512-421-7040





Porque' Necesita Un AGENTE®

1. Tienen mucha experiencia

Los bienes raíces tienen su propio lenguaje, lleno de acrónimos y argot un tanto arcano, y su Agente está capacitado para hablar ese lenguaje con fluidez.

Además, comprar o vender una casa usualmente requiere de decenas de formas, reportes, declaraciones, y otros documentos técnicos. Los Agentes cuentan con la experiencia para ayudarle a preparar una oferta maravillosa – y evitar retrasos o errores costosos.

2. Tienen un poder de búsqueda súper turbo

Los Agentes tienen acceso a más propiedades de las que usted puede encontrar por sí mismo. A veces las propiedades se encuentran disponibles, pero no están activamente publicadas. Un Agente puede ayudarle a encontrar esos tesoros escondidos.

Además, un buen Agente local va a conocer el área de búsqueda mucho mejor que usted. Su Agente está equipado para saber los pros y contras de cada vecindario, para poder dirigirlo hacia un hogar dentro de su rango de precio que usted pudo haber pasado por alto.

3. Cuentan con técnicas de negociación alcistas

Al comprar o vender una casa, usted se enfrentará con negociaciones y a medida que el mercado inmobiliario se calienta, es muy probable que las negociaciones también se calienten un poco. Usted puede esperar mucha competencia, tácticas despiadadas, ofertas completas en efectivo, y guerras

de ofertas. Un Agente le ayudará a redactar un acuerdo de compra que permite el tiempo suficiente para inspecciones, contingencias, y cualquier cosa que sea crucial para sus necesidades particulares.

4. Tienen conexiones en todos lados

Los Agentes tienen como misión conocer a todas las personas que posiblemente pudieran ser de ayuda en el proceso de la compra o venta de una casa. Corredores hipotecarios, abogados de bienes raíces, inspectores de casas, escenógrafos, diseñadores de interiores – todos están en la red de su Agente. Aprovéchelos.

5. Se adhieren a un estricto código ético

No todos los agentes de bienes raíces son Agentes que cuentan con una licencia de ventas la cual pertenece a la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces®, el grupo más grande del país. Los Agentes se adhieren a un estándar ético más alto que los agentes solo con licencia y deben adherirse a un Código Ético.

6. Son sus padres de escena/analistas de datos/terapistas, todo en uno

Lo que sucede con los Agentes: Usan muchos diferentes sombreros. Claro, son vendedores, pero en realidad hacen muchísimas cosas para ganarse su comisión. Están manejando constantemente, revisando publicaciones para usted. Gastan su propio dinero en promocionando su casa (si usted la está vendiendo). Investigan comparables para asegurarse de que usted esté obteniendo la mejor oferta.

Origen: Realtor.com Por Rachel Stults



¿Qué es Title Insurance?

¿Qué es el seguro de Title?

Title Insurance es diferente de otras formas de seguro porque asegura contra eventos que ocurrieron antes de la emisión de la póliza de título, en oposición a asegurarnos contra eventos futuros, como lo hacen los seguros médicos, seguros de propiedad y de vida. El seguro de Title es en esencia un seguro de prevención de pérdida.

Al comprar bienes raíces, es de suma importancia que reciba un título claro a la propiedad. Para hacerlo, primero debe ser informado de cualquier derecho o reclamo existente que pueda oponerse contra la propiedad, luego cualquiera de esos derechos o reclamos que sean inaceptables para usted deben ser resueltos o extinguidos antes de su compra de la propiedad.

En Texas, muchos registros de propiedad se remontan a subvenciones desde la década de 1880, por eso es importante que la historia de la propiedad sea minuciosamente investigada y presentada a usted.

¿Cuándo se paga la prima?

A diferencia de otras formas de seguro, por solo una prima relativamente baja, la prima del título original es el único costo que lo protegerá mientras usted y sus herederos son dueños de la propiedad. La prima se paga en el cierre y no hay pagos anuales para mantener su póliza de seguro de título de propietario vigente. Tarifas para los seguros de título están regulados por el estado y son promulgados en Texas.

Las 3 razones principales por las que debes tener seguro de título

1. Una propiedad puede haber cambiado de propietario múltiple veces a lo largo de los años a través de eventos como venta, matrimonio, divorcio, herencia, ejecución hipotecaria, quiebra, etc. Title Insurance le proporciona la garantía de que una búsqueda exhaustiva y revisión de registros públicos se ha realizado desde potencialmente cientos de fuentes incluyendo registros de impuestos, registros federales, estatales y locales, sentencias judiciales, y escritos notariales, para llamar su atención respecto a cualquier derecho o reclamo descubierto contra propietarios pasados o presentes, que pudieran tener un impacto en el título de propiedad. Una vez informados a usted, estos asuntos pueden ser aceptados, resueltos o extinguidos antes de cerrar la transacción.
2. Title Insurance también proporciona cobertura para reclamaciones o pérdidas futuras que podrían amenazar la titularidad de la propiedad por defectos de título no descubiertos cubierto por su póliza de seguro de título que no se muestra en los registros públicos como la falsificación, incompetencia, incapacidad de las partes, suplantación fraudulenta y errores desconocidos en los registros creado por algún evento pasado.
3. Title Insurance ayuda a acelerar las negociaciones cuando usted está listo para vender su propiedad u obtener un préstamo. Las pólizas de seguro de título existentes pueden ayudar a eliminar retrasos al pasar su título a otra persona. Title Insurance también cubre los honorarios de abogados y los costos de tribunales para reclamaciones cubiertas. Los reclamos serán desechados o Ud, será reembolsado exactamente como su póliza de título indica.

Bienes Raíces

DEFINICIONES

AMORTIZACIÓN – Liquidación de una deuda existente mediante pagos parciales regulares.

APR – Tasa de porcentaje anual. El porcentaje de interés anual de un préstamo expresado por la tasa de interés real pagada

VALORACIÓN – Una estimación del valor de la propiedad a partir del análisis de los hechos sobre la propiedad; una opinión de valor.

CORREDOR – Aquel que actúa como agente de otro en la negociación de ventas o compras a cambio de una tarifa o comisión.

CADENA DE TÍTULO – Comenzando con una cesión de una fuente original de título, como un gobierno, cada escritura, testamento u otro medio sucesivo que transmita y transfiera el título a los propietarios sucesivos constituye un eslabón en la cadena del título. La cadena del título es la combinación de todos esos enlaces.

CIERRE – En algunas áreas se denomina “asentamiento”. El proceso de completar una transacción de bienes raíces durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, arrendamientos y otros instrumentos requeridos, se hace una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los papeles y todos los demás detalles como el pago de los gravámenes pendientes y la transferencia de las pólizas de seguro contra riesgos.

DIVULGACIÓN DE CIERRE – La Divulgación de Cierre de cinco páginas se debe proporcionar al consumidor tres días hábiles antes de que cierre el préstamo. La Divulgación de Cierre detalla todos los costos asociados con su transacción hipotecaria.

DECLARACIÓN DE CIERRE – en la forma de un balance general, hecho al cierre, que muestra los montos de débitos y créditos a los que tiene derecho cada parte de una transacción de bienes raíces.

NUBE SOBRE EL TÍTULO – Una irregularidad, posible reclamo o gravamen que, de ser válido, afectaría o menoscabaría el título.

CONTRATO – Igual que “acuerdo”, pero generalmente más formal.

ESCRITURA – Un documento escrito mediante el cual se transmite el título de propiedad de una parte a otra.

DEPRECIACIÓN – Pérdida de valor ocasionada por el uso y desgaste ordinario, acción destructiva de los elementos u obsolescencia funcional o económica.---

DEPÓSITO – Pago inicial o una pequeña parte del precio de compra realizado por un comprador como prueba de buena fe.

RESPALDO – Adición o modificación de una póliza de seguro de título que amplía o cambia la cobertura de la póliza, cumpliendo requisitos específicos del asegurado.

FIDEICOMIS – Técnicamente, este término se refiere estrictamente a una escritura entregada a una tercera persona para ser retenida por él hasta el cumplimiento o ejecución de algún acto o condición por parte del cesionario. En la industria de títulos, significa depositar con un tercero imparcial (generalmente un agente de depósito en garantía o una compañía de títulos) de cualquier cosa relacionada con una transacción de bienes raíces, incluido dinero y documentos de todo tipo. El dinero y los documentos deben ser desembolsados y entregados a las partes legítimas por el agente de custodia o la compañía de títulos cuando se hayan cumplido todas las condiciones de la transacción.

ACUERDO DE FIDEICOMISO – Un acuerdo por escrito generalmente realizado entre el comprador, el vendedor y el agente de custodia, pero a veces solo entre una persona y el agente de custodia. Establece las condiciones que deben realizarse en relación con el objeto depositado en custodia y le da instrucciones al agente de custodia.

EXAMINACIÓN – En términos de la industria de títulos, examinar y estudiar los instrumentos en una cadena de títulos y determinar su efecto y condición para llegar a una conclusión sobre el estado del título.

EXAMINADOR – Generalmente denominado, en términos de la industria de títulos, examinador de títulos. Aquel que examina y determina la condición y el estado de los títulos de propiedad inmobiliaria.

EXCEPCIONES – Las pólizas de seguro incluyen una lista de elementos excluidos de la cobertura. Los artículos excluidos de la cobertura se pueden encontrar en la sección dos del Anexo B de la póliza.

EJECUCIÓN HIPOTECARIA – Un procedimiento legal para el cobro de hipotecas de bienes raíces y otros tipos de gravámenes sobre bienes raíces, que resulta en la eliminación del derecho a rescatar la propiedad hipotecada y generalmente involucra una venta judicial de la propiedad.

GARANTÍA GENERAL – Una disposición de garantía en una escritura o hipoteca u otro instrumento de bienes raíces que contiene todos los elementos de garantía del derecho consuetudinario. También conocida como garantía total.

GRAVAMEN – La responsabilidad de los bienes inmuebles como garantía del pago de una deuda. Dicha responsabilidad puede ser creada por contrato, como una hipoteca, o por operación de la ley, como un gravamen mecánico.

HIPOTECA – Una promesa temporal condicional de propiedad a un acreedor como garantía del pago de una deuda que puede cancelarse mediante pago.

PÓLIZA DEL PROPIETARIO – Esta póliza se adquiere por una tarifa única y protege la inversión del propietario en una propiedad mientras ellos o sus herederos tengan un interés en la propiedad.

PODER DE ABOGADO – Un instrumento legal que autoriza a uno a actuar como agente o abogado de otro.

PRIMA – La cantidad pagadera por una póliza de seguro.

VALIDACIÓN – Procedimiento legal en el que se prueba la validez y probidad de un documento, como un testamento.

NOTA DE PAGARÉ – Una promesa por escrito de pagar o reembolsar una determinada suma de dinero.

RENUNCIA DE ACCIÓN DE RECLAMACIÓN – Escritura que no implica que el otorgante tenga el título, pero que se entrega y le da al concesionario cualquier posible interés o derechos que el otorgante pueda tener sobre la propiedad.

ACUERDO – En algunas áreas se denomina “cierre”. El proceso de completar una transacción de bienes raíces durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, arrendamientos y otros instrumentos requeridos, se realiza una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los papeles y todos los demás detalles como se atiende el pago de los gravámenes pendientes y la transferencia de las pólizas de seguro contra riesgos.

ESCRITURA DE GARANTÍA ESPECIAL – Una escritura que garantiza el título solo con respecto a los actos del vendedor y los intereses de cualquier persona que reclame por él, a través o bajo su mando.

MAPA CATASTRAL – El mapa o plano dibujado por un topógrafo que representa la propiedad encuestada y muestra los resultados de una encuesta.

TÍTULO – (1) Una combinación de todos los elementos que constituyen el derecho legal más alto de ser dueño(a), poseer, usar, controlar, gozar y disponer de un bien inmueble o un derecho o interés heredable sobre el mismo. (2) Los derechos de propiedad reconocidos y protegidos por la ley.

COMPROMISO DE TÍTULO – Una oferta para emitir una póliza de seguro de título. El compromiso de título describirá las diversas condiciones, exclusiones y excepciones que se aplicarán a esa póliza en particular.

PACTOS DE TÍTULO – Pactos que ordinariamente se insertan en traspasos y transferencias de título de propiedad inmobiliaria con el propósito de brindar protección al comprador contra una posible insuficiencia del título recibido. Un grupo de tales pactos conocidos como “pactos de derecho consuetudinario” incluye: (a) pactos contra gravámenes; (b) pacto de garantía adicional (en otras palabras, hacer lo que sea necesario para rectificar las deficiencias del título); (c) pacto de buen derecho y autoridad para transmitir; (d) pacto de goce silencioso; (e) pacto de seisén; (f) pacto de garantía.

DEFECTO DE TÍTULO – (1) Cualquier reclamo o derecho posible o de patente pendiente en una cadena de título que sea adverso al reclamo de propiedad. (2) Cualquier irregularidad material en la ejecución o efecto de un instrumento en la cadena de título.

EXAMEN DEL TÍTULO – Examinar y estudiar los instrumentos en una cadena de título y determinar su efecto y condición para llegar a una conclusión sobre el estado del título.

SEGURO DE TÍTULO – Seguro que protege a los compradores de bienes raíces e hipotecas contra pérdidas por títulos defectuosos, gravámenes e impedimentos.

PLANTA DE TÍTULO – Un conjunto de información de título archivado geográficamente que ayuda a agilizar los exámenes de título, como copias de opiniones de abogados anteriores, resúmenes, búsquedas de impuestos y copias o despeques de los registros públicos.

BÚSQUEDA DE TÍTULO – Una búsqueda y lectura de los registros públicos de instrumentos grabados que afecten el título de un terreno en particular.

ASEGURADOR – Una compañía de seguros que emite pólizas de seguro al público o a otra aseguradora.



ENTENDIENDO EL SEGURO DE TÍTULO

Antes de emitir una póliza de título, las compañías de títulos verifican los defectos al examinar registros públicos, incluidos escrituras, hipotecas, testamentos, decretos de divorcio, sentencias judiciales, registros fiscales, gravámenes y mapas. La búsqueda del título determina quién es el dueño de la propiedad, qué deudas pendientes están en su contra y la condición del título. Si alguien reclama interés en la propiedad, la compañía de títulos pagará cualquier pérdida real (hasta el monto de la cobertura) y defenderá su título en la corte cuando:

1. Una escritura u otro documento en su cadena de título no es válido;
2. Existe un gravamen contra su título debido a que el propietario no pagó una hipoteca o una escritura de fideicomiso, sentencia o un cargo de una asociación de propietarios;
3. Existe un gravamen para los materiales de mano de obra proporcionados por un contratista sin su consentimiento;
4. Los arrendamientos, contratos u opciones sobre su terreno no se registraron en los registros públicos ni se le revelaron;
5. Un error de notario público o alguien no hizo correctamente un documento en su cadena de título;
6. La política de títulos no reveló las restricciones legales sobre cómo puede usar su propiedad;
7. Existe una servidumbre que no está en los registros públicos y que usted no conoce;
8. Existen otros gravámenes o gravámenes sobre su título, pero no se enumeran en las excepciones de la política.

Posibles defectos incluyen:

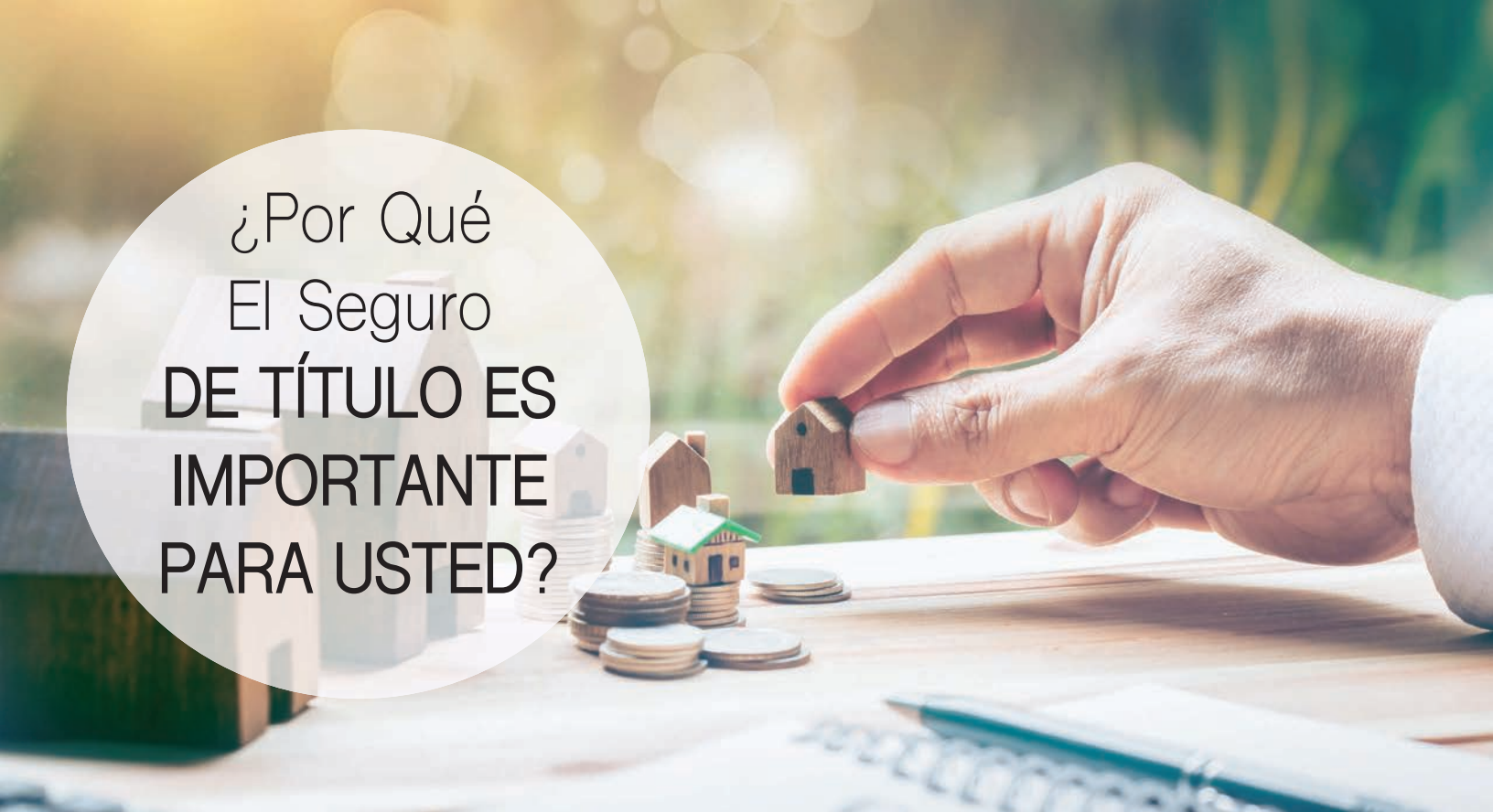
- Errores u omisiones en las escrituras
- Errores cometidos al examinar los registros
- Falsificación y herederos no revelados
- Gravámenes por impuestos impagos o contratistas

¿AÚN ESTÁ ACTIVA MI PÓLIZA SI REFINANCIÉ MI CASA?

La mayoría de los prestamistas requieren que los prestatarios compren nuevas pólizas de títulos de préstamos al refinanciar. Cuando el nuevo préstamo cancela el préstamo existente, la póliza de título anterior ya no está vigente. Una compañía de títulos emite nuevas pólizas en relación con nuevos préstamos. Las compañías de títulos deben descontar la prima si el refinanciamiento ocurre dentro de los siete años posteriores a la fecha original del préstamo. Su póliza de título de propietario permanece en pleno vigor y efecto después de un refinanciamiento.

¿A QUIÉN PROTEGE EL SEGURO DE TÍTULO?

La mayoría de las instituciones crediticias no prestan dinero para una casa u otra propiedad a menos que usted proporcione una póliza de título de préstamo. Esta política protege la inversión del prestamista al pagar la hipoteca si un defecto en el título anula el título del propietario/comprador. Los inversores que compran el nuevo préstamo a menudo requieren una póliza de título de préstamo. Cuando compra una casa, las compañías de títulos de propiedad también emiten una póliza de propietario, a menos que la rechace por escrito. No es necesario que adquiera una póliza de propietario. La póliza del propietario protege su título contra el riesgo cubierto establecido en la póliza.



¿Por Qué
El Seguro
**DE TÍTULO ES
IMPORTANTE
PARA USTED?**

1. PROTEGE SU MAYOR INVERSIÓN. Una casa es probablemente la inversión más grande que hará en su vida. Por una tarifa única, el seguro de título del propietario protege sus derechos de propiedad mientras sea propietario de su casa.

2. REDUCE SU RIESGO. Si está comprando una casa, hay muchos problemas ocultos que pueden aparecer solo después de comprar su casa. Obtener una póliza de seguro de título de propiedad es la mejor manera de protegerse de discrepancias imprevistas de títulos legales y financieros.

Los reclamos de título inesperados incluyen:

- hipotecas y juicios pendientes, o un gravamen sobre la propiedad porque el vendedor no ha pagado sus impuestos.
- acción legal pendiente contra la propiedad que podría afectarlo.
- un heredero desconocido de un dueño anterior que reclama la propiedad como suya.

3. USTED NO PUEDE VENCER EL VALOR. El seguro de título del propietario es una tarifa única que es muy baja en relación con el valor que proporciona. Por lo general, cuesta alrededor del 0,5% del precio de compra de la vivienda.

4. LO PROTEGE. Siempre que sea dueño de su casa, el seguro de título del propietario protege sus derechos de propiedad.

5. NADA SE COMPARA. El seguro y las garantías para propietarios de viviendas protegen solo la estructura y las pertenencias de su hogar. Obtener el seguro de título del propietario garantiza que los derechos de propiedad de su familia permanezcan protegidos.

6. 8 DE CADA 10 COMPRADORES ESTÁN DE ACUERDO. Cada año, más del 80% de los compradores de vivienda en Estados Unidos optan por obtener un seguro de título de propiedad.

7. TRANQUILIDAD. Si está comprando una casa, el seguro de título del propietario le permite estar tranquilo, sabiendo que está protegido de heredar la mayoría de las deudas o problemas legales existentes, una vez que haya finalizado la compra de su nueva casa.



BÁSICOS DE SERVICIOS PÚBLICOS DE DISTRITO MUNICIPAL

Un Distrito Municipal de Servicios Públicos (MUD) es uno de varios tipos de distritos especiales que funcionan como gobiernos independientes y limitados. El propósito de un MUD es proporcionar al desarrollador una forma alternativa de financiar la infraestructura, como agua, alcantarillado, drenaje e instalaciones viales. Administrado por una Junta elegida por los propietarios dentro de la MUD, una MUD puede emitir bonos para reembolsar a un desarrollador por las mejoras autorizadas y la MUD utilizará los ingresos por impuestos a la propiedad y las tarifas de usuario recibidas de los servicios de agua y alcantarillado operados por la MUD para pagar la deuda. A medida que la MUD salda su deuda, una mayor parte de sus ingresos fiscales se puede destinar a otros servicios. Originalmente, los MUD eran muy limitados en lo que se les permitía financiar y en los servicios que podían brindar. Con el tiempo, los MUD comenzaron a asumir más responsabilidades y brindar servicios mejorados para sus residentes, como parques y recreación, aplicación de restricciones de escritura y servicio de desechos sólidos. Los MUD dependen del condado para brindar servicios de mantenimiento de la policía y de carreteras y distritos de servicios de emergencia (ESD) para brindar protección contra incendios.



Definiendo EL COMPROMISO DE TÍTULO

El compromiso de título es el compromiso de emitir un seguro de título. Se descompone en cuatro partes o programas. Son los programas A, B, C y D.

Programa A - “A” es para “Datos reales”.

Aquí es donde encontrará la información de quién, qué, dónde y cuánta información. La información más importante aquí será el nombre de la persona que posee el título existente, la descripción legal del terreno y el nombre del asegurado propuesto (comprador), el precio de venta y el nombre del prestador. Todas las partes y la compañía de títulos deben asegurarse de que toda la información sea correcta cuando se compara con el contrato de venta.

Programa B - “B” es para “Notificación al comprador”.

Esta es la sección del compromiso de título que aborda dónde otras partes tienen algún interés o control del uso de la propiedad. Ejemplos de esto son las servidumbres de utilidad y los contratiempos de construcción. Una servidumbre de utilidad es un elemento común para encontrar aquí. Esta sería una parte de la tierra en que una empresa de utilidad tiene derecho de uso. Una restricción de construcción impide al propietario construir a una cierta distancia desde una línea de propiedad. El Anexo B es también el área en la que se anotarán las excepciones. Excepciones en este caso es cualquier cosa que no será cubierta por el seguro de título.

Programa C - “C” es para “Listo para cerrar”.

Esta es la sección en la que se deben resolver los problemas antes de que el comprador pueda cerrar la propiedad. Los problemas comunes aquí son una hipoteca existente que debe pagarse, un problema de estado civil o impuestos impagos y gravámenes sobre la propiedad.

El Anexo D - “D” es para “Divulgación”.

Esta sección final describe a todas las partes que cobrarán cualquier parte de la prima del seguro, incluidos aseguradores, agentes de títulos y abogados. También mostrará las cantidades pagadas por la póliza de seguro de título del propietario, el monto de la póliza hipotecaria y cualquier aval.



Que es una Garantía para el Hogar?

Una garantía para el hogar es un contrato entre un propietario y una compañía de garantía para el hogar que ofrece servicios de reparación y reemplazo con descuentos en los componentes principales de la casa, como el horno, el aire acondicionado, la plomería y el sistema eléctrico. Una garantía para el hogar también puede cubrir los principales electrodomésticos, como lavadoras y secadoras, refrigeradores y piscinas. La mayoría de los planes tienen un componente básico que brinda a todos los propietarios de viviendas que compran una póliza ciertas coberturas. Además de los artículos estándar, la cobertura ampliada generalmente se puede agregar con una prima.

Una garantía para el hogar no es lo mismo que el seguro de propietario de vivienda, ni tampoco es un reemplazo para el seguro de propietario de vivienda. El seguro para propietarios de viviendas cubre los principales peligros, como incendios, granizos, delitos contra la propiedad y ciertos tipos de daños por agua que podrían afectar a toda la estructura y / o las posesiones personales del propietario. Una garantía para el hogar no cubre estos peligros.

Las compañías de garantía para el hogar tienen acuerdos con proveedores de servicios aprobados. Cuando algo que está cubierto por la garantía de una casa se rompe, el propietario llama a la compañía de garantía de la casa, y la compañía de garantía de la casa envía a uno de sus proveedores de servicio a examinar el problema. Si el proveedor determina que la reparación o los reemplazos necesario están cubiertos por la garantía, el propietario solo paga una pequeña tarifa de servicio por su llamada de servicio en el momento en que se presta el servicio.

El costo anual puede variar según las coberturas y las exclusiones, pero por lo general oscila entre unos pocos cientos de dólares para condominios pequeños y ochocientos dólares para casas más grandes. Este es un elemento negociable en el contrato.



ENCUESTAS HECHAS SIMPLES

La importancia de las encuestas de la tierra

Estas son algunas de las razones principales para obtener y revisar una encuesta:

- Para determinar si las mejoras (edificios, caminos de acceso, cercas, líneas de servicios públicos, etc.) destinadas a ser localizadas en su propiedad invaden la propiedad del vecino, o viceversa.
- Para marcar los límites en el suelo, para que estén claros para los observadores que en o cerca de la propiedad.
- Para descubrir senderos y otras evidencias de uso por parte de terceros que puedan sugerir que alguien ha establecido una servidumbre implícita sobre una porción de la propiedad, o podría reclamar una parte de la propiedad por motivo de posesión adversa.
- Para proporcionar la evidencia requerida por la aseguradora del título para eliminar ciertas excepciones estándar a la cobertura y así proporcionar “cobertura extendida” contra asuntos de títulos fuera de registro (incluyendo asuntos que serían revelados por un encuesta precisa).

Cuándo usar una encuesta existente

El Contrato TREC fue revisado hace varios años dando a los vendedores y compradores la opción de utilizar encuestas existentes cuando sea apropiado. Por el Contrato TREC, no solo el comprador tiene que aceptar la encuesta, sino que además los prestamistas y las compañías de títulos también deben aprobar y aceptarla. Encuestas de declaraciones juradas asisten en la investigación y revisión, sin embargo, la mejor información proviene de aquellos que han estado en la propiedad, en particular compradores potenciales y sus REALTORS®. Para evitar demoras costosas, se proporcionan las siguientes pautas para utilizar una encuesta existente:

- La encuesta debe ser completamente legible. Debe tener la dirección de la propiedad, descripción legal completa, certificación de inundaciones y firma del inspector y sello en el dibujo.

- La encuesta debe reflejar todas las mejoras permanentes que se encuentran actualmente en la propiedad, incluyendo piscinas, cercas, spas, cubiertas, y pies cuadrados adicionales.

Si los vendedores han agregado estructuras permanentes que no se muestran en la encuesta, es importante identificar nuevas mejoras, tales como una piscina, glorieta, enrejado, etc, al firmar la declaración jurada de la encuesta. Esto notifica a todas las partes que la encuesta proporcionada no es una reprecisión precisa del inmueble a la fecha actual.

Casi siempre es recomendable renunciar al uso de una encuesta existente si las mejoras se han construido posteriores al momento en que se realizó el trabajo de la encuesta inicial.

Asimismo, cuando una encuesta incorrecta fue entregada al comprador y su agente, una nueva debe ser solicitada. La compañía de títulos y el prestamista deben ser informados de la necesidad de una nueva encuesta.

Cuándo obtener una nueva encuesta

Se recomienda que un comprador obtenga una nueva encuesta si una o más de las siguientes condiciones existen:

- Una encuesta muestra que todas las mejoras significativas actualmente ubicadas en la propiedad no existen o no pueden ser encontradas.
- Las encuestas existen solo para porciones de la propiedad, pero la propiedad en su conjunto consta de dos o más parcelas que no se encuentran representadas y que son descritas por “límites de la propiedad”, de forma tal que sin la interpretación de las descripciones legales por parte de un inspector, no se puede estar seguro de si las parcelas son contiguas, o si puede existir una “brecha” entre, o superposición de, los límites de la propiedad.

Incluso cuando una o más de las condiciones anteriores están presentes, una encuesta podría no ser necesaria, y el comprador podría querer correr el riesgo de proceder sin una encuesta; a menos que sea requerido por su prestador.



QUIÉN PAGA QUÉ EN TEXAS

A continuación, encontrará la distribución habitual de gastos para la compra de bienes raíces en Texas. Tenga en cuenta que cualquiera de las partes puede negociar muchos de estos elementos en el momento de la oferta, sin incluir algunos gastos que el prestamista requiere que pague el vendedor.

EL COMPRADOR PAGA TÍPICAMENTE POR

- Tarifas de depósito en garantía.
- Preparación de documentos (si aplica).
- Registro de cambios para todos los documentos relacionados con la transferencia del título al comprador.
- Participación prorrateada de impuestos (desde la fecha de adquisición).
- Todos los cargos y tarifas de préstamos nuevos (excepto aquellos que el prestamista requiere que pague el vendedor), que incluyen:
 - Avalúo
 - Reporte de crédito
 - Tasa de servicio de impuestos
 - Comisión de origen/descuento de préstamo
 - Reservas para impuestos y seguros
 - Certificación de inundaciones
 - Prima del seguro hipotecario
- Prima del seguro de título: política del prestamista.
- Intereses sobre el nuevo préstamo desde la fecha de financiamiento hasta 30 días antes de la fecha del primer pago.
- Tasas de inspección.
- Tarifa de transferencia del propietario (si corresponde).
- Prima de seguro contra incendios durante el primer año.

EL VENDEDOR PAGA TÍPICAMENTE POR

- Comisión(es) del agente inmobiliario.
- Tarifas de depósito en garantía.
- Paga todos los préstamos a nombre del vendedor (a menos que el comprador asuma el saldo existente del préstamo), incluidos:
 - Intereses acumulados al prestamista que se están liquidando.
 - Tarifas de estado de cuenta, tarifas de liberación y cualquier penalización por pago anticipado.
- Garantía de la vivienda (según los términos del contrato).
- Cualquier sentencia, gravamen fiscal, etc. contra el vendedor.
- Participación prorrateada de impuestos (para cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título).
- Cualquier cuota de asociación de propietarios no pagada.
- Registro de cargos para borrar todos los documentos de registro contra el vendedor.
- Cualquier evaluación pendiente.
- Todos y cada uno de los impuestos atrasados.
- Prima del seguro de título: póliza del propietario.
- Crédito al vendedor por los costos de cierre (según los términos del contrato).

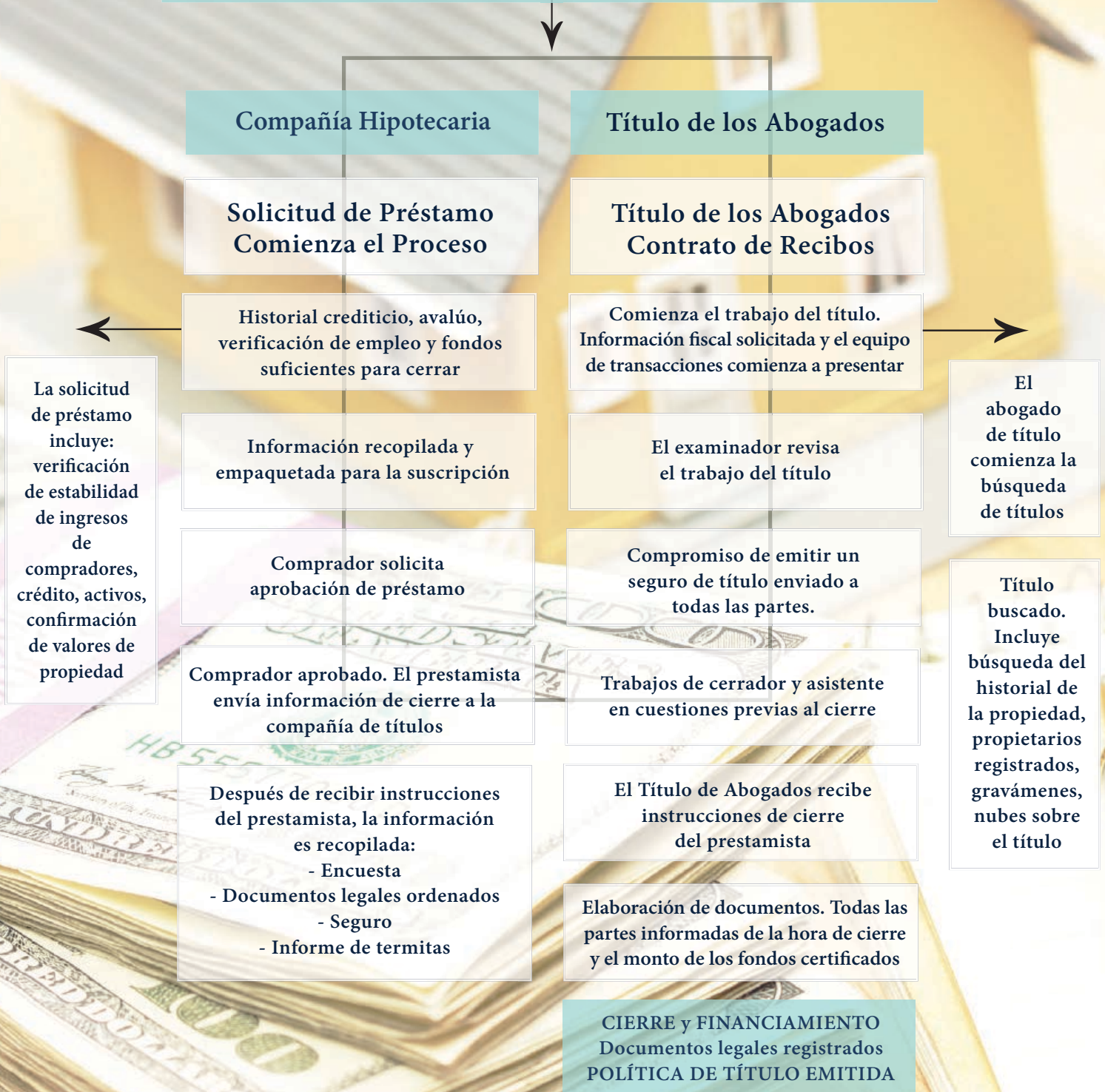



19 Pasos para el PROCESO DE CIERRE PROCESS

1. Elección de su agente inmobiliario.
2. Elección de su prestamista (conozca los diferentes tipos de préstamos hipotecarios y la precalificación).
3. Seleccionar su casa (determinar el tipo, el precio y la ubicación).
4. La Oferta (una vez que haya encontrado la propiedad, haga una oferta por escrito a través de su agente inmobiliario).
5. El proceso de depósito en garantía (cuando ha llegado a un acuerdo con el vendedor, el depósito inicial de buena fe se entrega a un representante de depósito en garantía y comienza el proceso).
6. El préstamo hipotecario (se solicita un préstamo hipotecario, completando los formularios correspondientes).
7. Informe de título preliminar (se revisa y acepta).
8. Inspecciones y divulgaciones (la propiedad se inspecciona durante el período especificado en el contrato y se revisan todas las divulgaciones realizadas por el vendedor sobre la propiedad).
9. Avalúo (el valor de la propiedad lo determina el prestamista).
10. Aprobación del préstamo (el prestamista se comunica con el agente de depósito en garantía).
11. Seguro de defectos ocultos (el comprador le indica al vendedor el nombre de la compañía de seguros que otorgará la póliza).
12. Condiciones (el agente de custodia se asegura de que se cumplan las condiciones).
13. Visita final a la propiedad (el comprador inspecciona la propiedad con el Agente de Bienes Raíces, antes de cerrar la transacción).
14. Firma de documentos (el comprador firma los documentos del préstamo y las instrucciones de depósito en garantía, y deposita el pago inicial en la compañía de títulos).
15. El agente de depósito en garantía devuelve los documentos al prestamista.
16. Los fondos del prestamista se transfieren electrónicamente a la compañía de títulos (el intercambio monetario ocurre entre el prestamista y la compañía de títulos).
17. La escritura se registra en la oficina del condado (esto transfiere el título de propiedad al comprador).
18. La transacción se cierra (se finaliza la contabilidad y se remite el estado de cuenta).
19. Las llaves se entregan al nuevo propietario.

PASOS DEL PROCESO DE CIERRE

DESDE EL CONTRATO HASTA CERRAR





Participants in the CLOSING PROCESS

Los Participantes En EL PROCESO DE CIERRE

ENGLISH

The Buyer(s)

- Tender a written offer to purchase (or accepts the Seller's counter-offer) accompanied by a good faith deposit amount.
- Applies for a new loan, completing all required forms and often prepaying certain fees such as credit report and appraisal costs.
- Approves and signs the escrow instructions and other related instruments required to complete the transaction.
- Approves the preliminary report and any property, disclosure or inspection reports called for by the purchase and sale agreement (Deposit Receipt).
- Approves and signs new loan documents and fulfills any remaining conditions contained in the contract, lender's instructions and/or the escrow instructions.
- Deposits funds necessary to close the escrow. Approves any changes by signing amendments.
- Determines which hazard (fire) insurance agent to use to satisfy requirements of the lender.

The Seller(s)

- Accepts Buyer's Offer to Purchase and initial good faith deposit to open escrow.
- Submits documents and information to escrow holder, such as: addresses of lien holders, tax receipts, equipment warranties, home warranty contracts, any leases and/or rental agreements.
- Approves and signs the escrow instructions, grant deed and other related documents required to complete the

SPANISH

El (Los) Comprador(es)

- Presenta una oferta de compra por escrito (o acepta la contraoferta del Vendedor) acompañada de una cantidad de depósito como señal.
- Solicita un nuevo crédito, completando todos los formularios exigidos y normalmente realizando un pago previo de determinadas cuotas como un informe crediticio y los costes de valuación.
- Aprueba y firma las instrucciones de plica y otros instrumentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Aprueba el informe preliminar y cualquier informe de propiedad, inspección o revelación exigido por el acuerdo de compra-venta (Recibo de depósito).
- Aprueba y firma los nuevos documentos de préstamo y cumple cualquier condición restante contenida en el contrato, las instrucciones de la entidad crediticia y/o las instrucciones de plica.
- Deposita los fondos necesarios para cerrar la plica. Aprueba cualquier cambio al firmar las enmiendas en las instrucciones de plica.
- Determina qué agente de seguro por riesgos (incendio) usar para satisfacer los requisitos del acreedor.

El(Los) Vendedor(es)

- Acepta la oferta de compra al Comprador y el depósito de buena fe inicial para abrir la plica.
- Envía los documentos y la información al tenedor de la plica, tales como: direcciones de tenedores de derechos prendarios, recibos de impuestos, garantías de equipo, contratos de garantía para la vivienda, cualquier acuerdo de arrendamiento y/o alquiler.
- Aprueba y firma las instrucciones de plica, otorga el título de propiedad y otros documentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Ordena inspecciones, recibe autorizaciones y aprueba informes finales y/o reparaciones a la propiedad según lo requieran los términos del acuerdo de

transaction.

- Orders inspections, receives clearances and approves final reports and/or repairs to the property as required by the terms of the purchase and sale agreement (Deposit Receipt).
- Fulfills any remaining conditions specified in the contract and/or escrow instructions; approves the pay off demands and/or beneficiary's statements.
- Approves any final changes by signing amendments to the escrow instructions or contract.

The Lender (When Applicable)

- Accepts the new loan application and other related documents from the Buyer(s) and begins the qualification process.
- Orders and reviews the property appraisal, credit report, verification of employment, verification of deposit(s), preliminary report and other related information.
- Submits the entire package to the loan committee and/or underwriters for approval. When approved, loan conditions and title insurance requirements are established.
- Informs Buyer(s) of loan approval terms, commitment expiration date and provides a good faith estimate of the closing costs.
- Deposits the new loan documents and instructions with the escrow holder for Buyer's approval and signature.
- Reviews and approves the executed loan package and coordinates the loan funding with the escrow officer.

The Escrow Officer

- Receives an order for escrow and title services. Orders the preliminary report on the subject property.
- Acts as the impartial "stakeholder" or depository, in a fiduciary capacity.
- Prepares the escrow instructions and required documents in accordance with terms of the sale.
- With authorization from the real estate agent or principal, orders demands on existing deeds of trust and liens or judgements, if any.
- Presents the documents, statements, loan package(s), estimated closing statements and other related documents to the principal(s) for approval and signature.
- Receives the proceeds of the loan(s) from the lender(s).
- Records the deed, deed of trust and other documents required to complete the transaction with the County Recorder and orders the title insurance policies.
- Closes the escrow by preparing the final settlement statements, disbursing the proceeds to the Seller, paying off the existing encumbrances and other obligations.

Austin Title

- Receives an order for title service.
- Examines the public records affecting the and issues a preliminary report.
- Determines the requirements and documents to complete the transaction and advises the closer
- Reviews and approves the signed documents, and the order for title insurance, prior to the date.
- When authorized by the escrow officer, records signed documents with the County Recorder's and issues the title insurance policies.

compraventa (Recibo de depósito).

- Cumple las condiciones restantes especificadas en el contrato y/o las instrucciones de plica; aprueba las demandas de liquidación y/o los estados del beneficiario.
- Aprueba cualquier cambio final al firmar las enmiendas a las instrucciones de plica o al contrato.

La Entidad Crediticia (si corresponde)

- Acepta la nueva solicitud de préstamo y otros documentos relacionados del(los) Compradores(es) y comienza el proceso de calificación.
- Ordena y revisa la tasación de la propiedad, el informe crediticio, la verificación de empleo, la verificación de depósito(s), el informe preliminar y cualquier otra información relacionada.
- Envía el paquete completo al comité de préstamo y/o las compañías de seguros para su aprobación. Cuando haya sido aprobado, se establecen las condiciones del préstamo y los requisitos del seguro de título.
- Notifica al(los) Comprador(es) los términos de aprobación del préstamo, la fecha de vencimiento del compromiso y proporciona un estimado de buena fe de los costos de cierre.
- Deposita los nuevos documentos e instrucciones del crédito con el tenedor de la plica para la aprobación y firma del comprador.
- Revisa y aprueba el paquete de préstamo ejecutado y coordina la financiación del préstamo con el oficial de plica

El Oficial de Custodia

- Recibe una orden para los servicios de plica y título. Ordena el informe preliminar de la propiedad.
- Actúa como el interesado imparcial o depositario, en una capacidad fiduciaria.
- Prepara las instrucciones de plica y los documentos requeridos en conformidad con los términos de la venta.
- Con la autorización del agente de bienes raíces o mandante, ordena demandas sobre títulos de propiedad de fideicomiso y derechos prendarios preexistentes, o sentencias, si los hubiera.
- Presenta los documentos, los estados, los paquete(s) de préstamo, los estados de cierre aproximados y otros documentos relacionados al(los) mandante(s) para su aprobación.
- Recibe lo recaudado del(los) préstamo(s) del(las) entidad(es) crediticia(s).
- Registra el título de propiedad, el título de propiedad de fideicomiso y otros documentos necesarios para completar la transacción con el Registro del Condado y pide las pólizas de seguro de título.
- Cierra la plica preparando la declaración de arreglo final, desembolsando el importe de la venta al vendedor, pagando los gravámenes existentes y otras obligaciones.

Austin Title

- Recibe una orden para servicios de título.
- Examina los registros públicos que afectan a los bienes raíces y emite un informe preliminar o compromiso de título.
- Determina los requisitos y documentos necesarios para completar la transacción y asesora al oficial y/o agentes de liquidación de la plica.
- Revisa y aprueba los documentos firmados, libera y hace el pedido de seguro de título antes de la fecha de cierre.
- Una vez autorizado por el oficial de plica, registra los documentos firmados con el oficial del registro del condado y emite las pólizas de seguro de propiedad.



¿Por qué Necesita Seguro de Título en un Refinanciamiento?

¿Por qué necesito una nueva póliza de prestamista?


La póliza de seguro de título del prestamista original protege los intereses del prestamista en el préstamo original. Con el nuevo préstamo refinanciado, el préstamo original se pagará y el prestamista exigirá la protección de sus intereses para el nuevo préstamo. Desde el punto de vista del prestamista, un préstamo refinanciado no es diferente de cualquier otro préstamo hipotecario. Además, si el préstamo se vende en el--a noticia es que el consumidor recibe un descuento en las pólizas del prestamista para refinanciar durante los primeros ocho años del préstamo. Si su préstamo refinanciado es con el mismo prestamista que su préstamo original, su prestamista puede proporcionar descuentos adicionales. Austin Title se complacerá en señalar las formas en que puede ahorrar en su préstamo de refinanciamiento.

¿La búsqueda de título original no resolvió los problemas de propiedad?

El prestamista necesita que se vuelva a examinar el título para confirmar que no se hayan registrado embargos o sentencias judiciales, tales como los gravámenes presentados por los contratistas, los gravámenes por manutención de los hijos u otras sentencias legales contra usted o su propiedad. Confirmar la ausencia de estos elementos y otros defectos de título protege el interés de seguridad del prestamista en su propiedad.

Generalmente, ¿también necesito obtener una nueva póliza de título de propietario?

Le alegrará saber que la póliza de seguro de título de su propietario original protege sus derechos de propiedad durante el tiempo que usted y sus herederos sean dueños de su propiedad, siempre que no se hayan realizado mejoras de valor. Por lo tanto, no es necesario obtener la póliza de otro propietario para un préstamo de refinanciamiento.



Proceso De Una BÚSQUEDA DE TÍTULO

El seguro de título es un contrato de indemnización entre el asegurado y una compañía de títulos. La forma del contrato la determina el Departamento de Seguros de Texas. Asimismo, las tarifas de seguro de título en Texas son promulgadas por el Departamento y son uniformes para todas las compañías de títulos.

EXISTEN DOS TIPOS PRINCIPALES DE POLÍTICAS

La Póliza De Seguro De Título Del Propietario

se emite a un propietario/comprador y se asegura contra ciertos riesgos de título enumerados.

La Póliza De Seguro De Título Del Acreedor Hipotecario

se emite a un prestamista y asegura la validez del gravamen del prestamista contra la propiedad.

Antes de emitir una póliza de título, se realiza una búsqueda cuidadosa de los registros federales, estatales y del condado que afectan los bienes raíces. Esto se logra mediante el uso de la planta abstracta de la empresa que mantiene referencias a todas las escrituras, hipotecas, fallecimientos, divorcios, etc. que puedan afectar la propiedad. Estos instrumentos son examinados por examinadores no profesionales contratados por la compañía de títulos. Con base en los resultados del examen, la compañía de títulos decide si emitirá una póliza.

PROCESO DE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO

- Servicio al cliente verifica la descripción legal de la propiedad y cómo se mantiene el título de propiedad.
- Se abre el pedido preliminar y la búsqueda de títulos.
- Se realiza la búsqueda preliminar de la propiedad inmueble.
- La búsqueda de títulos examina registros de propiedad inmobiliaria, registros de índices generales y registros de impuestos.
- El examinador revisa el paquete de búsqueda completo, escribe e ingresa el informe preliminar en la computadora.
- El servicio de mensajería entrega preliminares al depósito en garantía y a los prestamistas.
- Nuevos documentos, demanda y declaración de información presentada a la empresa de títulos.
- Fideicomiso solicita el pago de gravámenes y certificados de impuestos existentes.
- Los documentos se entregan en custodia a los prestamistas.
- Fideicomiso establece la fecha de cierre.
- El fideicomiso está autorizado por las partes de la transacción para registrar los documentos. Cierre en la compañía de títulos.
- Se registran los documentos, se recibe la confirmación de la grabación y se cancelan los gravámenes del registro.
- El oficial de depósito en garantía redacta las políticas de títulos.
- El procesador de datos prepara las políticas de título definitivas.
- Pólizas de título entregadas al cliente.



Recordatorios del Día de Cierre

EL VENDEDOR

- Traiga su información de verificación de cheque o transferencia bancaria para recibir sus ganancias.
- Traiga una forma de identificación válida, vigente, emitida por el gobierno, al cierre, tal como una licencia de conducir o pasaporte.
- Cancele / transfiera los servicios públicos, el seguro de propietario de vivienda y el seguro contra inundaciones, al recibir los fondos.

EL COMPRADOR

- Traiga los fondos de cierre (cheque bancario o transferencia bancaria) a Austin Title.
- Antes de transferir cualquier fondo, debe comunicarse con el destinatario deseado a través de un número de teléfono y confirmar que la información de transferencia bancaria es correcta. No confíe en números de teléfono o direcciones de sitios web proporcionados dentro de un correo electrónico no verificado.
- Traiga una forma de identificación válida, vigente, emitida por el gobierno, al cierre, tal como una licencia de conducir o pasaporte.
- Establezca/ transfiera servicios públicos, seguros de propietarios e inundaciones.
- Complete sus formularios de impuestos del condado.
- Cambie su dirección postal.
- Formulario de exención de Hogar.



SELLERS CHECKLIST

ANTES DEL CIERRE:

- Proporcione a la compañía de título con la información de la compañía de préstamos actual para que la declaración de pago pueda ser ordenada por su prestamista. Si su propiedad está sujeta a cuotas por parte de la asociación de propietarios, proporcione el nombre y número telefónico de dicha asociación.
- Proporcione documentación de cualquier cambio en el estado civil (divorcio, matrimonio, muerte) sobre la propiedad actual.
- Si no va a estar presente para firmar documentos durante el cierre y planea usar el Poder de Abogado para la firma de documentos legales, que sea aprobado por la compañía antes del cierre. La compañía de títulos debe tener contacto con usted el día del cierre para asegurarse de que usted se encuentra sano y vivo y que no ha revocado el Poder de Abogado. Además, la compañía de títulos libera los documentos originales para mantener en el récord.

REQUERIDO DURANTE EL CIERRE:

Traiga lo siguiente:

- Licencia de conducir válida, pasaporte u otro tipo de identificación del gobierno con fotografía.
- Número de Seguro Social.
- Llaves del hogar, controles del garaje, garantías o manuales de operación para electrodomésticos (calefacción, aire acondicionado, estufas, etc.) para transferir al comprador.

EVITE LOS RETRASOS EN EL CIERRE:

- Los prestamistas y los aseguradores de títulos requieren de los dueños individuales que habían estado casados durante la titularidad de la propiedad, tengan al cónyuge presente durante la firma de documentos durante el cierre.

DESPUÉS DEL CIERRE:

- Cancele su seguro de propietario con su agente de seguros si se va a mudar de la propiedad después del cierre y financiación. Si va a permanecer en la propiedad, debe notificar a su agente sobre este cambio.
- Su prestamista le reembolsará todos los fondos de su fideicomiso aproximadamente 12 a 30 días después de que haya recibido todos los fondos del pago. El prestamista le enviará un paquete conteniendo todos las Notas de Pagarés marcadas como "PAGADAS" y demás documentos en el archivo del préstamo. Retenga estos documentos para futuras referencias.
- Documento del gravamen. Este documento deberá registrarse con la Oficina del Secretario del Condado para remover el registro del gravamen. Su declaración de cierre sirve como Forma de Sustitución 1099 para propósitos de impuestos.

LOS 10 PRINCIPALES RETRASOS DE CIERRE DE BIENES RAÍCES y COMO EVITARLOS



1. Determinación de la propiedad: muerte, divorcio, fideicomisos, etc.

Verifique los nombres de todos los propietarios/vendedores; Asegúrese de que estén listados en su contrato. Si se han producido cambios en el estado civil, como el divorcio, puede haber un cambio de propiedad. Si ha ocurrido una muerte, tendremos que determinar si una sucesión o herencia es necesaria. Si la propiedad es parte de un fideicomiso, necesitaremos el certificado de fideicomiso para determinar quiénes son los fideicomisarios autorizados para firmar la venta de la propiedad. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

2. Vendedor extranjero

En la cita del listado, determine si el vendedor es una “persona extranjera”, según lo define la ley aplicable. Si cree que el vendedor podría ser clasificado como una persona extranjera, notifique a su oficial de custodia y a todas las partes del contrato. Una persona extranjera requiere cierta documentación del IRS tanto del vendedor como del comprador con la mayor parte de la obligación cayendo sobre el comprador. Una retención igual a un porcentaje del precio de venta se pagará al Servicio de Ingresos Interno. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

3. Información del prestamista

Estamos obligados a obtener la información de pago del préstamo del vendedor. Necesitaremos el nombre y el número de teléfono de su prestamista, su número de préstamo y el número de seguro social completo para cada persona en el préstamo. Se debe obtener una demanda de pago por escrito de cada titular de gravamen de la compañía de títulos. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

4. Encuesta

Si el vendedor debe proporcionar una encuesta existente al comprador según el contrato, debe acompañarse con la Declaración Jurada de Bienes Inmuebles Residenciales (T47). No proporcionar la declaración jurada con la encuesta existente podría resultar en que el vendedor pague por una nueva encuesta. Si se ha realizado algún cambio en la propiedad, divulgue los correspondientes en la declaración jurada T-47. Es probable que alguna mejora a la propiedad que no se describa con precisión en la encuesta previa (nueva cubierta, nueva cerca, piscina, adición de casa, etc.) resulte en que una nueva encuesta sea requerida. Los cambios/adiciones revelados al cierre podrían retrasar el cierre, mientras se recibe una nueva encuesta. Si la encuesta anterior no puede ser localizada o no está aprobada por la compañía de títulos o el nuevo prestamista, se requerirá una nueva. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!



5. Identificación

Para cada persona que firme documentos se requiere una identificación con foto válida y vigente emitida por el gobierno de los EE. UU. Una licencia de conducir emitida por el estado, una identificación militar y/o un pasaporte son formas aceptables de identificación. ¡Una identificación vencida podría retrasar su cierre y financiamiento!

6. Deficiencias en el título

Gravámenes fiscales, sentencias, embargos de HOA, embargos faltantes, embargos del IRS, quiebras y cualquier otro embargo preventivo involuntario serán tratados y algunos podrían tardar un tiempo prolongado en eliminarse. Es importante tener líneas abiertas de comunicación entre el vendedor y la empresa de título para despejar cualquier y todas las deficiencias en el título. A menudo, el acreedor no habla con un tercero en estos asuntos sin autorización del vendedor. ¡Deficiencias en Título podrían retrasar su cierre y financiamiento!

7. Fechas de contrato

Todas las fechas en el contrato deben estar completas. La fecha efectiva es el catalizador para todos los requisitos/condiciones en el contrato. ¡Las fechas incompletas en el contrato pueden llevar a confusión y malentendidos que podrían retrasar su cierre y financiamiento!

8. Reparaciones no completadas

Las reparaciones acordadas deben completarse de manera oportuna. La finalización de reparaciones en el contrato es a menudo un requisito del prestamista para satisfacer el préstamo. Los prestamistas pueden exigir que el tasador vuelva a inspeccionar la propiedad antes del cierre para certificar que las reparaciones se completaron según el contrato y todo está en buen estado de funcionamiento seguro. ¡No completar reparaciones podría retrasar su cierre y financiamiento!

9. HOA & Apéndices HOA

Si la propiedad está en una subdivisión con una asociación de propietarios obligatoria, ponga atención a las casillas y espacios en blanco en el anexo del contrato HOA que indica la parte responsable de entregar la información de subdivisión, así como el marco de tiempo requerido para entregarla. El incumplimiento de este requisito dentro del tiempo asignado puede resultar en que el comprador rescinda el contrato y la suma de dinero sea reembolsada al comprador. ¡Esperar demasiado tiempo para solicitar esta información podría retrasar su cierre y financiamiento!

10. Ventas cortas y ejecuciones hipotecarias

Es importante comprender el proceso al contratar en una venta corta o una ejecución hipotecaria. Estos cierres se retrasan simplemente debido a la situación. Incluso después de que el contrato es firmado, el titular actual de la garantía todavía requiere que el vendedor realice un proceso antes de aprobar la venta. La paciencia y el cumplimiento es la clave para navegar a través de una venta corta o ejecución hipotecaria. Todos están a la merced del titular actual. ¡No entender y adherirse al proceso podría retrasar su cierre y financiamiento!



EL PROCESO DE AVALÚO

AVALÚO DEL VALOR ANUAL DEL HOGAR

El 1 de enero, el valor de avalúo de su casa para el año se basa en su condición y en lo que la propiedad podría venderse el 1 de enero. El distrito de avalúo llega a una cifra calculando el valor de mercado de su propiedad. La condición de su casa es clave a medida que observa los factores que pueden afectar el valor. Cualquier daño o mejora después de esta fecha, por ejemplo, una tormenta de granizo daña su techo en abril, o usted instala la adición de paneles solares en julio, no afectará el valor imponible de su casa en este año.

VALOR DEL HOGAR/AVALÚO LLEGA POR SERVICIO POSTAL

Al fin del mes de abril, principios de mayo, un paquete llega por correo del distrito de avalúos, indicándole el valor de su hogar para propósitos de impuestos. Revise los números cuidadosamente. Si su propiedad no está descrita correctamente o parece completamente distorsionada, usted puede protestar.

PLAZO LÍMITE PARA ENVIAR UNA “NOTIFICACIÓN DE PROTESTA”

El 15 de mayo es el plazo límite para enviar una “Notificación de Protesta” de su avalúo. ¿Cuál es la mejor forma de enviar el documento? Tiene un par de opciones. Usted puede utilizar la forma en el reverso de la “Notificación del Avalúo” que recibió del distrito de avalúos o puede contar con la posibilidad de enviarlo electrónicamente.

HAGA UNA CITA CON EL PERSONAL DE AVALÚO Y LA ARB

En junio, luego de la presentación de su “Notificación de Protesta”, su Distrito de Avalúo le enviará una carta con dos fechas: una reunión informal con un miembro del personal de avalúos y la fecha de su audiencia formal con la ARB, un grupo de residentes independientes designados para escuchar estos reclamos. Durante la reunión informal, el miembro del personal revisará los números con usted. Traiga toda su documentación: información sobre viviendas comparables (los registros están disponibles en el sitio web del distrito de avalúos), tal vez un avalúo independiente si recientemente refinanciaron su casa, o fotos, estimaciones de reparaciones y otros registros que muestren daños que pueden devaluar su vivienda. Una vez que usted y un miembro del personal lo hayan resuelto, el distrito puede ofrecer reducir su valor en una cierta cantidad. Si está satisfecho, puede aceptarlo.

De lo contrario, puede mantener su cita con la ARB, o técnicamente, con un panel de tres miembros de la ARB. Antes de esa audiencia, tiene derecho a ver toda la información que los evaluadores del distrito planean presentar, así que asegúrese de comunicarse con el distrito de tasación para solicitar esos documentos.

Si lleva su caso a la ARB, venga preparado y espere un procedimiento rápido. La audiencia completa probablemente tomará de 15 a 30 minutos. En ese tiempo, se le pondrá bajo juramento y se le dará la oportunidad de presentar cualquier evidencia o testigos que respalden su caso. Debe concluir indicando la cifra que cree que vale su propiedad. Es probable que alguien del distrito de avalúos lo interrogue y proporcione pruebas adicionales. Luego puede interrogar al evaluador o cualquier testigo presentado por el distrito de avalúos. Los miembros de la ARB también pueden hacer preguntas aclaratorias. Finalmente, cada parte puede hacer una declaración de cierre, por lo que una vez más querrá reiterar lo que cree que vale su propiedad y por qué. El panel de tres miembros discutirá el caso y alcanzará un valor recomendado.

Guía DE INICIO para el Vendedor

Hay varios pasos que puede tomar para aumentar la retroalimentación positiva de posibles compradores antes de poner su hogar a la venta. Enlistar la ayuda de un profesional de bienes raíces también puede ayudarlo a vender su propiedad más rápido.

AUTO INSPECCIÓN

- Camine por su casa con una vista objetiva, removiendo cualquier emoción o sentimentalidad.
- Haga una lista de todas las actualizaciones de bajo costo, y coloque los artículos que necesitarán más trabajo o recursos externos al principio de la lista.
- Realice un cronograma para las actualizaciones antes de programar visitas.

REPARACIONES, CAMBIOS Y LIMPIEZA DEL EXTERIOR

- Limpie desagües, drenajes, chimeneas, etc.
- Repare pintura que está pelada o agrietada.
- Reemplace tejados dañados.
- Repare, pinte o embarnice terrazas de madera.
- Limpie y repare la barda que rodea la casa, y asegúrese de que esté intacta.
- Mantenga una buena iluminación exterior, especialmente en los corredores.

PATIO

- Corte el pasto y continúe el mantenimiento del jardín.
- Replante el patio y ponga tierra nueva en las camas de flores.
- Remueva el crecimiento excesivo, la maleza y plantas muertas o enfermas.

VENTANAS

- Limpie las ventanas y puertas, por dentro y por fuera.
- Asegure que abran y cierren con facilidad y sin

rechinar: haga reparaciones si es necesario.

- Verifique que funcione el timbre.
- Repare grietas, rupturas u hoyos.
- Aplique una capa de pintura fresca, si es necesario.

ENTRADA

- Haga que la entrada se vea impecable, limpie los pisos, alfombras, piezas decorativas, etc.
- Elimine el desorden.
- Asegure que la iluminación sea adecuada y funcional.

SALA, COMEDOR Y DORMITORIOS

- Aplique una capa de pintura fresca a las paredes.
- Repare grietas en techos o paredes.
- Repare papel tapiz pelado o roto.
- Vuelva a pintar o aplicar tinte en las piezas de madera.
- Limpie las persianas y cortinas perfectamente, y asegúrese de que funcionen bien.
- Limpie los pisos y alfombras con vapor.
- Coloque los muebles en una manera que se aprecie la forma de cada habitación.
- Elimine el desorden.

COCINA

- Limpie encimeras y fregaderos perfectamente.
- Repare fugas y grifería con goteos.
- Organice la despensa y alacenas.
- Descongele el refrigerador y congelador, y asegure que no tengan olores.

BAÑOS

- Limpie encimeras, lavabos, duchas y tinas perfectamente.
- Repare fugas y lavabos con goteos.
- Remueva lechadas y manchas de jabones de los

mosaicos.

- Repare mosaicos rotos o agrietados, y calafatee si es necesario.
- Revise la funcionalidad de las instalaciones, luces, lámparas de calor, ventiladores, etc.
- Organice cualquier desorden.

BEDROOMS

- Aplique una capa de pintura fresca a las paredes.
- Repare grietas en paredes y techos.
- Repare papel tapiz pelado o roto.
- Limpie las persianas y cortinas perfectamente, y asegúrese de que funcionen bien.
- Coloque los muebles en una manera que se aprecie la forma de cada habitación
- Tienda las camas.
- Organice cualquier desorden.

¿POR QUÉ NECESITO UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES?

Millones de casas se venden cada año, y cada transacción es única. Con los cambios recientes a las formas de contratos y anexos, el vender una casa se ha convertido en un proceso más complejo de lo que era solo hace unos cinco o 10 años. Un profesional de bienes raíces puede asistir en la valoración de su hogar de acuerdo con las condiciones actuales del mercado, darle consejos de cómo mostrar su propiedad, asistir con negociaciones y guiarlo a través del proceso una vez que se presente una oferta.



DE LA VALORACIÓN A LA VENTA

Una vez que esté listo para poner su hogar en el mercado, es importante darle un precio para vender rápido y cerca del precio inicial de venta. Muchos factores contribuyen al valor de su hogar. El comprenderlos y solicitar la ayuda de un agente de bienes raíces puede ayudarlo a valorar su casa para venderla.

VALOR ACTUAL EN EL MERCADO

La mejor manera de evaluar el valor de mercado actual de su casa es preguntar a un agente de bienes raíces que realice un Análisis Comparativo de Mercado (CMA), un CMA generalmente es gratis y ayuda a determinar el valor justo de mercado de su casa basada en la evaluación de casas vendidas recientemente en su vecindario que coincidan con la edad, las características y el tamaño de su hogar.

ELEMENTOS PARA CONSIDERAR AL ESTABLECER UN PRECIO

Ubicación — Una ubicación deseable (proximidad a amenidades) agrega el mayor valor.

Necesidades del Vendedor — ¿Existe una necesidad de vender rápido? ¿La venta depende de otra venta?

Temporada — Una mayor cantidad de casas se publican entre la primavera y el verano, creando más competencia.

Condición del Hogar — ¿La casa tiene una buena apariencia exterior o características atractivas?

Other Factors — Current interest rates, economic conditions, crime rates, etc.

TÉRMINOS COMUNES

Días en el Mercado (DOM) — Es el número de días que una propiedad ha estado anunciada en el mercado. Un DOM más alto puede señalar un precio de venta no realístico.

Inventario — El número de hogares a la venta en el Servicio de Enlistado Múltiple (MLS). Es un pequeño inventario que indica una alta demanda; por lo tanto, precios más altos.

Mercado del Vendedor — Un mercado de bienes raíces caracterizado por inventarios pequeños y un DOM corto. Es común para que se realicen múltiples ofertas en propiedades, a veces excediendo el precio anunciado.

Mercado del Comprador — Ocurre cuando bajan las ventas y se acumula el inventario. Este mercado se caracteriza por un DOM largo y precios de venta que caen, brindando a los compradores excelentes oportunidades.

Mercado Balanceado — Generalmente una fase de transición entre el Mercado de Vendedores y Compradores cuando ningún individuo tiene una ventaja.

Precio Medio de Ventas — Es el punto medio entre la casa más cara y la casa más barata vendida en una zona durante un tiempo específico.

Descuento en el Precio — La diferencia, generalmente representada como un porcentaje, entre el precio de lista inicial para un hogar y el precio final de venta.



ESTABLECIENDO UN PRECIO PARA VENDER

Recámara Principal con Neutralidad de Género – La recámara principal deberá atraer a ambos sexos. Trate de eliminar cualquier tipo de decoración que pueda ser demasiado específica para un género.

Colocación de Muebles – Coloque los muebles de tal manera que se aprecie el tamaño del cuarto y enfatice el espacio.

El Poder de la Pintura – ¿Necesita hacer que un cuarto se vea más grande de lo que realmente es? Pinte ese cuarto y el cuarto adyacente del mismo color, creando la ilusión de un espacio más grande.

Cocina – La cocina es un punto focal para la mayoría de las casas. Actualice, reemplace o pinte los gabinetes, cajones, electrodomésticos, artículos metálicos, etc. para aumentar su atractivo.

Despersonalice – Los compradores prospectivos quieren ver su casa, no sus fotos u objetos personales. Remueva la mayor cantidad de este tipo de artículos posible, lo cual también eliminará el desorden.

Atractivo Exterior – Desafortunadamente, un libro generalmente es juzgado por su cubierta. Mantenga el exterior de su casa (paso, paisajismo, corredores, iluminación, etc.) y asegure de que esté tan limpio como el interior de la casa.

Elimine el Desorden – Al mantener su hogar limpio y organizado, automáticamente hace que aparezca más grande y acogedor.

Aroma – Trate de evitar cocinar alimentos con olores fuertes, como pescado. En cambio, hornee unas galletas o llene su casa con flores frescas para un olor agradable.

Iluminación – No tenga miedo de llenar su hogar con luz natural; la luz tiende a mejorar tanto la atmósfera como el humor.

Temperatura – Mantenga una temperatura confortable con el fin de los posibles compradores se sientan cómodos al dar un recorrido por su hogar.

Privacidad – Asegúrese de brindarle a los potenciales compradores suficiente tiempo a solas con su agente.

PLANIFICACIÓN DE UNA MUDANZA AGRADABLE

Una vez que se haya aceptado su oferta de compra y se haya aprobado su préstamo, es hora de planificar su mudanza. Al planificar previamente su mudanza, encontrará que las numerosas tareas involucradas se desarrollarán sin problemas. Estará preparado para el desafío de crear un nuevo hogar para usted y su familia.

30 DÍAS ANTES

- Determine lo que no desea trasladar; planifique una venta de garaje si es necesario.
- Decida qué va a empacar usted mismo y qué van a empacar los transportistas.
- ** Tenga en cuenta que la empresa de mudanzas no es responsable de la rotura de los artículos que empacará personalmente. **
- Obtenga cajas de embalaje de propiedad de la empresa de mudanzas para los artículos que empacará personalmente.
- Notifique a la oficina de correos de su nueva dirección.
- Reúna registros médicos y dentales de todos los miembros de la familia.
- Notifique a las escuelas y haga arreglos para que las transcripciones y los registros se envíen a las nuevas escuelas.

2 SEMANAS ANTES

- Empiece a empacar. Planifique poco a poco. No intente hacerlo todo en uno o dos días.
- Devuelva los artículos prestados y recupere los artículos que le hayan prestado.
- Organice fechas de desconexión/conexión con los servicios públicos locales.
- Haga arreglos para el servicio de limpieza y limpiadores de alfombras.
- Haga un plano de para mostrar a los transportistas dónde desea que se coloquen sus pertenencias.

1 SEMANA ANTES

- Deseche todos los materiales inflamables que no deben moverse.
- Desmantele el equipo de juego o gimnasio al aire libre.
- Transfiera cuentas de fianza y el contenido de la caja de seguridad.
- Empaque los elementos que desea mover usted mismo y márkuelos como "No mover".

1 DÍA ANTES

- Vacíe su frigorífico y congelador. Deje que los electrodomésticos se ventilen durante 24 horas.
- Termine de empacar sus artículos personales.
- Duerma bien por la noche.

DÍA DE LA MUDANZA

- Deshaga las camas, pero deje la sábana interior ajustada sobre el colchón.
- Esté presente para responder las preguntas de los transportistas.
- Acompañe a los trabajadores de la mudanza por la casa para hacer un inventario de las cosas que se van a mover.
- Confirme una dirección de destino, fechas y horas con la empresa de mudanzas.
- Cierre todas las ventanas, apague las luces y cierre las puertas.