

VENDEDOR

TEXAS TITLE

GUÍA DEL VENDEDOR DE VIVIENDAS

Una guía informativa para vender
una casa.



TEXAS TITLE
A Place to Call Home™

Texas Title es una agencia de títulos con licencia con sede en Texas que ofrece soluciones competitivas de custodia y títulos complementadas por una sólida tradición de estándares de base. Nuestra plataforma centralizada de procesamiento de pedidos garantiza una gestión de relaciones excepcional y un cierre eficiente y racionalizado.

Operado por abogados, ofrecemos un conjunto especializado de servicios legales, de custodia y de título que brindan a nuestros clientes una ventaja competitiva. Operamos múltiples sucursales directas y tenemos licencia en 48 condados (que representan el 90% de la población del estado) en Texas. Texas Title también cuenta con numerosos abogados de honorarios en todo el estado de Texas.

En Texas Title, reconocemos que cada prestamista, agente inmobiliario, prestatario o propietario es diferente. Nos enfocamos en crear soluciones personalizadas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, utilizando tecnología y atención a la experiencia como base para nuestros servicios.



PRECIOS PARA VENDER

TÉRMINOS COMUNES DEL MERCADO

DÍAS EN EL MERCADO (DOM)

El número de días que una propiedad ha sido incluida en el mercado.

INVENTARIO

El número de viviendas en venta en el Servicio de Listado Múltiple (MLS). Un pequeño inventario indica una alta demanda y, por lo tanto, precios más altos.

MERCADO DEL VENDEDOR

Un mercado inmobiliario caracterizado por pequeños inventarios y DOM cortos. Es común que se realicen múltiples ofertas en propiedades, que a veces exceden el precio de lista.

MERCADO DEL COMPRADOR

Ocurre cuando las ventas disminuyen y el inventario se acumula. Este mercado se caracteriza por un alto DOM y la caída de los precios de venta, lo que brinda a los compradores mayores oportunidades.

MERCADO EQUILIBRADO

Por lo general, una fase de transición entre el mercado del vendedor y el del comprador cuando ninguna de las partes tiene una ventaja sobre la otra.

PRECIO DE VENTA MEDIO

El punto medio entre la casa más cara y la casa menos cara vendida en un área durante un tiempo específico.

DESCUENTO DE PRECIOS

La diferencia, generalmente expresada como un porcentaje, entre el precio de lista inicial de una vivienda y el precio de venta final.

CONSIDERACIONES AL ESTABLECER EL PRECIO

UBICACIÓN

La proximidad a las comodidades deseables agrega el mayor valor.

NECESIDADES DEL VENDEDOR

¿Hay necesidad de vender rápidamente? ¿La venta depende de otra venta?

TEMPORADA

Se enumeran más hogares en primavera y verano, lo que crea más competencia.

Condición del hogar

¿La casa tiene un fuerte atractivo exterior o características atractivas?

Otros factores

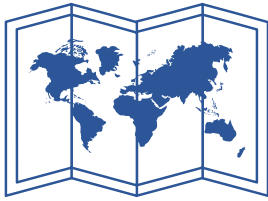
Tasas de interés actuales, condiciones económicas, tasas de criminalidad, etc.

Una vez que esté listo para listar su casa, su agente de bienes raíces realizará un Análisis comparativo del mercado (CMA).

El CMA generalmente es gratuito y ayuda a determinar el valor justo de mercado de su hogar en función de la evaluación de las viviendas vendidas recientemente en su vecindario que coinciden con la edad, características y tamaño de su hogar..

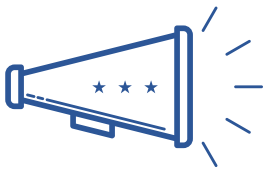
¿POR QUÉ NECESITO USAR UN AGENTE DE BIENES RAÍCES?

LOS PROFESIONALES DE BIENES RAÍCES LO GUÍAN A TRAVÉS DEL PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE VIVIENDAS.



UNA GUÍA EXPERTA

Al comprar o vender una casa, existen extensos formularios, informes, divulgaciones y otros documentos técnicos que un profesional de bienes raíces puede guiarlo. Un experto ayuda a prevenir demoras y errores costosos.



UN DEFENSOR

Los profesionales de bienes raíces tienen la responsabilidad fiduciaria de priorizar los intereses de sus clientes. Un agente de bienes raíces está obligado por ley a negociar, asesorarlo e informarle sobre toda la información pertinente para ayudarlo a llegar a un acuerdo que sea lo mejor para usted.



UNA OPINIÓN OBJETIVA

Un profesional de bienes raíces puede proporcionarle datos, hechos, calificaciones de la escuela, información de zonificación, servicios públicos, etc. para ayudarlo a decidir qué propiedad tiene todo lo que necesita y puede usar esta información para comercializar su casa, si la vende.



UN RECURSO EXTENSO

Los profesionales de bienes raíces no solo brindan su conocimiento experto, sino también el de su red, desde el acceso a la información antes de que aparezca en MLS hasta recomendar a otros profesionales que puedan ayudarlo a preparar su propiedad después de comprar o antes de vender.

PROFESIONALES CLAVE

EN UNA TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES

Profesionales expertos y centrados en el cliente están disponibles para responder sus preguntas sobre títulos y acuerdos. A lo largo del proceso de venta de viviendas, también puede encontrarse con los siguientes especialistas de la industria que pueden responder profesionalmente preguntas en su área de especialización.

AGENTE DE BIENES RAÍCES

Con licencia del estado para representar a las partes en la transferencia de propiedad.

INSPECTOR DE HOGAR

Proporciona de manera objetiva e independiente un análisis exhaustivo de los principales sistemas y componentes de un hogar.

OFICIAL DE PRÉSTAMO

Un representante de un banco u otra institución financiera. Ayudan a los clientes a identificar sus opciones de préstamo y comprender los términos de su préstamo.

TASADOR

Trabaja en nombre de un prestamista y proporciona un análisis de mercado de la propiedad en cuestión. El hallazgo de un tasador es subjetivo y se combina con los hallazgos del mercado de propiedades vendidas dentro del vecindario circundante.

AGENTE DE SEGUROS

Ayuda al comprador a determinar la cobertura de protección necesaria para los propietarios y encuentra la póliza de seguro adecuada para esas necesidades.

ABOGADO INMOBILIARIO

Puede dar consejos sobre todos los aspectos legales de la transacción de bienes raíces. Además, pueden redactar y revisar contratos, ayudar a decidir cómo tomar el título y ayudar con el proceso de cierre. El uso de un abogado para revisar el contrato y los documentos del título es opcional.

OFICIAL DE FIDEICOMISO

Un tercero independiente que trabaja con todos los participantes para facilitar el cierre exitoso de una transacción de bienes raíces. Al cierre, el agente de depósito recaudará los fondos de dinero de compra del comprador y el prestamista, así como los costos de liquidación de cada parte. Desembolsan los fondos de acuerdo con los documentos de cierre y registran los documentos necesarios para transferir la propiedad de la propiedad.

CIERRE / TÍTULO AGENTE

Realiza búsquedas de títulos para garantizar un título claro para que se pueda emitir una póliza de seguro de título. La compañía de títulos también facilita la transferencia de bienes inmuebles mediante el envío de documentos de transferencia originales al secretario del condado para su registro.

PASOS EN UNA TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES

Lo que sucede en una transacción de bienes raíces de principio a fin.

1. El vendedor contrata a un profesional inmobiliario con licencia
2. El agente del vendedor realiza un CMA (análisis comparativo de mercado) para evaluar el valor de las viviendas
3. El agente del vendedor toma fotos de la casa y crea una descripción escrita de la propiedad
4. El agente enumera la casa en venta en el mercado (MLS) y anuncia el listado
5. El agente del comprador presenta una oferta formal por escrito que indica el precio ofrecido para la compra de la vivienda
6. El vendedor revisa la oferta con su agente y ofrece contraofertas si es necesario
7. Cuando se llega a un acuerdo, el comprador y el vendedor firman el contrato de venta oficial
8. El fideicomiso está abierto; el comprador entrega fondos de depósito y contrata a la compañía de títulos
9. Encuesta de pedidos de la compañía de título y HOA si es necesario
10. La compañía de títulos revisa el compromiso del título por defectos
11. La compañía de títulos emite un compromiso de título con el comprador y prestamista del comprador
12. Aprobación de préstamo recibida del prestamista del comprador
13. La compañía de títulos recibe instrucciones de cierre del préstamo del prestamista del comprador y prepara documentos y declaraciones
14. La cita de cierre se establece con el oficial de custodia en la compañía de títulos
15. Se produce el cierre
16. La transacción está financiada; los fondos se distribuyen

DESPUÉS DEL CIERRE, LA COMPAÑÍA DE TÍTULOS HACE LO SIGUIENTE:

Devuelve o envía por fax los documentos requeridos al prestamista para su aprobación. Todos los prestamistas requieren esto antes de desembolsar los fondos.

Recibe y desembolsa todo el dinero del prestamista, incluido el pago de todos los impuestos, cargos bancarios, honorarios de abogados, honorarios de la compañía de títulos y cualquier otro gasto acumulado en relación con el cierre.

Tiene documentos legales registrados en la oficina del secretario del condado.

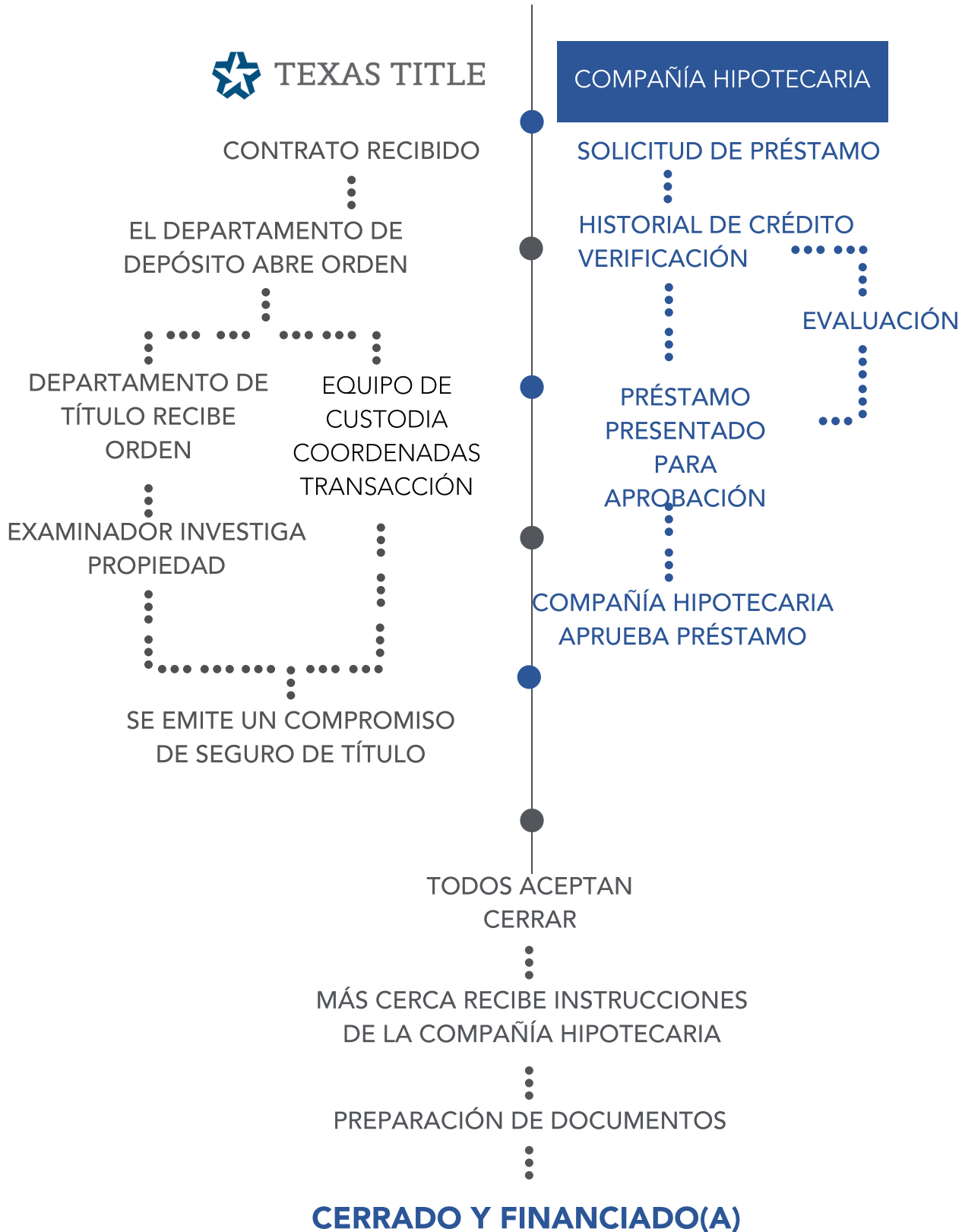
Prepara y emite pólizas de título y las envía al prestamista y al propietario.

UNA LÍNEA DE TIEMPO CONTRATO DE CIERRE



TEXAS TITLE
A Place to Call Home™

CONTRATO FIRMADO

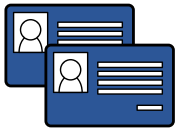


QUÉ EMPACAR PARA LA MESA DE CIERRE

Los compradores y vendedores de viviendas deben venir preparados con los siguientes elementos para que la experiencia de cierre sea lo más fluida posible.



COMPRADOR(A)



Dos formas de identificación

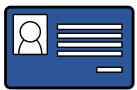
Una licencia de conducir válida y una de las siguientes: tarjeta de seguro social, pasaporte o tarjeta de residente extranjero.



Fondos para el cierre

Ya sea una transferencia bancaria (con la confirmación bancaria) por la cantidad indicada por su agente de custodia, o un cheque de caja a nombre de Texas Title. Tenga en cuenta que debemos llamar al banco donde se emitió el cheque de caja para verificar la disponibilidad de fondos. Llámenos antes de realizar la transferencia y siempre haga preguntas si las tiene.

VENDEDOR(A)



Una forma de identificación

Licencia de conducir válida o identificación con foto emitida por el gobierno.



Un cheque anulado o su información bancaria

Traiga esto si desea que transfiramos sus fondos después del cierre.

Avisé a su agente de custodia si hay algún cambio en su estado civil después de firmar el contrato antes del cierre. Si está utilizando un poder notarial, el documento original ejecutado debe ser revisado y aprobado por la compañía de títulos antes del cierre. Se requiere que la compañía de títulos se comunique con la persona que otorga el poder el día del cierre.

COSTOS DE CIERRE

¿Quién paga qué?

Cada transacción es única y ciertos costos son negociables. Es importante hablar con su agente de bienes raíces, prestamista y agente de depósito sobre su transacción específica.

COSTES DEL VENDEDOR

- Liquidación de préstamos existentes
- Certificado de impuestos
- Comisiones inmobiliarias
- Impuestos prorrateados
- Política de título del propietario y endosos (por contrato)
- Cuota de depósito de garantía
- Preparación del documento
- Tarifa de registro (s)
- Encuesta (por contrato)
- Garantía del hogar (por contrato)
- Certificado de reventa HOA (por contrato)
- Inspección de termitas (solo préstamo VA)

BUYER COSTS

- Inspecciones de propiedad
- Inspección de termitas
- Encuesta (por contrato)
- Tarifa de transferencia de HOA (por contrato)
- Impuestos prorrateados
- Cuota de depósito de garantía
- costo de envío
- Seguro de riesgos

COSTOS ASOCIADOS CON UN PRÉSTAMO

- Cargo de originación del préstamo
- Política de título de préstamo y avaluos (por contrato)
- Evaluación
- Reporte de crédito
- Interés prepago
- Preparación del documento
- Tarifa de registro (s)
- Depósito inicial para cuenta de depósito en garantía (si es aplicable)
- Prima de seguro hipotecario (si es aplicable)
- Tarifa de financiación de VA (si corresponde)

DISTRITOS DE TASACIÓN

Collin County
www.collincad.org

Dallas County
www.dallascad.org

Denton County
www.dentoncad.com

Ellis County
www.elliscad.org

Hood County
www.co.hood.tx.us

Hunt County
www.hunt-cad.org

Johnson County
www.johnsoncad.com

Kaufman County
www.kaufman-cad.org

Parker County
www.parkercountytx.org

Rockwall County
www.rockwallcad.com

Tarrant County
www.tad.org

Wise County
www.wise-cad.com

¿CÓMO SE EVALÚA LA PROPIEDAD?

Determinar el valor de mercado de una propiedad es el primer paso para evaluar. Para estimar el valor de mercado, el asesor puede usar tres métodos diferentes. Tienen la opción de elegir cualquiera o una combinación de las tres.

El valor de una propiedad se puede estimar de tres maneras diferentes:

1. Evaluación de ventas

El asesor compara la propiedad con propiedades similares que se han vendido recientemente en el área. Este enfoque se usa típicamente para valorar propiedades residenciales, vacantes y agrícolas.

2. Evaluación de costos

El asesor determina el valor de su propiedad en función de cuánto costaría reemplazarlo, utilizando los precios laborales y de materiales actuales menos la depreciación más el valor de mercado de la tierra. Este enfoque se usa típicamente para valorar las propiedades industriales, especiales y de utilidad.

3. Evaluación de ingresos

El asesor determina el valor de su propiedad en función de la cantidad de ingresos que obtendría de la propiedad si se alquilara. Con este método, el asesor considera los costos de mantenimiento de la propiedad, la administración de la propiedad, el seguro y los impuestos, así como el rendimiento que razonablemente podría anticipar de la propiedad.



SERVICIOS PÚBLICOS DFW

AGUA, ALCANTARILLADO Y RESIDUOS

Addison	(972) 450-7081	Farmers Branch	(972) 919-2525	Plano	(972) 941-7105
Aledo	(817) 441-7016	Farmersville	(972) 782-6151	Ponder	(940) 479-2396
Allen	(214) 509-4560	Fate	(972) 771-4601	Princeton	(972) 736-2416
Alvarado	(817) 790-3351	Flower Mound	(972) 874-6010	Prosper	(972) 347-2741
Anna	(972) 924-3325	Fort Worth	(817) 392-8210	Red Oak	(972) 617-0307
Argyle	(940) 464-7273	Frisco	(972) 335-5575	Reno	(817) 221-2500
Arlington	(817) 275-5931	Garland	(972) 205-2671	Richardson	(972) 744-4120
Aubrey	(940) 440-9343	Grand Prairie	(972) 237-8413	Richland Hills	(817) 299-1800
Azle	(817) 444-2541	Grapevine	(817) 410-3173	Roanoke	(972) 491-6099
Bedford	(817) 952-2112	Haltom City	(817) 222-7717	Rockwall	(972) 771-7736
Burleson	(817) 426-9601	Haslet	(817) 439-5931	Rowlett	(972) 412-6105
Carrollton	(972) 466-3120	Heath	(972) 771-6228	Sachse	(972) 495-1212
Cedar Hill	(972) 291-5118	Highland Park	(214) 521-4161	Saginaw	(817) 232-4640
Celina	(972) 382-2682	Irving	(972) 721-2411	Sanger	(940) 458-7930
Cleburne	(817) 645-0919	Keller	(817) 743-4060	Seagoville	(972) 287-2050
Colleyville	(817) 503-1020	Kennedale	(817) 985-2120	Southlake	(817) 748-8082
Coppell	(972) 304-3695	Lake Dallas	(940) 497-2999	Springtown	(972) 220-6600
Copper Canyon	(817) 430-3541	Lewisville	(972) 219-3440	Terrell	(972) 551-6600
Corinth	(940) 497-2263	Little Elm	(972) 294-1821	The Colony	(972) 625-2741
Crowley	(817) 297-2201	Mansfield	(817) 276-4200	Trophy Club	(682) 831-4600
Dallas	(214) 651-1441	McKinney	(972) 547-7550	University Park	(214) 987-5322
Denton	(940) 349-8200	Mesquite	(972) 216-6208	Watauga	(214) 363-1644
Desoto	(940) 349-8200	Midlothian	(972) 775-7130	Waxahachie	(972) 937-7330
Duncanville	(817) 430-3541	Murphy	(972) 424-6021	White Settlement	(972) 937-7330
Eules	(817) 685-1471	North Richland Hills	(817) 427-6200	Willow Park	(817) 441-2858
Fairview	(972) 562-0522	Parker	(972) 442-4105	Wylie	(972) 442-8130

ELÉCTRICO/GAS

Ambit Energy	(940) 735-5572
Atmos Energy	(800) 460-3030
Coserve Electric	(800) 566-2314
Denton Electric	(940) 349-8700
Oncor Electric	(888) 313-6862
Reliant Energy	(866) 222-7100
Tri-County Electric	(817) 431-1541
TX New Mexico Electric	(888) 866-7456
TXU Energy	(800) 242-9113

TELECOMUNICACIONES

AT&T	(940) 735-5572
Charter Communications	(800) 460-3030
Dish Network	(800) 566-2314
DirecTV	(940) 349-8700
Frontier Communications	(877) 980-3616
One Source Communication	(888) 313-6862
SBC	(866) 222-7100
Suddenlink	(817) 431-1541
Time Warner	(800) 242-9113

POR QUE ES SEGURO DE TÍTULO IMPORTANTE?

Cuando se compra cualquier propiedad inmobiliaria, es prudente obtener cobertura de propietarios para cubrir pérdidas por incendio, daños por tormenta o robo. Algunos compradores de propiedades residenciales comprarán un seguro de vida hipotecario para pagar la deuda en su totalidad en caso de fallecimiento del deudor hipotecario. Ninguna de estas políticas cubre uno de los aspectos más importantes de cualquier compra de bienes raíces: los derechos de propiedad y propiedad clara y equitativa. La política de un propietario es la única forma de garantizar la protección completa del título para los nuevos propietarios y su inversión. El título de una propiedad se relaciona con todos sus derechos legales de propiedad, uso y disposición de bienes inmuebles, tanto terrenos como mejoras. El seguro de título protege contra la posibilidad de pérdida futura en caso de que se cuestionen los derechos legales de propiedad de una propiedad específica. Los dos tipos más comunes de seguro de título son: la póliza de título del propietario y la póliza de préstamo.

La póliza de préstamo protege a un prestamista en una transacción de bienes raíces, asegurando que tenga una posición de primer gravamen y un buen título equitativo hasta el monto del valor de la póliza, que generalmente es el monto del préstamo. Una política de préstamo es efectiva mientras la hipoteca esté vigente.

La política del propietario protege al comprador o al nuevo propietario de la propiedad contra pérdidas hasta el valor total de su política, que generalmente es el monto de su inversión o el precio de venta de la propiedad. La política del propietario es efectiva mientras el propietario o sus herederos sean dueños de la propiedad. La política de un propietario en Texas es opcional y puede ser rechazada, pero esto no es aconsejable. Todos los prestamistas prudentes requerirán una política de préstamo.

COBERTURA PROPORCIONADA POR UNA POLÍTICA DE PROPIETARIO

La política de título del propietario protege el interés del nuevo propietario en los bienes inmuebles comprados a partir de reclamos, tales como:

- Errores en el registro de documentos legales
- Herederos no revelados o desconocidos
- Propietarios anteriores que no se despojaron adecuadamente
- Obras y testamentos fraudulentos o falsificados
- Hechos de menores o personas de mentalidad poco sólida.
- Escrituras ejecutadas bajo un poder notarial inválido o vencido
- Gravámenes por impuestos no pagados o cuotas y evaluaciones de asociaciones de propietarios
- Gravámenes inéditos

Para una prima asequible y única que se paga al cierre, su asegurador de título puede asumir la responsabilidad de ciertos riesgos cubiertos asociados con la propiedad de su propiedad. Si la defensa no tiene éxito, entonces el asegurador del título puede reembolsar al asegurado hasta el valor nominal de la póliza.

BÚSQUEDA DE TÍTULO VERSUS EXAMEN DE TÍTULO

Algunos inversores de la industria creen erróneamente que una búsqueda de títulos podrá ofrecer la protección necesaria para comprar bienes inmuebles. En realidad, una búsqueda de título es simplemente un resumen o un informe / registro de todas las grabaciones del condado archivadas contra una propiedad en particular, e incluye la adquisición actual y las reclamaciones de terceros archivadas. Las compañías de títulos ofrecerán una "búsqueda" o un "certificado abstracto" a un costo muy razonable, pero no es un seguro. Una vez que se solicita el título, una compañía de títulos tomará los documentos de búsqueda y examinará todos y cada uno para determinar:

- Todos los propietarios anteriores se despojaron adecuadamente del título
- Todos los gravámenes anteriores fueron liberados de la propiedad
- Cualquier documento se presenta contra un nombre o nombres particulares, etc.

La compilación del compromiso de título resultante explicará todos los hallazgos y los requisitos necesarios para curar cualquier problema de título de modo que se pueda entregar un título bueno y equitativo a través de la política de título final.

¿POR QUÉ TEXAS TITLE?

Texas Title es una agencia de títulos de servicio completo con sede en Texas fundada en 2013 por los abogados Robert Karlseng y Claude Rich. Ofrecemos soluciones competitivas de custodia y título complementadas por una fuerte tradición de estándares de base. Nuestra plataforma centralizada de procesamiento de pedidos garantiza una gestión de relaciones excepcional y un cierre eficiente y racionalizado.



Somos propiedad y operados por abogados.

Esto significa que podemos ofrecer un conjunto especializado de servicios legales, de custodia y de título que brindan a nuestros clientes una ventaja competitiva. Si necesita asesoría legal, nuestros abogados están disponibles para responder sus preguntas. Damos prioridad a USTED, nuestro cliente.



Nuestro bufete de abogados es local en Texas.

Como somos locales, recibe respuestas a sus preguntas legales de manera oportuna, en lugar de ser derivado a un abogado de bienes raíces que no conoce. Lo mantenemos personal.



Nuestra plataforma educativa nos permite invertir en nuestros clientes.

Nos enfocamos en invertir en la educación de nuestros clientes al brindar los mejores cursos de educación continua en DFW. Regularmente creamos cursos que son solicitados específicamente por agentes y profesionales de bienes raíces para proporcionar la programación especializada y personalizada que necesitan.



Creamos soluciones a medida.

Reconocemos que cada prestamista, agente inmobiliario, prestatario o propietario es diferente. Cuando resolvemos problemas, nos enfocamos en crear soluciones personalizadas que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

PREGUNTAS FRECUENTES

SEGURO DE TÍTULO

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO?

El seguro de título es una póliza que protege al asegurado de una pérdida financiera relacionada con la propiedad de una propiedad. El título de una propiedad se relaciona con todos sus derechos legales de propiedad, uso y disposición de bienes inmuebles, tanto terrenos como mejoras. El seguro de título protege contra cualquier posibilidad de pérdida futura en caso de que se cuestionen los derechos legales de propiedad de una propiedad específica. Los dos tipos más comunes de seguro de título son: la póliza de título del propietario y la póliza de préstamo.

¿QUÉ TIPOS DE POLÍTICAS ESTÁN DISPONIBLES?

Los dos tipos más comunes de seguro de título son: la póliza de título del propietario y la póliza de préstamo. La política de préstamos protege a un prestamista en una transacción de bienes raíces; tienen la primera posición de gravamen y un buen título equitativo hasta el monto del valor de esta política, que generalmente es el monto del préstamo. Una política de préstamo es efectiva mientras la hipoteca esté vigente. La política del propietario protege al comprador o al nuevo propietario de la propiedad contra pérdidas hasta el valor total de su política, que generalmente es el monto de su inversión o el precio de venta de la propiedad. La política del propietario es efectiva mientras el propietario o sus herederos sean dueños de la propiedad. La política de un propietario en Texas es opcional y puede ser rechazada pero no recomendable. Todos los prestamistas prudentes requerirán una política de préstamo.

¿QUIÉN NECESITA UN SEGURO DE TÍTULO?

Los compradores, prestamistas y vendedores se benefician del seguro de título. Los prestamistas generalmente requieren una política de préstamo para proteger su préstamo. La política de título del propietario protege el interés del nuevo propietario en los bienes inmuebles comprados a partir de reclamos, y su asegurador de título puede asumir la responsabilidad de todos los gastos legales cubiertos relacionados con la defensa de su propiedad, si alguna vez se presenta una impugnación. El vendedor se beneficia de la política porque representa una garantía de que la propiedad que se vende está libre de gravámenes y gravámenes.



TEXAS TITLE

EIGHT **TEXAS LOCATIONS** ***TO SERVE YOU***

ARLINGTON

701 HIGHLANDER BOULEVARD, SUITE 105
ARLINGTON, TX 76015
(817) 329-1690

FRISCO

5858 MAIN STREET, SUITE 140
FRISCO, TX 75033
(214) 618-2336

DALLAS

19111 DALLAS PKWY, SUITE 120
DALLAS, TX 75287
(972) 733-3800

HOUSTON

5300 MEMORIAL DRIVE, SUITE 460
HOUSTON, TX 77007
(281) 822-4111

DENTON

2800 SHORELINE DRIVE, SUITE 160
DENTON, TX 76210
(940) 243-1200

MANSFIELD

1024 EAST BROAD STREET, SUITE 104
MANSFIELD, TX 76063
(817) 627-8299

FORT WORTH

1751 RIVER RUN, SUITE 205
FORT WORTH, TX 76107
(817) 329-1510

SOUTHLAKE

601 ZENA RUCKER ROAD, SUITE 107
SOUTHLAKE, TX 76092
(817) 329-1501

"Cerrar la compra o venta de una casa puede ser un proceso complicado. Como compañía de títulos de servicio completo, nuestro objetivo es hacer que el proceso sea lo más sencillo y fácil posible. Queremos agradecerle la oportunidad de servirle, y espero que Texas Title sea un lugar para llamar hogar."

- Bob Karlseng, CEO y Claude Rich, EVP

TEXAS TITLE



TEXAS TITLE
A Place to Call Home™