



GUIA PARA
EL VENDEDOR
DE VIVIENDA
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 VENDEDOR DE VIVIENDA



¿Qué es el Seguro de Escritura?	4
Qué Hace y Qué no Hace un Tenedor de Depósito en Garantía	5
Organigrama de Depósito en Garantía para NOCAL [Norte de California]	6
Organigrama de Depósito en Garantía para SOCAL [Sur de California]	7
¿Quién paga qué?	8
Instrucciones de depósito de garantía	9
Hoja de costos del vendedor	11
Calendario fiscal anual	12
Declaración de información	13
Reporte requerido para el IRS	14
Después de las firmas / Después del cierre	15
Preguntas y respuestas del vendedor	16
Glosario de Términos	18



¿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).





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:

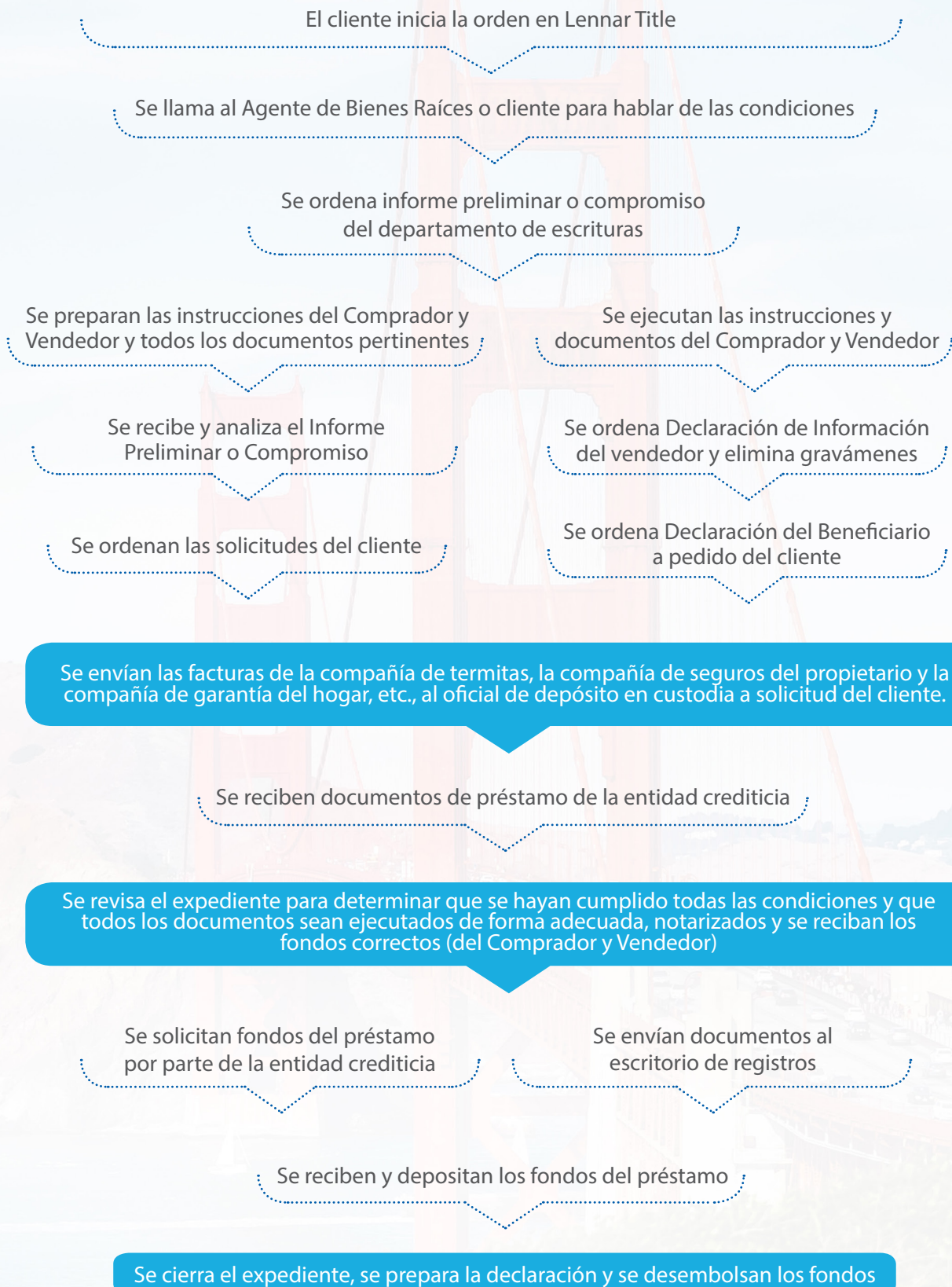
- ▶ Ofrece asesoramiento legal o fiscal
- ▶ Negocia la transacción
- ▶ Ofrece asesoramiento de inversiones

*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



¿QUIÉN PAGA QUÉ?

GUÍA DE COSTOS DE CIERRE



Se espera que por lo general el **VENDEDOR** pague lo siguiente:

- ▶ Póliza de seguro de título del propietario CLTA / ALTA (como es habitual en el condado)
- ▶ Comisión de agentes de bienes raíces
- ▶ Cargo de fideicomiso (como es habitual en el condado)
- ▶ La parte del vendedor de las tarifas de sub-custodia
- ▶ Costo de preparación de documentos para escritura
- ▶ Honorarios de Notario
- ▶ Impuesto de transferencia de documentos (\$ 1.10 por cada \$ 1,000 del precio de venta)
- ▶ Costos de préstamo requeridos por la institución crediticia del Comprador
- ▶ (sólo préstamos FHA y VA)
- ▶ El pago de todos los préstamos del Vendedor o saldo existente del préstamo si es asumido por el Comprador
- ▶ Intereses acumulados para la entidad crediticia por la liquidación del préstamo, honorarios de estado de cuenta, honorarios de restitución y penalidades por pago anticipado
- ▶ Cualquier juicio, gravamen fiscal, etc., contra el Vendedor
- ▶ Registro de cargos para eliminar todos los documentos de registro contra el vendedor
- ▶ Todos y cada uno de los impuestos morosos
- ▶ Prorratio de impuestos (para cualquier impuesto no pagado en el momento de transferencia de escritura)
- ▶ Cualquier cuota no pagada de la Asociación de Propietarios (HOA)
- ▶ Informe de divulgación de riesgos

Se espera que por lo general el **COMPRADOR** pague lo siguiente:

- ▶ Póliza de seguro de título del propietario CLTA / ALTA (como es habitual en el condado)
- ▶ Póliza de seguro de título de préstamo ALTA
- ▶ Costos de depósito en garantía (como es habitual en el condado)
- ▶ Porción del comprador de las tarifas de sub-custodia
- ▶ Preparación de documentos (si corresponde)
- ▶ Honorarios notariales
- ▶ Registro de cargos para todos los documentos a nombre de los compradores
- ▶ Todos los cargos por préstamos nuevos (excepto los requeridos por la entidad crediticia para que el vendedor los pague)
- ▶ Intereses sobre el nuevo préstamo desde la fecha de financiación hasta 30 días antes de la primera fecha de pago
- ▶ Asunción / cambio de honorarios de registros por adquisición de préstamo existente
- ▶ Cargo del estado de cuenta del beneficiario por la asunción del préstamo existente
- ▶ Prorratio fiscal (desde la fecha de adquisición)
- ▶ Tasas de inspección (techado, geológica, inspección de propiedad, etc.)
- ▶ Prima de seguro por primer año

Negociado bajo contrato

- ▶ Cualquier traslado de la ciudad | impuesto de traspaso
- ▶ Inspección de termitas
- ▶ Trabajo de termitas
- ▶ Garantía del hogar
- ▶ Bonos o pagos extraordinarios
- ▶ Cargo de transferencia de la Asociación de Propietarios (HOA)





INSTRUCCIONES

PARA EL DEPÓSITO EN GARANTÍA

Las instrucciones de depósito de garantía definen todas las condiciones que deben ocurrir antes de que se pueda finalizar la transacción. Las instrucciones del depósito en garantía representan su declaración por escrito al tenedor del depósito en garantía sobre las condiciones específicas para completar la venta. La Declaración de Cierre o la Declaración estimada de liquidación de ALTA refleja, en un formato de débito y crédito, la disposición de los ingresos de las ventas. Las condiciones bajo las cuales se puede registrar la Escritura a favor del nuevo comprador se establecen en las instrucciones de venta del depósito en garantía.

La escritura es el documento que transfiere legalmente su título de propiedad al nuevo propietario. Usted firmará la Escritura como parte de las instrucciones de la custodia y la escritura será notariada por su oficial de depósito en custodia u otro notario público calificado. Se necesita una identificación adecuada para este procedimiento. La Escritura se registra en el momento en que se cierra el depósito en garantía.

Su Oficial de Fideicomiso o Agente de Bienes Raíces se comunicará con usted para programar una cita para firmar sus instrucciones de depósito y la Escritura. En este momento, el Oficial de depósito en garantía le dará

una estimación del monto de los ingresos que recibirá por la venta de su casa. Si también está comprando otra casa, se pueden hacer arreglos para transferir fondos a su depósito en garantía para la compra.

Se le pedirá que firme sus instrucciones de depósito en custodia en la oficina de la compañía de títulos si estamos manejando tanto el título como la custodia, o en una compañía de custodia independiente si su transacción ha sido asignada a una de las compañías con las que trabajamos

Cita para Firmar

Se requiere una cita para la firma. Llame a su oficial de depósito de garantía para concertar un horario conveniente. Espere que el proceso de firma de la custodia demore aproximadamente una hora.

Hay varias formas aceptables de identificación durante el proceso de custodia. Éstos incluyen:

- ▶ Una licencia de conducir actualizada
- ▶ Pasaporte
- ▶ Tarjeta de identificación del Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de California

▶ Continúa

Una de estas formas de identificación debe presentarse a la firma del depósito en garantía para que la firma sea notariada. En raras ocasiones, los fondos son insuficientes para cerrar el depósito en garantía y usted, el Vendedor, debe depositar dinero en el depósito en garantía. En caso de que ocurra esta situación, deberá obtener un cheque de caja o una transferencia bancaria emitidos por una institución financiera de California, pagaderos a la compañía de título en la cantidad indicada por su Oficial o asistente del depósito en garantía.

Pago de sus préstamos existentes

A menos que el Comprador se haga cargo de su (s) préstamo (s) existente (s) en la propiedad, el(los) préstamo(s) se pagarán al cierre del depósito en garantía. Deberá proporcionar información completa a su agente de fideicomiso y agente de bienes raíces sobre cada préstamo contra su propiedad. Esté preparado para proporcionar el nombre de cada institución crediticia. Su agente de depósito de garantía necesitará esta información para ordenar las demandas de pago del préstamo, de modo que el (los) préstamo-(s) pueda-(n) pagarse correctamente al cierre del depósito de garantía. La información de la asociación de propietarios también puede ser requerida si está vendiendo un condominio, casa o propiedad ubicada en un desarrollo de unidades planificadas. Toda esta información ayuda a garantizar el cierre oportuno de su fideicomiso.

Divulgaciones y contingencias

Durante el proceso de venta de su propiedad, se le pedirá que complete un formulario de divulgación requerido por la ley. En este documento, informará al Comprador sobre cualquier hecho significativo que tenga sobre el estado de la propiedad. Si se muda fuera de California, pueden ser necesarias otras divulgaciones. Su agente de bienes raíces u oficial de depósito lo ayudará con esto.

Habrán varias fechas de contingencia en su contrato de venta de bienes raíces. Debe ser muy consciente de esto y asegurarse de que las acciones requeridas se realicen de manera oportuna. Dichas contingencias incluyen la aprobación del préstamo del Comprador, la aprobación del Informe preliminar, la aprobación de inspecciones estructurales, de control de plagas y otras inspecciones. Manténgase en contacto con su agente de bienes raíces con respecto a estas fechas importantes.

¿Qué sigue después de que se apruebe el préstamo del comprador?

Cuando se aprueba el préstamo y los documentos de este son enviados al agente de depósito de garantía o al asistente de custodia que maneja su transacción, se prepararán las instrucciones de depósito y la Escritura.



HOJA DE COSTOS

DEL VENDEDOR



Precio de Venta	\$
Saldo estimado de primera hipoteca	\$
Interés <i>(primera hipoteca)</i>	\$
Multa por pago anticipado <i>(si corresponde)</i>	\$
Saldo estimado de segunda hipoteca	\$
Interés <i>(segunda hipoteca)</i>	\$
Multa por pago anticipado <i>(si corresponde)</i>	\$
Inspección de termitas <i>(+ reparación si corresponde)</i>	\$
Cargos de restitución	\$
Planos, registración y honorarios de notario	\$
Cargos por preparación de documentos	\$
Cargos de mantenimiento <i>(si corresponde)</i>	\$
Crédito del comprador por costos de cierre <i>(si corresponde)</i>	\$
Impuestos	\$
Comisión de venta	\$
Gastos diversos	\$
Cargos totales	\$
NETO TOTAL ESTIMADO (monto resultante)	\$

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.



DECLARACIÓN DE INFORMACIÓN

¿Qué es una declaración de información?

Una declaración de información es un formulario que solicita información adicional sobre el vendedor, incluyendo el nombre completo del vendedor, domicilios recientes, número de Seguro Social y fecha y lugar de nacimiento.

El Contrato de Compra Residencial de la Asociación de REALTORS® de California (RPA) establece que el Vendedor debe entregar un formulario de declaración de información completo dentro de los siete días de aceptación. Una Declaración de Información completada en su totalidad realmente ayuda a acelerar el proceso de obtención del título.

Es crítico en todas las transacciones, especialmente las ventas en corto (short-sale), descubrir todo lo que aparezca en contra de la propiedad y cualquier problema que deba ser atendido antes al cierre del depósito en garantía. El informe preliminar, que incluye una búsqueda en el Índice general, generalmente debe ser proporcionado al Comprador dentro de los siete días posteriores a la aceptación. Contar con la Declaración de Información lo antes posible ayuda a la compañía de títulos a realizar una búsqueda exhaustiva y a cumplir con este plazo.

¿Por qué se necesita una declaración de información?

Cuando se vende una propiedad, el nuevo Comprador quiere asegurarse que va a recibir un título libre de gravámenes. La compañía de títulos investiga la escritura y emite un Informe Preliminar que muestra las condiciones en las que está dispuesto a emitir el título. El informe preliminar identifica gravámenes pendientes que la compañía de títulos no asegurará sin un comprobante

de pago posterior o liberación de dichos gravámenes. Esta declaración ayuda a las partes a determinar qué gravámenes deben ser resueltos para obtener una póliza de seguro de título y lograr una escritura limpia.

California es el estado más poblado de la nación con millones de residentes adultos. Muchos de ellos tienen el mismo nombre o nombres similares. En la búsqueda de los registros públicos en relación con el título, encontramos juicios, quiebras, divorcios y gravámenes de impuestos sobre la renta que involucran a personas con nombres similares. Cuanta más información tengamos sobre el vendedor, más eficientes podremos ser para identificar qué elementos tienen vinculación con los propietarios actuales y cuáles no, y hallar la mejor forma para completar la orden del título.

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

Se le solicita al Vendedor que proporcione su nombre completo, número de Seguro Social, año y lugar de nacimiento, e información sobre su ciudadanía. Si el vendedor está casado, se le preguntará fecha y lugar del matrimonio. Asimismo, se requerirá información sobre residencia y empleo, como también de matrimonios anteriores si el(la) Vendedor(a) es divorciado(a).

¿Se mantendrá confidencial la información suministrada?

La información provista permanece completamente confidencial y es solo para que Lennar Title la use al completar la búsqueda de registros necesarios antes de poder emitir una póliza de seguro de escritura.

INFORMES REQUERIDOS

PARA EL IRS

Explicación sobre informes requeridos

El vendedor de un inmueble deberá reportar cierta información sobre la venta al Servicio de Impuestos Internos (IRS). Este informe requerido de información es una consecuencia de la Ley de Reforma Fiscal de 1986. Su objetivo es motivar al cumplimiento de los contribuyentes con el Código de Rentas Internas y ayudar en los esfuerzos de auditoría y aplicación por parte del IRS.

Para ayudarlo a comprender mejor este tema, la California Land Title Association ha respondido algunas de las preguntas más frecuentes sobre los informes requeridos al IRS.

¿Quién está obligado a reportar al IRS?

Los vendedores de bienes inmuebles, bajo las pautas establecidas por el IRS, deben informar el monto en dólares de las ganancias brutas de la venta informada en un Formulario 1099S. Cuando se utiliza un agente de liquidación, el IRS responsabiliza al agente de liquidación de la entrega de la información de ingresos brutos del Vendedor en el Formulario 1099S.

El agente de liquidación generalmente será el agente de custodia o la compañía de títulos; sin embargo, puede ser un abogado, corredor de bienes raíces u otra persona que brinde servicios de liquidación.

¿Qué es un formulario 1099 del IRS y qué se informará?

El Formulario 1099S es el formulario de reporte adoptado por el IRS para enviar la información de ingresos brutos del Vendedor requerida por la ley.

La información es transferida a un medio magnético por el agente de liquidación que hará el informe requerido al IRS. El agente de liquidación también debe mantener una copia maestra de todas las transacciones informadas durante un período de cuatro años a partir de la fecha de la transacción.

En general, la información requerida por el IRS se divide en las siguientes categorías:

- ▶ Nombre, dirección y número de identificación del contribuyente (número de seguro social o de identificación fiscal (TIN) del vendedor o vendedores)
- ▶ Una descripción general de la propiedad (en la mayoría de los casos, una dirección)
- ▶ La fecha de cierre de la transacción.
- ▶ Los ingresos brutos de la transacción (aunque los ingresos brutos no corresponden a ingresos imponibles)
- ▶ Cualquier propiedad involucrada como parte de la transacción que no sea efectivo o equivalente de efectivo

- ▶ Nombre, dirección y número de identificación de contribuyente del agente de liquidación
- ▶ Impuesto sobre bienes inmuebles pagado por adelantado que puede ser asignado al Comprador

¿En qué tipo de transacciones se requiere un Formulario 1099S?

Actualmente, las transacciones típicas de propietarios cubiertas incluyen ventas e intercambios de 1 a 4 propiedades residenciales familiares como casas y condominios. También son reportables las ventas o intercambios de terrenos mejorados o no mejorados, edificios comerciales o industriales, condominios, acciones en una corporación cooperativa de vivienda y casas móviles (casas prefabricadas) anexadas a bienes inmuebles.

Se excluyen específicamente de la presentación de informes (a) juicios hipotecarios (b) abandonos de bienes inmuebles y (c) financiamientos o refinanciamiento de propiedades. Además, no se requiere un 1099S para la venta o el intercambio de una residencia principal con ingresos brutos de \$ 250,000 o menos (\$ 500,000 o menos para la presentación conjunta de casados) si se obtiene una garantía (certificación) aceptable del vendedor que indique que la ganancia total es excluible del ingreso bruto del vendedor.

¿Cómo se reporta la venta cuando hay más de un vendedor involucrado o cuando varios vendedores no poseen intereses equitativos de la propiedad?

Múltiples vendedores pueden asignar los ingresos brutos entre ellos con el fin de informar. Si no hay asignación, una asignación incompleta o asignaciones en conflicto, se informará todo el producto bruto por cada vendedor.

¿Dónde puedo acudir para obtener más información sobre la tributación de bienes inmuebles?

El IRS proporciona publicaciones gratuitas que explican los aspectos fiscales de las transacciones inmobiliarias. Es posible que desee consultar:

- ▶ Publicación # 523: La venta de su vivienda
- ▶ Publicación # 530: Información fiscal para propietarios de vivienda por primera vez
- ▶ Publicación # 544: Ventas y otras disposiciones de activos
- ▶ Publicación # 551: Base de activos

Reimpreso con permiso de la California Land Title Association 11.12.12

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



DESPUÉS DE LAS FIRMAS

¿Qué sigue después de completar las firmas?

Después de que usted y el Comprador hayan firmado todas las instrucciones y documentos necesarios, el Oficial de depósito los devolverá al nuevo banco crediticio para una revisión final. Después de la revisión, que generalmente ocurre dentro de unos pocos días, el banco estará listo para financiar el préstamo del comprador y comunica esto al agente de depósito en custodia, para que se pueda completar el trabajo necesario para registrar los documentos y “cerrar” el depósito en garantía.

¿Qué es el “cierre de depósito”?

Significa la transferencia legal de la propiedad del Vendedor al Comprador y es la culminación de la transacción. Por lo general, la Escritura y la Escritura Fiduciaria se registran dentro de un día hábil a partir de la recepción de los fondos del préstamo. La registración completa la transacción y significa el “cierre” del depósito en garantía. Una vez que se han cumplido todas las condiciones del depósito en garantía, el agente de fideicomiso le informa la fecha de cierre y se ocupa de los detalles técnicos y financieros, incluyendo el pago de su préstamo.

¿Cuándo recibo los ingresos de la venta?

Una declaración de liquidación final y un cheque por los ingresos estarán disponibles para usted el día que se complete la venta, después de que se registran los documentos y se cierra el depósito en garantía.

DESPUÉS DEL CIERRE

¿Qué sucede después del cierre del depósito de garantía?

Una vez finalizado el préstamo, los documentos firmados y registrados, y la liquidación financiera completada, aún quedan pasos por completar para completar la transacción.

Su préstamo existente se paga en su totalidad del depósito en garantía. Cuando se registra el traspaso, esto elimina el derecho de retención de escritura de fideicomiso de su propiedad. La Oficina del Registrador del Condado le enviará por correo la Restitución original después de la registración. Esto puede llevar varias semanas. Sin embargo, no debe preocuparse por este retraso, ya que es normal.

¿Qué sucede con los fondos en custodia?

En algunos casos, se le indicará a la compañía de depósito en garantía que mantenga los fondos en depósito para pagar las obligaciones que pueden no haberse completado, incluso después del cierre del depósito en garantía. Un ejemplo podría ser una reserva de fondos para corregir un problema estructural o para realizar trabajos de remodelación o reparación de termitas. Una vez completado el proyecto y recibida la documentación y / o exención adecuados, el agente de fideicomiso depositará los fondos retenidos.



EL VENDEDOR

Guía de Preguntas y Respuestas

¿Qué es un fideicomiso o depósito en garantía?

El fideicomiso es un tercero desinteresado que facilita el cierre de bienes raíces. Al abrir un depósito en garantía, el Comprador y el Vendedor de una propiedad establecen los términos y condiciones para la transferencia de esa propiedad. Estos términos y condiciones se otorgan a una tercera parte desinteresada conocida como Tenedor del depósito de garantía o Agente de depósito de garantía. El Tenedor del Depósito de Garantía a su vez tiene la responsabilidad de comprobar que se sigan los términos de las instrucciones escritas de las partes. El fideicomiso no provee asesoramiento legal, impositivo o inmobiliario.

¿Cómo funciona el proceso de fideicomiso?

El fideicomiso es un depósito para todo dinero, instrucciones y documentos necesarios para la venta de su propiedad. Esto incluye que el Comprador provea fondos para el pago inicial y que el Vendedor deposite la Escritura y otros papeles necesarios con el Tenedor del Depósito en Garantía.

El Comprador instruye al Tenedor para que entregue los fondos al Vendedor cuando el Tenedor del Depósito:

- ▶ **Registra el título**
- ▶ **Entrega al Comprador una póliza de seguro de título que muestre que la escritura de la propiedad es traspasada al Comprador**

El Tenedor del depósito en garantía está autorizado a entregar la Escritura al Comprador cuando el Comprador haya depositado el precio de compra acordado y haya cumplido cualquier otra condición especificada en las instrucciones del depósito en garantía. El Tenedor del Depósito en Garantía realiza el prorrateo y el ajuste de cualquier pago por seguro contra incendios y riesgos, impuestos inmobiliarios, alquileres, intereses, etc., según las instrucciones de custodia de ambas partes.

Por lo tanto, el Tenedor del depósito en garantía actúa para ambas partes dentro de la autoridad de las instrucciones del depósito en garantía. El fideicomiso no se puede completar hasta que las condiciones de las instrucciones se hayan cumplido totalmente y todas las partes hayan firmado los documentos de custodia. El tenedor del depósito en garantía sigue las instrucciones basadas en los términos del acuerdo de compra y las instrucciones de cierre de la entidad crediticia.

¿Cómo abro un depósito en garantía?

En general, el Agente Inmobiliario que posee el contrato de venta iniciará el depósito en garantía. Tan pronto como ejecute el acuerdo de compra, el Agente de ventas colocará el depósito inicial del Comprador, si lo hubiera, con Lennar Title o en la cuenta de fideicomiso del corredor de bienes raíces.

¿Qué información tendré que proporcionar?

Se le puede pedir que complete una Declaración de información como parte de la documentación necesaria. Debido a que muchas personas tienen el mismo nombre, la Declaración de información se utiliza para identificar a la persona específica en la transacción a través de información tal como la fecha de nacimiento, el número de Seguro Social, etc. Esta información se mantiene confidencial.

¿Qué debo hacer antes de mi cita para firmar los documentos de depósito en garantía?

Todas las partes que firman los documentos deben traer una identificación adecuada. Traiga a la compañía de títulos su licencia de conducir válida, tarjeta de identificación o pasaporte actual. Este documento personal es necesario para verificar su identidad por un notario público. Este es un paso rutinario, pero necesario para su protección.

¿Cuándo firmo las instrucciones de custodia y dónde hago esto?

Su Oficial de Fideicomiso o Agente de Bienes Raíces se comunicará con usted para hacer una cita para firmar sus instrucciones de depósito en garantía, Escritura y los documentos finales. En ese momento, el Oficial de depósito en garantía también le informará la cantidad estimada de ingresos que recibirá de la venta de su casa.

¿Cuál es el siguiente paso después de haber firmado los documentos de cierre del depósito en garantía?

Después de que ambas partes hayan firmado todas las instrucciones y documentos necesarios, el Oficial de depósito devolverá los documentos del préstamo del Comprador a la entidad crediticia para una revisión final. Esta revisión generalmente ocurre unos pocos días después de la ejecución de los documentos. Una vez completada la revisión de la entidad crediticia, informarán al oficial de depósito de garantía para financiar el préstamo del comprador.

¿Cuánto tiempo lleva un depósito en garantía?

La duración de un depósito en garantía está determinada por los términos del acuerdo de compra y puede variar desde unos pocos días hasta varios meses. Un depósito en garantía tiene un promedio de 30 a 45 días.

¿Qué es un “cierre de custodia”?

Un cierre de custodia es la culminación de la transacción. Significa la transferencia legal del título del vendedor al comprador.

Generalmente, la Escritura y la Escritura fiduciaria se registran dentro de un día hábil a partir de la recepción de los fondos del préstamo por parte del Tenedor del depósito en garantía. Esto completa la transacción y significa el “cierre del depósito en custodia”. Una vez que se han cumplido todas las condiciones de la custodia, el Oficial de custodia le informa a usted o a su Agente de la fecha en que se cerrará la custodia, y se ocupa de los detalles técnicos y financieros.

¿Continúo pagando el pago mensual de mi hipoteca?

Sí, los pagos de su hipoteca deben mantenerse actualizados durante el curso de la transacción del depósito en garantía. Si los pagos no se mantienen al día, la entidad crediticia puede cobrar cargos por demora.

¿Cuándo y dónde obtengo mi cheque final de ingresos?

El cheque o transferencia de fondos se desembolsa al cierre del depósito en garantía, cuando el Agente puede verificar con la Oficina del Registrador del Condado que los documentos se han registrado y se ha producido la transferencia legal. El cheque de ingresos puede ser entregado a su agente de bienes raíces o recogido en cualquier oficina de título de Lennar. Las ganancias de las ventas también pueden transferirse directamente a su cuenta bancaria.



GLOSARIO

PARA EL VENDEDOR



Cada industria tiene su propia terminología. Los siguientes son algunos de los términos más comunes de bienes raíces y sus significados.

Agente: Una persona autorizada para representar a otra (principal), generalmente en asuntos comerciales. La autoridad puede ser expresa o implícita.

Acuerdo de compra: un documento escrito en el que el Comprador acepta comprar ciertos bienes inmuebles y el Vendedor acepta vender bajo los términos y condiciones establecidos. También llamado contrato de venta.

Agente de listado: un agente de bienes raíces que ayuda a los propietarios a comercializar y vender sus propiedades.

Agente de ventas: El agente de bienes raíces que representa al comprador en lugar de listar la propiedad. El Agente de listado y el Agente de venta pueden ser la misma persona o empresa.

Amortización: Pago de la deuda en cuotas periódicas regulares de capital e intereses, a diferencia de los pagos de intereses solamente.

Asunción de hipoteca: un acuerdo del Comprador para asumir la responsabilidad bajo una nota existente que está garantizada por una hipoteca o escritura fiduciaria. La entidad crediticia debe aprobar al comprador para asumir el préstamo.

Comisión: Un monto, generalmente un porcentaje, pagado a un Agente (Agente de Bienes Raíces) como compensación por sus servicios. El monto para un corredor de bienes raíces es generalmente un porcentaje del precio de venta.

Condición "tal cual": Propiedad aceptada por el Comprador en la condición existente en el momento de la venta, incluidos todos los defectos físicos.

Demanda del beneficiario: instrucciones escritas de un beneficiario en virtud de la Escritura fiduciaria que establezca y exija el monto necesario para la emisión del traspaso, ya sea un monto total o parcial.

Divulgación de cierre del vendedor y declaración de liquidación de ALTA: estos documentos reflejan las tarifas y los términos reales relacionados con la transacción del vendedor y se proporcionan al cierre o antes.

El propietario ofrecerá una hipoteca: un término utilizado para indicar que el vendedor está dispuesto a aceptar una hipoteca de dinero de

compra / escritura de fideicomiso. (También se le llama "Carry-Back" del Vendedor).

Escritura fiduciaria: uno de los muchos tipos de escrituras utilizadas para transferir bienes inmuebles. Contiene garantías contra traspasos o gravámenes previos. Cuando se compra el seguro de título, las garantías en una escritura tienen poca importancia práctica.

Informe de Tasación: Un informe escrito de un tasador que contiene su opinión sobre el valor de la propiedad y el razonamiento que conduce a esta opinión. También se expondrán los datos reales que respaldan la opinión, como fórmulas comparables de evaluación y calificaciones del tasador.

Listado: Un acuerdo entre un propietario de bienes inmuebles y un Agente de bienes raíces, donde el Agente acuerda asegurar un Comprador para una propiedad específica a un determinado precio y términos a cambio de honorarios o comisión.

Precio de venta que se solicita: el precio al que el vendedor ofrece la propiedad en venta. El precio de venta eventual puede ser menor después de la negociación con el Comprador.

Prorratear: Dividir en partes proporcionales, como impuestos, seguros, alquileres u otros que el Comprador y el Vendedor comparten al momento del cierre u otro momento acordado.

REALTOR®: una designación dada a un corredor o agente de bienes raíces que es miembro de la asociación local de REALTORS®, la Asociación de REALTORS® de California y la Asociación Nacional de REALTORS®.

Restitución: Un instrumento utilizado para transferir el título de un Fideicomisario al Propietario equitativo de bienes inmuebles, cuando el título se mantiene como garantía colateral de una deuda. Se usa más comúnmente mediante el pago completo de una escritura de fideicomiso. También se llama escritura de transferencia o liberación.

Seña o Depósito de Buena Fe: 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.





LENNAR®
TITLE

 visit: lennartitle.com

 **LennarTitle**

© 2025 Lennar Title, Inc. Todos los derechos reservados. Lennar Title es una marca registrada de Lennar Corporation y/o sus subsidiarias o filiales. | CA19-14555 R 08.28.20