



GUÍA DE HOMESSELLER



Provided by an Independent Policy-Issuing Agent of First American Title Insurance Company
First American Title Insurance Company makes no express or implied warranty respecting the information presented and assumes no responsibility for errors or omissions. First American, the eagle logo, First American Title, and firstam.com are registered trademarks or trademarks of First American Financial Corporation and/or its affiliates.

©2025 First American Financial Corporation and/or its affiliates. All rights reserved. NYSE: FAF

Greater Dallas/Fort Worth [Offices]

Arlington Bowen

4107 S. Bowen Rd.
Suite 101
Arlington, TX 76016
817-855-6400

Arlington Corporate

700 Highlander Blvd.
Suite 340
Arlington, TX 76015
817-483-9100

Arlington [Fee Attorney] **Stacey L. Glindmeyer**

1200 Florida Dr.
Suite 150-2
Arlington, TX 76015
817-649-5400

Cleburne [Fee Attorney] **Scott Cain**

508 N. Ridgeway Dr.
Cleburne, TX, 76033
817-760-0738

Crowley

100 S. Texas St, Unit 1
Crowley, TX 76036
817-289-2500

Fort Worth

2150 W 7th St.
Suite 100
Fort Worth, TX 76107
817-810-9594

Frisco

6475 Preston Rd.
Suite 100
Frisco, TX 75034
972-596-3335

Plano

5000 Legacy Dr.
Suite 160
Plano, TX 75024
972-432-4090

Southlake

850 E. State Hwy. 114
Suite 110
Southlake, TX 76092
817-251-3250

Weatherford

102 Houston Ave.
Suite 100
Weatherford, TX 76086
817-341-0700

Greater Houston [Offices]

Galleria

4400 Post Oak Pkwy.
Suite 430
Houston, TX 77027
281-975-4877

Houston - Memorial

10497 Town and Country Way
Suite 120
Houston, TX 77024
713-840-1130

Spring

1700 City Plaza Dr.
Suite 375
Spring, TX 77389
281-430-3200

Sugar Land

2245 Texas Dr.
Suite 150
Sugar Land, TX 77479
281-819-2068

The Woodlands

10001 Woodloch Forest Dr.
Suite 275
The Woodlands, TX, 77380
281-730-8605

Greater San Antonio [Offices]

New Braunfels

1171 Gruene Rd.
Suite 104
New Braunfels, TX 78130
830-620-1110

San Antonio

3239 N Loop 1604 W
Suite 129
San Antonio, TX 78257
210-787-4493

Schertz

3900 FM 3009
Suite 105
Schertz, TX 78154
210-447-3750

Tabla de **CONTENIDOS**

3	REFERENCIA RÁPIDA
4	¿PENSANDO EN VENDER TU PROPIA CASA?
4	ERRORES COMUNES DE FSBO
5	RAZONES PARA USAR A UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES
5	RECETA PARA UNA VENTA
6	PLANIFICACIÓN DE LA VENTA
7	GET YOUR HOME SHOW READY
8	TRABAJAR CON LENDERS
9	LA TASACIÓN
10	PROFESIONALES CLAVE INVOLUCRADOS EN UNA TRANSACCIÓN INMOBILIARIA
11	QUÉ ES TITLE INSURANCE
12	PROBLEMAS COMUNES DE TÍTULO
13	QUÉ ES ESCROW
13	CONSEJOS DE CIERRE DE CORREO-AWAY
14	CONSEJOS PARA UN CIERRE OPORTUNO
15	DÍA DE CLAUSURA
16	LISTA DE VERIFICACIÓN EN MOVIMIENTO
16	CONSEJOS PARA MOVER CON MASCOTAS
17	TÉRMINOS PARA SABER

REFERENCIA RÁPIDA

# de plica	
Nueva dirección	
Ciudad/Estado/Código postal	

Coloque la siguiente información a medida que esté disponible.

IMPORTANTE: No cancele la póliza de seguro de su casa ni desconecte los servicios públicos antes del cierre.

AGENTE DE BIENES RAÍCES		AGENTE DEL CIERRE O ABOGADO	
Nombre		Nombre	
Miembros del Equipo		Teléfono #	
Compañía		Fax #	
Dirección		Correo electrónico	
Ciudad/Estado/Zona postal		Asistente	
Teléfono #		Teléfono #	
Celular #		Correo electrónico	
Fax #		Dirección	
Correo electrónico		Ciudad/Estado/Zona postal	
Sitio en la red			

	EMPRESA DE SERVICIOS	TELÉFONO #	CUENTA #	FECHA FINAL
Internet				
Cable/Satélite				
Gas				
Electricidad				

SEGURO DE LA CASA		SERVICIO TELEFÓNICO	
Agente actual		Compañía	
Póliza #		Teléfono #	
Teléfono #		Cuenta #	
Fecha FINAL		Nuevo número de teléfono	
Nuevo agente		Fecha Final	
Teléfono #			
Póliza #			
Fecha de inicio			
Garantía de la casa			
Plan #			
Póliza #			

NOTAS

¿Pensando en VENDER TU PROPIA CASA?

Vender su casa usted mismo depende de sus preferencias personales y de cuánto tiempo y energía está dispuesto a invertir en su venta de vivienda.

Los expertos de la industria aconsejan no que los propietarios vendan sus propias casas, citando que un profesional de ventas de bienes raíces con experiencia puede encontrar el comprador adecuado, el mejor precio y a menudo evita problemas costosos y lentos que pueden surgir durante la transacción.

Los vendedores de casas deben estar preparados para hacer mucho del trabajo, como tener su propia casa abierta. Usted tendrá que ser extrovertido y

cómodo respondiendo un sinnúmero de preguntas sobre su propiedad. Usted tendrá que aceptar que los extraños van a mirar en sus armarios, debajo de su fregadero y gabinetes, etc.

La paciencia también puede ser importante cuando se sostiene para la mejor oferta posible. Un buen ojo y la voluntad de pasar tiempo escenificando su casa también son útiles. Puede contratar consultores de puesta en escena para dar consejos sobre cómo hacer que su hogar se vea lo mejor posible. A veces, un conjunto objetivo de ojos puede ver “atracción de freno” que puede haber pasado por alto.

ERRORES COMUNES DE FSBO

- 1 Las reparaciones que pueden necesitar hacerse antes de presentar su casa para la venta frente a las reparaciones que se deben hacer después de encontrar un comprador son decisiones importantes y pueden afectar su precio de venta para la casa.
 - 2 ¿Vas a preparar el contrato tú mismo o vas a tener un abogado preparándolo para ti? De cualquier manera, necesita tener una copia lista para que el comprador firme en la línea de puntos en un momento dado.
 - 3 Seleccione un título o una empresa de liquidación antes de poner su casa en el mercado para que la empresa pueda tomar la entrega del contrato y el cheque de dinero del comprador. Muchos vendedores de FSBO simplemente no están preparados para vender su casa y no son conscientes del proceso de venta y cierre.
 - 4 ¿Cuál es un precio competitivo para una vivienda? ¿Está lo suficientemente informado o puede hacer investigación para poner el precio de su casa de forma competente? ¿O necesita la ayuda de un tasador profesional? Muchos tasadores le venderán una “evaluación en papel” competente y objetiva”
- Si usted fijará un precio demasiado alto, podría tardar una eternidad en venderla. Si fijas precios a la casa demasiado bajo, podrías perder dinero.
- Los agentes inmobiliarios trabajan constantemente para mantener las propiedades frente a los compradores colocándolas en su base de datos compartida conocida como MLS: Multiple Listing Service. La base de datos MLS proporciona a los profesionales de bienes raíces acceso a la información de su propiedad para aumentar la visibilidad y las oportunidades de venta.

Razones para usar a un PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES

Vale la pena utilizar a un profesional de bienes raíces porque el sector inmobiliario se ha convertido en un negocio muy complicado, y vender o comprar una casa será una de las transacciones financieras más importantes de su vida. Desde el momento en que considere vender se beneficiará de elegir un profesional para enumerar su casa y los esfuerzos combinados garantizarán una experiencia suave y agradable para todos los involucrados. Su casa puede aparecer en el Servicio de Listado Múltiple, proporcionándole una exposición incomparable y asegurándose de que tiene tantos profesionales de bienes raíces como sea posible ayudando a encontrar un comprador. Además, su agente sabe cómo orientar específicamente la publicidad y utilizar todas las herramientas de marketing disponibles para vender su casa de manera oportuna realizando una variedad de esfuerzos en su nombre. Lo más importante, cuando se trata de cerrar el depósito de garantía, su PROFESIONAL puede ser invaluable, guiándolo a través de la documentación y familiarizándolo con seguros, divulgaciones de propiedades, procedimientos de inspección y mucho más.

Siempre es un buen mercado de bienes raíces - cuando sabes lo que estás haciendo - y nadie sabe tanto como su profesional de bienes raíces sobre el mercado de bienes raíces de hoy en día.



Receta para una VENTA

HAY 5 INGREDIENTES PRINCIPALES QUE COMPONEN LA VENTA DE SU CASA.

- 1 UBICACIÓN** ¡Por lo general no puedes mover un hogar! Para acuñar la frase favorita de los evaluadores: "Ubicación, Ubicación, Ubicación". El precio de su propiedad debe reflejar su ubicación.
- 2 CONDICIÓN** El mantenimiento y la presentación de su propiedad es crucial para obtener el valor más alto para su casa en cualquier mercado dado en un momento dado. El precio de su propiedad debe reflejar su condición.
- 3 PRECIO** Precio es el factor número uno en la venta de una casa. Una propiedad es realmente solo vale la pena lo que una persona está dispuesto a pagar a otra para obtener la propiedad de la propiedad. El precio debe estar en relación directa con los otros cuatro ingredientes y es el más importante de todos!
- 4 TÉRMINOS** Cuantos más términos estén disponibles en su propiedad, más compradores potenciales podrán llegar. El precio de su propiedad debe reflejar los tipos de términos disponibles para comprarlo.
- 5 EL MERCADO** Las tasas de interés, la competencia y la economía conforman e influyen en el estado del mercado cuando vendes tu casa.

Cuando todos los ingredientes anteriores están de acuerdo... hay una buena posibilidad de que su casa se venderá! Si sólo un ingrediente está fuera de línea, tomará más tiempo para vender. Cuantos más ingredientes estén fuera de línea, más tiempo tomará antes de que pueda comenzar a empacar y mudarse a su nuevo hogar

Planificación de LA VENTA

PREPARAR SU CASA

Así que estás planeando vender tu casa. Usted ha decidido un precio, basado en los valores actuales del mercado, pero su casa puede vender más rápido y traer un precio más alto si se muestra bien. Los compradores potenciales obtendrán la mejor impresión si su casa está limpia, ordenada, despejada, en buena reparación, ligera, ventilada y tranquila. Estas son algunas pautas generales para preparar su show en casa:

LIMPIA TODO. La limpieza indica a un comprador que la casa ha sido bien cuidada y es muy probable que esté en buena reparación. Una casa desordenada o sucia puede hacer que los posibles compradores noten cada defecto.

DESPEJAR su casa antes de mostrarlo. Tener una venta de garaje. Armarios vacíos. Tira lo que no puedes vender. Cuanto menos "cosas" en y alrededor de una casa, más espacioso parecerá.

SUELTE LA LUZ. Abre las persianas. Retira las cortinas. Ponga bombillas más brillantes en todas las lámparas (pero no lo suficientemente brillante como para causar un deslumbramiento). Las habitaciones luminosas y abiertas se sienten más grandes y acogedoras. Las habitaciones oscuras pueden sentirse pequeñas y sombrías.

DEJE ENTRAR AIRE FRESCO. Flores frescas y potpourri se pueden utilizar a su favor. Otros olores que atraen la atención positiva pueden incluir pan recién horneado y canela.

PINTURA. Una capa fresca de pintura neutra puede mejorar el valor de una casa a un costo mínimo, y a menudo es más fácil pintar una habitación que fregarla.

ARREGLAR CUALQUIER COSA QUE ESTÁ ROTO.

Esto podría incluir plomería, sistemas eléctricos, interruptores, ventanas, pantallas, puertas, tablones de piso chillones y cercas; si no se puede arreglar o reemplazar considere deshacerse de él.

Un comprador puede hacer una oferta mucho más baja si su casa está en mal estado y probablemente todavía insistirá en que todo se solucione antes de tomar la ocupación. Estás mejor si dejas a los compradores potenciales sin razón para ofrecer menos de lo que estás pidiendo.

ENVÍA MASCOTAS LEJOS o asegúrate de que estén lejos de la casa cuando vengan posibles compradores. Nunca se sabe quién se molestará o intimidará por sus mascotas o incluso alérgico a ellos.

ENVÍA A LOS NIÑOS A CASA DE LA ABUELA

o llévalos a dar un paseo por la manzana. Los niños pueden convertirse en una distracción adorable para alguien interesado en mirar un hogar.

NO BAJES EL RUIDO. El silencio es un sonido tranquilo que atrae a la mayoría de los gustos. Apague el televisor, pero considere la música instrumental suave. Si es necesario, cierre las ventanas para eliminar cualquier ruido de la calle.

Get Your Home SHOW READY

✓ EXTERIOR			
Limpie alrededor de las áreas de servicio/latas de basura	Reemplazar los escalones rotos	Luminaria limpia	
Arrastra la basura	Ajuste cualquier sistema de aspersores; reparar cualquier cabeza rota/fuga	Asegúrese de que todas las tomas de corriente funcionen	
Enderezar la pila de madera	Instale cercas o arbustos para ocultar cualquier vista antiestética	Eliminar los olores de la cocina	
Reparar grifos con goteras	✓ LIMPIEZA/LAVADO	Desodorizar triturador de basura, lavavajillas y refrigerador	
Limpia excrementos de mascotas	Revestimiento	Reparar grifos	
Puertas de pintura o barniz	Windows	Poner papel de estante fresco en los gabinetes	
Herrajes de puertas polacos	Pantalla	Organizar armarios	
Asegúrese de que el timbre/toque funciona	Barbacoa al aire libre	Limpia bajo el fregadero	
Pintar o reemplazar los números de la calle en la casa	Unidad de aire acondicionado	Reemplace la junta de eliminación de basura para reducir el ruido	
Asegúrese de que la fosa séptica esté libre de olores	Piscina/Spa	✓ HABITACIONES, MANTÉNGALAS IMPECABLEMENTE LIMPIAS:	
Limpie las manchas de aceite de la entrada/calle	✓ COMPRUEBE LAS BOMBILLAS	Espejos de brillo	
Parche/reseal de entrada si es necesario	Luces de porche	Mantenga las papeleras vacías y limpias	
	Cochera	Limpie los armarios y retire los elementos no esenciales	
	Garaje	Mantenga toallas limpias y frescas en los toalleros	
REEMPLAZAR, REPARAR Y/O PINTAR CUALQUIER DAÑO:	✓ ARMARIOS	Limpie la puerta de la ducha: si está corredera, mantenga la pista lubricada	
Yeso	Mantenga los armarios limpios y libres de desorden	Retire los residuos de jabón, el moho y el moho del fregadero/bañera/ducha	
Revestimiento de madera	Tirar o empaquetar lo que no es esencial	Retire las manchas del inodoro de la bañera del fregadero de porcelana	
Recortar	Ajustar/ reparar puertas correderas	Reemplace la cortina de ducha rota/mohosa	
Canaletas de lluvia	Lubricar el herraje de puertas correderas	Lechada de azulejos limpios	
Persianas	Pintar, si es necesario	Asegúrese de que el inodoro se enrojece correctamente – reemplace el mecanismo si es necesario	
Puertas	✓ TODAS LAS HABITACIONES, LIMPIEZA ESPECIALMENTE ALREDEDOR:	Limpie el ventilador/calentador de escape – reemplace si está roto o ruidoso	
Marcos de ventanas	Puertas	✓ GARAJE/CARPORT/SHED	
Acristalamiento	Windows	Instale una bombilla de 100 vatios	
Pantallas	Interruptores de luz	Mantenga el área limpia/despejada	
Hardware	Zócalos	Herramientas para colgar/guardar	
Cercas/puertas	Carriles de sillas	Despejen las telarañas	
Iluminación exterior	Lave las cortinas de encaje y limpie las cortinas si es necesario	Retire las manchas de aceite/pintura del suelo	
	Retire o retire las cortinas oscuras	Ajuste la barra de tensión para eliminar el hundimiento de la puerta del garaje superior	
PAISAJISMO	Lubricar portaobjetos (jabón para silicio de madera o un muñón de vela para metal)	Lubricar/ajustar/ reparar el abridor de puertas del garaje	
Cortar/borde de césped regularmente	Asegúrese de que las puertas se abran sin problemas	Pintar si es necesario	
Aerte/feed lawn	Limpie las luminarias del techo	✓ ZONA DE LAVANDERÍA	
Lugares desnudos supervisados en el césped	Compruebe si hay telarañas en todas las esquinas	Limpie el área detrás de la lavadora/secadora	
Césped de agua regularmente	Arreglar cualquier rasguño en los pisos de madera	Eliminar cualquier olor a moho	
Eliminar/reemplazar plantas muertas	Reemplazar pisos desgastados/rotos	✓ SÓTANO	
Prune arbustos cubiertos/enfermos/dañados	Retire o reemplace la alfombra desgastada	Eliminar cualquier signo de humedad	
Prune o eliminar arbustos/árboles que bloquean la vista de las ventanas (a menos que la vista sea indeseable)	Use alfombras de área donde sea necesario	Buscar y eliminar grietas	
Acose los árboles/arbustos flacidez	Papeleras vacías	✓ UNIDAD DE CALEFACCIÓN/AIRE ACONDICIONADO	
Mantenga los macizos de flores libres de hierbas	✓ COCINA	Vacío	
Recortar alrededor de la base de árboles / paredes / cercas	Mantenga los platos y los alimentos fuera de la vista	Reemplazar filtro	
	Electrodomésticos limpios	Ventilación de admisión limpia	
REPARE O RETIRE CUALQUIER ACCESORIO PAISAJÍSTICO ROTO O DAÑADO, COMO:	Capucha de rango limpio, incluidas las bombillas	Eliminar los elementos almacenados	
Cercas	Limpia detrás de los electrodomésticos		
Muros Gazebos	Mantenga el piso limpio		
Fuentes			
Enrejados			
Plantadores			
Otro			

- ✓ Make sure the temperature in your home is comfortable – keep it cooler in the summer and warmer in the winter. If it's cooler outside and you have a fireplace, a nice fire can make your home seem cozy and inviting.
- ✓ Provide an written list of the features of your home.
- ✓ Know the distance to schools and shopping centers.

Trabajar con **LENDERS**

PRECALIFICACIÓN DE TODOS LOS POSIBLES COMPRADORES

Cada comprador potencial debe ser precalificado por un prestamista.

SEGUIMIENTO EFICIENTE Y TRABAJO EN EQUIPO

Una vez que la transacción ha sido negociada, el prestamista trabajará mano a mano con otros profesionales de bienes raíces con el fin de asegurarse de que el préstamo es aprobado y financiado de manera oportuna. La experiencia y el conocimiento son fundamentales para hacer bien el trabajo.

CALIFICACIÓN

El prestamista comenzará el proceso de calificación completando un estado de cuenta de estimación de las tasas y costos para determinar el monto del préstamo y verificando la información proporcionada en la solicitud sobre el historial de crédito, el estado laboral y la situación financiera. El prestatario deberá proporcionar información financiera y documentos recientes.

Una vez establecida la calificación preliminar, el prestamista ordena una búsqueda de títulos, evaluación de propiedades e informe de crédito. Por lo general, el prestatario paga por el informe de crédito y la tasación de la propiedad, que se utiliza para determinar el valor de la propiedad y, en última instancia, la cantidad que un prestamista está dispuesto a prestar. El prestamista requerirá una póliza de seguro de título del prestamista para asegurar la prioridad del nuevo préstamo.

¿POR QUÉ NECESITAS UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO?

La búsqueda del título revelará la condición actual del título, de acuerdo con los registros públicos. El prestamista estará interesado en cómo y en quién se otorga el título, cualesquiera condiciones especiales o restricciones que afecten el uso de la propiedad y la existencia de gravámenes voluntarios (préstamos existentes) y/o gravámenes/juicios involuntarios. La búsqueda también mostrará el estado actual de los impuestos y las evaluaciones y las condiciones bajo las cuales se emitirá el seguro de título.

Con la búsqueda de título, calificación financiera y personal y evaluación de la propiedad completada, el prestamista preparará los documentos del préstamo para ser ejecutados por el prestatario tras la aprobación del préstamo.

¿QUE SON LOS DOCUMENTOS DE LOAN?

Los documentos de préstamo incluirán la formalización de los términos y condiciones del préstamo, un pagaré y escritura de fideicomiso y varios documentos de divulgación estatales y federales. También proporcionan un desglose de la contabilidad financiera del préstamo, incluyendo cargos y cargos.

LA TASACIÓN

El proceso de evaluación consta de varios pasos. Los siguientes son los pasos principales de la secuencia que normalmente siguen los evaluadores:

- Investigue la propiedad del sujeto en cuanto al tamaño, dormitorios, baños, año construido, tamaño del lote y metros cuadrados.
- Recopilar datos de ventas recientes en el vecindario del sujeto. El tasador necesita localizar al menos tres, preferiblemente más, casas de tamaño similar que se han vendido en el vecindario. Las casas deben estar dentro de una milla de la propiedad del sujeto y venderse en los últimos seis meses. Estas casas se consideran las "Propiedades Comparables", o "Comps" para abreviar.
- La inspección de campo consta de dos partes: en primer lugar, la inspección de la propiedad sujeta; y, en segundo lugar, la inspección exterior de las propiedades comparables que se han seleccionado para estimar el valor de la propiedad sujeta a asunto.

La inspección del sujeto consiste en tomar fotos de la escena de la calle, delantera y trasera de la casa que pueden incluir partes del patio. El tasador hará una inspección interior para el estado de la observación de cualquier artículo que restaría o añada al valor de la casa. También dibujará un plano de planta de la casa mientras realiza la inspección. La inspección de las propiedades comparables se limita a una inspección exterior.

Para las características que no se pueden ver desde la calle, el tasador tiene informes de Servicios de Listado Múltiple (MLS), registros públicos del condado y archivos de evaluación junto con otras fuentes para ayudar a determinar la condición y las comodidades de lo comparable.

Una vez completada la inspección de campo, el tasador debe determinar qué propiedades comparables se asemejan más al sujeto, haciendo ligeros ajustes en el valor para cualquier diferencia entre ellas. Después de realizar los ajustes necesarios, el tasador pasará por el proceso de conciliación con tres propiedades comparables para determinar un valor estimado final.

Un tasador llamará con anticipación para concertar una cita. En ese momento, ofrézcase a proporcionar cualquier información sobre el tamaño de la casa, número de dormitorios, baños, piscina, patio cerrado, etc. Cuanto más se sepa sobre la propiedad antes de la inspección, mejor puede centrarse el tasador en investigar el comparable más similar. Hacer su tarea maximizará sus posibilidades de tener una buena evaluación.

Mientras su casa está siendo inspeccionada, no siga al tasador de habitación en habitación causando distracción. En su lugar, permita que la inspección se desarrolle sin problemas. En el caso de que el tasador tenga alguna pregunta, estar cerca para responder a ellos. El momento de mencionar las cosas que usted piensa que son importantes es antes o después de la inspección.



PROFESIONALES CLAVE

Involucrados en una Transacción Inmobiliaria

Los profesionales expertos y centrados en el cliente están disponibles para responder a sus preguntas sobre el título y la liquidación. A lo largo del proceso de venta de viviendas, también puede encontrarse con los siguientes especialistas de la industria que son capaces de responder profesionalmente a las preguntas en su área de especialización.

AGENTE DE BIENES RAÍCES Licenciado por el estado para representar a las partes en la transferencia de propiedad.

HOME INSPECTOR Proporciona de forma objetiva e independiente un análisis exhaustivo de los principales sistemas y componentes de un hogar.

OFICIAL DE PRÉSTAMO Un representante de un banco u otra institución financiera. Ayudan a los clientes a identificar sus opciones de préstamo y les ayudan a entender los términos de su préstamo.

TASADOR Trabaja en nombre de un prestamista y proporciona un análisis de mercado de la propiedad sujeta. El hallazgo de un tasador es subjetivo y se combina con los hallazgos del mercado de las propiedades vendidas dentro del vecindario circundante.

AGENTE DE SEGUROS Ayuda a un comprador de vivienda a determinar la cobertura de protección del propietario necesaria y luego encuentra la póliza de seguro adecuada para satisfacer esas necesidades.

ABOGADO INMOBILIARIO Puede dar asesoramiento sobre todos los aspectos legales de la transacción inmobiliaria. Además, pueden redactar y revisar contratos, ayudar a decidir cómo tomar el título y ayudar con el proceso de cierre. En algunos estados, los cierres de bienes raíces sólo pueden ser llevados a cabo por abogados.

OFICIAL DE CUSTODIA/CIERRE Un tercero no sesgado que trabaja con todos los participantes para facilitar el cierre exitoso de una transacción inmobiliaria. Al cierre, el oficial de cierre recogerá los fondos de dinero de compra del comprador y prestamista, así como los costos de liquidación de cada parte. Desembolsa los fondos de acuerdo con los documentos de cierre y registran los documentos necesarios para transferir la propiedad de la propiedad.

CIERRE/ASENTAMIENTO/AGENTE DE TÍTULO Realiza búsquedas de títulos para garantizar un título claro para que se pueda emitir una póliza de seguro de título. En algunos estados, facilitan la transferencia de bienes raíces.



Qué es TITLE INSURANCE

El seguro de título proporciona cobertura para ciertas pérdidas debido a defectos en el título que, en su mayor parte, ocurrieron antes de su propiedad. El seguro de título protege contra defectos como fraudes previos o falsificaciones que podrían pasar desapercibidos hasta después del cierre y posiblemente poner en peligro su propiedad e inversión.

VISIÓN GENERAL

Cuando una propiedad real se financia, compra o vende, un registro de esa transacción se presenta generalmente en archivos públicos. Del mismo modo, también se documentan y archivan otros eventos que pueden afectar a la propiedad de una propiedad. Estos pueden incluir gravámenes, gravámenes, gravámenes, etc. Cuando un comprador compra un seguro de título, la compañía del título busca en estos registros para encontrar (y remediar, si es posible) problemas que pueden afectar la propiedad del comprador.

BÚSQUEDA Y EXAMEN DE TÍTULOS

Ahí es donde el seguro de título difiere de los modelos de seguros tradicionales. Cuando usted compra una póliza que le asegura los asuntos relacionados con su automóvil o salud, la compañía de seguros evalúa el riesgo de asegurarlo, y basa su prima en el riesgo que se asume. Con el seguro de título, la aseguradora primero trabaja para identificar el estado de propiedad, gravámenes y otros asuntos que afectan al título mediante la recopilación de documentos que afectan al título de los registros públicos que están identificados por ley para el registro de transacciones inmobiliarias. Este proceso se denomina búsqueda. Una vez completada la búsqueda, el asegurador del seguro de título puede determinar la asegurabilidad del título y enumerar las excepciones de la cobertura y los requisitos para asegurar.

RIESGOS DESCONOCIDOS

Por supuesto, incluso los profesionales del título más cualificados pueden no encontrar todos los problemas de título. Otros riesgos incluyen asuntos que son más difíciles de identificar, como problemas de título como resultado de errores de presentación, falsificaciones, herederos no revelados y otros problemas imprevistos. Esa es una de las razones por las que su póliza de seguro de título puede desempeñar un papel clave en la protección de su inversión en bienes raíces.

POLÍTICA DEL PROPIETARIO

Usted tendrá la opción de comprar una Política del Propietario de seguro de título, que proporciona un seguro directamente al propietario asegurado que aparece en la póliza, y describe el tipo de interés de propiedad real. El seguro tanto en una Política de Propietario como de Préstamo está sujeto a las disposiciones de la póliza, que incluyen los riesgos cubiertos, exclusiones de cobertura, las condiciones y las excepciones al título que figuran en un calendario de la póliza.

POLÍTICA DE PRÉSTAMOS

Cuando usted compra una nueva casa u otra propiedad real al asegurar una hipoteca, su prestamista puede ser requerido por su prestamista para comprar una Póliza de Préstamo de seguro de título. Esta póliza asegura al prestamista contra defectos de título cubierto hasta la cantidad de seguro. Esta cobertura a favor del prestamista dura toda la vida del préstamo en circunstancias limitadas establecidas dentro de la póliza.

PREMIUM

Si se compra, usted pagará una prima única por cada póliza (Política del Propietario y Política de Préstamos) al cierre de su transacción, basado en el valor total de su casa y el monto de su préstamo. Esta es otra forma en que el seguro de título difiere de otros modelos de seguros, donde las primas se pagan de forma continua. La compra de una casa u otros bienes raíces puede ser la mayor inversión financiera que haya hecho. El seguro de título puede darle mayor tranquilidad al saber que el título de su inversión está asegurado.

PROBLEMAS Comunes de Título

Su hogar puede ser nuevo para usted, pero cada propiedad tiene un historial. Una búsqueda exhaustiva del título puede ayudar a descubrir cualquier defecto de título vinculado a su propiedad. Y, sujeto a los términos de la póliza, su seguro de título le proporciona protección contra problemas de título que pueden ser conocidos después de cerrar su transacción. Los problemas comunes de título pueden incluir:

ERRORES EN LOS REGISTROS PÚBLICOS Errar es humano, pero cuando afecta a los derechos de propiedad de su casa, esos errores pueden ser devastadores. Los errores administrativos o de presentación podrían afectar la escritura o encuesta de su propiedad y causar una tensión financiera indebida para resolverlos.

MENTIRAS DESCONOCIDAS Los propietarios anteriores de su propiedad pueden no haber sido contables meticulosos, o pagadores de facturas. Y, a pesar de que la deuda anterior no es suya, los bancos u otras compañías financieras pueden poner gravamen a su propiedad por deudas no pagadas incluso después de haber cerrado la venta. Este es un problema especialmente preocupante con propiedades angustiadas.

ACCIONES ILEGALES Si bien la cadena de título de su propiedad puede parecer perfectamente sólida, es posible que una escritura previa fue hecha por un inmigrante indocumentado, un menor, una persona de mente insensacionada, o uno que es reportado soltero pero en realidad casado. Estas instancias pueden afectar a la aplicabilidad de las escrituras anteriores, afectando a la propiedad previa (y posiblemente presente).

HEREDEROS DESAPARECIDOS Cuando una persona muere, la propiedad de su hogar puede recaer en sus herederos, o aquellos nombrados dentro de su voluntad. Sin embargo, esos herederos a veces faltan o son desconocidos en el momento de la muerte. Otras veces, los miembros de la familia pueden impugnar la voluntad por sus propios derechos de propiedad. Estos escenarios, que pueden ocurrir mucho después de haber comprado la propiedad, pueden afectar a sus derechos sobre la propiedad.

DISPUTAS DE LÍMITES/ENCUESTAS Es posible que haya visto varias encuestas de su propiedad antes de comprar, sin embargo, pueden existir otras encuestas que muestran límites diferentes. Por lo tanto, un vecino u otra parte puede reclamar la propiedad de una parte de su propiedad.

JUGAR SEGURO ESTO Y otros problemas a menudo están cubiertos por una política del propietario de seguro de título. Cuando compres una casa, asegúrate de proteger esa inversión con un seguro de título.

FALSIFICACIONES Desafortunadamente, no vivimos en un mundo completamente honesto. A veces, los documentos falsificados o fabricados que afectan a la propiedad se archivan dentro de los registros públicos, oscureciendo la propiedad correcta de la propiedad. Una vez que estas falsificaciones salgan a la luz, sus derechos a su hogar pueden estar en peligro.

ENCUMBRANCES DESCONOCIDOS Cuando se trata de tener una casa, tres pueden ser una multitud. En el momento de la compra, es posible que no sepa que un tercero tiene una reclamación a la totalidad o parte de su propiedad, debido a una antigua hipoteca o gravamen, o reclamos no financieros, como restricciones o convenios que limitan el uso de su propiedad.

SERVIDUMBRES DESCONOCIDAS Usted puede ser dueño de su nuevo hogar y su tierra circundante, pero una servidumbre desconocida puede prohibirle usarlo como desee, o podría permitir que las agencias gubernamentales, las empresas u otras partes tengan acceso a la totalidad o partes de su propiedad. Aunque por lo general no son problemas financieros, las servidumbres todavía pueden afectar su derecho a disfrutar de su propiedad.

VOLUNTAD NO DESCUBIERTA Cuando el propietario de una propiedad muere sin voluntad aparente o heredero, el estado puede vender sus bienes, incluyendo la casa. Cuando usted compra una casa de este tipo, usted asume sus derechos como propietario. Sin embargo, incluso años más tarde, la voluntad del propietario fallecido puede salir a la luz y sus derechos a la propiedad pueden estar seriamente en peligro.

FALSA SUPLANTACIÓN DEL PROPIETARIO ANTERIOR Nombres comunes y similares pueden hacer posible suplantar falsamente a un propietario de propiedad. Si usted compra una casa que una vez fue vendida por un propietario falso, usted puede arriesgarse a perder su reclamo legal a la propiedad.

Qué es ESCROW

Escrow es un término que describe la gestión neutral de fondos, documentos y tareas específicas para el cierre (o liquidación, como también se conoce), como se describe en el acuerdo de compra de bienes raíces o contrato de venta. El propósito de la garantía es facilitar la transacción mediante la gestión del desembolso de fondos.

JUGADORES CLAVE

De acuerdo con la costumbre local, el comprador o vendedor involucrado en la transacción seleccionará al proveedor de custodia, aunque a menudo se aplazan a su agente de bienes raíces para tomar esta decisión. Este proveedor podría ser una compañía de custodia, un oficial de título o un abogado de título/garantía, dependiendo de muchas consideraciones, incluida la ubicación geográfica de la transacción.

PAPELES

El proveedor de custodia puede tener el deber de organizar y/o realizar un seguimiento de los requisitos y contingencias descritos en el contrato de compra. Estos podrían incluir inspecciones de viviendas, la compra de un seguro para propietarios, la finalización de reparaciones negociadas y requisitos de financiamiento.

PROCESO

Una vez que se cumplan todas las contingencias de transacción, incluida la ejecución de todos los documentos necesarios para completar la transacción, la empresa de depósito de garantía desembolsará fondos a las partes correspondientes, todo de acuerdo con el acuerdo de compra.

COSTO

El costo de los servicios de depósito de garantía está cubierto por el comprador o vendedor según lo determine la costumbre local, las condiciones del mercado o los acuerdos contractuales realizados dentro de la oferta de compra.

CIERRE/CONSUMO

Una vez completadas todas las tareas descritas en el acuerdo de compra de ventas y desembolsados los fondos adecuados, la transacción se completa y se cierra la garantía.

Consejos de cierre DE CORREO-AWAY

A medida que las oportunidades para las transacciones de bienes raíces se expanden a través de las líneas del condado y del estado, la frecuencia de cierres por correo está aumentando. Si usted está involucrado en un cierre que requiere el envío de documentos, aquí hay algunos consejos que pueden ayudarlo a evitar retrasos:

- ✓ Informe a su agente de cierre/liquidación de la necesidad de enviar documentos por correo tan pronto como sea posible. Esto le permitirá coordinar mejor el proceso de preparación y firma del documento.
- ✓ Proporcione a su agente de cierre/liquidación una dirección física y el mejor número de teléfono para cada parte involucrada en la transacción. **NOTA:** La mayoría de los servicios de entrega durante la noche no se entregarán a una caja postal.
- ✓ No todos los prestamistas permiten que los documentos se firmen antes de la fecha de cierre, y algunos requieren que los documentos se firmen en presencia de un abogado o en la oficina de un agente de liquidación local.

Permita un tiempo de respuesta suficiente para que los documentos se firmen. Esto puede disminuir las posibilidades de retrasos en la financiación debido a errores en el proceso de firma. Para desembolsar fondos en una transacción, su agente de cierre/liquidación puede requerir que los documentos originales sean devueltos y en su posesión. El tiempo mínimo necesario para enviar y recibir documentos es de tres días hábiles.



Consejos para un **CIERRE OPORTUNO**

Aunque los procedimientos de cierre varían de un estado a otro, tener una comprensión de lo que puede ser necesario para cerrar y prepararse en consecuencia ayudará a que su proceso de liquidación vaya tan bien como sea posible.

HIPOTECAS SOBRE LA PROPIEDAD Proporcione información detallada, incluyendo el número de préstamo y la dirección de pago, para todas las hipotecas de la propiedad. Las líneas de capital de vivienda, incluso si tienen un saldo cero, también requerirán información detallada de la hipoteca para satisfacer los requisitos originales del préstamo.

GARANTÍA PARA EL HOGAR Si se proporciona un producto de garantía en el hogar y se muestra en el contrato, avise al agente de cierre/liquidación del importe de la compra a recoger.

CONTRATOS DE MANTENIMIENTO Si hay contratos de servicio en equipos o aparatos que el comprador desea asumir, proporcione al agente de cierre/liquidación una copia del contrato de servicio.

MAIL-AWAY Si no puede asistir al cierre, proporcione la dirección donde se deben enviar los documentos de cierre y un número de teléfono de contacto. Su firma en ciertas declaraciones juradas, escrituras de bienes raíces y otros documentos puede requerir los servicios de un notario.

SERVICIO DE INGRESOS INTERNOS (IRS) El agente de cierre/liquidación está obligado a reportar la venta de la propiedad al IRS. Deberá proporcionar su(s) número(s) de Seguro Social y dirección de reenvío.

INVERSION EXTRANJERA EN LA LEY DE IMPUESTOS INMOBILIARIOS DE 1980 (FIRPTA) Si usted no es ciudadano de los Estados Unidos, el agente de cierre/liquidación puede estar obligado a deducir y retener un impuesto equivalente al 15% de la cantidad realizada (generalmente la cantidad pagada por la propiedad).

PODER DE ABOGADO El uso de un poder debe ser aprobado antes de la liquidación por el agente de cierre. Si está planeando utilizar un poder notarial, informe al agente de cierre/liquidación tan pronto como sea posible para dar tiempo a revisar correctamente el documento.

ESTADO CIVIL Es posible que se exija a los cónyuges que firmen documentos de cierre aunque no parezcan tener título y su nombre no aparezca en la escritura. Los cónyuges siempre deben firmar la escritura cuando se transmite la propiedad de la propiedad de la propiedad, incluso si no están en el título.

DÍA de Clausura

IDENTIFICACIÓN CON FOTO VÁLIDA

Para ayudar a defenderse contra la falsificación y el fraude, las leyes estatales de notario incluyen los requisitos de que las partes que firman documentos en una transacción de bienes raíces para proporcionar formas aceptables de identificación. Aunque los requisitos específicos pueden variar de un estado a otro, aquí hay una visión general de los tipos de identificación que se utilizan normalmente para justificar y afirmar la identidad.

IDENTIFICACIÓN ACEPTABLE

Se puede solicitar una o más de las siguientes opciones para verificar la identificación. El documento debe estar actualizado y contener la fotografía del firmante del documento, la descripción física, la firma y llevar un número de serie u otro número de identificación.

- ✓ Licencia de conducir válida o identificación no controladora emitida por cualquier Estado
- ✓ Pasaporte de los Estados Unidos
- ✓ Identificación militar válida de los Estados Unidos
- ✓ Tarjeta de identificación de salud para veteranos
- ✓ Pasaporte extranjero sellado por los Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos (USCIS)
- ✓ Licencia de conducir canadiense o mexicana válida emitida por la Agencia Oficial*

IDENTIFICACIÓN INACEPTABLE

- ✗ Licencia de conducir temporal
- ✗ Licencia de conducir sin fotografía
- ✗ Tarjeta de Seguro Social
- ✗ Insignia de identificación del empleado
- ✗ Tarjeta de identificación de residente permanente

El cierre de las firmas del documento debe coincidir con el nombre que aparece en la identificación presentada. Una forma abreviada (John D. Smith en lugar de John David Smith, por ejemplo) puede ser aceptable. Sin embargo, la desviación sólo se permite si el individuo está firmando con menos de lo que está en el documento de identificación. Si su nombre ha cambiado, o cambiará, antes del cierre, se debe proporcionar documentación para apoyar el cambio.

CHEQUE DE CAJA, CHEQUE DEL TESORERO O TRANSFERENCIA BANCARIA

En el caso de que usted está obligado a traer fondos para el cierre, no podemos aceptar cheques personales o dinero en efectivo. Si prefiere transferir sus fondos, póngase en contacto con nosotros para obtener instrucciones de enrutamiento bancario. Si va a traer un cheque de ingresos de otro acuerdo, póngase en contacto con nosotros para verificar la aceptación de esos fondos - no aceptamos automáticamente todos los cheques.

PÓLIZA DE SEGURO DE PELIGRO Y RECIBO PAGADO

Se requiere una póliza de peligro, también conocida como seguro de propietario de vivienda, con el prestamista designado como el titular asegurado de la hipoteca, en la mayoría de los préstamos. La evidencia del seguro de peligro, incluido un recibo pagado, debe proporcionarse antes del cierre.

SI ES POSIBLE, TODAS LAS PARTES QUE POSEAN EL TÍTULO DE LA PROPIEDAD DEBEN ASISTIR AL

Las leyes estatales específicas pueden exigir al cónyuge de las partes en el título, aunque su nombre no aparezca en la escritura, para firmar ciertos documentos al obtener una hipoteca. Si alguien no puede asistir al cierre, póngase en contacto con nosotros para organizar un poder notarial o cerrar por correo.

SI ES APLICABLE

- ✓ Carta de pre-aprobación del comprador(s)
- ✓ Aplicación de garantía para el hogar
- ✓ Autorización de pago para divulgar información
- ✓ Información de contacto de la asociación/condominio
- ✓ Copia del cheque de depósito de dinero Earnest
- ✓ Cheque de Cajero, Cheque de Tesorero o Transferencia Electrónica
- ✓ Poder judicial (original necesario al cierre)
- ✓ Decreto de Divorcio y Dejar la Escritura de Reclamación (original necesario al cierre, si no registrado)
- ✓ Orden judicial del Tribunal de Quiebras
- ✓ Documentos de la Corporación: Junta de Resolución, Certificado de Buena Standing y Artículos de Organización
- ✓ Certificado de defunción (original necesario al cierre)
- ✓ Política de título del propietario anterior
- ✓ Acuerdo de fideicomiso y contacto con el abogado
- ✓ Carta de autoridad para el estado testamentario (original necesario al cierre, si no se registra)
- ✓ Documentos de la Sociedad de Responsabilidad Limitada: Acuerdo operativo y artículos de la organización
- ✓ Política de seguro de peligro y recibo pagado

*No aceptado en todos los estados. Póngase en contacto con su agente de cierre/liquidación para obtener más información.

lista de verificación EN MOVIMIENTO

NOTIFICAR EL CAMBIO DE DIRECCIÓN

- Oficina de Correos
- Banco
- Empresas de tarjetas de crédito
- Compañías de seguros – Médico, automotriz
- Automóvil – Registro, licencia de conducir
- Empresas de servicios públicos
 - Organizar cualquier reembolso de depósitos
 - Organizar el servicio en nueva ubicación
- Suscripciones a la entrega a domicilio
- Escuela(s)
- Médico(s)
- Farmacia – Recetas de transferencia
- Iglesia, clubes, organizaciones cívicas

NO TE OLVIDES DE

- Congeladores vacíos – Planificar el uso de alimentos
- Tener electrodomésticos reparados para moverse
 - Manténgase en contacto con el transportista y confirme: cobertura de seguro, mano de obra de embalaje / desembalaje, hora / fecha de mudanza, detalles del pago

DÍA DE MUDANZA

- Llevar moneda, joyas y documentos importantes.
- Hágale saber a un amigo o pariente la ruta, las paradas programadas y la estimación de llegada
- Armarios de doble cheque, ático, vado
- Deje las llaves necesarias para el nuevo propietario : Garaje, vaizos, buzón, etc.

Consejos para MOVER CON MASCOTAS

Moverse a un hogar en un nuevo lugar puede ser una aventura emocionante, pero también puede ser la causa del estrés y la confusión para las mascotas domésticas. Para minimizar el trauma, estos son algunos consejos que pueden ayudar a hacer la transición de su mascota un poco más fácil:

- ✓ **PROGRAME UN CHEQUEO VETERINARIO** Obtenga una copia de la historia clínica de su mascota junto con certificaciones de rabia que indiquen cuándo/dónde se vacunó su mascota. Mantenga un amplio suministro de medicamentos actuales hasta que un veterinario en su nueva ubicación pueda proporcionar recargas.
- ✓ **LA IDENTIFICACIÓN ADECUADA ES ESENCIAL** Asegúrese de que las etiquetas de licencia necesarias estén protegidas correctamente y que la información de contacto esté actualizada.
- ✓ **CONSIDERE ABORDAR** A su mascota durante los días más agitados de mudanzas. Las mascotas pueden estar ansiosas con el aumento de la actividad antes de un movimiento.
- ✓ **RECOGER LOS SUMINISTROS DE LOS COCHES** Kennel y/o contención segura, juguete favorito o dos, una correa para cuando se hacen paradas, y mucha agua para mantener a su mascota hidratada.
- ✓ **CONOCER LOS REQUISITOS ESTATALES** para el movimiento de mascotas a través de las líneas estatales. Póngase en contacto con el veterinario estatal en su nueva ubicación para obtener la información más actualizada.
- ✓ **ALOJAMIENTO QUE ADMITE MASCOTAS** Los movimientos de larga distancia pueden requerir una estancia de una noche. Las personas y los alojamientos que admiten mascotas pueden encontrar una serie de sitios de internet.
- ✓ **DEJE TIEMPO PARA ACLIMATARSE** Una vez que haya llegado a su nueva ubicación, deje tiempo suficiente para que su mascota se adapte al nuevo vecindario; podría tomar unos días o unas semanas.
- ✓ **LLEVAR UNA FOTOGRAFÍA ACTUAL** Si su mascota se pierde durante el movimiento, una fotografía hará que sea mucho más fácil de buscar con eficacia.



TÉRMINOS para saber

EVALUACIÓN

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

TASA DE PORCENTAJE ANUAL (APR)

Los costos del prestatario del plazo del préstamo expresado como una tasa. Esta no es su tasa de interés.

BENEFICIARIO

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

DIVULGACIÓN DE CIERRE (CD)

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

CIERRE DE FIDEICOMISO

Aunque varía de estado a estado, el depósito en garantía generalmente se refiere a la fecha en que el comprador se convierte en el propietario legal y el seguro de título entra en vigencia.

VENTAS COMPARABLES

Ventas que tienen características similares a las de los bienes inmuebles sujetos, utilizadas para el análisis en la tasación. Comúnmente llamado "comps".

CONSUMACIÓN / CLAUSURA

Ocurre cuando el prestatario se obliga contractualmente al acreedor del préstamo, no, por ejemplo, cuando el prestatario se obliga contractualmente a un vendedor en una transacción de bienes raíces. El momento en que un prestatario se obliga contractualmente al acreedor del préstamo depende de la ley estatal aplicable. La consumación no es lo mismo que el cierre del depósito en garantía o el acuerdo.

ESCRITURA DE FIDEICOMISO

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

RESTRICCIONES DE ESCRITURA

Limitaciones en la escritura de una parcela de bienes inmuebles que dictan ciertos usos que pueden o no hacerse de los bienes inmuebles.

FECHA DE DESEMBOLSO

La fecha en que los montos se deben desembolsar a un comprador y vendedor en una transacción de compra o la fecha en que los fondos se deben pagar al prestatario o a un tercero en una transacción que no es una transacción de compra.

DEPÓSITO DE DINERO SERIO

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, un anexo o anexo que forma parte de la póliza de seguro que expande o limita la cobertura.

FIDEICOMISOS / IMPOUNDS

Un tipo de cuenta de fideicomiso establecida por los prestamistas para la acumulación de fondos del prestatario para cumplir con los pagos periódicos de impuestos, primas de seguro hipotecario y / o primas de pólizas de seguro futuras, necesarias para proteger su seguridad.

SEGURO DE RIESGOS

Seguro inmobiliario que protege contra incendios, algunas causas naturales, vandalismo, etc., dependiendo de la póliza. El comprador a menudo agrega seguro de responsabilidad y cobertura extendida para propiedad personal.

DESCRIPCIÓN LEGAL

Una descripción de la tierra reconocida por la ley, basada en encuestas del gobierno, que detalla los límites exactos de toda la parcela de tierra. Debe identificar tan a fondo una parcela de tierra que no se pueda confundir con ninguna otra.

DERECHO DE RETENCIÓN

Una forma de gravamen que generalmente hace que una parcela específica de bienes inmuebles sea la garantía para el pago de una deuda o el cumplimiento de una obligación. Por ejemplo, juicios, impuestos, hipotecas, escrituras de fideicomiso.

PRESUPUESTO ESTIMADO (LE)

Formulario diseñado para proporcionar divulgaciones que serán útiles para los prestatarios en la comprensión de las características clave, los costos y los riesgos del préstamo hipotecario para el que están solicitando. Divulgación inicial para el prestatario tres días hábiles después de la solicitud.

HIPOTECA

El instrumento por el cual los bienes inmuebles se comprometen como garantía para el reembolso de un préstamo.

PITI

Un pago que incluye capital, intereses, impuestos y seguros.

PODER LEGAL

Un instrumento escrito por el cual un director da autoridad a un agente. El agente que actúa bajo dicha subvención a veces se llama Abogado de hecho.

GRABACIÓN

Proceso de archivo de documentos que afectan bienes inmuebles con la agencia gubernamental apropiada como un asunto de registro público.

DECLARACIÓN DE ESTABLECIMIENTO

Documento que proporciona un desglose detallado de los costos involucrados en una transacción de bienes raíces.

DIVULGACIÓN INTEGRADA DE TILA-RESPA (TRID)

Una regla emitida por la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (CFPB) que combina e integra las divulgaciones bajo la Ley de Veracidad en los Préstamos (TILA) y la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA). En vigencia en octubre de 2015.



www.ProtitleTx.com