



Guía para el Comprador





Porque' Necesita Un AGENTE®

1. Tienen mucha experiencia

Los bienes raíces tienen su propio lenguaje, lleno de acrónimos y argot un tanto arcano, y su Agente está capacitado para hablar ese lenguaje con fluidez.

Además, comprar o vender una casa usualmente requiere de decenas de formas, reportes, declaraciones, y otros documentos técnicos. Los Agentes cuentan con la experiencia para ayudarle a preparar una oferta maravillosa – y evitar retrasos o errores costosos.

2. Tienen un poder de búsqueda súper turbo

Los Agentes tienen acceso a más propiedades de las que usted puede encontrar por sí mismo. A veces las propiedades se encuentran disponibles, pero no están activamente publicadas. Un Agente puede ayudarle a encontrar esos tesoros escondidos.

Además, un buen Agente local va a conocer el área de búsqueda mucho mejor que usted. Su Agente está equipado para saber los pros y contras de cada vecindario, para poder dirigirlo hacia un hogar dentro de su rango de precio que usted pudo haber pasado por alto.

3. Cuentan con técnicas de negociación alcistas

Al comprar o vender una casa, usted se enfrentará con negociaciones y a medida que el mercado inmobiliario se calienta, es muy probable que las negociaciones también se calienten un poco. Usted puede esperar mucha competencia, tácticas despiadadas, ofertas completas en efectivo, y guerras

de ofertas. Un Agente le ayudará a redactar un acuerdo de compra que permite el tiempo suficiente para inspecciones, contingencias, y cualquier cosa que sea crucial para sus necesidades particulares.

4. Tienen conexiones en todos lados

Los Agentes tienen como misión conocer a todas las personas que posiblemente pudieran ser de ayuda en el proceso de la compra o venta de una casa. Corredores hipotecarios, abogados de bienes raíces, inspectores de casas, escenógrafos, diseñadores de interiores – todos están en la red de su Agente. Aprovechélos.

5. Se adhieren a un estricto código ético

No todos los agentes de bienes raíces son Agentes que cuentan con una licencia de ventas la cual pertenece a la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces®, el grupo más grande del país. Los Agentes se adhieren a un estándar ético más alto que los agentes solo con licencia y deben adherirse a un Código Ético.

6. Son sus padres de escena/analistas de datos/terapeutas, todo en uno

Lo que sucede con los Agentes: Usan muchos diferentes sombreros. Claro, son vendedores, pero en realidad hacen muchísimas cosas para ganarse su comisión. Están manejando constantemente, revisando publicaciones para usted. Gastan su propio dinero en promocionando su casa (si usted la está vendiendo). Investigan comparables para asegurarse de que usted esté obteniendo la mejor oferta.

Origen: Realtor.com Por Rachel Stults



LOS SECRETOS MEJORES GUARDADOS Para Comprar Una Casa

Secreto de Compra #10: Mantenga Su Dinero En Su Lugar

No es sabio realizar ninguna compra enorme o mover su dinero alrededor de tres a seis meses antes de comprar un nuevo hogar. Usted no querrá tomar ningún gran riesgo con su perfil crediticio. Los prestadores necesitan ver que usted es confiable y quieren un registro de documentos completos para poder brindarle el mejor préstamo posible. Si usted abre nuevas tarjetas de crédito, acumula demasiada deuda, o compra muchos artículos costosos, va a tener dificultad obteniendo un préstamo.

Secreto de Compra #9: Obtenga Una Aprobación Previa Para Su Préstamo Hipotecario

Existe una gran diferencia entre un comprador precalificado y un comprador que tiene una hipoteca preaprobada. Cualquiera puede ser precalificado para un préstamo. Obtener una aprobación previa significa que un prestamista ha examinado toda su información financiera y le ha informado cuánto puede pagar y cuánto dinero le prestarán. Estar preaprobado le ahorrará mucho tiempo y energía para que no tenga que estar viendo casas que no puede pagar. También le brinda la oportunidad de buscar la mejor oferta y las mejores tasas de interés.

Secreto de Compra #8: Evite una Disputa Terrenal

Es absolutamente esencial realizar un plano catastral en su propiedad para saber exactamente lo que está comprando. El saber precisamente dónde están los límites de su propiedad pueden salvarlo de una posible disputa con sus vecinos. Además, es probable que los impuestos de la propiedad se encuentren basados en la cantidad de propiedad que tiene, por lo que es mejor tener un mapa preciso elaborado.

Secreto de Compra #7: No Intente Adelantarse al Mercado

No se obsesione con intentar atinarle al mercado y averiguar cuándo es el mejor momento para comprar. Intentar anticiparnos al mercado de la vivienda es imposible. El mejor momento para comprar es cuando encuentra su casa perfecta y se lo puede permitir. La propiedad inmobiliaria es cíclica, sube y baja y vuelve a subir. Por lo tanto, si intenta esperar el momento perfecto, probablemente se lo perderá.

Secreto de Compra #6: Más Grande No Siempre Es Mejor

Todos se sienten atraídos por la casa más grande y hermosa de la cuadra. Pero lo más grande no suele ser mejor cuando se trata de casas. Hay un viejo adagio en el sector inmobiliario que dice que no compre la mejor y más grande casa de la cuadra. La casa más grande solo atrae a una audiencia muy pequeña y nunca querrá limitar a los compradores potenciales cuando vaya a revenderla. Su casa solo aumentará de valor tanto como las otras casas a su alrededor.



Secreto de Compra #5: Evite los Costos Ocultos

La diferencia entre el alquiler y la propiedad de una vivienda son los costos ocultos. La mayoría de las personas solo se enfocan en el pago de su hipoteca, pero también deben estar al tanto de otros gastos, como los impuestos a la propiedad, los servicios públicos y las cuotas de la asociación de propietarios. Los nuevos propietarios también deben estar preparados para pagar las reparaciones, el mantenimiento y los posibles aumentos de los impuestos a la propiedad. Asegúrese de presupuestar los costos ocultos para que esté cubierto y no se arriesgue a perder su casa.

Secreto de Compra #4: Está Comprando una Casa - No Saliendo con Ella

Comprar una casa basada en las emociones le romperá el corazón. Si se enamora de algo, podría terminar tomando decisiones financieras bastante malas. Hay una gran diferencia entre sus emociones y sus instintos. Seguir sus instintos significa que reconoce que está obteniendo una gran casa a un buen precio. Seguir sus emociones es estar obsesionado con el color de la pintura o con el patio trasero. Es una inversión, así que mantenga la calma y sea prudente.

Secreto de Compra #3: Dele a su Casa un Examen Físico

Contrate a un inspector. Podría terminar ahorrándole miles. La única responsabilidad de un inspector de viviendas es proporcionarle información para que pueda tomar una decisión sobre si comprar o no. En realidad, es la única forma de obtener una opinión imparcial de terceros. Si el inspector encuentra algún problema con la casa, puede usarlo como una herramienta de negociación para reducir el precio del hogar.

Secreto de Compra #2: La Ciencia Secreta de la Licitación

Su oferta inicial debe basarse en dos cosas: lo que puede pagar (porque no quiere superar la oferta) y lo que realmente cree que vale la propiedad. Haga que su oferta inicial algo sea justa y razonable y que no ofenda por completo al vendedor. Mucha gente piensa que deberían bajar el precio la primera vez que hacen una oferta. Todo depende de lo que esté haciendo el mercado en ese momento. Necesita ver los precios de las demás casas en ese vecindario y usted deseará obtener un precio promedio por pie cuadrado. Dimensionar una casa en función del precio por pie cuadrado es un gran equalizador.

Secreto de Compra #1: Investigue el Vecindario

Antes de comprar, conozca el terreno - pase por la mañana, al mediodía y por la noche. Muchos compradores se han angustiados por completo porque pensaron que habían encontrado la casa perfecta, solo para descubrir que el vecindario no era para ellos. Conduzca por la casa a todas horas del día para ver qué está sucediendo en el vecindario. Viaje regularmente desde la casa para asegurarse de que sea algo con lo que pueda lidiar a diario. Averigüe qué tan lejos está el supermercado más cercano y otros servicios. Incluso si no tiene hijos, investigue las escuelas porque esto afecta enormemente el valor de su hogar.

<https://www.hgtv.com/lifestyle/clean-and-organize/10-best-kept-secrets-for-buying-a-home>





¿Qué es Title Insurance?

¿Qué es el seguro de Title?

Title Insurance es diferente de otras formas de seguro porque asegura contra eventos que ocurrieron antes de la emisión de la póliza de título, en oposición a asegurarnos contra eventos futuros, como lo hacen los seguros médicos, seguros de propiedad y de vida. El seguro de Title es en esencia un seguro de prevención de pérdida.

Al comprar bienes raíces, es de suma importancia que reciba un título claro a la propiedad. Para hacerlo, primero debe ser informado de cualquier derecho o reclamo existente que pueda oponerse contra la propiedad, luego cualquiera de esos derechos o reclamos que sean inaceptables para usted deben ser resueltos o extinguidos antes de su compra de la propiedad.

En Texas, muchos registros de propiedad se remontan a subvenciones desde la década de 1880, por eso es importante que la historia de la propiedad sea minuciosamente investigada y presentada a usted.

¿Cuándo se paga la prima?

A diferencia de otras formas de seguro, por solo una prima relativamente baja, la prima del título original es el único costo que lo protegerá mientras usted y sus herederos son dueños de la propiedad. La prima se paga en el cierre y no hay pagos anuales para mantener su póliza de seguro de título de propietario vigente. Tarifas para los seguros de título están regulados por el estado y son promulgados en Texas.

Las 3 razones principales por las que debes tener seguro de título

1. Una propiedad puede haber cambiado de propietario múltiple veces a lo largo de los años a través de eventos como venta, matrimonio, divorcio, herencia, ejecución hipotecaria, quiebra, etc. Title Insurance le proporciona la garantía de que una búsqueda exhaustiva y revisión de registros públicos se ha realizado desde potencialmente cientos de fuentes incluyendo registros de impuestos, registros federales, estatales y locales, sentencias judiciales, y escritos notariales, para llamar su atención respecto a cualquier derecho o reclamo descubierto contra propietarios pasados o presentes, que pudieran tener un impacto en el título de propiedad. Una vez informados a usted, estos asuntos pueden ser aceptados, resueltos o extinguidos antes de cerrar la transacción.
2. Title Insurance también proporciona cobertura para reclamaciones o pérdidas futuras que podrían amenazar la titularidad de la propiedad por defectos de título no descubiertos cubierto por su póliza de seguro de título que no se muestra en los registros públicos como la falsificación, incompetencia, incapacidad de las partes, suplantación fraudulenta y errores desconocidos en los registros creado por algún evento pasado.
3. Title Insurance ayuda a acelerar las negociaciones cuando usted está listo para vender su propiedad u obtener un préstamo. Las pólizas de seguro de título existentes pueden ayudar a eliminar retrasos al pasar su título a otra persona. Title Insurance también cubre los honorarios de abogados y los costos de tribunales para reclamaciones cubiertas. Los reclamos serán desechados o Ud, será reembolsado exactamente como su póliza de título indica.



Bienes Raíces DEFINICIONES

AMORTIZACIÓN – Liquidación de una deuda existente mediante pagos parciales regulares.

APR – Tasa de porcentaje anual. El porcentaje de interés anual de un préstamo expresado por la tasa de interés real pagada

VALORACIÓN – Una estimación del valor de la propiedad a partir del análisis de los hechos sobre la propiedad; una opinión de valor.

CORREDOR – Aquel que actúa como agente de otro en la negociación de ventas o compras a cambio de una tarifa o comisión.

CADENA DE TÍTULO – Comenzando con una cesión de una fuente original de título, como un gobierno, cada escritura, testamento u otro medio sucesivo que transmita y transfiera el título a los propietarios sucesivos constituye un eslabón en la cadena del título. La cadena del título es la combinación de todos esos enlaces.

CIERRE – En algunas áreas se denomina “asentamiento”. El proceso de completar una transacción de bienes raíces durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, arrendamientos y otros instrumentos requeridos, se hace una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los papeles y todos los demás detalles como el pago de los gravámenes pendientes y la transferencia de las pólizas de seguro contra riesgos.

DIVULGACIÓN DE CIERRE – La Divulgación de Cierre de cinco páginas se debe proporcionar al consumidor tres días hábiles antes de que cierre el préstamo. La Divulgación de Cierre detalla todos los costos asociados con su transacción hipotecaria.

DECLARACIÓN DE CIERRE – en la forma de un balance general, hecho al cierre, que muestra los montos de débitos y créditos a los que tiene derecho cada parte de una transacción de bienes raíces.

NUBE SOBRE EL TÍTULO – Una irregularidad, posible reclamo o gravamen que, de ser válido, afectaría o menoscabaría el título.

CONTRATO – Igual que “acuerdo”, pero generalmente más formal.

ESCRITURA – Un documento escrito mediante el cual se transmite el título de propiedad de una parte a otra.

DEPRECIACIÓN – Pérdida de valor ocasionada por el uso y desgaste ordinario, acción destructiva de los elementos u obsolescencia funcional o económica

DEPÓSITO – Pago inicial o una pequeña parte del precio de compra realizado por un comprador como prueba de buena fe.

RESPALDO – Adición o modificación de una póliza de seguro de título que amplía o cambia la cobertura de la póliza, cumpliendo requisitos específicos del asegurado.

FIDEICOMIS –Técnicamente, este término se refiere estrictamente a una escritura entregada a una tercera persona para ser retenida por él hasta el cumplimiento o ejecución de algún acto o condición por parte del cesionario. En la industria de títulos, significa depositar con un tercero imparcial (generalmente un agente de depósito en garantía o una compañía de títulos) de cualquier cosa relacionada con una transacción de bienes raíces, incluido dinero y documentos de todo tipo. El dinero y los documentos deben ser desembolsados y entregados a las partes legítimas por el agente de custodia o la compañía de títulos cuando se hayan cumplido todas las condiciones de la transacción.

ACUERDO DE FIDEICOMISO – Un acuerdo por escrito generalmente realizado entre el comprador, el vendedor y el agente de custodia, pero a veces solo entre una persona y el agente de custodia. Establece las condiciones que deben realizarse en relación con el objeto depositado en custodia y le da instrucciones al agente de custodia.

EXAMINACIÓN – En términos de la industria de títulos, examinar y estudiar los instrumentos en una cadena de títulos y determinar su efecto y condición para llegar a una conclusión sobre el estado del título.

EXAMINADOR – Generalmente denominado, en términos de la industria de títulos, examinador de títulos. Aquel que examina y determina la condición y el estado de los títulos de propiedad inmobiliaria.

EXCEPCIONES – Las pólizas de seguro incluyen una lista de elementos excluidos de la cobertura. Los artículos excluidos de la cobertura se pueden encontrar en la sección dos del Anexo B de la póliza.

EJECUCIÓN HIPOTECARIA – Un procedimiento legal para el cobro de hipotecas de bienes raíces y otros tipos de gravámenes sobre bienes raíces, que resulta en la eliminación del derecho a rescatar la propiedad hipotecada y generalmente involucra una venta judicial de la propiedad.

GARANTÍA GENERAL – Una disposición de garantía en una escritura o hipoteca u otro instrumento de bienes raíces que contiene todos los elementos de garantía del derecho consuetudinario. También conocida como garantía total.

GRAVAMEN – La responsabilidad de los bienes inmuebles como garantía del pago de una deuda. Dicha responsabilidad puede ser creada por contrato, como una hipoteca, o por operación de la ley, como un gravamen mecánico.

HIPOTECA – Una promesa temporal condicional de propiedad a un acreedor como garantía del pago de una deuda que puede cancelarse mediante pago.

PÓLIZA DEL PROPIETARIO – Esta póliza se adquiere por una tarifa única y protege la inversión del propietario en una propiedad mientras ellos o sus herederos tengan un interés en la propiedad.

PODER DE ABOGADO – Un instrumento legal que autoriza a uno a actuar como agente o abogado de otro.

PRIMA – La cantidad pagadera por una póliza de seguro.

VALIDACIÓN – Procedimiento legal en el que se prueba la validez y probidad de un documento, como un testamento.

NOTA DE PAGARÉ – Una promesa por escrito de pagar o reembolsar una determinada suma de dinero.

RENUNCIA DE ACCIÓN DE RECLAMACIÓN – Escritura que no implica que el otorgante tenga el título, pero que se entrega y le da al concesionario cualquier posible interés o derechos que el otorgante pueda tener sobre la propiedad.

ACUERDO – En algunas áreas se denomina “cierre”. El proceso de completar una transacción de bienes raíces durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, arrendamientos y otros instrumentos requeridos, se realiza una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los papeles y todos los demás detalles como se atiende el pago de los gravámenes pendientes y la transferencia de las pólizas de seguro contra riesgos.

ESCRITURA DE GARANTÍA ESPECIAL – Una escritura que garantiza el título solo con respecto a los actos del vendedor y los intereses de cualquier persona que reclame por él, a través o bajo su mando.

MAPA CATASTRAL – El mapa o plano dibujado por un topógrafo que representa la propiedad encuestada y muestra los resultados de una encuesta.

TÍTULO – (1) Una combinación de todos los elementos que constituyen el derecho legal más alto de ser dueño(a), poseer, usar, controlar, gozar y disponer de un bien inmueble o un derecho o interés heredable sobre el mismo. (2) Los derechos de propiedad reconocidos y protegidos por la ley.

COMPROMISO DE TÍTULO – Una oferta para emitir una póliza de seguro de título. El compromiso de título describirá las diversas condiciones, exclusiones y excepciones que se aplicarán a esa póliza en particular.

PACTOS DE TÍTULO – Pactos que ordinariamente se insertan en trasposos y transferencias de título de propiedad inmobiliaria con el propósito de brindar protección al comprador contra una posible insuficiencia del título recibido. Un grupo de tales pactos conocidos como “pactos de derecho consuetudinario” incluye: (a) pactos contra gravámenes; (b) pacto de garantía adicional (en otras palabras, hacer lo que sea necesario para rectificar las deficiencias del título); (c) pacto de buen derecho y autoridad para transmitir; (d) pacto de goce silencioso; (e) pacto de seisén; (f) pacto de garantía.

DEFECTO DE TÍTULO – (1) Cualquier reclamo o derecho posible o de patente pendiente en una cadena de título que sea adverso al reclamo de propiedad. (2) Cualquier irregularidad material en la ejecución o efecto de un instrumento en la cadena de título.

EXAMEN DEL TÍTULO – Examinar y estudiar los instrumentos en una cadena de título y determinar su efecto y condición para llegar a una conclusión sobre el estado del título.

SEGURO DE TÍTULO – Seguro que protege a los compradores de bienes raíces e hipotecas contra pérdidas por títulos defectuosos, gravámenes e impedimentos.

PLANTA DE TÍTULO – Un conjunto de información de título archivado geográficamente que ayuda a agilizar los exámenes de título, como copias de opiniones de abogados anteriores, resúmenes, búsquedas de impuestos y copias o despegues de los registros públicos.

BÚSQUEDA DE TÍTULO – Una búsqueda y lectura de los registros públicos de instrumentos grabados que afecten el título de un terreno en particular.

ASEGURADOR – Una compañía de seguros que emite pólizas de seguro al público o a otra aseguradora.



ENTENDIENDO EL SEGURO DE TÍTULO

Antes de emitir una póliza de título, las compañías de títulos verifican los defectos al examinar registros públicos, incluidos escrituras, hipotecas, testamentos, decretos de divorcio, sentencias judiciales, registros fiscales, gravámenes y mapas. La búsqueda del título determina quién es el dueño de la propiedad, qué deudas pendientes están en su contra y la condición del título. Si alguien reclama interés en la propiedad, la compañía de títulos pagará cualquier pérdida real (hasta el monto de la cobertura) y defenderá su título en la corte cuando:

1. Una escritura u otro documento en su cadena de título no es válido;
2. Existe un gravamen contra su título debido a que el propietario no pagó una hipoteca o una escritura de fideicomiso, sentencia o un cargo de una asociación de propietarios;
3. Existe un gravamen para los materiales de mano de obra proporcionados por un contratista sin su consentimiento;
4. Los arrendamientos, contratos u opciones sobre su terreno no se registraron en los registros públicos ni se le revelaron;
5. Un error de notario público o alguien no hizo correctamente un documento en su cadena de título;
6. La política de títulos no reveló las restricciones legales sobre cómo puede usar su propiedad;
7. Existe una servidumbre que no está en los registros públicos y que usted no conoce;
8. Existen otros gravámenes o gravámenes sobre su título, pero no se enumeran en las excepciones de la política.

- Posibles defectos incluyen:
- Errores u omisiones en las escrituras
 - Errores cometidos al examinar los registros
 - Falsificación y herederos no revelados
 - Gravámenes por impuestos impagos o contratistas

¿AÚN ESTÁ ACTIVA MI PÓLIZA SI REFINANCIÉ MI CASA?

La mayoría de los prestamistas requieren que los prestatarios compren nuevas pólizas de títulos de préstamos al refinanciar. Cuando el nuevo préstamo cancela el préstamo existente, la póliza de título anterior ya no está vigente. Una compañía de títulos emite nuevas pólizas en relación con nuevos préstamos. Las compañías de títulos deben descontar la prima si el refinanciamiento ocurre dentro de los siete años posteriores a la fecha original del préstamo. Su póliza de título de propietario permanece en pleno vigor y efecto después de un refinanciamiento.

¿A QUIÉN PROTEGE EL SEGURO DE TÍTULO?

La mayoría de las instituciones crediticias no prestan dinero para una casa u otra propiedad a menos que usted proporcione una póliza de título de préstamo. Esta política protege la inversión del prestamista al pagar la hipoteca si un defecto en el título anula el título del propietario/comprador. Los inversores que compran el nuevo préstamo a menudo requieren una póliza de título de préstamo. Cuando compra una casa, las compañías de títulos de propiedad también emiten una póliza de propietario, a menos que la rechace por escrito. No es necesario que adquiera una póliza de propietario. La póliza del propietario protege su título contra el riesgo cubierto establecido en la póliza.



¿Por Qué El Seguro DE TÍTULO ES IMPORTANTE PARA USTED?

1. PROTEGE SU MAYOR INVERSIÓN. Una casa es probablemente la inversión más grande que hará en su vida. Por una tarifa única, el seguro de título del propietario protege sus derechos de propiedad mientras sea propietario de su casa.

2. REDUCE SU RIESGO. Si está comprando una casa, hay muchos problemas ocultos que pueden aparecer solo después de comprar su casa. Obtener una póliza de seguro de título de propiedad es la mejor manera de protegerse de discrepancias imprevistas de títulos legales y financieros.

Los reclamos de título inesperados incluyen:

- hipotecas y juicios pendientes, o un gravamen sobre la propiedad porque el vendedor no ha pagado sus impuestos
- acción legal pendiente contra la propiedad que podría afectarlo
- un heredero desconocido de un dueño anterior que reclama la propiedad como suya

3. USTED NO PUEDE VENCER EL VALOR. El seguro de título del propietario es una tarifa única que es muy baja en relación con el valor que proporciona. Por lo general, cuesta alrededor del 0,5% del precio de compra de la vivienda.

4. LO PROTEGE. Siempre que sea dueño de su casa, el seguro de título del propietario protege sus derechos de propiedad.

5. . NADA SE COMPARA. El seguro y las garantías para propietarios de viviendas protegen solo la estructura y las pertenencias de su hogar. Obtener el seguro de título del propietario garantiza que los derechos de propiedad de su familia permanezcan protegidos.

6. 8 DE CADA 10 COMPRADORES ESTÁN DE ACUERDO. Cada año, más del 80% de los compradores de vivienda en Estados Unidos optan por obtener un seguro de título de propiedad.

7. TRANQUILIDAD. Si está comprando una casa, el seguro de título del propietario le permite estar tranquilo, sabiendo que está protegido de heredar la mayoría de las deudas o problemas legales existentes, una vez que haya finalizado la compra de su nueva casa.



BÁSICOS DE SERVICIOS PÚBLICOS DE DISTRITO MUNICIPAL

Un Distrito Municipal de Servicios Públicos (MUD) es uno de varios tipos de distritos especiales que funcionan como gobiernos independientes y limitados. El propósito de un MUD es proporcionar al desarrollador una forma alternativa de financiar la infraestructura, como agua, alcantarillado, drenaje e instalaciones viales. Administrado por una Junta elegida por los propietarios dentro de la MUD, una MUD puede emitir bonos para reembolsar a un desarrollador por las mejoras autorizadas y la MUD utilizará los ingresos por impuestos a la propiedad y las tarifas de usuario recibidas de los servicios de agua y alcantarillado operados por la MUD para pagar la deuda. A medida que la MUD salda su deuda, una mayor parte de sus ingresos fiscales se puede destinar a otros servicios. Originalmente, los MUD eran muy limitados en lo que se les permitía financiar y en los servicios que podían brindar. Con el tiempo, los MUD comenzaron a asumir más responsabilidades y brindar servicios mejorados para sus residentes, como parques y recreación, aplicación de restricciones de escritura y servicio de desechos sólidos. Los MUD dependen del condado para brindar servicios de mantenimiento de la policía y de carreteras y distritos de servicios de emergencia (ESD) para brindar protección contra incendios.



Definiendo EL COMPROMISO DE TÍTULO

El compromiso de título es el compromiso de emitir un seguro de título. Se descompone en cuatro partes o programas. Son los programas A, B, C y D.

Programa A - “A” es para “Datos reales”.

Aquí es donde encontrará la información de quién, qué, dónde y cuánta información. La información más importante aquí será el nombre de la persona que posee el título existente, la descripción legal del terreno y el nombre del asegurado propuesto (comprador), el precio de venta y el nombre del prestador. Todas las partes y la compañía de títulos deben asegurarse de que toda la información sea correcta cuando se compara con el contrato de venta.

Programa B - “B” es para “Notificación al comprador”.

Esta es la sección del compromiso de título que aborda dónde otras partes tienen algún interés o control del uso de la propiedad. Ejemplos de esto son las servidumbres de utilidad y los contratiempos de construcción. Una servidumbre de utilidad es un elemento común para encontrar aquí. Esta sería una parte de la tierra en que una empresa de utilidad tiene derecho de uso. Una restricción de construcción impide al propietario construir a una cierta distancia desde una línea de propiedad. El Anexo B es también el área en la que se anotarán las excepciones. Excepciones en este caso es cualquier cosa que no será cubierta por el seguro de título.

Programa C - “C” es para “Listo para cerrar”.

Esta es la sección en la que se deben resolver los problemas antes de que el comprador pueda cerrar la propiedad. Los problemas comunes aquí son una hipoteca existente que debe pagarse, un problema de estado civil o impuestos impagos y gravámenes sobre la propiedad.

El Anexo D - “D” es para “Divulgación”.

Esta sección final describe a todas las partes que cobrarán cualquier parte de la prima del seguro, incluidos aseguradores, agentes de títulos y abogados. También mostrará las cantidades pagadas por la póliza de seguro de título del propietario, el monto de la póliza hipotecaria y cualquier aval.



Que es una Garantía para el Hogar?

Una garantía para el hogar es un contrato entre un propietario y una compañía de garantía para el hogar que ofrece servicios de reparación y reemplazo con descuentos en los componentes principales de la casa, como el horno, el aire acondicionado, la plomería y el sistema eléctrico. Una garantía para el hogar también puede cubrir los principales electrodomésticos, como lavadoras y secadoras, refrigeradores y piscinas. La mayoría de los planes tienen un componente básico que brinda a todos los propietarios de viviendas que compran una póliza ciertas coberturas. Además de los artículos estándar, la cobertura ampliada generalmente se puede agregar con una prima.

Una garantía para el hogar no es lo mismo que el seguro de propietario de vivienda, ni tampoco es un reemplazo para el seguro de propietario de vivienda. El seguro para propietarios de viviendas cubre los principales peligros, como incendios, granizos, delitos contra la propiedad y ciertos tipos de daños por agua que podrían afectar a toda la estructura y / o las posesiones personales del propietario. Una garantía para el hogar no cubre estos peligros.

Las compañías de garantía para el hogar tienen acuerdos con proveedores de servicios aprobados. Cuando algo que está cubierto por la garantía de una casa se rompe, el propietario llama a la compañía de garantía de la casa, y la compañía de garantía de la casa envía a uno de sus proveedores de servicio a examinar el problema. Si el proveedor determina que la reparación o los reemplazos necesario están cubiertos por la garantía, el propietario solo paga una pequeña tarifa de servicio por su llamada de servicio en el momento en que se presta el servicio.

El costo anual puede variar según las coberturas y las exclusiones, pero por lo general oscila entre unos pocos cientos de dólares para condominios pequeños y ochocientos dólares para casas más grandes. Este es un elemento negociable en el contrato.



ENCUESTAS HECHAS SIMPLES

La importancia de las encuestas de la tierra

Estas son algunas de las razones principales para obtener y revisar una encuesta:

- Para determinar si las mejoras (edificios, caminos de acceso, cercas, líneas de servicios públicos, etc.) destinadas a ser localizadas en su propiedad invaden la propiedad del vecino, o viceversa.
- Para marcar los límites en el suelo, para que estén claros para los observadores que en o cerca de la propiedad.
- Para descubrir senderos y otras evidencias de uso por parte de terceros que puedan sugerir que alguien ha establecido una servidumbre implícita sobre una porción de la propiedad, o podría reclamar una parte de la propiedad por motivo de posesión adversa.
- Para proporcionar la evidencia requerida por la aseguradora del título para eliminar ciertas excepciones estándar a la cobertura y así proporcionar “cobertura extendida” contra asuntos de títulos fuera de registro (incluyendo asuntos que serían revelados por un encuesta precisa).

Cuándo usar una encuesta existente

El Contrato TREC fue revisado hace varios años dando a los vendedores y compradores la opción de utilizar encuestas existentes cuando sea apropiado. Por el Contrato TREC, no solo el comprador tiene que aceptar la encuesta, sino que además los prestamistas y las compañías de títulos también deben aprobar y aceptarla. Encuestas de declaraciones juradas asisten en la investigación y revisión, sin embargo, la mejor información proviene de aquellos que han estado en la propiedad, en particular compradores potenciales y sus REALTORS®. Para evitar demoras costosas, se proporcionan las siguientes pautas para utilizar una encuesta existente:

- La encuesta debe ser completamente legible. Debe tener la dirección de la propiedad, descripción legal completa, certificación de inundaciones y firma del inspector y sello en el dibujo.

- La encuesta debe reflejar todas las mejoras permanentes que se encuentran actualmente en la propiedad, incluyendo piscinas, cercas, spas, cubiertas, y pies cuadrados adicionales.

Si los vendedores han agregado estructuras permanentes que no se muestran en la encuesta, es importante identificar nuevas mejoras, tales como una piscina, glorieta, enrejado, etc, al firmar la declaración jurada de la encuesta. Esto notifica a todas las partes que la encuesta proporcionada no es una representación precisa del inmueble a la fecha actual.

Casi siempre es recomendable renunciar al uso de una encuesta existente si las mejoras se han construido posteriores al momento en que se realizó el trabajo de la encuesta inicial.

Asimismo, cuando una encuesta incorrecta fue entregada al comprador y su agente, una nueva debe ser solicitada. La compañía de títulos y el prestamista deben ser informados de la necesidad de una nueva encuesta.

Cuándo obtener una nueva encuesta

Se recomienda que un comprador obtenga una nueva encuesta si una o más de las siguientes condiciones existen:

- Una encuesta muestra que todas las mejoras significativas actualmente ubicadas en la propiedad no existen o no pueden ser encontradas.
- Las encuestas existen solo para porciones de la propiedad, pero la propiedad en su conjunto consta de dos o más parcelas que no se encuentra representadas y que son descritas por “límites de la propiedad”, de forma tal que sin la interpretación de las descripciones legales por parte de un inspector, no se puede estar seguro de si las parcelas son contiguas, o si puede existir una “brecha” entre, o superposición de, los límites de la propiedad.

Incluso cuando una o más de las condiciones anteriores están presentes, una encuesta podría no ser necesaria, y el comprador podría querer correr el riesgo de proceder sin una encuesta; a menos que sea requerido por su prestador.



Exención de Hogar de Texas

¿Qué es una exención de Hogar?

Las exenciones de impuestos a la propiedad son una de las formas más significativas y sencillas de reducir los impuestos a la propiedad. Las exenciones de Hogar son otorgadas por el distrito de tasación del condado donde se encuentra la propiedad. La exención reduce la factura de impuestos a la propiedad de un propietario al eliminar parte del valor de la vivienda de los impuestos. Todos los propietarios de viviendas de Texas pueden recibir una exención de Hogar General Residence de \$ 25,000 sobre el valor de su propiedad para los impuestos escolares. Otras entidades fiscales también pueden ofrecer exenciones de algún porcentaje del valor de la vivienda. Otras exenciones están disponibles para propietarios de viviendas mayores de 65 años o discapacitados, y requieren el mismo proceso de solicitud. Esta información se puede encontrar en el enlace del sitio web de la Contraloría de Texas en la parte inferior de la página.

¿Cómo puedo saber si califico para una exención de vivienda familiar?

Estos requisitos deben cumplirse para recibir la exención:

1. Debe ser propietario de su casa el 1 de enero del año en el que está solicitando. (Si tiene más de 65 años y/o está incapacitado, no se requiere la propiedad ni la residencia del 1 de enero).
2. Debe residir en la casa como su residencia principal el 1 de enero de ese año, y no reclamar ninguna otra propiedad como hogar.
3. Solo los propietarios de viviendas individuales (no corporaciones u otras entidades) pueden recibir una exención de la propiedad familiar.
4. Un hogar puede ser una casa, un condominio o una casa prefabricada. Puede incluir hasta 20 acres, si la tierra también es propiedad del propietario y se usa como patio, o para otro propósito relacionado con el uso residencial de la casa.
5. Debe presentar su solicitud entre el 1 de enero y el 30 de abril del año por el cual desea la exención.

¿Cómo obtengo una exención de vivienda familiar?

1. Complete la SOLICITUD RESIDENCIAL DE EXENCIÓN DE HOGAR (disponible en los sitios web de la mayoría de los distritos de tasación del condado o en el sitio web de la Contraloría de Texas en: <http://comptroller.texas.gov/taxinfo/taxforms/50-114.pdf>)
2. Incluya una copia de su LICENCIA DE CONDUCIR o TARJETA DE IDENTIFICACIÓN del Departamento de Seguridad Pública de Texas en www.txdps.state.tx.us. La dirección debe coincidir con la dirección de la casa.



QUIÉN PAGA QUÉ EN TEXAS

A continuación, encontrará la distribución habitual de gastos para la compra de bienes raíces en Texas. Tenga en cuenta que cualquiera de las partes puede negociar muchos de estos elementos en el momento de la oferta, sin incluir algunos gastos que el prestamista requiere que pague el vendedor.

EL COMPRADOR PAGA TÍPICAMENTE POR

- Tarifas de depósito en garantía.
- Preparación de documentos (si aplica).
- Registro de cambios para todos los documentos relacionados con la transferencia del título al comprador.
- Participación prorrateada de impuestos (desde la fecha de adquisición).
- Todos los cargos y tarifas de préstamos nuevos (excepto aquellos que el prestamista requiere que pague el vendedor), que incluyen:
 - Avalúo
 - Reporte de crédito
 - Tasa de servicio de impuestos
 - Comisión de origen/descuento de préstamo
 - Reservas para impuestos y seguros
 - Certificación de inundaciones
 - Prima del seguro hipotecario
- Prima del seguro de título: política del prestamista.
- Intereses sobre el nuevo préstamo desde la fecha de financiamiento hasta 30 días antes de la fecha del primer pago.
- Tasas de inspección.
- Tarifa de transferencia del propietario (si corresponde).
- Prima de seguro contra incendios durante el primer año.

EL VENDEDOR PAGA TÍPICAMENTE POR

- Comisión(es) del agente inmobiliario.
- Tarifas de depósito en garantía.
- Paga todos los préstamos a nombre del vendedor (a menos que el comprador asuma el saldo existente del préstamo), incluidos:
 - Intereses acumulados al prestamista que se están liquidando.
 - Tarifas de estado de cuenta, tarifas de liberación y cualquier penalización por pago anticipado.
- Garantía de la vivienda (según los términos del contrato)
- Cualquier sentencia, gravamen fiscal, etc. contra el vendedor.
- Participación prorrateada de impuestos (para cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título).
- Cualquier cuota de asociación de propietarios no pagada.
- Registro de cargos para borrar todos los documentos de registro contra el vendedor .
- Cualquier evaluación pendiente.
- Todos y cada uno de los impuestos atrasados.
- Prima del seguro de título: póliza del propietario.
- Crédito al vendedor por los costos de cierre (según los términos del contrato).

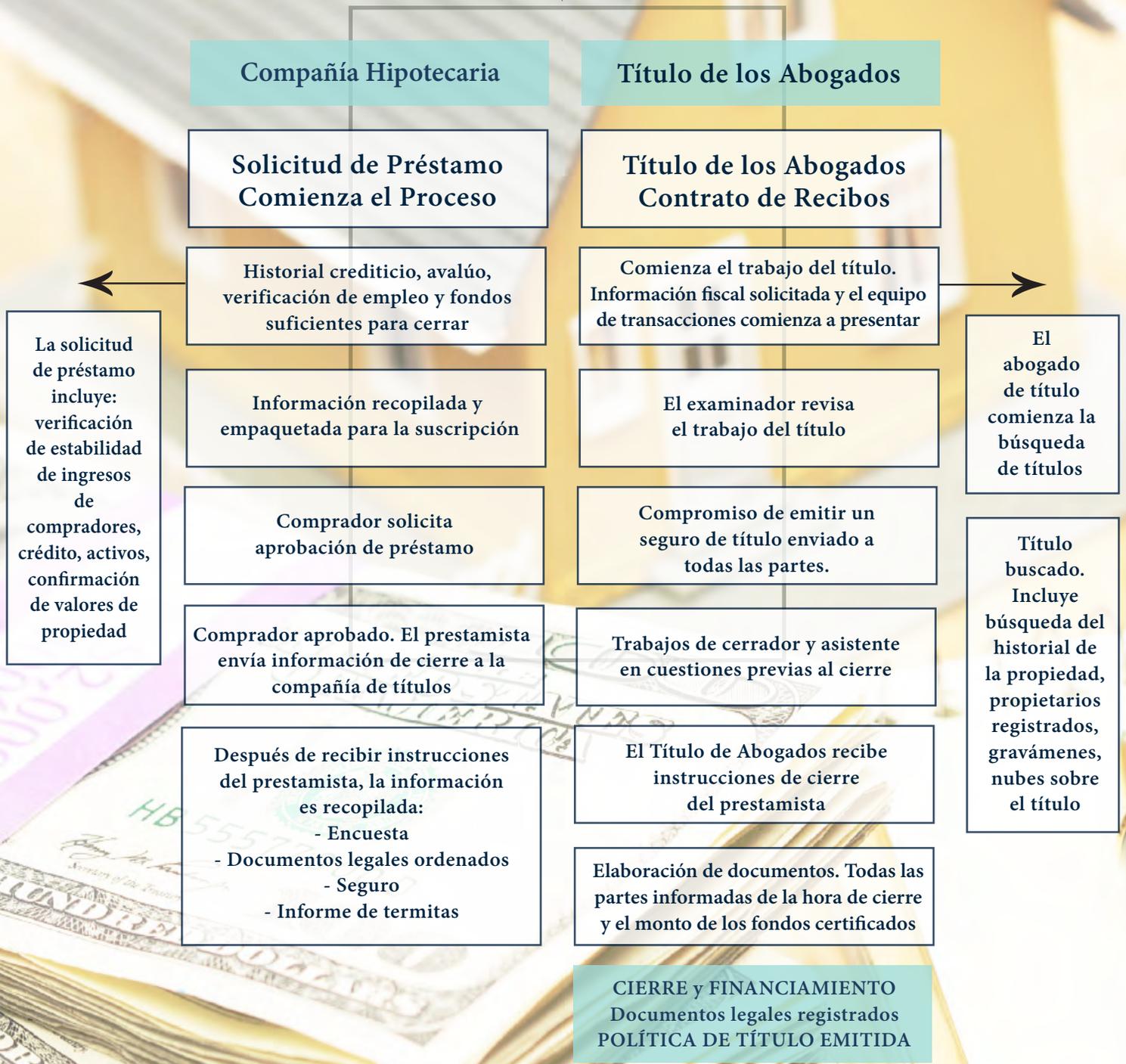


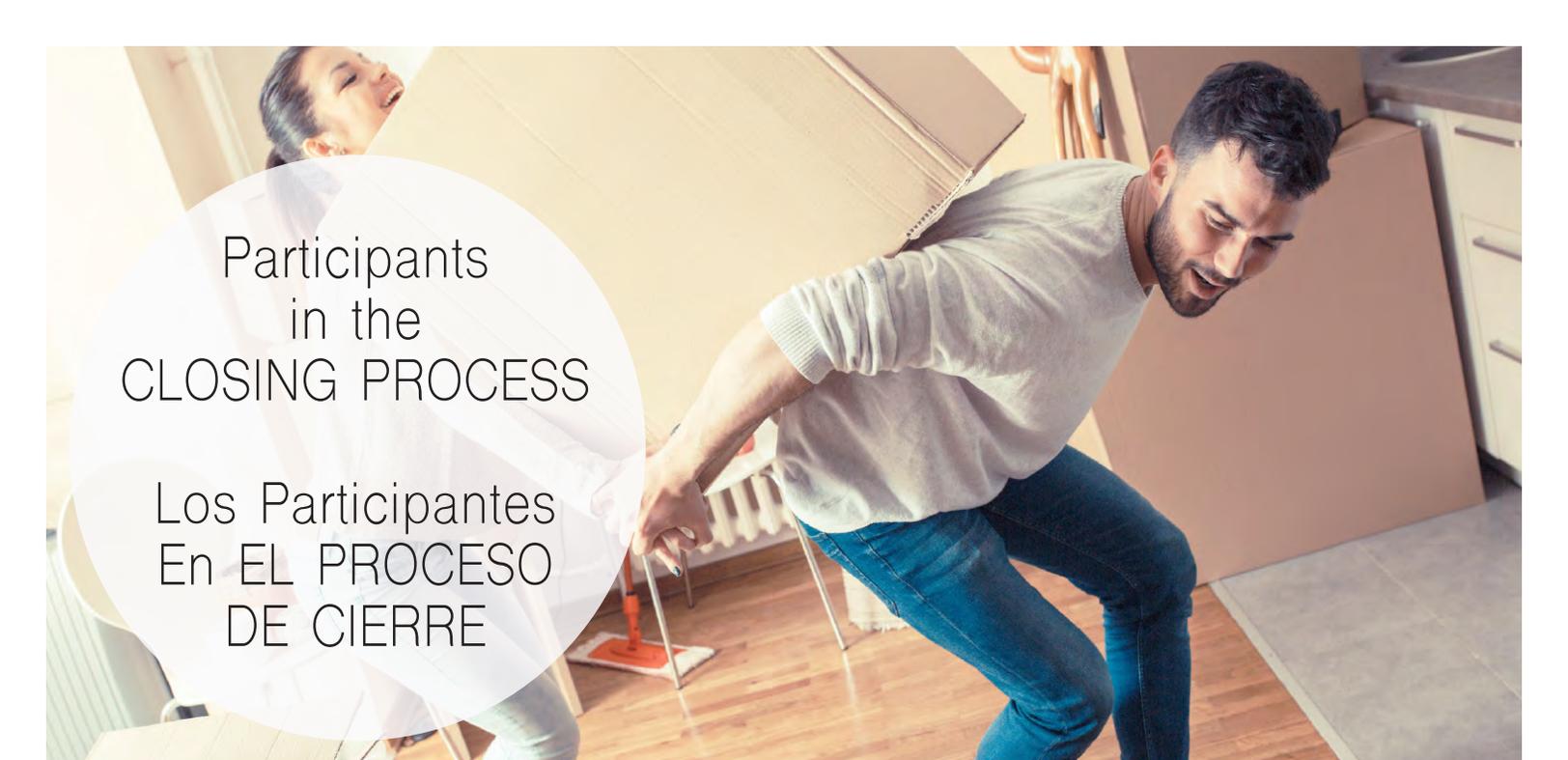
19 Pasos para el PROCESO DE CIERRE PROCESS

1. Elección de su agente inmobiliario.
2. Elección de su prestamista (conozca los diferentes tipos de préstamos hipotecarios y la precalificación).
3. Seleccionar su casa (determinar el tipo, el precio y la ubicación).
4. La Oferta (una vez que haya encontrado la propiedad, haga una oferta por escrito a través de su agente inmobiliario).
5. El proceso de depósito en garantía (cuando ha llegado a un acuerdo con el vendedor, el depósito inicial de buena fe se entrega a un representante de depósito en garantía y comienza el proceso).
6. El préstamo hipotecario (se solicita un préstamo hipotecario, completando los formularios correspondientes).
7. Informe de título preliminar (se revisa y acepta).
8. Inspecciones y divulgaciones (la propiedad se inspecciona durante el período especificado en el contrato y se revisan todas las divulgaciones realizadas por el vendedor sobre la propiedad).
9. Avalúo (el valor de la propiedad lo determina el prestamista).
10. Aprobación del préstamo (el prestamista se comunica con el agente de depósito en garantía).
11. Seguro de defectos ocultos (el comprador le indica al vendedor el nombre de la compañía de seguros que otorgará la póliza).
12. Condiciones (el agente de custodia se asegura de que se cumplan las condiciones).
13. Visita final a la propiedad (el comprador inspecciona la propiedad con el Agente de Bienes Raíces, antes de cerrar la transacción).
14. Firma de documentos (el comprador firma los documentos del préstamo y las instrucciones de depósito en garantía, y deposita el pago inicial en la compañía de títulos).
15. El agente de depósito en garantía devuelve los documentos al prestamista.
16. Los fondos del prestamista se transfieren electrónicamente a la compañía de títulos (el intercambio monetario ocurre entre el prestamista y la compañía de títulos).
17. La escritura se registra en la oficina del condado (esto transfiere el título de propiedad al comprador).
18. La transacción se cierra (se finaliza la contabilidad y se remite el estado de cuenta).
19. Las llaves se entregan al nuevo propietario.

PASOS DEL PROCESO DE CIERRE

DESDE EL CONTRATO HASTA CERRAR





Participants in the CLOSING PROCESS

Los Participantes En EL PROCESO DE CIERRE

ENGLISH

The Buyer(s)

- Tender a written offer to purchase (or accepts the Seller's counter-offer) accompanied by a good faith deposit amount.
- Applies for a new loan, completing all required forms and often prepaying certain fees such as credit report and appraisal costs.
- Approves and signs the escrow instructions and other related instruments required to complete the transaction.
- Approves the preliminary report and any property, disclosure or inspection reports called for by the purchase and sale agreement (Deposit Receipt).
- Approves and signs new loan documents and fulfills any remaining conditions contained in the contract, lender's instructions and/or the escrow instructions.
- Deposits funds necessary to close the escrow. Approves any changes by signing amendments.
- Determines which hazard (fire) insurance agent to use to satisfy requirements of the lender.

The Seller(s)

- Accepts Buyer's Offer to Purchase and initial good faith deposit to open escrow.
- Submits documents and information to escrow holder, such as: addresses of lien holders, tax receipts, equipment warranties, home warranty contracts, any leases and/or rental agreements.
- Approves and signs the escrow instructions, grant deed and other related documents required to complete the

SPANISH

El (Los) Comprador(es)

- Presenta una oferta de compra por escrito (o acepta la contraoferta del Vendedor) acompañada de una cantidad de depósito como señal.
- Solicita un nuevo crédito, completando todos los formularios exigidos y normalmente realizando un pago previo de determinadas cuotas como un informe crediticio y los costes de valuación.
- Aprueba y firma las instrucciones de plica y otros instrumentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Aprueba el informe preliminar y cualquier informe de propiedad, inspección o revelación exigido por el acuerdo de compra-venta (Recibo de depósito).
- Aprueba y firma los nuevos documentos de préstamo y cumple cualquier condición restante contenida en el contrato, las instrucciones de la entidad crediticia y/o las instrucciones de plica.
- Deposita los fondos necesarios para cerrar la plica. Aprueba cualquier cambio al firmar las enmiendas en las instrucciones de plica.
- Determina qué agente de seguro por riesgos (incendio) usar para satisfacer los requisitos del acreedor.

El(Los) Vendedor(es)

- Acepta la oferta de compra al Comprador y el depósito de buena fe inicial para abrir la plica.
- Envía los documentos y la información al tenedor de la plica, tales como: direcciones de tenedores de derechos prendarios, recibos de impuestos, garantías de equipo, contratos de garantía para la vivienda, cualquier acuerdo de arrendamiento y/o alquiler.
- Aprueba y firma las instrucciones de plica, otorga el título de propiedad y otros documentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Ordena inspecciones, recibe autorizaciones y aprueba informes finales y/o reparaciones a la propiedad según lo requieran los términos del acuerdo de

transaction.

- Orders inspections, receives clearances and approves final reports and/or repairs to the property as required by the terms of the purchase and sale agreement (Deposit Receipt).
- Fulfills any remaining conditions specified in the contract and/or escrow instructions; approves the pay off demands and/or beneficiary's statements.
- Approves any final changes by signing amendments to the escrow instructions or contract.

The Lender (When Applicable)

- Accepts the new loan application and other related documents from the Buyer(s) and begins the qualification process.
- Orders and reviews the property appraisal, credit report, verification of employment, verification of deposit(s), preliminary report and other related information.
- Submits the entire package to the loan committee and/or underwriters for approval. When approved, loan conditions and title insurance requirements are established.
- Informs Buyer(s) of loan approval terms, commitment expiration date and provides a good faith estimate of the closing costs.
- Deposits the new loan documents and instructions with the escrow holder for Buyer's approval and signature.
- Reviews and approves the executed loan package and coordinates the loan funding with the escrow officer.

The Escrow Officer

- Receives an order for escrow and title services. Orders the preliminary report on the subject property.
- Acts as the impartial "stakeholder" or depository, in a fiduciary capacity.
- Prepares the escrow instructions and required documents in accordance with terms of the sale.
- With authorization from the real estate agent or principal, orders demands on existing deeds of trust and liens or judgements, if any.
- Presents the documents, statements, loan package(s), estimated closing statements and other related documents to the principal(s) for approval and signature.
- Receives the proceeds of the loan(s) from the lender(s).
- Records the deed, deed of trust and other documents required to complete the transaction with the County Recorder and orders the title insurance policies.
- Closes the escrow by preparing the final settlement statements, disbursing the proceeds to the Seller, paying off the existing encumbrances and other obligations.

Allegiance Title

- Receives an order for title service.
- Examines the public records affecting the and issues a preliminary report.
- Determines the requirements and documents to complete the transaction and advises the closer
- Reviews and approves the signed documents, and the order for title insurance, prior to the date.
- When authorized by the escrow officer, records signed documents with the County Recorder's and issues the title insurance policies.

compraventa (Recibo de depósito).

- Cumple las condiciones restantes especificadas en el contrato y/o las instrucciones de plica; aprueba las demandas de liquidación y/o los estados del beneficiario.
- Aprueba cualquier cambio final al firmar las enmiendas a las instrucciones de plica o al contrato.

La Entidad Crediticia (si corresponde)

- Acepta la nueva solicitud de préstamo y otros documentos relacionados del(los) Compradores(es) y comienza el proceso de calificación.
- Ordena y revisa la tasación de la propiedad, el informe crediticio, la verificación de empleo, la verificación de depósito(s), el informe preliminar y cualquier otra información relacionada.
- Envía el paquete completo al comité de préstamo y/o las compañías de seguros para su aprobación. Cuando haya sido aprobado, se establecen las condiciones del préstamo y los requisitos del seguro de título.
- Notifica al(los) Comprador(es) los términos de aprobación del préstamo, la fecha de vencimiento del compromiso y proporciona un estimado de buena fe de los costos de cierre.
- Deposita los nuevos documentos e instrucciones del crédito con el tenedor de la plica para la aprobación y firma del comprador.
- Revisa y aprueba el paquete de préstamo ejecutado y coordina la financiación del préstamo con el oficial de plica

El Oficial de Custodia

- Recibe una orden para los servicios de plica y título. Ordena el informe preliminar de la propiedad.
- Actúa como el interesado imparcial o depositario, en una capacidad fiduciaria.
- Prepara las instrucciones de plica y los documentos requeridos en conformidad con los términos de la venta.
- Con la autorización del agente de bienes raíces o mandante, ordena demandas sobre títulos de propiedad de fideicomiso y derechos prendarios preexistentes, o sentencias, si los hubiera.
- Presenta los documentos, los estados, los paquete(s) de préstamo, los estados de cierre aproximados y otros documentos relacionados al(los) mandante(s) para su aprobación.
- Recibe lo recaudado del(los) préstamo(s) del(las) entidad(es) crediticia(s).
- Registra el título de propiedad, el título de propiedad de fideicomiso y otros documentos necesarios para completar la transacción con el Registro del Condado y pide las pólizas de seguro de título.
- Cierra la plica preparando la declaración de arreglo final, desembolsando el importe de la venta al vendedor, pagando los gravámenes existentes y otras obligaciones.

Allegiance Title

- Recibe una orden para servicios de título.
- Examina los registros públicos que afectan a los bienes raíces y emite un informe preliminar o compromiso de título.
- Determina los requisitos y documentos necesarios para completar la transacción y asesora al oficial y/o agentes de liquidación de la plica.
- Revisa y aprueba los documentos firmados, libera y hace el pedido de seguro de título antes de la fecha de cierre.
- Una vez autorizado por el oficial de plica, registra los documentos firmados con el oficial del registro del condado y emite las pólizas de seguro de propiedad.



¿Por qué Necesita Seguro de Título en un Refinanciamiento?

¿Por qué necesito una nueva póliza de prestamista?

La póliza de seguro de título del prestamista original protege los intereses del prestamista en el préstamo original. Con el nuevo préstamo refinanciado, el préstamo original se pagará y el prestamista exigirá la protección de sus intereses para el nuevo préstamo. Desde el punto de vista del prestamista, un préstamo refinanciado no es diferente de cualquier otro préstamo hipotecario. Además, si el préstamo se vende en el mercado secundario, los inversionistas como Fannie Mae requerirán la seguridad del seguro de título en la propiedad. La buena noticia es que el consumidor recibe un descuento en las pólizas del prestamista para refinanciar durante los primeros ocho años del préstamo. Si su préstamo refinanciado es con el mismo prestamista que su préstamo original, su prestamista puede proporcionar descuentos adicionales. Allegiance Title se complacerá en señalar las formas en que puede ahorrar en su préstamo de refinanciamiento.

¿La búsqueda de título original no resolvió los problemas de propiedad?

El prestamista necesita que se vuelva a examinar el título para confirmar que no se hayan registrado embargos o sentencias judiciales, tales como los gravámenes presentados por los contratistas, los gravámenes por manutención de los hijos u otras sentencias legales contra usted o su propiedad. Confirmar la ausencia de estos elementos y otros defectos de título protege el interés de seguridad del prestamista en su propiedad.

Generalmente, ¿también necesito obtener una nueva póliza de título de propietario?

Le alegrará saber que la póliza de seguro de título de su propietario original protege sus derechos de propiedad durante el tiempo que usted y sus herederos sean dueños de su propiedad, siempre que no se hayan realizado mejoras de valor. Por lo tanto, no es necesario obtener la póliza de otro propietario para un préstamo de refinanciamiento.



Proceso De Una BÚSQUEDA DE TÍTULO

El seguro de título es un contrato de indemnización entre el asegurado y una compañía de títulos. La forma del contrato la determina el Departamento de Seguros de Texas. Asimismo, las tarifas de seguro de título en Texas son promulgadas por el Departamento y son uniformes para todas las compañías de títulos.

EXISTEN DOS TIPOS PRINCIPALES DE POLÍTICAS

La Póliza De Seguro De Título Del Propietario

se emite a un propietario/comprador y se asegura contra ciertos riesgos de título enumerados.

La Póliza De Seguro De Título Del Acreedor Hipotecario

se emite a un prestamista y asegura la validez del gravamen del prestamista contra la propiedad.

Antes de emitir una póliza de título, se realiza una búsqueda cuidadosa de los registros federales, estatales y del condado que afectan los bienes raíces. Esto se logra mediante el uso de la planta abstracta de la empresa que mantiene referencias a todas las escrituras, hipotecas, fallecimientos, divorcios, etc. que puedan afectar la propiedad. Estos instrumentos son examinados por examinadores no profesionales contratados por la compañía de títulos. Con base en los resultados del examen, la compañía de títulos decide si emitirá una póliza.

PROCESO DE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO

- Servicio al cliente verifica la descripción legal de la propiedad y cómo se mantiene el título de propiedad.
- Se abre el pedido preliminar y la búsqueda de títulos.
- Se realiza la búsqueda preliminar de la propiedad inmueble.
- La búsqueda de títulos examina registros de propiedad inmobiliaria, registros de índices generales y registros de impuestos.
- El examinador revisa el paquete de búsqueda completo, escribe e ingresa el informe preliminar en la computadora.
- El servicio de mensajería entrega preliminares al depósito en garantía y a los prestamistas.
- Nuevos documentos, demanda y declaración de información presentada a la empresa de títulos.
- Fideicomiso solicita el pago de gravámenes y certificados de impuestos existentes.
- Los documentos se entregan en custodia a los prestamistas.
- Fideicomiso establece la fecha de cierre.
- El fideicomiso está autorizado por las partes de la transacción para registrar los documentos. Cierre en la compañía de títulos.
- Se registran los documentos, se recibe la confirmación de la grabación y se cancelan los gravámenes del registro.
- El oficial de depósito en garantía redacta las políticas de títulos.
- El procesador de datos prepara las políticas de título definitivas.
- Pólizas de título entregadas al cliente.



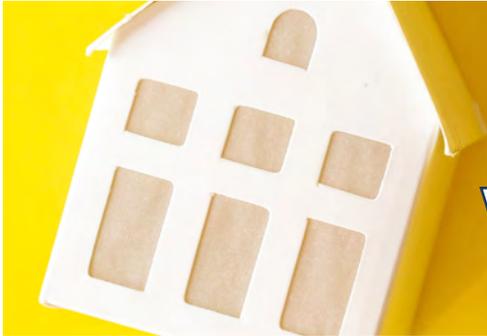
Recordatorios del Día de Cierre

EL VENDEDOR

- Traiga su información de verificación de cheque o transferencia bancaria para recibir sus ganancias.
- Traiga una forma de identificación válida, vigente, emitida por el gobierno, al cierre, tal como una licencia de conducir o pasaporte.
- Cancele / transfiera los servicios públicos, el seguro de propietario de vivienda y el seguro contra inundaciones, al recibir los fondos.

EL COMPRADOR

- Traiga los fondos de cierre (cheque bancario o transferencia bancaria) a Allegiance Title.
- Antes de transferir cualquier fondo, debe comunicarse con el destinatario deseado a través de un número de teléfono y confirmar que la información de transferencia bancaria es correcta. No confíe en números de teléfono o direcciones de sitios web proporcionados dentro de un correo electrónico no verificado.
- Traiga una forma de identificación válida, vigente, emitida por el gobierno, al cierre, tal como una licencia de conducir o pasaporte.
- Establezca/ transfiera servicios públicos, seguros de propietarios e inundaciones.
- Complete sus formularios de impuestos del condado.
- Cambie su dirección postal.
- Formulario de exención de Hogar.



LISTA DE VERIFICACIÓN DE CIERRE

ANTES DEL CIERRE:

- Proporcione un contrato de venta totalmente ejecutado a la compañía de títulos con el cheque de garantía.
- Proporcione una copia del contrato de venta, recibida por la compañía de títulos, a la compañía hipotecaria que hace el préstamo.
- Llame a su oficial de préstamos y haga arreglos para hacer solicitudes formales de préstamos.
- Si realiza inspecciones de la casa, programe la cita con el inspector y el vendedor lo antes posible. El prestamista puede requerir una inspección de termitas. Cualquier factura que deba pagarse al cierre debe proporcionarse a la compañía de títulos antes del cierre.
- Obtenga un seguro de propietario. Proporcione información a la compañía de títulos al menos una semana antes del cierre.

REQUERIDO AL CIERRE:

- Lleve consigo una licencia de conducir válida, pasaporte u otra identificación con fotografía emitida por el gobierno.
- Envíe una transferencia bancaria para el pago de fondos al momento del cierre. La compañía de títulos debe tener las instrucciones de cierre de su compañía hipotecaria para preparar la Declaración de Conciliación (HUD-1) y no puede darle la cifra final de cierre antes de recibir estas instrucciones. El paquete de cierre completo del prestamista debe estar en manos de la compañía de títulos de propiedad 24 horas antes del cierre para cumplir con la fecha límite de cierre del contrato.
- Traiga todos los requisitos de documentos que su prestamista le haya solicitado que presente en la mesa de cierre.

EVITE RETRASOS EN EL CIERRE:

- Si desea revisar los documentos de su préstamo antes del cierre, solicite que su compañía hipotecaria proporcione los documentos a la compañía de títulos al menos un día antes del cierre para que se le proporcionen copias para su revisión.
- Si no estará presente en el cierre para firmar documentos y tiene la intención de usar un poder notarial, debe ocurrir lo siguiente:
 - a) La compañía de títulos debe aprobar el POA antes del cierre.
 - b) El POA original debe entregarse a la compañía de títulos antes de cerrarlo para que se registre en la Oficina del Secretario del Condado.
 - c) Debemos estar en contacto

DESPUÉS DEL CIERRE:

- La Escritura de Garantía original registrada que le transfirió el título de la propiedad le será enviada por la Oficina del Secretario del Condado aproximadamente un mes después del cierre. Guarde este documento en un lugar seguro para futuras consultas. Cuando la escritura se registra en la Oficina del Secretario del Condado, su título se convierte en un registro público.
- La póliza de título del propietario del seguro de título se le enviará por correo aproximadamente un mes después del cierre. Este documento también debe guardarse en caso de necesitarla.
- Si no ha recibido el libro de cupones u otras instrucciones sobre cómo realizar el pago mensual de la hipoteca, llame a su prestamista.
- Asegúrese de presentar su propiedad ante el distrito de avalúo del condado. Puede solicitar exenciones de propiedad en cualquier momento entre el 1 de enero y el 30 de abril.
- Si su compañía hipotecaria está depositando sus impuestos sobre la propiedad, envíe cualquier aviso de impuestos original que pueda recibir por correo a su prestamista para que los impuestos se paguen de manera oportuna.
- Es responsabilidad del contribuyente asegurarse de que la propiedad esté a nombre del contribuyente para el próximo año fiscal. Comuníquese con el distrito de tasaciones del condado para obtener ayuda para asegurarse de que esto se haga.



LOS 10 PRINCIPALES RETRASOS DE CIERRE DE BIENES RAÍCES y COMO EVITARLOS

1. Determinación de la propiedad: muerte, divorcio, fideicomisos, etc.

Verifique los nombres de todos los propietarios/vendedores; Asegúrese de que estén listados en su contrato. Si se han producido cambios en el estado civil, como el divorcio, puede haber un cambio de propiedad. Si ha ocurrido una muerte, tendremos que determinar si una sucesión o herencia es necesaria. Si la propiedad es parte de un fideicomiso, necesitaremos el certificado de fideicomiso para determinar quiénes son los fideicomisarios autorizados para firmar la venta de la propiedad. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

2. Vendedor extranjero

En la cita del listado, determine si el vendedor es una “persona extranjera”, según lo define la ley aplicable. Si cree que el vendedor podría ser clasificado como una persona extranjera, notifique a su oficial de custodia y a todas las partes del contrato. Una persona extranjera requiere cierta documentación del IRS tanto del vendedor como del comprador con la mayor parte de la obligación cayendo sobre el comprador. Una retención igual a un porcentaje del precio de venta se pagará al Servicio de Ingresos Interno. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

3. Información del prestamista

Estamos obligados a obtener la información de pago del préstamo del vendedor. Necesitaremos el nombre y el número de teléfono de su prestamista, su número de préstamo y el número de seguro social completo para cada persona en el préstamo. Se debe obtener una demanda de pago por escrito de cada titular de gravamen de la compañía de títulos. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!

4. Encuesta

Si el vendedor debe proporcionar una encuesta existente al comprador según el contrato, debe acompañarse con la Declaración Jurada de Bienes Inmuebles Residenciales (T47). No proporcionar la declaración jurada con la encuesta existente podría resultar en que el vendedor pague por una nueva encuesta. Si se ha realizado algún cambio en la propiedad, divulgue los correspondientes en la declaración jurada T-47. Es probable que alguna mejora a la propiedad que no se describa con precisión en la encuesta previa (nueva cubierta, nueva cerca, piscina, adición de casa, etc.) resulte en que una nueva encuesta sea requerida. Los cambios/adiciones revelados al cierre podrían retrasar el cierre, mientras se recibe una nueva encuesta. Si la encuesta anterior no puede ser localizada o no está aprobada por la compañía de títulos o el nuevo prestamista, se requerirá una nueva. ¡No abordar esto temprano podría retrasar su cierre y financiamiento!



5. Identificación

Para cada persona que firme documentos se requiere una identificación con foto válida y vigente emitida por el gobierno de los EE. UU. Una licencia de conducir emitida por el estado, una identificación militar y/o un pasaporte son formas aceptables de identificación. ¡Una identificación vencida podría retrasar su cierre y financiamiento!

6. Deficiencias en el título

Gravámenes fiscales, sentencias, embargos de HOA, embargos faltantes, embargos del IRS, quiebras y cualquier otro embargo preventivo involuntario serán tratados y algunos podrían tardar un tiempo prolongado en eliminarse. Es importante tener líneas abiertas de comunicación entre el vendedor y la empresa de título para despejar cualquier y todas las deficiencias en el título. A menudo, el acreedor no habla con un tercero en estos asuntos sin autorización del vendedor. ¡Deficiencias en Título podrían retrasar su cierre y financiamiento!

7. Fechas de contrato

Todas las fechas en el contrato deben estar completas. La fecha efectiva es el catalizador para todos los requisitos/condiciones en el contrato. ¡Las fechas incompletas en el contrato pueden llevar a confusión y malentendidos que podrían retrasar su cierre y financiamiento!

8. Reparaciones no completadas

Las reparaciones acordadas deben completarse de manera oportuna. La finalización de reparaciones en el contrato es a menudo un requisito del prestamista para satisfacer el préstamo. Los prestamistas pueden exigir que el tasador vuelva a inspeccionar la propiedad antes del cierre para certificar que las reparaciones se completaron según el contrato y todo está en buen estado de funcionamiento seguro. ¡No completar reparaciones podría retrasar su cierre y financiamiento!

9. HOA & Apéndices HOA

Si la propiedad está en una subdivisión con una asociación de propietarios obligatoria, ponga atención a las casillas y espacios en blanco en el anexo del contrato HOA que indica la parte responsable de entregar la información de subdivisión, así como el marco de tiempo requerido para entregarla. El incumplimiento de este requisito dentro del tiempo asignado puede resultar en que el comprador rescinda el contrato y la suma de dinero sea reembolsada al comprador. ¡Esperar demasiado tiempo para solicitar esta información podría retrasar su cierre y financiamiento!

10. Ventas cortas y ejecuciones hipotecarias

Es importante comprender el proceso al contratar en una venta corta o una ejecución hipotecaria. Estos cierres se retrasan simplemente debido a la situación. Incluso después de que el contrato es firmado, el titular actual de la garantía todavía requiere que el vendedor realice un proceso antes de aprobar la venta. La paciencia y el cumplimiento es la clave para navegar a través de una venta corta o ejecución hipotecaria. Todos están a la merced del titular actual. ¡No entender y adherirse al proceso podría retrasar su cierre y financiamiento!



LISTA DE TAREAS Para Nuevos Propietarios

Mudarse a una nueva casa puede ser una tarea abrumadora. Entre desempacar, limpiar y tratar de encontrar ese rollo de papel higiénico perdido, puede sentir que ha perdido la cabeza en un mar de plástico de burbujas. Los elementos que se enumeran a continuación pueden parecer tareas de segundo plano, pero en realidad lo ayudan a sentir que su nuevo lugar se parece más a su nuevo hogar.

1. Ponga su Nueva Casa a Prueba de Plagas.

Si tiene acceso a su nuevo lugar aproximadamente un día antes de la fecha programada para la llegada de la camioneta de mudanza, puede hacer estallar una bomba de insectos o hacer que el exterminador venga a rociar. Incluso si no ve ningún error, es probable que estén ahí y no quiera tener que compartir sus nuevas excavaciones con las plagas.

2. Active Utilidades.

Notifique a las empresas de servicios públicos que transfieran gas, agua, electricidad, basura y alcantarillado a su nombre.

3. Conecte el Refrigerador.

Asegúrese de que todos los electrodomésticos estén enchufados y funcionando. Mucha gente, mientras se muda, desenchufa un refrigerador y lo apaga.

4. Cambie las Cerraduras

Realmente no sabe quién más tiene las llaves de tu casa, así que cambia las cerraduras. Eso asegura que eres la única persona que tiene acceso.

5. Inspeccione sus Pertenencias.

Una vez que todo esté fuera del camión, revise su lista de inventario con lo que se ha entregado. Aquí es donde ayuda tener tanto la lista de inventario como un plano completo con lo que va a dónde.

6. Limpiar Alfombras con Vapor.

Haga esto antes de mover sus muebles, y su nueva vida hogareña comenzará de nuevo.

7. Limpie sus Gabinetes.

Antes de mover los platos y los suministros de baño, asegúrese de limpiar el interior y el exterior y reemplazar el papel de contacto si es necesario.

8. Reemplace el Filtro de la Caldera.

Una de las formas más rápidas de crear problemas con un sistema de calefacción y enfriamiento de aire forzado es olvidarse de reemplazar el filtro. Busque el filtro de la caldera y compre repuestos.

9. Compruebe si hay Fugas en las Tuberías.

Un inspector debe hacer esto por usted antes de cerrar, pero nunca está de más volver a verificar. Esté atento a los grifos que gotean, los inodoros abiertos y el calentador de agua para detectar signos de una fuga.

10. Verifique las Fechas de los Detectores de Humo y CO.

Es importante que sepa dónde están ubicados sus detectores de humo y CO y que estén funcionando. Las alarmas de humo pueden ser el medio más económico, fácil y eficaz de proteger a su familia y su hogar de un incendio.



11. Ubique la Válvula de Cierre de Agua de su Hogar.

Sepa dónde está su válvula principal de cierre de agua en caso de que necesite cerrar el agua de toda su casa.

12. Localice el Panel Eléctrico.

Encuentre el panel eléctrico para saber dónde cortar la energía de toda su casa o de un circuito individual. Por lo general, encontrará el panel del disyuntor principal en un cuarto de servicio, garaje o sótano.

13. Inspeccione los Espacios de Acceso y el Ático.

It's good to familiarize yourself with the farthest corners of your home. Check for leaks, bugs, mold and other issues that you should address sooner rather than later.

14. Tome Fotografías.

Lo más probable es que su casa se vea muy diferente el día que se mude al día que se vaya. Tómese un tiempo para tomarle fotografías el primer día. Usted y su familia disfrutarán comparando imágenes de "antes y después" en el futuro.

15. Haga un Diario del Propietario.

Compre una carpeta y guarde los papeles del seguro, los recibos de reparación y todos los demás documentos relacionados con la casa. Almacenar toda la información de su casa en un lugar práctico facilita la vida del propietario y puede ser un "plus" en las ventas cuando venda la casa más tarde.

16. Disfrute de una Comida Familiar.

Mudarse puede ser agotador y estresante. Entonces, después de un largo día de trabajo, tómese un tiempo

para relajarse juntos. No hay necesidad de preocuparse por una comida casera elegante, especialmente si aún no ha logrado desempacar la cocina. Puede conducir hasta el restaurante más cercano para llevar o pedir algo a domicilio.

17. Conozca a los Vecinos.

Es aconsejable acercarse y extender un gesto amistoso a sus vecinos lo antes posible. Establecerse en su vecindario también puede brindarle acceso a información privilegiada, como quién es el mejor plomero de la zona.

18. Duerma un Poco.

Mudarse puede ser agotador y estresante. Entonces, después de haber pasado el día cargando muebles y desempacando cajas, necesita un buen descanso nocturno. ¡Esas cajas no van a ir a ninguna parte!

Fuentes:

<https://www.familyhandyman.com/smart-homeowner/things-to-do-when-you-move-into-your-new-home/view-all/><https://www.bowerpowerblog.com/five-dos-new-home-owners/>

PLANIFICACIÓN DE UNA MUDANZA AGRADABLE

Una vez que se haya aceptado su oferta de compra y se haya aprobado su préstamo, es hora de planificar su mudanza. Al planificar previamente su mudanza, encontrará que las numerosas tareas involucradas se desarrollarán sin problemas. Estará preparado para el desafío de crear un nuevo hogar para usted y su familia.

30 DÍAS ANTES

- Determine lo que no desea trasladar; planifique una venta de garaje si es necesario.
- Decida qué va a empacar usted mismo y qué van a empacar los transportistas.
- ** Tenga en cuenta que la empresa de mudanzas no es responsable de la rotura de los artículos que empacará personalmente. **
- Obtenga cajas de embalaje de propiedad de la empresa de mudanzas para los artículos que empacará personalmente.
- Notifique a la oficina de correos de su nueva dirección.
- Reúna registros médicos y dentales de todos los miembros de la familia.
- Notifique a las escuelas y haga arreglos para que las transcripciones y los registros se envíen a las nuevas escuelas.

2 SEMANAS ANTES

- Empiece a empacar. Planifique poco a poco. No intente hacerlo todo en uno o dos días.
- Devuelva los artículos prestados y recupere los artículos que le hayan prestado.
- Organice fechas de desconexión/conexión con los servicios públicos locales.
- Haga arreglos para el servicio de limpieza y limpiadores de alfombras.
- Haga un plano de para mostrar a los transportistas dónde desea que se coloquen sus pertenencias.

1 SEMANA ANTES

- Deseche todos los materiales inflamables que no deben moverse.
- Desmantele el equipo de juego o gimnasio al aire libre.
- Transfiera cuentas de fianza y el contenido de la caja de seguridad.
- Empaque los elementos que desea mover usted mismo y márkelos como "No mover".

1 DÍA ANTES

- Vacíe su frigorífico y congelador. Deje que los electrodomésticos se ventilen durante 24 horas.
- Termine de empacar sus artículos personales.
- Duerma bien por la noche.

DÍA DE LA MUDANZA

- Deseche las camas, pero deje la sábana interior ajustada sobre el colchón.
- Esté presente para responder las preguntas de los transportistas.
- Acompañe a los trabajadores de la mudanza por la casa para hacer un inventario de las cosas que se van a mover.
- Confirme una dirección de destino, fechas y horas con la empresa de mudanzas.
- Cierre todas las ventanas, apague las luces y cierre las puertas.