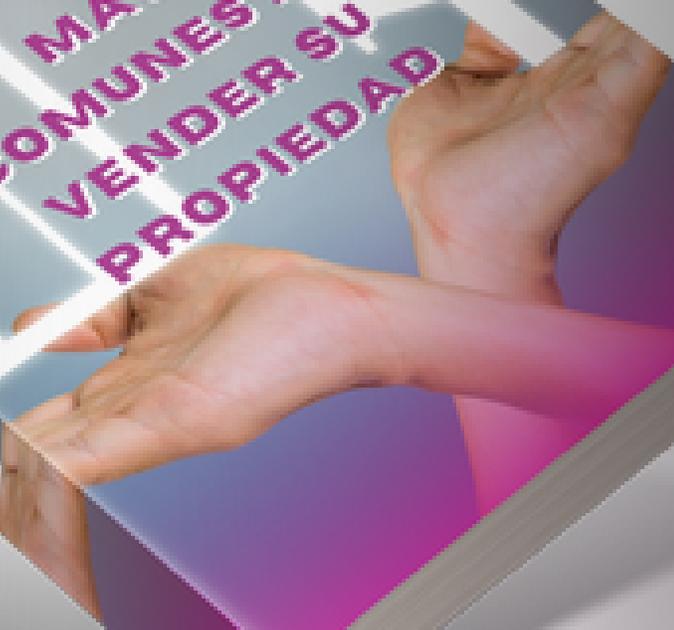




MÁS COMUNES AL VENDER SU PROPIEDAD

13 COSTOS DE CIERRE





MARIBEL LUQUE
REALTOR

**MAS
COMUNES AL
VENDER SU
PROPIEDAD**



COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

Los compradores y vendedores tienen costos de cierre asociados a la transacción. Por lo tanto, es importante, antes de colocar la propiedad a la venta, tener un estimado de los gastos que tendrá que pagar para finalmente poder determinar el monto con el que puede contar una vez finalice la negociación

Costos de cierres más frecuentes para el vendedor

1

Balance de Hipotecas

El balance del préstamo existente, saldo de la segunda hipoteca y líneas de crédito sobre la vivienda.

2

Cuota a Pagar del Préstamo

Tasa administrativa cobrada por el prestamista para pagar el préstamo.

3

Liberación de Deudas

Dinero que se adeuda a los contratistas y/o por sentencias judiciales o impuestos a la propiedad. Estas cantidades deben ser pagadas antes del cierre.

4

Penalidad por Pago Adelantado

Algunos préstamos tienen penalidad por el saldo temprano de la deuda.

5

Tasas de Registro

6

Tasas a pagar para documentar que las deudas han sido pagadas en su totalidad.

Comisiones

Los honorarios pagados a los corredores inmobiliarios involucrados en la transacción. Generalmente el 6% del precio de venta y pagado en su totalidad por el vendedor.

COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

7

Honorarios del Notario

Los honorarios cobrados por el notario para verificar la identidad de los que firman el documento.

8

Costos por Fideicomisos

Remuneración de intermediario entre el comprador y el vendedor que maneja el dinero. Los agentes de custodia reciben el dinero de la entidad crediticia, pagan todos los costos, recaudan depósitos y distribuyen el producto al prestamista/vendedor.

9

Costos por búsqueda de título

La prueba de que el vendedor tiene el derecho legal de vender la casa. Las compañías de título buscan en los registros públicos y producen un compromiso de seguro que indica que el vendedor es propietario de la casa e indica los detalles de cualquier gravamen u otros derechos que afectan el título a la casa.

10

Concesiones del Vendedor

Importe que el vendedor se compromete a conceder con el fin de ayudar al comprador a pagar sus costos de cierre.

11

Reparaciones

Trabajos que el vendedor debe completar, en caso de que hayan sido asignados antes de la venta, ya sea como resultado de la negociación del comprador o como condición del prestamista.

12

Garantía Sobre La Casa

Plan de protección para el primer año del comprador en la vivienda.

COSTOS DE CIERRE MÁS COMUNES AL VENDER UNA CASA

13

Garantía sobre Termitas

Documentación utilizada en algunas partes del país que indica que la casa está libre de termitas.

¿CÓMO ESTIMAR LOS COSTOS DE CIERRE?

Para efectos prácticos los gastos de cierre para el vendedor pueden estimarse de la siguiente forma:

- 1.5% sobre el precio de venta MÁS
- Impuestos sobre la propiedad (Property Taxes) acumulados hasta la fecha del cierre MÁS
- Hipotecas y/o líneas de crédito que existan sobre la propiedad MÁS
- Comisiones (generalmente hasta el 6% sobre el precio de venta).