



GUIA DEL COMPRADOR en California

LENNAR®
TITLE



Lennar Title

Su Socio de **Confianza**



El manejo de las complicadas partes que conforman un acuerdo inmobiliario es el trabajo de todo profesional de bienes raíces. **Lennar Title** posee una gran experiencia y amplios conocimientos para que cada transacción se maneje profesionalmente y en los plazos previstos... todo el tiempo.

Nuestra red de oficinas en gran parte de los mercados inmobiliarios más activos del país nos brinda una visión profunda de las condiciones locales y proporciona la base de nuestro compromiso con un servicio personalizado receptivo, capacitado y flexible. Como subsidiaria de **Lennar Corporation**, estamos respaldados por la fortaleza financiera de la constructora de viviendas más grande del país, además de tener acceso a sistemas sofisticados y personal experimentado para trabajar para usted.

Lo que es más importante, nuestros asociados expertos son inflexibles en su compromiso de brindar un servicio altamente atento y profesional.

Combinamos un equipo cuidadosamente seleccionado, recursos superiores y un compromiso inquebrantable con la calidad para garantizar que disfrute de una experiencia fluida y eficiente en todos los aspectos de la transacción.

ÍNDICE

GUÍA PARA EL COMPRADOR DE VIVIENDA



¿Qué es el Seguro de Escritura?	4
¿Qué está cubierto?	6
Formas comunes de Propiedad Residencial	7
Tabla de Formas Comunes de Propiedad	9
Declaración de Información	10
Estimación del Préstamo	12
Notificación de Cierre	13
¿Qué es el Depósito en Garantía?	14
Lista de lo que el Tenedor del Depósito hace y no hace	15
Organigrama de Depósito en Garantía para NOCAL [Norte de California]	16
Organigrama de Depósito en Garantía para SOCAL [Sur de California]	17
Para Evitar Multas Impositivas de la Propiedad	18
Calendario Impositivo Anual	19
Guía Breve de Impuestos a la Propiedad	20
Impuestos Suplementarios	21
Cierres Exitosos	22
Costos de Cierre	23
Glosario de Términos	24



¿QUÉ ES EL SEGURO DE ESCRITURA?



El seguro de escritura, a diferencia del seguro de propiedad y accidentes, opera bajo la teoría de la eliminación del riesgo. Las compañías de títulos emplean un alto porcentaje de sus ingresos operativos cada año recolectando, almacenando, manteniendo y analizando información en registros oficiales que afecta el título de propiedad real. Esas “plantas” del título incluyen registros que pueden remontarse a más de 100 años. Los expertos técnicos dentro de la compañía de títulos están capacitados para identificar los derechos que otros pueden tener en su propiedad, como gravámenes registrados, acciones legales, intereses en disputa, servidumbres de paso u otros gravámenes sobre su título. Antes de cerrar su transacción, la compañía de títulos “borra” esos problemas. De hecho, según la American Land Title Association, más de un tercio de todas las búsquedas de títulos revelan un problema que los profesionales de títulos resuelven antes del cierre.

La mayoría de los otros tipos de seguro anticipan pérdidas y cobran primas en función de un cierto número de reclamos que se realizarán con el tiempo. En cambio, las primas de seguro de título se pagan para identificar y eliminar posibles riesgos y reclamos antes de que sucedan. Además, el seguro de título implica una prima única, que se paga cuando cierra la transacción de bienes raíces, mientras que los seguros de propiedad, accidentes y médicos requieren regularmente renovaciones.

El objetivo de las compañías de títulos es llevar a cabo una búsqueda y evaluación tan exhaustiva de los registros públicos de manera que nunca surjan reclamos. Por supuesto, vivimos en un mundo imperfecto donde el error humano y las cambiantes interpretaciones legales hacen imposible la eliminación del 100 por ciento del riesgo. Entonces, cuando surgen reclamos, se asigna personal profesional de reclamos para manejarlos de acuerdo con los términos de la póliza de seguro de título.

Los precios que aplican las compañías de títulos se presentan ante el Departamento de Seguros de California, y se requiere que cada compañía divulgue públicamente su lista de precios. Como en todos los entornos empresariales competitivos, las tarifas varían de una compañía a otra, por lo que debe hacer una comparación antes de decidir sobre una compañía de títulos en particular. Su agente o corredor de bienes raíces puede ayudarlo con esto, y hay muchos recursos en línea que también pueden serle útiles

El **objetivo** de las compañías de títulos es llevar a cabo una búsqueda y evaluación tan exhaustiva de los registros públicos de manera que nunca surjan reclamos.

El Informe Preliminar

El informe preliminar contiene información vital que puede afectar la voluntad y la capacidad de las partes para cerrar el depósito en garantía, incluyendo: propiedad del inmueble en cuestión, la forma en que los propietarios actuales poseen el título, asuntos de registro que afectan específicamente la propiedad en cuestión o sus propietarios, la descripción legal de la propiedad y un mapa informativo.

El informe preliminar indica el tipo de seguro de título ofrecido por la compañía de títulos y las exclusiones y excepciones de la cobertura. Estos incluyen escrituras de fideicomiso; servidumbres; acuerdos; y convenios, condiciones y restricciones (CC & Rs).

Nota: El reporte preliminar NO garantiza el estado del título. El reporte es preparado en conexión con una solicitud de Seguro de Título (Sección 12240-11 del Código de Seguro de California).





QUÉ DEBE IDENTIFICAR

Su agente de bienes raíces debe analizar el reporte preliminar poniendo atención a ciertas áreas:

- ▶ **Verifique la adquisición de la propiedad.** Los nombres en el informe deben coincidir con los nombres en el contrato de compra. En ocasiones, aparecerá el nombre de un propietario inesperado (es decir, un cónyuge o pariente anterior que falleció) y se pueden requerir documentos correctivos.
- ▶ **Verifique la dirección de la propiedad.** El registro de subdivisión y la descripción legal deben coincidir con la dirección. Un propietario podría tener dos propiedades adyacentes o al otro lado de la calle una de la otra, causando confusión al identificar la propiedad correcta.
- ▶ **Lea las notas informativas para hallar elementos pertinentes acerca de la propiedad.** Esto es impuestos de transferencia, tarifas de catastro, pagos de mantenimiento, etc.
- ▶ **Revise cuidadosamente las excepciones.** Las excepciones comunes incluyen los impuestos actuales, bonos, escrituras de fideicomiso, artículos del distrito de evaluación de Mello-Roos, CC & R y servidumbres. Asegúrese de que los CC & R o las servidumbres existentes no interfieran con los planes futuros del Comprador. Por ejemplo, una servidumbre a través del patio trasero podría tener un profundo efecto en la capacidad del Comprador de agregar una piscina más tarde.
- ▶ **Busque siempre las SORPRESAS.** Si no puede encontrar una servidumbre, si aparece una escritura fiduciaria inesperada o si ve algo que no sabía anteriormente, llame a su Agente de depósito en garantía para discutir el asunto. Nos esforzamos por resolver problemas y nuestro equipo de primer nivel se esfuerza por resolver la mayoría de las áreas de “bandera roja”. Sin embargo, la responsabilidad de la detección temprana y la resolución de problemas recae en todo el equipo de depósito en custodia: los Agentes de Bienes Raíces, las compañías de custodia y títulos, y algunas veces también los Compradores y Vendedores.



¿QUÉ ESTÁ CUBIERTO?



No todos los riesgos pueden eliminarse mediante una búsqueda de títulos, ya que ciertos “defectos ocultos” como falsificaciones, identidad de personas, incapacidad, incompetencia, así como el incumplimiento de la ley no pueden revelarse mediante un examen de registros públicos. Cuando el informe preliminar es una oferta para asegurar bajo ciertas circunstancias, la póliza de título es un contrato que brinda cobertura contra tales defectos ocultos.

Las Políticas del Propietario de la Asociación de Títulos de Propiedad de California (CLTA) cubren lo siguiente:

- ▶ El título del patrimonio o interés descrito en el Anexo A se otorga de manera distinta a la establecida en el mismo
- ▶ Cualquier defecto, gravamen o embargo en el título
- ▶ El título no se puede negociar
- ▶ Falta de derecho de acceso hacia y desde la tierra

Las Políticas de Propietario de ALTA con Excepciones Regionales Occidentales (Cobertura Estándar) están disponibles por el mismo precio que las Políticas de CLTA y brindan una cobertura más amplia. Diez riesgos cubiertos están asegurados en comparación con cuatro en las Políticas del propietario de CLTA. Debido a que los riesgos cubiertos son extensos, no los hemos citado aquí. Se puede solicitar una copia de la póliza completa a su representante de Lennar Title.

Además de indemnizar al asegurado por las pérdidas que resultan de un reclamo cubierto, la póliza también establece honorarios legales y costos de defensa contra demandas que alegan reclamos cubiertos contra la propiedad, de acuerdo con los términos de la póliza.

Las pólizas extendidas del propietario y de la entidad crediticia brindan una cobertura más amplia y están disponibles a través de la American Land Title Association (ALTA). La cobertura se extiende a ciertos asuntos que no están registrados pero que generalmente se pueden descubrir mediante una inspección de la propiedad o al interrogar a las partes en posesión, tales como:

- ▶ Gravámenes y embargos no registrados
- ▶ Servidumbres no registradas
- ▶ Derechos no registrados de las partes en posesión
- ▶ Invasión, discrepancias o conflictos en los límites de la propiedad.

Las políticas de ALTA están disponibles para entidades crediticias o propietarios, y una política de propietarios de viviendas de ALTA también está disponible para propiedades residenciales de una a cuatro unidades que sean propiedad de una persona física, según se define en los términos de la política.

Los Agentes de Bienes Raíces, Compradores y Vendedores no deben asumir que todas las políticas de títulos y compañías de títulos son iguales. Es importante hacer preguntas a su representante de CalAtlantic Title para determinar el tipo y el costo de la cobertura más adecuada para usted.

FORMAS COMUNES

DE PROPIEDAD RESIDENCIAL



Propiedad de Bienes Raíces

Los bienes inmuebles pueden ser propiedad de un único propietario, o pueden ser propiedad conjunta de dos o más personas. La propiedad concurrente o copropiedad significa la propiedad simultánea de una determinada propiedad por dos o más personas.

Los tipos comunes de propiedad residencial concurrente son:

- ▶ Tenencia en común
- ▶ Tenencia conjunta
- ▶ Propiedad en común
- ▶ Propiedad en común con derecho de supervivencia

Tenencia en común

Una tenencia en común se caracteriza por una sola unidad en posesión. Se crea cada vez que un instrumento transmite un interés en bienes inmuebles a dos o más personas, y especifica la tenencia en común. Si un documento de traspaso registrado no especifica expresamente la tenencia (tenencia conjunta, propiedad en común, etc.), la presunción legal es que la concesión es tenencia en común. El interés puede ser cualquier fracción del todo; así, una parte puede poseer una décima parte, la otra tres décimas, y un tercero puede ser propietario de las tres quintas partes restantes. No hay derecho de supervivencia; cada inquilino posee un interés que le concede a sus herederos legatarios al sobrevenir la muerte.

Tenencia Conjunta

La tenencia conjunta existe cuando dos o más personas son propietarios mancomunados e igualitarios del mismo interés indiviso en una propiedad específica. La característica principal de la tenencia conjunta es el derecho de supervivencia. Cuando un propietario conjunto muere, su interés en la propiedad se termina y el patrimonio continúa en el sobreviviente o sobrevivientes.

El método habitual de creación de una tenencia conjunta es mediante una escritura que describe al concesionario de la siguiente manera: "a A y B, como propietarios conjuntos". Las palabras "con derecho de supervivencia" a menudo se agregan, pero no son un requisito, ya que este derecho es un incidente de tenencia conjunta, ya sea indicado o no expresamente.

Con frecuencia han surgido problemas con respecto al verdadero carácter de la propiedad de los esposos como copropietarios. Con frecuencia, dicha propiedad, a pesar del estado de copropiedad, ha sido tratada como propiedad comunitaria para propósitos de sucesión, transferencia, disposición de divorcio o embargo por parte de los acreedores. Se puede demostrar que la propiedad tomada en tenencia conjunta se convirtió luego en propiedad comunitaria mediante un acuerdo escrito.

La afirmación de que la propiedad conjunta de arrendamiento es de hecho propiedad de la comunidad, se plantea a menudo en casos de

▶ *Continúa*



divorcio. El tribunal no tiene el poder de otorgar una propiedad separada, pero si se establece que la propiedad conjunta de arrendamiento es de hecho propiedad de la comunidad, el tribunal puede otorgar dicha propiedad a un cónyuge.

Tras la muerte de un propietario conjunto, el título pasa automáticamente al sobreviviente. Las compañías de seguros de título requerirán algún procedimiento formal antes de reconocer al nuevo propietario.

Se siguen dos métodos:

- Presentación de una declaración jurada de fallecimiento del propietario conjunto o
- Obtención de un decreto judicial de muerte del copropietario

Propiedad comunitaria

La propiedad comunitaria es una creación de la Ley Civil de Roma y llegó a California a través de México. Cuando el Tratado de Guadalupe Hidalgo estableció que los derechos de propiedad de los sujetos mexicanos se mantendrían inviolables, los primeros californianos se sintieron obligados a continuar con el sistema de propiedad comunitaria y se incorporó a la constitución de California. En general, la propiedad comunitaria representa los ingresos y las acumulaciones del matrimonio.

Las personas que no están casadas entre sí, o que no son parejas domésticas registradas, no pueden tener propiedad comunitaria en conjunto.

Toda propiedad de personas casadas que no sea propiedad de común es propiedad separada de uno u otro. La propiedad separada consiste en:

- Propiedad adquirida antes del matrimonio
- Producto de bienes separados, como dividendos, alquileres, ganancias o bienes recibidos a cambio de propiedad separada
- Regalos y herencias recibidas después del matrimonio.
- Propiedad acordada entre los cónyuges como propiedad separada
- Los ingresos de un cónyuge cuando vive separado del otro cónyuge

Todas las escrituras que transmiten bienes en común deben estar firmadas por ambos cónyuges.

Propiedad comunitaria con derecho de supervivencia

Esta es una forma de adquirir derecho al título de propiedad conjunta de marido y mujer, cónyuges del mismo sexo o parejas domésticas registradas. Comparte muchas de las características de la propiedad comunitaria, pero agrega el beneficio del derecho de supervivencia similar al título que se posee en la tenencia conjunta. Puede haber beneficios fiscales por tener el título de esta manera. El interés debe crearse a partir del 1 de julio de 2001.

Al fallecer un propietario, el interés del difunto finaliza y el sobreviviente es dueño de la propiedad. Por ejemplo: Bruno Comprador y Jorge Comprador, una pareja doméstica registrada, como propiedad comunitaria con derecho de supervivencia.

Al proporcionar esta información general, Lennar Title no brinda asesoramiento legal. Consulte a un abogado para determinar el tipo de título que más se ajusta a su situación específica.



TABLA DE FORMAS COMUNES DE PROPIEDAD RESIDENCIAL



Cómo Asumir Título de Propiedad

	TENENCIA EN COMÚN	TENENCIA CONJUNTA	PROPIEDAD EN COMÚN	PROPIEDAD EN COMÚN CON DERECHO DE SUPERVIVENCIA
PARTES INVOLUCRADAS	Cualquier número de personas. (Pueden ser cónyuges)	Cualquier número de personas. (Pueden ser cónyuges)	Sólo cónyuges o parejas en convivencia	Sólo cónyuges o parejas en convivencia
DIVISIÓN	La propiedad se puede dividir en cualquier número de intereses, iguales o desiguales	Los intereses en la propiedad son iguales	Los intereses en la propiedad son iguales	Los intereses en la propiedad son iguales
TÍTULO	Cada copropietario tiene un título legal separado para su interés indiviso.	Solo hay un título para toda la propiedad	Título en la "Comunidad" (similar al título en una sociedad)	Título en la "Comunidad" (similar al título en una sociedad)
POSESIÓN	Igual derecho de posesión	Igual derecho de posesión	Igual derecho de posesión	Igual derecho de posesión
TRASPASO	El interés de cada copropietario puede ser traspasado por separado por su propietario	El traspaso por un copropietario pone fin a la tenencia conjunta	Ambos copropietarios deben unirse en el traspaso de bienes inmuebles: los intereses separados no pueden ser traspasados	Ambos copropietarios deben unirse en el traspaso de bienes inmuebles: los intereses separados no pueden ser traspasados
CONDICIÓN DEL COMPRADOR	El comprador de un interés indiviso se convierte en propietario en común con los otros copropietarios	El comprador de un interés indiviso se convierte en propietario en común con los otros copropietarios	El comprador solo puede adquirir el título completo en común, no puede adquirir una parte del mismo.	El comprador solo puede adquirir el título completo en común, no puede adquirir una parte del mismo.
AL FALLECIMIENTO	En caso de fallecimiento de un copropietario, sus intereses pasan por medio de testamento a herederos, o a sus sucesores cuando no existe testamento.	Tras la muerte del copropietario, su interés pasa automáticamente a los sobrevivientes.	Al fallecimiento del copropietario, la mitad que corresponde al difunto pasa automáticamente al cónyuge sobreviviente a menos que el testamento diga lo contrario (Consulte a un abogado con preguntas específicas)	El último sobreviviente es propietario individualmente
CONDICIÓN DEL SUCESOR	La porción que se traspasa bajo testamento dará como resultado tenencia en común entre el legatario y el sobreviviente	El último sobreviviente es propietario en forma individual	La porción que se traspasa bajo testamento dará como resultado tenencia en común entre el legatario y el sobreviviente	El último sobreviviente es propietario individualmente
DERECHOS DEL ACREEDOR	El interés del copropietario puede venderse en venta de ejecución para satisfacer a su acreedor: el acreedor se convierte en propietario en común	El interés del copropietario puede venderse mediante venta de ejecución para satisfacer un embargo judicial. Esto da fin a la tenencia conjunta y el acreedor se convierte en propietario en común con otro copropietario	Los intereses del copropietario no se pueden embargar y vender por separado (la propiedad completa se puede vender para satisfacer las deudas de cualquiera de los cónyuges, dependiendo de la deuda; consulte al abogado con preguntas específicas)	Los intereses del copropietario no se pueden embargar y vender por separado (la propiedad completa se puede vender para satisfacer las deudas de cualquiera de los cónyuges, dependiendo de la deuda; consulte al abogado con preguntas específicas)
PRESUNCIÓN	Cuando no se especifica la adquisición (forma de propiedad), la tenencia en común se presume por ley	Debe estar expresamente establecido y formado adecuadamente	Presunción refutable de que cualquier propiedad adquirida por los cónyuges es propiedad común (consulte a un abogado con preguntas específicas). Debe especificarse en la escritura a efectos del seguro de título	Presunción refutable de que cualquier propiedad adquirida por los cónyuges es propiedad común (consulte a un abogado con preguntas específicas). Debe especificarse en la escritura a efectos del seguro de título

Consecuencias legales y fiscales: La forma en que se otorga el título tiene importantes consecuencias legales y fiscales. Como comprador de bienes inmuebles de California, es posible que desee consultar a un abogado o asesor fiscal para determinar la forma de propiedad más ventajosa para su situación particular.

DECLARACIÓN DE INFORMACIÓN



¿Qué revela un nombre? Cuando una compañía de títulos busca descubrir asuntos que afectan el título de propiedad real, la respuesta puede ser sorprendente. Las declaraciones de información proporcionan a las compañías de títulos la información que necesitan para distinguir a los Compradores y Vendedores de bienes inmuebles de otros con nombres similares. Después de identificar a los verdaderos Compradores y Vendedores, las compañías de títulos pueden ignorar los juicios, gravámenes u otros asuntos en los registros públicos con nombres similares. Para ayudarlo a comprender mejor este tema delicado, la California Land Title Association ha respondido algunas de las preguntas más frecuentes sobre Declaraciones de información.

¿Qué es una declaración de información?

Una Declaración de información es un formulario que se solicita habitualmente al Comprador, Vendedor y Prestatario en una transacción en la que se solicita un seguro de título. El formulario completo proporciona a la compañía de títulos la información necesaria para examinar adecuadamente los documentos a fin de ignorar los asuntos que no afectan la propiedad a asegurar ya que tales asuntos se aplican realmente a otra persona.

¿Qué hace una declaración de información?

Todos los días se registran documentos que afectan a bienes inmuebles: embargos, decretos judiciales, bancarrotas, etc. Cada vez que una compañía de títulos descubre un documento registrado en el que el nombre es el mismo o similar al del Comprador, Vendedor o Prestatario en una transacción de título, la compañía de títulos debe preguntar: "¿Este documento afecta a las partes que estamos asegurando?" Si lo hace, afecta el título de la propiedad y, por lo tanto, figuraría como una excepción de la cobertura bajo la política de título.

Una Declaración de información debidamente completada permitirá a la compañía de títulos diferenciar entre las partes con el mismo nombre o nombres similares cuando busque documentos registrados por nombre. Esto protege a todas las partes involucradas y permite a la compañía de títulos llevar a cabo sus funciones de manera competente sin demoras innecesarias.

¿Qué tipos de información se solicitan en una Declaración de información?

La información solicitada es de naturaleza personal, pero no es algo innecesario. La información solicitada es esencial para evitar demoras en el cierre de la transacción.

Se le pedirá que proporcione el nombre completo, número de Seguro Social, año de nacimiento, lugar de nacimiento e información sobre ciudadanía. Si está casado, se le preguntará la fecha y el lugar de su matrimonio. Se solicitará información sobre residencia y empleo, así como información sobre matrimonios anteriores si está divorciado.

Puede preguntar: "¿La información que proporciono se mantendrá confidencial?" La información que proporciona es completamente confidencial y solo para que la compañía de títulos la use para completar la búsqueda de registros necesarios antes de que se pueda emitir una póliza de seguro de título.

¿Qué sucede si un Comprador, Vendedor o Prestatario no proporciona la Declaración de información solicitada?

En el mejor de los casos, el hecho de no proporcionar la Declaración de información solicitada obstaculizará las capacidades de búsqueda y examen de la compañía de títulos, causando la demora en la producción de su política de títulos.

En el peor de los casos, no proporcionar la información solicitada podría prohibir el cierre de su depósito en garantía. Sin una Declaración de información, sería necesario que la compañía de títulos enumere los juicios, gravámenes u otros asuntos como excepciones de la cobertura, que pueden afectar la propiedad a ser asegurada. Dichas excepciones serían inaceptables para la mayoría de las entidades crediticias, cuyos intereses también deben estar asegurados.

En conclusión

Las compañías de títulos hacen todo lo posible para emitir una póliza de seguro de título que identifique los riesgos conocidos que afectan su propiedad y para transferir el título de manera eficiente y correcta para proteger sus intereses como comprador de vivienda. Al completar correctamente una Declaración de información, esto permite que la compañía de títulos brinde el servicio que necesita con la garantía de confidencialidad.





EL PRÉSTAMO

ESTIMACIÓN

Cuando solicita una hipoteca, el gobierno requiere que su entidad crediticia le brinde un costo estimado del préstamo dentro de los tres días hábiles posteriores a su solicitud. Este documento establece todos los costos asociados con la hipoteca, y la mayoría de los expertos recomiendan no comprometerse con un préstamo antes de verlo.

El cálculo del préstamo está diseñado para facilitarle la comparación de los costos reales de las ofertas hipotecarias competidoras. Por lo tanto, vale la pena mirar de cerca su Estimación de Préstamo cuando llegue. Estas son algunas de las cosas a tener en cuenta.

Tasa de interés y puntos

La estimación del préstamo muestra su tasa de interés y los puntos que puede pagar al cierre. Asegúrese de comprender que pagar puntos de descuento le dará una tasa de interés más baja y pagos más bajos, pero tomará muchos meses antes de que los ahorros compensen el costo.

Costos de préstamos

La larga lista de costos de préstamos incluye la tasa de tasación, la tasa de informe de crédito, la tasa de solicitud, comisión del corredor de hipotecas y la tasa de bloqueo de la tasa de interés, si corresponde. Esté atento a las grandes diferencias entre los bancos o entidades crediticias: ningún costo debe variar ampliamente. Además, tenga cuidado con las tarifas adicionales aplicadas solo por ciertos bancos, o los cargos faltantes que pueden no haber

sido incluidos pero que seguramente aparecerán más adelante. Pregúntele a la entidad crediticia sobre cualquier cargo que parezca fuera de lugar.

Título y cargos de transferencia

La tarifa de agente de liquidación, la búsqueda de títulos y las tarifas de seguro de título, y los impuestos gubernamentales son bastante estándar. Todas las compañías de títulos en California deben cumplir estrictamente con sus tarifas presentadas. Sin embargo, usted tiene derecho a buscar otras opciones y comparar precios junto con la reputación de servicio y confiabilidad de la compañía.

Intereses prepagos

Una de las cosas que se paga por adelantado es el interés del préstamo para el período anterior a la primera fecha de pago. Poner su fecha de cierre cerca del final del mes puede minimizar este cargo.

Seguro

La estimación del préstamo especificará una estimación para el seguro del propietario, pero este es un servicio que puede comprar. El seguro hipotecario, que protege al prestamista en caso de incumplimiento de pago de su préstamo, se puede cobrar cuando el pago inicial es inferior al 20 por ciento del precio de la vivienda y se incluye en el cálculo del préstamo. Si se le cobra un seguro por inundación, asegúrese de preguntar sobre el análisis de inundación que se realizó en su propiedad.

EL CIERRE

NOTIFICACIÓN



La Notificación de cierre debe proporcionarse al Prestatario al menos tres días hábiles antes de que él o ella se vea obligado contractualmente por el préstamo, que generalmente es cuando se firman los documentos finales del préstamo. La Notificación de cierre está diseñada para funcionar con la Estimación de préstamo para que los prestatarios puedan comparar fácilmente los dos documentos y asegurarse de que obtengan los términos prometidos. Sin embargo, la Notificación de cierre enumera información sobre los términos del préstamo, los pagos mensuales y los costos de cierre que son los términos reales y finales del préstamo.

Página 1 – Descripción de la transacción

En la página 1, la Notificación de cierre mostrará la fecha de cierre de su préstamo hipotecario y cualquier costo mensual adicional. El total final de costos al cierre, que incluye tanto los costos de cierre como el total de efectivo para cerrar, se encuentra en la parte inferior. Los detalles del costo de cierre se enumeran en las páginas 2 y 3.

Página 2 – Detalles del costo de cierre

La mayoría de estos ítems son los mismos que figuran en la Estimación de préstamos, incluyendo los costos de préstamo, cargos de título y transferencia, intereses prepagos y el seguro del

propietario. Sin embargo, también podrá ver varios costos pagados por el Vendedor u otros, como el costo de inspección de la vivienda y la comisión de bienes raíces. Aquí también se incluye el seguro de título del propietario. La tarifa del seguro de título del prestamista solo protege los intereses del prestamista mientras tenga una hipoteca sobre la vivienda. El Seguro de Título del Propietario protege sus intereses mientras usted y sus herederos sean dueños de la casa.

Página 3 – Cálculo de efectivo para el Cierre

La parte superior de la página 3 muestra las diferencias entre lo que se calculó en la Estimación del préstamo y los cargos finales enumerados en la Notificación de cierre. Los detalles sobre artículos como ajustes de impuestos, depósitos en exceso y otros créditos del Vendedor se enumeran en la tabla a continuación.

Páginas 4 y 5 – Información adicional

Otras notificaciones de préstamos requeridas, información sobre su cuenta de depósito en garantía, estimación de préstamos e información de contacto para la entidad crediticia, Agente Hipotecario, agentes de bienes raíces y el agente de cierre se detallan en las páginas 4 y 5. En la parte inferior hay un lugar para firmar que confirma que ha recibido la notificación de cierre. Esto no le obliga a aceptar el préstamo.





¿QUÉ ES EL DEPÓSITO EN GARANTÍA?

El depósito en garantía o fideicomiso es el depósito de fondos y documentos por parte de las partes con un tercero neutral para ser entregados al completar las instrucciones de depósito en garantía.

Cuando las partes entregan documentos y dinero al agente de depósito en garantía para su posterior entrega hasta que se cumplan ciertas condiciones, decimos que los documentos se mantienen “en custodia”. También podemos decir que las partes han “abierto un fideicomiso”. Los principales del depósito en garantía (Vendedor, Comprador, entidad crediticia) le darán al titular del depósito en garantía instrucciones por escrito que establezcan las condiciones bajo las cuales se realizará la entrega adicional. Por lo general, estas instrucciones las escribe el Oficial de depósito de garantía o el Asistente de depósito de garantía a partir de la información oral suministrada por los directores o por un contrato firmado antes de llegar a la oficina de depósito en garantía.

El propósito de un fideicomiso

El uso común de un depósito en garantía es permitir que las partes en una transacción de bienes raíces reduzcan los riesgos en la transacción, ya que el titular del depósito actúa como:

- ▶ Custodio de fondos y documentos.
- ▶ Una cámara de compensación para el pago de todas las demandas.
- ▶ Una agencia para llevar a cabo los detalles administrativos para la liquidación de las cuentas entre las partes.

Transacción típica de fideicomiso

Por lo general, un depósito en garantía se inicia cuando el Oficial de depósito en garantía “comienza la orden para el trabajo del título”. Según la información proporcionada, CalAtlantic Title prepara un informe de la propiedad. Hay dos tipos básicos de informes de propiedad: un informe preliminar y un compromiso. Un informe preliminar proporciona al cliente un informe del estado actual de la propiedad según lo revelado por los registros públicos archivados o registrados en el condado en el que se encuentra la propiedad. Un compromiso además especifica los requisitos que deben cumplirse para emitir el seguro solicitado. Los informes preliminares se usan más comúnmente en California que los compromisos.

Al recibir el informe preliminar, se realiza un análisis para determinar la acción y los documentos necesarios para completar la transacción: demandas de satisfacción de gravámenes no aceptables para el Comprador y/o la entidad crediticia; documentos para registrar; e instrucciones y requisitos del nuevo prestamista. En la mayoría de las áreas, las instrucciones de los Compradores y Vendedores están preparadas para la firma a partir de la información recopilada. Cuando se cumplen todos los requisitos de título y financieros, y se pueden cumplir completamente las instrucciones de todas las partes, el depósito está listo para cerrar. En ese momento, se realiza la liquidación financiera, se registran los documentos y se emiten las pólizas de seguro de título.

QUÉ HACE Y QUÉ NO HACE

EL TENEDOR DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA

El Tenedor del Depósito en Garantía:

- ▶ Sirve como “parte interesada” neutral y el enlace de comunicaciones a todas las partes en la transacción
- ▶ Prepara instrucciones de depósito en garantía
- ▶ Solicita un informe preliminar o compromiso para verificar la propiedad, y si los gravámenes y prendas deben eliminarse antes del cierre
- ▶ Solicita una declaración del beneficiario si el Comprador asume una deuda u obligación, o una solicitud si el préstamo será cancelado
- ▶ Cumple con los requisitos de la entidad crediticia, especificados en el acuerdo de depósito en garantía
- ▶ Recibe fondos del comprador destinados a la adquisición
- ▶ Prepara o asegura la escritura u otros documentos relacionados con el depósito en garantía
- ▶ Prorratea los impuestos, intereses, seguros y alquileres de acuerdo con las instrucciones
- ▶ Asegura la liberación de todas las contingencias u otras condiciones impuestas a cualquier depósito en particular
- ▶ Registra las escrituras y cualquier otro documento según las instrucciones
- ▶ Solicita la emisión de la póliza de seguro de escritura
- ▶ Cierra el fideicomiso o depósito en garantía cuando se han llevado a cabo todas las instrucciones del Comprador y el Vendedor
- ▶ Desembolsa fondos según lo autorizado por las instrucciones, incluidos los cargos por seguro de título, tarifas de registro, comisiones inmobiliarias y pagos de préstamos
- ▶ Prepara declaraciones finales para las partes que dan cuenta de la disposición de todos los fondos depositados en depósito. (Estos son útiles en la preparación de declaraciones de impuestos)

El Tenedor del Depósito en Garantía No:

- ▶ Ofrece asesoramiento legal o fiscal
- ▶ Negocia la transacción
- ▶ Ofrece asesoramiento de inversiones

Lennar Title se complacerá en proporcionar información adicional sobre nuestros servicios de título y depósito en garantía. Póngase en contacto con su gerente de cuenta hoy para obtener más información..

ORGANIGRAMA DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA PARA EL NORTE DE CALIFORNIA



ORGANIGRAMA DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA PARA EL SUR DE CALIFORNIA



El cliente inicia la orden en Lennar Title

Se llama al Agente de Bienes Raíces o cliente para hablar de las condiciones

Se ordena informe preliminar o compromiso
del departamento de escrituras

Se preparan las instrucciones del Comprador y
Vendedor y todos los documentos pertinentes

Se ejecutan las instrucciones y
documentos del Comprador y Vendedor

Se recibe y analiza el Informe
Preliminar o Compromiso

Se ordena Declaración de Información
del vendedor y elimina gravámenes

Se ordenan las solicitudes del cliente

Se ordena Declaración del Beneficiario
a pedido del cliente

Se envían las facturas de la compañía de termitas, la compañía de seguros del propietario y la compañía de garantía del hogar, etc., al oficial de depósito en custodia a solicitud del cliente.

Se reciben documentos de préstamo de la entidad crediticia

Se revisa el expediente para determinar que se hayan cumplido todas las condiciones y que todos los documentos sean ejecutados de forma adecuada, notarizados y se reciban los fondos correctos (del Comprador y Vendedor)

Se solicitan fondos del préstamo
por parte de la entidad crediticia

Se envían documentos al
escritorio de registros

Se reciben y depositan los fondos del préstamo

Se cierra el expediente, se prepara la declaración y se desembolsan los fondos

EVITE SANCIONES FISCALES A LA PROPIEDAD

Muchas moras fiscales ocurren durante el primer año después de adquirir la propiedad. Como nuevo propietario, tenga en cuenta lo siguiente:

Nombre en la nómina impositiva y en la factura de impuestos: La valuación impositiva de la que se preparan las facturas de impuestos se requiere por ley que se indique el contribuyente al 1 de enero de ese año y que el impuesto a la propiedad sea adjudicado al propietario en esa fecha. Por lo tanto, las escrituras registradas después del 1 de enero no reflejarán el cambio de propietario en las valuaciones impositivas hasta el año siguiente.

Las facturas de impuestos se envían solo una vez al año: Las facturas de impuestos se envían a más tardar a finales de octubre al dueño de la propiedad al 1 de enero de ese año. Si su escritura fue registrada después del 1 de enero de ese año, las facturas de impuestos reflejarían el nombre del propietario anterior, aunque como propietario usted sea responsable por pagar los

impuestos. Si no recibe una factura de impuestos antes del 15 de noviembre y si los impuestos se pagaron en depósito SOLO hasta el 31 de diciembre, debe comunicarse con la oficina del recaudador de impuestos para recibir una factura de reemplazo.

Fecha de vencimiento: Los impuestos sobre bienes inmuebles deben pagarse (y se vencen) en las mismas fechas cada año, por lo que debería tomar nota de estas fechas. La primera cuota se vence el 1 de noviembre y entra en mora después del 10 de diciembre. La segunda cuota vence el 1 de febrero y entra en mora después del 10 de abril. El recaudador de impuestos usa la fecha de sello postal como la fecha de recepción del pago, y debe estar sellado como máximo el 10 de abril y el 10 de diciembre.

Usted no recibió la factura de impuestos: Esto no libera al propietario de la responsabilidad de pagar impuestos, ni tampoco evita la imposición de sanciones. Las leyes fiscales estatales señalan que la responsabilidad de obtener la factura de impuestos y de pagar puntualmente recae en el propietario.

Impuestos suplementarios a la propiedad: La propiedad que usted está comprando será reevaluada al cambiar de propietario. La reevaluación se notará en un incremento de los impuestos, en base al nuevo valor de la propiedad. Además, puede haber impuestos suplementarios contra la propiedad, ya sea antes o después del cierre del fideicomiso y cualquier cambio reciente de propiedad y / o documento o registro que indique un trabajo de mejoras para la propiedad.

Si necesita información adicional o si tiene preguntas sobre el impuesto a la propiedad, comuníquese con la oficina del recaudador de impuestos del condado en el que se encuentra la propiedad.

CALENDARIO FISCAL ANUAL



Segunda Cuota: 1 de enero al 30 de junio

Multas computadas por mora
(continuado desde el 10 de diciembre)



10 de abril al 30 de junio: Una o ambas cuotas morosas – Se agrega 10% más cargo de \$10

► Enero

► Febrero

► Marzo

► Abril

► Junio

1: Recargo pagadero

1: Segunda cuota pagadera

1: Impuestos sobre deudas no garantizadas

10: Segunda cuota morosa

8: Fecha de publicación de impuestos morosos

Primera Cuota: 1 de Julio al 31 de diciembre

Julio 1 en adelante: Una o ambas cuotas morosas – Se agrega 10% más cargo de \$10 más \$15 cargo de rescate más 1,5% mensual



10 de diciembre al 10 de abril:
Primera cuota morosa. Se agrega 10%

► Julio

► Agosto

► Septiembre

► Noviembre

► Diciembre

1: Inicio del Año Fiscal al 1 de julio del año siguiente

1: Propiedades con impuestos morosos son vendidas al Estado

1: Se informa a Propietarios sobre nuevos valores

(Primer lunes): Junta de Apelaciones de Recargos

30: Último día para informar a propietarios sobre nuevos valores

Montos de venta asignados para impuestos morosos

Se fijan las tasas impositivas

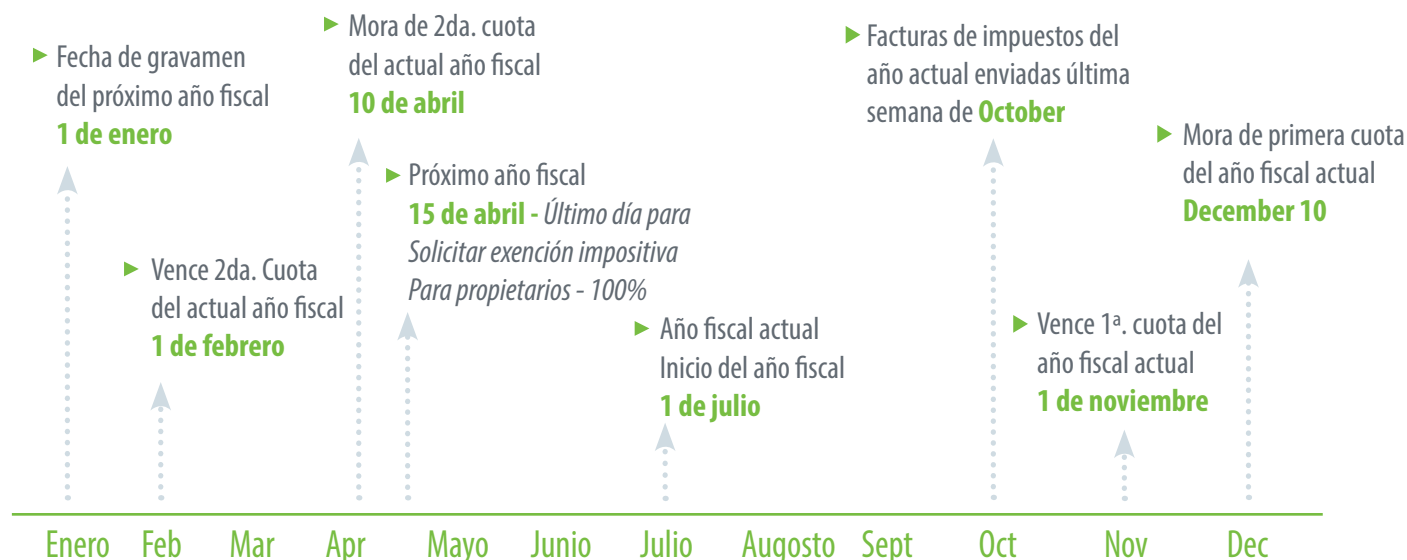
1: Primera cuota pagadera

10: Primera cuota morosa

* Descargo de responsabilidad: esta información se proporciona solo para fines ilustrativos y no se debe confiar en ella ni interpretarla como asesoramiento legal / fiscal. Consulte con su abogado fiscal independiente / CPA para más preguntas.

GUÍA GENERAL DEL IMPUESTO A LA PROPIEDAD **

Cronología del Impuesto a la Propiedad



RETENCIÓN DE IMPUESTOS CALENDARIO DE RESERVAS

Mes de Cierre	Primer Pago	Primer Pago en Depósito	Segundo Pago en Depósito	Meses que la entidad crediticia requiere para retención
Enero	Marzo		Sí	5
Febrero	Abril		Sí	0
Marzo	Mayo		Sí	1
Abril	Junio		Sí	2
Mayo	Julio		Sí	3
Junio	Agosto		Sí	4
Julio	Septiembre			5
Agosto	Octubre	?		6
Septiembre	Noviembre	Sí		7
Octubre	Diciembre	Sí		2
Noviembre	Enero	Sí		3
Diciembre	Febrero	Sí		4

Notas: El propietario debe poseer y ocupar la propiedad el 1 de marzo, para ser elegible para las exenciones que apliquen. Las multas por mora ascienden al 10% en la fecha de la mora, más \$10 de costo por segundas cuotas en mora. La propiedad podría ser vendida en subasta pública después de cinco años de mora. Lo indicado anteriormente excluye requisitos de pago para impuestos suplementarios.

*La entidad crediticia podría o no exigir el pago.

**Esta guía se provee como ejemplo y solamente a efectos ilustrativos. No tiene el objeto de ser utilizada como asesoramiento legal o impositivo. Para más información, consulte con su abogado o especialista en impuestos.

IMPUESTOS SUPLEMENTARIOS*



Los vendedores y sus agentes deben proporcionar a los posibles compradores un aviso de factura de impuesto suplementario.

Este requisito de notificación es completamente diferente de los requisitos de divulgación de Mello-Roos y los cargos suplementarios. La legislación fue muy clara en cuanto a que el aviso debía ser solo eso: un aviso de que el Comprador recibirá una factura de impuestos complementarios. Cuando la propiedad cambia, se requiere que el Asesor del Condado respectivo revalúe la propiedad de conformidad con la ley del Impuesto Suplementario de California aprobada en 1983 para proporcionar mayores ingresos a las escuelas de California. Surgió como resultado de las disposiciones de la Propuesta 13, aprobada en 1978, que a menudo creaban grandes aumentos en los valores evaluados de las propiedades cuando cambiaban de propietario, sin embargo, el impuesto adeudado sobre estos valores mayores no podía recaudarse por hasta 15 meses.

La razón por la cual este aviso es importante para los Compradores es porque la factura de impuestos complementarios se envía SOLAMENTE al COMPRADOR, y no a la entidad crediticia. Si el Comprador ha dispuesto que se retengan los pagos del impuesto a la propiedad, donde el banco los cobra y subsecuentemente hace el pago, estas facturas de impuestos normalmente no se incluyen en la cuenta de retención y la entidad crediticia no puede pagarlas. El comprador deberá aportar el dinero para pagar el impuesto complementario. Si tiene una cuenta de depósito, verifique con su prestamista si se pueden agregar impuestos adicionales a los pagos de su cuenta de depósito.

Además, con este nuevo aviso, el Vendedor no está obligado a proporcionar un cálculo estimado de lo que el impuesto a la propiedad puede ser o será al cierre del depósito en garantía.

¿Qué son las facturas de impuestos suplementarios?

Antes de la aprobación de los Estatutos de la SB 813 (Sección 75 y siguientes del Código de Ingresos e Impuestos) de 1983 y como resultado de la aprobación del Artículo XIII de la Constitución del Estado (Proposición 13), los Asesores del Condado retrotrajeron las evaluaciones a los niveles de 1975 y a partir de entonces solo podría ajustarse al alza por un factor de

inflación anual máximo del 2 por ciento, siempre que un mismo dueño permaneciera en la misma propiedad y no hubiera nueva construcción.

Cuando se presentaba un cambio de propietario o una nueva construcción, se volvía a reevaluar la propiedad a su valor total de mercado, pero no entraría en vigencia hasta el año fiscal después del cambio. Esto significaba que una propiedad que cambió de dueño después de la fecha de retención vigente del 1 de marzo del año fiscal podría escapar a la reevaluación hasta el año siguiente. La propiedad no estaría sujeta a impuestos más altos hasta el próximo 1 de julio, luego de la reevaluación.

Con la promulgación de la SB 813, el Asesor ahora puede evaluar la propiedad como resultado de un cambio de propietario o nueva construcción en cualquier momento durante el año fiscal y emitir una factura de Impuesto Suplementario al propietario, que refleje los nuevos valores y los impuestos adicionales que resultaron del nuevo valor.

Dado que las facturas de impuestos se emiten en base al año fiscal de California que comienza el 1 de julio, y los impuestos a la propiedad se emiten actualmente en función de la propiedad o condición a partir del 1 de enero anterior, es posible que los Asesores tengan que ajustar los impuestos por dos años fiscales como resultado de un cambio que ocurre después del 1 de enero de cualquier año. Habría uno para la parte del año fiscal que comenzó el 1 de julio anterior y otro para el año fiscal que comenzará el próximo 1 de julio.

Al determinar el aumento de los impuestos, se tienen en cuenta los siguientes factores:

- ▶ ¿Cuál era el valor antes del cambio de título o la finalización de las mejoras?
- ▶ ¿Cuál es el nuevo valor?
- ▶ ¿Cuál es la tasa impositiva vigente al momento del cambio?
- ▶ ¿Cuánto queda del año fiscal para que se ajusten los impuestos?

Los consumidores deben hablar con la Oficina del Asesor del condado para obtener más información sobre los impuestos suplementarios.

* Esta guía se proporciona a modo de ejemplo y solo con fines ilustrativos. No está destinado a ser utilizado como asesoramiento fiscal ni legal. Consulte con su abogado y / o especialista en impuestos para obtener más información.



CIERRES

EXITOSOS

Para garantizar un trámite de compra sin problemas, deben proveerse algunos elementos cruciales antes de la fecha de cierre o en el momento que firme los papeles de fideicomiso.

- ▶ Debe cumplir los requisitos de la entidad crediticia antes del cierre.
- ▶ Su banco requerirá que el primer año de las primas de seguro del propietario se paguen en custodia. Proporcione a su agente de fideicomiso el nombre y los números de teléfono de los agentes de seguros para que se puedan enviar una copia de la póliza al banco. Si está comprando un condominio, verifique con su profesional de bienes raíces si su seguro se paga a través de las cuotas de mantenimiento.
- ▶ Lea el gráfico “Formas comunes de propiedad: cómo obtener el título de propiedad” y decida cómo desea mantener el título de su nuevo hogar. Consulte con un abogado, un asesor fiscal u otro profesional calificado si tiene alguna pregunta.
- ▶ Obtenga un cheque de caja o certificado o una transferencia bancaria a nombre de CalAtlantic Title en la cantidad indicada por su Agente de fideicomiso para cubrir el total de Efectivo para cerrar*. Un cheque personal retrasará su cierre porque estamos obligados por ley a verificar si hay fondos suficientes antes de desembolsar los pagos del depósito en garantía.

Debe tener una identificación con foto emitida por el gobierno para poder cerrar. Se debe presentar uno de estos formularios en la firma del depósito en garantía para que se firme ante notario:

- ▶ Licencia de conducir actual del Departamento de Vehículos Motorizados de California
- ▶ Tarjeta de identificación actual del Departamento de Vehículos Motorizados de California
- ▶ Pasaporte actualizado
- ▶ Cualquier otra identificación aprobada por California con una fotografía, descripción de la persona, un número de identificación y firma de la persona

Consulte con su Agente de Depósito en Custodia si tiene preguntas sobre formas aceptables de identificación

***ADVERTENCIA DE FRAUDE:** Lennar Title requerirá una confirmación independiente de las instrucciones escritas, enmiendas o revisiones a las mismas por parte del Comprador o Vendedor en relación con giros bancarios. Si recibe instrucciones de giros o transferencias de Lennar Title que difieren de la información de transferencia que recibió de Lennar Title, comuníquese de inmediato con el oficial de liquidación de Lennar Title.

TIPOS DE COSTOS DE CIERRE



A continuación se detalla una descripción general de los tipos de costos de cierre en los que puede incurrir en su préstamo. Algunos son cargos únicos, mientras que otros se repiten durante la vigencia del préstamo. Cuando solicite su préstamo, recibirá un Presupuesto de préstamo y un folleto titulado "Su kit de herramientas para préstamos para la vivienda", que explica estos costos en detalle. Además, el personal de Lennar Title revisará y explicará su Notificación de cierre cuando esté listo para la aprobación.

Cargo de originación de préstamo

Una tarifa única pagadera al banco como cargo para obtener el préstamo.

Puntos

La entidad de crédito puede aplicar el cobro de un punto como tarifa de inicio para cubrir el costo de hacer el préstamo. El Prestatario también puede pagar un punto de descuento para reducir la tasa de interés del préstamo.

Cargo por tasación

Esta es una tarifa única que paga por una tasación, una declaración del valor de la propiedad requerida en la mayoría de los préstamos. La evaluación la realiza un tasador independiente. Esta tarifa normalmente se paga al banco como parte del proceso de solicitud de un préstamo. El contrato estipula la parte que asume este gasto.

Tarifa de informe de crédito

Esta tarifa única cubre el costo del informe de crédito, que es procesado por una agencia de informes de crédito independiente. Este gasto es pagadero al banco para verificar su calificación crediticia.

Cargo de seguro de título

Hay dos tipos de pólizas de título, el seguro de título del propietario que protege al nuevo propietario y el seguro de título de la entidad crediticia que protege

al banco contra pérdidas debido a un defecto en el título. Estos son gastos que se pagan una sola vez: La examinación del título, preparación de documentos, honorarios de notario, registro y liquidación de honorarios de cierre. Todos estos son cargos únicos.

Honorarios del agente de liquidación

La compañía de títulos puede cobrar tarifas por la búsqueda y examinación del título, preparación de documentos, honorarios de notario, registración y liquidación. Todos estos son cargos que se pagan una sola vez.

Tarifa de preparación de documentos

Puede haber una tarifa única y por separado que cubre la preparación de los documentos legales finales, incluyendo la hipoteca y la escritura fiduciaria.

Intereses prepagos

Dependiendo del día del mes en que se cierre su préstamo, este cargo puede variar desde el interés de un mes completo hasta el interés de solo unos días. Si su préstamo se cierra a principios de mes, probablemente tendrá que pagar la cantidad máxima. Si su préstamo se cierra cerca de fin de mes, solo tendrá que pagar unos días de interés.

Prima de seguro hipotecario

Dependiendo del monto de su pago inicial, es posible que deba pagar una tarifa por el seguro hipotecario, que protege al banco contra pérdidas debido a la ejecución hipotecaria. También se le puede solicitar que coloque una cierta cantidad para el seguro hipotecario en una cuenta de reserva especial, llamada cuenta de depósito en garantía mantenida por la entidad crediticia.

Impuestos y seguro de vivienda

Según el mes en que cierre, los impuestos sobre la propiedad se prorratearán entre usted y el Vendedor. También deberá pagar por adelantado la prima del seguro de propietario de un año entero. Además, se le puede solicitar que ponga una cierta cantidad de impuestos y seguro en una cuenta de reserva especial (cuenta de depósito en garantía) mantenida por el banco.

TERMINOLOGÍA

TERMINOLOGÍA DE BIENES RAÍCES



Cada industria tiene su propia terminología. Los siguientes son algunos términos comunes del sector inmobiliario y sus significados.

Acuerdo de compra: un documento escrito en el que el Comprador acepta comprar ciertos bienes inmuebles y el Vendedor acepta vender bajo términos y condiciones establecidos. También se llama contrato de venta, contrato de depósito o acuerdo de venta.

Administración Federal de Vivienda (FHA): una agencia federal, creada por la Ley Nacional de Vivienda de 1934, con el propósito de expandir y fortalecer la propiedad de vivienda haciendo posible el financiamiento hipotecario privado a largo plazo, con un pago inicial bajo. Desde 1965, la FHA ha formado parte del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD).

ALTA: Abreviatura de American Land Title Association, la asociación profesional nacional para la industria de servicios de liquidación y seguro de títulos.

Amortización: Pago de un préstamo en cuotas iguales de capital e intereses, en lugar de pagos solo de intereses.

Amortización negativa: la amortización negativa ocurre cuando los pagos mensuales no cubren el costo de intereses. El interés que no está cubierto se agrega al saldo impago, lo que significa que incluso después de varios pagos, un Prestatario podría deber más que al comienzo del préstamo. La amortización negativa puede ocurrir cuando un ARM tiene un límite de pago que resulta en pagos mensuales que no son lo suficientemente altos como para cubrir los intereses.

Apoderado: un agente autorizado para actuar por otro bajo poder.

Asociación Nacional Federal de Hipotecas (FNMA): Popularmente conocida como Fannie Mae. Una corporación privada creada por el Congreso para apoyar el mercado secundario de hipotecas. Compra y vende hipotecas residenciales aseguradas por la FHA o garantizadas por el VA, así como hipotecas de vivienda convencionales.

Banquero hipotecario: una empresa o individuo que se dedica al negocio de originar préstamos hipotecarios con sus propios fondos, vender esos préstamos a inversores a largo plazo y prestar al inversor hasta que se paguen en su totalidad.

Beneficiario: tal como se utiliza en una escritura de fideicomiso, el banco se designa como el beneficiario, es decir, obtiene el beneficio de la garantía.

Bienes inmuebles: terrenos y edificios en lugar de bienes personales o bienes muebles.

Cargo de originación: un cargo por el trabajo involucrado en la evaluación, preparación y presentación de un préstamo hipotecario propuesto.

Cargo financiero: El costo total que un Prestatario debe pagar, directa o indirectamente, para obtener crédito de acuerdo con la Regulación Z.

CC&Rs: Pactos, condiciones y restricciones. Un documento que controla el uso, requisitos y restricciones de una propiedad.

Certificado de valor razonable (CRV): un documento que establece el valor máximo y el monto del préstamo para una hipoteca garantizada por VA.

Cláusula de conversión: una disposición en algunos ARM que permite a un Prestatario cambiar un ARM a un préstamo a tasa fija, generalmente después del primer período de ajuste. La nueva tasa fija generalmente se establece a la tasa de interés vigente para las hipotecas de tasa fija. Esta función de conversión puede tener un costo adicional.

Cláusula de vencimiento acelerado: una cláusula de aceleración que requiere el pago total de una hipoteca o escritura de fideicomiso cuando la propiedad asegurada cambia de propietario.

Compromiso vinculante: Similar a un compromiso, un acuerdo vinculante es una oferta para emitir una póliza de seguro de título dentro de un marco de tiempo específico y sujeto a las condiciones establecidas.

Concedente: la persona que otorga la donación.

Concesionario: la persona a quien se le otorga una donación.

Condominio: una forma de propiedad inmobiliaria. El propietario recibe el título de una unidad en particular y tiene un interés proporcional

en ciertas áreas comunes. La unidad en sí es generalmente un espacio de propiedad separada cuyas superficies interiores (paredes, pisos y techos) sirven como límites.

Contingencia: Una condición que debe cumplirse antes de que un contrato sea vinculante. Por ejemplo, un acuerdo de venta puede depender de que el Comprador obtenga financiamiento.

Cooperativa: una forma de propiedad múltiple en la que una corporación o entidad fiduciaria comercial posee el título de propiedad y otorga derechos de ocupación a los accionistas mediante arrendamientos de propiedad o acuerdos similares.

CRB: Agente Residencial Certificado. Para obtener la certificación, una persona debe ser miembro de la Asociación Nacional de REALTORS®, tener al menos un año de experiencia administrativa antes de la designación y haber obtenido 12 créditos en cursos específicos.

Cuenta de depósito en garantía: fondos retenidos por el banco para cubrir artículos tales como impuestos y primas de seguro de vivienda.

Declaración jurada: una declaración jurada por escrito hecha ante un funcionario autorizado.

Departamento de Asuntos de Veteranos de EE. UU. (VA, anteriormente Administración de Veteranos): Anteriormente una agencia independiente del gobierno federal ahora es un departamento a nivel de gabinete que administra una variedad de programas de beneficios designados para facilitar el ajuste de los veteranos que regresan a la vida civil. Entre los programas de beneficios se encuentra el programa de garantía de préstamos hipotecarios designado para alentar a bancos hipotecarios a ofrecer financiamiento de pago inicial a largo plazo a veteranos elegibles garantizando a la entidad crediticia contra pérdidas en estos préstamos de mayor riesgo.

Depósito: La parte del pago inicial entregada al Vendedor o al Agente de depósito en garantía por el comprador con una oferta por escrito como prueba de buena fe.

Depósito de Garantía: Un procedimiento en el que un tercero actúa como parte interesada tanto para el Comprador como para el Vendedor, llevando a cabo las instrucciones de ambas partes y asumiendo la responsabilidad de manejar todo el papeleo y la distribución de fondos.

Desarrollo de unidades planificadas (PUD): una designación de zonificación para propiedades

desarrolladas con la misma densidad total o ligeramente mayor que el desarrollo convencional, a veces con mejoras agrupadas entre áreas abiertas y comunes. El uso puede ser residencial, comercial o industrial.

Determinación de Impuesto: Impuestos específicos y especiales (además de los impuestos normales) aplicados a los bienes inmuebles para pagar las mejoras públicas dentro de un área geográfica específica.

Donación: una transferencia de bienes inmuebles.

Escritura: Instrumento escrito por el cual la propiedad de la tierra se transfiere de una persona a otra.

Escritura de fideicomiso: instrumento escrito por el cual el título de propiedad de la tierra se transfiere a un administrador como garantía de una deuda u otra obligación. También se llama escritura fiduciaria. Usado en lugar de hipotecas en muchos estados.

Estimación del préstamo: Proporcionado al Comprador dentro de los tres días hábiles posteriores a la solicitud de un préstamo hipotecario, incluye los términos del préstamo, los pagos proyectados y una estimación de los costos de cierre.

Gravamen: una retención legal o reclamo de propiedad como garantía de una deuda o cargo.

GRI: Graduado, REALTOR® Institute. Una designación profesional otorgada a un miembro de la Asociación Nacional de REALTORS® que ha completado con éxito 60 horas de trabajo de curso, incluyendo asuntos legales y reglamentarios, el proceso de ventas, normas profesionales y tecnología.

Hipoteca de pago graduado: una hipoteca residencial con pagos mensuales que comienzan en un nivel bajo y aumentan a una tasa predeterminada.

Hipoteca de tasa ajustable (ARM): una hipoteca con una tasa de interés que cambia con el tiempo en línea con los movimientos en un índice específico, como la tasa de fondos federales.

Índice: una medida de los cambios en la tasa de interés utilizada para determinar los cambios en la tasa de interés de un ARM durante el plazo del préstamo.

Informe de inspección de la vivienda: informe de un inspector calificado sobre el estado general de una propiedad. El informe generalmente incluye una evaluación tanto de la estructura como de los sistemas mecánicos.

Margen: el número de puntos porcentuales que el prestamista agrega a la tasa de índice para calcular la tasa de interés ARM en cada ajuste.

Multa por pago anticipado: una tarifa cobrada a un deudor hipotecario que paga un préstamo antes de su vencimiento. No está permitido para préstamos FHA o VA.

Notificación de cierre: una declaración de los términos finales del préstamo y los costos de cierre, que se comparan con la estimación del préstamo. Debe proporcionarse al Prestatario al menos tres días hábiles antes de que él o ella se vea obligado contractualmente por el préstamo (generalmente cuando se firman los documentos finales del préstamo).

Pago global: un monto único adeudado al final de algunas hipotecas u otros préstamos a largo plazo.

Período de ajuste: el período de tiempo entre los cambios en la tasa de interés en un ARM. Por ejemplo, un préstamo con un período de ajuste de un año se llama ARM de un año, lo que significa que la tasa de interés puede cambiar una vez al año.

PITI: capital, interés, impuestos y seguros.

Plan de garantía del hogar: Protección contra fallas de sistemas mecánicos dentro de la propiedad. Generalmente incluye plomería, electricidad, sistemas de calefacción y electrodomésticos instalados.

Pleno dominio: Un patrimonio en el que el propietario tiene poder irrestricto para disponer de la propiedad como lo desee, incluyendo el abandono por testamento o herencia. Es el mayor interés que una persona puede tener en bienes raíces.

Póliza de seguro de título: generalmente hay dos pólizas de seguro de título emitidas al cierre del depósito en garantía: el seguro de título del propietario y el seguro de título del prestamista. La póliza del propietario es una póliza de seguro que protege al propietario de defectos en el título de la vivienda, como una escritura falsificada. La política del prestamista protege al prestamista contra el mismo tipo de defectos del título hasta que se paga el préstamo.

Préstamo convencional: un préstamo hipotecario que no está asegurado ni garantizado por una agencia gubernamental.

Préstamo de la FHA: un programa de seguro hipotecario con primas pagadas por el propietario para proteger a la entidad crediticia contra pérdidas en estos préstamos de mayor riesgo.

Préstamo VA: un préstamo que está parcialmente garantizado por el Departamento de Asuntos de Veteranos de EE. UU. y realizado por una entidad crediticia privada.

Propiedad personal: bienes muebles; todos los bienes que no son bienes inmuebles. Propiedad que consiste en bienes muebles en contraste con bienes inmuebles; p.ej. muebles, automóvil, ropa.

Punto: un monto igual al 1 por ciento del monto principal de la inversión o hipoteca. El banco puede cobrar un punto como tarifa de originación para cubrir los costos de facilitar el préstamo. El Prestatario también puede pagar un punto de descuento para reducir la tasa de interés del préstamo.

REALTOR®: un corredor de bienes raíces o asociado que es miembro de sus asociaciones locales y estatales, así como de la Asociación Nacional de REALTORS®.

Reconocimiento: una declaración formal hecha ante un funcionario autorizado (generalmente un notario público), por la persona que ha ejecutado (firmado) un documento, de que dicha ejecución es su propio acto y acción. En la mayoría de los casos, un documento debe ser reconocido (notariado) antes de que pueda ser aceptado para su registro.

Registro: archivo de registro en la oficina del registrador del condado.

Regulation Z: El conjunto de reglas que rigen los préstamos al consumidor, emitido por la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de conformidad con la Ley de Veracidad en los Préstamos.

Relación préstamo-valor (LTV): La relación entre el monto de la hipoteca y el valor de tasación de la propiedad, expresado como un porcentaje del valor de tasación.

Subrogación de hipoteca: un acuerdo del Comprador para asumir la responsabilidad de una hipoteca existente garantizada por una hipoteca o escritura de fideicomiso. El banco debe aprobar al comprador para liberar al prestatario original (generalmente el vendedor) de la responsabilidad.

Recibo de depósito: se utiliza cuando se acepta depósito para obligar una oferta de propiedad por un posible comprador; también incluye los términos de un contrato.

Servidumbre: El derecho a usar la tierra de otra persona para un propósito específico, como servicios públicos, ingreso y egreso, etc.

Tasa de porcentaje anual (APR): los cargos financieros totales (intereses, comisiones de préstamos, puntos) expresados como un porcentaje del monto del préstamo.

Tenencia conjunta: una propiedad igual e indivisa de la ésta por dos o más personas. A la muerte de cualquier propietario, los sobrevivientes toman el interés del difunto en la propiedad.

Seguro hipotecario: seguro que protege al banco contra pérdidas si el prestatario no cumple con la hipoteca.

Seguro de vida hipotecario: un tipo de seguro de vida a término comprado a menudo por los deudores hipotecarios. La cobertura disminuye a medida que disminuye el saldo de la hipoteca. Si el Prestatario fallece mientras la póliza está vigente, la deuda queda automáticamente cubierta por los ingresos del seguro.

Tenencia en común: un tipo de copropiedad de dos o más personas sin derecho de supervivencia.

Título: Evidencia del derecho de una persona o el alcance de su interés en la propiedad.

Topo: el límite de cuánto puede cambiar una tasa de interés o un pago mensual, ya sea en cada ajuste o durante la vida de la hipoteca.





 visit: lennartitle.com

