



Qué llevar a su compromiso en la mesa de cierre de su transacción

¡Enhorabuena por haber llegado a la línea de meta! Los siguientes son algunos consejos que le ayudarán a que su experiencia de cierre de transacción sea lo más fluida y libre de sorpresas posible.

Tanto los compradores como los vendedores de propiedades deben venir preparados con los siguientes elementos:

-  Identificación completa, incluyendo cualquier persona que firme mediante un poder notarial. Para cumplir con las leyes federales de seguridad, bancarias y notariales, se debe traer una identificación válida (no vencida) emitida por el gobierno (es decir, licencia de conducir o pasaporte).
-  Si su transacción está vinculada a otro cierre (por ejemplo, si está vendiendo y utilizando los ingresos en una compra más tarde ese mismo día o si está comprando con los ingresos de un cierre anterior), informe a su agente de custodia lo antes posible para que pueda coordinar mejor todas las partes en movimiento.
-  Avise a su agente de custodia si existe algún cambio en su estado civil desde la firma del contrato, antes de llegar a la mesa del cierre de la transacción.
-  Si una de las partes del contrato utiliza un poder notarial (otra persona firma en su nombre), asegúrese de que la compañía de títulos tenga el documento original ejecutado en el momento del cierre o antes. Además, la compañía de títulos está obligada por ley a ponerse en contacto con la persona que otorga el poder notarial el día del cierre – ¡asegúrese de que esta persona está disponible y espera la llamada!
-  Para cualquier cantidad de dinero que supere los \$1.500, prevea llevar “buenos fondos” a la mesa de cierre, es decir, una transferencia bancaria o un cheque de caja (tenga en cuenta que una transferencia bancaria “ACH” no es lo mismo que una transferencia bancaria y puede causar retrasos).
-  Los compradores también deben confirmar cómo el prestamista entregará los fondos (normalmente mediante cheque de caja o transferencia bancaria) y trabajar con su agente para aclarar las expectativas con el vendedor. Tenga en cuenta que una transferencia bancaria del prestamista suele permitir a la compañía de títulos transferir los fondos al vendedor tan pronto como se recibe la aprobación de la financiación, suponiendo que los recursos del vendedor no sean superiores a la cantidad recibida por transferencia. Los cheques de caja deben ser aceptados o “cobrados” por el banco antes de que se puedan enviar los fondos por transferencia, lo que puede suponer retrasos de uno a tres días hábiles. Compradores y vendedores deben comunicarse (con la ayuda de sus agentes) antes del cierre para aclarar las expectativas.

¿Con quién me comunico si tengo más preguntas?

Hable con uno de nuestros Representantes de Desarrollo Comercial o con un Agente de Custodia en su localidad.



IndependenceTitle.com