

A photograph of a modern, two-story house with a dark grey exterior and light-colored wood paneling on the upper level. The house has a prominent gabled roof and a large garage door. The scene is set at dusk, with a soft blue and purple sky. The house is illuminated from within, and the foreground shows a concrete walkway and a small lawn.

GUÍA DEL COMPRADOR Y VENDEDOR DE CALIFORNIA

FUERZA | SERVICIO | ESTABILIDAD
www.FirstIntegrityTitle.com | 714.835.6370

- 1 La Forma En Que Trabajamos
- 2 Su Equipo De Ensueño De Bienes Raíces
- 3 Preparándose Para Vender Su Casa
- 4 Consejos Para Escenificar Su Casa
- 5 El Mapa De Ruta Del Vendedor
- 6 Comprensión De Plica
- 7 La Vida De Una Plica
- 8 Entendiendo El Seguro de Título
- 9 La Vida De Una Búsqueda De Títulos
- 10-11 Costos De Cierre
- 12 Formas De Tomar Título
- 13 Calendario De Impuestos
- 14-15 Notas

Sobre Nosotros | First Integrity Title Company

First Integrity Title comenzó hace 24 años y ha aumentado constantemente su participación de mercado para convertirse en un líder de compañía en título nacional. Creemos ante todo en centrarnos en las necesidades y aspiraciones de nuestros clientes. El enfoque en el cliente impregna todo lo que hacemos, desde nuestros niveles de servicio, la calidad del producto, los precios y el aseguramiento de su transacción. Nuestro objetivo principal es brindar un servicio al cliente excepcional de principio a fin, por lo que en la mesa de cierre hemos superado las expectativas de nuestros clientes. Estamos dedicados a ejemplificar la fuerza, el servicio y la estabilidad.

Abogados en Planta

Con nuestros abogados en el personal, podemos brindarle respuestas rápidas y confiables a títulos complejos.

Aseguradores

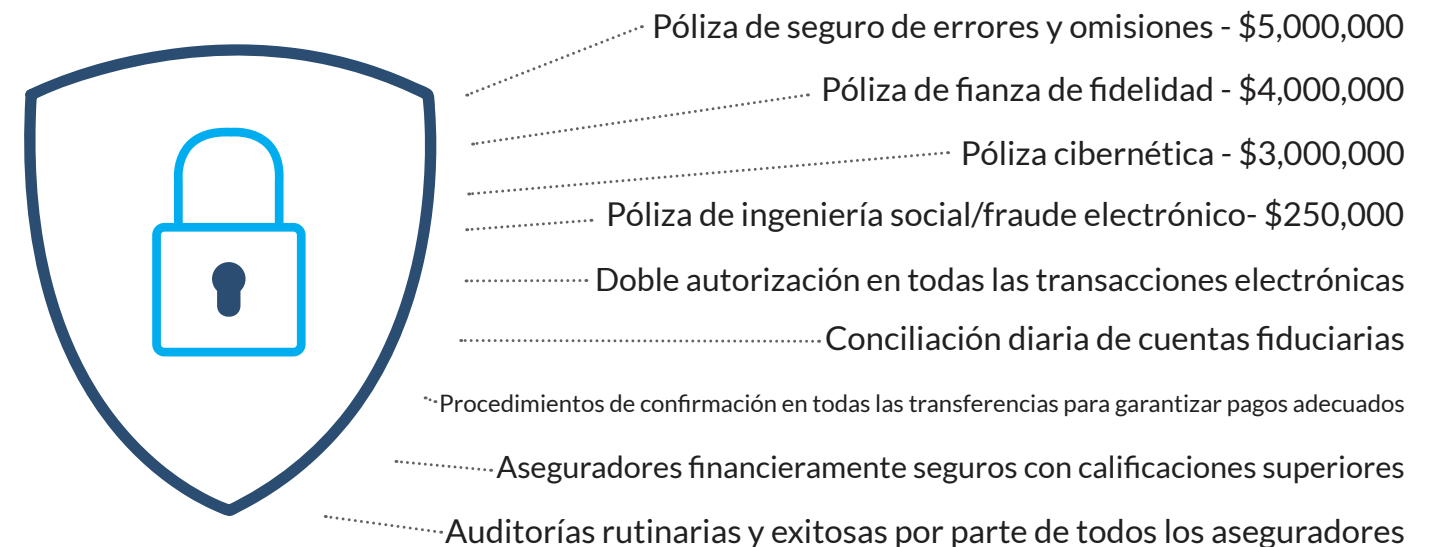
Estamos orgullosamente respaldados por múltiples aseguradores con sólidas calificaciones financieras. Esto nos permite ofrecer la protección más completa y precios competitivos con oportunidades de tasa de reemisión.

Precios

Ofrecemos tarifas de título competitivas. Pídale a su gerente de cuenta nuestra hoja de tarifas para ver más detalles.

Solidez Financiera

First Integrity Title tiene una solidez financiera incomparable para garantizar que se realicen transacciones seguras. Nosotros vamos más allá para brindar tranquilidad a nuestros clientes al proporcionar lo siguiente:



SU EQUIPO DE ENSUEÑO DE BIENES RAÍCES

A lo largo del proceso de venta de su casa, contará con un equipo de profesionales trabajando entre bastidores para garantizar una transacción inmobiliaria sin problemas. A continuación, se muestra una lista de estos profesionales clave.

Agente de Bienes Raíces

Un profesional con licencia que representa a las partes en la transferencia de bienes inmuebles.

Agente de Listado

El Agente de Bienes Raíces que representa al vendedor y comercializa la propiedad colocándola en el MLS (Servicio de Listado Múltiple).

Agente del Comprador

El Agente de Bienes Raíces que representa al comprador y busca propiedades disponibles dentro del MLS (Servicio de Listado Múltiple).

Prestamista Hipotecario

Si está obteniendo financiamiento para comprar una casa, el prestamista hipotecario trabajará con usted para obtener su aprobación previa y encontrar el mejor préstamo y la mejor tasa de interés en función de su puntaje de crédito, empleo y proporción de deuda a ingresos.

Servicios de Listado Múltiple (MLS)

Una base de datos en línea de propiedades disponibles listadas para la venta accesible sólo para agentes de bienes raíces con licencia.

Compañía de Título

Un tercero neutral que realiza una búsqueda de títulos y un examen de los bienes inmuebles y facilita el proceso de cierre y depósito en garantía.

Oficial de Plica

Su oficial de plica facilitará el proceso de cierre preparando documentos, trabajando con el prestamista hipotecario y los agentes de bienes raíces, desembolsando fondos y más.



PREPARÁNDOSE PARA VENDER SU CASA



REÚNASE CON SU AGENTE

Su agente puede ahorrarle mucho tiempo y energía al guiarlo a través de la fase previa a la cotización. Están ahí para servirle y ayudarlo a decidir si poner su casa en venta es la opción correcta.



PRECALIFICAR PARA COMPRAR

Obtenga la precalificación para comprar su próxima casa antes de poner la actual en el mercado. Trabajar con un profesional hipotecario de buena reputación lo ayudará a comprender lo que necesita obtener de su hogar actual y alcanzar sus objetivos para el próximo.



COTIZAR COMO CORRESPONDE

Poner su casa a la venta al valor de mercado adecuado es fundamental para vender dentro de un plazo razonable. Tenga cuidado al tomar decisiones basadas en valoraciones en línea. En su lugar, utilice el conocimiento de sus agentes del área local como un recurso.



PRE-INSPECCIONAR

Las inspecciones de viviendas son a menudo donde la venta de una vivienda puede salir mal. Es posible que los defectos materiales deban repararse antes de que el comprador compre la casa. Determine estas posibles soluciones antes de hacer la lista, en lugar de hacerlo durante el proceso de negociación.



ORDENAR

Si su casa está desordenada o llena de recuerdos personales, es más difícil para un comprador potencial imaginarse viviendo allí. Vale la pena almacenar muebles grandes o fotos familiares para ayudar a que su casa se venda más rápido.



FOTOGRAFÍA PROFESIONAL

La búsqueda de una casa moderna generalmente comienza en línea y las primeras impresiones son muy importantes. Asegúrese de que su agente de bienes raíces use un fotógrafo profesional para mostrar su casa con la mejor luz.

CONSEJOS PARA ESCENIFICAR SU CASA



ORDENAR Y ORGANIZAR

- ¡Es hora de purgar toda esa ropa vieja! Done o deseche cualquier artículo viejo que ya no use.
- Despeje superficies como encimeras de cocina, mesas de noche, mesas de café, tocadores, etc.
- Alinee los artículos en los gabinetes de su baño y cocina.
- ¡Organice su armario! Una buena regla general: debe poder colocar dos dedos entre cada gancho.

DESPERSONALIZAR

- Puede ser difícil de hacer, pero eliminar fotografías y otros elementos específicos de su familia le dará a su hogar un borrón y cuenta nueva.
- Retire o reemplace los elementos incorporados que planea llevar con usted.

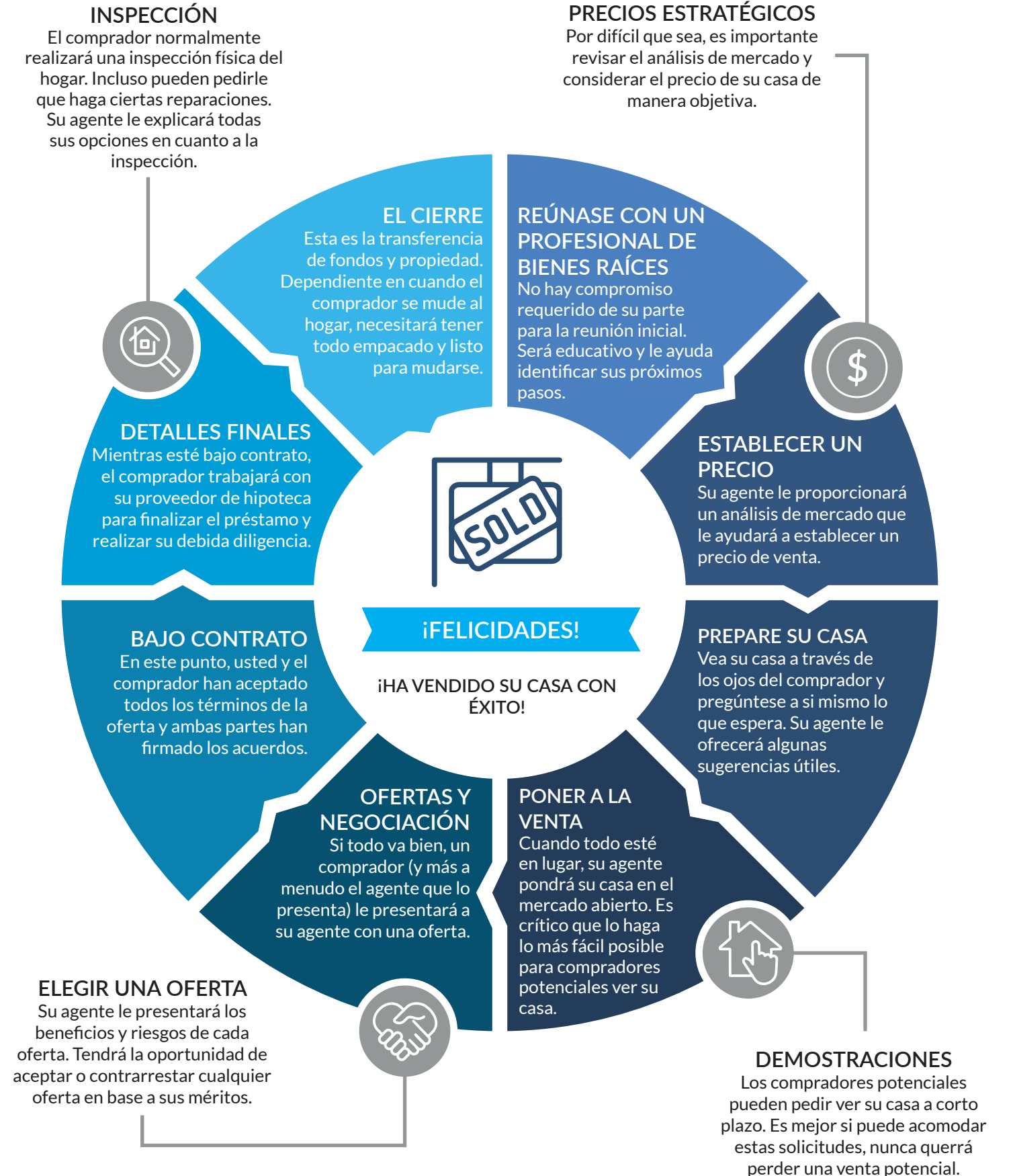
LIMPIE POR DENTRO Y ENGALANE POR FUERA

- ¡Limpie a fondo su hogar! Aspire, encere los pisos de madera y vaporice sus alfombras.
- Saque el polvo de las áreas de difícil acceso, así como de los muebles y cualquier accesorio de iluminación.
- Considere volver a calafatear alrededor de la bañera y el fregadero y pulir los metales.
- Limpie sus ventanas y lave a presión el exterior.

REPARAR

- ¿Tiene alguna pared verde lima? Es hora de pintar esas habitaciones de colores llamativos con un color neutro.
- Hágase cargo de las puertas que rechinan, los cajones que se atascan y arregle los grifos que gotean.

EL MAPA DE RUTA DEL VENDEDOR



Información proporcionada por Breakthrough Broker.

■ COMPRENDER LA PLICA

¿QUÉ ES UNA PLICA?

La plica es el proceso de tener una parte neutral que administre el intercambio de dinero por bienes raíces. El titular de la plica se conoce como agente de plica o agente de liquidación. El Comprador deposita fondos y el Vendedor deposita una escritura al agente de plica con todos los demás documentos necesarios para eliminar todas las “contingencias” (condiciones y aprobaciones) del acuerdo de compra antes del cierre.

¿POR QUÉ NECESITO UNA PLICA?

Si es usted el comprador, vendedor, prestamista o el prestatario, quiere tener la seguridad de que ningún fondo o propiedad cambiará de manos hasta que se hayan seguido TODAS las instrucciones de la transacción. El titular de plica tiene la obligación de salvaguardar los fondos y/o documentos mientras estén en su posesión y de desembolsar los fondos y/o transmitir el título sólo cuando se hayan cumplido todas las disposiciones de la plica.

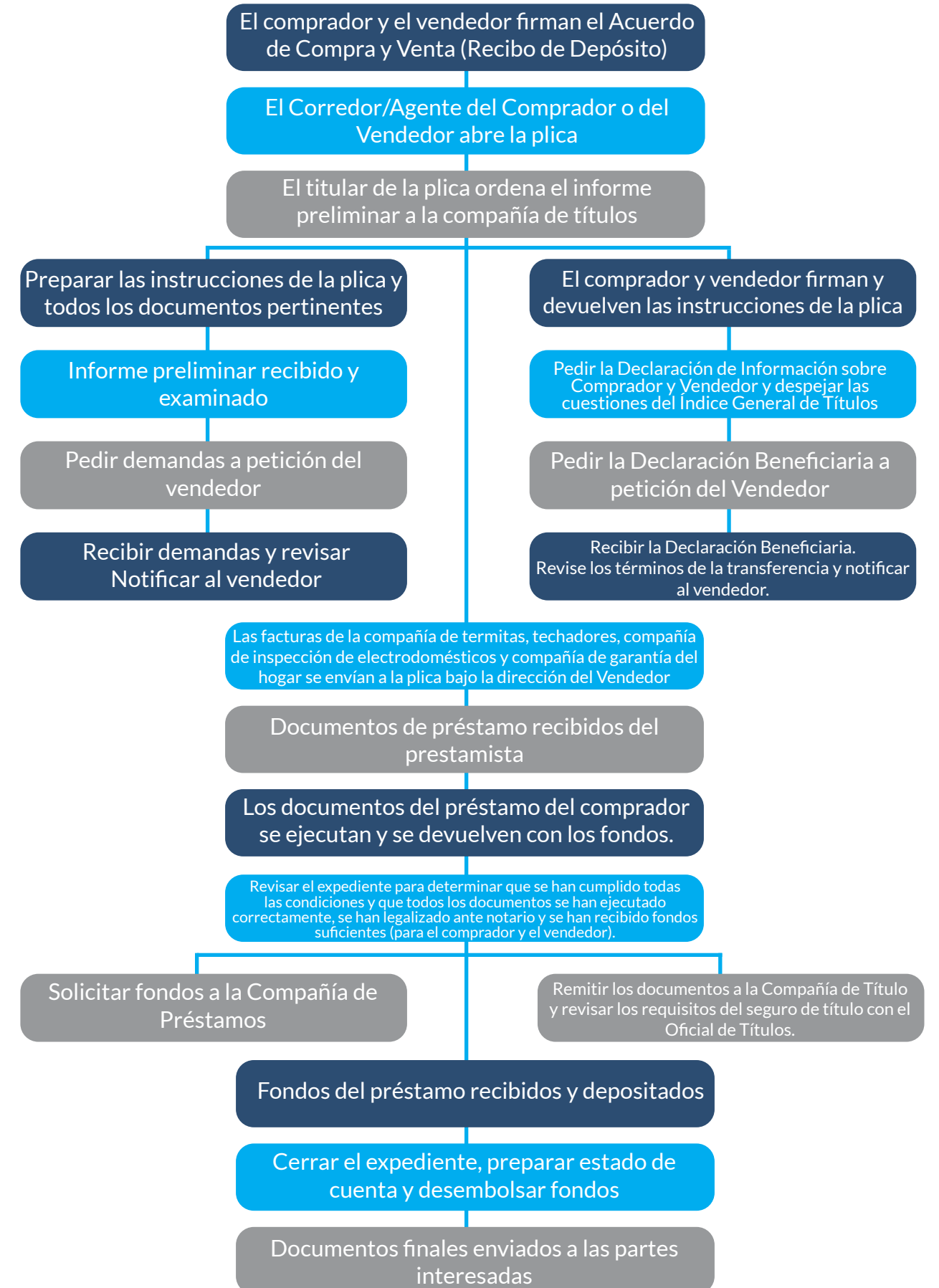
¿CÓMO FUNCIONA LA PLICA?

Los mandantes de plica (comprador, vendedor, prestamista, prestatario), hacen que se creen instrucciones de plica, normalmente por escrito, que se firman y se entregan al agente de plicas. Si un corredor está involucrado, normalmente le proporcionará al oficial de plica la información necesaria para la preparación de sus instrucciones y documentos de plica. El oficial de plica procesará la plica, de acuerdo con las instrucciones de la plica y cuando todas las condiciones requeridas en la plica puedan ser cumplidas o lograr todas las condiciones requeridas, la plica será “cerrada”. Cada plica, aunque sigue un patrón similar, será diferente en algunos aspectos, ya que se ocupa de su propiedad y de la transacción en cuestión. Entre las obligaciones del titular de una plica se incluyen:

- Seguir las instrucciones dadas por los mandantes y las partes de la transacción de manera oportuna
- Manejo de los fondos y/o documentos de acuerdo con las instrucciones
- Pagar todas las facturas según lo autorizado
- Responder a las solicitudes autorizadas de los directores
- Cierre de la plica sólo cuando se hayan cumplido todos los términos y condiciones
- Distribuir los fondos de acuerdo con las instrucciones



■ LA VIDA DE UNA PLICA



■ ENTENDIENDO EL SEGURO DE TÍTULO

La compra de una casa es una de las compras más caras e importantes que hará en su vida. Usted y su prestamista hipotecario querrán asegurarse de que la propiedad sea realmente suya y que nadie más tenga ningún derecho de retención, reclamación o gravamen sobre ella. Las siguientes preguntas y respuestas responden algunas preguntas frecuentes sobre una línea de seguros que a menudo se malinterpreta, el seguro de título.

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO?

El seguro de título es utilizado por los compradores de vivienda y prestamistas para protegerse contra impuestos atrasados, undisclosed liens, legal judgments, forgeries, fraud and a host of other potential legal/financial problems that can arise when purchasing or refinancing property. Title companies perform upon an exhaustive search of the public record to identify and correct liens and encumbrances on property. Most of the title insurance premium goes towards identifying and eliminating these potential problems before the close of escrow. Consumers pay only once for title insurance – there are no monthly premiums –for coverage that lasts as long as they own the property.



¿QUIÉN NECESITA UN SEGURO DE TÍTULO?

Tanto los compradores como los prestamistas en transacciones inmobiliarias necesitan un seguro de título. Ambos quieren saber que la propiedad en la que están involucrados está asegurada contra ciertos defectos del título. Las compañías de títulos brindan esta cobertura de seguro necesaria sujeta a los términos de la póliza. El vendedor, el comprador y el prestamista se benefician del seguro proporcionado por las compañías de títulos. Las compañías de títulos emiten habitualmente dos tipos de pólizas: una póliza de “propietario” que asegura al comprador mientras sea propietario de su vivienda; y una póliza de “prestamista” que asegura la prioridad de la garantía mobiliaria del prestamista sobre los derechos que otros puedan tener sobre la propiedad.

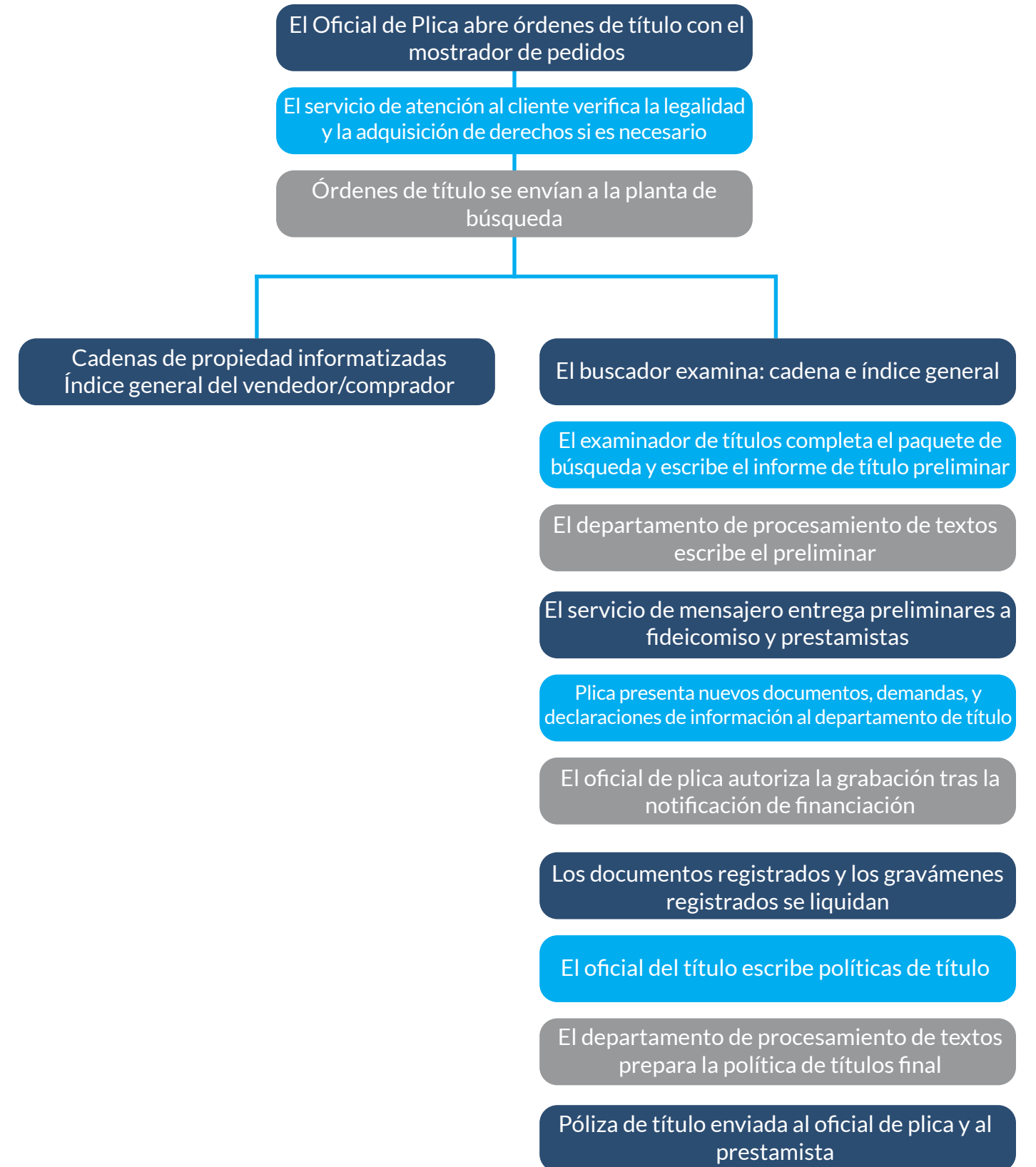
LA IMPORTANCIA DE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULOS

A pesar de la experiencia y la dedicación que implica la búsqueda de un título, pueden surgir defectos ocultos en el título después de completar una transacción de bienes raíces, dejando al comprador sin un título claro. Los defectos en el título pueden ser una sorpresa desagradable y costosa. Algunos ejemplos incluyen:

- Errores no revelados anteriormente con reclamos contra la propiedad
- Una escritura falsificada que no transfiere el título de propiedad inmueble
- Instrumento otorgado bajo poderes vencidos o fabricados
- Errores cometidos en registros públicos

El seguro de título, a través de una empresa como First Integrity, es un paso sencillo que los compradores pueden tomar para protegerse contra pérdidas o daños debido a posibles problemas con el título de propiedad.

■ VIDA DE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO



COSTOS DE CIERRE

QUIÉN PAGA QUÉ

Generalmente se puede esperar que el **VENDEDOR** pague por:

- Comisión de Bienes Raíces
- Tarifa de preparación de documentos para la escritura
- Impuesto de transferencia documental (impuesto del condado) (\$1.10 por \$1,000.00 de precio de venta)
- Cualquier impuesto de transferencia de la ciudad
- Liquidación de todos los préstamos a nombre del vendedor
- Intereses acumulados al prestamista que se están pagando
- Tarifas de extracto, tarifas de retransmisión y multas por pago anticipado
- Inspección de Termitas (según el contrato)
- Trabajo de termitas (según el contrato)
- Garantía de vivienda (según el contrato)
- Cualquier sentencia, gravámenes fiscales, etc, contra el vendedor
- Prorrateo de impuestos (para cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título)
- Cualquier cuota impaga de la Asociación de Propietarios
- Cualquier fianza o tasación
- Any and all delinquent taxes
- Honorarios de notario
- Cuota de depósito de garantía
- Prima del seguro de título

Generalmente se puede esperar que el **COMPRADOR** pague por:

- Prima del seguro de título
- Cuota de depósito de garantía
- Preparación de documentos (si corresponde)
- Honorarios de notario
- Cargos de registro de todos los documentos a nombre del comprador
- Inspección de termitas (según el contrato)
- Prorrateo de impuestos (desde la fecha de adquisición)
- Tarifa de transferencia de la Asociación de Propietarios
- Todos los cargos de préstamos nuevos
- Intereses sobre un nuevo préstamo desde la fecha de financiación hasta 30 días antes de la fecha del primer pago
- Tarifas de asunción/cambio de registros por la adquisición de un préstamo existente
- Tarifa de declaración del beneficiario por la asunción de un préstamo existente
- Tarifas de inspección (tejados, inspección de propiedad, geológica, etc.)
- Garantía de vivienda (según el contrato)
- Prima de seguro contra incendios para el primer año

EL SUYO O EL DE ELLOS: EL DILEMA ENTRE BIENES PERSONALES Y BIENES INMUEBLES

La distinción entre propiedad personal y propiedad real puede ser fuente de dificultades en una transacción de bienes raíces. Normalmente, un contrato de compra se redacta para incluir todos los bienes inmuebles; es decir, todos los aspectos de la propiedad que están fijados o son parte integral de la estructura. Por ejemplo, esto incluiría lámparas, barras para cortinas, espejos adjuntos, árboles y arbustos en el suelo. No incluiría plantas en macetas, refrigeradores independientes, lavadoras/secadoras, microondas, estanterías, lámparas colgantes, etc. Si hay alguna duda sobre si un artículo está incluido en la venta o no, es mejor asegurarse de que el artículo en particular El artículo se menciona en el acuerdo de compra como incluido o excluido.

COMPRENSIÓN DE LOS COSTOS DE CIERRE RECURRENTE Y NO RECURRENTE

Hay dos tipos de costos o gastos en un depósito en garantía: los costos recurrentes y los costos no recurrentes. Este cuadro definirá y dará ejemplos de ambos tipos.

COSTOS RECURRENTE

Costos que la parte paga al momento del cierre y continuará pagando después del cierre del depósito en garantía, como parte del mantenimiento de la propiedad.

- Prima de seguro contra incendios
- Cuotas de la asociación de propietarios
- Impuestos sobre bienes inmuebles
- Intereses sobre el préstamo nuevo

COSTOS NO RECURRENTE

Costos que se cobran UNA SOLA VEZ como gasto de cierre de la transacción.

- Primas de seguro de título
- Honorarios de respaldo a la compañía de títulos
- Tarifas de retransmisión
- Tarifas de plica
- Tarifas de mensajería
- Reporte de crédito
- Procesamiento de préstamos
- Contrato de servicio fiscal
- Tarifas por divulgaciones de propiedad o informes de la ciudad
- Prima de garantía del hogar
- Asociación de Propietarios
- Tarifas de grabación
- Tarifa de plica a la compañía de títulos
- Impuesto sobre Transferencias Documentales
- Honorarios de notario
- Evaluación
- Originación de préstamos
- Tarifas de documentos
- Comisiones de corredores de bienes raíces
- Tarifa del coordinador de transacciones
- Tarifas de transferencia o documento



FORMAS DE OBTENER EL TÍTULO

FORMAS COMUNES DE OBTENER EL TÍTULO DE PROPIEDAD RESIDENCIAL EN CALIFORNIA

	Tenencia en común	Tenencia conjunta	Comunidad de bienes	Bienes comunitarios con derecho de supervivencia
Partes	Dos o más personas ¹	Dos o más personas naturales	Cónyuges o compañeros domésticos ²	Cónyuges o compañeros domésticos ²
División	La propiedad se puede dividir en cualquier número de intereses, iguales o desiguales	Intereses de propiedad deben ser igual	Intereses de propiedad deben ser igual	Intereses de propiedad deben ser igual
Creación	Uno o más traspasos (la ley supone que los intereses son iguales si no se especifica lo contrario)	Transferencias únicas (creando intereses idénticos); la adquisición de derechos debe especificar la tenencia conjunta	Presunción de matrimonio o pareja de hecho o puede designarse en escritura	Transmisión única y los cónyuges o parejas deben indicar su consentimiento.
Posesión y control	Igual	Igual	Igual	Igual
Transferibilidad	Cada copropietario podrá enajenar o hipotecar su interés por separado	Cada copropietario puede transferir su interés por separado pero el arrendamiento en común resulta	Ambos cónyuges o parejas de hecho deben dar su consentimiento para la transferencia o hipoteca	Ambos cónyuges o parejas de hecho deben dar su consentimiento para la transferencia o hipoteca
Gravámenes contra un propietario	A menos que esté casado o sea pareja de hecho, el interés del copropietario no está sujeto a gravámenes de otro deudor/propietario, pero puede ocurrir una venta forzosa	El interés del copropietario no está sujeto a gravámenes de otro deudor/propietario, pero la venta forzosa puede ocurrir si es anterior a la muerte del copropietario/deudor	Toda la propiedad puede estar sujeta a venta forzosa para satisfacer la deuda de cualquiera de los cónyuges o parejas de hecho	Toda la propiedad puede estar sujeta a venta forzosa para satisfacer la deuda de cualquiera de los cónyuges o parejas de hecho
Muerte del copropietario	Pasajes del descendiente a sus herederos o herederos por testamento o intestado	El interés del descendiente pasa automáticamente al copropietario sobreviviente ("Derecho de supervivencia")	La mitad del interés del descendiente pasa al cónyuge o pareja de hecho sobreviviente, a menos que el testamento disponga lo contrario	La mitad del interés del descendiente pasa automáticamente al cónyuge o pareja de hecho sobreviviente debido al derecho de supervivencia
Posibles ventajas/desventajas	Los intereses de los copropietarios pueden ser transferibles por separado ³	Derecho de Supervivencia (evita la sucesión); puede tener desventajas fiscales para los cónyuges	Derechos de supervivencia calificados; se requiere consentimiento mutuo para la transferencia; El cónyuge sobreviviente o la pareja de hecho pueden tener una ventaja fiscal ²	Derecho de supervivencia consentimiento mutuo requerido para la transferencia; El cónyuge sobreviviente o la pareja de hecho pueden tener una ventaja fiscal

¹ Personas incluyen tanto a la persona física como a la sociedad cooperativa, sociedad en comandita, sociedad de responsabilidad limitada o sociedad colectiva válidamente constituidas. La propiedad del fideicomiso recae en el fiduciario (generalmente una persona física o una corporación).

² Las transferencias realizadas por cónyuges/parejas de hecho pueden requerir una escritura de renuncia del otro cónyuge/pareja a efectos del seguro de título.

³ Si los copropietarios son cónyuges/parejas de hecho, la propiedad puede estar sujeta a la presunción legal de "bienes comunitarios" que requiere el consentimiento de ambos cónyuges/parejas para transmitir o gravar el título, independientemente de su adquisición como "tenencia conjunta".

ESTO SE PROPORCIONA SÓLO PARA INFORMACIÓN GENERAL. PARA PREGUNTAS ESPECÍFICAS O ORIENTACIÓN FINANCIERA, TRIBUTARIA O DE PLANIFICACIÓN PATRIMONIAL, LE SUGERIMOS QUE SE CONTACTE CON UN ABOGADO O CONTADOR PÚBLICO CERTIFICADO.

CALENDARIO FISCAL

1 DE JULIO

Inicio del año fiscal.

1 DE NOVIEMBRE

First SECURED PROPERTY TAX installment is due.

10 DE DICIEMBRE

Plazo de pago de la PRIMERA CUOTA. Después de la fecha límite se añade una penalización del 10%.

1 DE FEBRERO

Segunda cuota del IMPUESTO SOBRE LA PROPIEDAD GARANTIZADA vencida.

10 DE ABRIL

Segunda fecha límite para el pago del IMPUESTO SOBRE LA PROPIEDAD CON GARANTÍA. Después de la fecha límite se agrega una multa del 10% más un costo de \$10.00.

1 DE JULIO

Las cuentas ASEGURADAS y SUPLEMENTALES ASEGURADAS en mora se transfieren a la lista de impuestos morosos y se agregan multas adicionales del 1.5% mensual sobre cualquier monto de impuestos impagos, más una tarifa de canje de \$15.00.

* Si una fecha de mora cae en fin de semana o feriado, la fecha de mora es el siguiente día hábil.





FUERZA | SERVICIO | ESTABILIDAD

www.FirstIntegrityTitle.com | 714.835.6370