

Sobreviviendo al Proceso "Escrow" de
Bienes Raíces en California: Cosas y
Consejos Importantes que Debería
Saber y los Errores a Evitar

Índice de Contenidos

A. Introducción y descripción breve.....	4
B. Lo básico de escrow.....	5
1. ¿Qué es escrow?.....	5
2. ¿Por qué es importante el escrow?.....	6
3. ¿Quién puede proporcionar servicios de escrow en California?.....	6
4. ¿Existen diferencias importantes entre los agentes de escrow independientes con licencia del Departamento de Supervisión Empresarial y las empresas de escrow controladas que realizan operaciones de escrow bajo la exención de la Ley de Escrow del Código Financiero?.....	7
5. ¿Cómo funciona un escrow controlado por un corredor inmobiliario?.....	9
6. ¿Cómo puedo identificar con qué tipo de titular de escrow estoy trabajando?.....	9
7. ¿Quién escoge al titular del escrow?.....	10
8. ¿Cuándo se abre el escrow generalmente y cómo funciona?.....	11
9. ¿Qué son las instrucciones del escrow exactamente?.....	12
10. ¿Qué tipo de transacciones se hacen mediante escrow?.....	12
11. ¿Cuál es el papel del funcionario de escrow?.....	13
12. ¿Existen diferencias en la forma en que se lleva a cabo el escrow en el norte y el sur de California?.....	14
13. ¿Los costos del escrow están fijados por ley, y cuánto cuestan los servicios de escrow?.....	15
14. ¿Quién paga la tarifa de escrow?.....	15
15. ¿Qué son los costos de cierre?.....	16
16. ¿Qué son los prorrateos?.....	16
17. ¿Qué es una declaración de cierre?	17
18. En una transacción inmobiliaria en general, ¿cuáles son las responsabilidades del comprador y del vendedor?	17
19. ¿Cómo debo adquirir el título de propiedad?.....	18
20. ¿Qué documentos necesitan ser reconocidos frente a un notario?.....	18
21. ¿Y si tengo que remitir (pagar o añadir más) fondos al cierre?.....	19
22. ¿Qué significan los términos "financiación" y "registro"?.....	19
23. ¿Cuánto tiempo toma completar un escrow?.....	20
24. ¿Qué ocurre cuando se cierra el escrow?.....	20
25. ¿Qué ocurre cuando no se cierra una operación y se cancela el escrow?.....	20
26. ¿Son diferentes los escrow para casas prefabricadas y/o móviles que los escrow para viviendas residenciales/unifamiliares estándar?.....	21
C. Consejos útiles.....	21
1. Prepárese para el proceso de escrow.....	21
2. ¡Revise, lea y comprenda detenidamente todos los documentos antes de firmar!..	22
3. Solicite por adelantado una declaración de cierre estimada.....	22
4. Revise el informe preliminar de titularidad.....	23
5. Comuníquese regularmente con su agente hipotecario o prestamista acerca de su préstamo.....	23
6. ¡Recuerde que los documentos tienen plazos de entrega!.....	24
7. Los créditos que se le adeudan deben ser comunicados al prestamista.....	24

D. Cuidado con el fraude	25
1. Investigue e infórmese bien sobre el titular de su escrow.....	25
2. Cuando sea posible, conozca en persona a las personas que trabajan para usted.	26
3. Conserve una copia de todo lo que firme y reciba.	26
4. Unas palabras sobre las empresas de escrow de Internet.	27
5. Asegúrese de cuestionar los cambios inesperados o de última hora en los documentos y acuerdos celebrados previamente.	27
6. Su prestamista y/o corredor hipotecario pueden responder de forma más competente a las preguntas sobre su préstamo.	27
7. Pagos hechos fuera del escrow.	28
E. Conclusión.	29
Referencias.....	30

Sobreviviendo al proceso "Escrow" de bienes raíces en California: Cosas y consejos importantes que debería saber y los errores a evitar

Por Wayne S. Bell, Comisionado de Bienes Raíces
Summer B. Bakotich, Investigadora Especial
Departamento de Bienes Raíces de California,
Estado de California¹

A. Introducción y descripción breve.

La compra o venta de una vivienda unifamiliar suele ser la transacción financiera más importante en la vida de una persona. Si está comprando o vendiendo una casa, o refinanciando, querrá asegurarse de que el proceso esté relativamente libre de estrés y se desarrolle de la forma más fluida y confiable posible. Para hacer eso, usted deseará seleccionar y emplear a un agente de escrow con licencia, calificado y a un precio competitivo. Aunque el proceso de escrow en California no es necesariamente fácil de entender, es el procedimiento más utilizado para la compra, venta y refinanciación de bienes inmuebles en el estado. Para muchos compradores y vendedores de viviendas, el escrow es más bien una experiencia misteriosa en la que sumas de dinero y documentos legales cambian de manos, y los bienes inmuebles se transfieren mágicamente a otro en el "cierre" del escrow.

Aunque las transacciones de escrow pueden ser, y muchas son, bastante complejas (con trampas y complicaciones para los incautos), y existen libros, fuentes de derecho inmobiliario y otros materiales informativos exhaustivos que explican los principios, procedimientos y leyes relativos a los escrow, el Departamento de Bienes Raíces de California (DRE, por sus siglas en inglés) ha publicado este folleto informativo en el que se tratan los fundamentos del escrow con el fin de (i) proporcionarle conocimientos generales sobre el escrow, incluido el lenguaje y la terminología básicos, (ii) arrojar luz sobre el funcionamiento del proceso de escrow, (iii) familiarizarlo con las prácticas y expectativas habituales, y (iv) darle consejos útiles para seleccionar y manejar las transacciones de escrow y detectar posibles fraudes.

¹ Los autores desean agradecer al abogado de California Michael G. Evans por su revisión de este folleto y sus comentarios y aportaciones. Tenga en cuenta que los autores no son expertos en el campo del escrow y que, como se indica en el texto principal, esta publicación no pretende ser una cobertura exhaustiva del escrow. Sabemos que es un tratamiento extenso del tema, pero podría haber sido mucho más extenso. Los autores completaron su revisión de las normas, costumbres, procedimientos y autoridades estatutarias discutidas y/o citadas en, y la edición de, este folleto el 17 de octubre de 2010, y señalan que las leyes, procedimientos y costumbres en el ámbito del escrow están sujetos a cambios.

Aunque se ha hecho todo lo posible para proporcionarle información precisa y fidedigna sobre el tema del escrow en California, este folleto no sustituye al asesoramiento profesional. Las opiniones expresadas en este documento, así como cualquier error u omisión, son de los autores y no deben atribuirse al Departamento de Bienes Raíces de California o a cualquier otra persona o entidad.

En las páginas 2 y 3 se ha incluido un índice para facilitar su consulta y navegación. Antes de leer todo el folleto, los autores le instan a que revise las preguntas, consejos útiles, sugerencias para evitar el fraude, temas de debate y puntos expuestos en el índice y eche un vistazo a las secciones de este folleto que abordan los asuntos que le resulten más interesantes o útiles.

Al final del folleto, hemos proporcionado algunos materiales de "referencia" para los lectores que deseen aprender más, o que deseen más detalles e información adicional sobre el escrow en California.

B. Lo básico de escrow.

1. ¿Qué es escrow?

En esencia, el escrow es el proceso por el cual las partes que intervienen en la transferencia o financiación de un bien inmueble depositan documentos, fondos u otros objetos de valor en un tercero neutral y desinteresado (el agente de escrow), que se mantienen en fideicomiso hasta que se produzca un hecho o condición específicos, de acuerdo con instrucciones específicas y mutuas por escrito de las partes. El escrow es esencialmente un centro de compensación para la recepción, intercambio y distribución de los elementos necesarios para transferir o financiar bienes inmuebles. Cuando se produce el hecho o se cumple la condición, tiene lugar la distribución o transferencia. Cuando se han producido todos los elementos necesarios para consumir la transacción inmobiliaria, se "cierra" el escrow.

El artículo 17003(a) del Código Financiero de California define el escrow como "...cualquier transacción en la que una persona, con el fin de efectuar la venta, transferencia, gravamen o arrendamiento de bienes muebles o inmuebles a otra persona, entrega cualquier instrumento escrito, dinero, prueba de titularidad de bienes muebles o inmuebles, u otra cosa de valor a una tercera persona para que ésta la retenga hasta que se produzca un hecho determinado o se cumpla una condición prescrita, momento en el que dicha tercera persona deberá entregarla al cesionario, concedente, promitente, prometido, acreedor, deudor, depositario, fiador o cualquier agente o empleado de cualquiera de estos últimos".

Para su referencia, la Ley de Escrow de California ("Ley de Escrow") figura en la División 6 del Código Financiero, a partir del Artículo 17000, y en el Subcapítulo 9 del Título 10 del Código de Reglamentos de California, a partir del Artículo 1700.

Además de su naturaleza escurridiza, las transacciones de escrow pueden ser impredecibles y estresantes para los participantes. Es seguro decir que usted no puede entender y apreciar completamente cómo funciona el escrow y qué esperar hasta que usted ha estado implicado personalmente en una transacción de escrow. Un escrow satisfactorio suele ser el resultado de la colaboración de un equipo experimentado de profesionales inmobiliarios, de titularidad y de escrow para guiarlo a través de este acuerdo de corta duración, pero muy importante.

2. ¿Por qué es importante el escrow?

El escrow es un servicio que protege al público y minimiza el riesgo potencial que conlleva cualquier transacción inmobiliaria. Con una tercera parte neutral y experimentada en posesión de los documentos legales y los fondos, que está obligada a salvaguardar los instrumentos y los fondos, compradores y vendedores, así como prestamistas y prestatarios, pueden interactuar de forma segura entre sí y tener la seguridad de que no se registrará ningún documento legal, ni se liberará ningún fondo, hasta que se hayan completado todas las condiciones del contrato o acuerdo inmobiliario entre las partes.

3. ¿Quién puede proporcionar servicios de escrow en California?

Para poder prestar servicios de escrow en California, la Ley de Escrow establece que el escrow debe ser una sociedad anónima, que se dedique a recibir escrows para depósito o entrega, y que cuente con la licencia del Comisionado de Corporaciones de California. Sin embargo, existen exenciones previstas en la Ley de Escrow que permiten a otras entidades y personas sin licencia del Departamento de Supervisión Empresarial (DBO, por sus siglas en inglés) prestar servicios de escrow. Dichos agentes de escrow están exentos de los requisitos de licencia de la Ley de Escrow e incluyen los siguientes: 1) cualquier banco, compañía de fideicomiso, de construcción y préstamo o de ahorros, o compañía de seguros conforme a cualquier ley de este estado o de los Estados Unidos; 2) cualquier abogado con licencia de California que tenga una relación de cliente de buena fe con un mandante en una transacción inmobiliaria o de propiedad personal y que no se dedique activamente al negocio del escrow; 3) cualquier empresa de títulos con licencia del Comisionado de Seguros de California; y 4) cualquier corredor inmobiliario con licencia del Departamento de Bienes Raíces de California mientras realice actos en el transcurso de una transacción inmobiliaria o incidental a la misma en la que el corredor sea agente o parte de la transacción y en la que el corredor esté realizando un acto para el que se requiera una licencia inmobiliaria.

La Ley de Escrow también establece que, con respecto a los puntos 2) y 4) anteriores, la exención es personal para las personas con licencia enumeradas (abogados y corredores inmobiliarios, respectivamente), y dichas personas no podrán delegar ninguna función que no sea la realizada bajo la supervisión directa de dichas personas. Además, la exención no está disponible para ningún acuerdo celebrado con el fin de realizar escrows para más de una empresa.

En la terminología de la industria de escrow, todos los agentes de escrow que prestan servicios de escrow en California son empresas de escrow "con licencia" o "controladas". Una empresa de escrow "con licencia", que también se conoce como empresa de escrow "independiente", está autorizada por el DBO. Esta licencia solo se puede obtener después de que la empresa de escrow haya cumplido y satisfecho todos los requisitos de licencia establecidos por la Ley de Escrow, los cuales el DBO hace cumplir. Un escrow "controlado", que puede conocerse como escrow "no independiente", no tiene licencia del DBO. Un escrow controlado puede ser propiedad y estar manejado por cualquiera de las personas o entidades mencionadas anteriormente, como un corredor inmobiliario o una compañía de seguros de títulos. La concesión de licencias y la regulación de los escrows controlados depende de la jurisdicción de la autoridad reguladora y de concesión de licencias

bajo la cual operen. Por tanto, los requisitos de licencia, las leyes y los reglamentos a los que están sujetos varían mucho.

4. ¿Existen diferencias importantes entre los agentes de escrow independientes con licencia del Departamento de Supervisión Empresarial y las empresas de escrow controladas que realizan operaciones de escrow bajo la exención de la Ley de Escrow del Código Financiero?

Sí, hay muchas diferencias entre los escrows independientes y los no independientes, que radican en gran medida en los requisitos de la licencia y las leyes que los rigen. El sitio web del DBO (www.dbo.ca.gov) enumera los requisitos para obtener una licencia para operar como escrow independiente. Estos requisitos son mucho más estrictos que los que se exigen a los escrow no independientes. Uno de estos requisitos es ser miembro de la Corporación de Fidelidad de Agentes de Escrow (EAFC, por sus siglas en inglés) si la empresa de escrow va a participar en escrows especificados en el artículo 17312 (c) del Código Financiero, incluyendo, entre otras, escrows de bienes inmuebles, escrows de grandes cantidades, escrows de casas prefabricadas y casas móviles, y escrows de fondos o de control conjunto.

La EAFC indemniza a las compañías de escrow miembros contra la pérdida de obligaciones de fideicomiso causadas por o resultantes de la sustracción fraudulenta o deshonesto, apropiación indebida o malversación de dichas obligaciones por parte de un funcionario, director, fideicomisario, accionista, gerente o empleado de un miembro. El baremo de cobertura de siniestros figura en el artículo 17314 del Código Financiero. De acuerdo con el baremo actual (17 de octubre de 2010), la cobertura mínima de la EAFC para cada sitio con licencia será de \$1,000,000 y la cobertura máxima para cada sitio con licencia será de \$5,000,000². A aquellas personas que tengan un historial de mala conducta o antecedentes penales por delitos que impliquen deshonestidad se les deniega la afiliación a la EAFC y se les restringe el trabajo para una empresa escrow miembro.

Si una compañía de escrow maneja transacciones no enumeradas bajo el artículo 17312 (c) del Código Financiero, se les requiere presentar una fianza de fidelidad ante el Comisionado para cada funcionario, director, fideicomisario o empleado en cobertura no menor a \$125,000. Otro requisito de la licencia exige que un agente de escrow "independiente" tenga una o más personas con al menos cinco años de experiencia responsable en escrow en la oficina principal autorizada durante el horario comercial. Todas las demás sucursales deben tener una o más personas con al menos cuatro años de experiencia responsable en escrow. Otros requisitos incluyen la revisión de los antecedentes y la toma de huellas digitales de cada funcionario, director, gerente o empleado de la empresa de escrow, la fianza de garantía, la prueba de los requisitos mínimos de estabilidad financiera, una auditoría obligatoria realizada por un contador público certificado (CPA, por sus siglas en inglés) con licencia y el pago de las tasas de solicitud y las cuotas del DBO.

² Los reclamos contra la EAFC solo pueden ser presentados por los miembros de escrow de la EAFC. Sin embargo, en virtud de los artículos 17202-17203 del Código Financiero, los clientes/consumidores de escrow pueden presentar reclamos contra la fianza de un licenciatario de escrow del DBO. También debe tenerse en cuenta que la referencia a la membresía de la EAFC en cualquier anuncio de miembro de escrow está sujeta a las restricciones del artículo 17346 del Código Financiero contra la representación de que las obligaciones de fideicomiso de los agentes de escrow están "protegidas", "garantizadas" o "aseguradas", y debe tener una declaración clara y conspicua de que la EAFC es una corporación privada y no una agencia gubernamental.

Los requisitos de licencia de las empresas de escrow no independientes son mucho menos intensivos. Por ejemplo, según la Ley Inmobiliaria, solo los solicitantes de licencias inmobiliarias se someten a una revisión de antecedentes y huellas digitales. Además, el gerente o funcionario del escrow no necesita tener licencia del Departamento de Bienes Raíces (DRE) para trabajar para una división de escrow del corredor inmobiliario, y tal gerente o funcionario no tiene que solicitar o pasar por ningún tipo de licencia especial. Debido a que un corredor inmobiliario puede contratar a cualquier persona para trabajar para su división de escrow y esa persona no tiene que tener licencia, el potencial gerente, funcionario o asistente de escrow que trabaja para el corredor inmobiliario no está sujeto por ley a ninguna verificación de huellas digitales o de antecedentes. Otra diferencia es la falta de requisitos de fianza impuestos a las empresas de escrow no independientes. Por ejemplo, a diferencia de los requisitos de fianza de fidelidad y garantía para los agentes de escrow con licencia del DBO, un corredor inmobiliario solo tiene que mantener una fianza de fidelidad si una persona sin licencia es signataria de la cuenta de fideicomiso. Si no hay personas sin licencia en la cuenta de fideicomiso, el corredor inmobiliario no está sujeto a ningún requisito de fianza de fidelidad. Por último, no existen requisitos mínimos de experiencia laboral para las personas que trabajan para un corredor inmobiliario como gerentes y funcionarios de escrow. Por lo tanto, estos individuos no necesitan ninguna experiencia con escrows o historial de trabajo en una compañía de escrow. Si el gerente o el funcionario del escrow posee licencia inmobiliaria, está sujeto a los requisitos normales de la misma. Aunque no existe un requisito de fianza independiente para un corredor inmobiliario no independiente controlado por escrow, con la excepción mencionada anteriormente, el DRE tiene una Cuenta de Recuperación, que es un "fondo para víctimas" de último recurso, y puede pagar a las víctimas de fraudes intencionados que hayan sido cometidos por corredores inmobiliarios. Según la ley actual, los límites de pago de la Cuenta de Recuperación son de \$50,000 por transacción y hasta \$250,000 por titular de licencia.

Además de las diferencias en la concesión de licencias, otra diferencia importante entre una compañía independiente de escrow y una compañía no independiente de escrow es que una compañía con licencia del DBO para escrow puede realizar el escrow para cualquier mandante, corredor, o persona, mientras que un escrow regulado por el DRE o el Departamento de Seguros de California (CDI, por sus siglas en inglés) puede realizar funciones de escrow solamente cuando son una parte de la transacción. Esta es la razón por la cual las compañías de escrow con licencia del DBO son conocidas como escrows "independientes", son una parte neutral en la transacción, distinto a una compañía de escrow de DRE o de CDI que pueda realizar solamente esas funciones cuando están realizando otras funciones relacionadas en la transacción bajo autoridad de su licencia de bienes raíces o del seguro de título.

Por último, las empresas de escrow independientes están sujetas a los requisitos y reglamentos de la Ley de Escrow, y a ciertos requisitos del Código Civil, mientras que las empresas de escrow controladas por el DRE o CDI están sujetas a los cuerpos legales que rigen a los poseedores de licencias inmobiliarias y a las empresas de seguros de títulos y de títulos suscritos, respectivamente, así como a ciertos mandatos aplicables del Código Civil.³ Por lo tanto, las formas en que se regulan y se hacen cumplir varían enormemente.

³ El artículo 17006 del Código Financiero exime a los titulares de licencias DRE y CDI de la totalidad de la Ley de Escrow, aunque algunas decisiones judiciales hacen referencia a la Ley de Escrow o a partes de ella (*por ejemplo*, la definición de escrow del artículo 17003, que en realidad codifica el lenguaje de un caso histórico, se aplica casi literalmente). En cuanto a los artículos del Código Civil relativas a los escrows y a los titulares y agentes de escrow, consulte 1057-1057.7, 1103.22, 1812.210, 1812.214, 1812.314, 2995 y 3110.5.

5. ¿Cómo funciona un escrow controlado por un corredor inmobiliario?

Un escrow "controlado por un corredor" inmobiliario, también conocido como escrow "manejado por un corredor", significa que un corredor inmobiliario está llevando a cabo el escrow mientras realiza acciones en el curso de o directamente incidentales a una transacción inmobiliaria en la que el corredor es parte o en la que el corredor es un agente que realiza una acción para la que se requiere una licencia inmobiliaria. Por ejemplo, un corredor inmobiliario que representa a un comprador en la compra de bienes inmuebles también puede realizar servicios de escrow en relación con esa compra en virtud de la exención de la Ley de Escrow. Sin embargo, si el corredor inmobiliario estuviera prestando servicios de escrow con respecto a una transacción en la que no es parte o no es un agente que presta servicios inmobiliarios subyacentes, estaría prestando servicios de escrow ilegalmente e infringiendo la Ley de Escrow. En este último caso, el DRE podría emitir una Orden de Desistimiento y Abstención contra dicho corredor por participar en una actividad que infringe la División 6 del Código Financiero y por no estar exento en virtud de la Ley de Escrow.

Debido a que los escrow no independientes tienen restricciones bajo la Ley de Escrow, usted debe estar al tanto de estas restricciones e identificar y confirmar adecuadamente el estado de la licencia del escrow con su agencia reguladora antes de trabajar con la persona o empresa. Recientemente, se adoptó un reglamento del Comisionado de Bienes Raíces de California que exige que si un corredor inmobiliario está utilizando un nombre comercial ficticio con la palabra "escrow" en él, el nombre también debe incluir el término "escrow de corredor no independiente" en cualquier publicidad, letreros o material promocional electrónico. Por ejemplo, si ABC Realty también estuviera haciendo negocios como ABC Escrow, tendrían que declarar que son "ABC Escrow, un escrow de corredor no independiente". Es importante que lo sepa, ya que algunos nombres de escrow pueden sugerir que operan como una empresa de escrow independiente y con licencia, cuando en realidad no son independientes. Debe tenerse en cuenta aquí que los corredores inmobiliarios que llevan a cabo escrow de corredores son responsables de esos escrow, no pueden delegar esa responsabilidad, deben seguir la Ley Inmobiliaria de California (que se establece en las Secciones 10000, y subsiguientes del Código de Negocios y Profesiones, y que incluye las Regulaciones del Comisionado de Bienes Raíces) con respecto al manejo y contabilidad del dinero proporcionado a los corredores en fideicomiso, y la disciplina apropiada puede ser impuesta contra esos licenciarios por el DRE cuando se han producido violaciones de la ley.

6. ¿Cómo puedo identificar con qué tipo de titular de escrow estoy trabajando?

De conformidad con el artículo 17403.4 del Código Financiero, todas las instrucciones escritas de escrow y las transmitidas electrónicamente por Internet deben incluir el nombre de la licencia de la empresa de escrow y la identidad de la agencia supervisora. Lo más probable es que encuentre el número de licencia de la empresa de escrow junto con esta información. En caso de que no pueda localizar el nombre de la licencia, la información de la agencia o la divulgación del número de licencia, asegúrese de solicitar esta información a su funcionario de escrow. Usted como el consumidor del escrow tiene derecho a saber si la compañía que maneja su escrow cuenta con la autorización y tiene una buena relación ante el departamento que la regula. Para verificar esta información, necesitará

comprobar el estado del escrow. Con el nombre de la licencia, el número y/o la información de la agencia, podrá llamar a la agencia reguladora o buscar en el sitio web de ese departamento para determinar el estado de la licencia del escrow. También podrá ver si el escrow ha sido objeto de alguna acción disciplinaria. Por ejemplo, si el escrow ha sido revocado o suspendido anteriormente, o incluso si carece de licencia, esta es una información pertinente que debe conocer si ha contratado a este escrow para que custodie su dinero en fideicomiso y facilite una transacción inmobiliaria importante. Por lo tanto, compruebe siempre el estado del escrow antes de trabajar con ellos.

Las siguientes agencias pueden ayudarle a informarse sobre el estado de la licencia de un escrow:

Para empresas de escrow independientes, póngase en contacto con el Departamento de Supervisión Empresarial al (866) ASK-CORP o visite www.dbo.ca.gov.

Para escrow controlados por corredor, póngase en contacto con el Departamento de Bienes Raíces al (877) 373-4542 o visite www.DRE.ca.gov.

Para las compañías de seguros de títulos/títulos suscritos que realizan escrow controlados, póngase en contacto con el Departamento de Seguros de California al (800) 927-HELP o visite www.insurance.ca.gov.

7. ¿Quién escoge al titular del escrow?

La elección del escrow suele ser acordada por las partes mandantes de una transacción inmobiliaria y reflejada por escrito en el contrato de compraventa. El vendedor puede elegir la "Compañía ABC" y el comprador la "Compañía DEF", pero ambas partes deben ponerse de acuerdo en última instancia, al igual que en todos los términos y condiciones de la venta. Si interviene un corredor inmobiliario, es común que recomiende una empresa de escrow, sobre todo si el corredor trabaja habitualmente con un funcionario o empresa de escrow en particular. Con una transacción de refinanciación, si usted es un prestatario que refinancia su propiedad y trabaja con un agente hipotecario, normalmente es el corredor quien seleccionará y/o recomendará un proveedor de escrow para usted. Sin embargo, aunque el corredor inmobiliario pueda sugerir un titular de escrow, no puede designar a uno como condición previa a una transacción.

También es importante tener en cuenta que existen leyes que prohíben el pago de honorarios por referidos, reembolsos y/o sobornos entre empresas de escrow, títulos y bienes raíces, por la referencia de negocios. A excepción de la compensación normal entre una compañía de escrow y sus empleados, el artículo 17420 del Código Financiero proporciona eso para éstos bajo jurisdicción de la Ley de Escrow, será ilegal para cualquier persona que pague a cualquier otra persona cualquier comisión, honorario, u otra consideración para referir, solicitar, manejar, o mantener a clientes o cuentas del escrow. Básicamente, la ley prohíbe a los titulares de escrows dar cualquier tipo de contraprestación a una parte como incentivo para recibir un escrow. Hay leyes comparables que prohíben los honorarios por referidos y los reembolsos que rigen a los corredores inmobiliarios y a las compañías de seguros de títulos también.

Por favor, recuerde que cuando se trata de la selección del titular del escrow, usted como consumidor siempre tiene derecho a elegir un escrow que sea profesional, competente, de precio razonable y que satisfaga sus necesidades transaccionales.

8. ¿Cuándo se abre generalmente el escrow y cómo funciona?

En un escrow típico, los mandantes de la operación inmobiliaria que requiere un escrow (prestatario, prestamista, comprador y/o vendedor) hacen que se creen instrucciones de escrow, se firmen y se entreguen al funcionario de escrow. En el caso de una compraventa de bienes inmuebles, el escrow suele abrirse cuando se ha entregado al titular del escrow un contrato de compraventa totalmente ejecutado. El depósito de buena fe o el pago inicial pueden depositarse o no al mismo tiempo. La entrega del contrato de compra firmado y/o del depósito adjunto a una empresa de escrow suele ser facilitada por el corredor de listados o el agente de ventas implicado. Una vez recibido el contrato de compra debidamente ejecutado y/o el depósito de buena fe, el funcionario de escrow asignará normalmente a la operación un número de escrow. Cuando llame al funcionario de escrow con preguntas o inquietudes, es útil tener este número de escrow a la mano porque esto permitirá al funcionario de escrow localizar su archivo más fácilmente.

Por lo general, el corredor correspondiente proporcionará al funcionario de escrow información importante sobre la transacción, como los nombres y datos de contacto de los mandantes, información sobre el préstamo y el título, selección de proveedores de servicios y otros detalles necesarios. Una vez abierto el escrow, el funcionario de escrow encargará un estudio del título de propiedad a la empresa de títulos designada por las partes, si no lo ha hecho ya el corredor de la propiedad, y preparará las instrucciones del escrow. Normalmente, estas instrucciones son aprobadas previamente por los corredores implicados en la transacción. Una vez que se considera que están libres de errores y finalizadas, las instrucciones se envían a las partes para su firma. En esencia, estas instrucciones indican al funcionario de escrow qué hacer y cuándo hacerlo, y básicamente le otorgan autoridad para actuar. Cabe señalar que hay algunos aspectos de una transacción inmobiliaria que no forman parte del escrow. Por ejemplo, el contrato de compra contiene varios puntos que no son manejados por los titulares del escrow, como los acuerdos entre el comprador y el vendedor relativos a las instalaciones de la propiedad, los bienes muebles, la eliminación de contingencias, los daños liquidados, el arbitraje y la mediación. Es importante recordar que si tiene preguntas específicas sobre el contrato de compraventa, debe ponerse en contacto con su corredor inmobiliario con licencia o con un abogado con licencia.

Básicamente, el funcionario de escrow solo puede procesar el escrow según las instrucciones del escrow. Por lo tanto, sin instrucciones firmadas, el funcionario de escrow no puede actuar ni proceder. El funcionario de escrow realizará entonces aquellas funciones para las que fue autorizado por escrito por el mutuo acuerdo de las partes de una transacción, a menos que una(s) instrucción(es) sea(n) ilegal(es) y/o contraria(s) a la política del titular del escrow. Las condiciones requeridas, la tramitación y la facilitación del escrow pueden variar en función del tipo de transacción y de la propiedad de que se trate. Sin embargo, independientemente del tipo de escrow que se realice, solo cuando se hayan cumplido todas las condiciones requeridas en las instrucciones del escrow, este estará completo. Al cierre del escrow, el funcionario de escrow

liberará los fondos y documentos de acuerdo con las instrucciones del escrow, pagará todas las facturas según lo autorizado, y preparará y entregará a las partes una declaración final de cierre.

9. ¿Qué son las instrucciones del escrow exactamente?

Las instrucciones de escrow, que prepara el funcionario de escrow, identifican todos los términos y condiciones del escrow, así como las disposiciones generales del titular del escrow y las responsabilidades y limitaciones legales. Suelen ser detalladas y preparan al funcionario de escrow para cualquier situación. Por lo general, las instrucciones identifican la información de contacto del titular del escrow y su número de escrow, el número de licencia, las fechas importantes, incluida la fecha de apertura del escrow, así como la fecha prevista de cierre, los nombres de las partes del escrow, la dirección de la propiedad y la descripción legal, el precio de compra y las condiciones, cómo se va a conferir el título al comprador, los ajustes de prorrateo, las cuestiones registrales a las que está sujeto el comprador cuando adquiere el título, los desembolsos que deben efectuarse, las tasas y cargos y quién es responsable del pago, los documentos que deben firmarse, entregarse y registrarse, y el proceso y la hoja de ruta que debe seguir el titular del escrow en el manejo del mismo. Además, las instrucciones de escrow suelen reflejar los acuerdos alcanzados entre las partes con respecto al escrow y las obligaciones del funcionario de escrow. Estas obligaciones suelen incluir, entre otras, ordenar la búsqueda de títulos, solicitar demandas de pago y declaraciones de beneficiarios, facilitar la recepción y aprobación de informes, realizar prorrateos y ajustes, pagar facturas, obtener la aprobación y firma del comprador o prestatario en los documentos del préstamo, solicitar fondos para el cierre y autorizar el registro, cerrar el escrow tras la confirmación del registro, preparar las declaraciones finales de cierre, desembolsar fondos y entregar documentos a las partes correspondientes. En resumen, las instrucciones de escrow indican todos los pasos específicos que deben completarse y las condiciones que deben cumplirse antes de que se complete el escrow. Dado que el titular del escrow solo puede actuar siguiendo instrucciones específicas, escritas y mutuas de los mandantes, las instrucciones del escrow deben ser claras en su contenido, reflejar con precisión la intención de las partes y las obligaciones del titular del escrow, y evitar ambigüedades. Una vez firmadas por todas las partes, las instrucciones se convierten en un contrato vinculante y el escrow entra en vigor.

Como consumidor, es importante que sepa que un funcionario de escrow no puede solicitar o aceptar una instrucción de escrow, o una instrucción de escrow complementaria, que contenga algún espacio en blanco que pueda o deba ser llenado después de firmar o rubricar dicha instrucción de escrow. El funcionario de escrow también tiene prohibido permitir que cualquier persona realice adiciones, supresiones o alteraciones a una instrucción de escrow a menos que los cambios estén firmados o rubricados por todas las personas que habían firmado o rubricado la instrucción de escrow original antes de la modificación.

10. ¿Qué tipo de transacciones se hacen mediante escrow?

Todo tipo de transacciones emplean escrows para facilitar la transferencia, el arrendamiento o la financiación de bienes muebles o inmuebles. Los escrows se usan con mayor frecuencia en la compra, venta o refinanciación de bienes inmuebles, pero también se usan para la compra o venta de

oportunidades de negocio o casas móviles. Las ventas al por mayor, las transferencias de acciones y los escrows son menos conocidos, pero son otros tipos de transacciones manejadas por una empresa de escrow. Los escrows en transacciones no inmobiliarias (*por ejemplo*, las de bienes muebles) quedan fuera del ámbito de esta publicación.

11. ¿Cuál es el papel del funcionario de escrow?

De acuerdo con las instrucciones del escrow, el funcionario de escrow lo tramitará y manejará los fondos y documentos de principio a fin. Como se ha indicado anteriormente, las instrucciones describen todas las obligaciones del funcionario de escrow. Un funcionario de escrow es responsable de la preparación y procesamiento de una cantidad significativa de papeleo. Este papeleo incluye, entre otras cosas, instrucciones y enmiendas de escrow, escrituras de concesión y de cesión de derechos declaraciones de cierre estimadas y finales, así como declaraciones HUD-1 requeridas por las instituciones crediticias. Los funcionarios de escrow también facilitan la solicitud, entrega y firma de documentos, no solo en beneficio de los mandantes, sino también de los corredores inmobiliarios, y de la compañía de títulos y la institución crediticia correspondientes. El funcionario de escrow también debe cumplir con los requisitos locales, del condado, estatales y federales relativos a la documentación y los honorarios requeridos. Si el comprador está obteniendo financiación, el funcionario de escrow trabajará con el agente hipotecario y/o el prestamista para ayudar a avanzar en el proceso de aprobación y suscripción del préstamo, satisfacer las condiciones del prestamista y probablemente coordinará la firma de los documentos del préstamo. Además, los funcionarios de escrow solicitarán los fondos de cierre, autorizarán la liberación y el registro de documentos y son los principales responsables de toda la contabilidad de una transacción de escrow y del desembolso de los fondos depositados en el escrow. Otra gran parte del trabajo de un funcionario de escrow es solicitar demandas de pago y liberaciones de gravámenes, y trabajar para garantizar que el título libre y transparente se transmita al comprador y en cumplimiento de las instrucciones del prestamista, si corresponde. En cierto modo, el funcionario de escrow tiene uno de los trabajos más difíciles en una transacción inmobiliaria, ya que es la parte neutral a la que recurren todos los compradores, vendedores, prestatarios, prestamistas, corredores inmobiliarios y compañías de títulos para la administración adecuada, eficiente y eficaz de un escrow. Un funcionario de escrow es el vínculo de comunicación entre todas las partes y el lugar central al que acuden compradores, vendedores, corredores inmobiliarios e hipotecarios y prestamistas para obtener actualizaciones, respuestas y solucionar problemas. Por último, es deber del funcionario de escrow asegurarse de que se hayan cumplido todas las condiciones del escrow antes del cierre, donde los documentos pueden ser liberados y/o registrados, y los fondos transferidos y/o desembolsados.

También es importante comprender que, dado que el funcionario de escrow es un tercero neutral, no representa ni favorece a ninguna de las partes de un escrow, sino que es un agente de los mandantes del escrow. El papel de un funcionario de escrow como tercero desinteresado y neutral es muy claro. Por ese motivo, el funcionario de escrow nunca participará en la negociación del contrato ni asesorará a los mandantes con respecto al mismo.

Cuando se obtiene un préstamo, es responsabilidad del comprador o de su agente hacer arreglos para el préstamo y negociar con el prestamista, no con el titular del escrow. Del mismo modo, en una transacción de venta al descubierto, en la que la venta depende de la aprobación del prestamista de la venta al descubierto, es responsabilidad del vendedor o agente del vendedor negociar con el prestamista de la venta al descubierto, y no obligación del funcionario de escrow. Debido a que el funcionario de escrow solo puede

actuar según las instrucciones y documentos acordados por las partes de una transacción, si se produce una disputa o desacuerdo, el funcionario de escrow debe permanecer neutral y no procederá hasta que las partes hayan llegado a un acuerdo mutuo. También debe tenerse en cuenta que el funcionario de escrow no es un abogado y no puede ofrecerle asesoramiento jurídico. Solo un abogado con licencia puede proporcionarle asesoramiento legal según la ley de California. Si surgen preguntas legales y/o fiscales, se recomienda que consulte con un abogado con licencia o un profesional fiscal calificado para obtener ayuda.

Por último, dado que los escrows son confidenciales por naturaleza, el titular del escrow tiene la responsabilidad de no dar ninguna información a terceros con respecto al escrow sin la aprobación de las partes apropiadas y mandantes del escrow. Al mismo tiempo, los titulares de escrow tienen la obligación legal de revelar y divulgar cualquier información nueva, perjudicial o material que las partes desconocían previamente. Además, el funcionario de escrow debe mantener el más alto nivel de confianza y mantener una buena relación de trabajo con todos los participantes del escrow.

12. ¿Existen diferencias en la forma en que se lleva a cabo el escrow en el norte y el sur de California?

Sí. Los procedimientos de escrow difieren entre el norte y el sur de California, y con el tiempo han surgido ciertas costumbres que difieren entre el norte y el sur, e incluso entre ciertos condados del estado. En el norte de California, la mayoría de los escrows son realizados por compañías de seguros de título, mientras que en el sur de California, por lo general existe una compañía de escrow y de título separada que está involucrada. Aunque las compañías de títulos en el sur de California, así como en cualquier parte del estado, pueden realizar escrows en virtud de la exención del Código Financiero mencionada anteriormente, las compañías de títulos casi siempre realizan la función de escrow de una transacción inmobiliaria en el norte de California. En el norte de California, las empresas de títulos desempeñan tanto la función de título como la de escrow, por lo que normalmente cobran una única tarifa por ambos servicios, a diferencia de lo que ocurre en el sur de California, donde se cobran dos tarifas distintas.

Con respecto a las instrucciones de escrow, en el norte de California compradores y vendedores firman instrucciones de escrow separadas y unilaterales normalmente unos días antes del cierre. En cambio, en el sur de California, compradores y vendedores firman instrucciones bilaterales conjuntas una vez firmado el contrato de compraventa y abierto el escrow.

La declaración de cierre de escrow también suele denominarse de forma diferente en ambas regiones del estado. En el norte de California, la declaración de cierre se denomina Declaración del Comprador o Declaración del Vendedor, dependiendo del destinatario, mientras que en el sur de California la declaración de cierre se conoce más comúnmente como Declaración de Cierre Final, Declaración de Liquidación o HUD-1.

La división de los gastos de escrow y título también difiere. En el sur de California, los vendedores suelen pagar el seguro del título y el impuesto de transferencia documental del condado, y dividen los gastos de escrow con el comprador. En el norte de California, hay algunos condados donde los compradores y los vendedores dividen

el seguro del título y los cargos de escrow en partes iguales, pero en otros condados pueden pagar diferentes porcentajes del costo total. Un ejemplo sería donde los vendedores pagan el 75% y los compradores el 25%. Sin embargo, aunque pueda ser habitual que los honorarios se paguen de una manera específica en una transacción de escrow, en última instancia se decide por acuerdo entre las partes. Si tiene alguna duda sobre el proceso y los procedimientos de escrow, pregunte a su funcionario de escrow al principio de una transacción de este tipo.

13. ¿Los costos del escrow están fijados por ley, y cuánto cuestan los servicios de escrow?

Los honorarios de escrow no están fijados por ley ni son regulados por el estado. La tarifa de escrow suele ser proporcional al tamaño y la complejidad de la transacción, el costo de los servicios prestados, los gastos generales y la responsabilidad que conlleva. Algunos titulares de escrow pueden tener una tarifa fija o una fórmula para calcular sus honorarios de escrow usando el precio de venta de la propiedad en una transacción de venta o el importe del préstamo en una transacción de refinanciación. También podrían cobrarse honorarios adicionales por redactar la escritura de concesión, trabajar con su prestamista y/o imprimir los documentos del préstamo. Como resultado, los honorarios de escrow pueden variar entre escrows y en diferentes localidades y regiones de California.

Dicho esto, sin duda puede intentar negociar los honorarios que cobran los escrows, pero es importante hacerlo antes de iniciar el proceso. Además, también puede comparar precios y encontrar escrow comparables con tarifas más bajas.

Tenga en cuenta que las tarifas de escrow son solo una parte de los gastos de cierre. Hay otros costos de cierre de los que usted será responsable y que no están controlados por los titulares del escrow. Si usa los servicios de una compañía de títulos, un agente hipotecario y/o obtiene un nuevo préstamo con un prestamista, lo más probable es que esas partes le cobren sus tarifas. Todos los costos de cierre se reflejarán en la declaración de cierre estimada antes del cierre de la transacción y en la declaración de cierre final una vez que se haya cerrado el escrow.

14. ¿Quién paga la tarifa de escrow?

En una transacción inmobiliaria, es habitual que las tarifas de escrow se repartan entre el comprador y el vendedor, aunque, como ya se ha indicado, las regiones del norte y del sur de California tienen costumbres diferentes. En última instancia, sin embargo, el comprador y el vendedor pueden negociar y acordar cualquier arreglo. Este acuerdo debe reflejarse por escrito en el contrato de compraventa. En una refinanciación de bienes inmuebles, el prestatario suele ser responsable de los gastos de escrow.

En el caso de que el funcionario de escrow haya descontado, renunciado o reducido la tarifa del escrow de una de las partes o del mandante debido a la perspectiva de repetir el negocio, esto podría constituir una infracción del 17420 de la Ley de Escrow, como se ha comentado brevemente anteriormente, así como una infracción de la Ley federal de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces (RESPA, por sus siglas en inglés). Sin embargo, las partes y los mandantes del escrow pueden negociar libremente las tarifas del escrow con los agentes de escrow siempre y cuando

la selección del escrow (o la estructura de honorarios) no haya sido inducida por la oferta de una tarifa de escrow reducida o con descuento. Si un titular de escrow se desvía de su programa normal de tarifas como resultado de una negociación entre el titular y el mandante, siempre y cuando todas las partes del escrow sean conscientes de los honorarios que se cobran y dichas tarifas se revelen claramente en las instrucciones del escrow, no se producirá ninguna infracción aparente de la ley. Para obtener más información sobre este tema, puede consultar el sitio web del DBO y/o un excelente boletín sobre escrow publicado por el DBO en el que se analiza el pago de las tarifas de escrow. El boletín está disponible en: <https://dfpi.ca.gov/wp-content/uploads/sites/337/2019/02/EscrowBulletin0107.pdf>.

15. ¿Qué son los costos de cierre?

Los costos de cierre se refieren e incluyen una serie de gastos en los que incurren el comprador o el vendedor por encima del precio de venta de una propiedad. Vienen determinados en gran medida por los términos y condiciones del contrato, el tipo de transacción y la ubicación del inmueble. Dicho esto, hay ciertas tarifas y cargos que son de esperar independientemente de los factores mencionados. Por ejemplo, en una transacción inmobiliaria, es habitual que haya costos relacionados con la obtención de un nuevo préstamo, la amortización de un préstamo anterior, los gastos de escrow y título, los documentos de registro, los impuestos de transferencia documental, las comisiones inmobiliarias, los impuestos prepagados sobre la propiedad, las garantías de la vivienda y las primas de seguro. Si procede, también puede haber varios costos o tarifas recurrentes, o elementos prepagados que se prorratan a través del escrow. De nuevo, todas estas tarifas y cargos se reflejarán en la declaración de cierre del escrow.⁴

16. ¿Qué son los prorratesos?

En una transacción inmobiliaria, suele haber gastos y pagos que deben "prorrarse" (o distribuirse o dividirse proporcionalmente) para que las partes sean equitativamente responsables de las cantidades adeudadas durante su respectiva titularidad de la propiedad. Por ejemplo, el vendedor es el propietario efectivo de la propiedad hasta el cierre del escrow, cuando la propiedad y la posesión se entregan al comprador. Naturalmente, hay algunas cosas o gastos que han sido pagados por adelantado por el vendedor. Con el fin de conciliar equitativamente estas partidas pagadas por adelantado o los gastos recurrentes relacionados con la propiedad, las partes pueden ordenar al titular del escrow que prorratee dichos gastos. Ejemplos de estas partidas/gastos son los impuestos sobre la propiedad, los ingresos por alquiler, los depósitos de seguridad, el seguro de la propiedad, los intereses y las cuotas de la asociación de propietarios. Por lo general, las partidas se prorratan usando la fecha de cierre del escrow y alguna otra fecha "pagada hasta". Por ejemplo, si un vendedor ha pagado \$300 en concepto de cuotas de la asociación de propietarios correspondientes al mes de mayo y el cierre del escrow está previsto para el 15 de mayo, el funcionario del escrow, si recibe instrucciones, probablemente prorratará dichas cuotas desde el cierre del escrow hasta el 1 de junio. Este prorrato daría lugar a un crédito

⁴ También debe tenerse en cuenta que siempre que se venden o transfieren bienes inmuebles de California, existen requisitos específicos de retención de impuestos estatales y federales sobre bienes inmuebles que pueden aplicarse de conformidad con el Código de Ingresos e Impuestos de California y/o el Código de Impuestos Internos, respectivamente. Para obtener más información, visite www.ftb.ca.gov y www.irs.gov.

(reembolso) al vendedor por el periodo de tiempo en que ya no es propietario del inmueble, y a un débito al comprador por el periodo de tiempo en que ha sido propietario del inmueble y responsable de las cuotas. Si usted es comprador o prestatario y obtiene un préstamo, lo más probable es que pague un prorrateo de los intereses hipotecarios en relación con su nuevo préstamo y como requisito del mismo. Si tiene preguntas sobre los prorrateos de los elementos de su declaración de cierre estimada o final, su funcionario de escrow podrá ayudarle.

17. ¿Qué es una declaración de cierre?

Una declaración de cierre es una contabilidad o lista detallada de todos los cargos y créditos relacionados con su cuenta de escrow que prepara el funcionario del escrow. Además de los costos de cierre, la declaración de cierre reflejará el precio de compra y las condiciones financieras, los fondos depositados, los cargos o abonos, los pagos a terceros y las cancelaciones de préstamos y/o gravámenes existentes. La declaración de cierre indicará cuánto dinero usted puede necesitar aportar al escrow o cuánto dinero recibirá al cierre del escrow.

Al comprar o refinanciar una propiedad residencial (1-4 unidades de vivienda), el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés) exige que se proporcione al comprador/prestatario un Estimado de Buena Fe y una declaración final HUD-1 de los gastos de cierre en momentos específicos de la transacción. Estos requisitos forman parte de RESPA. Si desea más información, consulte www.hud.gov.

18. En una transacción inmobiliaria típica, ¿cuáles son las responsabilidades del comprador y del vendedor?

Los compradores y los vendedores tienen diferentes responsabilidades en una operación de escrow. En el caso de los compradores, si la transacción depende de un préstamo, deben tramitar el préstamo directamente con el prestamista de su elección u optar por trabajar con un agente hipotecario para que les haga los arreglos para el préstamo necesario. Un comprador o su agente inmobiliario o corredor deben proporcionar al funcionario del escrow la información de contacto del corredor hipotecario y/o prestamista porque parte de las obligaciones del funcionario del escrow es hacer un seguimiento del progreso, aprobación, procesamiento y financiación del préstamo del comprador. Además, cuando interviene un prestamista, el comprador tendrá que obtener una nueva póliza de seguro contra riesgos para la propiedad que sea aceptable para el prestamista. Esta información también será solicitada por el funcionario del escrow y el comprador deberá proporcionarla al escrow. Por último, los compradores son responsables de dar instrucciones al funcionario del escrow sobre la forma en que se hará cargo del título de propiedad. El comprador debe tomarse en serio las opciones y decisiones sobre la adquisición del título de propiedad, investigarlas a fondo y consultar a un abogado con licencia y/o a un profesional fiscal si surgen dudas.

Los vendedores deben proporcionar a los funcionarios de escrow distintos tipos de información. Si la propiedad está hipotecada, el vendedor tendrá que facilitar al funcionario del escrow el nombre del prestamista hipotecario, el número de préstamo y los datos de contacto. Además, los vendedores tienen que proporcionar información relacionada con los impuestos sobre la propiedad, el seguro de la vivienda, los datos de alquiler

en el caso de una propiedad de inversión y la información de la asociación de propietarios en el caso de un condominio. Si el título de la propiedad está en fideicomiso, el vendedor puede tener que proporcionar una copia del fideicomiso y/o certificado de fideicomiso tanto a la compañía de escrow como a la de títulos.

Los requisitos impuestos a las partes de un escrow varían dependiendo de la naturaleza de la transacción y pueden cambiar debido a circunstancias inesperadas. En un esfuerzo por comprender plenamente lo que se esperará o puede esperarse de usted, es importante comunicarse con su funcionario de escrow acerca de estos puntos por adelantado.

19. ¿Cómo debo adquirir el título de propiedad?

Como se indicó anteriormente, una de las decisiones que tendrá que tomar al comprar una propiedad será cómo le gustaría tener el título de la propiedad. En California existen varias opciones de titularidad (tenencia conjunta, comunidad de bienes, comunidad de bienes con derecho de supervivencia) y cada una de ellas tiene diferentes consecuencias fiscales, legales y/o patrimoniales. Es aconsejable no precipitarse en esta parte del papeleo del escrow. En su lugar, debe investigar y consultar a un abogado con licencia o a un profesional fiscal si tiene alguna duda.

20. ¿Qué documentos necesitan ser reconocidos frente a un notario?

La respuesta es que un notario (al que algunos se refieren como notario público) debe dar fe de cualquier documento inmobiliario o relacionado que se vaya a registrar en la oficina del Registrador del Condado donde se vaya a realizar la transacción inmobiliaria. Los notarios son personas autorizadas por el estado para certificar documentos y dar fe de la autenticidad de las firmas, entre otras cosas.

Si usted es un comprador que obtiene financiación para la compra de un inmueble o un prestatario que refinancia su propiedad, hay varios documentos incluidos en el paquete del préstamo, en particular la escritura de fideicomiso, que requieren un reconocimiento notarial. Normalmente, el prestamista enviará los documentos del préstamo a escrow, y el funcionario del escrow coordinará la firma de los documentos del préstamo con un notario.

Si alguna de las partes de un escrow está en un fideicomiso, o tomando el título en fideicomiso, una certificación de fideicomiso -- que es un documento notariado -- es a menudo requerida por la compañía de títulos.

Si usted es el vendedor, tendrá que firmar una escritura de otorgamiento y hacerla reconocer ante un notario. Si cualquiera de las partes está otorgando o transmitiendo un interés o renunciando a otro, él o ella tendrá que certificar su firma ante un notario.

Un notario de California debe estar registrado en la Secretaría de Estado, y estará sujeto a varios requisitos antes de ser comisionado para realizar funciones notariales. Para obtener más información, consulte el sitio web del Secretario de Estado de California, www.sos.ca.gov.

21. ¿Y si tengo que remitir (pagar o añadir más) fondos al cierre?

Si se le pide que deposite fondos en escrow al cierre de una transacción, debe tener en cuenta algunas cosas importantes. En primer lugar, deberá proporcionar fondos "válidos" o fondos certificados al escrow en la forma requerida por el titular del escrow. El cierre de un escrow puede retrasarse si los fondos no se consideran "buenos". Por ejemplo, si deposita un cheque de otro estado o un cheque personal, puede tardar varios días en acreditarse. La mayoría de las empresas de escrow exigen un cheque de caja o una transferencia bancaria. En segundo lugar, para cerrar a tiempo, estos fondos deberán estar en escrow en una fecha y hora determinadas. La política del titular del escrow sobre los fondos de cierre se encuentra a menudo en las instrucciones del escrow. Sin embargo, siempre es una buena idea estar en comunicación con su funcionario de escrow sobre la necesidad de depositar fondos en escrow al cierre. Asegúrese de confirmar la política de la compañía de escrow, así como de hacer los arreglos necesarios para garantizar que sus fondos sean entregados correctamente y "acreditados" a tiempo.

Es importante saber que los funcionarios de escrow solo autorizan el registro de los documentos de cierre cuando todos los fondos depositados han sido cobrados y acreditados. La llamada "Ley de Fondos Suficientes" de California, que se encuentra en el artículo 12413.1 del Código de Seguros de California, exige que la compañía de escrow controlada y la compañía de títulos tengan en su poder fondos suficientes para poder cerrar una transacción inmobiliaria.

22. ¿Qué significan los términos "financiación" y "registro"?

El término "financiación" suele referirse al momento en que el prestamista "financia" (proporciona el dinero para financiar) su préstamo. La financiación de un préstamo sólo tendrá lugar una vez que se hayan cumplido todas las condiciones del prestamista y escrow haya solicitado la financiación a su prestamista. El funcionario de escrow trabajará con el prestamista, así como con el agente hipotecario si lo hubiera, para garantizar que el préstamo se financia de acuerdo con las instrucciones del prestamista y el calendario contractual del escrow. Tenga en cuenta que aunque se hayan cumplido todas las condiciones y requisitos del prestamista, el funcionario de escrow no autorizará la financiación hasta que se hayan cumplido todas las condiciones exigidas del escrow.

El término "registro" significa que la compañía de títulos ha entregado todos los documentos que deben registrarse en el condado donde se encuentra la propiedad y que dichos documentos se han registrado (generalmente en la oficina del registrador del condado). A menos que haya problemas o retrasos inesperados en el escrow, en el título o en ambos, solo cuando el funcionario del escrow determina que se han cumplido todas las condiciones del escrow, autoriza al título a registrar los documentos. "Registro" también se usa a veces indistintamente con "cierre". Lo normal es que cuando un préstamo se financia, el registro se lleva a cabo el siguiente día laboral. Sin embargo, hay condados que realizan registros el mismo día, es decir, el mismo día en que el préstamo recibe los fondos.

23. ¿Cuánto tiempo toma completar un escrow?

La duración o el plazo de un escrow vienen determinados en gran medida por el acuerdo mutuo de las partes del escrow. El número de días que se tardará en completar el escrow y/o la fecha de cierre prevista se indican en el contrato de compra y en las instrucciones del escrow. A veces, el cierre de un escrow puede retrasarse por el tiempo que se tarda en aprobar y suscribir el préstamo si interviene un prestamista y el comprador o prestatario obtiene una nueva financiación. Además, un escrow puede no cerrarse a tiempo como resultado de circunstancias inesperadas, documentos que no se han firmado o disputas entre las partes.

24. ¿Qué ocurre cuando se cierra el escrow?

Cuando un escrow se ha "cerrado", significa que se han cumplido todas las condiciones del escrow, el préstamo se ha financiado en el caso de transacciones que implican nueva financiación, los documentos se han registrado y la propiedad y los fondos han cambiado de manos legalmente. En el momento del cierre, el funcionario del escrow será responsable de varias cosas. Específicamente, el funcionario del escrow preparará su declaración final de cierre que es esencialmente una contabilidad detallada del escrow que refleja todos los costos de cierre recurrentes y no recurrentes, créditos y débitos, y prorrates. La declaración final de cierre representará todos los términos financieros de la transacción. Si se le adeudan fondos al cierre del escrow, el funcionario de escrow será responsable de desembolsar dichos fondos. El funcionario del escrow también será responsable del desembolso de las comisiones a los corredores de bienes raíces y corredores hipotecarios, así como de los pagos adeudados a las asociaciones de propietarios, compañías de termitas, compañías de seguros, notarios, compañías de divulgación de peligros naturales y otros terceros y proveedores de servicios.

25. ¿Qué ocurre cuando no se cierra una operación y se cancela el escrow?

Muchas instrucciones de escrow prevén la cancelación del escrow en caso de impago. Cuando una transacción no se cierra, las partes tendrán que firmar un acuerdo de cancelación. Si las partes llegan a un acuerdo mutuo para cancelar la operación, es probable que firmen una "cancelación de contrato" realizada por un corredor inmobiliario. Además, la mayoría de las compañías de escrow prepararán y exigirán que se ejecuten sus propias instrucciones de cancelación mutua, y esto es especialmente cierto en los casos en que el escrow mantiene fondos en depósito. Antes de que el funcionario del escrow pueda liberar fondos, las partes deben aceptar la disposición de los fondos por escrito. Esta instrucción incluirá el pago de cualquier tarifa o cargo aplicable incurrido por el titular del escrow u otros costos indicados en las instrucciones del mismo. En algunos casos, el funcionario de escrow puede cobrar una tarifa de cancelación de escrow, si dicha tarifa ha sido divulgada y acordada por todas las partes en las instrucciones de escrow. Si no hay acuerdo entre las partes en cuanto a la disposición de los fondos en depósito, el funcionario de escrow no liberará ningún fondo hasta que se llegue a un acuerdo por escrito.

En los casos en los que las partes no pueden llegar a un acuerdo sobre la cancelación o los términos relacionados, la disposición de los fondos y/o no pueden resolver una disputa, es posible que el titular del escrow tenga que presentar una acción de intermediario ante el tribunal y un juez tendrá que decidir qué partes tienen derecho a qué documentos y/o fondos.

26. ¿Son diferentes los escrow para casas prefabricadas y/o móviles que los escrow para viviendas residenciales/unifamiliares estándar?

Lo que usted debe comprender es que las casas móviles y las casas prefabricadas se construyen como viviendas residenciales para ser transportables en una o más secciones. Cuando las “viviendas” se fijan a bienes inmuebles subyacentes en un inmueble no arrendado, se convierten en “bienes raíces”. Antes de que se fijen, en realidad son propiedad personal, y las ventas y compras generalmente están a cargo de un funcionario de escrow que se especializa en transferencias de casas móviles/casas prefabricadas. Por lo tanto, el proceso de escrow para la compra y venta de casas prefabricadas y casas móviles como propiedad personal es bastante diferente al que se utiliza y aplica para las casas residenciales/unifamiliares estándar. Probablemente sea seguro decir que la compra y venta del primero (y el proceso de escrow usado para la compra y venta) es algo como una industria de nicho y le recomendamos que se asegure de que tanto su corredor como su agente/titular de escrow estén familiarizados con las leyes y prácticas de escrow en esta área. Una vez que una casa móvil o una casa prefabricada se convierte en un bien inmueble, se compra y vende como otras casas, aunque existen ciertas cuestiones especiales que pertenecen a los parques de casas móviles. Aunque una deliberación de las leyes, reglas y procesos de escrow que pueden ser aplicables, utilizados y/o empleados en el ámbito de las casas prefabricadas y/o casas móviles está mucho más allá del alcance de este folleto, los autores han incluido una deliberación adicional sobre este tema (incluidas las definiciones clave), en la parte de “referencias” al final de este folleto.

C. Consejos útiles.

A veces, la facilidad y el éxito de un escrow dependen en gran medida de las acciones de las propias partes. Aunque puede haber excepciones, cuanto más concienzudas y conocedoras sean las partes sobre el proceso de escrow, más fluida será la transacción del escrow.

1. Prepárese para el proceso de escrow.

Hay varios datos que deberá proporcionar a su funcionario de escrow. Muchas veces, cuando interviene un corredor inmobiliario, él o ella puede ayudarlo a comunicar esa información al funcionario de escrow. Otros corredores inmobiliarios dependen del funcionario de escrow y del cliente para trabajar juntos directamente en estos elementos. La siguiente es una breve lista de los elementos que se espera que usted proporcione y/o entregue a su funcionario de escrow:

- a. Correcta ortografía de su nombre e información de contacto actualizada.
- b. Información de contacto del prestamista (y/o agente hipotecario) si se obtiene un nuevo financiamiento.
- c. Información de la cuenta del préstamo hipotecario (nombre, dirección y número de cuenta del prestamista o administrador del préstamo) si está vendiendo o refinanciando una propiedad; más cualquier otra información sobre impuestos, hipotecas, bonos u otros gravámenes.
- d. Información de la póliza de seguro contra incendios.
- e. Elección de adquisición de título.
- f. Copias de documentos de fideicomiso si se toma el título en fideicomiso o se vende desde un fideicomiso.
- g. Información de contacto de la Asociación de Propietarios (HOA, por sus siglas en inglés) y de la administración; copias de los documentos de la HOA si los posee el propietario. Cualquier documento corporativo, de sociedad o de LLC relevante si se toma el título a nombre de una de esas entidades o se vende desde una de esas entidades.

2. ¡Revise, lea y comprenda detenidamente todos los documentos antes de firmar!

Antes de firmar las instrucciones de escrow, o cualquier acuerdo, asegúrese de leerlo y comprenderlo primero. Los funcionarios de escrow son humanos y pueden cometer errores. Debe estar satisfecho de que el escrow se maneje correctamente y a su entera satisfacción. En ese sentido, es fundamental que usted haga su parte para asegurarse de que su nombre, información de adquisición de derechos, dirección de propiedad, fechas importantes y cualquier otro término y condición se reflejen correctamente por escrito. Sería decepcionante, como mínimo, que su nombre o la información de adquisición de derechos se indique incorrectamente en la escritura de concesión registrada porque se omitió el error ortográfico de su nombre, o perder un crédito que se le debía porque nunca se le informó al funcionario de escrow. Por lo tanto, actúe como su propio guardián y asegúrese de que los documentos sean precisos y que el escrow se esté procesando de acuerdo con el acuerdo original.

En caso de que esté obteniendo un nuevo préstamo y quiera asegurarse de tener la oportunidad de leer los documentos del préstamo, asegúrese de informarle a su funcionario de escrow, corredor de bienes raíces y/o agente de préstamos que desea que le den suficiente tiempo para primero leer los documentos. Si no habrá suficiente tiempo en el momento de la firma del préstamo, solicite que se le proporcionen copias de los documentos del préstamo para su revisión antes de su cita. Debido a que estos documentos revelan tasas de interés, términos y tarifas de préstamos, multas por pago anticipado y otras divulgaciones importantes, necesitará tiempo para leer la letra pequeña sin que el notario, el funcionario de escrow, el agente de préstamos y/o cualquier otra persona que esté presente en la reunión para la firma lo apresuren. Siempre le conviene tomarse su tiempo y leer y comprender completamente cualquier documento primero, porque su debida diligencia y cuidado personal podrían tener un impacto directo en el resultado de la transacción.

3. Solicite por adelantado una declaración de cierre estimada.

En muchos casos, los compradores, vendedores o prestatarios buscan respuestas sobre una transacción de bienes raíces en su agente o corredor de bienes raíces, o corredor hipotecario. Y esto es especialmente cierto cuando se trata del estimado de los costos de cierre. Aunque los costos de cierre variarán de una transacción a otra, no debe esperar para saber cuánto debe al cierre del escrow, o depender de otros para estimar aproximadamente sus cargos. El

método más confiable es hablar con su funcionario de escrow al comienzo de la transacción y solicitar una declaración de cierre estimada. Incluso un estimado puede darle una idea de cómo será su pago final. Si usted es el comprador en una transacción de bienes raíces, lo más probable es que tenga que depositar un pago final en el escrow para cerrarlo. La cantidad que deberá ingresar y depositar nunca debería ser una sorpresa. Nunca es demasiado temprano para prepararse financieramente para el cierre de un escrow. Cabe señalar que es posible que una declaración de cierre estimada no refleje todos los honorarios y cargos aplicables. Esto es especialmente cierto cuando se trata de tarifas de préstamo que normalmente el prestamista y/o corredor hipotecario proporciona al funcionario de escrow, u otros cargos y tarifas que aún no se han proporcionado al funcionario de escrow o no se han finalizado. Sin embargo, una declaración de cierre estimada sigue siendo una herramienta útil para determinar el escrow, el título y otros cargos diversos no recurrentes. Si corresponde, el estimado también reflejará los créditos y/o débitos acordados en el contrato de compra y las instrucciones de escrow, los pagos a terceros y/o cualquier otro cargo especial previamente acordado.

4. Revise el informe preliminar de titularidad.

Para el funcionario de escrow, el informe preliminar de titularidad de una propiedad a menudo puede presagiar si una transacción será fácil o difícil de procesar. Es esencialmente responsabilidad del titular del escrow revisar el informe, ordenar demandas de pago en relación con los préstamos hipotecarios o gravámenes fiscales del vendedor o prestatario, solicitar retransmisiones y otras liberaciones de gravámenes, así como abordar cualquier neblina (defectos o defectos potenciales) en el título. Básicamente, la belleza de un título "libre y claro" es posible en gran medida gracias al trabajo del funcionario de escrow y del funcionario de títulos. Ya sea que usted sea un vendedor, comprador o prestatario, es una buena idea desempeñar un papel activo en este proceso. El escrow no solo le solicitará que proporcione la información de su préstamo hipotecario, como se mencionó anteriormente, sino que también es muy importante que informe al titular del escrow sobre cualquier gravamen existente que pueda no aparecer en el título o que avise al escrow cuando los gravámenes sobre el título ya hayan sido pagados. Algunas veces, es posible que los prestamistas no recuperen un gravamen que ha sido cancelado, lo que hace que permanezca en el título. De manera similar, hay casos en los que se han registrado embargos sobre propiedades por error. Además, si tiene sentencias contra su propiedad y no revela dichos gravámenes, tenga en cuenta que la compañía de títulos realizará una búsqueda en los registros públicos y revelará dichos gravámenes. Por lo tanto, es aconsejable informar a su corredor o funcionario de escrow sobre estos problemas con anticipación, ya que dichos problemas podrían fácilmente retrasar el cierre del escrow. Al revisar el informe de título preliminar y comunicarse con su funcionario de escrow sobre su título, hipoteca, impuestos y/o situación de gravamen, posiblemente pueda evitar sorpresas al cierre de escrow y acelerar el procesamiento de la transacción.

5. Comuníquese regularmente con su agente hipotecario o prestamista acerca de su préstamo.

Si se encuestara a una compañía de escrow y se le preguntara cuáles son algunas de las razones comunes por las que los escrows se cancelan o se retrasan, una de las respuestas probablemente estaría relacionada con el financiamiento. Si una transacción está sujeta a que el comprador obtenga exitosamente un préstamo, el comprador debe

hacer arreglos para un préstamo, obtener la aprobación del préstamo y satisfacer los requisitos del prestamista antes de la solicitud de financiación y cierre. Más importante aún, el prestamista debe financiar y cerrar el préstamo de acuerdo con el plazo acordado en el acuerdo de compra. En otras palabras, no hace falta mucho para que ese cronograma se anule si hay dificultades para obtener la aprobación del préstamo debido a la situación financiera del comprador, proporcionar al prestamista un avalúo aceptable para la propiedad y/o cumplir con todas las condiciones del prestamista.

Si su transacción depende de que obtenga un préstamo, recuerde comunicarse con su agente hipotecario y/o prestamista desde el comienzo de la transacción. Es fundamental que haga preguntas desde el principio y continúe consultando con su corredor o prestamista sobre el estado del préstamo durante todo el escrow. Hay muchos pasos que un prestamista o corredor debe seguir al suscribir y aprobar su préstamo, y conocer el estado de esos pasos no solo le proporcionará una indicación de dónde se encuentra en el proceso, sino que también le alertará sobre cualquier condición pendiente o especial que será necesario satisfacer para obtener el préstamo. Aunque realizar un seguimiento de la aprobación y/o los requisitos del préstamo suele ser algo que hará su agente de bienes raíces, agente de préstamos hipotecarios y/o funcionario de escrow, es aconsejable mantener un diálogo abierto con su profesional hipotecario o de préstamos para que usted también esté informado en todo momento. Esto también significa que debe mantener actualizados a todos los actores relevantes sobre cualquier cambio en su situación financiera, ya que esta información es pertinente para el proceso de aprobación del préstamo y la suscripción. La comunicación es la clave para cualquier transacción que implique financiación, y su papel activo en ese intercambio es crucial.

6. ¡Recuerde que los documentos tienen plazos de entrega!

Durante una transacción de bienes raíces, su escrow le enviará documentos para su firma. Un funcionario de escrow le enviará todos los documentos necesarios para cerrar el escrow, incluidos, entre otros, documentos y enmiendas del escrow, formularios de solicitud de información, documentos relacionados con títulos, así como copias de informes de títulos, informes de termitas y otras divulgaciones que requieren su aprobación por escrito. Es importante que no espere ni retrase el manejo de estos documentos. En su lugar, debe revisarlos y firmarlos lo antes posible. Si tiene preguntas sobre algún documento, pregunte a su funcionario de escrow lo antes posible.

7. Los créditos que se le adeudan deben ser comunicados al prestamista.

Si está obteniendo un préstamo, su prestamista deberá conocer los créditos que recibirá a través del escrow. La mayoría de los prestamistas tienen ciertos umbrales cuando se trata de créditos recibidos por los prestatarios o por los compradores respecto del precio de compra y los costos de cierre. Por ejemplo, si está refinanciando su propiedad y su agente hipotecario acepta acreditarle una parte de sus honorarios, este crédito deberá ser aprobado por el prestamista. Aunque su agente hipotecario debe comunicar esta información al funcionario de escrow, siempre es una buena idea asegurarse de que el funcionario de escrow esté en posesión de esta información. Corresponderá al funcionario de escrow preparar las instrucciones apropiadas que

reflejen el crédito, no solo para obtener autorización para debitar fondos del corredor hipotecario y acreditar su cuenta, sino también para proporcionar una copia de las mismas al prestamista para su aprobación. De manera similar, en una transacción de bienes raíces, cuando un comprador y un vendedor negocian un crédito al comienzo de una transacción, que generalmente se refleja en el contrato de compra, esta información deberá ser aprobada por el prestamista del comprador. En caso de que el comprador y el vendedor negocien un crédito después de que se hayan preparado y ejecutado el acuerdo original y/o las instrucciones del escrow, el funcionario de escrow deberá ser informado de esta información para que pueda preparar una enmienda a las instrucciones del escrow y proporcione una copia al prestamista para su aprobación.

Como mencionamos antes, el funcionario de escrow supervisa toda la transacción y, a menudo, actúa como una red de seguridad. En el caso de que los créditos no se comuniquen al prestamista con anticipación para su aprobación por parte de las partes correspondientes, el funcionario de escrow generalmente hará la divulgación oportuna al prestamista en forma de enmienda si se le informa del crédito. Además, surgen problemas en el escrow cuando las partes del escrow no informan al funcionario de escrow sobre dichos acuerdos y, a su vez, esta información pertinente no se transmite al prestamista para su aprobación adecuada. En estos casos, la aprobación de créditos o la falta de ellos pueden causar retrasos en el escrow o posible cancelación. Si un comprador o prestatario no puede cerrar sin el crédito prometido y el prestamista no lo permite, es posible que el comprador o prestatario no tenga más opciones entre las que elegir, especialmente si esta información se conoce demasiado tarde en el proceso. Para desempeñar un papel activo y evitar situaciones como estas, recuerde mantener informado a su funcionario de escrow en todo momento.

D. Cuidado con el fraude.

1. Investigue e infórmese bien sobre el titular de su escrow.

La introducción a este folleto explica las diferencias entre compañías de escrow independientes con licencia y compañías de escrow controladas y no independientes, así como con qué agencias reguladoras y de licencias consultar sobre el estado de la licencia de un escrow. No se puede enfatizar en demasía la importancia de conocer esta información. Se recomienda encarecidamente que consulte la licencia y el expediente disciplinario del escrow tan pronto como sepa o decida usar un escrow. Investigar desde el principio puede protegerlo de ser una víctima potencial de fraude al final. Por ejemplo, si no verifica el estado de la licencia y el registro del titular del escrow, es posible que, sin saberlo, esté trabajando y confiando sus fondos y documentos a un escrow que no tiene licencia, que fue revocado previamente por actividades ilegales y/o tiene un historial de acciones disciplinarias por malas prácticas comerciales. Si realiza diligentemente la investigación necesaria desde el principio, podrá evitar una situación como esta. Hay muchos buenos titulares de escrow, pero también los hay malos. Obviamente, si tuviera la oportunidad de elegir entre los dos, naturalmente elegiría el escrow con la licencia adecuada y sin antecedentes de actos disciplinarios.

Como parte de su investigación preliminar, es posible que también desee tener en cuenta que si el titular del escrow es un escrow no independiente y controlado, no ha pasado por

el riguroso proceso de licencia requerido por el DBO y/o no ha sido obligado a los estándares más altos requeridos por la Ley de Escrow. En esos casos, es posible que desee hacer más preguntas y ser más selectivo con respecto al escrow con el que trabaja. Ser un consumidor informado es la mitad de la batalla. Cuanto más activo desempeñe su papel como consumidor, mejor protegido estará.

Verificar el estado de las licencias de quienes trabajan con usted y para usted siempre debe ser una prioridad. Asegúrese de que cualquier corredor o agente de bienes raíces, corredor hipotecario o funcionario de préstamos tenga licencia y esté en buenos términos con su agencia supervisora, reguladora y otorgante de licencias.

Finalmente, le recomendamos verificar la reputación y la experiencia de los escrows hablando y haciendo preguntas a profesionales de bienes raíces, otros escrows, bancos y personas que conoce que han comprado, vendido o refinanciado propiedades. Además, puede consultar con el Better Business Bureau y mediante una búsqueda en Internet de “Google” o similar.

2. Cuando sea posible, conozca en persona a las personas que trabajan para usted.

Siempre es una buena idea conocer en persona a los profesionales con los que estamos trabajando. En algunos casos, esto podría no ser posible debido a su ubicación en relación con los demás. Sin embargo, siempre es preferible ir personalmente a la oficina de escrow y/o a la compañía hipotecaria. Al reunirse con las personas responsables en persona, tendrá una mejor idea de con quién está trabajando, podrá hacerles preguntas directamente y podrá conocer a esa persona mucho mejor que por teléfono. Además, al ir a la oficina de alguien y revisar su negocio en persona, podrá determinar si la operación parece legítima y profesional. Y debido a que usted no confiaría sus activos y dinero a cualquier persona de la calle, visitar una oficina de escrow en persona y reunirse directamente con el funcionario de escrow es una medida inteligente para el consumidor activo. Hacer todo lo posible para asegurarse de que se siente cómodo con la situación del escrow es una excelente manera de protegerse.

3. Conserve una copia de todo lo que firme y reciba.

Es fundamental que conserve una copia de todo lo que firma y recibe en una transacción de escrow. Si firma un documento, asegúrese de obtener una copia del documento si no se le entrega una inicialmente. Esta regla general es especialmente cierta cuando se trata de realizar depósitos en un escrow. Siempre debe recibir un recibo por cualquier depósito de fondos. Estos recibos y copias de documentos constituyen su registro de la transacción de escrow. Y aunque ciertas leyes exigen que se proporcionen copias de documentos y recibos, a veces corresponde al consumidor exigir una copia de estos elementos en caso de que no se proporcionen. En el desafortunado caso de fraude, estos recibos y documentos se convierten en su evidencia contra una compañía de escrow negligente o fraudulenta y brindan el historial de lo que sucedió en la transacción.

4. Unas palabras sobre las empresas de escrow de Internet.

Según la Ley de Escrow, los agentes de escrow también pueden obtener licencia como agentes de escrow en línea cuando se dedican a recibir escrows para su depósito o entrega a través de Internet. Si decide trabajar con una empresa de escrow de Internet, es muy importante que investigue antes de seguir adelante. El DBO ha publicado algunos consejos sobre fraude al trabajar con empresas de escrow en línea:
<https://dfpi.ca.gov/consumers/fraud-protection/>.

5. Asegúrese de cuestionar los cambios inesperados o de última hora en los acuerdos celebrados previamente.

En caso de que conozca nueva información sobre la transacción frente al funcionario de escrow, como un acuerdo nuevo y desconocido, desembolso, crédito entre las partes o cualquier otro cambio material en los términos o condiciones que afecten la transacción, por favor asegúrese de consultar con su corredor inmobiliario antes de continuar. Lo ideal es que la información siempre se le comunique a usted a través de su corredor inmobiliario y nunca debería sorprenderse con nuevos documentos, acuerdos o cambios presentados por el funcionario de escrow que usted no conocía previamente. Por lo general, un funcionario de escrow solo preparará una instrucción enmendada cuando tenga conocimiento de un nuevo acuerdo mutuo entre las partes, y eso debe abordarse en forma de enmienda a las instrucciones de escrow originales. Sin embargo, a veces un corredor que representa a una de las partes llama al funcionario de escrow y solicita la enmienda, sin que exista un acuerdo mutuo real. Y aunque el funcionario de escrow debe actuar con discreción y consultar con la otra parte y/o el corredor antes de preparar la instrucción, hay casos en los que esto podría no suceder. Por lo tanto, si se le presenta una situación en la que el funcionario de escrow le pide que proporcione información que no se requirió previamente o que firme un documento que refleja una instrucción o acuerdo del que usted no tiene conocimiento, no proporcione ni firme ningún documento hasta que haya tenido una oportunidad para hablar con su corredor inmobiliario o abogado con licencia.

6. Su prestamista y/o corredor hipotecario pueden responder de forma más competente a las preguntas sobre su préstamo.

Anteriormente se analizó la importancia fundamental de tener la oportunidad de leer los documentos antes de firmarlos. Esto parece una regla general lógica, pero muchas personas no la respetan. Esto es aún más crucial cuando se trata de firmar documentos de un préstamo. Por lo general, su funcionario de escrow se encargará de hacer arreglos para la firma del documento de préstamo ante un notario. A veces, su funcionario de escrow también puede ser un notario y concertará una cita para reunirse con usted. En algunos casos en los que no pueda reunirse en las oficinas del titular del escrow ni concertar una visita con él, el escrow hará los arreglos necesarios para que un notario móvil o portátil vaya hasta donde usted está. Se necesita un notario para la firma, ya que hay varios documentos del préstamo que deben ser reconocidos por un notario. Al momento de la firma, su agente hipotecario puede estar presente o no. En caso de que su agente hipotecario y/o representante de préstamos no esté presente, lo que casi siempre es el caso cuando se usa un escrow móvil o portátil, debe tener en cuenta y recordar que un notario o su funcionario de escrow no puede responder de manera competente las

preguntas que usted pueda tener sobre los documentos que está firmando (*es decir*, como buscar una explicación de los términos y condiciones específicos de su préstamo). Si firmará con un notario o un funcionario de escrow y su representante de préstamos estará disponible o no, es mejor y recomendable que lea los documentos antes de la cita y anote todas sus preguntas. Es fundamental que consulte a su agente hipotecario o prestamista acerca de estas preguntas o inquietudes antes de firmar cualquier documento. Además, no es raro que los documentos del préstamo sean incorrectos con respecto a las tarifas y condiciones. Si hay errores, leer los documentos de antemano le permitirá detectar estas discrepancias o defectos y analizarlos con su representante de préstamos con anticipación.

En California, el fraude hipotecario se ha producido ampliamente cuando los consumidores no tienen la oportunidad de leer los documentos de sus préstamos o de hacer preguntas al momento de la firma. En cambio, con demasiada frecuencia se presiona a los consumidores para que los firmen de cualquier manera. Además, el fraude de préstamos también puede ser el resultado de un esfuerzo delictivo en colaboración en el que varias personas participan en el fraude, incluidos agentes de escrow y/o notarios. Este punto y advertencia no es para asustarle, sino simplemente para hacerle consciente de la importancia crítica de revisar cuidadosamente sus documentos y de obtener respuestas a sus preguntas e inquietudes sobre los préstamos. En resumen, es mejor tomar precauciones leyendo los documentos de su préstamo con anticipación, solicitar que su agente hipotecario o representante de préstamos esté presente al momento de la firma o hacer preguntas con anticipación. Al seguir estos pasos, no sólo garantiza una experiencia de escrow más fluida y exitosa, sino que, lo que es más importante, se protege de personas fraudulentas y sin escrúpulos.

7. Pagos hechos fuera del escrow.

En una transacción de escrow, el funcionario de escrow desembolsará el dinero según lo autorizado e instruido por las partes, y estos desembolsos generalmente se realizan al cierre del escrow. La frase "pago fuera del cierre" o "POC" generalmente se refiere a una situación en la que los fondos se pagan o desembolsan fuera de la transacción de escrow. A veces, estos cargos "POC" son dirigidos y/o facilitados por el prestamista, y por lo tanto son conocidos por él, y se divulgan como tales en sus instrucciones de escrow.

Aunque los desembolsos "POC" no son infrecuentes y sí ocurren en transacciones de escrow, hay casos en los que los pagos y/o desembolsos se realizan fuera del escrow y no se revelan ni se ocultan al prestamista. Por ejemplo, se le puede ordenar a un funcionario de escrow que desembolse fondos después del cierre del escrow, o que desembolse fondos y no los informe en la declaración de costos de cierre HUD-1. Cuando un comprador o prestatario obtiene un préstamo, el prestamista solicitará y revisará una declaración de cierre estimada preparada por el funcionario de escrow. La declaración de cierre estimada reflejará todos los costos y créditos de la parte en relación con la transacción, así como la cantidad de dinero que el comprador/prestatario necesitará aportar o recibirá como ingreso neto. Con los créditos, generalmente hay una cantidad máxima de dinero que un comprador o prestatario puede recibir para cubrir los costos de cierre y el pago inicial, que generalmente se reitera en las instrucciones del prestamista que el funcionario del escrow debe garantizar que se sigan. Al momento del financiamiento, cuando el funcionario de escrow trabaja con el prestamista para financiar el préstamo del comprador o prestatario, el funcionario de escrow certifica al

prestamista que la declaración de cierre estimada es una contabilidad precisa de todos los recibos, desembolsos, débitos y créditos, y cumple con las instrucciones del prestamista.

Además, cuando un comprador y un vendedor hacen arreglos para que los fondos se acrediten o debiten después del cierre del escrow, sin el conocimiento o consentimiento del prestamista, las partes pueden estar involucradas en fraude del prestamista. Además, las partes a veces solicitarán la asistencia del funcionario del escrow para facilitar este desembolso no autorizado, desconocido y sin consentimiento mediante ajustes en los cheques de cierre y desembolso basados en el nuevo acuerdo. La forma en que esto ocurre comúnmente es que el funcionario del escrow primero prepara un HUD-1 final de acuerdo con las instrucciones del prestamista y luego emite cheques basándose en una contabilidad diferente, o hace cambios en la contabilidad y luego prepara y envía un HUD-1 final al prestamista que diferirá de lo que el prestamista revisó y acordó financiar originalmente.

El resultado es esencialmente un desembolso no autorizado por parte del funcionario de escrow de acuerdo con un acuerdo no revelado y potencialmente ilegal entre las partes. También hay situaciones menos visibles y poco transparentes en las que los agentes hipotecarios y/o los corredores inmobiliarios organizan créditos a prestatarios o compradores, o acuerdos entre compradores y vendedores, después del cierre del escrow, que son desconocidos tanto por el funcionario del escrow como por el prestamista. También pueden surgir situaciones en las que un prestamista no apruebe un crédito entre las partes y, para proceder y cerrar exitosamente el escrow, el corredor inmobiliario o hipotecario, o incluso el funcionario del escrow, puede sugerir erróneamente a los mandantes que este crédito puede manejarse fuera del escrow y sin ser divulgado al prestamista. Esto generalmente resulta en que el funcionario de escrow desembolse fondos según el acuerdo de las partes después del cierre del escrow, y esencialmente no cumpla con las instrucciones del prestamista.

En el caso de que su corredor inmobiliario o hipotecario, el funcionario de escrow o cualquiera de las partes le soliciten un acuerdo financiero que involucre el intercambio de dinero después del cierre de escrow, tenga en cuenta que todos y cada uno de los créditos recibidos para la compra de una propiedad, y/o sus costos de cierre recurrentes y no recurrentes, deben ser informados al prestamista. De lo contrario, dichos acuerdos y acciones pueden considerarse fraudulentos y contrarios a la ley.

E. Conclusión.

Los escrow tienen un papel de vital importancia en las transacciones de bienes raíces en California. Los autores han escrito este folleto con el fin de explicar los fundamentos de los escrows de viviendas unifamiliares en el estado, y los procesos, procedimientos y posibles problemas y cuestiones con respecto a esos escrows.

Como se señaló en la Introducción anterior, los escrows pueden ser complejos. Se espera que esta publicación brinde a los lectores y consumidores respuestas a algunas preguntas e

inquietudes que puedan tener sobre el escrow, consejos útiles para evitar o mitigar problemas o errores e información que pueda ayudar a compradores, vendedores o prestatarios a organizar y completar un transacción de escrow de bienes raíces fluida y exitosa.

Para aquellos que deseen información adicional sobre los escrows de bienes raíces en California, se ofrece el siguiente material de referencia.

Referencias

“Escrows”, West’s California Jurisprudence 3D (Volumen 30 y suplemento publicado en febrero de 2010)

“Escrow” e “Instrucciones del escrow”, Transacciones de venta de bienes inmuebles de California (Cuarta edición – Educación continua del Colegio de Abogados – California)

Ley de California: visite www.leginfo.legislature.ca.gov; esta fuente en la web le ayudará a revisar los códigos aplicables citados en el folleto.

Asociación de escrow de California: Teléfono (916) 239-4075; www.ceaescrow.org

Asociación Americana de Escrow: www.a-e-a.org

Instituto de escrow de California: Teléfono (800) 3-Escrow; www.escrowinstitute.org

Corporación de Fidelidad del Agente de Escrow: Teléfono (310) 477-0044; www.eafc.org

Asociación de Títulos de Tierras de California: Teléfono (916) 444-2647; www.clta.org

Departamento de Supervisión Empresarial de California: Teléfono: (866) ASK-CORP <http://www.dbo.ca.gov>

Departamento de Bienes Raíces de California: (877) 373-4542; www.dre.ca.gov

Departamento de Seguros de California: Teléfono (800) 927-HELP; www.insurance.ca.gov

Secretaría de Estado de California: Teléfono (916) 653-6814; www.sos.ca.gov

Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU.: www.hud.gov

Más información sobre casas prefabricadas y casas móviles.

1. Definiciones clave:

- a. Casa móvil: En resumen, una estructura construida antes del 15 de junio de 1976, transportable en una o más secciones, tiene ocho pies de cuerpo o más de ancho, o 40 pies de cuerpo o más de largo, cuando se erige tiene 320 pies cuadrados o más de tamaño y está construida sobre un chasis

permanente y diseñada para ser utilizada como vivienda unifamiliar con o sin cimientos [*consulte el artículo 18008 del Código de Salud y Seguridad (“H&S”)*].

- b. Casa prefabricada: En resumen, una estructura construida a partir del 15 de junio de 1976, transportable en una o más secciones, tiene ocho pies de cuerpo o más de ancho, o 40 pies de cuerpo o más de largo, cuando se erige tiene 320 pies cuadrados o más de tamaño y está construida sobre un chasis permanente y diseñada para ser utilizada como vivienda unifamiliar. Estas casas están construidas según la Ley Nacional de Seguridad y Construcción de Viviendas Prefabricadas de 1974, conocida como el “Código HUD” (*consulte el artículo 18007 del Código H&S*).
 - c. Certificado de ocupación: Cuando lo emite un funcionario del departamento de construcción estatal o local en relación con una casa prefabricada o casa móvil, significa que la casa se ha convertido en un elemento fijo de la propiedad inmueble subyacente. El mismo día en que el departamento de construcción correspondiente emitió el certificado de ocupación, el departamento también debe registrar una copia del formulario 433A del Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario de California (HCD, por sus siglas en inglés) en la oficina del registrador del condado local. El registro sirve como aviso público de la fijación de la casa al terreno [*consulte el artículo 18551(a) del Código H&S y el artículo 1002(c)(9) del Título 25 del CCR*].
 - d. Aceptación de instalación: Cuando se emite en relación con una casa prefabricada o casa móvil, significa que la casa se considera propiedad personal y no es un elemento fijo de la propiedad inmueble subyacente. Los propietarios de viviendas muebles reciben evidencia de su propiedad del Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario en forma de un “certificado de titularidad” y/o una “tarjeta de registro” en un formato similar a la titulación de un automóvil a través del Departamento de Vehículos de Motor (*consulte el artículo 1366 del Título 25, CCR*).
2. Un titular de licencia DRE no puede intermediar la venta de una casa prefabricada nueva porque la misma no es un bien inmueble.
 3. En California, muchas casas prefabricadas y casas móviles se han convertido en elementos fijos una vez instaladas en la propiedad inmobiliaria subyacente. Para las casas ubicadas en parques de casas móviles arrendadas, generalmente la casa es un bien mueble y no se considera un elemento fijo de la propiedad inmueble subyacente.

MATERIAL DE REFERENCIA para casas prefabricadas y móviles:
Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario de California
<https://www.hcd.ca.gov/building-standards-hcd>
(con Alertas al Consumidor; Oficina del Defensor del Pueblo de Casas Móviles;
y otros servicios en línea)

Instituto de Viviendas Prefabricadas de California -- <http://cmhi.org/>