

GUÍA PARA EL VENDEDOR DE UN HOGAR

Una guía informativa para
realizar la compra de un hogar



TEXAS TITLE
A Place to Call Home™

Esperamos que esta guía le proporcione la información que necesita para guiarlo a través de la venta de su hogar. Existen muchos detalles que deben ser manejados a lo largo de la transacción. Pero le aseguramos que el amable y cálido equipo en Texas Title está preparado para asistirle en cada paso del camino.

- Su Guía para Comprar un Hogar

ÍNDICE

- 4** | ¿POR QUÉ TEXAS TITLE?
- 5** | LOS TRES PILARES DE LAS TRANSACCIONES EN BIENES RAÍCES
- 7** | CÓMO PUEDE SERVIRLE LA EXPERIENCIA DE AGENTES DE BIENES RAÍCES
- 8** | SEGURO DE TÍTULO Y FIDEICOMISO
- 10** | FIJAR PRECIOS PARA LA VENTA: EL ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MERCADO
- 15** | MONTAJE DEL HOGAR
- 17** | COSTOS DE CIERRE: ¿QUIÉN PAGA QUÉ?
- 18** | QUÉ EMPACAR PARA LA MESA DE CIERRE
- 19** | PASOS EN UNA TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES
- 21** | QUÉ SUCEDE DESPUÉS DEL CIERRE
- 22** | PREGUNTAS FRECUENTES - SEGURO DE TÍTULO
- 23** | TEXAS TITLE



Bienvenido a Texas Title

Texas Title es una agencia de títulos con licencia basada en Texas que maneja los servicios de seguro de título, fideicomiso, y cierre para su transacción de bienes raíces. Después de que usted exitosamente acepta una oferta para vender su propiedad, Texas Title trabajará con usted, su agente, el del comprador, y el oficial de préstamos, para asegurar que todo está en orden para finalizar el acuerdo. Nuestro equipo experto entonces verificará el cierre, fondos, y el registro de los documentos.

¿POR QUÉ TEXAS TITLE?

Ofrecemos soluciones competitivas de fideicomiso y títulos, complementadas por una fuerte tradición de estándares comunitarios. Nuestra plataforma centralizada para el proceso de órdenes asegura una relación excepcional en la gerencia y un cierre optimizado y eficiente.

Gestionados por abogados, ofrecemos una serie de servicios especializados legales, de fideicomisos y títulos que proporcionan a nuestros clientes con una ventaja competitiva. Operamos múltiples sucursales en diferentes ubicaciones y tenemos licencia en 49 condados (constituyendo aproximadamente un 90% de la población del estado) en Texas. Texas Title también cuenta con numerosas ubicaciones de abogados sin costo a lo largo del estado de Texas.

En Texas Title, reconocemos que cada prestador, agente de bienes raíces, prestatario, o propietario de un hogar es único. Nos enfocamos en la creación de soluciones personalizadas para cumplir con las necesidades de nuestros clientes, usando tecnología para mejorar su experiencia para un cierre fluido e impecable.

LOS 3 PILARES DE LA **TRANSACCIÓN DE BIENES RAÍCES**

Existen tres industrias o profesiones primarias que lo apoyan en su trayectoria hacia la venta: Su Agente de Bienes Raíces, Su Oficial de Préstamos, y Texas Title. Además, existen varios otros servicios profesionales con las que cada una de estas compañías cuentan para asegurar la transferencia segura de la propiedad del vendedor al comprador del hogar.



BIENES RAÍCES

Agente de Bienes Raíces

Con licencia en el estado de Texas para representar a las partes en la transferencia de la propiedad, su agente de bienes raíces lo asistirá en el montaje de su hogar, en mostrar su hogar, y ultimadamente asistirle en la negociación y firma del contrato para la venta.

Inspector de Hogares

Después de que haya firmado el contrato, su agente trabajará con el agente de los compradores para programar y coordinar que un inspector de hogares proporcione un análisis objetivo y completo de los sistemas y componentes más importantes de su casa. Este reporte asegura que la condición del hogar es consistente con su representación y le informa acerca de cualquier reparación - grave y menor - que puede ser necesaria antes de que la venta concluya.

PRESTADOR

Oficial de Préstamos

Un representante del banco u otra institución financiera, el Oficial de Préstamos le ayudará al Comprador identificar sus opciones de préstamos y coordinar que los documentos del préstamo estén firmados durante el cierre.

Valuador

Trabajando en representación del prestador, el valuador proporciona un análisis del mercado de su hogar. Los hallazgos de un valuador es una opinión que está basada en los detalles de la casa en específico y cómo se compara con otras propiedades recientemente vendidas alrededor del vecindario circundante.

Tasador

El Prestador o la Compañía de Título puede requerir una evaluación de la propiedad antes de aprobar el préstamo o de emitir una póliza de título para asegurar que la Descripción Legal de la propiedad es correcta. El Tasador determina las líneas de demarcación, denota cualquier derecho de paso o derecho de paso a las propiedades adyacentes que pueden impactar el uso de la propiedad, identifica cualquier intrusión o entradas compartidas que podrían llevar a disputas de límites de propiedad, y certifica que las mejorías existentes no se encuentren en violación de leyes de zonificación u otras restricciones.

TÍTULO Y FIDEICOMISO

Oficial de Fideicomiso

Como una tercera parte independiente que trabaja con todos los participantes para facilitar el cierre exitoso de una transacción de bienes raíces, su oficial de fideicomiso colectará los fondos del dinero de la compra del comprador y prestador, así como los costos de liquidación de cada parte. Ellos desembolsan los fondos de acuerdo con las instrucciones del cierre y divulgación del cierre, y registran los documentos necesarios para transferir la tenencia de la propiedad.

Agente de Cierre/Título

Su agente de cierre realiza búsquedas de títulos para asegurar que su título se encuentre limpio para que se puede emitir un seguro de título. La compañía de títulos también facilita la transferencia de bienes raíces al enviar los documentos de transferencia originales al condado para su registro.

Abogado de Bienes Raíces

Un abogado puede darle consejos en todos los aspectos legales de la transacción de bienes raíces. Además, pueden diseñar y revisar contratos, ayudarle a decidir como tomar titularidad de la propiedad, y asistirle con el proceso de cierre. El uso de un abogado para revisar los documentos del contrato y del título es opcional.

CÓMO PUEDE SERVIRLE EL CONOCIMIENTO DE UN AGENTE EN BIENES RAÍCES



Conocimiento de Documentos

Al vender una casa, existen extensos formularios, reportes, declaraciones, y demás documentos técnicos en los que puede asistirle un profesional de bienes raíces. Su entrenamiento y conocimiento ayudan a prevenir retrasos y errores costosos.



Defensor

Los profesionales de bienes raíces tienen una responsabilidad fiduciaria de poner primero los intereses de sus clientes. Su agente está obligado por ley a negociar, aconsejar e informarle sobre cualquier información pertinente para ayudarlo a llegar a un acuerdo que sea en su mayor beneficio.



Fuente de Información

Uno de los deberes más importantes de un agente de bienes raíces es proporcionarle datos, hechos, clasificación de escuelas, información de zonificación, servicios, e información sobre amenidades locales para ayudarlo a decidir qué propiedad cuenta con todo lo que usted necesita y se encuentra en una ubicación conveniente para su estilo de vida. También pueden usar esta información en promocionar su hogar si está vendiendo.



Extensos Recursos

Además de brindar sus conocimientos expertos, los agentes tienen una extensa red que puede ayudarlo a encontrar un nuevo comprador para su propiedad o a identificar las mejores casas disponibles para sus necesidades. Ellos también pueden conectarlos con los proveedores de servicios que necesitará como los decoradores para el montaje de hogares si está vendiendo, o un inspector de casas o compañía de títulos si está comprando.

PROTEGIENDO SUS DERECHOS DE PROPIEDAD: **SEGURO DE TÍTULOS Y FIDEICOMISO**

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULOS?

Cuando un comprador compra una propiedad, se les otorga el “título” de la propiedad. El título de una propiedad se trata de los derechos legales que tiene un comprador de ser propietario de y deshacerse de la propiedad, de tanto el lote como las mejorías.

Antes de que un prestador proporcione una hipoteca para la propiedad, quieren asegurar que no hay reclamos contra la propiedad, como hipotecas anteriores, juicios de la corte, o deudas de impuestos que puedan afectar sus derechos en el futuro. Ellos también quieren saber si el propietario actual tiene el derecho de vender la propiedad.

El agente de títulos investiga cada detalle de la tenencia de la propiedad actual y prepara un reporte conocido como el compromiso del título, detallando todo dentro de los registros públicos relacionados a la propiedad.

El agente de título investiga la información registrada y prepara un reporte conocido como el compromiso de título. Este contiene todos los detalles en los registros públicos relacionados con a la propiedad. Ellos investigan la cadena del título en los registros del condado para identificar al propietario o propietarios actuales de la propiedad. Ellos enlistan todas las hipotecas actuales, gravámenes mecánicos, gravámenes de impuestos, y juicios como se encuentren registrado en la oficina de registros del condado.

UN COMPROMISO DE TÍTULO NO ES UN SEGURO

Un título de compromiso es un documento que compromete al agente de título a emitir una póliza de título siempre que todas las condiciones impuestas se hayan cumplido antes o durante el momento del cierre. Una búsqueda de título busca todos los documentos registrados relevantes de los registros del condado y proporciona un resumen detallado de la propiedad incluyendo al propietario actual, gravámenes, y descripción legal.

El compromiso del título explicará todos los hallazgos y requisitos necesarios para reparar que cualquier defecto en el título para poder entregar un título limpio a través de las escrituras y la póliza final del título haya sido proporcionado al momento de la colección de las cuotas del título y las premias.

PÓLIZA DE TÍTULO DE PRÉSTAMO VS. **PÓLIZA DE TÍTULO DEL PROPIETARIO**

Los dos tipos más comunes de título de seguro son la Póliza de Préstamo y la Póliza del Propietario. La Póliza de Préstamo protege a un prestador en una transacción de bienes raíces, asegurando que tengan la primera posición de gravamen y emite hasta la cantidad del valor de la póliza, lo cual es típicamente el valor del préstamo. Una Póliza de Préstamo es efectiva mientras la hipoteca se encuentre en vigor. Todos los prestadores prudentes requerirán de una Póliza de Préstamo.

Una Póliza del Propietario protege al nuevo propietario de la propiedad contra pérdida hasta el valor completo de la póliza, el cual es típicamente el valor de la propiedad. La Póliza del Propietario es efectiva mientras el propietario o sus herederos sean dueños de la propiedad. Recuerde, la Póliza de Préstamo solo protege la cantidad de la inversión del Prestador.

¿QUÉ RECLAMOS SE PUEDEN HACER EN CONTRA DE MIS DERECHOS DE PROPIETARIO?

Una póliza de seguro de título protege contra muchos diferentes tipos de reclamos, de acuerdo con los términos de la póliza. A continuación, mencionamos unos ejemplos:

- Errores en el registro de documentos legales
- Herederos no divulgados o desconocidos
- Propietarios previos que no se desligaron adecuadamente
- Escrituras o testamentos fraudulentos o falsificados
- Escrituras por menores o personas con incapacidad mental
- Escrituras ejecutadas bajo un poder notarial inválido o vencido
- Gravámenes por impuestos no pagados o deudas y evaluaciones de la asociación de propietarios de hogares
- Gravámenes inéditos

Para una premia asequible, de una sola ocasión, pagada durante el cierre, su asegurador de títulos puede asumir responsabilidad por ciertos riesgos asociados con la tenencia de su propiedad. La compañía de títulos investigará los reclamos en contra de sus derechos de tenencia, defenderlo en la corte si es necesario, y puede reembolsarlo hasta por el valor nominal de la póliza.

VALORACIÓN PARA LA VENTA

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MERCADO

Cuando esté listo para listar su hogar, su agente de bienes raíces llevará a cabo un Análisis Comparativo del Mercado (ACM). El ACM generalmente es gratuito y ayuda a determinar el valor justo en el mercado de su casa basado en la evaluación de la información local. A continuación, están los factores que determinan la evaluación.



ATRIBUTOS ESPECÍFICOS

- **Tamaño de la Casa y Configuración del Espacio**
El metraje cuadrado de un hogar más el número de habitaciones, baños, cuartos extras, y otras amenidades como los garajes, albercas, y terrazas son la fundación al considerar el precio de venta.
- **Edad y Condición**
Puede existir una gran diferencia de precios entre una casa renovada y una casa abandonada en la misma calle.
- **Mejorías y Actualizaciones**
Las mejorías y actualizaciones de una casa pueden incrementar el precio significativamente, especialmente si la casa se puede considerar "lista para mudarse".
- **Ubicación**
La ubicación es crucial. Proximidad a mucha actividad en un área urbana para compradores jóvenes, acceso a un buen distrito escolar para padres jóvenes, o servicios accesibles para compradores mayores pueden impactar positivamente el precio de las casas.
- **Comparaciones en el Vecindario**
Los agentes de bienes raíces dependen mucho en las ventas recientes para ayudar a determinar el precio de venta.

VALORES ECONÓMICOS Y DEL MERCADO

● Indicadores Económicos

La salud en general de la economía tiene un impacto en la valoración. Una recesión puede impactar los precios de las casas negativamente, mientras que una economía en crecimiento y alto empleo pueden impulsar los precios de las casas.

● El Mercado Local

¿Su región se encuentra en modalidad de crecimiento o de recesión? ¿Cuál es la tasa local de desempleo?

● Oferta y Demanda

¿Hay muchos lotes de casas en el mercado actualmente, o muy pocos? ¿Qué tan activos son los compradores en su área? ¿Cuál es el tiempo promedio en el que una casa está en el mercado antes de una venta exitosa?

● Tasas de Interés y Disponibilidad de Hipotecas

¿Cuáles son las tasas de interés actuales? Entre más bajas sean las tasas de interés, más activo estará el mercado de bienes raíces. ¿Los prestadores se encuentran ansiosos de prestar o se encuentran en modalidad de préstamos conservadores?

● Precios de las Casas y Proporción de Ganancias

Tradicionalmente, se pensaba que la proporción del precio de la casa y la proporción de ganancias debería ser 3:1 – eso significa que si compra una casa por \$210,000, sus ingresos deberían ser al menos \$70,000. En un ambiente con menores tasas de intereses, ese número se ha elevado a un promedio de 4.5, y continúa siendo un factor en la valoración de una casa para la población potencialmente compradora.



TÉRMINOS COMUNES

EN EL MERCADO

● **Valoración**

Un reporte preparado por un evaluador, generalmente bajo petición de un prestador, presenta una opinión sobre el valor de una propiedad específica basado en un análisis de los atributos de la propiedad, los fundamentos actuales del mercado, y ventas comparables en el vecindario cercano.

● **En Condiciones Actuales**

La venta de la propiedad bajo la premisa de que el comprador acepte la propiedad en las condiciones que existen en el momento de la venta, incluyendo todos los defectos.

● **Precio de Venta**

El precio anunciado que el vendedor pide por la propiedad. El precio de venta puede ser menor después de negociaciones con el comprador o puede ser más alto en un mercado con poco inventario si los compradores entran en una guerra de subastas por la propiedad.

● **Mercado del Comprador**

Ocurre cuando las ventas están lentas y el inventario se acumula. Este mercado se caracteriza por un elevado número de días en el mercado y precios de venta decrecientes, brindándole a los compradores mayores oportunidades.

● **Errores en el Título**

Un defecto encontrado en el compromiso de título que limita la habilidad de los agentes de títulos para emitir una póliza de título como resultado de un problema existente, como una ejecución hipotecaria, escrituras fraudulentas, divorcio, bancarrota, o gravámenes en incumplimiento como los impuestos sobre la propiedad, gravámenes mecánicos, o juicios en la corte.

● **Comisión**

La tarifa cobrada por un agente de bienes raíces por representar a un comprador o vendedor en una transacción de bienes raíces, generalmente representado como un porcentaje del precio de la venta de la propiedad.

● **Contingencia**

Una condición como parte de un contrato de bienes raíces o como un adendum a el contrato que debe satisfacerse antes de que se pueda finalizar el contrato. Si no se satisface, le da al comprador el derecho de revocar el contrato. Por ejemplo, la venta exitosa del hogar actual del vendedor, el completar una reparación por el vendedor, o la habilidad de un comprador de asegurar financiación.

● **Días en el Mercado (DEM/DOM)**

El número de días que una propiedad ha permanecido enlistada en el mercado.

- **Contingencia**

Una condición como parte de un contrato de bienes raíces o como un adendum a el contrato que debe satisfacerse antes de que se pueda finalizar el contrato. Si no se satisface, le da al comprador el derecho de revocar el contrato. Por ejemplo, la venta exitosa del hogar actual del vendedor, el completar una reparación por el vendedor, o la habilidad de un comprador de asegurar financiación.

- **Días en el Mercado (DEM/DOM)**

El número de días que una propiedad ha permanecido enlistada en el mercado.

- **Depósito en Garantía**

Una tarifa pagada por un comprador en el momento en el que se realiza la oferta como evidencia de su compromiso para comprar la propiedad.

- **Inventario**

El número de casas a la venta en el Servicio de Enlistados Múltiples (SEM). Un inventario pequeño indica una alta demanda, y, por ende, precios más elevados.

- **Título Comercializable**

Una propiedad determinada libre de defectos o reclamos, brindándole al dueño el derecho de vender la propiedad.

- **Precio de Venta Promedio**

El punto medio entre la casa más costosa y la casa más barata vendida en el área durante un tiempo específico.





- **Descuento en el Precio**
La diferencia, generalmente expresada como un porcentaje, entre el precio inicial enlistado para una casa y el precio final de la venta.
- **Mercado del Vendedor**
Un mercado de bienes raíces caracterizado por pequeños inventarios y pocos días en el mercado. Es común que se realicen múltiples ofertas sobre las propiedades, en ocasiones excediendo el precio de lista.
- **Declaración de Cierre del Vendedor**
En ocasiones conocido como Revelación de Cierre, enlista todos los números financieros de una transacción de bienes raíces, comenzando con el precio de venta acordado e incluyendo todas las tarifas, comisiones, y créditos y mostrando los activos finales netos que serán destinados a usted.
- **Título**
Los derechos legales que tiene el propietario del hogar a ser dueño y deshacerse del inmueble.

MONTAJE DEL HOGAR: MEJORANDO LA **APARIENCIA DE SU HOGAR**

El montaje de un hogar es el proceso de preparar su casa y propiedad para atraer el rango más amplio de compradores. El trabajo que realiza no es importante solo para las fotografías del listado, pero para potencialmente tener puertas abiertas o mostrar la casa. Su agente de bienes raíces le puede proporcionar ayuda en identificar tareas específicas que mejorarán el potencial de venta de su hogar. Usted también puede contratar a un montador de casas profesional para colaborar con usted en sus preparaciones. Sin embargo, si usted quiere abordar el proceso por sí mismo, aquí se presentan unas cosas a considerar.

PAISAJISMO Y PRESENTACIÓN DEL INMUEBLE

Lo primero que un comprador potencia verá es la parte exterior de su hogar. Un poco de atención puede contribuir considerablemente.

Paisajismo

Corte el pasto y asee los arbustos y árboles. Agregue un poco de abono alrededor de las raíces para hacer que se vean limpios. Considere añadir algunas plantas alrededor o flores en macetas para dar color.

Puerta Delantera y Terraza

Limpie la terraza delantera y lave, repare o pinte la puerta delantera para mejorar su apariencia.

Casa

Re toque la carpintería, limpie las ventanas, repare los revestimientos, y limpie los desagües.

INTERIOR Y ATMÓSFERA

Los potenciales compradores tendrán una "sensación" de la casa al momento de entrar. Corrija cualquier cosa que pueda distraerlos de ver el potencial del hogar.

Iluminación

Asegúrese de que todas las habitaciones estén bien iluminadas y las cortinas estén abiertas para permitir que entre la luz natural. Esto creará una sensación de apertura en las habitaciones.

Desorden

Remueva todos los objetos innecesarios y muebles de todas las habitaciones. A un comprador se le dificultará visualizar sus propias pertenencias en una habitación si se encuentra llena de sus objetos. Remueva los objetos ajenos a una unidad de almacén, si es necesario.

Limpieza

Limpie todo, poniendo atención en particular a las lámparas, ventanas, interruptores, y carpintería. Reduzca los olores de mascotas, especialmente en alfombras y muebles.

Paredes

Su agente puede aconsejarle que pinte algunas habitaciones usando colores neutros. Imagínese un lienzo en blanco que puede ayudar al comprador a visualizar mejor su decoración en el espacio.

Clósets y Alacenas

¡No llene sus alacenas de cosas para que parezca más limpio! Los potenciales compradores las abrirán. Comience empacando pertenencias innecesarias ahora y almacénelas en otro sitio.

Reposicionar Muebles

Mueva los muebles para que las habitaciones se vean más abiertas y atractivas y que brinden un acceso fácil para los compradores potenciales.

Cocina y Baños

Asegúrese de que la cocina y los baños estén impecables y ordenados.



PUERTAS ABIERTAS Y MOSTRANDO LA CASA

- Limpie, desempolve, y barra a fondo
- Retire cualquier cosa que pueda causar olores, especialmente basura, areneros, y camas de perros o gatos.
- Aloje a sus mascotas en un sitio, déjelas con un amigo, o lléveselas durante el día de puertas abiertas o cuando se muestre la casa.
- Deje una luz encendida en todos los espacios y abra las cortinas y persianas para que las habitaciones se vean más abiertas y grandes.
- Apague todas las televisiones y radios, pero considere tocar música suave.
- Asegúrese de que todos los objetos de valor personal estén bajo llave en un lugar seguro o almacenados fuera del sitio durante el tiempo que usted está mostrando su casa.
- De una vuelta más antes de irse para asegurar que todo se ve limpio y acogedor.

COSTOS DE CIERRE: **¿QUIÉN PAGA QUÉ?**

Cada transacción es única y ciertos costos son negociables. Es importante hablar con su agente inmobiliario, prestador y oficial de fideicomiso sobre su transacción específica.



COSTOS DEL COMPRADOR

- Inspecciones de la propiedad
- Inspecciones de termitas
- Evaluación (*bajo el contrato*)
- Tarifa de transferencia de la HOA (*Asociación de Propietarios de Casas*) (*bajo el contrato*)
- Impuestos prorrateados
- Tarifa de fideicomiso
- Tarifa de mensajería
- Seguro de peligros

COSTOS ASOCIADOS CON UN PRÉSTAMO

- Tarifas de origen del préstamo
- Póliza de préstamo del título y aprobaciones (*bajo el contrato*)
- Valuación
- Reporte crediticio
- Intereses prepagados
- Preparación de documentos
- Tarifas de registro
- Depósito inicial para la cuenta de fideicomiso (*si aplica*)
- Premia del seguro hipotecario (*si aplica*)
- Tarifa de financiación de la VA (*si aplica*)

COSTOS DEL VENDEDOR

- Liquidar préstamo(s) existentes
- Certificado de impuestos
- Comisiones del agente inmobiliario
- Impuestos prorrateados
- Póliza del propietario del título y aprobaciones (*bajo el contrato*)
- Tarifa de fideicomiso
- Preparación de documentos
- Tarifas de registro de la evaluación (*bajo contrato*)
- Certificado de reventa de la HOA (*Asociación de Propietarios de Casas*) (*bajo el contrato*)
- Inspección de termitas (*solo con préstamo de VA*)

QUÉ EMPACAR PARA LA **MESA DE CIERRE**

Los compradores y vendedores de hogares deben ir preparados con los siguientes artículos para asegurar que la experiencia del cierre lo más impecable posible.



COMPRADOR



Dos tipos de identificación

Una licencia de conducir válida y uno de los siguientes: tarjeta de seguro social, pasaporte, o tarjeta de residente.



Fondos para el cierre

Ya sea a través de una transferencia electrónica (con confirmación del banco) por la cantidad delineada por su oficial de fideicomiso, o un cheque certificado a nombre de Texas Title. Por favor, tome en cuenta que se es un requisito que llamemos al banco donde el cheque fue emitido para verificar la disponibilidad de fondos. Llámenos antes de que envíe su transferencia electrónica para verificar las instrucciones de la transferencia y siempre haga preguntas si las tiene.



VENDEDOR



Un tipo de identificación

Una licencia de conducir válida o una identificación con fotografía emitida por el gobierno.



Un cheque anulado o su información bancaria

Traiga esto si le gustaría que se le transfieran los fondos electrónicamente después del cierre.

Alerte a su oficial de fideicomiso si hay cambios en su estado civil después de firmar el contrato antes del cierre. Si está usando un poder notarial, el documento original ejecutado deberá ser revisado y aprobado por la compañía de títulos antes del cierre. Se requiere que la compañía de títulos contacte a la persona otorgando el poder notarial el día del cierre.

LOS 16 PASOS EN UNA **TRANSACCIÓN DE BIENES**

¿Qué pasa durante una transacción de bienes raíces del inicio al fin?



1.

El comprador contrata a un profesional de bienes raíces.

2.

El agente del vendedor lleva a cabo un Análisis Comparativo del Mercado (ACM) para determinar el valor del hogar.

3.

El agente toma fotografías del hogar y crea una descripción escrita de la propiedad.

4.

El agente enlista la casa para la venta y el Servicio de Enlistados Múltiples (SEM) y promociona la propiedad.

5.

El agente del comprador presenta un documento formal declarando el precio ofrecido para la compra del hogar.

6.

El vendedor revisa la oferta con su agente y envía una contraoferta si es necesario.

7. Cuando se llega a un acuerdo, el vendedor y comprador firman el contrato de venta oficial.
8. Se abre un fideicomiso; el comprador entrega los fondos del depósito en garantía y contrato a la oficina de títulos.
9. La compañía de títulos ordena una evaluación y divulgación de la HOA si se requiere.
10. La compañía de títulos revisa el compromiso del título para verificar que no existan defectos.
11. La compañía de títulos emite el compromiso del título al Comprador y el prestador del Comprador.
12. Se aprueba el préstamo recibido del prestador del Comprador.
13. La compañía de títulos recibe las instrucciones del cierre del préstamo por parte del prestador del comprador y prepara los documentos y declaraciones.
14. Se programa la cita de cierre con el oficial de fideicomisos en la compañía de títulos.
15. Ocurre el cierre.
16. La transacción es financiada; se desembolsan los fondos de acuerdo con sus instrucciones de cierre y el formulario de autorización de desembolso.

¿QUÉ PASA DESPUÉS DEL CIERRE?

¿Qué es un Cierre de Bienes Raíces?

Un cierre de bienes raíces es cuando todos los documentos legales correspondientes a la transferencia de una propiedad son firmados por todas las partes involucradas y notariados por un agente de cierre o acuerdos.

Antes de que esto pueda ocurrir, el Oficial de Fideicomiso ha trabajado con el Prestador para preparar la Declaración de Cierre del Comprador, detallando los términos de la venta e hipoteca. El Oficial de Fideicomiso también asegura de que el dinero en garantía, pago inicial, y costos de cierre, así como los fondos de hipoteca del Prestador se encuentren en la cuenta de fideicomiso listos para el desembolso. Y finalmente, el Oficial de Fideicomiso debe verificar qué: 1) todas las condiciones acordadas en el contrato de bienes raíces, y 2) los requisitos del prestador se hayan cumplido.

Revisión del Prestador

Después de que todos los documentos se hayan firmado y notariados, el Oficial de Fideicomiso le regresa el paquete del préstamo al Prestador para que lo revise. Esta revisión normalmente dura unas horas después del cierre. Una vez que el Prestador ha finalizado su revisión, le informará al Oficial de Fideicomiso que el préstamo puede ser financiado.

Desembolso

El desembolso o liquidación financiera ocurre después de la revisión del préstamo. El Oficial de Fideicomiso, bajo las instrucciones del Prestador y los términos de la Declaración de Cierre, liquida todas las hipotecas previas del Vendedor, gravámenes, impuestos, tarifas de cierre, y comisión del agente de bienes raíces, así como las tarifas de cierre del Comprador y demás obligaciones, como las tarifas y permias de la HOA, incluyendo las tarifas de seguros del propietario, hipoteca, inundaciones, y seguro de título.

Ganancias del Vendedor

Texas es un estado de "cierre mojado", lo que significa que los fondos están disponibles para el desembolso el mismo día. Una vez que el Oficial de Fideicomiso ha asegurado que todos los requisitos se hayan cumplido y que existen fondos verificados disponibles para el desembolso, escribirán un cheque para las ganancias del Vendedor o las transferirán electrónicamente a una cuenta predeterminada. Toma entre 24-48 horas para que una transferencia sea aprobada, brindándole el acceso a los fondos. Esto es algo para tener en cuenta si tiene programado un cierre en un nuevo hogar. Usted puede checar con el Oficial de Fideicomiso y su banco con antelación para saber qué tan rápido puede tener acceso a los fondos.

Mientras que un cheque se puede sentir más inmediato, su banco también necesitará tiempo para asegurar que el cheque sea aprobado antes de que usted pueda tener acceso a los fondos. La mayoría de los Oficiales de Fideicomiso y Prestadores prefieren trabajar con transferencias electrónicas que, con cheques, ya que existen más salvaguardias dentro del proceso del giro para proteger sus fondos y asegurar su entrega segura a su cuenta.

Registro y Seguro de Título

La Compañía de Títulos registrará todos los documentos necesarios con el registrador del condado después del cierre, y en unas semanas, emitir las pólizas de seguro al Prestador y al Comprador.

Fondos del Fideicomiso

A veces, a un Oficial de Fideicomiso se le puede indicar que detenga una porción de los fondos en el fideicomiso como una condición del proceso de cierre. Por ejemplo, si usted acordó hacer reparaciones las cuales no le fue posible completar antes del cierre, los fondos para esas reparaciones pueden ser detenidas en el fideicomiso hasta que se completen. Una vez que todas las condiciones hayan sido satisfechas, el Oficial de Fideicomiso liberará el resto de los fondos a usted.

PREGUNTAS FRECUENTES

SEGURO DE TÍTULO

¿Qué es el Título de Propiedad?

El título de una propiedad se refiere a sus derechos legales de poseer, y deshacerse de un inmueble, tanto la propiedad, como las mejoras.

¿Qué es el Seguro de Título?

El seguro de título es una póliza que protege al asegurado de la pérdida financiera relacionada a un reclamo legal contra su pertenencia de una propiedad. Por ejemplo, un heredero desconocido de la propiedad puede aparecer y reclamar posesión, o una agencia de impuestos del condado o federal puede reclamar la propiedad por impuestos anteriores debidos por el propietario previo en el caso de que se hayan sometido gravámenes previos contra la propiedad.

¿Qué tipos de pólizas están disponibles?

Los dos tipos más comunes de título de seguro son la Póliza de Préstamo y la Póliza del Propietario. La Póliza de Préstamo protege a un prestador en una transacción de bienes raíces, asegurando que tengan la primera posición de gravamen y emite hasta la cantidad del valor de la póliza, lo cual es típicamente el valor del préstamo. Una Póliza de Préstamo es efectiva mientras la hipoteca se encuentre en vigor.

Una Póliza del Propietario protege al nuevo propietario de la propiedad contra pérdida hasta el valor completo de la póliza, el cual es típicamente el valor de la propiedad. La Póliza del Propietario es efectiva mientras el propietario o sus herederos sean dueños de la propiedad. La Póliza del Propietario es opcional en Texas y puede ser denegada, pero eso no se aconseja.

¿Quién necesita Seguro de Título?

Los compradores, prestadores y vendedores se benefician del seguro de título. Además de proteger los intereses del prestador y el comprador del hogar, el vendedor se beneficia de la póliza porque representa una garantía de que la propiedad siendo vendida está libre de cualquier gravamen y obstáculo. Si un reclamo o problema se realiza en contra de la propiedad, su asegurador de título puede asumir responsabilidad por todos los gastos legales relacionados con la defensa de su propiedad.

TEXAS TITLE



Texas Title es una agencia de títulos de servicio completo basada en Texas, fundada en el 2013 por los abogados Robert Karlseng y Claude Rich. Ofrecemos fideicomisos competitivos y soluciones de títulos complementadas por una fuerte tradición y estándares comunitarios. Nuestra plataforma centralizada para el proceso de órdenes asegura una relación excepcional en la gerencia y una tecnología de cierre optimizada, eficiente y atención a la experiencia como la base de nuestros servicios.

Los Dueños son Abogados y Manejan las Operaciones

Esto significa que podemos ofrecer una serie especializada de servicios legales que le proporcionan a nuestros clientes una ventaja competitiva. Si usted necesita un asesor legal, nuestros abogados están disponibles para contestar sus preguntas. NOSOTROS le damos la prioridad a USTED, nuestro cliente.

Nuestro despacho de abogados es local en Texas

Como somos locales, sus preguntas legales obtienen respuestas oportunas, en vez de tener que ser referidos a un abogado de bienes raíces que usted 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 proporcionar excelentes y profesionales cursos de educación continua en DFW. Frecuentemente creamos cursos que son específicamente solicitados por agentes y profesionales de bienes raíces para proporcionar la programación especializada y a medida que necesitan.

Creamos soluciones personalizadas

Reconocemos que cada prestador, agente de bienes raíces, prestamista, o propietario de un hogar es diferente. Al resolver problemas, nos enfocamos en crear soluciones personalizadas que cumplen con las necesidades de nuestros clientes.



“Realizar el cierre de la compra de un hogar puede ser un proceso complicado. Como una compañía de títulos de servicio completo, nuestro objetivo es hacer el proceso tan agradable y fácil como sea posible. Queremos agradecerle la oportunidad de servirle, y esperamos que encuentre en Texas Title un lugar para que pueda llamar hogar.”

- Bob Karlseng, CEO y Claude Rich, EVP



texastitle.com/direct-offices/