



# BIENES RAÍCES EN CALIFORNIA

Guía para el comprador y el  
vendedor extranjero



**Fidelity National Title®**

Multicultural Business Solutions

En Fidelity National Title, estamos orgullosos de poder ofrecer esta guía práctica para entender los procesos de fideicomiso y de título cuando se compra o se vende una propiedad en California. Con más de 160 años de historia en la industria de bienes raíces, Fidelity National Title tenemos la experiencia y la solidez financiera para cerrar sus transacciones con confianza y tranquilidad. Se preparó el presente cuadernillo para brindarle un panorama del proceso en general en la compra/venta de una casa y de las distintas funciones que desempeñamos al ayudarlo a cerrar sus transacciones. Esperamos que esta información le sea útil para hacer de sus transacciones y experiencias ¡algo fácil y positivo!



**Fidelity National Title®**

© 2014 Fidelity National Title No puede editarse ni reproducirse el contenido sin permiso por escrito de Fidelity National Title Todo el contenido aquí descrito es solo de carácter informativo y no es asesoría legal ni financiera.



# Propiedad de inmuebles en California

*California es conocida como el “Estado de la fiebre del oro”, pero el verdadero oro de California es la tierra.*

Desde los días de los conquistadores españoles y de Sir Francis Drake, se han librado muchas batallas y se han perdido muchas vidas por este preciado recurso.

Los bienes raíces de California están entre los más valiosos del país. Las inversiones extranjeras son comunes aquí, en la mayor área metropolitana y en las mejores regiones agrícolas. Los compradores y vendedores extranjeros deben cumplir con un número de disposiciones estatales y federales. En especial, los compradores de intereses de bienes raíces deben tener en cuenta la aplicación de la F.I.R.P.T.A., el Acta de Impuestos sobre Bienes Raíces para Inversiones Extranjeras.

El seguro de título de propiedad ofrece al titular de la póliza la titularidad legal de bienes inmuebles contra los desafíos que esto presenta y que surgen de situaciones de propiedad anteriores. Cada propietario sucesivo trae consigo la posibilidad de conflictos con el título de la propiedad. Se ofrecen servicios de fideicomiso para la coordinación del cierre, esto incluye la recolección y el desembolso de fondos relacionados con las transacción.



# Tabla de Contenidos

<b>Introducción</b>	2
<b>Tabla de Contenidos</b>	3
<b>Pasos para la compra de una propiedad</b>	4
<b>Seguro de título inmobiliario</b>	
Qué es el seguro de título inmobiliario? Preguntas frecuentes	5-6
Declaración de información	7
Maneras de obtener un título de propiedad	8-10
<b>Fideicomiso</b>	
¿Cómo funciona este proceso?	11-12
Abrir un acuerdo de fideicomiso y declaraciones	13
Impuestos y FIRPTA	14-16
Requisitos para retención en California	17
Cambios en los títulos de la propiedad	18-19
Fechas para el pago de los impuestos	20
<b>Visa EB-5</b>	21
<b>Términos</b>	
Glosario de términos	22-24



# Siga estos pasos para comprar una propiedad

1. Elija a un representante de bienes raíces matriculado.
2. Si necesitará financiación, elija a su prestamista (conozca los distintos tipos de préstamos hipotecarios y consiga la pre-aprobación).
3. Elija su casa (decida el tipo, el precio y la ubicación).
4. Haga una oferta (una vez que haya encontrado la propiedad, haga una oferta por escrito por medio de su agente de bienes raíces).
5. Se inicia el proceso de fideicomiso (cuando llegue a un acuerdo con el vendedor, se hace el depósito de buena fe inicial al representante de fideicomiso, y se inicia el proceso de fideicomiso).
6. Si la financiación será parte de la transacción, se presentará una solicitud para préstamo hipotecario.
7. La empresa de seguros inmobiliarios emite un informe preliminar de título para su revisión y aceptación.
8. Se realizan inspecciones a la propiedad según lo estipula el acuerdo y el vendedor proporciona las declaraciones acordadas y disponibles sobre la propiedad.
9. El prestamista determina el valor de la propiedad.
10. Se aprueba el préstamo.
11. El agente de fideicomiso asegura que se cumplan las condiciones del acuerdo de venta.
12. El comprador realiza una inspección final sobre la propiedad antes de cerrar la transacción.
13. El comprador firma los documentos del préstamo y las instrucciones del fideicomiso, y deposita el pago inicial con la empresa de seguros.
14. El agente de fideicomiso devuelve los documentos al prestamista.
15. Los fondos del prestamista se transfieren electrónicamente a la empresa de seguros.
16. Se registra la escritura en la oficina del distrito, esta transfiere el título de propiedad al comprador.
17. Se cierra la transacción y se entregan las llaves de la propiedad al nuevo dueño.



# Seguro de título inmobiliario

## ¿Qué es el Seguro de título inmobiliario?

### Preguntas frecuentes

#### **¿Qué es un título de seguro inmobiliario?**

La compra de una casa es la inversión más grande y única que la gente hace en toda su vida y es por esto que no podemos dejar de resaltar la importancia que tiene proteger dicha inversión. El Título de seguro inmobiliario es una protección que garantiza cuáles son los derechos y los intereses sobre la propiedad según están descritos en el registro de propiedad, la transferencia de propiedad completada correctamente y el nuevo dueño recibe protección contra demandas sobre la propiedad. Es la manera más efectiva, más aceptada y menos costosa de proteger sus derechos de titularidad sobre la propiedad.

#### **¿Por qué necesito un Título de seguro inmobiliario?**

Si la empresa de seguros trabaja para eliminar los riesgos y evitar pérdidas causados por vicios en el título antes de cerrar la transacción, ¿por qué necesita de una póliza de seguro inmobiliario? Puede estar seriamente comprometido o perderse por completo el título de propiedad a causa de peligros que se llaman riesgos ocultos. Ejemplo de "riesgos ocultos" pueden ser asuntos tales como fraude, incompetencia o incapacidad de las partes, personificación fraudulenta y errores desconocidos; estos riesgos no se descubren en una investigación de los registros públicos pero pueden ser la base de un reclamo después que la propiedad haya sido comprada.

#### **¿Por qué el prestamista necesita una póliza sobre mi propiedad?**

Para el prestamista, la póliza de seguro de título inmobiliario le asegura que tiene una garantía válida del contrato de fideicomiso asegurado de la propiedad, además le asegura que nadie más a parte de los mencionados en la póliza tiene reclamos anteriores, por ejemplo, otro préstamo asegurado por la propiedad. La póliza de propiedad sigue en vigencia mientras siga vigente el contrato de fideicomiso del prestamista sobre la propiedad.

La existencia de una póliza de seguro de título inmobiliario del prestamista hace que los bancos, las asociaciones de ahorristas y prestamistas, los bancos comerciales, las empresas de seguros de vida, etcétera, tengan que aprobar el préstamo sobre el que se hará la garantía del fideicomiso contra la propiedad, utilizada como garantía prendaria del préstamo. La empresa de seguros garantiza que el título de la propiedad esté libre de gravámenes en caso de ejecución hipotecaria, esto es respaldado por la integridad y la solvencia de la empresa de seguros de propiedad.



## ...CONTINUACIÓN

### Preguntas frecuentes

#### ¿Qué es una Investigación de título?

Antes de emitir una póliza de seguro de propiedad, la empresa lleva a cabo una investigación en los registros públicos con respecto de ventas o financiamientos de la propiedad. El propósito de esta investigación de título es identificar toda la información registrada que puede afectar la propiedad; así el comprador podrá investigar y determinar si la propiedad cumple con sus expectativas y sus intenciones de uso.

Esto ayuda al comprador y el prestamista a determinar si existen derechos o reclamos que puedan impactar sobre el título, por ejemplo, impuestos sin pagar, hipotecas pendientes, juicios, gravámenes impositivos contra el actual o el anterior dueño, servidumbres, restricciones y acciones judiciales. Estos vicios registrados, gravámenes e inhibiciones se informan en el "informe preliminar" que se entrega a todas las partes correspondientes para revisión. Una vez informado, estas cuestiones pueden aceptarse, resolverse o pagarse antes de cerrar la transacción. Además, el comprador está protegido contra cualquier vicio, gravamen o inhibición registrados sobre el título que no estén informados y que no estén dentro de la cobertura de la póliza en particular.

#### ¿Qué tipos de pólizas existen?

A diario se emiten dos tipos de pólizas: una "póliza de título de dueño", que cubre al comprador de la casa por el total pagado por la propiedad, y una "póliza de título del prestamista". Cuando se compran estas pólizas al mismo tiempo, se otorga un importante descuento sobre el costo combinado de las dos pólizas. A diferencia de los otros tipos de seguro, la póliza de seguro de título necesita solo un pago moderado por una póliza para protegerlo a usted y a sus herederos por el tiempo que usted sea el dueño de la propiedad. No existen los pgs de renovación ni fechas de vencimiento.

#### ¿En qué se diferencia el Seguro de título de los otros tipos de seguro?

Los riesgos de seguros como los de auto, de salud y de vida se basan en la posibilidad de una pérdida a causa de un acontecimiento en un futuro. Por ejemplo, una persona obtiene un seguro de auto para pagar futuras pérdidas provocadas por un "accidente menor" o por el robo del vehículo. Este seguro es una manera única de seguro que ofrece cobertura para futuros reclamos o futuras pérdidas a causa de vicios en los títulos, causados por algún hecho pasado.

Otra diferencia importante entre los seguros de riesgos y los de título de propiedad es que los seguros de riesgos cobran pagos regulares (primas) por una cobertura continua. Con el seguro de título el pago inicial es el único costo que paga el dueño o sus herederos en tanto sean los dueños de la propiedad.

#### ¿Cómo protege la póliza de seguro de título al asegurado?

El seguro de título de un dueño es una póliza de seguro que proteje al dueño asegurado contra pérdidas en las que incurra por información incorrecta en el título que no fueron informados en la póliza.

La empresa de seguros pagará los costos, los honorarios del abogado y los gastos en que incurra en defensa del título como está asegurado, pero solo en la medida en que esté estipulado en las Condiciones y Estipulaciones.



# Seguro de título inmobiliario

## Declaración de Información

¿Qué hay en un nombre? Cuando la empresa de seguros busca descubrir asuntos que afecten al título sobre el bien inmueble, la respuesta es, "hay bastante".

Una Declaración de información (o SI) otorga información que las empresas de seguros necesitan para distinguir a los compradores y vendedores de bienes inmuebles de otras personas con nombres parecidos. Después de identificar a los verdaderos compradores y vendedores, las empresas de seguros pueden desestimar juicios, gravámenes u otras cuestiones en los registros públicos bajo nombres similares.

Una Declaración de información debidamente completada permitirá que la empresa diferencie entre los particulares con el mismo nombre o parecido cuando busquen en los documentos registrados por nombre. Esto protege a todas las partes involucradas y le permite a la empresa desempeñar sus tareas con eficacia y sin demoras innecesarias.

(ejemplo)

**STATEMENT OF INFORMATION  
CONFIDENTIAL INFORMATION  
FOR YOUR PROTECTION**

**Escrow No.:** \_\_\_\_\_

Completion of this statement expedites your application for title insurance, as it assists in establishing identity, eliminating matters affecting persons with similar names and avoiding the use of fraudulent or forged documents. Complete all blanks (please print) or indicate "none" or "N/A." If more space is needed for any item(s), use the reverse side of the form. Each party (and spouse/domestic partner, if applicable) to the transaction should personally sign this form.

**NAME AND PERSONAL INFORMATION**

First Name \_\_\_\_\_ Middle Name \_\_\_\_\_ Last Name \_\_\_\_\_ Maiden Name \_\_\_\_\_ Date of Birth \_\_\_\_\_  
(If none, indicate)

Home Phone \_\_\_\_\_ Business Phone \_\_\_\_\_ Birthplace \_\_\_\_\_

Cell Phone \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Social Security No. \_\_\_\_\_ Driver's License No. \_\_\_\_\_

List any other name you have used or been known by \_\_\_\_\_

State of residence \_\_\_\_\_ I have lived continuously in the U.S.A. since \_\_\_\_\_

Are you currently married? \_\_\_\_\_ If yes, complete the following information:

Date and place of marriage \_\_\_\_\_

Spouse: First Name \_\_\_\_\_ Middle Name \_\_\_\_\_ Last Name \_\_\_\_\_ Maiden Name \_\_\_\_\_ Date of Birth \_\_\_\_\_  
(If none, indicate)

Home Phone \_\_\_\_\_ Business Phone \_\_\_\_\_ Birthplace \_\_\_\_\_

Cell Phone \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Social Security No. \_\_\_\_\_ Driver's License No. \_\_\_\_\_

List any other name you have used or been known by \_\_\_\_\_

State of residence \_\_\_\_\_ I have lived continuously in the U.S.A. since \_\_\_\_\_

Are you currently a registered domestic partner? \_\_\_\_\_ If yes, complete the following information:

Domestic Partner: First Name \_\_\_\_\_ Middle Name \_\_\_\_\_ Last Name \_\_\_\_\_ Maiden Name \_\_\_\_\_ Date of Birth \_\_\_\_\_  
(If none, indicate)



# Seguro de título inmobiliario

## Maneras de obtener un título de propiedad

### PROPIEDAD EXCLUSIVA

La propiedad exclusiva puede describirse como la propiedad de una persona o de otra entidad capaz de obtener un título. Ejemplos de casos comunes de transferencia de títulos de propiedad exclusiva son:

#### 1. Un hombre soltero o una mujer soltera:

Un hombre o una mujer que no están legalmente casados o están registrados como pareja de hecho. Por ejemplo: Bruce Buyer, un hombre soltero.

#### 2. Un hombre casado o una mujer casada como su Propiedad exclusiva por separado:

Un hombre casado o una mujer casada que desee obtener un título únicamente a su nombre. La empresa de seguros que asegura el título necesitará que el cónyuge, del hombre casado o de la mujer casada quien está obteniendo el título, renuncie ano ceda su derecho, su título y su interés sobre la propiedad. Esto determina que ambos esposos [ilegible] sobre la propiedad sea otorgado a uno de los esposos como de su propiedad exclusiva y por separado. Por ejemplo: Bruce Buyer, un hombre casado, como su propiedad exclusiva y por separado.

#### 3. Un hombre o una mujer registrado/a como pareja de hecho como su Propiedad exclusiva y por separado:

Un hombre o una mujer registrado como pareja de hecho que desee obtener un título únicamente a su nombre. La empresa de seguros que asegura el título necesitará que el cónyuge, del hombre o de la mujer quien está obteniendo el título, renuncie o ceda su derecho, su título y su interés sobre la propiedad. Esto determina que ambos cónyuges desean que el título de la propiedad sea otorgado a uno de los esposos como de su propiedad exclusiva y por separado. Por ejemplo: Bruce Buyer, un hombre registrado como pareja de hecho, como su propiedad exclusiva y por separado.

### CO-PROPIEDAD

El título de propiedad que pertenece a dos o más personas pueden tomar una de las siguientes formas:

#### 1. Bienes gananciales:

Manera de otorgar un título de propiedad que le pertenece al esposo y a la esposa o los conyuges registrados como pareja de hecho. Los bienes gananciales son diferenciados de los bienes propios, que son bienes adquiridos antes del matrimonio o antes de registrarse como pareja de hecho, como regalos propios o herencias, después de una separación legal, o que esté acordado por escrito que le pertenecen a uno solo de los esposos o conyuges registrados. En California, los bienes inmuebles otorgados a una persona casada, o a un conyuge de la pareja de hecho, se presume que son bienes gananciales salvo que se estipule lo contrario. Ya que todas esas propiedades les pertenecen por igual, ambas partes deben firmar todos los acuerdos y documentos de transferencia de la propiedad o para utilizarlas





## ...CONTINUACIÓN

### Maneras de ser Propietario Titular

como garantía para un préstamo. Cada dueño tiene derecho a vender de su mitad del bien ganancial, por medio de testamento. Por ejemplo: Bruce Buyer y Barbara Buyer, esposo y esposa, como bien ganancial.

#### **2. Bien ganancial con derecho de acreditación al sobreviviente:**

Todas las características de los "Bienes gananciales" descritas anteriormente solo se suman al beneficio del derecho de acreditación al sobreviviente, similar a la posesión de título en tenencia conjunta. Pueden existir beneficios impositivos por tener una propiedad bajo esta modalidad. Por causa del fallecimiento del dueño, los intereses del fallecido terminan y el sobreviviente es el dueño de la propiedad. Por ejemplo: Bruce Buyer y Barbara Buyer, esposo y esposa, como bien ganancial con derecho de acreditación al sobreviviente.

#### **3. Tenencia conjunta:**

Manera de otorgar un título de propiedad que le pertenece a dos o más personas, quienes están o no casados o registrados como pareja de hecho, con los mismos bienes reales, sujetos al derecho de acreditación al sobreviviente al copropietario sobreviviente. El título debe de ser adquirido al mismo tiempo, en la misma transacción, y el documento debe declarar expresamente la intención de crear una propiedad de tenencia conjunta. Cuando uno de los copropietarios fallece, se otorga automáticamente el título de la propiedad por acción de la ley al/los copropietario/s sobreviviente/s. Por lo tanto, la propiedad de tenencia conjunta no está sujeta a la cesión por testamento. Por ejemplo: Bruce Buyer, George Buyer, como copropietarios conjuntos.

#### **4. Tenencia en común:**

Es una manera de otorgar un título sobre una propiedad que le pertenece a dos o más personas en bienes reales indivisos fraccionales. Estos bienes reales fraccionales pueden ser desiguales en cantidad o en duración y pueden aparecer en distintos momentos. Cada propietario de parte individa es dueño de una parte de la propiedad, tiene derecho a una porción semejante del ingreso por la propiedad y debe afrontar una parte equivalente de los gastos. Cada copropietario puede vender, alquilar o heredar a sus heredador la parte de la propiedad que le pertenece. Por ejemplo: Bruce Buyer, soltero, 3/4 del bien real indiviso, y Penny Purchaser, soltera, 1/4 del bien real indiviso, como copropietarios conjuntos.

#### **5. Pareja de hecho registrada:**

La Ley de Derechos y Obligaciones de las Parejas de Hecho fue promulgada en California en 2003 aunque las partes más significativas de la ley entraron en vigencia el 1.º de enero de 2005. Estas flamantes secciones promulgadas otorgaron a las parejas de igual y de distinto sexo (siempre y cuando uno de los miembros de la pareja tenga 62 años o más) muchos de los mismos derechos y obligaciones que antes solo se otorgaban a las parejas "casadas".

El acta estipula que las parejas de hecho tienen los mismos derechos y las mismas obligaciones que las personas casadas que tengan título de propiedad como bien ganancial. Todos los bienes y propiedades adquiridos mientras estaban juntos se convierten en bienes gananciales, salvo que los bienes reales sean adquiridos como Propiedad exclusiva y por separado. Todo esto está sujeto a todos los derechos, inclusive al derecho de acreditación por sobrevivencia, e impone todas las obligaciones de esposos según la ley de bienes gananciales de California.

## ...CONTINUACIÓN

# Maneras de ser Propietario Titular

### Otras maneras de otorgar título como:

#### 1. Una corporación\*:

Una corporación es una entidad legal, creada según las leyes estatales y conformada por uno o más accionistas pero que, según la ley, existe y tiene una personalidad distinta de dichos accionistas.

#### 2. Una sociedad\*:

Una sociedad es la asociación de dos o más personas que hacen negocios en beneficio de sus copropietarios, de conformidad con la Ley Uniforme de Asociaciones. Una sociedad para tener un título de bien real en nombre de la sociedad.

#### 3. Administrador (o fiduciario) de un fideicomiso\*

Un fideicomiso es un acuerdo por el cual el fiduciante transfiere el título legal de propiedad a una persona, llamada fiduciario, para que esta persona lo administre y sea su titular en beneficio de la persona designada en el acuerdo de fideicomiso, llamado beneficiario.

#### 4. Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC)\*:

Esta manera de ser propietario es una entidad legal y es similar a la corporación y a la sociedad. El acuerdo vigente determinará cómo la LLC funciona y tributa. Al igual que la corporación, su existencia es distinta a la de sus dueños.

*\*En caso de que la corporación, la sociedad, la LLC o el propietario del fideicomiso solicite documentación, se pueden incluir cláusulas y estatutos corporativos, acuerdos societarios, acuerdos vigentes de la LLC y acuerdos de fideicomiso y/o certificados.*





# ¿Cómo funciona el proceso del acuerdo de fideicomiso?

Un fideicomiso es un depósito de todos los importes, instrucciones y documentación necesarios para la compra de su casa, incluye los fondos para el pago inicial, los fondos del prestamista y los documentos para el nuevo préstamo. Todo inicia con la oferta y la aceptación, negociada con habilidad por los agentes de bienes raíces que representan al comprador y al vendedor.

## **El comprador(es)**

- Hace una oferta por escrito para comprar (o acepta la contra-oferta del vendedor) junto con un depósito de buena fe.
- Solicita un nuevo préstamo, al completar todos los formularios y al pagar por el informe crediticio. Aprueba y firma las instrucciones del fideicomiso y los demás documentos necesarios para completar la transacción.
- Aprueba el informe preliminar y cualquier otra declaración de propiedad o informe de inspección según lo estipula el acuerdo de compra y venta.
- Aprueba y firma los documentos del préstamo nuevo y completa cualquier otro requisito estipulado en el contrato, en las instrucciones del prestamista y/o en las instrucciones del fideicomiso.
- Los fondos de depósitos necesarios para cerrar el acuerdo de fideicomiso. Aprueba cualquier cambio al firmar los correcciones de las instrucciones del acuerdo de fideicomiso.

## **El vendedor (o los vendedores)**

- Acepta la oferta del comprador para comprar y hace el depósito de buena fe para abrir la plica.
- Presenta los documentos y la información al tenedor de la plica, por ejemplo: direcciones del titular de los gravámenes, los comprobantes de impuestos, las garantías de bienes de uso, los contratos de garantías hipotecarias, y cualquier otro acuerdo de arrendamiento y/o al quiler.
- Aprueba y firma las instrucciones del fideicomiso, otorga la escritura y los demás documentos necesarios para completar la transacción.
- Ordena las inspecciones, recibe la liquidación/pago y aprueba el informe final y/o hace arreglos en la propiedad según se estipula en las condiciones de la compra y el contrato de venta.
- Cumple con las condiciones restantes, especificadas en el contrato y/o en las instrucciones del acuerdo de fideicomiso; aprueba las demandas de pagos restantes y/o las declaraciones de los beneficiarios.
- Aprueba cualquier cambio final al firmar las correcciones hechas a las instrucciones del acuerdo de fideicomiso o del contrato.

## CONTINÚACIÓN

# ¿Cómo funciona el proceso del acuerdo de Fideicomiso?

### El prestamista (cuando corresponda)

- Acepta la solicitud de préstamo nueva y cualquier otro documentos relacionado con el Comprador(-res) e inicia el proceso de evaluación.
- Ordena y revisa la tasación de la propiedad, el informe crediticio, certificación de empleo, verifica los depósitos, el informe preliminar y cualquier otra información que esté relacionada a esta etapa.
- Presente todo el paquete al comité crediticio y/o suscribe la aprobación. Cuando está aprobado, se establecen las condiciones del préstamo y los requisitos del seguro.
- Notifica al comprador de las condiciones del préstamo, de la fecha de vencimiento pactada y le proporciona, de buena fe, un estimado de los costos de cierre.
- Entrega los documentos del nuevo préstamo y las instrucciones al tenedor de la fideicomiso para que el comprador lo apruebe y firme.
- Recibe y aprueba el paquete del préstamo ejecutado y coordina el financiamiento del préstamo con el funcionario depositante.

El tenedor de fideicomiso actúa con una capacidad fiduciaria limitada para ambos titulares dentro de la autoridad de las instrucciones del acuerdo de plica. El acuerdo plica no puede completarse hasta que no se cumplan con los términos y las instrucciones y que todas las partes firmen los documentos del acuerdo. El tenedor de la plica toma las instrucciones según los términos del contrato de compra y de los requisitos del prestamista.





# Abrir un acuerdo de fideicomiso y declaraciones

## **Abrir un acuerdo de fideicomiso**

Le elección del tenedor de la fideicomiso, por lo general, se realiza con un contrato entre los principales de la transacción. Comúnmente, el agente de bienes raíces abre la plica.

Se puede abrir el acuerdo de plica por teléfono, por correo electrónico, desde la página web o en persona, esto depende de lo que prefiera el agente de bienes raíces. Se designa un número de registro al acuerdo de fideicomiso y se ingresa la información correspondiente a la computadora. Después de emitir el número de registro del acuerdo de plica, el agente de la fideicomiso ordenará un Informe preliminar de la propiedad al departamento de propiedades. Por lo general, el comprador deposita su pago inicial con el tenedor de la plica. Antes de cerrar el acuerdo de fideicomiso, el comprador deposita el saldo de los fondos requeridos y acordados por los principales con el tenedor de la fideicomiso.

El funcionario depositante necesitará alguna información básica para abrir y proceder con la fideicomiso:

- Dirección y número de parcela correctos de la propiedad en cuestión, si los tiene.
- Precio de venta
- Nombres completos de las partes involucradas en la transacción y sus estados civiles
- Información de contactos de todas las partes
- Nombre del prestamista presente, número del préstamo, información de contacto y saldo impago aproximado
- Información de la Asociación de Propietarios (Homeowner's association, HOA), por ejemplo, dirección de correo electrónico, información de contacto y cuánto es la cuota y cuándo deben pagarse.
- Información de la gerencia de la empresa de la HOA (si tiene alguna)

En general, el primer ítem a depositarse con el agente de la fideicomiso es el depósito inicial del comprador. El expediente de la fideicomiso crecerá, ítem a ítem, hasta que se cumpla con las condiciones y el acuerdo de fideicomiso esté listo para cerrarse.

## **DECLARACIONES - Es la ley**

Las leyes de California exigen que los vendedores informen a los compradores potenciales sobre determinados tipos de riesgos naturales que pueden suceder. Las Resoluciones conjuntas 6x, 1195 y 248 establecen un formulario obligatorio para estas declaraciones. Este formulario es la Cláusula de Divulgación de Riesgos Naturales (Natural Hazard Disclosure Statement).

## **¿Dónde se obtiene un Informe de divulgación?**

Las Fuentes de Divulgación de Fidelity National Title son las principales proveedoras de Riesgos naturales, Impuestos especiales y de la Información de Evaluaciones y Riesgos Ambientales para cumplir correctamente con los requisitos del reglamento.

*Para más información, llame al (800) 880-9123 o visite la página web [www.DisclosureSource.com](http://www.DisclosureSource.com).*

# Acuerdos de Impuestos & FIRPTA

Existen muchos tipos de asuntos fiscales que deben tenerse en cuenta durante una transacción inmobiliaria. Fidelity National Title proporciona la siguiente información como un recurso y siempre recomienda tanto al vendedor como al comprador que consulten a sus profesionales jurídicos y fiscales para obtener asesoramiento al respecto.

Los temas que describiremos brevemente y los cuales pueden ser parte de, o el resultado de, su venta o compra son:

- Ganancias de capital
- Cambios en los archivos de propiedad
- Impuestos a la transferencia
- F.I.R.P.T.A.
- Impuestos de retención de California
- Impuestos a la propiedad
- Impuestos complementarios
- Mello Roos

El I.R.S. (Servicio de Ingreso Interno, Internal Revenue Service) brinda muchos recursos que ayudan a explicar los aspectos impositivos de las transacciones inmobiliarias. Algunos son:

Publicación #514: Retención de impuestos para los extranjeros no residentes y las entidades extranjeras

Publicación #523: #523: Venta de su casa

Publicación #530: Información impositiva para los propietarios que compran su primera casa

Publicación #544: Ventas y otras disposiciones de activos

Publicación #551: #551: Base de activos

## Requisitos federales

El IRS les exige a los depositarios que informen ciertos datos relativos a las ventas de bienes inmuebles. Según la Ley de Reforma Fiscal de 1986, las transacciones que deben informarse incluyen las ventas y los intercambios de propiedades, los que incluyen, entre otros, casas, casas adosadas y condominios. También debe informarse las acciones en las cooperativas de viviendas y casas rodantes sin ruedas.

Se le exige al vendedor proporcionar su número correcto de identificación de contribuyente (número de seguro social), como así también la fecha de cierre de la transacción y su producto bruto para el depositario.





## CONTINÚACIÓN

# Impuestos & FIRPTA

### **Ley sobre el Impuesto a la Inversión Extranjera de Bienes Inmuebles (Foreign Investment in Real Property Tax Act, FIRPTA)**

La Ley sobre el Impuesto a la Inversión Extranjera de Bienes Inmuebles (FIRPTA) de 1980 autoriza a los Estados Unidos a aplicar impuestos a las personas extranjeras no residentes que vendan participaciones propietarias en dicho país. Una participación propietaria de los Estados Unidos incluye la venta de participaciones en parcelas de bienes inmuebles.

Personas que compren propiedades en los Estados Unidos (cesionario) de extranjeros no residentes (cedente), ciertos agentes compradores y los funcionarios de liquidaciones, se les exige retener un 10 % del monto obtenido (el precio de la compra/adquisición de la propiedad que recibe el cesionario) y enviar este monto al IRS dentro de los 20 días a partir de que tuvo lugar la transacción.

La retención intenta asegurar en los Estados Unidos la tributación de las ganancias obtenidas por la enajenación de participaciones propietarias. El cesionario/comprador es el agente de retención. Si usted es el cesionario/comprador, debe averiguar si el cedente/comprador es un extranjero no residente. Si el cedente es un extranjero no residente y usted no aplica la retención, es posible que deba hacerse cargo del impuesto.

### **Cobertura de la FIRPTA - Definición del “extranjero no residente”**

Un extranjero no residente es definido, para fines de impuestos federales, como una persona que no es ciudadana estadounidense ni reside en este país, conforme al Código de Ingreso Interno. Una persona extranjera es una residente de los Estados Unidos para fines de impuestos federales si él o ella:

1. Ha recibido una tarjeta verde (para ser admitida como una residente legal permanente en los Estados Unidos) en cualquier momento durante o antes del año calendario; o
2. Ha mantenido una “presencia significativa” en los Estados Unidos, lo que significa que (a) el extranjero está físicamente presente en el país por 183 días o más durante el año calendario, o (b) si el extranjero está físicamente presente en el país por menos de 31 días durante el año calendario, es posible que sea tratado como un residente durante el corriente año según el siguiente cálculo:
  - a) Cada día de presencia durante el corriente año se cuenta como un día completo.
  - b) Cada día de presencia durante el primer año precedente se cuenta como un 1/3 de un día.
  - c) Cada día de presencia durante el segundo año precedente se cuenta como un 1/6 de un día.

## CONTINUACIÓN

# Impuestos & FIRPTA

Si el total de la suma de (a) + (b) + (c) es 183 días o más, el extranjero puede ser una residente legal de los Estados Unidos a menos que este presente cierta información requerida ante el IRS para reclamar el beneficio de cualquier excepción relevante. Si la persona extranjera no es ni ciudadano estadounidense ni corresponde a la descripción (1) o (2), no es un extranjero residente y está sujeto a las retenciones de la FIRPTA, a menos que se aplique una excepción.

### Excepciones

- **Excepción por uso doméstico/\$300.000:** Una de las excepciones más comunes a las retenciones de FIRPTA es que no se le exige al cesionario retener impuestos en una situación en la que este compra una propiedad para su uso doméstico y el valor de la compra no es mayor a \$300.000. En este caso, el cesionario o un miembro de su familia debe tener planes concretos para residir en la propiedad por al menos el 50 % de la cantidad de días que se usa la propiedad durante los primeros dos años posteriores a la fecha de la transferencia.
- **Certificado de retención:** Otra excepción a las retenciones de FIRPTA sucede cuando el IRS envía un certificado de retención. El cesionario, el agente del cesionario o el cedente pueden solicitar un certificado de retención y el IRS generalmente procederá con estas solicitudes dentro de los 90 días posteriores a la recepción de una aplicación completa (Formulario 8288-B), la que deberá incluir el Número de Identificación del Contribuyente (Taxpayer Identification Number, TIN) de todas las partes de la transacción. El formulario 8288-B requiere una descripción de la participación propietaria que se vende, el precio de venta, un cálculo del máximo impuesto adeudado, y evidencia de que el vendedor no está satisfecho con sus obligaciones de retención de la FIRPTA con respecto a la compra de participaciones propietarias.

Un cedente que solicita un certificado de retención debe notificar al cesionario por escrito que dicho certificado ha sido aplicado el día de la transferencia o el día anterior a ella. Si se obtiene el certificado de retención, el extranjero no residente debe presentar una declaración de impuestos en los Estados Unidos para el año de la venta y debe pagar el monto correcto de impuestos vencidos en ese momento. Tenga en cuenta que si el motivo principal de por qué el cesionario solicita un certificado de retención es para demorar el envío del impuesto retenido al IRS, dicho cesionario recibirá intereses y sanciones.

- La enajenación de una participación propietaria en los Estados Unidos por parte de una persona extranjera está sujeta a la retención de impuestos.
- Exige que se retenga un 10 % del monto de las ventas, a menos que se aplique una excepción.
- Es responsabilidad del comprador, y no del depositario, informar y retener.
- El vendedor puede solicitar una exención o un monto reducido de retención a través del Formulario 8288-B.
- El pago y los formularios 8288 y 8288-A se vencen dentro de los 20 días posteriores al cierre
- Las sanciones aplicadas por el IRS son significativas si recibe tarde los formularios y/o el pago.





## CONTINÚACIÓN

# Impuestos & FIRPTA

### **Requisitos de retención en California**

Algunos estados, como California, exigen que ciertos vendedores “paguen de antemano” los impuestos estatales incurridos en las ganancias de la venta al retener un porcentaje de dichas ganancias en la transferencia. La ley estatal exige que el comprador solicite una retención a menos que se aplique una excepción. El comprador puede recibir sanciones si no aplica la retención.

Los requisitos para la retención son complejos, por eso es importante que el vendedor consulte a su asesor fiscal (CPA) para obtener asesoramiento apropiado. Para obtener más información, comuníquese con la Oficina de Recaudación de Impuestos del Estado de California (California Franchise Tax Board).

# Cambios en los títulos de la propiedad

Cuando la propiedad cambia de dueño, las agencias del gobierno local exigen una notificación de dicho cambio. A nivel local, se trataría de cualquier oficina del condado quien tase y recaude los impuestos. El hecho de informar sobre la posesión de la propiedad permite a la jurisdicción local tasar la deuda fiscal para cada propiedad al momento en que se realiza la transferencia del título del vendedor al comprador.

Los documentos que se informarán varían de estado a estado, pero todos los estados exigen como mínimo los nombres del comprador y vendedor, el número de parcela u otro número de identificación de la propiedad, la ubicación de la propiedad y el domicilio fiscal. También se exige el monto total de la compra, los términos de la venta y la firma del nuevo dueño. Se registra el documento que se informará junto con otros documentos que sirvan de evidencia para mostrar en cambio en la posesión de la propiedad. En California, tal documento se denomina Informe Preliminar de Cambio de Propietario (Preliminary Change of Ownership, PCOR), y ayuda a la agencia local a identificar situaciones en las que se permite una retasación de la propiedad según la Proposición 13.

El órgano directivo puede evaluar la aplicación de sanciones o multas en caso de no presentar el documento tal como lo exigen las leyes estatales o locales. El depositario generalmente le ayudará al cliente a completar el documento y a asegurarse de que llegue a la oficina del registro junto con los otros documentos pertinentes al cambio de propietario.

## **Impuestos de la transferencia**

El impuesto a la transferencia, a menudo llamado impuesto de la transferencia de la propiedad, es un impuesto recaudado por el Registro del Condado cuando se traspasa una participación propietaria. Es paga al momento del registro, y es calculada usando el precio real de venta. Por ejemplo, el cargo puede ser \$0.50 por \$500 de retribución. La costumbre y la práctica pueden prescribir quién paga el impuesto de transferencia en el cierre. Asegúrese de revisar la compra y el contrato de venta para determinar quién paga el impuesto.

Muchas ciudades han recaudado un impuesto adicional dentro de sus jurisdicciones. En algunos países, estos impuestos son recaudados por el Registro del Condado junto con el impuesto de transferencia del condado, pero en otras áreas se le enviará por correo un cheque por separado. Su depositario conoce los impuestos requeridos y coordinará el pago de un monto apropiado.





## CONTINÚACIÓN

# Cambios en los archivos de la propiedad

### **Impuestos sobre propiedad**

Los propietarios de viviendas pagan impuestos sobre la propiedad. Un cambio de propietario o la finalización de una nueva construcción podrían resultar en un cambio en el valor tasado de la propiedad y en el envío de un impuesto inmobiliario complementario. Los impuestos se vencen en determinadas fechas y entran en mora por incumplimiento de pago. Se aplican sanciones debido a impuestos en mora. El “calendario fiscal” anual varía según el estado. A continuación se mencionan las fechas en que el impuesto sobre la propiedad se vence en California.

Aparte de los impuestos regulares sobre la propiedad, muchas jurisdicciones también incluyen distritos especiales de tasación, los cuales pueden haber sido formados como medios de financiación de infraestructura. Es posible que los bonos se hayan vendido para financiar la infraestructura y el último dueño de la propiedad continúe pagando el principal y los intereses de los bonos. Los problemas con el bono varían en tamaño y plazo.

# Fechas para el pago de los impuestos

## **1 DE ENERO** Fecha de tasación (Fecha de gravamen)

Los impuestos pasan a ser un derecho de retención a las 12.01 a. m. Aún no están vencidos y son pagaderos para el año fiscal que comienza el 1 de julio. Por lo tanto, la evidencia del título debe mostrar los impuestos como un derecho de retención para el próximo año fiscal.

## **15 DE ABRIL** Último día para presentar la exención del 100 % para veteranos o propietarios de casas.

Para ser elegible para recibir exenciones usted debe poseer y ocupar la propiedad el día 1 de marzo.

## **1 DE JULIO** Comienza el año fiscal.

## **1 DE NOVIEMBRE** Vencimiento de la primera cuota.

(Primera cuota: 1 de julio al 31 de diciembre)

## **10 DE DICIEMBRE** Último día para presentar la exención del 80% para veteranos o propietarios de casas.

El 10 % de sanciones agregadas al monto vencido de los impuestos. Si el 10 de diciembre cae un día de fin de semana o un feriado, los impuestos no entran en mora hasta las 5 p. m. del próximo día hábil.

## **1 DE ENERO** Fecha de tasación (Fecha de gravamen)

## **1 DE FEBRERO** Vencimiento de la segunda cuota.

(Segunda cuota: 1 de enero al 30 de junio)

## **10 DE ABRIL** La 2da cuota entra en mora a las 5 p. m..

Se aplica el 10 % de sanciones más \$10 de cargos adicionales de administración\*. Si el 10 de abril cae un día de fin de semana o un feriado, los impuestos no entran en mora hasta las 5 p. m. del próximo día hábil.

## **30 DE JUNIO** El pago de impuesto inmobiliario puede estar en violación.

Si no cumple con el pago de una o ambas cuotas hasta las 5 p. m., el impuesto inmobiliario quedará impago y se acumularán costos y sanciones adicionales. Si el 30 de junio cae un día de fin de semana o un feriado, los impuestos deben pagarse antes de las 5 p. m. del día hábil anterior.



# Visa EB-5

La **Visa EB-5** para los inversionistas inmigrantes es una visa creada por la Ley de Inmigración de 1990. Esta visa proporciona un método para obtener una tarjeta verde para los extranjeros que inviertan dinero en los Estados Unidos. Para obtener dicha visa, las personas deben invertir \$1,000.000 (o al menos \$500.000 en una “área de empleo específica”, con alto índice de desempleo o un área rural), creando o manteniendo al menos 10 puestos laborales para los trabajadores estadounidenses, excluidos el inversor y su familia directa.

Al principio, conforme al primer programa de **EB-5 Visa**, se le exigió al inversor extranjero crear una empresa comercial completamente nueva. Sin embargo, conforme al programa piloto, las inversiones pueden hacerse directamente en una empresa comercial que genere puestos laborales (nueva o ya existente: “negocio complejo”) o en un “centro regional”: un medio de inversión administrado por una 3era parte (privada o pública), la que asume la responsabilidad de crear los puestos laborales necesarios. Los centros regionales pueden cobrar una tasa administrativa para administrar la inversión del inversor.

Si el pedido del inversor extranjero es aprobado, a este último y a sus dependientes se les otorgará residencia permanente condicional con una validez de 2 años. Dentro de un período de 90 días anteriores a la fecha de vencimiento de la residencia permanente condicional, el inversor debe enviarnos evidencia que pruebe que se ha realizado por completo la inversión requerida y que se han mantenido los 10 puestos de trabajo, o que se han creado, o se van a crear dentro de un período de tiempo razonable, 10 puestos de trabajo.

En 1992, el Congreso creó un programa piloto temporario diseñado para incentivar la actividad económica y el crecimiento del empleo, al mismo tiempo que les permitía a los extranjeros elegibles convertirse en residentes permanentes legales. Conforme a este programa piloto, los extranjeros pueden invertir en un centro regional preaprobado, o “una unidad económica, pública o privada, que participe en la difusión del crecimiento del empleo, incluidas las ventas de exportación, la productividad regional mejorada, la creación de puestos de trabajo, o un aumento en la inversiones de capital nacionales. Las inversiones dentro del centro regional le brindan a los extranjeros el beneficio agregado de permitirles contar los puestos de trabajo creados directa e indirectamente con el fin de cumplir el requisito de la creación de los 10 puestos de trabajo.

*Para obtener más información sobre el proceso y estado de la Visa EB-5, comuníquese con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos o el Departamento de Servicios de Inmigración y Ciudadanía de los Estados Unidos.*



# Glosario de Términos

*A continuación, presentamos un glosario con términos comúnmente usados durante su transacción de bienes raíces. Para más información, visite la página web [www.Fidelity.Title.com](http://www.Fidelity.Title.com).*

**Hipoteca de tasa ajustable (Adjustable Rate Mortgage, ARM)** Una hipoteca en la que la tasa de interés se ajusta periódicamente de acuerdo con el indicador del mercado, para que coincida más con las tasas actuales. También se la conoce como hipoteca de tasa renegociable, hipoteca de tasa variable o hipoteca de tasa graduada.

**Amortización:** Reducción del principal de una deuda en cuotas regulares y periódicas.

**Tasa de porcentaje anual (Annual Percentage Rate, APR)** Una tasa de interés que refleja el costo de una hipoteca como una tasa anual. Es probable que esta tasa sea más alta que la tasa oficial establecida o la tasa publicada sobre la hipoteca, ya que tiene en cuenta los puntos y otros costos del crédito. La APR les permite a los compradores de viviendas comparar distintos tipos de hipotecas basándose en el costo anual de cada préstamo.

**Asunción de hipoteca:** Una obligación asumida por un nuevo comprador de un terreno para ser responsable por el pago de un título existente asegurado por una hipoteca.

**Tasas de interés máximo:** Las medidas de seguridad del consumidor que limita el monto de la tasa de interés sobre una hipoteca de tasa ajustable pueden cambiar en cada ajuste o durante el plazo del préstamo.

**Condiciones, cláusulas y restricciones (Conditions, Covenants & Restrictions, CC&R):** Un documento que controla el uso, los requisitos y las restricciones de una propiedad.

**Certificado de valor razonable (Certificate of Reasonable Value, CRV)** Una tasación enviada por la Administración de veteranos que muestra el valor del mercado actual de la propiedad.

**Cierre (también denominado “acuerdo”):** La finalización de una transferencia inmobiliaria, donde el título pasa del vendedor al comprador, o se brinda un derecho de retención de una hipoteca para respaldar una deuda.

**Condominio:** Un formulario legal del desarrollo inmobiliario de elementos comunes de unidades de propiedad individual y de propiedad conjunta en un proyecto de multiunidades.

**Hipoteca convencional:** Una hipoteca que asegura un préstamo que los inversores llevaron a cabo sin una suscripción gubernamental; es decir, un préstamo que está asegurado por la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration, FHA) o garantizado por la Administración de Veteranos (Veterans Administration, VA).

**Escritura:** Instrumento escrito el cual, cuando es ejecutado y entregado correctamente, confiere el título.

**Punto de descuento:** Un cargo adicional del prestamista al momento que se realiza el préstamo. Los puntos son medidos en porcentaje del préstamo, y cada punto equivale al uno por ciento.

**Pago inicial:** Un depósito de fondos realizado por el comprador de la propiedad como prueba de buena fe.

**Usufructo:** Un derecho sin desplazamiento para usar todo o parte del terreno propiedad de otro para un fin específico.

**Patrimonio:** La diferencia entre el valor justo de mercado y el endeudamiento actual, también conocido como la participación del propietario. El valor que un propietario tiene en su propiedad inmobiliaria por encima de las obligaciones para con dicha propiedad.

**Préstamo de la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration Loan, FHA):** Un préstamo garantizado por la FHA abre las puertas a todos los compradores de casas calificados.

**Préstamo de la Administración Federal para la Vivienda Rural (Farmers Home Administration Loan, FMHA)** Un préstamo garantizado por el gobierno federal similar al préstamo FHA, pero generalmente usado para las propiedades residenciales de las áreas rurales.

**Asociación Federal Nacional Hipotecaria (Federal National Mortgage Association, FNMA):** También conocido como “Fannie Mae”. Una empresa patrocinada por el gobierno que se ocupa de la compra de las primeras hipotecas para el mercado secundario.

**Título de propiedad:** La posesión absoluta de una parcela de terreno. El mayor grado de posesión que una persona puede tener sobre la propiedad y le brinda al propietario posesión absoluta y pleno poder de disposición.

**Tenencia conjunta:** Una posesión equitativa e íntegra de la propiedad por parte de dos o más personas. En el caso de muerte de cualquier propietario, los sobrevivientes tomarán la participación del difunto en la propiedad.

**Derecho de retención:** Un reclamo sobre una parte de la propiedad por el incumplimiento de un pago, deuda u obligación.

**Relación de préstamo-valor:** La relación entre el monto de la préstamo hipotecario y el valor tasado de la propiedad expresado en porcentaje.

**Hipoteca:** Un compromiso condicional sobre la propiedad a un acreedor como depósito por el pago de una deuda.

**Amortización negativa:** Sucede cuando sus pagos mensuales no son por sumas lo suficientemente significativas para alcanzar a pagar todos los intereses vencidos del préstamo. Estos intereses impagos se agregan al balance impago del préstamo. El riesgo de una amortización negativa es que el comprador de la casa termine debiendo una suma mayor al monto original del préstamo.

**Subdivisión:** Una parcela de terreno medida y dividida en pequeñas parcelas con fines de venta.

**Propiedad personal:** Cualquier posesión que no sea un bien inmueble; por ejemplo, dinero, cuentas de ahorro, electrodomésticos, autos, barcos, etc.

**Puntos (también llamados puntos de “comisión o descuento”):** Cada punto es igual al 1 % del monto del préstamo (ex. dos puntos en una hipoteca de \$100.000 costarían \$2000).



**Principal, interés, impuestos y seguro (Principal, Interest, Taxes and Insurance, PITI):** También denominado gasto mensual de vivienda.

**Seguro privado de hipoteca (Private Mortgage Insurance, PMI):** Si un comprador no realiza un pago inicial del 20 %, los prestamistas le permitirán un monto menor de pago inicial, tan bajo como un 3 % en algunos casos. Sin embargo, con los préstamos para pagos iniciales menores, generalmente se les exige a los prestatarios que se suscriban a un seguro hipotecario privado. Un seguro hipotecario privado usualmente requiere un pago de la prima inicial y puede requerir un cargo mensual adicional, según la estructura del préstamo.

**Agente de bienes raíces®:** Un agente de bienes raíces o un miembro activo de la junta inmobiliaria en una junta de bienes raíces local afiliada con la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces®.

**¿Qué es un REO?** REO representa la propiedad adeudada. El término se refiere a las propiedades inmobiliarias que un prestamista recuperó cuando un prestatario no cumplió con sus pagos y el prestamista inició y finalizó el proceso judicial por la ejecución hipotecaria.

**¿Qué es una venta corta?** Una venta corta se refiere a cuando el prestamista acepta un descuento sobre una hipoteca para saldar por completo la deuda para evitar una posible subasta de la ejecución hipotecaria o una bancarrota. Mientras que la propiedad aún se está vendiendo, se necesita la aprobación del contrato y los términos por parte del prestamista ya que este debe aprobar el pago por completo con el descuento incluido.

**Tenencia en común:** Una posesión íntegra de la propiedad por dos o más personas, sin el derecho de supervivencia; la participación necesita ser la equitativa.

**Cuenta fiduciaria:** Una cuenta separada y alejada y físicamente segregada del mismo agente de bienes raíces, en la cual se le exige por ley a este agente depositar todos los fondos recaudados para los clientes.

**Fideicomisario** La tercera parte neutral en la escritura de fideicomiso con poderes limitados. Cuando se paga el préstamo por completo, el fideicomisario restituye la propiedad a la o las personas que son legítimas propietarias del terreno, o si hay incumplimiento se informará sobre la propiedad conforme al proceso no judicial por la ejecución hipotecaria, con la mayor oferta en una venta pública.

**Fideicomitente:** El prestatario, propietario y garante de la propiedad cedida en una escritura de fideicomiso.

**Préstamo de la Administración de Veteranos (Veterans Administration Loan, VA Loan).** Préstamos para viviendas para los veteranos otorgados por bancos, ahorros y préstamos, u otros prestamistas que estén garantizados por la Administración de Veteranos, lo que le permite a estos últimos comprar una residencia con poco o sin un pago inicial.

**Garantía:** En sentido general, un acuerdo o compromiso por parte de un vendedor para ser responsable de las pérdidas presentes o futuras del comprador ocasionadas por deficiencias o defectos en la calidad, condición o cantidad de lo vendido. En un sentido más estricto, la o las cláusulas de una escritura, contrato de arrendamiento u otro instrumento que ceda o transfiera un patrimonio o participación en una propiedad bajo el cual el vendedor se convierte en responsable ante el comprador por defectos o gravámenes en el título.



[www.fidelity.title.com](http://www.fidelity.title.com)