Traducido del inglés al español - www.onlinedoctranslator.com

CTC of California

Consumer's Title Company

Guía del comprador de vivienda

Al proceso de título y depósito en garantía en California

Mesa de Contenido

02Referencia rápida

03Bienvenido

04Términos que debes saber

05Profesionales clave involucrados en su transacción

06Aspectos a tener en cuenta como comprador de vivienda

07Vale la pena trabajar con un Realtor®

08Comprender el seguro de título

09Adquisición: Formas de mantener el título

10En qué se diferencia el seguro de título de otros seguros

11La importancia de la protección del título

12Informe preliminar

13Entendiendo la garantía de la casa

13Comprender el proceso de evaluación

13Comprender el proceso de depósito en garantía

14La vida de un fideicomiso

15Su profesional de depósito en garantía puede

dieciséisQué evitar durante el cierre

17El cierre

Rápido Referencia

Su número de depósito en garantía: _____

Su nueva dirección: _____

Código postal: _____

Título Contactos

oficial de título		**Correo electrónico**	
Asistente		**Correo electrónico**	
DIRECCIÓN		**Teléfono**	
Código postal		**Fax**	

Contactos de depósito en garantía

oficial de título		**Correo electrónico**	
Asistente		**Correo electrónico**	
DIRECCIÓN		**Teléfono**	
Código postal		**Fax**	

Contar con Compañía de títulos de consumidores

Bienvenidoal proceso de compra de vivienda. A lo largo de este proceso, puede contar con Consumers Tile Company para guiarlo sin problemas a través de su transacción y brindarle respuestas expertas a sus preguntas.**Estamos contentos de servirle.**

SERVICE

Los profesionales de Consumers Title Company se enorgullecen de ofrecer el seguro de título que asegura la propiedad de la vivienda de las personas. Con el respaldo de Consumers Title Company, su transacción se completará de manera experta de acuerdo con los estándares de suscripción específicos del estado y los requisitos reglamentarios estatales y federales.

CONVENIENCE

Consumers Title Company tiene una oficina directa o un agente cerca de usted, que ofrece ubicaciones convenientes en los 58 condados. **¡Tenemos California cubierto!**

SECURITY

Consumers Title Company coloca fondos en instituciones bancarias seguras y mantiene procedimientos operativos internos detallados que representan un sistema único de controles y saldos.

COMMITMENT

Consumers Title Company ofrece más que un simple seguro de título y servicios de depósito en garantía. A través de nuestros sistemas probados y nuestro proceso detallado, nos comprometemos a protegerlo a usted y a sus clientes de manera proactiva en cada paso de la transacción.

Términos Usted debe saber

Enmiendas
Un cambio, ya sea para alterar, agregar o corregir, parte de un acuerdo sin cambiar la idea principal o la esencia.

Tasa de Porcentaje Anual (APR)
Los costos del prestatario del plazo del préstamo expresados como una tasa. Esta no es su tasa de interés.

Evaluación
Una estimación del valor de la propiedad resultante del análisis de los hechos sobre la propiedad; una opinión de valor.

Suposición
Asumir la obligación financiera de otra persona; tomando el título de una parcela de bienes inmuebles y el Comprador asumiendo la responsabilidad de pagar un pagaré existente garantizado por una escritura de fideicomiso contra los bienes inmuebles.

Beneficiario
Beneficiario El destinatario de los beneficios, a menudo de una escritura de fideicomiso; generalmente el prestamista.

Cierre de depósito en garantía
Por lo general, la fecha en que se registran los documentos y el título pasa del Vendedor al Comprador. En esta fecha, el Comprador se convierte en el propietario legal y el seguro de título entra en vigencia.

Divulgación de cierre (CD)
Formulario de divulgación de cierre diseñado para proporcionar divulgaciones que serán útiles para que los prestatarios comprendan todos los costos de la transacción. Este formulario se entregará al consumidor tres días hábiles antes del cierre.

Ventas comparables
Ventas que tengan características similares a las del inmueble sujeto, utilizadas para el análisis en el avalúo. Comúnmente llamados "comps".

Escritura de fideicomiso
Un instrumento utilizado en muchos estados en lugar de una hipoteca.

Escritura de Restricciones
Limitaciones en la escritura de una parcela de propiedad inmueble que dictan ciertos usos que se pueden o no hacer de la propiedad.

Depósito de arras
Pago inicial realizado por un comprador de bienes inmuebles como prueba de buena fe; un depósito o pago parcial.

Comodidad
Un derecho, privilegio o interés limitado a un propósito específico que una parte tiene en la tierra de otra.

Aprobación
En cuanto a una póliza de seguro de título, una cláusula adicional o anexo que forma parte de la póliza de seguro que amplía o limita la cobertura.

Seguro de riesgos
Seguro RE que protege contra incendios, algunas causas naturales, vandalismo, etc., según póliza. El comprador a menudo agrega un seguro de responsabilidad civil y una cobertura extendida para la propiedad personal.

incautaciones
Un tipo de cuenta fiduciaria establecida por los prestamistas para la acumulación de fondos del prestatario para cumplir con los pagos periódicos de impuestos, primas de seguros hipotecarios y/o primas de pólizas de seguros futuras, necesarios para proteger su seguridad.

Descripción legal
Una descripción de la tierra reconocida por la ley, basada en estudios del gobierno, detallando los límites exactos de toda la parcela de tierra. Debe identificar tan completamente una parcela de tierra que no pueda confundirse con ninguna otra.

Derecho de retención
Una forma de gravamen que generalmente convierte a una parcela específica en garantía para el pago de una deuda o el cumplimiento de una obligación. Por ejemplo, juicios, impuestos, hipotecas,andanzas.

Estimación de préstamo (LE)
Formulario diseñado para brindar información que será útil para que los prestatarios comprendan las características, los costos y los riesgos clave del préstamo hipotecario que solicitan. La divulgación inicial se dará al prestatario tres días hábiles después de la solicitud.

Hipoteca
El instrumento por el cual se da en prenda un bien inmueble como garantía para el pago de un préstamo.

PITI
Un pago que combina Principal, Intereses, Impuestos y Seguros.

Poder legal
Un instrumento escrito por el cual un principal otorga autoridad a un agente. El agente que actúa bajo tal subvención a veces se denomina "apoderado".

Acuerdo de compra
El contrato de compraventa entre el Comprador y el Vendedor. Por lo general, lo completa el agente de bienes raíces y lo firman el Comprador y el Vendedor.

Escritura de renuncia
Una escritura que funciona como una liberación, con la intención de pasar cualquier título, interés o reclamación que el otorgante pueda tener sobre la propiedad inmueble, pero que no contiene ninguna garantía de un interés o título válido por parte del otorgante.

Grabación
Presentar documentos que afecten bienes inmuebles ante el Registrador del Condado como un asunto de registro público.

Declaración de establecimiento
Proporciona un desglose completo de los costos involucrados en una transacción de bienes raíces.

Profesionales clave

Involucrado en su transacción

CORREDOR DE BIENES RAÍCES

Un Realtor® es un agente de bienes raíces con licencia y miembro de la Asociación Nacional de Realtors®, una asociación de bienes raíces. Los Realtors® también pertenecen a su Asociación estatal y local de Realtors®

AGENTE DE BIENES RAÍCES

Un agente de bienes raíces está autorizado por el estado para representar a las partes en la transferencia de propiedad. Todo Realtor® es un agente de bienes raíces, pero no todo agente de bienes raíces tiene la designación profesional de un Realtor®.

AGENTE DE LISTADO

Una función clave del agente de listado o corredor es formar una relación legal con el propietario para vender la propiedad y colocar la propiedad en el Servicio de listado múltiple (MLS).

AGENTE DEL COMPRADOR

Una función clave del agente o corredor del comprador es trabajar con el comprador para ubicar una propiedad adecuada y negociar una compra de vivienda exitosa.

SERVICIO DE LISTADO MÚLTIPLE (MLS)

La MLS es una base de datos de propiedades listadas para la venta por Realtors® que son miembros de la Asociación local de Realtors®. La información sobre una propiedad de la MLS está disponible para miles de Realtors®.

COMPAÑÍA DE TÍTULOS

Estas son las personas que llevan a cabo la búsqueda y el examen del título, trabajan con usted para eliminar las excepciones de título a las que no está dispuesto a aceptar y proporcionan la póliza de seguro de título con respecto al título de la propiedad inmueble.

OFICIAL DE FIDEICOMISO

Un oficial de depósito en garantía lidera la facilitación de su depósito en garantía, incluida la preparación de instrucciones de depósito en garantía, preparación de documentos, desembolso de fondos y más.

Cosas para considerar

Ahora que eres un comprador

¿CUÁNTA CASA PUEDE PAGAR?

Aunque puede estar dispuesto a gastar hasta que le duela, el nombre del juego es cuánto calcula un prestamista que puede pagar. Su agente inmobiliario lo pondrá en contacto con un prestamista en el que confíe para que lo ayude a través del proceso financiero de precalificación (objetivo de la cantidad que le prestará una institución financiera).

En general, los prestamistas permiten que sus costos mensuales totales de vivienda lleguen hasta el 30 por ciento de su ingreso mensual bruto, pero no más. El segundo requisito es que no se puede vincular más del 36 por ciento de su ingreso mensual bruto al pago mensual total de la vivienda y los pagos de deudas pendientes a largo plazo.

Los prestamistas usan fórmulas ligeramente diferentes para llegar al "pago mensual total de la casa". Estos costos generalmente incluyen el capital de su hipoteca y el pago de intereses, los impuestos sobre la propiedad como una cifra mensual y el seguro contra riesgos como una cifra mensual. Estos cuatro elementos se conocen como PITI (principal, interés, impuestos y seguro). Si debe pagar un seguro hipotecario privado (PMI) porque su pago inicial es inferior al 20 %, también se incluirán esos pagos de primas. Si decide comprar un condominio o una casa adosada, se incluirán las cuotas mensuales de la comunidad de propietarios. tenga en cuenta que estas fórmulas no son cortas y secas y las cosas cambian de un prestamista a otro, por lo que lo mejor que puede hacer es consultar.

¿QUÉ TIPO DE CASA QUIERES?

Tal vez sepa exactamente lo que quiere... una casa estilo rancho de 2200 pies cuadrados en un lote arbolado. Si es así, su agente de bienes raíces puede buscar de inmediato solo ese tipo de casa. Por otro lado, si no sabe lo que quiere, pero "lo sabrá cuando lo vea", debe completar la lista de verificación Compras desde el hogar - Necesidades y deseos al final de esta sección. Te ayudará a definir lo que realmente tienes que tener y lo que realmente quieres tener en una casa y un vecindario. Esto ayudará a su agente de bienes raíces considerablemente al buscar las casas adecuadas para mostrarle. Cuando mire casas, lleve su lista de verificación con usted y recoja volantes en cada casa, así recordará qué casa ofreció qué.

ORDENA TU FINANCIACIÓN

Puede reunirse con un prestamista para completar su solicitud de préstamo y comenzar el proceso de financiación. Esté preparado para proporcionarle al prestamista copias de cualquier información importante y necesaria.

¿CUÁNTO DEBE OFRECER PAGAR?

Considere factores tales como: ¿Cuánto tiempo ha estado la casa en el mercado? ¿Es razonable su precio? Su agente de bienes raíces puede mostrarle ventas de viviendas comparables (compensaciones) para propiedades similares en el vecindario para ayudarlo. ¿Qué tan competitivo es el mercado de compra de viviendas del área? Si el vendedor ofrece una hipoteca o financiación asumible, ¿cuánto vale para usted?

Vale la pena

Para trabajar con un Realtor®

Solo un profesional de bienes raíces que pertenezca a la Asociación Nacional de Realtors® puede llamarse Realtor®. Un Realtor® está sujeto a un Código de ética y se comprometió a proteger y promover los intereses del vendedor brindando un trato justo a todas las partes involucradas en la transacción.

Aquí hay algunas formas en que un Realtor® puede ayudarlo a vender su casa:

- Un Realtor® conoce el mercado y le brinda la exposición más rápida a la cantidad máxima de compradores.
- Un Realtor® "califica" a los prospectos en cuanto a su rango de precios asequibles y necesidades de vivienda.
- Un Realtor® conoce los valores inmobiliarios actuales y puede ayudarlo a establecer un precio realista y competitivo. Este profesional experto sabe cómo

-comercializar su hogar de manera efectiva.

- Un Realtor® está familiarizado con el mercado local de préstamos hipotecarios y puede ayudarlo a determinar si el financiamiento asistido por el vendedor puede acelerar su venta.
- Un Realtor® puede calcular las ganancias netas de su venta, teniendo en cuenta el saldo pendiente de su préstamo, los costos de cierre y la posible financiación del propietario.
- Un Realtor® puede aprovechar un mercado aún más grande a través de referencias y técnicas de marketing.
- Un Realtor® lo libera de los problemas asociados con mostrar su casa. The Realtor® maneja consultas, citas, exhibiciones y negociaciones del contrato. Su casa se muestra solo a compradores serios y calificados.

-Un Realtor® mantiene la objetividad en la presentación de ofertas y contraofertas.

- Un Realtor® puede familiarizarlo con los procedimientos de cierre explicándolos todos con anticipación.

Comprensión

Seguro de título y la industria del título

Antes del desarrollo de la industria de títulos a finales de 1800, un comprador de vivienda recibía una garantía del otorgante, una opinión de título de abogado o un certificado de extractor como garantía de propiedad de la vivienda. El comprador se basó en la integridad financiera del otorgante, abogado o extractor para su protección. Hoy en día, los compradores de viviendas buscan principalmente un seguro de título para brindar esta protección. Las compañías de seguros de títulos están reguladas por estatutos estatales. Están obligados a publicar garantías financieras para garantizar que cualquier reclamo se pague a tiempo. También deben mantener sus propias “plantas de títulos” que albergan duplicados de escrituras registradas, hipotecas, planos y otros registros de propiedad del condado pertinentes.

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO?

El seguro de título brinda cobertura para ciertas pérdidas debido a defectos en el título que, en su mayor parte, ocurrieron antes de que usted fuera propietario. El seguro de título protege contra defectos tales como fraude previo o falsificación que pueden pasar desapercibidos hasta después del cierre y posiblemente poner en peligro su propiedad e inversión.

¿POR QUÉ SE NECESITA EL SEGURO DE TÍTULO?

El seguro de título asegura a los compradores contra el riesgo de que no hayan adquirido un título comercializable del vendedor. Está diseñado principalmente para reducir el riesgo o la pérdida causada por defectos en el título del pasado. Una póliza de préstamo de seguro de título protege los intereses del prestamista hipotecario, mientras que la póliza de propietario protege el patrimonio de usted, el comprador, mientras usted o sus herederos (en ciertas pólizas) sean propietarios de los bienes inmuebles.

¿CUÁNDO VENCE LA PRIMA?

Usted paga la póliza de seguro de título de propietario una sola vez, al cierre del depósito en garantía. Quién paga la póliza del propietario y la póliza de préstamo varía según las costumbres locales.

Adquisición Formas de mantener el título

	TENANCY IN COMMON	JOINT TENANCY	COMMUNITY PROPERTY	COMMUNITY PROPERTY with Right of Survivorship
Parties	Two or more persons[1]	Two or more natural persons	Spouses or domestic partners[2]	Spouses or domestic partners[2]
Division	Ownership can be divided into any number of interests, equal or unequal	Ownership interests must be equal	Ownership interests must be equal	Ownership interests must be equal
Creation	One or more conveyances (law presumes interests are equal if not otherwise specified)	Single conveyances (creating identical interests); vesting must specify joint tenancy	Presumption from marriage or domestic partnership or can be designated in deed	Single conveyance and spouses or domestic partners must indicate consent which can be on deed
Possession and control	Equal	Equal	Equal	Equal
Transferability	Each co-owner may transfer or mortgage their interest separately	Each co-owner may transfer his/her interest separately but tenancy in common results	Both spouses or domestic partners must consent to transfer or mortgage	Both spouses or domestic partners must consent to transfer or mortgage
Liens against one owner	Unless married or domestic partners, co-owner's interest not subject to liens of other debtor/ owner but forced sale can occur	Co-owner's interest not subject to liens of other debtor/owner but forced sale can occur if prior to co-owner's/debtor's death	Entire property may be subject to forced sale to satisfy debt of either spouse or domestic partner	Entire property subject to forced sale to satisfy debt of either spouse or domestic partner
Death of co-owner	Decedent's interest passes to his/her devisees or heirs by will or intestacy	Decedent's interest automatically passes to surviving joint tentant ("Right of Survivorship")	Decedent's 1/2 interest passes to surviving spouse or domestic partner unless otherwise devised by will	Decedent's 1/2 interest automatically passes to surviving spouse or domestic partnerdue to right of survivorship
Possible advantages/ disadvantages	Co-owners interests may be separately transferable[3]	Right of Survivorship (avoids probate); may have tax disadvantages for spouses	Qualified surviorship rights; mutual consent required for transfer; surviving spouse or domestic partner may have tax advantage[2]	Right of survivorship; mutual consent required for transfer; surviving spouse or domestic partner may have tax advantage

1. "Persons includes a natural person as well as validly formed cooperation, limited partnership, limited liability company or general partnership. Trust property is vested in the trustee (usually a natural person or corporation).
2. Transfers by spouses/domestic partners may require a quitclaim deed from the other spouse/partner for title insurance purposes.
3. If co-Owners are spouses/domestic partners, property may be subject to legal presumption of "community property" requiring consent of both spouses/partners to convey or encumber title notwithstanding vesting as "joint tenancy"

EN QUÉ SE DIFERENCIA EL SEGURO DE TÍTULO DE OTROS SEGUROS

A diferencia de otras formas de seguro, el seguro de título enfatiza la prevención de pérdidas para el asegurado. Los profesionales de títulos realizan un trabajo intensivo en mano de obra para encontrar y abordar los problemas de títulos que podrían amenazar su propiedad de vivienda. Este análisis inicial le brinda a usted, como titular de una póliza, la tranquilidad de saber que su riesgo de título se ha reducido efectivamente. Por el contrario, el seguro basado en la asunción de pérdidas (como el seguro de automóvil o de propiedad y accidentes) requiere poco trabajo inicial porque las reclamaciones no se pueden predecir ni prevenir, y los fondos de la prima solo se necesitan en caso de accidente u otro problema cubierto. Estos tipos de seguro también requieren pagos de cobertura anuales, a diferencia del seguro de título que se paga una sola vez al comprar su casa o establecer una nueva hipoteca.

La importancia

De la protección del título

- Actos de personas supuestamente solteras, pero casadas en secreto
- Escrituras en lugar de ejecución hipotecaria otorgadas bajo coacción
- Derechos maritales del cónyuge supuestamente, pero no legalmente, divorciado
- Suplantación del verdadero dueño de la tierra
- Actos de menores
- Hechos de personas de mente enferma
- Escrituras a o de corporaciones extintas
- Reconocimientos defectuosos por notarios
- Coacción en ejecución de instrumentos
- Informes erróneos proporcionados por funcionarios fiscales
- Escrituras falsificadas, liberaciones, etc.
- Errores en el registro de documentos legales
- Hijos sobrevivientes omitidos del testamento
- Administración de sucesiones de personas ausentes pero no fallecidas
- Nacimiento o adopción de niños después de la fecha del testamento
- Reclamaciones de acreedores contra bienes inmuebles vendidos por herederos o herederos
- Escritura de propiedad comunitaria recitada como propiedad separada
- Hechos de partes extranjeras

Preliminar Informe

¿Qué sucede después para el comprador?

DECLARACIÓN DE IDENTIDAD Se le pedirá que llene una Declaración de Identidad que permita a nuestro departamento de títulos distinguirlo de otras personas con nombres idénticos durante nuestra búsqueda en los registros del Condado. También proporciona información básica que será útil para su oficial de custodia.

PRÉSTAMO HIPOTECARIOA menos que esté pagando en efectivo, asumiendo un préstamo o que el vendedor esté financiando, deberá solicitar un préstamo hipotecario si aún no lo ha hecho. Aplicar lo antes posible para cumplir con el contrato de compra y antes de asegurar para no retrasar el cierre.

RESPUESTA A LOS AVISOS DEL VENDEDOR Si así lo indica el contrato, es posible que reciba los siguientes elementos que requieran una respuesta de su parte:

- Declaración de divulgación de propiedad del vendedor que enumera cualquier problema existente conocido por el vendedor
- Información relacionada con la Asociación de Propietarios (HOA) o el Desarrollo de Unidad Planificada (PUD), como Convenios, Condiciones y Restricciones (CC&R), si corresponde
- Divulgación de peligro de inundación si la propiedad está en un área de inundación
- Inspecciones independientes, como termitas y fosas sépticas, y cualquier reparación según sea necesario

INFORME PRELIMINAR Recibirá una copia del informe preliminar cuando completemos la búsqueda del título. Si tiene preguntas sobre el informe preliminar, comuníquese con su agente de bienes raíces o su oficial de depósito en garantía.

CONSIDERA ESTO: Una transacción de depósito en garantía puede involucrar a más de 20 personas, incluidos agentes de bienes raíces, Comprador, Vendedor, abogado, oficial de depósito en garantía, técnico de depósito en garantía, oficial de títulos, oficial de préstamos, procesador de préstamos, suscriptor de préstamos, inspector de viviendas, inspector de termitas, agente de seguros, representante de garantía de viviendas , contratista, techador, plomero, servicio de piscinas, etc. A menudo, una transacción depende de otra. Cuando considera la cantidad de personas involucradas, puede imaginar las oportunidades de demoras y contratiempos. Si bien su experimentado agente de bienes raíces, depósito en garantía y equipo de títulos no pueden evitar que surjan problemas imprevistos, pueden ayudar a garantizar un cierre lo más fluido posible.

La siguiente información es para ayudarlo a comprender el contenido del informe preliminar que recibirá de First American.

Planificar una Esta es la información enviada a nuestro departamento de títulos por el oficial de depósito en garantía. Contiene la información básica que nos brinda el Comprador o el profesional de bienes raíces, como la descripción legal de la propiedad inmueble, el precio de venta, el monto del préstamo, el prestamista, el nombre y el estado civil del Comprador y el Vendedor.

Horario B Las “excepciones” del anexo B son artículos que están vinculados a la propiedad en cuestión, y los derechos del Comprador en el título estarán sujetos a estas excepciones. Estos pueden incluir convenios, condiciones y restricciones (CC&R); servidumbres; estatutos de la Asociación de Propietarios; arrendamientos; y otros elementos que quedarán registrados y transferidos con la propiedad. Se solicita al Comprador que firme un recibo de los documentos del Anexo B que indique que el Comprador ha leído y acepta el contenido.

RequisitosEstos son artículos que First American necesita eliminar y/o registrar antes de asegurar el título de propiedad. Los elementos que deben abordarse incluyen:

- Estado actual del impuesto a la propiedad
- Cualquier tasación que se adeude, como las de una HOA. Cualquier
- gravamen (o gravamen) sobre la propiedad inmueble.

A veces, los artículos aparecen en una parcela de bienes inmuebles porque otra persona tiene un nombre similar al de una de las partes involucradas. Esta es una de las razones por las que solicitamos una Declaración de identidad, para determinar si los elementos son inexactos y se pueden eliminar.

Comprensión

Garantía del Hogar

Un plan de garantía para el hogar cubre una variedad de artículos mecánicos, eléctricos y de plomería, así como algunos electrodomésticos. La cobertura opcional está disponible para artículos adicionales como acondicionadores de aire, refrigeradores, piscinas y spas.

El Vendedor puede comprar un plan de garantía de vivienda antes de la venta para protegerse contra las reparaciones necesarias durante el período de cotización, y el Comprador puede asumir el plan al cierre de la plica. O el Vendedor puede ofrecer comprar un plan de garantía de vivienda para el Comprador. Ofrecer un plan de garantía para el hogar puede proporcionar estos beneficios:

- Aumenta el atractivo de las viviendas tranquilizándote como potencial comprador
- Evite posibles disputas después de la venta por reparación y/o reemplazo de artículos cubiertos

La mayoría de los planes de garantía para el hogar se pueden pagar al cierre del depósito en garantía. Se presenta una copia de la factura a la empresa de depósito en garantía y se convierte en parte de los costos de cierre del Vendedor.

Comprensión

El proceso de evaluación

Si está obteniendo un nuevo préstamo para comprar su casa, su prestamista requerirá una tasación para determinar el valor justo de mercado de la propiedad. Un tasador autorizado investigará casas cercanas que se hayan vendido recientemente, generalmente en los últimos seis meses, y que sean similares a la propiedad en tamaño, antigüedad, construcción y comodidades.

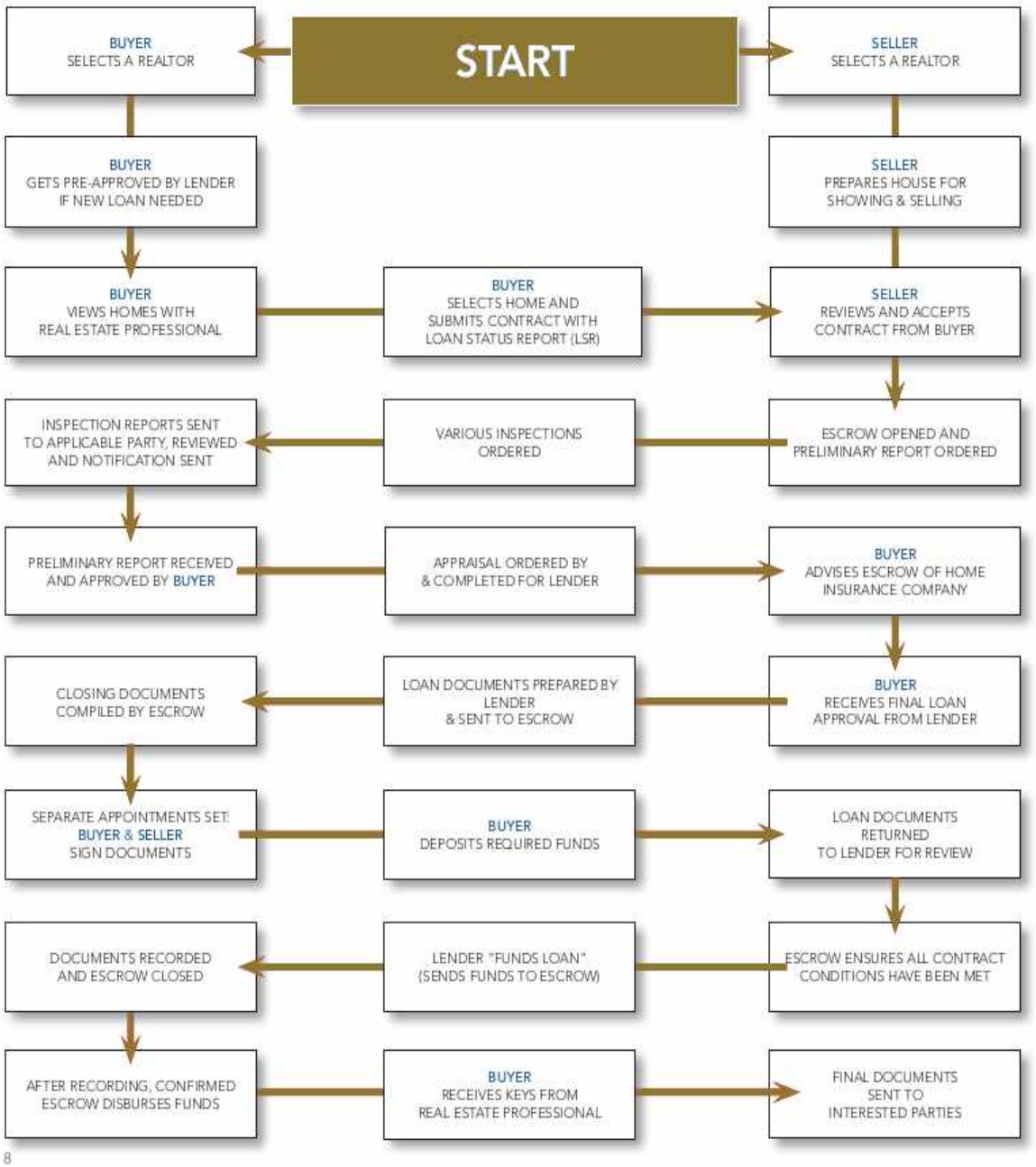
El tasador hará una cita para ver la casa y tardará entre 30 minutos y una hora en revisar la propiedad. Él o ella medirá la casa, dibujará un plano de planta representativo, tomará fotografías por dentro y por fuera, y revise la condición de la propiedad, las mejoras específicas y las comodidades.

El tasador proporcionará un informe de tasación mecanografiado a su prestamista unos días después de visitar su propiedad. El vendedor será notificado si el prestamista requiere reparaciones antes de prestar la casa. Si se requieren reparaciones, el tasador deberá regresar para revisar las reparaciones y es posible que se cobre una tarifa de reinspección.

Comprensión

El proceso de depósito en garantía

Un depósito en garantía es un proceso en el que el Comprador y el Vendedor depositan instrucciones escritas, documentos y fondos con un tercero neutral hasta que se cumplan ciertas condiciones. Permite que las partes del depósito en garantía traten entre sí sin riesgo, proporciona una contabilidad de todos los fondos depositados en el depósito en garantía y proporciona al Comprador y al Vendedor un estado de liquidación. En una transacción de bienes raíces, el Comprador no paga directamente al Vendedor por la propiedad. El Comprador deposita los fondos a un titular de depósito en garantía. El titular de la plica, actuando como un tercero neutral, verifica que se pueda emitir una póliza de seguro de título de conformidad con los términos del contrato. Luego, el tenedor de la plica se encarga de que se registren los documentos que transfieren el título de la propiedad al Comprador, para la emisión de la póliza de título, paga los gravámenes y todos los costos asociados con la venta que son a cargo del Comprador y el Vendedor, y desembolsa los ingresos de las ventas al Vendedor. Si el Comprador obtiene un nuevo préstamo, el dinero del prestamista se deposita en el depósito en garantía y los documentos de seguridad del prestamista se registran al mismo tiempo que la Escritura.


START
BUYER SELECTS A REALTOR
SELLER SELECTS A REALTOR
BUYER GETS PRE-APPROVED BY LENDER IF NEW LOAN NEEDED
SELLER PREPARES HOUSE FOR SHOWING & SELLING
BUYER VIEWS HOMES WITH REAL ESTATE PROFESSIONAL
BUYER SELECTS HOME AND SUBMITS CONTRACT WITH LOAN STATUS REPORT (LSR)
SELLER REVIEWS AND ACCEPTS CONTRACT FROM BUYER
INSPECTION REPORTS SENT TO APPLICABLE PARTY, REVIEWED AND NOTIFICATION SENT
VARIOUS INSPECTIONS ORDERED
ESCROW OPENED AND PRELIMINARY REPORT ORDERED
PRELIMINARY REPORT RECEIVED AND APPROVED BY BUYER
APPRAISAL ORDERED BY & COMPLETED FOR LENDER
BUYER ADVISES ESCROW OF HOME INSURANCE COMPANY
CLOSING DOCUMENTS COMPILED BY ESCROW
LOAN DOCUMENTS PREPARED BY LENDER & SENT TO ESCROW
BUYER RECEIVES FINAL LOAN APPROVAL FROM LENDER
SEPARATE APPOINTMENTS SET: BUYER & SELLER SIGN DOCUMENTS
BUYER DEPOSITS REQUIRED FUNDS
LOAN DOCUMENTS RETURNED TO LENDER FOR REVIEW
DOCUMENTS RECORDED AND ESCROW CLOSED
LENDER "FUNDS LOAN" (SENDS FUNDS TO ESCROW)
ESCROW ENSURES ALL CONTRACT CONDITIONS HAVE BEEN MET
AFTER RECORDING, CONFIRMED ESCROW DISBURSES FUNDS
BUYER RECEIVES KEYS FROM REAL ESTATE PROFESSIONAL
FINAL DOCUMENTS SENT TO INTERESTED PARTIES

su fideicomiso Mayo profesional:

- Abra el depósito en garantía y, si se le indica que lo haga, deposite sus fondos de buena fe en una cuenta de depósito en garantía separada.
- Ordene una búsqueda de título para determinar la propiedad y el estado del título de la propiedad inmueble en cuestión.
- Emita un informe preliminar y comience el proceso de eliminación de las excepciones de título a las que usted y su prestamista no están dispuestos a aceptar el título.
- Solicite información sobre el pago de los préstamos del Vendedor, otros gravámenes, cuotas de la asociación de propietarios, etc.
- Tarifas prorrateadas, como impuestos sobre bienes inmuebles, según el contrato, y preparar la declaración de liquidación
- Establezca citas separadas que le permitan al vendedor y a usted firmar documentos y depositar fondos
- Revisar los documentos asegurando que se cumplan todas las condiciones y requisitos legales; solicitar fondos del prestamista
- Cuando se hayan depositado todos los fondos, registre los documentos en la Oficina del Registrador del Condado para transferirle los bienes inmuebles en cuestión.
- Después de que se confirme la inscripción, cierre el depósito en garantía y desembolse los fondos, incluidos los ingresos del Vendedor, pagos de préstamos, etc.
- Preparar y enviar los documentos finales a todas las partes involucradas

Que evitar durante el cierre

EVITE CAMBIAR DE TRABAJO

Un cambio de trabajo puede resultar en la denegación de su préstamo, particularmente si está tomando un puesto con salarios más bajos o se está mudando a un campo diferente. No piense que está seguro porque recibió la aprobación antes en el proceso, ya que el prestamista puede llamar a su empleador para volver a verificar su empleo justo antes de financiar el préstamo.

EVITE CAMBIAR DE PRESTAMISTA

Evite cambiar de banco o mover su dinero a otra institución Después de que el prestamista haya verificado sus fondos en una o más instituciones, el dinero debe permanecer allí hasta que se necesite para la compra.

EVITE PAGAR DEUDAS

Evite liquidar cuentas existentes a menos que su prestamista lo solicite Si su Oficial de Préstamo le aconseja que liquide ciertas cuentas para calificar para el préstamo, siga ese consejo. De lo contrario, deje sus cuentas como están hasta que se cierre su depósito en garantía.

EVITE COMPRAS GRANDES

Una compra importante que requiera un retiro de sus fondos verificados o que aumente su deuda puede resultar en que no califique para el préstamo. Un prestamista puede verificar su crédito o volver a verificar los fondos en el último minuto, así que evite compras que puedan afectar la aprobación de su préstamo.

LA CITA DE CIERRE O FIRMA

El titular de la plica se comunicará con usted o su agente para programar una cita de cierre o firma. Tendrá la oportunidad de revisar la declaración de liquidación y la documentación de respaldo. Esta es su oportunidad de hacer preguntas y aclarar términos. Debe revisar cuidadosamente la declaración de liquidación e informar las discrepancias al oficial de depósito en garantía. Esto incluye cualquier pago que se haya perdido. Usted es responsable de todos los cargos incurridos, incluso si el titular del depósito en garantía los pasa por alto. Es mejor llamar su atención sobre cualquier problema antes de que se haya completado el cierre. El titular del depósito en garantía está obligado por ley a tener la cantidad de dinero designada antes de liberar cualquier fondo. Si tiene preguntas o prevé un problema, infórmele a su oficial de depósito en garantía de inmediato. No olvides tu identificación. Necesitará una identificación válida con su identificación con foto. en él cuando firma documentos que necesitan ser notariados (como una escritura). Se prefiere una licencia de conducir. También se le pedirá que proporcione su número de seguro social para fines de declaración de impuestos, junto con una dirección de reenvío.

¿QUÉ SUCEDE DESPUÉS?

Si el Comprador está obteniendo un nuevo préstamo, los documentos de préstamo firmados por el Comprador serán devueltos al prestamista para su revisión. El titular del depósito en garantía se asegurará de que se hayan cumplido todas las condiciones del contrato y le pedirá al prestamista que "financie el préstamo". Si los documentos del préstamo del Comprador son satisfactorios, el prestamista enviará el cheque directamente al titular del depósito en garantía. Cuando se reciban los fondos del préstamo, el titular del depósito en garantía verificará que se hayan ingresado todos los fondos necesarios. Los fondos del depósito en garantía se desembolsarán a usted y a otros beneficiarios correspondientes. A continuación, se entregan las llaves de la propiedad al Comprador.

HOME
Sweet
HOME

Quien paga ¿Para qué?

El VENDEDOR generalmente se puede esperar que pague por:

- Póliza de seguro de título de propiedad
- Comisión de Bienes Raíces
- Tarifa de preparación de documentos para escritura
- Impuesto de transferencia documental ($1.10 por $1000.00 de precio de venta)
- Cualquier impuesto de transferencia/transmisión de la ciudad (según contrato)
- Liquidación de todos los préstamos a nombre del vendedor
- Intereses devengados por el prestamista que se están liquidando, tarifas de estado de cuenta, tarifas de reconversión y cualquier sanción por pago anticipado
- Inspección de termitas (según contrato)
- Trabajo de termitas (según contrato)
- Garantía Hogar (según contrato)
- Cualquier sentencia, gravamen fiscal, etc. contra el vendedor
- Prorrateo de impuestos (para cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título)
- Cualquier cuota de propietario de vivienda no pagada
- Cargos de registro para borrar documentos de registro contra el vendedor
- Cualquier fianza o tasación (según contrato)
- Todos y cada uno de los impuestos morosos
- Tarifa de depósito en garantía: el vendedor paga la mitad
- Inspección de termitas
- Tarifa de transferencia del propietario

El COMPRADOR generalmente se puede esperar que pague por:

- Cuota de depósito en garantía de la póliza de título del
- prestamista - Pago del comprador 1/2
- Todos los cargos por préstamos nuevos (excepto los que exige el prestamista para que los pague el vendedor)
- Intereses de préstamo nuevo desde la fecha de financiamiento hasta 30 días antes del 1.er
- pago Cargos por asunción/cambio de registros por toma de posesión del préstamo existente
- Declaración del beneficiario Cargo por asunción del préstamo existente Cargos por
- inspección (techado, inspección de la propiedad, geológica, etc.) Garantía de la vivienda
- (según contrato)
- Preparación de documentos (si corresponde)
- Honorarios de notario
- Cargos de registro de todos los documentos a nombre del comprador
- Prorrateo de impuestos (desde la fecha de adquisición)
- Prima de seguro contra incendios para el primer año

Consumers Title Company, y la división operativa de la misma, no ofrecen ninguna garantía expresa o implícita con respecto a la información presentada y no asumen ninguna responsabilidad por errores u omisiones. Consumer Title Company, el logotipo de CTC, CTC, ctccal.com y EntireCalifornia.com son propiedad de Consumer Title Company y/o sus afiliados.