



## **Manual para el Vendedor de Viviendas**

  
**PLACER TITLE COMPANY**  
A MOTHER LODE COMPANY

**2016**



# Índice

Atención al cliente. ....	2
Acerca de Placer Title Company. ....	3
El Proceso de Venta . ....	4
El Proceso del Depósito en Garantía . ....	5
Costos de Cierre . ....	6
Calendario Impositivo . ....	7
Retención de Impuestos en los Bienes Raíces de California . ....	8
Para Entender los Seguros de Títulos . ....	9
Comparación de las pólizas de títulos. ....	10
Avisos útiles y Fuentes de Asistencia . ....	11
Glosario . ....	12-15
Notas . ....	16

# Atención al cliente

Bienvenido, y gracias por elegir Placer Title Company. Entendemos que la venta de una vivienda puede ser un acontecimiento tanto emocionante como estresante. En Placer Title Company, colaboramos con los vendedores de viviendas desde el año 1973. Por lo tanto, puede usted estar tranquilo de que nos encargamos de su operación con experiencia y cuidado.

## LEA ATENTAMENTE

Para su comodidad, Placer Title Company redactó este Manual para Vendedores de Viviendas para ayudarle durante su operación con PTC. Le sugerimos que lea atentamente este folleto, con especial atención en las siguientes secciones:

- ▶ El proceso de venta
- ▶ Para entender el proceso del depósito en garantía
- ▶ Retención de impuestos en los bienes raíces de California
- ▶ Firma de la documentación
- ▶ Avisos útiles y fuentes de asistencia

Luego de concluir la operación, le sugerimos que mantenga esta página como referencia. Nuestro equipo lo pueda ayudar más fácilmente, si sabe su número de depósito en garantía.

**Profesional de bienes raíces:** \_\_\_\_\_

**Teléfono:** \_\_\_\_\_

**Entidad crediticia:** \_\_\_\_\_

**Teléfono:** \_\_\_\_\_

**Oficial de custodia:** \_\_\_\_\_

**Teléfono:** \_\_\_\_\_

**Número de depósito en garantía:** \_\_\_\_\_

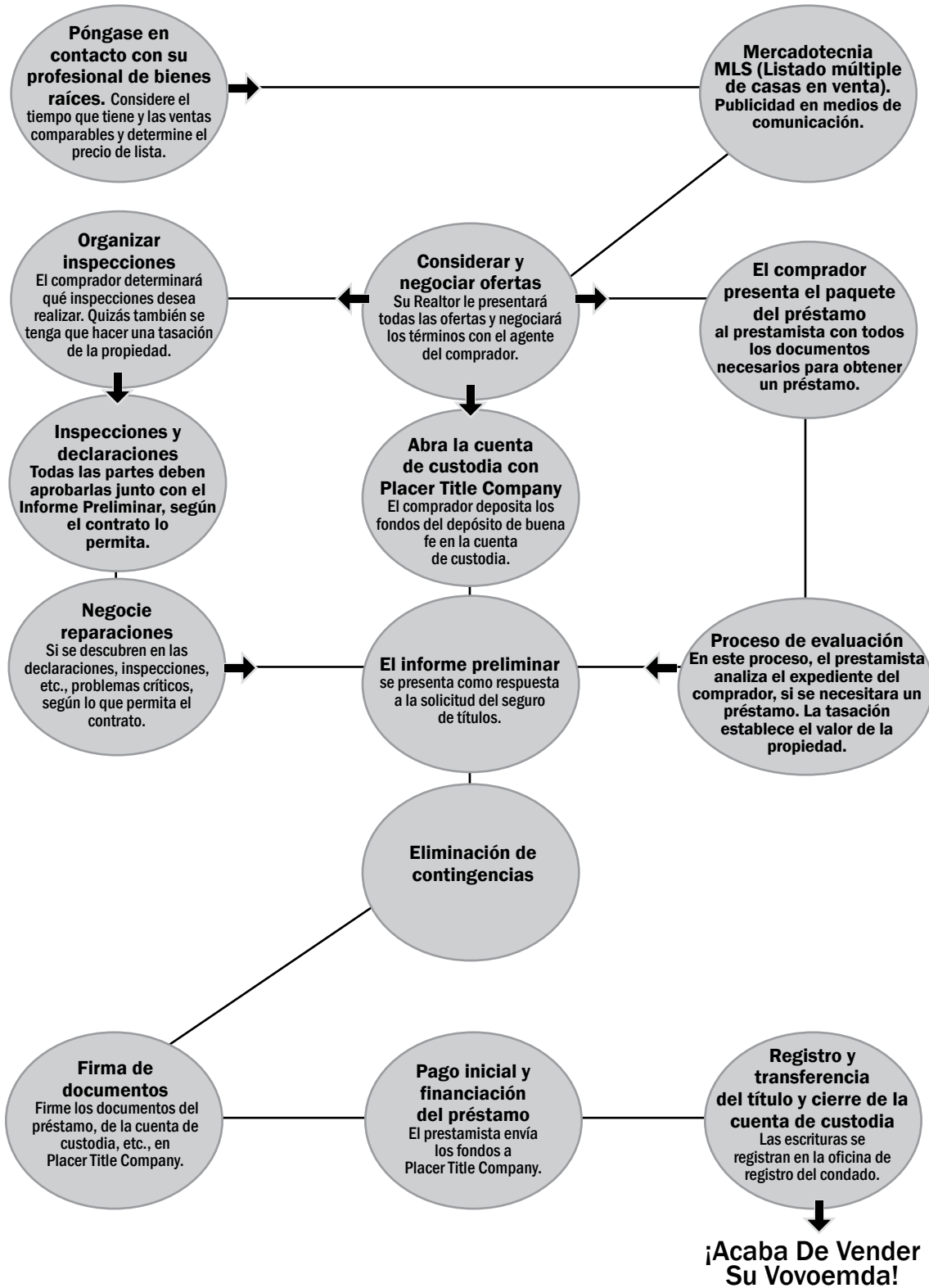
# Acerca de Placer Title Company

A photograph of a modern, light-colored building with large windows. The words "PLACER TITLE" are visible on the upper part of the building's facade. The image is partially obscured by a blue gradient overlay at the top.

**Placer Title Company (PTC)** realiza búsquedas de títulos y evaluaciones, emite pólizas de seguro de títulos, administra depósitos en garantía de bienes raíces comerciales y residenciales y otros servicios relacionados. Placer Title continúa con la expansión de sus servicios comerciales y residenciales, mediante la capacitación de personas talentosas e innovadoras, para que sean capaces de tomar las decisiones necesarias para satisfacer a los clientes de inmediato, y mediante el uso de tecnología, que ofrece una mejora mensurable del servicio que brindamos a nuestro usuario final más valioso - a nuestro cliente. Placer Title se destaca por ser la única agencia de títulos y de depósitos en garantía autorizada para operar en todos los condados del estado de California, con aproximadamente 50 oficinas distribuidas en el norte y centro del estado.

**Mother Lode Holding Company (MLHC)** ofrece seguros de título, apoyo para los servicios de evaluación de solicitudes de préstamos hipotecarios y operaciones, para la industria de bienes raíces a nivel nacional. Desde la fundación de su filial principal, Placer Title Company, en 1973, Mother Lode creció más allá de su sector de mercado original en California, para suministrar títulos y productos relacionados en todo el territorio de Estados Unidos de América. La familia de empresas Mother Lode incluye Placer Title Company, North Idaho Title, Montana Title and Escrow, Wyoming Title and Escrow, Premier Reverse Closings, y División Nacional de Servicios de Entidades Crediticias - PTC/National Closing Solutions (Soluciones Nacionales de Cierre). Mother Lode continúa con la ampliación de sus servicios comerciales y residenciales mediante la capacitación de personas talentosas e innovadoras, para que sean capaces de tomar las decisiones necesarias para satisfacer a los clientes de inmediato, y mediante el uso de tecnología, que ofrece una mejora mensurable del servicio que brindamos a nuestro usuario final más valioso - a nuestro cliente.

# El Proceso de Venta



\*La información anterior presupone que usted está utilizando los servicios de un profesional de bienes raíces.

# El Proceso del Depósito en Garantía

## ¿Qué es un depósito en garantía?

Por lo general, comprar, vender, o refinanciar bienes raíces implica la transferencia de grandes sumas de dinero. Es necesario que un tercero neutral, conocido como el tenedor del depósito en garantía (Placer Title Company), se ocupe de la transferencia de estos fondos y de los documentos relacionados, de una parte a la otra. Cuando se abre un depósito en garantía para una operación de refinanciación, el prestatario y el prestamista establecen los términos y las condiciones del préstamo – es responsabilidad del Oficial del depósito en garantía en Placer Title Company verificar el cumplimiento de estos términos y condiciones. El tenedor del depósito en garantía, de manera imparcial, cumple con todas las instrucciones escritas de los mandantes (prestatarios).

## Los deberes del tenedor del depósito en garantía incluyen:

- ▶ Actuar como tercero neutral y nexo entre todas las partes involucradas.
- ▶ Solicitar un informe preliminar para determinar el estado del título de propiedad.
- ▶ Preparar las instrucciones del depósito en garantía.
- ▶ Cumplir con los requisitos del prestamista y preparar la documentación necesaria.
- ▶ Solicitar el inicio de una demanda por los pagos que deban realizarse a través del depósito en garantía.
- ▶ Inscribir la escritura y otros documentos relacionados.
- ▶ Recibir las instrucciones de cierre, la documentación, los fondos del prestatario y revisar el archivo para determinar si se cumplieron todas las condiciones establecidas.
- ▶ Cerrar el depósito en garantía.
- ▶ Desembolsar los fondos según se indica en las instrucciones, incluidos los gastos del seguro de título, los costos de registro, las comisiones del prestamista y el pago del préstamo.
- ▶ Emitir la póliza de seguro del título para el prestatario y el prestamista.

## ¿Qué debo suministrar?

Como parte de los trámites, se le puede pedir que complete una Declaración de Identidad. Dado que muchas personas tienen nombres similares, la Declaración de Identidad se utiliza para identificar a una persona determinada en la operación a través de sus datos, como la fecha de nacimiento, el número de seguro social, etc. Esta información se considera confidencial.

# 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 de préstamo**

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

## **Interés prepago**

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 Impositivo

Los impuestos anuales a la propiedad se cobran en dos cuotas.

Su prestamista puede solicitar que se le retengan impuestos, lo cual puede ser conveniente para el prestatario, en determinadas circunstancias. Los impuestos se pagan de acuerdo con el cuadro que se detalla a continuación:

<b>Comprador</b>			
	<b>Si usted cierra...</b>	<b>El comprador deberá</b>	<b>Si los impuestos son corrientes</b>
<b>1ra. Cuota</b> <b>Julio a diciembre</b> Vencimiento: 1 de noviembre  Último vencimiento: 10 de diciembre	Ene 1	6 meses	del segundo cuota
	Feb 1	5 meses	del segundo cuota
	Mar 1	4 meses	del segundo cuota
	Abr 1	3 meses	del segundo cuota
	May 1	2 meses	del segundo cuota
	Jun 1	1 mes	del segundo cuota
	Jul 1	6 meses	del primer cuota
	Ago 1	5 meses	del primer cuota
	Set 1	4 meses	del primer cuota
	Oct 1	3 meses	del primer cuota
	Nov 1	2 meses	del primer cuota
	Dic 1	1 mes	del primer cuota
<b>Vendedor</b>			
	<b>Si usted cierra...</b>	<b>El vendedor deberá</b>	<b>Si los impuestos son corrientes</b>
<b>2da. Cuota</b> <b>De enero a junio</b> Vencimiento: 1 de febrero  Último vencimiento: 10 de abril	Ene 1	6 meses	del primera cuota
	Feb 1	1 mes	del segunda cuota
	Mar 1	2 meses	del segunda cuota
	Abr 1	3 meses	del segunda cuota
	May 1	4 meses	del segunda cuota
	Jun 1	5 meses	del segunda cuota
	Jul 1	6 meses	del segunda cuota
	Ago 1	1 mes	del primera cuota
	Set 1	2 meses	del primera cuota
	Oct 1	3 meses	del primera cuota
	Nov 1	4 meses	del primera cuota
	Dic 1	5 meses	del primera cuota

# 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. Retención de bienes raíces es un pago anticipado del impuesto estimado los ingresos del Estado debido a la ganancia en una finca de venta real. Se aplica a los vendedores de bienes raíces de California y es necesario cuando bienes raíces de California es vendido o transferido. Todas las personas (residentes y no residentes) están sujetos a retención, así como ciertas personas que no son fuera de California.

**Es necesario retener el  $3\frac{1}{3}\%$  del precio total de venta, salvo 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 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.
- 4 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.
- 5 La propiedad se transfiera a un beneficiario de una sociedad anónima por ejecución hipotecaria o por escritura de impedimento de procedimiento ejecutivo.
- 6 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.
- 7 Cuando una persona en una conversión involuntaria transfiera la propiedad con intención de adquirir propiedad de reemplazo que reúne unos requisitos necesarios a la Sección §1033 de IRC.
- 8 Se realice una retención sobre la ganancia real de la venta calculada, de la siguiente manera: 12.3% de las personas físicas y de las sociedades no radicadas en California, 8.84% de las empresas, 10.84% de los bancos y entidades financieras, 13.8% de las sociedades “S” o 15.8% de las sociedades financieras “S”.

## Información útil

Formulario de Impuestos de California 593-E puede utilizarse para estimar la cantidad de la ganancia o pérdida por la retención propósitos y para calcular una ganancia opcional en cantidad de la venta de retención. El costo o precio de compra de propiedad suele ser su base para la ganancia o pérdida fi guración de su venta. Si adquirió la propiedad por donación, herencia, permuta, o de alguna otra forma de compra, usted debe utilizar un criterio distinto de su costo. Para consultas sobre las retenciones de impuestos, le sugerimos ponerse en contacto con el Franchise Tax Board del Estado de California al número 888.792.4900.

# Para Entender los Seguros de Títulos

## **Análisis del título**

Placer Title Company realiza una búsqueda completa y exhaustiva de los registros públicos para eliminar cualquier riesgo que pueda afectar al título de una propiedad. Luego de completar la búsqueda relacionada con el título, Placer Title Company emitirá un informe preliminar.

## **¿Qué es un informe preliminar?**

El informe preliminar se prepara antes de emitir una póliza de seguro de título, y contiene información que puede afectar el cierre del depósito en garantía. El informe enumera las excepciones y exclusiones de la póliza de seguro de título; es importante leer las excepciones y las exclusiones planteadas. Su objetivo es ponerlo en conocimiento acerca de los aspectos que no están cubiertos, según los términos de la póliza de seguro de título. El informe preliminar no es una declaración escrita sobre el estado del título y puede no detallar todos los gravámenes, defectos y cargas que afectan al título de propiedad. En realidad, la póliza de seguro de título le dará cobertura para estos problemas.

## **¿Por qué necesito un seguro de título?**

Muchos propietarios entienden que cuando compran una propiedad, todo lo que necesitan para probar la titularidad del bien es tener la escritura correspondiente. Esto no es así. Usted y su prestamista querrán asegurarse de que la propiedad les pertenece sin ninguna duda, y que nadie más tiene derecho a imponer ningún tipo de gravamen, reclamo o carga sobre la propiedad. La mejor protección para el propietario de un inmueble es una póliza de seguro de título de propietario. Su prestamista también tratará de obtener este tipo de protección.

## **¿Qué es un seguro de título?**

Placer Title Company identifica y elimina los reclamos existentes contra una propiedad, o las discrepancias que hacen confusa la titularidad de propiedad. El seguro de título lo indemniza de pérdidas, de acuerdo con los términos y condiciones de la póliza. Antes del cierre, Placer Title Company examina cuidadosamente los registros públicos para identificar y eliminar los posibles reclamos y defectos que se puedan haber originado en el pasado. Placer Title Company conserva los “Antecedentes de las propiedades”, que contienen información sobre las transferencias de las propiedades y los gravámenes, que se remontan a mucho tiempo atrás. Sin embargo, los reclamos pueden surgir después de la adquisición de una propiedad. Pueden aparecer gravámenes no registrados, herederos hasta entonces inexistentes que reclaman la propiedad, o podrían existir impuestos pendientes de pago. La póliza de seguro de título del propietario protege al nuevo propietario al proporcionar compensaciones jurídicas y financieras. Es importante contratar el seguro de título del propietario dado que la póliza del acreedor hipotecario sólo protege al prestamista.

## **¿Que protección recibiré de mi póliza de título?**

Una póliza de seguro de título pagará los honorarios legales en defensa de un reclamo contra los bienes incluidos en la póliza. También contiene disposiciones relativas a la indemnización por las pérdidas resultantes de un reclamo. La prima de seguro de título se paga al cierre del depósito en garantía, y no se pagan primas adicionales, siempre y cuando usted siga siendo el dueño de la propiedad.

# Comparación de las Pólizas de Títulos

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

	ALTA/CLTA Standard	ALTA/CLTA Homeowner's
1. Alguien más es propietario en parte de su propiedad.	Sí	Sí
2. No se ha formalizado un documento de forma adecuada.	Sí	Sí
3. Falsificación, fraude o coacción.	Sí	Sí
4. Registro inapropiado de cualquier documento.	Sí	Sí
5. Existen cláusulas restrictivas.	Sí	Sí
6. Existe un gravamen (lien) en su título porque hay:		
• una escritura de garantía.	Sí	Sí
• una sentencia, impuesto o valoración especial.	Sí	Sí
• un cargo de una asociación comunitaria de vecinos.	Sí	Sí
7. El título no es comerciable.	Sí	Sí
8. Protección contra gravámenes de trabajo realizado (liens).	No	Sí
9. Obligación de eliminar una estructura debido a que:		
• pasa al terreno de otra persona o a una "servidumbre".	No	Sí
• infringe una restricción en Schedule B.	No	Sí
• infringe una ley de zonificación existente	No	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
11. Paga alquiler por tierra o instalaciones de sustitución.	No	Sí
12. Gravamen (lien) sin registrar por una asociación de comunidad de vecinos.	No	Sí
13. Servidumbres sin registrar.	No	Sí
14. Derechos bajo arrendamientos sin registrar.	No	Sí
15. Cobertura continuada mejorada.	No	Sí
16. Infracciones de permisos de construcción.	No	Sí
17. Cumplimiento con la ley Subdivision Map Act.	No	Sí
18. Infracciones de acuerdos restrictivos.	No	Sí
19. Falsificación después de la fecha de la póliza.	No	Sí
20. Usurpación después de la fecha de la póliza.	No	Sí
21. Daños debidos a minerales o extracción de agua después de la fecha de la póliza.	No	Sí
22. Cobertura continúa después de la transferencia a su fideicomiso activo (Living Trust).	No	Sí
23. Acceso mejorado vehicular y de peatones.	No	Sí
24. Mapa adjunto no coincide con la descripción oficial.	No	Sí
25. Posible aumento en el límite de la póliza hasta un 150% debido a inflación.	No	Sí
26. Posesión adversa después de la fecha de la póliza.	No	Sí
27. Insuficiencia en el título de propiedad después de la fecha de la póliza.	No	Sí
28. Servidumbre por prescripción después de la fecha de la póliza.	No	Sí
29. Incumplimiento del acuerdo que resulta en reversión.	No	Sí
30. Usurpación de límites, paredes y vallas.	No	Sí
31. Incumplimiento relacionado con la línea de edificación de edificios.	No	Sí

La cobertura adicional está sujeta a un deducible y a una responsabilidad de indemnización máxima que pueden ser menos que la cantidad de la póliza. Para obtener más información sobre todos los tipos de coberturas, incluyendo las expuestas previamente, consulte los términos de la póliza en sí. La oficina local de Placer Title Company tiene copias disponibles de la misma. Las pólizas CLTA Homeowners y ALTA-R están diseñadas para ciertas propiedades residenciales subdivididas y no se encuentran disponibles para todas las propiedades. Consulte a su representante de la compañía de títulos de propiedad para confirmar su disponibilidad.

# Avisos útiles y Fuentes de Asistencia

## 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 profesional de raíces. 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.

## 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. Estas disposiciones deben realizarse lo antes posible. Si no se utiliza el Formulario de Poder Notarial estándar de Placer Title, nuestro departamento legal deberá autorizarlo. Estos detalles deben verificarse 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:

- ▶ Licencia de conductor vigente otorgada por el Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de California
- ▶ Tarjeta de identificación vigente del Departamento de Vehículos Motorizados del Estado de California
- ▶ Pasaporte
- ▶ Otra tarjeta de identificación autorizada en California

## 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).

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.

# 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 (poderdante) 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.

**Amortización negativa** – Se produce cuando los pagos mensuales no cubren el interés. El interés que no está cubierto se suma al saldo del capital adeudado, lo que significa que incluso después de haber realizado varios pagos, usted podría deber más de lo debía al comienzo del préstamo. La amortización negativa se puede producir cuando una hipoteca de tasa variable (ARM, por su sigla en inglés) tiene un tope de pago de hipoteca que resulta en pagos mensuales que no son lo suficientemente altos como para cubrir los intereses.

**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.

**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.

**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.

**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.

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

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

**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.

**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.

# Glosario

**Cláusula de contingencia** – Disposición contenida en algunas hipotecas de tasa variable (ARM, por su sigla en inglés) para un préstamo de tasa fija, aplicable normalmente después del primer período de ajuste. Por lo general, la nueva tasa fija se determina según la tasa de interés vigente para las hipotecas a tasa fija. Esta función de conversión puede tener un costo adicional.

**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.

**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.

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

**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.

**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.

**Costo de iniciación de un préstamo** – Comisión cobrada por un prestamista para la toma de un préstamo de bienes raíces. Por lo general, un porcentaje del monto prestado, por ejemplo, el uno por ciento.

**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.

**Costos de procesamiento (de iniciación)** – Costos que cubren los gastos administrativos derivados de la tramitación del préstamo. Estos cargos varían según el prestamista.

**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.

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

**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”.

**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.

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

**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”).

# Glosario

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

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

**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.

**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.

**Estimación de buena fe (GFE, por su sigla en inglés)** – Documento que les indica a los prestatarios el costo aproximado que se paga al o antes del cierre, sobre la base de la práctica común en el lugar. Según los requisitos de la Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA, por su sigla en inglés), el banquero o el agente hipotecario deberá, según corresponda, entregar o enviar la GFE al solicitante, dentro del plazo de tres días hábiles después de recibida la solicitud.

**Gravamen** – Retención o reclamo legal sobre la propiedad como garantía de una deuda o carga.

**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.

**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.

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

**PITI (Capital; Interés; Impuestos y Seguro)** – Los cuatro componentes principales de un pago hipotecario mensual común.

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

**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.

**Póliza de seguro de título** – Póliza que protege a los compradores, a los acreedores hipotecarios o a otras partes en caso de pérdidas.

**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.

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



# Glosario

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

**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.

**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.

**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.

**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.

**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.

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

**Seguro Privado de Hipoteca (PMI, por su sigla en inglés)** - Seguro suscripto por una compañía privada de seguros hipotecarios, para proteger al prestamista hipotecario de las pérdidas ocasionadas por incumplimiento en el pago de la hipoteca y las ejecuciones hipotecarias. El pago de la prima está a cargo del prestatario e incluido en el pago de la hipoteca. Normalmente se requiere si el pago inicial es menor al 20% del precio de compra.

**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.

**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.

**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.

**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.

**Valor de mercado** – Término que indica el precio más alto que un comprador, interesado, pero no obligado a comprar, pagaría, y el monto mínimo que un vendedor, interesado, pero no obligado a vender, aceptaría.







**SEDE**

189 Fulweiler Avenue

Auburn, CA 95603

800.317.8407

[www.PlacerTitle.com](http://www.PlacerTitle.com)

 /PlacerTitle

 @PlacerTitle