



## DESGLOSANDO LOS COSTOS DE CIERRE - ¿QUIÉN PAGA CADA UNO?

### En general, se espera que el VENDEDOR pague:

- Comisión de bienes raíces (negociable)
- Cuota de preparación del documento para el título
- Impuesto por transferencia de documentación (\$1.10 por \$1,000 del precio de venta)
- Cualquier impuesto de transferencia de la ciudad (según el contrato)
- Cualquier cuota de préstamo requerida por el prestatario del comprador
- La liquidación de todos los préstamos en nombre del vendedor (o saldo existente de préstamos si el comprador los toma)
- Intereses acumulados al prestatario liquidados, cuotas de transacción (Statement Fees), cuota de restitución inmobiliaria (Reconveyance Fees) y cualquier multa por prepago
- Inspección por termitas (según el contrato)
- Trabajo contra termitas (según el contrato)
- Garantía de la casa (según el contrato)
- Cualquier juicio, gravamen impositivo, etc. contra el vendedor
- Prorratio de impuestos (para cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título)
- Cualquier cuota de propietario no pagado
- Cargos de registro para limpiar todos los documentos del récord en contra del vendedor
- Cualquier bono o impuesto (según el contrato)
- Todos y cada uno de los impuestos no pagados
- Cuotas de notario
- Cuota del depósito (escrow)
- Prima del seguro del título

### En general, se espera que el COMPRADOR pague:

- Prima del seguro del título
- Cuota del depósito (escrow)
- Preparación de documentos (si aplica)
- Cuotas de notario
- Cargos por registro para todos los documentos en nombre del comprador
- Inspección de termitas (según el contrato)
- Prorratio de impuestos (desde la fecha de adquisición de la cuota de transferencia del propietario)
- Todos los cargos de nuevo préstamo (excepto por los que el prestatario requiere que pague el vendedor)
- Intereses en un nuevo préstamo desde la fecha de financiación hasta 30 días antes de la fecha del primer pago
- Cuotas de asunción (assumption) / cambio de registros para la toma del préstamo existente
- Cuotas de inspección (techo, inspección de la propiedad, geológico, etc.)
- Garantía de casa (según el contrato)
- Impuestos de transferencia (transfer/conveyance) de la ciudad (según el contrato)
- Prima de seguro contra incendios por el primer año
- Endosos



Algunas prácticas de costumbre varían de un condado a otro. Contacte a su Agente del Depósito (Escrow Officer) para más información sobre su transacción.

### LO SUYO O LO DE ELLOS - El dilema de la propiedad personal vs. inmueble

La distinción entre propiedad personal e inmueble puede causar dificultades en una transacción de bienes raíces. Un contrato de compraventa normalmente se escribe para incluir toda la propiedad inmueble; es decir, todos los aspectos de la propiedad que están bien fijados o una parte integral de la estructura. Por ejemplo, esto incluiría accesorios luminosos, cortineros de paños (drapery rods), espejos fijados, árboles y arbustos en el suelo. No incluiría plantas en maceta, refrigeradores no fijados, lavadoras / secadoras, microondas, libreros, lámparas de piso / mesa, etc. Si existe alguna incertidumbre sobre la inclusión de algún artículo en la venta, es mejor asegurarse que el artículo en particular se mencione en el contrato de compraventa como incluido o excluido.