



GUÍA PARA EL VENDEDOR DE VIVIENDAS



PLACER TITLE COMPANY
A MOTHER LODE COMPANY





PLACER TITLE COMPANY
A MOTHER LODE COMPANY

CORPORATE OFFICE

189 FULWEILER AVENUE
AUBURN, CA 95603
TOLL-FREE 800-317-8407
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 venta	2
Consejos para vender su vivienda	3
Explicación del proceso de la cuenta de custodia	5
Inspecciones de la vivienda	6
Quién es responsable por los diferentes pagos en su condado	7
Costos de cierre	8
Calendario de impuestos	9
Retención de impuestos en los bienes raíces de California	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®

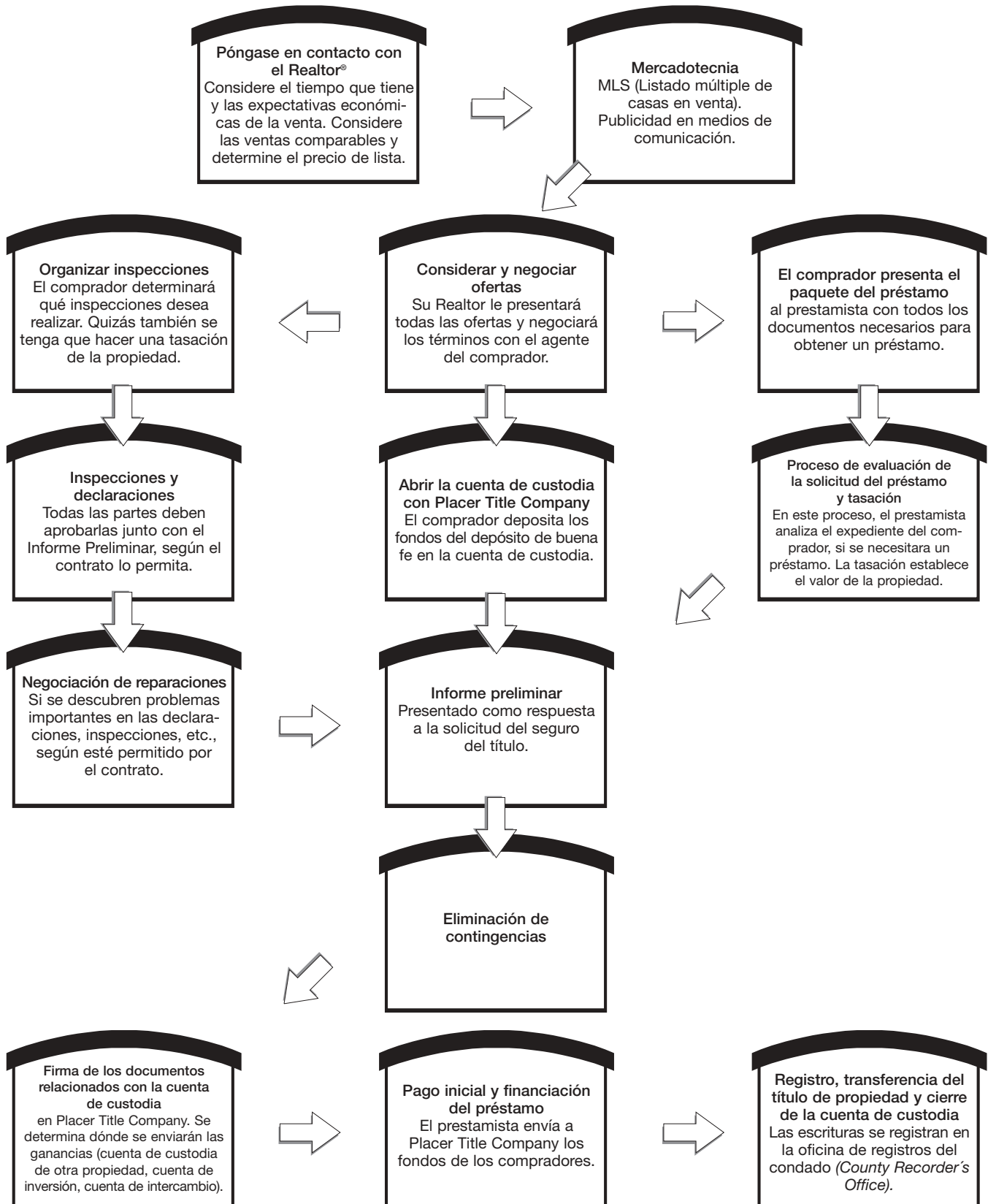
La mayoría de la gente no compra ni vende una vivienda, u otro tipo de bienes raíces, sin la ayuda de un agente inmobiliario autorizado para ejercer la profesión. Los pocos que deciden buscar una vivienda por sí solos se ponen en una situación de desventaja, ya que es posible que no conozcan el mercado 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 VENTA



¡ACABA DE VENDER SU VOVOEMDA!

CONSEJOS PARA VENDER SU VIVIENDA

Como vendedor, usted puede jugar un papel importante para que su propiedad se venda en un plazo de tiempo razonable. Al tomar las siguientes medidas, podrá ayudar a su Realtor a vender su vivienda más rápidamente al mejor precio posible. Aproveche al máximo la primera impresión.

El exterior de su vivienda

El jardín

- Antes de que un posible comprador detenga su automóvil enfrente de su casa, lo primero que notará será el jardín. Preste tanta atención a éste como al interior de la vivienda.
- Corte y fertilice el césped.
- Quite la maleza alrededor de las flores y reemplace las plantas y los árboles muertos.
- Reemplace los postes o partes de las vallas y verjas que lo necesiten.
- Repare las bisagras rotas y pinte o barnice las vallas si fuera necesario.
- Limpie las manchas de grasa o aceite en las superficies de cemento que pudieran haber ocasionado los vehículos.
- Asegúrese de que la puerta del garaje abra bien y que el control de la puerta automática funcione.
- Asegúrese de que su casa se ve completamente desde la calle. Estacione sus automóviles en el garaje o en la calle.

Entrada principal

- Esta es la entrada a su vivienda y como tal, tiene que hacer una buena primera impresión.
- Asegúrese de que el timbre, las luces y otros objetos funcionen bien y estén limpios y, brillantes si son cromados.
- Añada detalles acogedores como flores, un felpudo de bienvenida, una corona en la puerta.

Exterior, detalles o molduras y tejado

- Examine objetivamente el exterior de la vivienda, sus detalles o molduras, las canaletas, los postigos o las contraventanas, etc.
- Si el exterior necesita una mano de pintura, píntelo.
- Quite las ramas de los árboles que hayan caído al suelo y las hojas del tejado.
- Haga las reparaciones necesarias al tejado o a las superficies agrietadas.

Patio y terraza

- Aquí es donde usted atiende a sus amistades al aire libre. Despeje y ordene el área para que sus invitados se sientan cómodos aquí.
- Ponga flores y muebles de patio.
- Retire los objetos que no estén en buenas condiciones o que estorben, como herramientas de jardín o los juguetes de los niños.

El interior de su vivienda

El crear un ambiente apropiado en su vivienda puede atraer posibles compradores. Lo ideal es que los posibles compradores que vengan a ver su vivienda se sientan como si pudieran vivir en ella. Quizá estos sean los invitados más importantes de su vida. Invierta el esfuerzo suficiente ahora para poder beneficiarse de una venta rápida y sin problemas.



CONSEJOS PARA VENDER SU VIVIENDA

Puertas y ventanas

- Mantenga las ventanas limpias y sin manchas. Haga lo posible para que reluzcan. Si los mosquiteros están dañados, cámbielos, y si los árboles y arbustos no dejan entrar la luz u obstruyen una buena vista, pódelos.
- Abra las cortinas y asegúrese de que estén colocadas adecuadamente en la ventana, y de que estén limpias y ordenadas.
- Asegúrese de que las bisagras estén lubricadas y que no hagan ruido.
- Mantenga las puertas limpias y pinte la principal si fuera necesario.
- Asegúrese de que todas las cerraduras de las puertas y ventanas funcionan con facilidad.
- Las escaleras y los pasillos deben estar despejados y limpios.

Suelos y alfombrado

- Repare o reemplace las baldosas, la madera, el vinilo y los zócalos, según sea necesario.
- Limpie con máquina de vapor o champú el alfombrado, asegure las partes que estén sueltas y reemplace las áreas dañadas.

Armarios y áreas de almacenamiento

- Haga la limpieza previa a la mudanza y tire o guarde los objetos innecesarios.
- Guarde los objetos que no utilice frecuentemente y que estén a la vista. Mantenga ordenados los cajones y los armarios.

Dormitorios

- Los dormitorios son por lo general habitaciones privadas. Es importante que se invite a los posibles compradores a ver los dormitorios y que estos estén ordenados y sean acogedores y agradables.
- Disponga los muebles de forma que la habitación parezca amplia.
- Haga las camas a diario y mulla las almohadas. No se olvide de usar un edredón bonito.
- Las paredes deben estar limpias. Pinte las áreas que lo necesiten y repare el papel de la pared.

Salones de estar

- Dé la bienvenida a su hogar al posible comprador en un lugar donde los juguetes de los niños, las facturas y otro papeleo u objetos personales no estén a la vista mientras muestra la vivienda.
- Limpie el polvo de todas las superficies y ¡debajo del sofá!

Cocina y baños

- Mantenga la cocina y los baños limpios, por supuesto, pero preste atención a las áreas descuidadas y manténgalas limpias también. Observe estos lugares como si estuviera en un hotel. Sea exigente para encontrar y limpiar cualquier problema, aunque sea diminuto. Quite los objetos que estén a la vista sobre muebles y estantes.
- Coloque todos los productos de limpieza de forma ordenada y guárdelos donde no estorben.
- Cuelgue toallas limpias y de buena apariencia.
- Ponga flores y velas o quemé aceites de esencia para que estos lugares sean más acogedores.

Garaje o taller

- Los objetos deben guardarse de forma ordenada en estantes sueltos o de pared, o en armarios.
- Permita que haya el espacio suficiente como para que el comprador visualice su propio vehículo o mesa de trabajo.
- Considere llevar objetos grandes o excesivos a un lugar de guardar muebles.

Su Realtor es un profesional con experiencia que podrá ver su hogar objetivamente y hacer sugerencias para mejorar la apariencia del mismo y hacerlo más vendible.

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.



INSPECCIONES DE LA VIVIENDA

El determinar qué inspecciones se necesitan realizar es, por lo general, cuestión de observar y de emplear los conocimientos que se tienen sobre las condiciones y circunstancias en una zona determinada y en un vecindario en particular. Su Realtor es una fuente excelente de información en cuanto a las inspecciones adecuadas de su vivienda.

Inspección contra insectos en la estructura de la vivienda

Esta inspección, también conocida como “Informe de termitas,” determina si existe una infestación activa de organismos destructores de la madera.

La *Sección I* del informe incluirá aquello que requiera atención inmediata debido a una infestación activa. Los prestamistas, por lo general, requieren que el trabajo se finalice antes de otorgar el préstamo.

La *Sección II* del informe incluirá aquello que si no se corrige tendrá la posibilidad de producir daños.

El contrato de compra especificará quién es responsable por el costo de la inspección y de hacer estas correcciones. Su Realtor le aconsejará en cuanto a lo que es habitual en el mercado local.

Inspección física

La inspección física incluye el tejado, la instalación de tuberías del agua, la calefacción y el aire acondicionado, la electricidad, el gas y otras áreas accesibles. El informe se pondrá por escrito e incluirá recomendaciones para reparar lo necesario y hacer inspecciones adicionales realizadas por un especialista en ese campo en particular. El comprador por lo general paga por esta inspección. No obstante, esto siempre es negociable.

Inspección geológica

Esta inspección cubre las condiciones del terreno y la estabilidad de éste debajo de la vivienda. Un ingeniero geotécnico es el que debe realizar esta inspección. En algunos casos, un análisis de los registros del condado o de la ciudad es suficiente.

Otras inspecciones comunes

- Pozo de agua y sistema séptico
- Sísmica
- Materiales peligrosos
- Cumplimiento con los permisos de zonificación y edificación
- Inspección de chimeneas
- Calefacción y aire acondicionado
- Ingeniería estructural
- Auditoría de energía
- Piscina

Inspecciones y facturas en la cuenta de custodia

Su Realtor notificará al representante de la cuenta de custodia para determinar si las inspecciones y el trabajo realizado se pagarán por medio de la misma.

Considere realizar una inspección de la vivienda en el momento de ponerla a la venta, ya que los trámites desde la oferta hasta el cierre de la cuenta de custodia se realizarán más rápidamente por lo general (con una media de diez días de diferencia). Teniendo en mano el informe de inspección de la vivienda, usted y su Realtor podrán determinar con antelación qué elementos tratar. Además, tendrá mejor idea del precio de lista de su vivienda dadas sus condiciones en general.

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)
Alameda	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
Amador	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador paga	Comprador-vendedor (50:50) -\$1.10	Ninguno
Contra Costa	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	El Cerrito-\$7.00 San Pablo-\$7.00 Richmond-\$7.00
El Dorado	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Fresno	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Madera	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
Marín	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Vendedor paga San Rafael-\$2.55
Mendocino	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Merced	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Monterey	Vendedor paga	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Napa	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Nevada	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Placer	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Sacramento	Vendedor paga	Vendedor Paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Sacramento-\$2.75
San Francisco	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
San Joaquín	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
San Mateo	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Ciudad de San Mateo-\$5.00
Santa Clara	Vendedor paga	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Comprador-vendedor (50:50) Palo Alto-\$3.30 Mountain View-\$3.30 San José-\$3.30
Santa Cruz	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Shasta	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Solano	Comprador paga	Comprador paga	Vendedor paga-\$1.10	Vendedor paga Vallejo-\$3.30
Sonoma	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
Stanislaus	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Tehama	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Trinity	Comprador-vendedor (50:50)	Comprador-vendedor (50:50)	Vendedor paga-\$1.10	Ninguno
Yolo	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

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.

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"> • una escritura de garantía. • una sentencia, impuesto o valoración especial. • un cargo de una asociación comunitaria de vecinos. 	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"> • pasa al terreno de otra persona o a una "servidumbre". • infringe una restricción en Schedule B. • infringe una ley de zonificación existente 	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 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.

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.



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 (poderante) permite a otra (apoderado de hecho) a representarle. (1) Poder en general – autoriza la venta, hipoteca, etc., de toda propiedad del poderante. 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.