

TICOR TITLE

GUÍA DEL VENDEDOR



www.MyTicor.com

ÍNDICE

Bienvenido	3
Profesionales clave que intervienen en su transacción	4
Valor del seguro de título.....	5
Tabla comparativa de pólizas de seguros de título	6
Formas comunes de ostentar la titularidad	8
¿Qué es el escrow?	10
El proceso de escrow	11
inHere y su seguridad.....	12
¿Qué es una póliza del prestamista?	13
Costos de cierre	14
Impuestos	15
Preguntas y respuestas sobre el cierre	16



¡BIENVENIDO A SU PROCESO DE VENTA DE VIVIENDA CON TICOR TITLE!

En **Ticor Title** sabemos que vender su vivienda es una de las decisiones financieras más trascendentes que tomará en su vida, y debe ser un paso firme y motivador hacia su futuro. Durante más de 130 años, hemos construido un legado de confianza, experiencia y servicio en el sector del título y los escrows. Eso significa que al elegir a Ticor, cuenta con la solidez, la estabilidad y los recursos de uno de los proveedores de seguro de título más respetados del país.

Nuestra función va mucho más allá que la gestión de documentación. Protegemos sus derechos de propiedad, aseguramos una transferencia de la propiedad sin contratiempos y resolvemos posibles problemas de título antes de que le ocasionen estrés o retrasos.

Ya sea que esté comprando su primera vivienda, vendiendo un inmueble o invirtiendo en bienes inmuebles, puede contar con Ticor Title para:

- **Proteger su inversión:** Identificamos y resolvemos posibles problemas de título antes del cierre.
- **Asegurar un cierre sin contratiempos:** Nuestros expertos en escrow coordinan cada detalle para que el proceso sea fluido.
- **Ser un socio de confianza:** Nos comprometemos a mantener una comunicación clara y transparente para brindarle tranquilidad.

Esperamos ser su socio en este importante proceso. Con **Ticor Title**, no solo está cerrando una transacción; está protegiendo su futuro.



AQUÍ ESTÁN LOS PROFESIONALES CLAVE QUE INTERVIENEN EN SU TRANSACCIÓN.



Vender una vivienda es un esfuerzo en equipo. A lo largo del proceso de título y escrow, trabajará con varios profesionales que, cada uno, desempeñan un papel único para ayudar a que su transacción se desarrolle sin contratiempos. Estas son las personas que puede esperar conocer en el proceso:

Oficial de la entidad de escrow

El funcionario de escrow actúa como un tercero neutral que gestiona los detalles de la transacción. Custodia los fondos, recopila firmas, prepara los documentos de cierre y se asegura de que se cumplan todas las condiciones antes de que la propiedad cambie de manos.

Agente de títulos

El agente de títulos examina los antecedentes registrales del inmueble para verificar la titularidad legal y comprobar la existencia de gravámenes, pretensiones o restricciones. Ellos emiten la póliza de seguro de título, que le protege contra problemas de titularidad imprevistos en el futuro.

Asistente de cierre

En estrecha colaboración con el oficial de escrow, el asistente de cierre ayuda a recopilar los documentos finales, confirmar las cifras del cierre y preparar el expediente para su finalización. Su labor resulta clave para garantizar que su transacción se cierre con precisión y dentro del plazo establecido.

Asistente de escrow

El asistente de escrow organiza y revisa toda la documentación necesaria para el expediente de la operación o del crédito. Coordina con varias partes -agentes, entidades crediticias y agentes de título- para garantizar que todo lo necesario para el cierre esté en su lugar antes de los plazos.

Ejecutivo de ventas

Su recurso y defensor dedicado a lo largo del proceso de escrow y examen de título. Su función es garantizar que usted, su agente inmobiliario y todas las partes intervinientes tengan las herramientas, la información y el apoyo necesarios para un cierre sin contratiempos.

Cada uno de estos profesionales aporta conocimientos especializados para proteger sus intereses, mantener el proceso ordenado y lograr que su cierre transcurra de la manera más fluida y tranquila posible.



VALOR DEL SEGURO DE TÍTULO

¿Sabía usted?

En más de una tercera parte de las transacciones con inmuebles residenciales, se detectan problemas relacionados con el título de propiedad. Estos “vicios” deben subsanarse antes del cierre. Los problemas más comunes son los gravámenes existentes, las hipotecas impagas y los errores de registro en nombres, direcciones o descripciones legales del inmueble.

En Ticor accedemos, recopilamos, analizamos y distribuimos información de título, además de gestionar escrows y cierres. Realizamos una búsqueda exhaustiva de los registros existentes para identificar todos los posibles defectos con el fin de resolverlos antes de emitir una póliza de seguro de título.

¿Qué es el seguro de título?

El seguro de título protege su titularidad legal sobre una propiedad. Garantiza que el título de su vivienda esté libre de problemas como impuestos impagos, gravámenes, errores en los registros o pretensiones de propietarios anteriores. A diferencia de otros seguros que cubren eventos futuros, el seguro de título lo protege contra problemas del pasado que podrían amenazar sus derechos sobre la propiedad.

¿Por qué es necesario?

Cuando vende una vivienda, desea que la transacción transcurra sin contratiempos ni complicaciones futuras. Sin embargo, pueden surgir inesperadamente problemas relacionados con el título, como gravámenes no detectados, disputas de titularidad o errores materiales, que retrasen o frustren la venta. Contar con un seguro de título protege al comprador y garantiza una transferencia de titularidad sin vicios. También lo protege a usted, como vendedor, frente a posibles pretensiones tras el cierre, brindándole tranquilidad y contribuyendo al cumplimiento de sus obligaciones legales en la venta.

¿Cuándo se debe pagar la prima?

El seguro de título requiere el pago de una única prima al cierre. No se generan facturas mensuales, renovaciones ni cuotas anuales: su cobertura dura mientras usted sea propietario del inmueble.

¿Por qué Ticor Title?

Al elegir Ticor Title, cuenta con el respaldo de uno de los nombres más confiables del sector, con la experiencia y la solidez financiera para proteger su inversión.

DIFERENCIA ENTRE EL COMPROMISO DE SEGURO DE TÍTULO Y LA PÓLIZA DE SEGURO DE TÍTULO

Un compromiso de seguro de título es un documento que usted recibe antes de comprar un inmueble y mediante el cual la compañía se compromete a emitir una póliza de seguro de título una vez que se cumplan determinados requisitos. Enumera los requisitos que deben cumplirse y los problemas detectados en relación con el título del inmueble.

En cambio, la póliza de seguro de título es la póliza propiamente dicha, que usted recibe después de comprar el inmueble y una vez que se hayan cumplido todos los requisitos. El compromiso funciona como un anticipo de la cobertura y una promesa de emisión, mientras que la póliza constituye la protección definitiva frente a los problemas relacionados con el título que puedan surgir posteriormente.

LA PÓLIZA PROTEGE FRENTE A LOS SIGUIENTES RIESGOS:	ALTA Homeowners	Estándar del propietario	Ampliada
Vicios registrales, gravámenes, cargas, pretensiones adversas u otros asuntos no conocidos ni revelados al nuevo propietario y anteriores a la fecha de la póliza.	✓	✓	✓
Falsificación o fraude en relación con la suscripción de documentos.	✓	✓	✓
Influencia indebida sobre el otorgante o incapacidad mental del otorgante.	✓	✓	✓
Herederos no revelados o no localizados.	✓	✓	✓
Testamentos no debidamente admitidos al proceso sucesorio, e interpretación errónea de testamentos y trusts.	✓	✓	✓
Transmisiones otorgadas por menores de edad; transmisiones realizadas por sociedades sin la debida autorización legal.	✓	✓	✓
Descripciones legales incorrectas, falta de entrega de escrituras.	✓	✓	✓
Entrega de la escritura con posterioridad al fallecimiento del otorgante.	✓	✓	✓
Errores materiales en documentos registrados.	✓	✓	✓
Existencia de vicios que impidan considerar válido y seguro el título asegurado, o falta de acceso legal.	✓	✓	✓
Gravámenes no registrados.	✓		✓
Cuestiones sobre relevamientos y linderos.	✓		✓
Pretensiones de ocupantes que no constan en los registros públicos.	✓		✓
Servidumbres o pretensiones de servidumbre que no constan en los registros públicos.	✓		✓
Una infracción existente de una ley o norma sobre subdivisión que afecte al Terreno: • Usted no puede obtener un permiso de construcción • Usted se ve obligado a corregir o subsanar la infracción; o • Otra persona tiene derecho legal a negarse a cumplir un contrato de compra del Terreno, de arrendamiento o de constitución de una Hipoteca sobre este, y efectivamente se niega a cumplirlo.	✓		
Este riesgo cubierto está sujeto a: • Un deducible para el cliente equivalente al 1% del monto de la póliza o \$2,500.00 (el que sea menor) • La responsabilidad máxima de la Aseguradora de Títulos es de \$10,000.00.			

LA PÓLIZA PROTEGE FRENTE A LOS SIGUIENTES RIESGOS:	ALTA Homeowners	Estándar del propietario	Ampliada
Usted se ve obligado a retirar o adecuar sus estructuras existentes (o cualquier parte de ellas, excepto los muros y cercas divisorias) porque alguna de sus partes se construyó sin el permiso de construcción correspondiente. Este riesgo cubierto está sujeto a: • Un deducible para el cliente equivalente al 1% del monto de la póliza o \$5,000.00 (el que sea menor) • La responsabilidad máxima de la Aseguradora de Títulos es de \$25,000.00.	✓		
Ciertos problemas de zonificación que le obligan a retirar o modificar una estructura existente. Este riesgo cubierto está sujeto a: • Un deducible para el cliente equivalente al 1% del monto de la póliza o \$5,000.00 (el que sea menor) • La responsabilidad máxima de la aseguradora de títulos es de \$25,000.00	✓		
Usted se ve obligado a retirar una o más de sus estructuras existentes porque invaden el terreno de su vecino. Este riesgo cubierto está sujeto a: • Un deducible para el cliente equivalente al 1% del monto de la póliza o \$2,500.00 (el que sea menor) • La responsabilidad máxima de la aseguradora de títulos es de \$25,000.00	✓		
COBERTURA POSTERIOR AL CIERRE:			
Otra parte posee un interés en su título.	✓		
Otra parte tiene derechos que afectan su título como resultado de arrendamientos, contratos u opciones.	✓		
Otra parte reclama tener derechos que afectan su título mediante falsificación o suplantación de identidad.	✓		
Otra parte tiene una servidumbre sobre la propiedad.	✓		
Su título presenta defectos.	✓		
Otra parte tiene el derecho de limitar el uso de su terreno.	✓		
Su vecino construye estructuras después de la fecha de la póliza, distintas de muros o cercas divisorias, que invadan el terreno.	✓		



FORMAS COMUNES DE OSTENTAR EL TÍTULO

Cuando una persona compra un bien inmueble, como una vivienda o un terreno, la expresión “tener el título” se refiere a la forma en que se estructura jurídicamente la titularidad. El método elegido afecta los derechos de supervivencia, la transferibilidad, los impuestos y la responsabilidad. Aquí están las formas más comunes de tener el título en los EE. UU.:

Persona soltera

Una persona que no está casada ni es miembro de una unión de hecho registrada

Bienes propios

Los bienes propios pueden estar en titularidad de una persona soltera, una persona casada o un miembro de una unión de hecho registrada.

Los bienes propios en el Estado de Washington se definen como los bienes que se poseen antes del matrimonio y los bienes adquiridos durante el matrimonio o una unión de hecho registrada por donación, legado o herencia. En determinados casos, Ticor Title puede exigir que el cónyuge o la pareja que no interviene en la transacción suscriba una escritura de renuncia (Quit Claim Deed) para desistir de cualquier presunto derecho ganancial sobre el inmueble..

Bienes gananciales

El Código Revisado de Washington (RCW 26.16.030) define los bienes gananciales como bienes “adquiridos después del matrimonio o después del registro de una unión de hecho estatal registrada por cualquiera de los miembros de la unión de hecho o por cualquiera de los cónyuges o ambos.”

Continuación...



Copropiedad en común (Tenancy-in-Common)

Dos o más personas poseen cuotas sobre el inmueble (no bajo el régimen de bienes gananciales ni como cotitulares conjuntos). Las cuotas individuales no necesitan ser iguales, pero su suma debe equivaler al 100 % (p. ej., Fred Smith, hombre soltero, con una cuota indivisa del 73 %, y Anne Jones, mujer soltera, con una cuota indivisa del 27 %) La cuota de cada copropietario en común se transmite a su(s) heredero(s) legítimo(s) al momento de su fallecimiento.

Tenencia conjunta

Dos o más personas tienen participaciones iguales en el inmueble y la escritura mediante la cual adquieren el título debe especificar que la propiedad se mantiene en cotitularidad conjunta, con derecho de acrecer. A diferencia de la copropiedad en común, cuando uno de los copropietarios fallece, su participación pasa automáticamente a los demás copropietarios.

Propiedad en fideicomiso

El título se mantiene a nombre de un fideicomiso, administrado por un fiduciario para los beneficiarios. Evita el proceso de sucesión y ofrece beneficios para la planificación patrimonial.

No estamos autorizados para asesorarle sobre la forma en que debe quedar constituida la titularidad. La modalidad bajo la cual se tiene la titularidad puede tener importantes consecuencias jurídicas y fiscales. Dado que estas cuestiones dependen de sus circunstancias personales y de la legislación estatal aplicable, debe consultar con un abogado u otro profesional calificado para determinar la modalidad de titularidad más adecuada para su situación.

¿QUÉ ES EL ESCROW?

Vender una vivienda es una operación financiera importante, y el proceso de escrow contribuye a proteger sus intereses durante todo el proceso.

La entidad de escrow actúa como un tercero neutral que vela por que todo lo acordado en la venta se cumpla correctamente. Cuando vende un inmueble, intervienen múltiples factores, como documentos, pagos y requisitos legales. La entidad de escrow interviene para gestionar estos detalles y asegurarse de que la transacción sea fluida y segura.

La función del oficial de la entidad de escrow

La labor del oficial de escrow es proteger a todas las partes intervinientes, incluido usted como vendedor. El agente prepara los documentos legales, incluida la escritura utilizada para transferir la titularidad. Una vez que se cumplen todas las condiciones de la venta y se verifica todo, como los fondos del comprador, los documentos del préstamo y que el título ha quedado saneado, la entidad de escrow facilita la transferencia de la propiedad y desembolsa los fondos.

Por qué los vendedores se benefician del escrow

- **Seguridad y protección:** La entidad de escrow ofrece un proceso seguro para el manejo de fondos y documentos.
- **Imparcialidad:** La entidad de escrow sigue las instrucciones acordadas por comprador y vendedor, sin tomar partido.
- **Tranquilidad:** No tiene que preocuparse por si el comprador cumplirá. La entidad de escrow verifica que se hayan cumplido todas las condiciones antes del cierre.

En Ticor nos aseguramos de que el proceso sea honesto, transparente y no genere estrés, para que usted pueda concentrarse en lo que sigue. Ya sea su próximo hogar, una inversión o una nueva aventura, ¡lo tenemos cubierto!



EL PROCESO DE ESCROW

La función del agente de escrow es actuar como un tercero neutral para cumplir los términos de un Contrato de Compraventa (PSA) y facilitar una transferencia fluida de la titularidad del vendedor al comprador.



- 1 El comprador selecciona una vivienda y presenta el contrato.
- 2 El PSA y el depósito de garantía se entregan a la entidad de escrow.
- 3 El agente de escrow revisa el PSA verifica las condiciones y requisitos necesarios para el cierre.
- 4 Solicita y revisa el informe preliminar de título.
- 5 El comprador y el vendedor reciben y completan la divulgación de información Start InHere.
- 6 El agente de escrow establece comunicación con la entidad crediticia del comprador, si lo hubiera.
- 7 La entidad de escrow revisa los gravámenes en el informe de título, incluyendo la titularidad, los préstamos que deben cancelarse, los impuestos sobre la propiedad, gravámenes, sentencias y los servicios públicos si se solicita.
- 8 El agente de escrow entrega el informe preliminar de título a todas las partes para su revisión.
- 9 También confirma la fecha de cierre y prepara los documentos una vez recibidos los documentos del crédito de la entidad crediticia, si los hubiera.
- 10 Programa las citas de firma para el comprador y el vendedor.
- 11 Los documentos del préstamo se devuelven a la entidad crediticia para su revisión y aprobación.
- 12 El comprador deposita ante la entidad de escrow los fondos requeridos para el cierre.
- 13 El área de créditos aprueba los documentos firmados y autoriza al equipo de escrow a proceder con el registro una vez recibida la transferencia bancaria.
- 14 Los documentos se registran en la Oficina de Registros del Condado y concluye el proceso de escrow.
- 15 El agente de escrow desembolsa los fondos, incluidos los importes correspondientes al vendedor; las comisiones de los corredores, los préstamos a cancelar y cualquier otra factura pendiente de pago.
- 16 El comprador obtiene acceso a su nuevo inmueble.
- 17 Se emite la Póliza Final de Seguro de Título (el comprador y la entidad crediticia reciben la póliza de seguro de título).

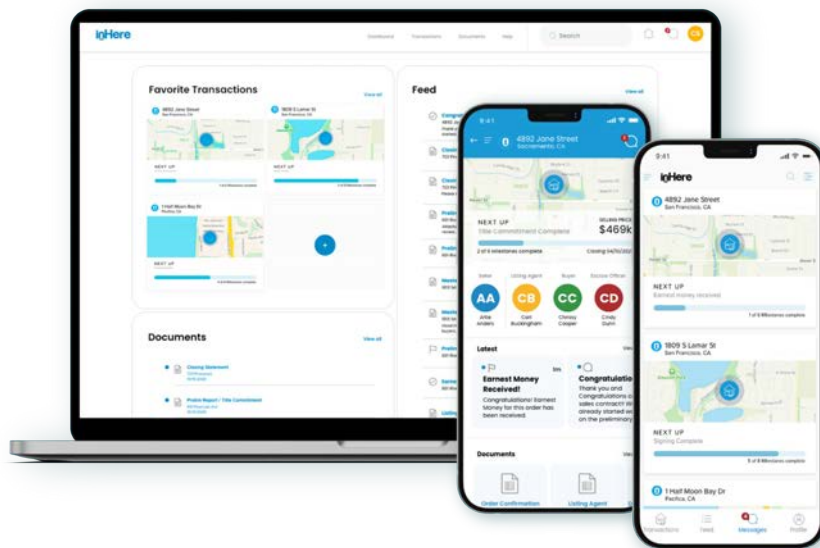
ASEGURE SU CIERRE DE VIVIENDA CON inHere®

Una transacción inmobiliaria segura, simple y eficiente, de principio a fin.

¿Qué es inHere®?

La plataforma de experiencia inHere® transforma la manera en que los vendedores llevan adelante las transacciones inmobiliarias, haciendo que el proceso sea digital, seguro y sencillo desde la apertura del escrow hasta la etapa posterior al cierre.

Con inHere®, usted puede iniciar, firmar y notarizar todos los documentos necesarios de forma segura desde su teléfono, tableta o computadora: no más correos electrónicos no seguros ni visitas innecesarias a la oficina.



Beneficios Para Los Vendedores

- Maximice la seguridad, protéjase de correos electrónicos no seguros y de la posible amenaza de fraude por transferencia bancaria.
- Comodidad en cualquier lugar: Abra el escrow y complete formularios en minutos, desde la comodidad del hogar o mientras se desplaza.
- Cierres más rápidos: Nuestro proceso guiado garantiza que toda la información se recoja desde el inicio, ayudando a que su transacción avance sin contratiempos de principio a fin.

Características Clave

Comience inHere®

Un proceso intuitivo y guiado para comenzar su transacción inmobiliaria, diseñado tanto para la seguridad como para la facilidad de uso.

Pago móvil para el pago del depósito de garantía

Deposite su cheque directamente desde su teléfono sin descargar otra aplicación; solo tome una foto del frente y del reverso. Es seguro, sin contacto e instantáneo.

Cierre inHere®

Una experiencia de cierre digital totalmente guiada, que hace que el paso final sea tan fluido como el primero.

Su protección contra el fraude por transferencias electrónicas

El fraude por transferencias electrónicas es un riesgo creciente en las transacciones inmobiliarias, y los compradores de vivienda son objetivos principales. Con inHere®, las instrucciones de transferencia se entregan a través de un portal seguro y cifrado, nunca por un correo electrónico no seguro. Esto ayuda a mantener sus fondos a salvo. inHere® le brinda confianza en cada paso de su transacción – seguro, simple y sin estrés.



¿QUÉ ES UNA PÓLIZA DEL PRESTAMISTA?

La póliza de seguro de título para el prestamista (**a menudo conocida como Póliza del prestamista**) suele ser pagada por el comprador (según la costumbre local). Es un tipo de seguro de título que protege el interés financiero de la entidad crediticia en el inmueble. Garantiza que la entidad crediticia posee un gravamen válido y ejecutable (la hipoteca) sobre la propiedad que se está comprando o refinanciando.

Si bien es habitual que el comprador abone la póliza del préstamo, como la mayoría de los vendedores terminan siendo compradores en algún momento, conviene entender qué es y cómo funciona.

Características clave de una póliza del prestamista



Protege a la entidad crediticia -

Cubre a la entidad crediticia por pérdidas financieras si existen vicios en el título, como gravámenes desconocidos, impuestos sobre la propiedad no pagados, errores de registro o fraude.



Válida durante la vida del préstamo -

La póliza se mantiene vigente hasta que el préstamo sea cancelado, refinanciado o satisfecho.



Cubre el monto del préstamo (no el valor de la propiedad) -

El monto de la póliza es igual al monto del préstamo, y la cobertura disminuye a medida que se amortiza el préstamo.



Diferente de la póliza del propietario -

Una póliza del prestamista protege a la entidad crediticia. Una póliza del propietario (si se contrata) protege los derechos de propiedad del comprador.

Por qué es importante

Las entidades crediticias exigen una póliza como parte de prácticamente todas las operaciones inmobiliarias con hipoteca. Esto les da la certeza de que su gravamen está debidamente protegido y de que nadie podrá interponer posteriormente una pretensión válida contra el inmueble que afecte la devolución del préstamo.

En resumen: Una póliza del prestamista es un seguro de título para la entidad que otorga el crédito. Garantiza que su inversión esté protegida, mientras que una Póliza del propietario protege los derechos de propiedad del comprador.



COSTOS DE CIERRE: QUÉ PAGAN LOS COMPRADORES Y VENDEDORES NORMALMENTE

Los costos de cierre son honorarios y gastos, además del precio de la propiedad, en los que incurren el comprador y/o el vendedor al transferir la titularidad del inmueble. Entre los ejemplos se cuentan costos por examen de título, servicios de cierre, comisiones del préstamo y tarifas por el registro de la escritura. También llamados gastos de liquidación. En la determinación de los costos de cierre intervienen dos partes: comprador y vendedor. A continuación se muestra una lista sencilla y habitual de costos de cierre. Tenga en cuenta que se trata de pautas habituales, no de reglas inflexibles; consulte a su agente inmobiliario para obtener más detalles.

El vendedor normalmente paga:

- La mitad de la tarifa de escrow (según el contrato)
- Órdenes de trabajo (según el contrato)
- Primas del seguro de título del propietario
- Comisión inmobiliaria
- Cualquier sentencia, gravamen fiscal, etc. contra el vendedor
- Cualquier cuota no pagada de la Asociación de Propietarios
- Garantía del hogar (según el contrato)
- Cualquier fianza o gravámenes (según el contrato)
- Gastos de registro para cancelar todos los documentos registrados que afecten al vendedor
- Pago total de todos los préstamos a nombre del vendedor (o saldo del préstamo existente que asume el comprador)
- Intereses devengados a favor de la entidad crediticia sobre el préstamo que se cancela, gastos de cancelación registral del gravamen y cualquier penalización por pago anticipado
- Impuesto sobre la transmisión de bienes inmuebles (% según el condado y el precio de venta).

El comprador normalmente paga:

- La mitad de la tarifa de escrow (según el contrato)
- Primas de la póliza de seguro de título del prestamista (ALTA).
- Elaboración de documentos (si corresponde)
- Prorratio de impuestos (desde la fecha de adquisición)
- Gastos de registro para todos los documentos a nombre del comprador
- Prima del seguro del hogar para el primer año
- Garantía del hogar (según el contrato)
- Honorarios de inspección (según el contrato): inspección de techos, de la propiedad, geológica, de plagas, etc.
- Todos los cargos por el nuevo préstamo (excepto los que la entidad crediticia exige que pague el vendedor)
- Intereses devengados sobre el nuevo préstamo desde la fecha de desembolso hasta la fecha del primer pago.

Una mejor experiencia de cierre...

Desde la apertura hasta el cierre, nuestro equipo está dedicado a crear una experiencia superior para el cliente mediante comunicación clara, servicio personalizado y uniformidad en cada transacción de escrow.

Confíe su próxima transacción a **Ticor Title** y deje que nuestros recursos, servicios y equipo de especialistas hagan de su cierre un éxito.



IMPUESTOS Y VENTA DE VIVIENDA: LO QUE NECESITA SABER

Vender una vivienda no se trata solo de entregar las llaves; también conlleva responsabilidades financieras, incluidos los impuestos. Estos son los impuestos básicos de los que todo vendedor debe estar al tanto:

Impuestos sobre la propiedad

- Los vendedores son responsables de los impuestos a la propiedad hasta la fecha de cierre.
- Estos pueden prorratearse dependiendo del momento de la venta.
- Estos impuestos se basan en el valor fiscal de su propiedad.

Trámites de cambio de titularidad

- Después de vender, el condado debe ser notificado, para que los registros fiscales se actualicen.
- Por lo general, la entidad de escrow lo ayuda a presentar esta documentación.

Impuesto sobre la transmisión de bienes raíces

- Las transacciones inmobiliarias en el estado de Washington que implican una transmisión o transferencia a cambio de una contraprestación (precio de compra) requieren el pago del impuesto sobre la transmisión de bienes inmuebles.
- Todos los impuestos correspondientes deben pagarse antes de que el condado permita registrar la Escritura mediante la cual se transfiere la titularidad.

FIRPTA (Ley sobre impuestos a la inversión extranjera en bienes inmuebles)

- Si el vendedor no es ciudadano o residente de EE. UU., la ley fiscal federal puede exigir la retención de una parte del producto de la venta.
- Esto afecta principalmente a los vendedores, pero los compradores deben saber que existe.
- Los compradores son responsables de identificar si el vendedor es una persona o entidad extranjera.

Impuesto sobre las ganancias de capital

- Si un vendedor obtiene una ganancia en la venta de la vivienda, puede deber impuesto sobre las ganancias de capital.

Recuerde, cada situación es diferente. Consulte siempre con un profesional fiscal o legal para obtener asesoramiento sobre su transacción específica.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS DEL CIERRE

¿Cuándo recibo el depósito de garantía/los fondos para el cierre?

- Este es un término del contrato que está sujeto a negociación.
- Si no se libera antes del cierre, el depósito de garantía se acredita a favor de los compradores como parte del total que aportan para comprar la propiedad.
- A menos que se negocie lo contrario, el depósito de garantía no se pagará ni se desembolsará a los vendedores.
- Los fondos se desembolsan mediante transferencia bancaria o cheque, según su preferencia y los procedimientos de la empresa de escrow.

¿A qué debo prestar atención durante el cierre?

- **Plazos:** Preste mucha atención a los plazos establecidos en su contrato de compra y en las instrucciones de escrow.
- Instrucciones para transferencias bancarias: Verifique siempre las instrucciones directamente con el depositario del escrow para evitar fraude en transferencias bancarias.
- **Fondos certificados:** Si su transacción requiere que aporte fondos antes del cierre, la entidad de escrow exigirá una transferencia bancaria o un cheque de caja; no se aceptan cheques personales.
- **Comunicación:** Manténgase en contacto con su funcionario de escrow para confirmar cuándo y cómo deben enviarse los fondos requeridos y deje tiempo suficiente para el procesamiento a fin de evitar demoras en el cierre.
- **Pagos:** Asegúrese de que todos los gravámenes estén pagados, que los servicios públicos estén regularizados y revise detenidamente su informe de título y los estados de liquidación.
- **Documentación:** Complete su documentación inicial sin demora para que podamos solicitar todos los elementos necesarios para sanear el título.
- **Nota:** Algunos titulares de gravámenes exigen una firma manuscrita (en tinta) para autorizar la cancelación de la deuda, por lo que es posible que se le solicite una copia con firma manuscrita en lugar de una copia firmada digitalmente. Esto es normal y no debe ser motivo de preocupación.

¿Qué debo evitar durante el proceso de cierre:

- Retrasar la documentación: Complete todos los documentos de apertura con prontitud para que la entidad de escrow pueda solicitar los elementos necesarios y sanear el título.
- Falta de respuesta: Manténgase en contacto cercano con su agente y su oficial de escrow para garantizar un proceso sin contratiempos.
- Cambios de último minuto: Evite hacer cambios repentinos en las cuentas correspondientes a los préstamos que deban cancelarse o en las instrucciones de transferencia bancaria sin notificar a la entidad de escrow.

continuación...



PREGUNTAS Y RESPUESTAS DEL CIERRE

¿Cuándo firmo los documentos de cierre?

- Su funcionario de escrow programará una cita para la firma, normalmente unos días antes del cierre.
- Usted firmará la escritura de transmisión (grant deed), las instrucciones de escrow y otros documentos requeridos.
- Es posible que se ofrezcan opciones de notario remoto o móvil para su conveniencia.

¿Qué debo llevar a la firma?

- Identificación con foto válida (licencia de conducir o identificación emitida por el estado).
- Información bancaria para la transferencia bancaria de sus fondos, si corresponde.
- Cualquier documento pendiente solicitado por la entidad de escrow o su agente.

¿Cuándo debo entregar las llaves?

- Las llaves se entregan según lo indicado en el PSA (contrato de compraventa), por lo general después de que se haya cerrado y registrado.
- En términos generales, el PSA contiene un párrafo que establece cuándo se concede el acceso en el PSA.

¿Cuándo recibiré la confirmación de la venta?

- Recibirá un estado de liquidación final emitido por la entidad de escrow, en el que se muestran todos los débitos y créditos.
- La escritura registrada y la confirmación de la transferencia las envía la oficina del registrador del condado, lo cual puede tardar varias semanas.

¿Quién paga los servicios públicos al cierre?

- En el cierre, la entidad de escrow paga únicamente las facturas de servicios públicos que pueden dar lugar a un gravamen, como las de agua, alcantarillado y algunos servicios municipales).
- El vendedor debe cancelar directamente las cuentas correspondientes a servicios privados y de cooperativas, como cable, teléfono y PSE.
- La entidad de escrow gestiona las facturas estimadas, pero no realiza prorrateos ni gestiona la apertura de cuentas. Los corredores deben informar mediante el Formulario 22K todos los servicios cuyas facturas pueden dar lugar a un gravamen.
- Los vendedores deben notificar a todos los proveedores y programar las fechas de corte o de transferencia.

Recuerde estar atento a sus documentos finales de cierre y al estado de liquidación. Una vez que la venta esté registrada, se le desembolsarán sus fondos.

¡Felicitaciones por la venta exitosa de su vivienda!



CONTACTOS IMPORTANTES

Agente inmobiliario _____

Entidad crediticia para pago de hipoteca (si corresponde) _____

Oficial de la entidad de escrow _____

Agente de títulos _____

Representante de ventas _____

Inspector de la vivienda _____

Agente de seguro para propietarios de vivienda _____

HOA / Empresa administradora de propiedades _____

Empresa de mudanzas _____

Servicio de limpieza _____

Gas _____

Electricidad _____

Agua _____

Internet _____

Proveedor de garantía del hogar _____

Otros contactos importantes _____

NOTA

