



# GUÍA PARA EL COMPRADOR DE VIVIENDAS





**PLACER TITLE COMPANY**  
A MOTHER LODE COMPANY

**CORPORATE OFFICE**

189 FULWEILER AVENUE  
AUBURN, CA 95603  
TOLL-FREE 800-317-8407  
[WWW.PLACERTITLE.COM](http://WWW.PLACERTITLE.COM)

**Placer Title Company (PTC)** es una empresa que se distingue por ser la única agencia de seguros de títulos de propiedad y de depósitos en custodia que está autorizada en todos los condados de California. Además, Placer Title Company y sus afiliados constituyen la mayor agencia independiente de seguros de títulos y de depósitos en custodia en la costa oeste. Su personal, altamente capacitado y con gran experiencia, proporciona servicios de investigación y análisis de títulos inmobiliarios, emite pólizas de seguros de títulos y, se ocupa de la gestión de los depósitos en custodia y de otros servicios relacionados con los bienes raíces.

**Mother Lode Holding Company (MLHC)** es una compañía que proporciona al sector nacional de bienes raíces servicios de seguros de título de propiedad y de ayuda referente a la evaluación de solicitudes de préstamos y transacciones. Al fundar en 1973 su principal subsidiaria llamada Placer Title Company, Mother Lode Holding Company ha ampliado desde entonces su mercado fuera de California para proporcionar productos y servicios relacionados con los títulos de propiedad en todos los Estados Unidos. Con ingresos anuales de más de \$100 millones, Mother Lode continúa ampliando sus servicios comerciales y residenciales mediante profesionales innovadores y con talento que toman las decisiones necesarias para satisfacer al cliente al instante y utilizando tecnología que ofrece mejoras apreciables de servicio a los usuarios: nuestros clientes.

# PLACER TITLE COMPANY

*Nos diferenciamos del resto*

*Leo French*

, un hombre con un sueño que quería hacer realidad, fundó la empresa **Placer Title Company** en 1973. Su sueño era: "Reunir a un grupo de gente que verdaderamente se respetaran entre sí y se preocuparan por sus clientes. Gente con talento e independiente. Gente que quisiera trabajar en un ambiente libre de sospechas y desconfianza. Gente que quisiera estar libre de normas absurdas y jefes egotistas, y libre también de las conocidas 'normas de la compañía' que se diseñan para evitar que la gente con talento demuestre su capacidad."

"Mi sueño era tratar siempre a nuestros clientes de una forma muy especial, que nunca respondiéramos a un cliente negativamente, que el cliente nunca saliera de nuestras oficinas insatisfecho, que si cometíamos un error lo admitiríamos y lo solucionaríamos pronta y adecuadamente de forma que nos ganáramos un nuevo amigo y nunca un enemigo."

"Mi sueño era que nuestra compañía ganara, con el tiempo, la reputación de ser la mejor en este tipo de negocio. Que la gente, tanto fuera como dentro del sector de bienes raíces, nos conociera y nos respetara, que Placer Title Company se diferenciara de las demás compañías dondequiera que operara."



**PLACER TITLE COMPANY**  
A MOTHER LODGE COMPANY

*Gente que se  
preocupa por usted*



# ÍNDICE

Selección de un REALTOR® .....	1
El proceso de compra .....	2
Explicación del proceso de la cuenta de custodia .....	3
El proceso del préstamo .....	4
Quién es responsable por los diferentes pagos en su condado .....	5
Costos de cierre .....	6
Calendario de impuestos .....	7
Impuestos adicionales sobre la propiedad .....	8
Retención de impuestos en los bienes raíces de California .....	8
Su cita para firmar documentos .....	9
Métodos de la tenencia de títulos de propiedad .....	10
Explicación del seguro del título de propiedad .....	11
Una comparación de las pólizas de seguro del título de propiedad .....	12
Qué debe recordar y quién puede ayudarle .....	13
Glosario .....	15



# SELECCIÓN DE UN REALTOR®

La mayoría de la gente no compra ni vende una vivienda, u otro tipo de bienes raíces, sin la ayuda de un agente inmobiliario autorizado para ejercer la profesión. Los pocos que deciden buscar una vivienda por sí solos se ponen en una situación de desventaja, ya que es posible que no conozcan el mercado local o quizás no tengan la experiencia requerida para escribir un contrato. Solamente los profesionales de bienes raíces tienen acceso al servicio del listado múltiple, *Multiple Listing Service* (MLS), un sistema computarizado que incluye las viviendas que están a la venta. Por consiguiente, antes de comenzar a buscar una vivienda, comience a buscar a un profesional de bienes raíces.

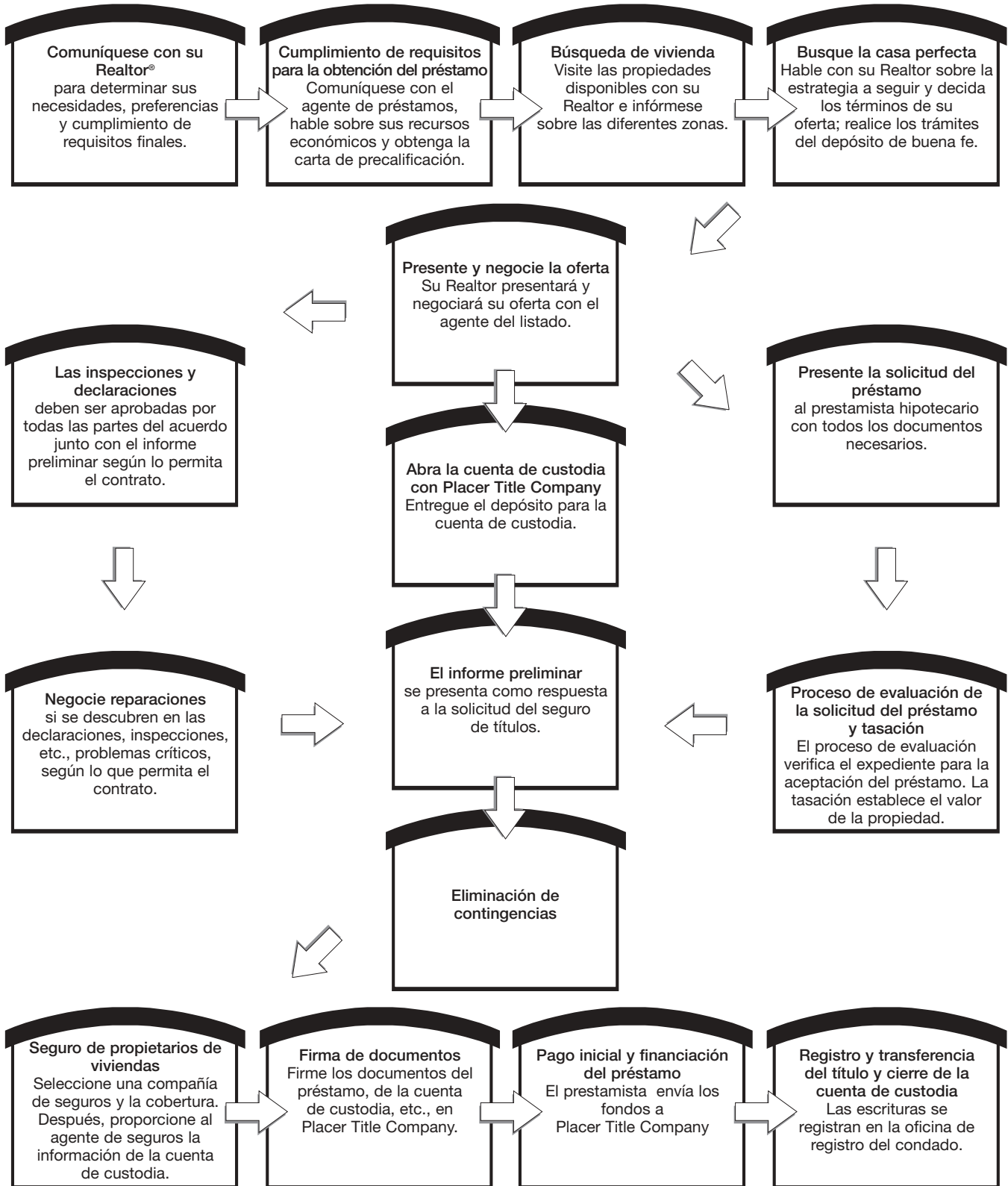
## El profesional de bienes raíces que usted elija deberá:

- Tener conocimiento sobre el mercado en su localidad y una buena reputación en cuanto a hacer tratos honestos.
- Estar asociado con una firma de bienes raíces de buena reputación.
- Estar respaldado por una administración profesional de mercadotecnia.
- Saber los complicados requisitos locales y estatales referente a las propiedades que puedan afectar sus derechos de propiedad.
- Estar dispuesto a cooperar con todos los corredores para obtener el mejor precio para usted en el mercado local.
- Tener éxito en las negociaciones con otras partes y cara a cara.
- Tener los conocimientos requeridos para ser un intermediario entre usted y el vendedor.

*Quizás parezca fácil en papel, pero la venta de su vivienda puede ser costosa, tomar mucho tiempo e incluso ser arriesgada. Desde 1973, Placer Title Company ha venido ayudando a propietarios de viviendas a convertir sus sueños en realidad. El vender una vivienda es una de las mayores transacciones que la mayoría de la gente hace en su vida. Asegúrese de que lo hace bien confiando en un profesional de bienes raíces para que le ayude a obtener los mejores beneficios de su inversión.*



# EL PROCESO DE COMPRA



**¡YA ES USTED EL PROPIETARIO DE UN NUEVO HOGAR!**

# EXPLICACIÓN DEL PROCESO DE LA CUENTA DE CUSTODIA

## ¿Qué es la cuenta de custodia?

La compra o venta de bienes raíces implica por lo general la transferencia de grandes sumas de dinero. Es importante que un tercero imparcial gestione la transferencia de estos fondos de una parte a la otra y se ocupe de los documentos relacionados con la misma. Para los vendedores, es esencial que todas las condiciones de la venta se cumplan antes de que la propiedad y el dinero cambien de mano.

El depositario de la cuenta de custodia lleva a cabo imparcialmente las instrucciones por escrito dadas por los poderdantes (compradores y vendedores). Esto incluye recibir los fondos y documentos necesarios para cumplir con aquellas instrucciones, completar u obtener los formularios requeridos y gestionar la entrega final de todo lo correspondiente a las partes apropiadas al completarse con éxito el proceso de la cuenta de custodia.

## ¿Qué hace el depositario de la cuenta de custodia?

Como depositario de la cuenta de custodia, Placer Title Company realiza imparcialmente las siguientes obligaciones:

- Es la parte neutral (o tercero) y el coordinador entre todas las partes del trato.
- Acepta el depósito de buena fe de los compradores y notifica a todas las partes del trato.
- Solicita un informe preliminar para determinar el estado del título de la propiedad.
- Solicita a los beneficiarios el pago, cuando el vendedor liquida las deudas.
- Recibe el informe de intimación para redimir la hipoteca, la información referente a la inspección de termitas y otras inspecciones.
- Verifica los términos del contrato con el Realtor® del comprador y del vendedor.
- Recibe los documentos del préstamo del comprador y del seguro de propietario de viviendas.
- Prepara las instrucciones de la cuenta de custodia y todos los documentos restantes relacionados con la transacción.
- Prorratea los impuestos relacionados con la propiedad según lo requerido por el contrato.
- Recibe las instrucciones, los documentos y los fondos del comprador para el cierre y revisa el expediente para asegurarse de que todas las condiciones se hayan cumplido.
- Recibe los fondos del comprador y verifica los cheques depositados en la cuenta de custodia.
- Solicita al prestamista del comprador los fondos del préstamo.
- Registra la escritura y cualquier otro documento.
- Prepara los informes de cierre, incluyendo el HUD-1 para que los vendedores lo envíen con relación al pago de impuestos.
- Distribuye fondos según las instrucciones lo autoricen, incluso los cargos por el seguro de título, honorarios de registro, comisiones de bienes raíces y pago de redimir el préstamo.
- Emite las pólizas de seguro del título del comprador y prestamista, si se ha utilizado este último.

## ¿Qué es un informe preliminar?

El informe preliminar se prepara antes de emitirse una póliza del seguro de títulos. El informe describe la parcela de tierra y el interés de propiedad en la misma en su nombre oficial por terreno y cuadra, en vez de acuerdo a la dirección postal del lugar. Este informe incluye las excepciones y lo excluido en la póliza del seguro de títulos. Es importante leer las excepciones y lo excluido establecido en el informe preliminar, ya que proporcionan la notificación de asuntos que no están cubiertos bajo los términos de la póliza del seguro de títulos. El informe preliminar no es un documento por escrito que describe las condiciones del título, por lo que es posible que no incluya todos los gravámenes (*liens y encumbrances*) y defectos que afectan el título de la propiedad.

## ¿Qué información debo proporcionar?

Es posible que se le pida completar una declaración de identidad como parte de los trámites. Dado que mucha gente tiene nombres similares, la declaración de identidad se utiliza para identificar a la persona específica en la transacción por medio de tal información como la fecha de nacimiento, número del seguro social, etc. Esta información se considera confidencial.



# EL PROCESO DEL PRÉSTAMO

Si no va a pagar en efectivo por su propiedad, tendrá que solicitar un préstamo hipotecario. Su agente inmobiliario podrá explicarle las opciones de financiación vigentes que tiene y ayudarle a seleccionar el prestamista más apropiado.

La siguiente información contiene los detalles para obtener un préstamo:

## **Precalificación y entrevista**

- Entrevista para presentar la solicitud.
- El prestamista obtiene todos los documentos necesarios.

## **Pedido de documentos**

- Informe de crédito, tasación de la propiedad, verificación de empleo, hipoteca o alquiler, fondos para cerrar, informe preliminar sobre el título.

## **Presentación de la documentación del préstamo**

- El agente de préstamos reúne la documentación necesaria y la presenta al asegurador del préstamo para su aprobación.

## **Documentación**

- Se reciben los documentos de comprobación.
- El prestamista comprueba que no haya problemas.
- Se pide toda la información o los documentos adicionales.

## **Aprobación del préstamo**

- Se notifica a las partes del trato sobre la aprobación y las condiciones del préstamo.

## **El prestamista prepara los documentos**

- Los documentos del préstamo se completan y se envían a la compañía de títulos de propiedad.
- Los prestatarios y vendedores se presentan y firman.

## **Financiación**

- El prestamista verifica el paquete de documentos del préstamo.
- Los fondos se transfieren a la cuenta de custodia del comprador en Placer Title Company.

## **Registro de documentos**

- Placer Title Company registra la escritura de fideicomiso en la oficina de registros del condado para establecer el gravamen contra la propiedad.
- Los fondos se distribuyen a las partes apropiadas.
- Se cierra oficialmente la cuenta de custodia.

# QUIÉN ES RESPONSABLE POR LOS DIFERENTES PAGOS EN SU CONDADO

CONDADO	CARGOS DE LA CUENTA DE CUSTODIA	HONORARIOS DEL TITULO(POLIZA DEL PROPIETARIO)	IMPUESTO DE TRANSFERENCIA DEL CONDADO (POR MIL)	IMPUESTO DE TRANSFERENCIA DE LA CIUDAD (POR MIL)
<b>Alameda</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga - \$1.10, excepto en la ciudad de Alameda Comprador-Vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50) Alameda-\$5.40 Albany-\$11.50 Berkeley-\$15.00 Hayward-\$4.50 Oakland-\$15.00 Piedmont-\$13.00 San Leandro-\$6.00
<b>Amador</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador paga	Comprador-vendedor (50:50) -\$1.10	Ninguno
<b>Contra Costa</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	El Cerrito-\$7.00 San Pablo-\$7.00 Richmond-\$7.00
<b>El Dorado</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Fresno</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Madera</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga en la zona del valle; comprador-vendedor (50:50) en la zona de montaña	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno Ninguno
<b>Marín</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Vendedor paga San Rafael-\$2.55
<b>Mendocino</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Merced</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Monterey</b>	Vendedor paga	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Napa</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Nevada</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Placer</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Sacramento</b>	Vendedor paga	Vendedor Paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Sacramento-\$2.75
<b>San Francisco</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Vendedor paga: \$100,000-\$250,000-\$3.90 \$250,000-\$1,100,000-\$5.70 \$1,100,000 y más-\$6.40
<b>San Joaquín</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>San Mateo</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Ciudad de San Mateo-\$5.00
<b>Santa Clara</b>	Vendedor paga	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Palo Alto-\$3.30 Mountain View-\$3.30 San José-\$3.30
<b>Santa Cruz</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Shasta</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Solano</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Vendedor paga Vallejo-\$3.30
<b>Sonoma</b>	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Cloverdale-\$1.10 Cotati-\$1.90 Petaluma-\$1.15 Rohnert Park-\$1.10 Santa Rosa-\$2.20 Sebastopol-\$2.00
<b>Stanislaus</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Tehama</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Trinity</b>	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
<b>Yolo</b>	Comprador-vendedor (50:50) en Woodland Comprador-vendedor (50:50) en Davis	Vendedor paga en Woodland Comprador paga en Davis	Vendedor paga-\$1.10	Winters-\$2.20 Woodland-\$1.10

Los costos de cierre se distribuyen entre el comprador y el vendedor de acuerdo a lo acostumbrado, pero están sujetos a negociación en la venta de propiedad inmobiliaria.

# COSTOS DE CIERRE

A continuación se nombran algunos de los elementos típicos que contribuyen al costo de cierre que usted verá en el proceso de compra de viviendas. Placer Title Company analizará y explicará el informe de cierre durante el momento de firmar.

## Prima del seguro de títulos

- Es la cantidad que paga la persona para asegurar un título comerciable o, en caso de un prestamista, para asegurar la situación de un gravamen (*lien*).

## Cargos de traspaso y de asunción de una obligación

- Cargos impuestos por un prestamista para permitir a un nuevo comprador asumir el préstamo ya existente del vendedor.

## Cargos de inspección

- El costo por las inspecciones realizadas, como por ejemplo: contra insectos, de la vivienda, del tejado, etc.

## Cargos de registro

- Cargos impuestos por una oficina de registro del condado para registrar los documentos legales de una transacción de propiedad inmobiliaria.

## Cargos del préstamo

- Cargos impuestos por un prestamista relacionados con el trámite de un nuevo préstamo. Estos pueden incluir los puntos, los cargos de iniciación del préstamo y los del informe de crédito.

## Interés prepagado

- De acuerdo con la fecha del mes en que el préstamo cierre, el cargo por día puede variar: desde el interés de un mes completo hasta el de unos cuantos días.

## Cargos de la cuenta de custodia

- Honorarios impuestos por la compañía de títulos y cuenta de custodia por los servicios prestados en la coordinación y preparación de la documentación necesaria para cerrar una transacción de propiedad inmobiliaria.

## Impuestos

- Es posible que el comprador tenga que reembolsar al vendedor los impuestos de propiedad; esto dependerá del mes en que la transacción cierre.

## Comisiones de bienes raíces

- Honorarios que se pagan al agente inmobiliario por los servicios prestados en incluir la vivienda en la lista de ventas, mostrar, vender y finalizar la transferencia de la propiedad.

## Seguro del propietario de la vivienda

- Los prestamistas requieren por lo general que se pague el primer año del seguro de riesgos y contra incendios con fondos de la cuenta de custodia.

# CALENDARIO DE IMPUESTOS

LOS CARGOS ANUALES DE LOS IMPUESTOS DE PROPIEDAD SE COBRAN  
EN DOS PLAZOS

## COMPRADOR

**PRIMER PAGO**  
del mes de julio al mes de  
diciembre incluido  
A pagar el 1 de noviembre  
Será moroso el 10 de diciembre

Si el cierre es el...	El comprador deberá	Si los impuestos están al corriente
1 de enero	6 meses	del segundo pago
1 de febrero	5 meses	del segundo pago
1 de marzo	4 meses	del segundo pago
1 de abril	3 meses	del segundo pago
1 de mayo	2 meses	del segundo pago
1 de junio	1 mes	del segundo pago
1 de julio	6 meses	del primer pago
1 de agosto	5 meses	del primer pago
1 de septiembre	4 meses	del primer pago
1 de octubre	3 meses	del primer pago
1 de noviembre	2 meses	del primer pago
1 de diciembre	1 mes	del primer pago

## VEBDEDOR

**SEGUNDO PAGO**  
del mes de enero al mes de  
junio incluido  
A pagar el 1 de febrero  
Será moroso el 10 de abril

Si el cierre es el...	El vendedor deberá	Si los impuestos están al corriente
1 de enero	6 meses	del primer pago
1 de febrero	1 mes	del segundo pago
1 de marzo	2 meses	del segundo pago
1 de abril	3 meses	del segundo pago
1 de mayo	4 meses	del segundo pago
1 de junio	5 meses	del segundo pago
1 de julio	6 meses	del segundo pago
1 de agosto	1 mes	del primer pago
1 de septiembre	2 meses	del primer pago
1 de octubre	3 meses	del primer pago
1 de noviembre	4 meses	del primer pago
1 de diciembre	5 meses	del primer pago

# IMPUESTOS ADICIONALES SOBRE LA PROPIEDAD

En julio de 1983, el Gobernador de California firmó la ley de impuestos adicionales sobre la propiedad (*Supplemental Real Property Tax Law*), la cual forma parte de un ambicioso programa para ayudar a las escuelas de todo el estado.

Diferentes situaciones pueden producir que el inspector de tributos realice una reevaluación del valor de propiedades inmobiliarias y ésta puede resultar en nuevos o adicionales impuestos. Las causas más comunes son la transferencia de propiedad y los permisos de construcción nuevos. La cuenta de depósito de su prestamista no contiene fondos para pagar impuestos adicionales, ya que estos no se prorratan al determinarse el depósito en la cuenta de custodia, a no ser que haya impuestos adicionales sin pagar en el momento de cerrar la misma.

Una vez se realice el cierre de la cuenta de custodia de su propiedad, el inspector de tributos puede tasar la propiedad y cobrarle tan pronto como en tres semanas o en más de seis meses. El tiempo que tarden en cobrarle puede depender de la cantidad de trabajo que tenga el inspector de tributos, el revisor de cuentas o auditor y el recaudador de impuestos del condado en particular. En ese momento, usted tendrá la oportunidad de discutir su tasación, solicitar una exención de propietario de vivienda y de obtener información sobre sus derechos para presentar una “apelación de la tasación,” donde se expondrá su desacuerdo con la nueva tasación para impuestos.

## RETENCIÓN DE IMPUESTOS EN LOS BIENES RAÍCES DE CALIFORNIA

La retención de impuestos en bienes raíces es un pago previo de impuestos estatales que el vendedor de propiedad inmobiliaria debe pagar en California. La ley de retención de impuestos en los bienes raíces de California fue modificada el 1 de enero de 2003 y aquellos vendedores que están sujetos a que la Franchise Tax Board les retenga impuestos son todas las personas que sean o no residentes del estado. Esta retención también es aplicable a ciertas “no personas” con una última dirección postal conocida fuera de California.

En California se debe retener de todo destinatario de una transferencia (compradores) el 3 1/3% del precio total de venta a menos que estén exentos de dicha retención por los motivos que se muestran a continuación. La cantidad que se retiene se mantendrá en fideicomiso en beneficio del estado de California de acuerdo a la ley.

A partir del 1 de enero de 2003, el 3 1/3% del precio total de venta se debe retener a menos que:

1. El precio de venta de la propiedad sea menos de \$100,000.
2. La propiedad sea la residencia principal de un transferente individual.
3. La transferencia es una "no persona" exenta que incluye una sociedad anónima con un domicilio permanente comercial en California inmediatamente después de la transferencia, una sociedad o una empresa LLC (salvo empresas LLC de un sólo miembro), una entidad exenta de impuestos, una compañía de seguros, una cuenta IRA o un plan de jubilación calificado, un fideicomiso irrevocable con un fideicomisario de California, un patrimonio de un difunto de California, o un banco, incluyendo un banco en ejercicio como fiduciario de un fideicomiso.
4. La propiedad se transfiera a un beneficiario de una sociedad anónima por ejecución hipotecaria o por escritura de impedimento de procedimiento ejecutivo.
5. Una persona transfiera una propiedad y se reemplace en un intercambio de tipo similar de acuerdo a la Sección §1031 de IRC, pero se requiere la retención de impuestos en cuanto a todo intercambio adicional.
6. Cuando una persona en una conversión involuntaria transfiera la propiedad con intención de adquirir propiedad de reemplazo que reúne unos requisitos necesarios.
7. Un transferente individual certificara bajo pena de perjurio que la transacción resultará en una pérdida en cuanto a los impuestos del estado de California por ganancias adquiridas.

*La nueva ley sólo permite la retención reducida de impuestos solicitados de renuncias de derechos de las “no personas.” Para obtener respuestas a sus preguntas específicas referentes a su transacción, póngase en contacto con la oficina de la sucursal local de Placer Title Company.*

# SU CITA PARA FIRMAR DOCUMENTOS

A continuación presentamos una lista de lo que va a necesitar cuando se presente a firmar la documentación de la cuenta de custodia.

## Cheque de caja (*Cashier's Check*)

- Obtenga un cheque de caja o certificado a nombre de Placer Title Company por la cantidad indicada por su representante del depósito en custodia. Un cheque personal retrasará el proceso de cierre, ya que Placer Title Company debe verificar, de acuerdo a la ley, que existen suficientes fondos antes de desembolsar el dinero de la cuenta de custodia.

## Identificación

- Existen varias formas aceptables de identificación que se pueden utilizar durante el proceso del depósito en custodia:

*Licencia de manejar vigente.*

*Pasaporte.*

*Tarjeta de identificación del departamento de vehículos motorizados del estado de California.*

Una de estas formas de identificación debe presentarse cuando se firmen los documentos del depósito en custodia con propósito de autenticar la firma ante el notario.

9

## Requisitos del prestamista

- Usted debe satisfacer los requisitos del prestamista antes del cierre.

## Seguro contra incendios y riesgos o seguro de propietarios de viviendas

- Su prestamista requerirá que usted deposite en la cuenta de custodia el primer año de las primas correspondientes al seguro contra incendios y riesgos. Si usted está comprando una vivienda town home, consulte con su Realtor para verificar si su seguro se paga por medio de la contribución de los propietarios. Proporcione a su representante del depósito en custodia el nombre y el número de teléfono de su agente de seguros para que éste envíe al prestamista una copia de la póliza.

## El título de su hogar

- Decida el tipo de título que desea tener para su nuevo hogar. En este paquete de documentos puede encontrar información sobre los distintos métodos de la tenencia de títulos de propiedad. Consulte a su abogado, consultor de impuestos o a otro profesional calificado si desea más información.



# MÉTODOS DE LA TENENCIA DE TÍTULOS DE PROPIEDAD

	PROPIEDAD EN COMÚN (BIENES GANANCIALES)	TENENCIA CONJUNTA	COPROPIEDAD	COPROPIEDAD EN UNA SOCIEDAD	FIDEICOMISO DE TENENCIA DE TÍTULO	PROPIEDAD EN COMÚN CON DERECHO DE SUPERVIVENCIA
Partes	Sólo los cónyuges.	Cualquier número de personas (pueden ser los cónyuges).	Cualquier número de personas (pueden ser los cónyuges).	Sólo los socios (cualquier número de ellos).	Personas, grupos de personas, sociedades o sociedades anónimas, fideicomiso activo.	Sólo los cónyuges.
División	Los intereses de propiedad y de administración son iguales (excepto que el control del negocio es sólo con el cónyuge administrador).	Los intereses de propiedad deben ser iguales.	Los derechos de propiedad pueden dividirse entre cualquier número de intereses, iguales o desiguales.	Los intereses en la propiedad están relacionados con los intereses en la sociedad.	El derecho de propiedad son intereses personales de propiedad y pueden dividirse en cualquier número de intereses.	Los intereses de propiedad y de administración son iguales.
Título	La tenencia del título está a nombre de la "sociedad conyugal." Los intereses son independientes, pero la administración es unificada.	La venta o el gravamen (encumbrance) por parte de una de las partes disuelve la tenencia conjunta.	Cada propietario posee legalmente por separado sus intereses íntegros de la propiedad.	El título pertenece a la "sociedad."	El fideicomisario tiene el título legal y equitativo.	El título está a nombre de la "sociedad conyugal," la administración es unificada.
Poseción	El derecho de administración y control es equitativo en cuanto a ambos copropietarios.	El derecho de posesión es equitativo.	El derecho de posesión es equitativo.	El derecho de posesión es equitativo, pero sólo con motivos relacionados con la "sociedad."	El derecho de posesión se establece según lo especificado en las disposiciones del fideicomiso.	El derecho de administración y control es equitativo en cuanto a ambos propietarios.
Traspaso	El traspaso de bienes raíces requiere autorización por escrito del cónyuge y no se puede traspasar los intereses separados, excepto al morir.	El traspaso por parte de uno de los copropietarios sin los demás disuelve la tenencia conjunta.	Cada propietario puede traspasar sus intereses por separado.	Todo socio autorizado puede traspasar toda la propiedad de la sociedad por motivos relacionados con la misma.	Las partes asignadas dentro del acuerdo de fideicomiso autorizaron al fideicomisario a traspasar propiedad. También pueden traspasarse los intereses de un beneficiario del fideicomiso.	El derecho de supervivencia puede darse por terminado de acuerdo a los mismos procedimientos mediante los cuales puede darse por terminada una tenencia conjunta.
Estado del comprador	El comprador sólo puede adquirir el título completo de la sociedad conyugal; no puede adquirir parte del mismo.	El comprador poseerá la propiedad conjuntamente con los demás copropietarios.	El comprador poseerá la propiedad conjuntamente con los demás propietarios.	El comprador sólo puede adquirir el título completo.	Un comprador puede obtener un beneficio contractual por asignación o puede obtener título legal y equitativo del fideicomiso.	El comprador sólo puede adquirir el título completo de la sociedad conyugal; no puede adquirir una parte del mismo.
Fallecimiento	Al fallecer el copropietario, la mitad pertenece al sobreviviente exclusivamente. La mitad va al legatario de los descendientes según el testamento o al superviviente por sucesión.	Al fallecer el copropietario, su interés finaliza y no puede disponer del mismo por medio de testamento. El superviviente poseerá la propiedad según los derechos de superviviente.	Al fallecer un propietario, su interés pasa, según el testamento, al legatario o heredero. No hay derecho de supervivencia.	Al fallecimiento del socio, el interés de la sociedad pasa al socio superviviente, en espera de la liquidación de la sociedad. La parte del socio fallecido va a su patrimonio.	Se puede nombrar en el acuerdo de fideicomiso a los beneficiarios del sucesor, eliminando la necesidad de la autenticación.	Al fallecer un cónyuge, su interés pasa al cónyuge superviviente sin administración, de acuerdo a los mismos procedimientos que para la propiedad en tenencia conjunta.
Estado del sucesor	Si pasa por medio de testamento: copropiedad entre el legatario y el superviviente.	El último superviviente es el propietario.	El legatario o los herederos se convierten en copropietarios.	Los herederos o legatarios tienen derechos de participación en la sociedad, pero no tienen propiedad específica.	Está definido por el acuerdo de fideicomiso y por lo general, el sucesor se convierte en el beneficiario y el fideicomiso continúa.	El cónyuge superviviente es el propietario.
Derechos de los acreedores	La propiedad en común es responsable de las deudas de cualquiera de los cónyuges antes o después del matrimonio. Toda la propiedad se podrá vender como venta judicial para pagar a los acreedores.	El interés de un copropietario puede venderse en venta judicial para pagar a los acreedores. La tenencia conjunta se disuelve y el acreedor se convierte en copropietario.	El interés de un propietario podrá venderse en una venta judicial para pagar a su acreedor. El acreedor se convierte en un copropietario.	Un acreedor personal no puede tomar o vender el interés de un socio por separado, pero puede obtener su parte de las ganancias. Toda la propiedad se podrá vender para pagar al acreedor de la sociedad.	El acreedor puede recibir una orden para la venta judicial del beneficio contractual o puede recibir una orden de liquidar el patrimonio del fideicomiso y repartir las ganancias.	La propiedad en común es responsable de las deudas de cualquiera de los cónyuges antes o después del matrimonio. Toda la propiedad se podrá vender como venta judicial para pagar a los acreedores.
Presunción	La propiedad que los cónyuges adquirieron es un bien de la sociedad conyugal.	Debe ser explícita.	Favorecida en casos dudosos, excepto en caso de marido y mujer.	Surge sólo en virtud del estado de sociedad en propiedades establecidas en sociedad.	Se crea explícitamente un fideicomiso por medio de un acuerdo de fideicomiso firmado.	Debe ser explícita.

# EXPLICACIÓN DEL SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

## ¿Por qué necesito el seguro del título de propiedad?

La compra de una vivienda es una de las transacciones más importantes que una persona puede hacer en su vida. Muchos propietarios suponen que cuando compran una propiedad el tener la escritura de la misma es todo lo que necesitan para probar que ellos son los propietarios. Esto no es verdad. Usted y su prestamista deben asegurarse de que la propiedad es verdaderamente suya y que nadie más tiene un gravamen (*lien o encumbrance*) o reclama la propiedad. La mayor protección que el propietario puede tener es una póliza de seguro del título de propiedad.

## ¿Cuál es la diferencia entre el seguro del título y otro seguro?

Placer Title Company se esfuerza en identificar y eliminar la existencia de reclamaciones contra una propiedad o discrepancias que puedan haber en el título de la misma.

Los seguros de responsabilidad civil asumen los riesgos que puedan ocurrir en el futuro. Las compañías de seguros que venden pólizas de responsabilidad civil saben que un cierto número de pérdidas van a ocurrir cada año en una categoría determinada (automóvil, incendios, etc.). Las compañías de seguros cobran mensual o anualmente las primas a los titulares de las pólizas para establecer los fondos de reserva necesarios para pagar por las pérdidas o los desastres esperados.

Por otra parte, el seguro del título de propiedad le indemniza por las pérdidas habidas bajo los términos de la póliza. Antes del cierre, las compañías de seguros de títulos examinan meticulosamente los registros públicos para identificar y eliminar posibles reclamaciones y defectos que hayan podido crearse en el pasado. Placer Title Company mantiene archivos que contienen información relacionada con transferencias de propiedad y gravámenes (*liens*) que se han colectado por muchos años. No obstante, las reclamaciones pueden surgir después de haberse adquirido una propiedad. Pueden surgir gravámenes (*liens*) sin registrar, herederos que pueden reclamar la propiedad o quizás impuestos que no se hayan pagado. La póliza de seguro del título de propiedad protege a los nuevos propietarios proporcionando reparaciones jurídicas y económicas a favor de los mismos. Es importante comprar la póliza de seguro del título de propiedad porque la póliza del acreedor hipotecario protege sólo al prestamista.

## ¿Qué protección recibiré con mi póliza de seguro del título de propiedad?

La póliza de seguro del título paga los honorarios judiciales que se incurran en la defensa de una reclamación en contra de la propiedad bajo cobertura en la póliza. También contiene disposiciones para indemnizar por las pérdidas que resulten de una reclamación. La prima del seguro del título de propiedad se paga en el cierre de la cuenta de custodia y no habrá otros pagos adicionales mientras que usted sea propietario de la propiedad.



# UNA COMPARACIÓN DE LAS PÓLIZAS DE SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

ALTA "R"  
Owner's con  
excepciones  
regionales CLTA  
Homeowners

Cobertura: sujeta a las excepciones, exclusiones, condiciones y estipulaciones de la póliza.

	CLTA	ALTA "R" Owner's con excepciones regionales	CLTA Homeowners
1. Alguien más es propietario en parte de su propiedad.	Sí	Sí	Sí
2. No se ha formalizado un documento de forma adecuada.	Sí	Sí	Sí
3. Falsificación, fraude o coacción.	Sí	Sí	Sí
4. Registro inapropiado de cualquier documento.	Sí	Sí	Sí
5. Existen cláusulas restrictivas.	Sí	Sí	Sí
6. Existe un gravamen (lien) en su título porque hay: <ul style="list-style-type: none"> <li>• una escritura de garantía.</li> <li>• una sentencia, impuesto o valoración especial.</li> <li>• un cargo de una asociación comunitaria de vecinos.</li> </ul>	Sí Sí Sí	Sí Sí Sí	Sí Sí Sí
7. El título no es comerciable.	Sí	Sí	Sí
8. Protección contra gravámenes de trabajo realizado (liens).	No	Sí	Sí
9. Obligación de eliminar una estructura debido a que: <ul style="list-style-type: none"> <li>• pasa al terreno de otra persona o a una "servidumbre".</li> <li>• infringe una restricción en Schedule B.</li> <li>• infringe una ley de zonificación existente</li> </ul>	No No No	Sí Sí Sí	Sí Sí Sí
10. No se puede utilizar el terreno para construir una vivienda única (para una familia) porque el uso infringe una restricción en Schedule B o una ordenanza de zonificación.	No	Sí	Sí
11. Paga alquiler por tierra o instalaciones de sustitución.	No	Sí	Sí
12. Gravamen (lien) sin registrar por una asociación de comunidad de vecinos.	No	Sí	Sí
13. Servidumbres sin registrar.	No	Sí	Sí
14. Derechos bajo arrendamientos sin registrar.	No	Sí	Sí
15. Cobertura continuada mejorada.	No	No	Sí
16. Infracciones de permisos de construcción.	No	No	Sí
17. Cumplimiento con la ley Subdivision Map Act.	No	No	Sí
18. Infracciones de acuerdos restrictivos.	No	No	Sí
19. Falsificación después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
20. Usurpación después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
21. Daños debidos a minerales o extracción de agua después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
22. Cobertura continúa después de la transferencia a su fideicomiso activo (Living Trust).	No	No	Sí
23. Acceso mejorado vehicular y de peatones.	No	No	Sí
24. Mapa adjunto no coincide con la descripción oficial.	No	No	Sí
25. Posible aumento en el límite de la póliza hasta un 150% debido a inflación.	No	No	Sí
26. Posesión adversa después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
27. Insuficiencia en el título de propiedad después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
28. Servidumbre por prescripción después de la fecha de la póliza.	No	No	Sí
29. Incumplimiento del acuerdo que resulta en reversión.	No	No	Sí
30. Usurpación de límites, paredes y vallas.	No	No	Sí
31. Incumplimiento relacionado con la línea de edificación de edificios.	No	No	Sí

# QUÉ DEBE RECORDAR Y QUIÉN PUEDE AYUDARLE

## Liquidación de préstamos existentes

A no ser que los compradores asuman un préstamo o préstamos existentes de una propiedad, todos los préstamos deben liquidarse al cierre de la cuenta de custodia. El vendedor debe proporcionar información completa de la deuda al representante de la cuenta de custodia de la compañía de títulos de propiedad y al Realtor.® El vendedor debe estar preparado para proporcionar el nombre, el número del préstamo y la dirección postal y número telefónico de cada prestamista. El representante de la cuenta de custodia necesitará tener esta información para ordenar la intimación en cuanto a redimir el préstamo y subsecuentemente liquidar el préstamo u otros gravámenes (*encumbrances*).

También puede requerirse información de la asociación de la comunidad de vecinos si usted está vendiendo un *condominium*, *townhouse* o propiedad ubicada en una urbanización de unidades planificadas. Toda esta información será necesaria para el cierre de la cuenta de custodia en un plazo de tiempo oportuno.

## Transferencia de los fondos de la cuenta de custodia

Si desea transferir o enviar fondos de transferencia a otra cuenta de custodia, cuenta bancaria o de inversión, tendrá que hacer los trámites por adelantado con su representante de cuenta de custodia.

## Poder de representación

En caso que desee utilizar un poder de representación, debe avisar al representante de cuenta de custodia con una o dos semanas de antelación. Si Placer Title Company no redacta el poder de representación, nuestro personal jurídico deberá aprobarlo. Estas disposiciones deben realizarse lo antes posible.

## Identificación

Traiga la identificación apropiada con usted a Placer Title Company para que el notario público pueda verificar su identidad. Existen varias formas aceptables de identificación que puede utilizar:

*Una licencia de manejar vigente*

*Pasaporte*

*Tarjeta de identificación expedida por el departamento de vehículos motorizados del estado de California*

## Desconexión y reconexión de servicios públicos en línea

Usted puede desconectar y reconectar sus servicios públicos en línea utilizando OneClick Move, el servicio especial para mudanzas que ofrece Placer Title Company. Visite [www.PlacerTitle.com](http://www.PlacerTitle.com) y seleccione nuestros servicios exclusivos de OneClick Services. Ahí usted podrá encontrar OneClick Move junto con otros servicios que ofrecemos en OneClick Services que pueden beneficiarle durante el proceso de compra. Tendrá que obtener su identificación de acceso al sistema, la cual podrá obtener directamente en la página de inicio de OneClick Move o puede solicitar una a un representante de ventas de Placer Title Company.

# QUÉ DEBE RECORDAR Y QUIÉN PUEDE AYUDARLE

## Aplazamiento en el pago de impuestos en intercambios §1031

Si la propiedad que está vendiendo es una propiedad de inversión y las ganancias de la venta se van a utilizar para una inversión inmobiliaria similar, se le aconseja considerar un aplazamiento en el pago de impuestos en el intercambio. El intercambio es una forma reconocida por Hacienda (en Estados Unidos llamada *Internal Revenue Service* o IRS) de aplazar el pago de impuestos por las ganancias de capital. El IRS reconoce el uso de un servicio o intermediario calificado que se encargue de la transacción como protección (*Safe Harbor*).

Aunque la logística de vender una propiedad y comprar otra es casi idéntica en cualquier venta y situación de compra normal, un “intercambio” es diferente porque toda la transacción se realiza como un “intercambio” y no como una venta. Es esta distinción entre el “intercambio” y la compra-venta que en última instancia permite al individuo que paga impuestos poder aplazar el pago de los mismos. Es decir, las ventas están sujetas a impuestos, sin embargo en los intercambios se puede aplazar el pago de impuestos de las ganancias de capital.

Para llevar a cabo un “intercambio” de forma apropiada, familiarícese con las reglas y regulaciones que rigen dicho aplazamiento de impuestos o transacciones libres de impuestos. Le sugerimos que consulte con su abogado o profesional experto en asuntos de impuestos. Para obtener más información, póngase en contacto con NCS Exchange Professionals llamando al (866) 873-1031 o consulte la Internet en [www.NCS1031.com](http://www.NCS1031.com).

## Servicio de préstamos

Hay situaciones en que los vendedores proporcionan la financiación de sus propiedades a los compradores de las mismas. En tales circunstancias, Placer Title Service Company puede prestar gran ayuda. La compañía reconoce que el prestar a personas privadas servicios relacionados con préstamos de bienes raíces puede ser una tarea compleja y frustrante. Al elegir una compañía de servicios de préstamos que administre el cobro del préstamo de bienes raíces, elija aquella que le ofrezca servicios profesionales fiables y rápidos e información correcta. Con nuestro innovador método computarizado de procesamiento de cuentas y nuestro experto personal, le aseguramos que sólo profesionales trabajarán para usted. Para obtener más información, póngase en contacto con Placer Title Service Comapany llamando al (800) 834-3435 o consulte en la Internet en [www.notecollections.com](http://www.notecollections.com).



# GLOSARIO

Estas definiciones se ofrecen para que el comprador de bienes raíces se familiarice con la terminología que comúnmente se utiliza en las transacciones inmobiliarias. Los términos que se presentan aquí son generales y breves, por lo que no son completos o totalmente exactos cuando se aplican a todos los usos posibles del mismo. Consulte con su agente inmobiliario para obtener más información o para que responda a sus preguntas sobre términos específicos.

**Hipoteca de tasa ajustable** (*Adjustable Rate Mortgage*) – Préstamo hipotecario con un tipo de interés que se ajusta periódicamente para seguir un índice publicado y preseleccionado. El tipo de interés se ajusta en ciertos intervalos durante el periodo de duración del préstamo.

**Agencia** – Toda relación en la cual una parte (agente) representa a otra (poderante) bajo la autoridad de la última. Si hay propiedad de bienes raíces implicada en la relación, debe ponerse por escrito todo lo relacionado con el listado, fideicomiso, poder de representación, etc.

**American Land Title Association (ALTA)** – Asociación nacional de compañías de seguros de títulos de propiedad, otorgantes de resúmenes de títulos y agentes. La asociación adopta los formularios estándar de pólizas.

**Amortización** – Pago de una deuda hipotecaria con pagos periódicos de capital e interés, calculados de forma que la deuda se liquide al final de un periodo de tiempo establecido.

**Tasa de porcentaje anual** (*Annual Percentage Rate o APR*) – Este término se define en la sección 106 de la ley *Federal Truth in Lending Act* (15 USC 1606) y expresa de forma anualizada los cargos impuestos al prestatario para obtener un préstamo (definido en la ley como “gastos financieros”), incluyendo el interés, los descuentos y otros costos.

**Tasación** – Una opinión o un cálculo del valor de una propiedad. También se refiere al proceso que se sigue para conseguir el valor.

**Asignación** – La transferencia de los derechos e intereses en una propiedad, como en una hipoteca, arrendamiento o escritura de garantía. Normalmente, las hipotecas y otros documentos de garantía se asignan de un inversionista a otro y el compromiso de HUD/FHA en cuanto a asegurar hipotecas puede asignarse por el prestamista que originó el préstamo a otro antes del aseguramiento.

**Beneficiario** – Es la persona con derecho a recibir los fondos o la propiedad bajo los términos y disposiciones de un testamento, fideicomiso, póliza de seguro o instrumento de garantía. En caso de un préstamo hipotecario, el beneficiario es el prestamista.

**Corredor inmobiliario o de bienes raíces** – Persona que está autorizada por el estado a llevar a cabo los trámites necesarios en transacciones inmobiliarias. Se puede contratar a un corredor inmobiliario bajo comisión u honorarios establecidos para intervenir entre los comprados y vendedores, entre el arrendador y arrendatario o entre las partes de un intercambio, y ayudar con los contratos de negociación entre ellos.

**California Land Title Association (CLTA)** – Asociación estatal de California de compañías de seguros de títulos de propiedad. La asociación adopta formularios de pólizas de títulos estándar.

**Costos de cierre** – Los costos incurridos en la compra de propiedades de bienes raíces. Estos costos pueden incluir los del préstamo, título, de la tasación, etc.

**Comisión** – La remuneración del agente por negociar una transacción inmobiliaria o de un préstamo, con frecuencia se expresa en un porcentaje del precio de venta.

**Propiedad en común** – Forma de titularidad bajo la cual la propiedad adquirida durante el matrimonio se considera de propiedad conjunta a menos que se adquiriera como propiedad separada por parte de uno de los cónyuges.

**Contingencia** – Una cláusula en un contrato que requiere finalizar un acto determinado o que ocurra cierto evento.

**Escritura** – Documento bajo el cual se transfiere o traspasa el título de una propiedad inmobiliaria de una parte a otra.

**Escritura de garantía** – Un tipo de documento de garantía en que el prestatario transmite el título de propiedad a un tercero (fideicomisario) para que se retenga en fideicomiso como garantía para el prestamista, con la disposición de que el fideicomisario vuelva a traspasar el título al liquidarse la deuda o que venda la tierra y liquide la deuda en caso de que el prestatario no cumpla con su obligación.

**Depósito** – Suma de dinero entregada como (1) obligación en una venta inmobiliaria o (2) para asegurar el pago o abonar por adelantado los fondos en el trámite de un préstamo. También se llama depósito de buena fe.

**Puntos de descuento** – Cargos negociables que se pagan al prestamista para garantizar la financiación al comprador. Los puntos de descuento son intereses que se pagan por adelantado para reducir el tipo de interés del préstamo durante la duración del mismo o una parte del plazo del mismo. Un punto de descuento es igual a un 1% de la cantidad del préstamo.

**Depósito de buena fe** – Depósito de dinero para obligar el cumplimiento de las condiciones de una venta inmobiliaria.

**Servidumbre** – Derecho limitado de interés en la tierra de otro que permite al titular del derecho utilizar de alguna forma la tierra o le otorga algún privilegio o beneficio sobre la misma.

**Cuenta o depósito de custodia** – El proceso en que un tercero neutral retiene dinero y documentos para entregar a las partes respectivas en una transacción en condiciones establecidas o de ejecución.

**Presupuesto de buena fe** (*Good Faith Estimate* o *GFE*) – Documento que indica a los prestatarios los costos aproximados que deberán pagar en el momento del cierre o antes del mismo, de acuerdo a lo acostumbrado en la localidad. Bajo los requisitos de la ley *Real Estate Settlement Procedures Act* o RESPA, el banco o agente hipotecario, si lo hubiera, deberá entregar o enviar por correo el presupuesto al solicitante en un periodo que no exceda tres días laborales después de haberse recibido la solicitud.

**Escritura de concesión** – Uno de los diferentes tipos de escrituras utilizados para transferir propiedad inmobiliaria.

**Seguro de riesgo** – Seguro inmobiliario que protege contra las pérdidas producidas por incendios, algunas causas naturales, vandalismo, etc., según los términos de la póliza.

**Asociación de la comunidad de propietarios** – (1) Asociación de personas propietarias de viviendas en una zona determinada y que se forma para mejorar o mantener la calidad de la zona. (2) Asociación formada por el constructor de condominios o urbanizaciones planificadas y que son requeridas por ley en algunos estados.

**Cuenta de depósitos** – Cuenta que un prestamista mantiene para pagar impuestos, seguro u otras deudas periódicas de una propiedad inmobiliaria.

**Tenencia conjunta** – Una forma de titulación en que dos o más personas tienen derechos iguales como propietarios de una propiedad inmobiliaria. Al morir uno de los inquilinos, su derecho pasa a los inquilinos restantes y así sucesivamente hasta que todos los derechos del título pasan al último sobreviviente.

**Descripción oficial** – Descripción por la cual una propiedad inmobiliaria puede localizarse definitivamente al consultarse mapas registrados o informes de peritaje. Algunas veces se llaman simplemente “lo oficial” (en inglés, “the legal”).

**Valor de mercado** – Término de tasación que significa el precio más alto que un comprador voluntariamente pagaría y que el vendedor voluntariamente aceptaría.

**Listado múltiple de casas en venta** (*Multiple Listing Service*) – Listado exclusivo que se envía a todos los miembros de una asociación para que cada uno pueda tener la oportunidad de vender la propiedad.

**Pagaré** – Acuerdo unilateral que contiene una promesa expresa y absoluta del firmante de pagar a una persona nombrada, u ordenar o portar una cantidad definida de dinero en una fecha específica o a la vista. Por lo general proporciona el pago de interés y, en caso de una propiedad inmobiliaria, está garantizado por una hipoteca o documento de fideicomiso.

**Cargo de inicio** – Cantidad que se paga al prestamista por hacer un préstamo para una propiedad inmobiliaria. Por lo general esta cantidad es un porcentaje de la suma de dinero prestado, como por ejemplo el uno por ciento.

**Capital, interés, impuestos y seguro (PITI, por sus siglas en inglés)** – Los cuatro componentes más importantes de un pago hipotecario mensual normal.

**Poder de representación** – Autoridad por la cual una persona (poderdante) permite a otra (apoderado de hecho) a representarle. (1) Poder en general – autoriza la venta, hipoteca, etc., de toda propiedad del poderdante. No es válido en algunas jurisdicciones. (2) El poder específico especifica la propiedad, los compradores, el precio y los términos.

**Seguro de hipoteca privado (Private Mortgage Insurance o PMI)** – Seguro otorgado por una empresa privada de seguros hipotecarios que protege al prestamista de la hipoteca contra pérdidas sufridas por el incumplimiento de las obligaciones del prestatario y la ejecución hipotecaria. El prestatario paga la prima, la cual está incluida en la mensualidad de la hipoteca y se requiere por lo general si el pago inicial es menos del 20% del precio de compra.

**Informe preliminar** – Informe que incluye las condiciones del título de propiedad antes de una venta o transacción del préstamo. Al concluirse la transacción, se expide una póliza de seguro del título de propiedad.

**Penalización por pago adelantado** – Penalización en un pagaré, hipoteca o escritura de fideicomiso impuesta cuando el préstamo se redime antes de la fecha establecida.

**Carta de precalificación** – Carta que estipula la situación económica del posible prestatario para determinar el tipo y la suma de la hipoteca disponible a esa persona.

**Capital** – La cantidad de la deuda sin incluir interés.

**Poderdante** – Persona a la que representa un agente o apoderado.

**Reconocimiento de deuda** – Promesa por escrito y firmada por el deudor donde se establece responsabilidad de pagar una cantidad específica durante un periodo limitado de tiempo, o cuando se exija o a la vista, a una persona nombrada o por orden o al portador.

**Prorrateado o proporcionalidad** – Método utilizado en la división de los costos en partes aplicables sólo a la parte propietaria hasta una fecha en particular.

**Escritura de transferencia sin garantías de una propiedad inmobiliaria** – Escritura que sirve de descargo y que se utiliza para pasar cualquier título, interés o reclamación que el otorgante pueda tener en la propiedad, pero que no contiene garantía alguna de un interés o título válido con respecto al otorgante.

**Retrocesión inmobiliaria** – Traspaso de la titularidad por medio de la escritura al propietario, que está en posesión de un fideicomisario bajo la escritura de garantía, cuando se satisface el cumplimiento de las obligaciones de la deuda.

**Registro** – Implica el presentar los documentos necesarios para que consten en el registro de la oficina de registros del condado (County Recorder) para su notificación oficial de título, de reclamación o de interés de la propiedad inmobiliaria.

**Derecho de supervivencia** – El derecho de una persona que sobrevive a un fallecido a la propiedad del mismo. Una característica distintiva de una relación de tenencia conjunta.

**Declaración de información (SI, por sus siglas en inglés)** – Formulario confidencial que el comprador y vendedor deben completar para que la compañía de seguros del título de propiedad determine si existen gravámenes (liens) registrados contra cualquiera de las partes. Es necesario diferenciar entre las partes con nombres similares. También se denomina "declaración de identidad".

**Copropiedad de un inmueble** – Cuando dos o más personas tienen los mismos derechos indivisibles de propiedad en un inmueble. Los intereses en la propiedad no tienen que ser equitativos y en caso de que ocurra la muerte de uno de los propietarios, no existe ningún "derecho de supervivencia" por parte del copropietario.

**Uniform Settlement Statement** – Formulario Standard HUD Form 1 que hay que presentar al prestatario, prestamista y vendedor en el momento del cierre del trato o antes.

**Concesión de derechos (vesting)** – Indica el tipo de tenencia de un título. Ejemplos comunes de concesión de derechos son: propiedad en común, tenencia conjunta, copropiedad de un inmueble y propiedad en común con derechos de supervivencia.