



WFG National Title Company[®]
a Williston Financial Group company



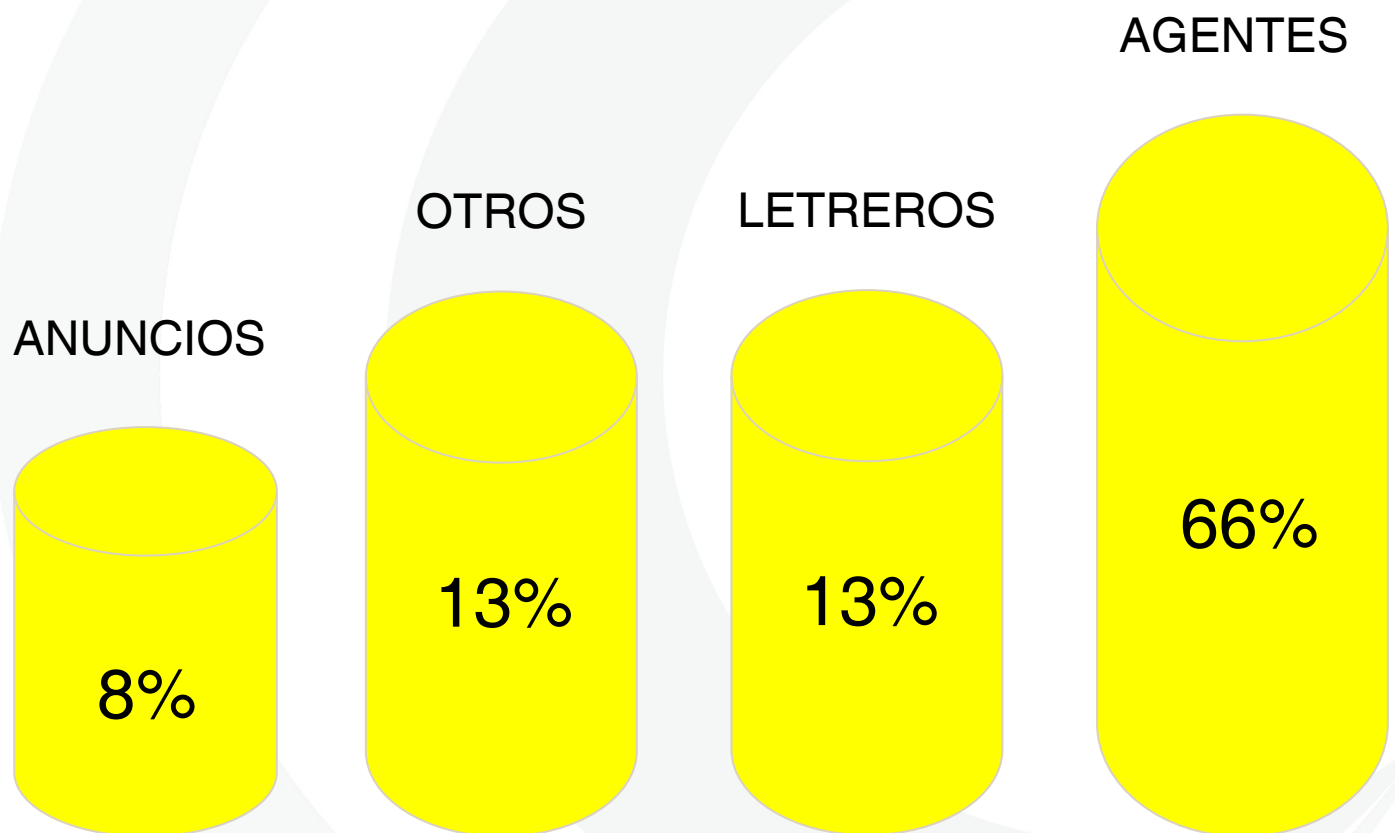
Guía Para Vender su Casa

En WFG reducimos tiempo y costo de transacciones de Bienes Raíces.

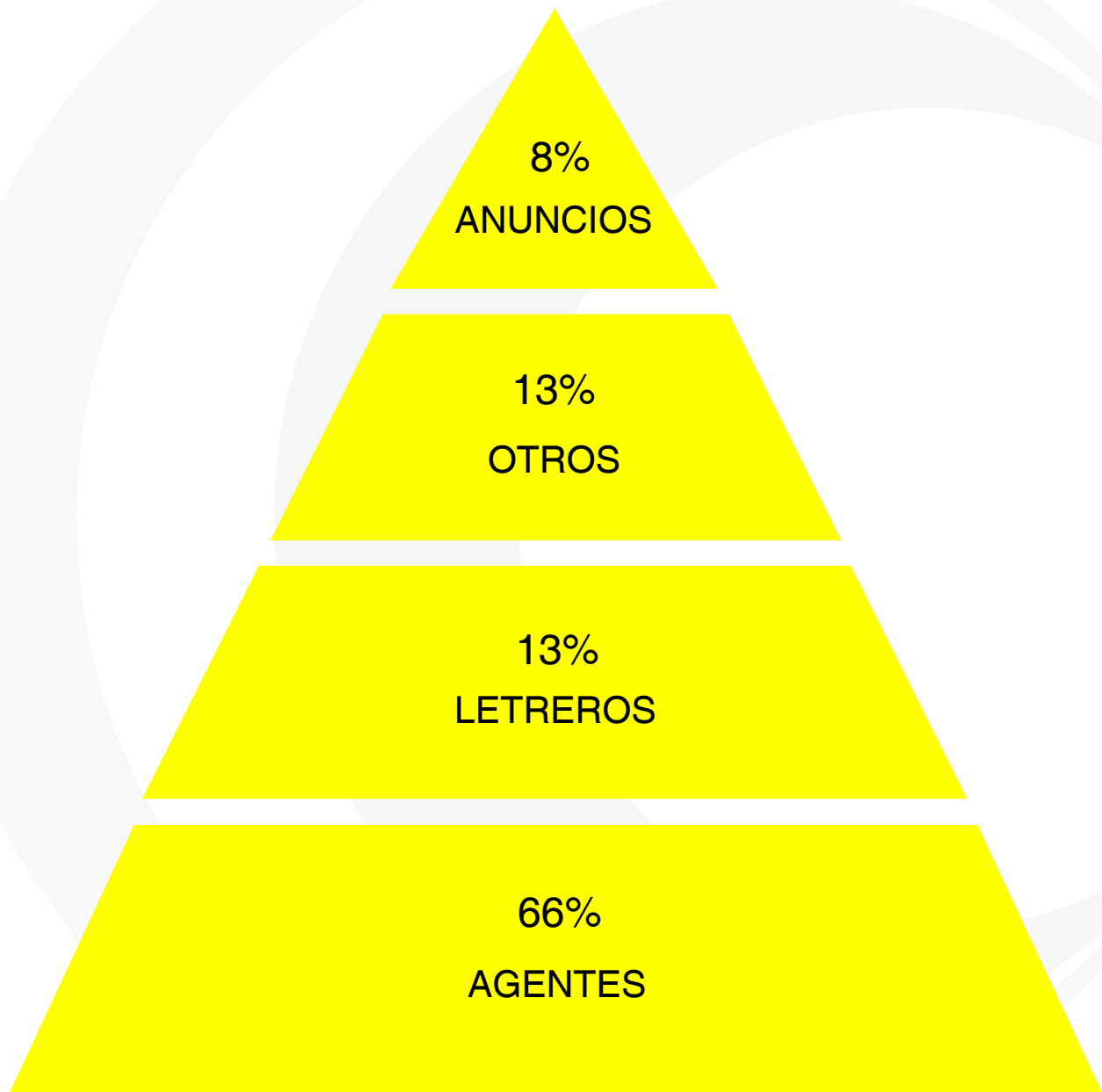
Williston Financial Group junto con sus afiliados están dedicados a disminuir el tiempo y costo de las transacciones de Bienes Raíces. Enfocándose en el cliente y en el proceso de cierre, WFG asiste en reducir el tiempo requerido del cierre de un préstamo y/o transferencia de título. Empoderando profesionales en la industria con la integración de tecnología, WFG provee productos y servicios eficientes y de alta calidad. Facilitando el proceso para el cliente, WFG aumenta el volumen de cierres de transacciones. Minimizando burocracia corporativa, WFG evita operar bajo una organización de costosas jerarquías.



La puesta en venta de su vivienda con un agente calificado puede realmente marcar la diferencia cuando se trata de vender su casa más rápido y a un precio favorable.



La puesta en venta de su vivienda con un agente calificado puede realmente marcar la diferencia cuando se trata de vender su casa más rápido y a un precio favorable.



Guía De La Puesta En Venta

Jardines

- Césped en buen estado
- Setos cortados
- Jardín limpio, sin hojas ni papeles
- Cerco en buenas condiciones

Exterior De La Casa

- Pintada y reparada
- Puertas que abren bien y sin hacer ruido
- Timbres funcionando
- Entrada del garage sin grasa

Garage

- Puertas que abren bien y sin hacer ruido
- Mesa de trabajo y herramientas ordenadas
- Piso limpio y en buenas condiciones

Sala De Estar

- Paredes y techo recién pintados o limpios
- Cortinas limpias y en buenas condiciones
- Alfombrado limpio y en buenas condiciones
- Ventanas limpias

Cocina

- Estufa y horno limpios
- Fregadero sin platos
- Armarios ordenados
- Grifos en buen estado
- Ventanas limpias
- Paredes y techo recién pintados o limpios

Dormitorios

- Paredes y techo recién pintados o limpios
- Camas hechas y juguetes guardados
- Armarios bien ordenados
- Cortinas limpias y en buenas condiciones
- Ventanas limpias

Baños

- Pisos limpios y en buenas condiciones
- Taza de baño y lavamanos limpios
- Ducha o bañera limpias y en buenas condiciones
- Grifos en buenas condiciones



Guía Para La Puesta En Venta

Mejorar el aspecto de la vivienda que verán los compradores potenciales ayudará a venderla más rápido y a menudo a mejorar el precio de venta

Exterior de la Casa

Una propiedad con jardines bien cuidados y limpios puede ser muy atractiva para los compradores potenciales interesados en verla. Los contenedores de basura no deben estar a la vista y el césped debe estar recién cortado. Si fertiliza el césped unas semanas antes de la puesta en venta ayudará a que se vea verde y frondoso. La madera no debe tener pintura saltada ni agrietada.

Dele lustre a su entrada

La puerta principal deberá estar limpia o recién pintada. Las perillas de latón deben estar bien pulidas. Considere ubicar una maceta con flores frescas en la entrada.

Reparaciones menores: beneficios mayores

Repare todas las perillas, bisagras de aparadores, grifos con fugas, fregaderos manchados, cableado suelto o desprendido, puertas y ventanas que se quedan atoradas, y mosquiteros dañados o que faltan.

El desorden no es atractivo

El orden hace que una habitación se vea más grande y ayuda al comprador a visualizar cómo decorar su casa. Las habitaciones destinadas para hacer ejercicio, costura, lavandería y oficinas deberían estar tan ordenadas y limpias como las principales áreas de su casa.

La iluminación hace maravillas

Una sensación de amplitud y frescura genera comodidad y da la bienvenida al comprador potencial. Las cortinas y minipersianas deberían estar abiertas para dejar entrar mucha luz a su casa. Encienda todas las luces cuando muestre su casa de noche.

¡El espacio en los armarios es un punto adicional!

Los armarios ordenados y bien organizados se ven más grandes. Los armarios grandes ayudan a vender viviendas.

Baños resplandecientes

Quite las manchas de los lavamanos, inodoros y las bañeras, incluyendo manchas de las puertas de la ducha. Si el drenaje no funciona correctamente, destápele. Cuelgue toallas limpias en el toallero.

Consejos para mostrar su casa:

La Cocina Limpia

Haga que el espacio más importante de la casa luzca más grande ordenando la superficie de los mostradores. Evite platos sucios en el fregadero. Retire de la vista todos los electrodomésticos. Cambie o repare las partes del piso desgastadas. Limpie la campana de ventilación sobre la estufa. Una cocina más reluciente siempre es más atractiva.

Más Consejos Para Mostrar Su Casa...

- Evite que haya mucha gente presente. El comprador potencial puede sentirse incómodo o presionado para recorrer su casa.
- Deje solo al comprador y no sostenga una conversación forzada con él.
- Baje el volumen de la música o la televisión para que el comprador y el agente puedan hablar tranquilos.
- Asegúrese de que las mascotas no obstruyan el paso y manténgalas preferiblemente fuera de la casa.
- Nunca se disculpe por cómo luce su casa. Deje que su agente se encargue de cualquier inquietud que tenga el interesado.
- Deje que su agente negocie el precio y las condiciones con el comprador potencial. Ellos están capacitados para hacerlo y saben lo que el interesado está buscando.



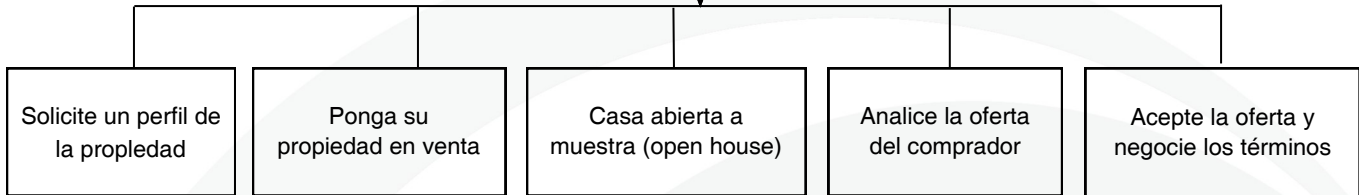
Guía Para La Puesta En Venta

1. **Ponga el precio correcto a su vivienda** Su agente puede investigar ventas comparativas en su área y asesorarle con respecto al rango adecuado de precios para su propiedad.
2. **Sea flexible con sus condiciones de financiamiento** Pida a su agente que le explique las opciones de financiamiento disponibles. La flexibilidad en las condiciones de financiamiento pueden asegurar un mejor precio de venta.
3. **Venda en el momento oportuno** Pregunte a su agente si el mercado de propiedades está en un buen momento y así poder maximizar su ganancia.
4. **Haga su propiedad accesible a los compradores** Las cajas para guardar llaves facilitan el acceso a los agentes para que muestren la casa. Las citas para mostrar la casa son restrictivas. Si su horario no le permite mostrar a menudo la casa, su agente le ayudará a determinar una solución para sus necesidades. Recuerde que cuanto más fácil sea mostrar la casa, mayor será la probabilidad de lograr el acuerdo que usted desea.
5. **Utilice la tecnología de mercadeo más moderna** Asegúrese de que su agente utiliza la tecnología más moderna, como sitios de internet que informan a compradores de viviendas. En algunas áreas es popular la publicidad por cable. Otros utilizan sistemas de repuesta con voz interactiva a través de un número telefónico 800. Un buen agente sabe dónde logrará la mejor exposición.
6. **Presente su propiedad en forma correcta** Ponga algunos artículos en la bodega, instale más luz, toque música o mejore de otro modo el ambiente. Su agente puede ofrecer consejos útiles para crear una buena primera impresión.
7. **Recuerde que no se venden viviendas según la época del año** No tome decisiones de venta según la época el año. Las propiedades se venden durante todo el año.
8. **Reajuste el plan de comercialización** Reajuste el plan de comercialización de su agente cada 10 días. Haga los cambios necesarios en base al mercado y los compradores actuales.
9. **Analice por qué no está recibiendo ofertas** El 80% de toda la actividad compradora viene de letreros y servicios de listado múltiple (MLS, por sus siglas en inglés). Por lo tanto, si usted no está recibiendo ofertas y es flexible para mostrar su casa, puede que sea tiempo de reajustar su precio y no necesariamente de cambiar de agente.

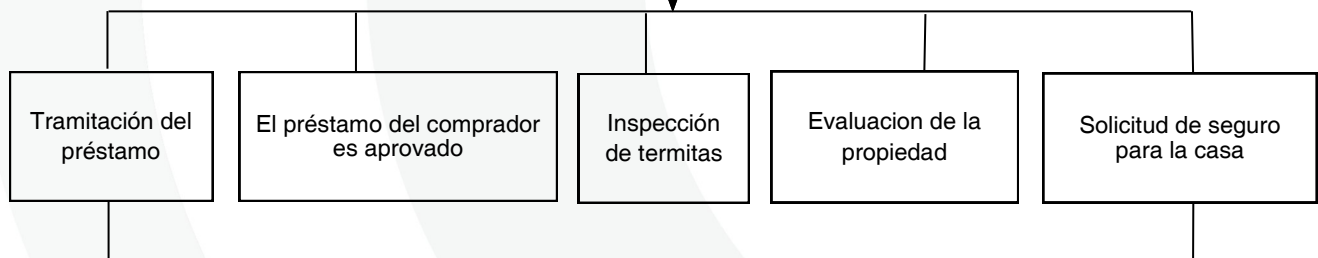
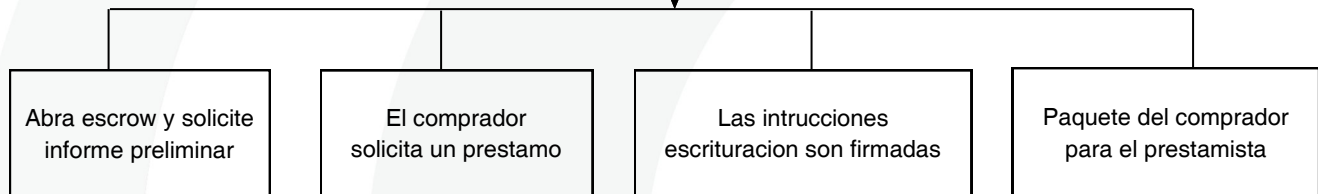
Guía Para La Puesta En Venta

10. **La primera impresión vale oro** Las ventas han bajado debido a céspedes sin cortar, armarios desordenados, puertas principales sin pintar, cerraduras que funcionan mal y focos fundidos, colores feos, manchas, áreas oscuras y malos olores. Dedique tiempo a los pequeños detalles. Doble las apuestas en su jardín. Mantenga las cosas más limpias de lo habitual. Controle bien a sus mascotas durante este período de tiempo.
11. **Haga las reparaciones adecuadas** Antes de realizar arreglos previos a la puesta en venta, consulte a un experto en bienes inmuebles. Algunos arreglos no constituirán ningún aumento del valor, mientras otros pueden subir bastante el valor de la propiedad. Pregunte sobre reparaciones menores de bajo costo que produzcan las mejores ganancias.
12. **Dele suficiente tiempo al proceso de venta** Las casas pueden tardar en venderse de 3 a 6 meses en cualquier mercado. Calcule cuánto tiempo tiene antes de que sea necesaria la venta y luego planifique con anticipación para tener tiempo adicional. No le conviene que lo obliguen a aceptar una oferta desilusionante.
13. **Investigue adecuadamente al interesado** Una de las mejores razones para contratar a un agente de bienes inmuebles es su habilidad para preseleccionar financieramente a un interesado para que usted no pierda un tiempo valioso de negociación. Su agente puede descubrir cuando un interesado tiene motivos ocultos para comprar una vivienda.
14. **Sepa que usted puede marcar la diferencia** Los mejores agentes de la industria informan que sus clientes vendedores son responsables de al menos una de cada diez ventas. Usted puede hablar con sus amigos de negocios y personales, entregar folletos y mantener su casa lista para ser ocupada. Su agente debería darle todo tipo de tareas para que el trabajo en equipo sea exitoso.
15. **Ponga el mercado a prueba** Nunca ponga su propiedad a la venta ¡a menos que realmente desee venderla! Prepárese para un auge de ventas profesionales al poner en venta su vivienda con un buen agente. Si tiene ciertas dudas sobre sus planes, resuélvalas antes de poner su casa en venta, porque el objetivo de todo buen agente es ¡el éxito!

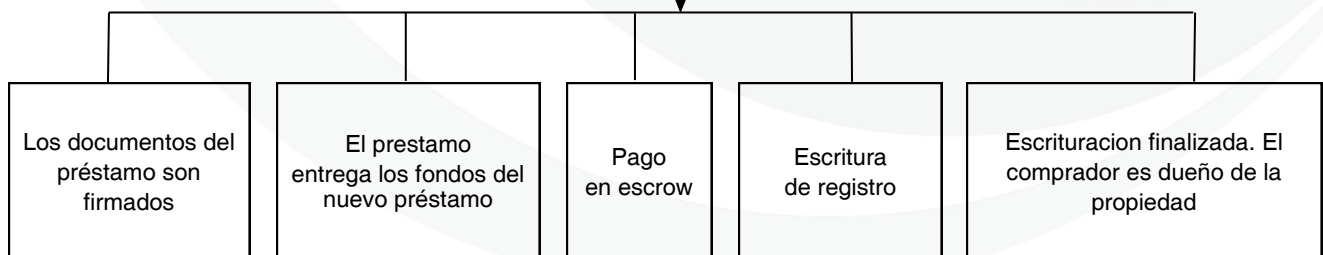
VENDEDOR DE LA CASA



ABRIR ESCROW



CERRAR ESCROW



Guía De La Escrituración del Título

¿ Qué Es La Escrituración?

Los términos y condiciones para la transferencia de titularidad de la vivienda se establecen cuando se toma la decisión de comprar la propiedad. Estos términos y condiciones se entregan a un tercero conocido como el “tenedor de la escrow”. El tenedor de la escrow representa a ambas partes interesadas y protege los intereses de ambas, de acuerdo con la autoridad concedida por las instrucciones de la escrow.

¿ Cómo Funciona El Proceso De La Escrituración?

La Escrow actúa como un depositario de todas las sumas de dinero, instrucciones y documentos necesarios para la compra de su vivienda, incluyendo los fondos de entrega y los fondos y documentos de su prestamista para el nuevo préstamo. Generalmente, el tenedor de la escrow recibe del comprador el dinero de la entrega y del vendedor la escritura y cualquier otro documento que sea necesario. Antes de cerrar la escrow, el comprador deposita con el tenedor de la escrow el balance de los fondos que han sido convenidos por ambas partes interesadas.

El comprador solicita al tenedor de la escrow que envíe las sumas de dinero al vendedor cuando el tenedor de la escrow entrega la escritura a la compañía de título para su registro, y ésta le notifica que se puede expedir una póliza de seguro de título que establezca que el título de la propiedad está a nombre del comprador.

El tenedor de la escrow se encarga de calcular y ajustar en cualquier seguro de incendio o a todo riesgo, impuestos inmobiliarios, alquileres, intereses, etc., basado en las instrucciones de la escrow de ambas partes interesadas. La escrow se considera completa cuando todos los términos y condiciones han sido cumplidos y todas las partes han firmado los documentos de la escrow.

¿ Cómo Abro La Escrow?

Su agente inmobiliario abrirá la escrow por usted. En cuanto firme su acuerdo de compra y las instrucciones de escrow conjunta, su agente ingresará su depósito inicial a una cuenta de escrow con una compañía de cierre, como por ejemplo WFG National Title Company.

¿ Cómo Sé Dónde Se Depositó Mi Dinero?

Generalmente, se incluye una declaración por escrito de su depósito en su copia del acuerdo de compra y las instrucciones de escrituración conjunta. Sus fondos serán depositados en una cuenta particular de fideicomiso o escrow y procesados por un banco local.

Guía De La Escrituración de Título

¿ Cuánto tiempo dura la escrow?

La duración de la escrow se determina en las condiciones del acuerdo de compra y puede extenderse desde varios días a varios meses.

¿ Qué información tengo que proporcionar?

Declaración confidencial de identidad Debido a que muchas personas tienen el mismo nombre, la declaración de identidad se utiliza para identificar la persona interesada en la transacción por medio de su fecha de nacimiento, número de seguro social, etc. La declaración de identidad es necesaria y la información contenida se mantiene en total confidencialidad.

Información del prestamista Después de que se abra la escrow, proporcione lo antes posible al tenedor de la escrow el nombre, dirección y número de teléfono de su prestamista.

Información sobre incendio y otros riesgos Si está comprando una vivienda unifamiliar, independiente, o en algunos casos una vivienda unifamiliar conectada (townhouse), asegúrese de pedir su seguro de incendio y otros riesgos cuando se apruebe su préstamo. Es aconsejable que busque un agente inmediatamente; no todas las compañías ofrecen seguros de incendio y otros riesgos. Llame al tenedor de la escrow y comuníquese el nombre y número de teléfono de su agente de seguros para que pueda comprobar que su póliza cumple con todos los requisitos de su prestamista. Usted debe tener su seguro en regla para que el prestamista entregue los fondos a la compañía de título.

Título de la vivienda El folleto de Guía del seguro de título indica las diferentes formas de posesión de título para ayudarle a comprender los criterios de venta. El tenedor de la escrow requiere esta información para preparar la escritura de transferencia y su prestamista también necesitará esta información para preparar los documentos del préstamo. Le sugerimos que consulte con un abogado, asesor de impuestos u otro profesional calificado antes de tomar su decisión. (Pregunte a su agente por el folleto de información “Guía del seguro de título”).

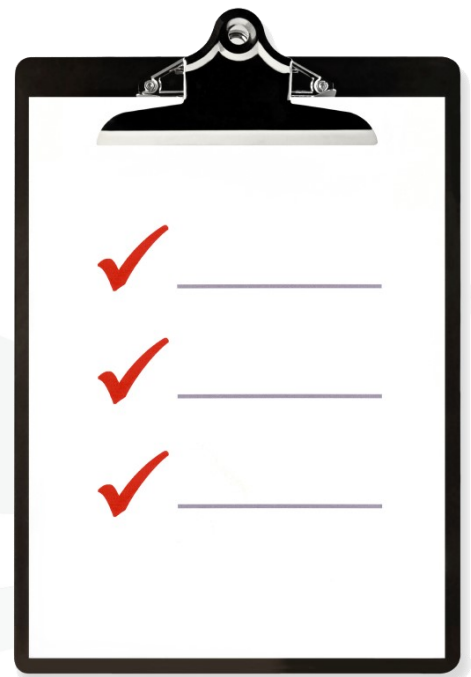
¿ Qué significa “cerrar la escrow”?

El cierre de la escrow significa la transferencia legal del título del vendedor al comprador. Aproximadamente tres días antes de la fecha programada de cierre, el comprador firma los documentos del préstamo. El nuevo prestamista toma de 24 a 72 horas en revisar los documentos finales formalizados y luego transfiere los fondos del préstamo a la compañía de título. La escrow cobra los balances de la entrega y los costos de cierre del comprador. Una vez transferidos los fondos, se prepara un archivo para su registro (una transferencia legal del título del vendedor al comprador). El tenedor de la escrow se encarga entonces de todas las cuentas finales, emisión de declaraciones de cierre oficiales y cualquier monto restante para ambas partes interesadas.

Guía De La Escrituración de Titulo

Aquí tiene una lista útil de elementos que deben incluirse en su archivo de escrituración antes de cerrar la transacción de su propiedad. Por favor póngase en contacto con el oficial de escrituración de WFG National Title si tiene alguna duda.

- Contrato de compra de ocho páginas y recibo de depósitos y contraofertas
- Declaración jurada de calidad de extranjero/no extranjero (si corresponde)
- Folleto de riesgo ambiental
- Pintura en base a plomo (SFR antes de 1978)
- Declaración de divulgación de transferencia
- Declaración del detector de humo
- Divulgación geológica y de inundaciones
- Formulario de preparación para terremotos (SFR antes de 1960)
- Instrucciones de escrow y todas las enmiendas
- Certificado de inspección en terreno (opcional)
- Inspección general de la casa
- Proceso de inspección
- Declaración final
- Prestamista de hipoteca/comprador preseleccionado



Guía De La Escrituración de Titulo

Normalmente, el comprador paga por:

- Los honorarios de la escrituración de titulo
- La preparación de los documentos (si corresponde)
- Los honorarios del notario
- Los honorarios por el registro de todos los documentos a nombre del comprador
- La inspección de plagas (de acuerdo con el contrato)
- La prorrata del impuesto (desde la fecha de compra)
- Los cargos por la transferencia del propietario (de acuerdo con el contrato)
- Todos los cargos del nuevo préstamo (excepto los que el prestamista requiere que pague el vendedor)
- El interés del nuevo préstamo desde la fecha de financiación hasta los 30 días previos a la fecha del primer pago
- Cargos por asumir o cambiar el registro al hacerse cargo del préstamo existente
- La comisión de la declaración del beneficiario por asumir el préstamo existente
- Los cargos por la inspección (tejado, inspección de la propiedad, geografía etc.)
- La garantía de la vivienda (de acuerdo con el contrato)
- La póliza del prestamista
- La prima del seguro de incendio durante el primer año

Normalmente, el vendedor paga por:

- La comisión de la propiedad inmobiliaria
- Los honorarios de la escrituración de titulo
- El impuesto de transferencia de documentos del condado
- El impuesto correspondiente de transferencia de ciudad/traspaso (de acuerdo con el contrato)
- Los cargos por la preparación de los documentos para la escritura
- Cualquier cargo del préstamo que requiera el prestamista del comprador
- El pago de todos los préstamos a nombre del vendedor (o el balance del préstamo existente si sera asumido por el comprador)
- El pago del interés acumulado al prestamista que recibe el pago total
- Los cargos por las declaraciones, traspaso y el prepago de cualquier penalización
- La inspección de termitas (de acuerdo con el contrato)
- El trabajo relacionado con las termitas (de acuerdo con el contrato)
- La garantía de la vivienda (de acuerdo con el contrato)
- Cualquier juicio, impuestos por derecho de retención, etc., contra el vendedor
- La prorrata del impuesto (por cualquier impuesto sin pagar a la fecha de transferencia del título).
- Cualquier cuota sin pagar de la asociación de propietarios

Guía De La Escrituración

Inspección de control de plagas estructurales

Llamada con frecuencia “informe de termitas”, la inspección de control de plagas estructurales es realizada por un inspector autorizado. Además del daño producido por las plagas, el informe señalará cualquier tipo de organismos destructores de la madera que pueda existir, incluyendo hongos (denominados a veces “pudrimiento seco”), que generalmente aparecen por exceso de humedad. La mayoría de los informes de plagas clasifican las condiciones de la vivienda como artículos de la Sección 1 o Sección 2.

Condiciones de la Sección 1

Las condiciones de la Sección 1 son aquellas que están “activas”, es decir, actualmente causando daño a la propiedad. Por lo general, los artículos de la Sección 1 se deben corregir antes de que el prestamista conceda un préstamo para una vivienda.

Condiciones de la Sección 2

Las condiciones de la Sección 2 son aquellas que actualmente no están causando daños, pero que si se dejan sin cuidado, es probable que eventualmente causen daños. Un artículo típico de la Sección 2 es una fuga de plomería donde la humedad aún no produce deterioro por hongos. ¿Quién paga? El contrato de compra especificará quién es responsable de la inspección y de hacer estas correcciones. Este es un artículo negociable y debería considerarse cuidadosamente.

Inspección física

La cláusula de inspección física de su contrato de compra, aprobada por ambas partes, da permiso para inspeccionar toda la propiedad. Por lo general esto se hace a través de una inspección general de la casa. Aunque actualmente los inspectores no necesitan licencia, la mayoría son o han sido contratistas generales. La inspección y los informes proporcionan una evaluación general del estado actual de la propiedad.

Lo que se inspecciona

La inspección cubre aspectos como la pintura, pisos, artefactos domésticos, calentador de agua, horno, servicio eléctrico, plomería y otros accesorios visibles de la propiedad. Esta es una inspección general y se necesitarán inspecciones adicionales específicas como inspecciones de techo y calentador.

Otras inspecciones

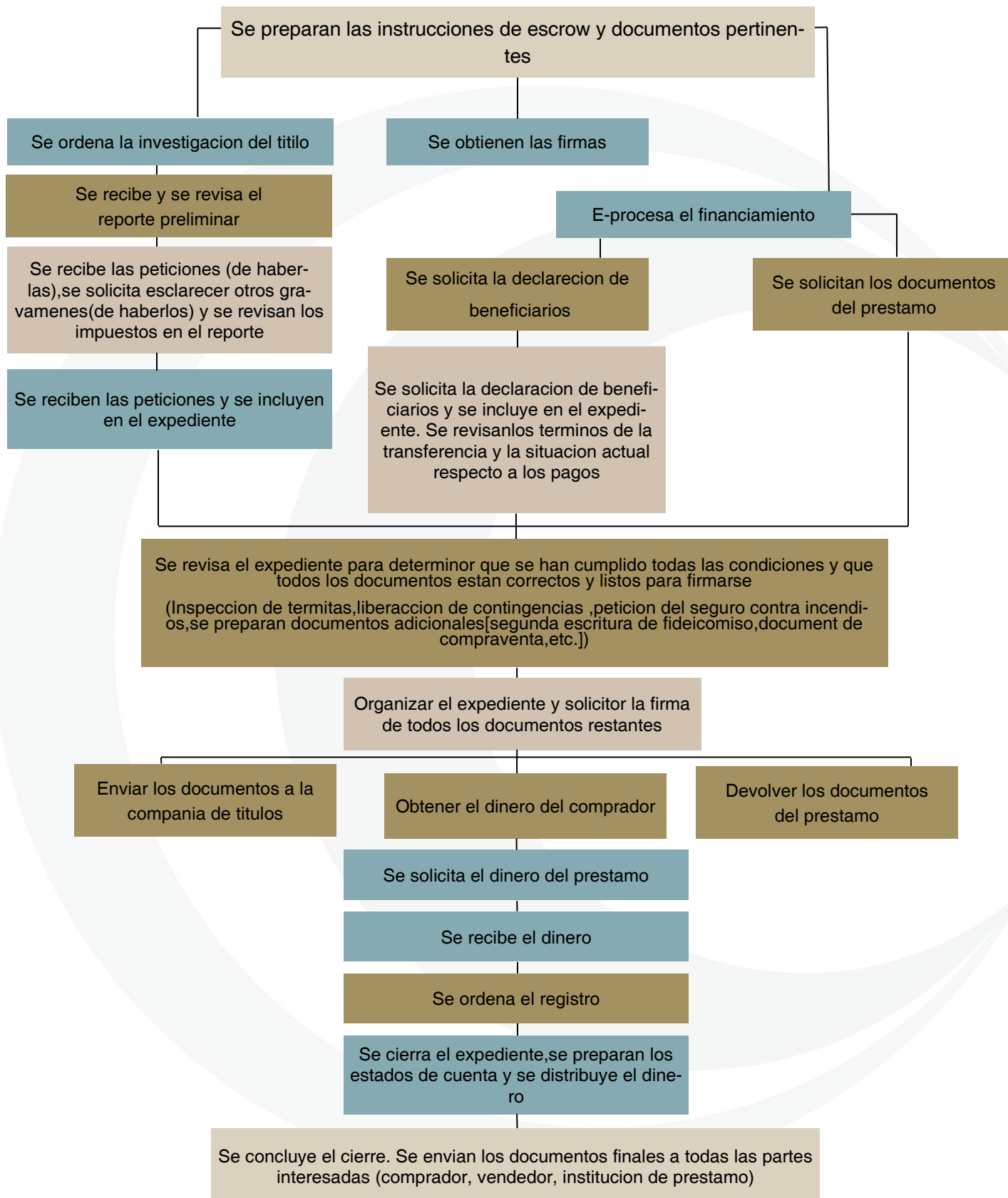
Si las condiciones lo requieren, el inspector puede recomendar un informe de un ingeniero en estructuras. Dicho informe podría identificar fallas estructurales y recomendar las correcciones. ¿Quién paga? Normalmente, el comprador paga la inspección.

Inspección geológica

Usted también puede optar por una inspección geológica para aprender sobre las condiciones de suelo en la vivienda. Esta inspección la realiza un ingeniero geológico y no sólo incluye la inspección física de la propiedad, sino también la actividad geológica anterior en el área. El principal propósito es determinar la estabilidad del terreno debajo y alrededor de la casa. ¿Quién paga? Normalmente, paga el comprador pero, igual que con otras inspecciones, esto es negociable según el contrato.

Seguro de vivienda

Los planes de protección para la vivienda están a la venta para el comprador o vendedor. Dichos planes pueden proporcionar protección adicional para ciertos sistemas y artefactos domésticos de la casa.



Guía Del Seguro De Título

El Seguro de título ofrece a los compradores una protección financiera contra disputas de titularidad y otros problemas de título después de cerrada la escrituración. Cuando usted considera que los bienes inmuebles son el activo de mayor valor y la inversión más significativa que pueda hacer, entonces el seguro de título le ofrece tranquilidad.

El seguro de título descubre problemas escondidos

El proceso del seguro de título comienza investigando los registros de título de la propiedad que se compra. La investigación puede descubrir cosas que se deben corregir antes de otorgar un título claro, como por ejemplo:

- Hipotecas, juicios y retenciones de impuestos
- Escrituras, testamentos y fideicomisos que contengan errores de nombre
- Escrituras notariales incorrectas
- Restricciones en la altura o uso del terreno
- Servicios o derechos de acceso

A pesar del profesionalismo y la dedicación en la investigación e inspección siempre hay posibles defectos escondidos después de completada la compra de una propiedad, lo que incluye:

- Herederos y reclamaciones previas no divulgadas de la propiedad
- Una escritura falsificada que no transfiere título de propiedad
- Documentos ejecutados bajo poder notarial vencido o falsificado
- Errores en los registros públicos o reclamaciones no registradas
- Retiro forzado de invasiones a la propiedad adjunta

El asegurador de título es su abogado

El asegurador negocia en su nombre con terceras partes, lo defiende contra una disputa de título y realiza el pago de cualquier reclamación válida. A diferencia de otros tipos de seguros que protegen contra eventos futuros y cobran una prima anual, el seguro de título se paga una sola vez y protege contra pérdidas por riesgos y defectos que ya existen en el título. También existe cobertura extendida para cubrir eventos futuros.

Guía Del Seguro De Título

	Tenencia en común	Tenencia conjunta	Comunidad de bienes	Comunidad de bienes con derechos de supervivencia
Partes interesadas	Cualquier número de personas (pueden ser esposo y esposa).	Cualquier número de personas (pueden ser esposo y esposa).	Sólo esposo y esposa.	Sólo esposo y esposa.
Division	La propiedad puede ser dividida en cualquier número de intereses, iguales o desiguales.	Los intereses de los propietarios tienen que ser iguales.	Los intereses de administración y propiedad son iguales.	Los intereses de administración y propiedad son iguales.
Título	Cada copropietario tiene un título legal por separado de su interés indiviso.	Tiene que haber unidad de título y tiempo (creado en un documento).	El título está a nombre de la "comunidad". Cada interés está separado pero la administración está unificada.	El título está a nombre de la "comunidad". Cada interés está separado pero la administración está unificada. El título debe especificar comunidad de bienes con derechos de supervivencia.
Posesión	Derechos iguales de posesión.	Derechos iguales de posesión	Ambos copropietarios tienen control y administración por igual.	Ambos copropietarios tienen control y administración por igual.
Estado del comprador	El comprador se convertirá en un arrendatario conjunto con los otros copropietarios de la propiedad.	El comprador se convertirá en un arrendatario conjunto con los otros copropietarios de la propiedad.	El comprador puede adquirir el título de la comunidad mediante consentimiento por escrito o acuerdo mutuo de ambos cónyuges.	El comprador puede adquirir el título de la comunidad mediante consentimiento por escrito o acuerdo mutuo de ambos cónyuges.
Fallecimiento	Con el fallecimiento del copropietario, su interés pasa por testamento a sus herederos o beneficiarios. No hay derechos de supervivencia.	Con el fallecimiento del copropietario, su interés se termina y no se puede traspasar mediante testamento. Los sobrevivientes pasan a ser dueños de la propiedad. El fallecimiento del arrendatario conjunto queda asentado en una declaración jurada por escrito.	Con el fallecimiento de un cónyuge, el 50% pertenece al cónyuge que sobrevive, el otro 50% pertenece por testamento a los beneficiarios del descendiente, o por sucesión al cónyuge que sobrevive.	Con el fallecimiento del copropietario, su interés se termina y no se puede traspasar mediante testamento. El sobreviviente es el dueño absoluto de la propiedad. El fallecimiento del cónyuge queda asentado en una declaración jurada por escrito (comunidad de bienes con derechos de supervivencia).
Estado del sucesor	El último sobreviviente es el dueño absoluto de la propiedad.	El último sobreviviente es el dueño absoluto de la propiedad.	Si se traspasa por testamento, se establece una tenencia en común entre los beneficiarios y el sobreviviente.	El comprador sólo puede adquirir la totalidad del título de la comunidad; no se puede adquirir parte de él.
Derechos del acreedor	El interés del copropietario puede venderse por venta judicial para pagar al acreedor. El acreedor se convierte en el arrendatario en común.	El interés del copropietario puede venderse por venta judicial para pagar al acreedor. La tenencia conjunta queda anulada; el acreedor se convierte en el arrendatario en común.	La propiedad de la comunidad está sujeta a contratos de ambos cónyuges que fueron hechos después del matrimonio y antes o después del 1 de enero de 1975. El interés del copropietario no se puede vender por separado; se puede vender la totalidad de la propiedad mediante venta judicial para pagar al acreedor.	La propiedad de la comunidad está sujeta a contratos de ambos cónyuges que fueron hechos después del matrimonio y antes o después del 1 de enero de 1975. El interés del copropietario no se puede vender por separado; se puede vender la totalidad de la propiedad mediante venta judicial para pagar al acreedor.
Presunción	Se acepta en casos dudosos, excepto en el caso de esposo y esposa.	Debe ser indicado explícitamente. No se acepta.	La presunción legal es que la propiedad que ha sido adquirida durante el curso del matrimonio es comunidad de bienes.	Después del 1 de julio de 2001, no hay presunción. El código establece que la escritura debe especificar "comunidad de bienes con derechos de supervivencia."