

"CONSEJOS Y TRUCOS" PARA UNA TRANSACCIÓN DE PLICA FÁCIL

A veces, la apertura de una transacción de plica puede generar algunas "sorpresas no deseadas". Para evitar problemas futuros y permitir un proceso de cierre sin complicaciones para su transacción, a continuación encontrará algunos "consejos y trucos" que pueden ser útiles:

- Antes de ir a la cita de su venta, prepárese y destaque entre los demás. Ordene una declaración de honorarios/declaración de liquidación de su oficial de plica para llevar a su cita de venta para que sus clientes tengan una idea de los costos asociados con la venta de su propiedad. Esto también les dará una idea de cuáles serán sus "ingresos netos" al final de la transacción.
- Solicite el perfil de la propiedad o el "legal y con adquisición de derechos" para la propiedad en cuestión. LEA CÓMO SE CELEBRA EL TÍTULO y confirme que sus vendedores son las partes reales que pueden firmar todos los documentos para la venta de la propiedad.
- Siempre ordene previamente el informe preliminar del título de la compañía de títulos al momento de ir a la venta. Esto le permitirá a usted, la plica y el título a cubrir cualquier necesidad especial que deba abordarse para su transacción de plica. Después de abrir el depósito de garantía, proporcione una copia del informe del título a su oficial de plica ya que él/ella tendrá que actualizar la orden de título para reflejar las partes reales de la transacción.
- ¡Prepare a sus compradores! Siempre informe a sus compradores que los fondos de depósito iniciales Y los fondos finales para cerrar deberán ser "TRANSFERIDOS ELECTRÓNICAMENTE" A ESCROW y deberán entregarse en custodia según los términos del contrato. (generalmente 3 días desde la fecha de aceptación) NO SE PERMITEN DÉBITO(S) ACH. Bríndeles el nombre y número de su cuenta de plica para que llamen directamente y obtengan instrucciones para el envío de fondos, O infórmenles que el titular de la cuenta de la plica los contactará directamente para proporcionarle instrucciones directamente.
- SIEMPRE pregunte a sus clientes si tienen planes de abandonar el área durante el proceso de plica. Esto a veces puede retrasar el cierre de la custodia si en el último minuto se nos informa que el comprador/vendedor está fuera de la ciudad o fuera del condado y no están disponibles para firmar sus documentos de plica/préstamo.

- En la cita de venta de propiedad, pregunte a su vendedor si hay una asociación de propietarios involucrada con la propiedad, de ser así, ¿hay solo uno o dos? Se sorprendería de cuántas viviendas hay dentro de una asociación "maestra" y "Sub" asociación. También PREPARE A SUS VENDEDORES que puede haber (y generalmente habrá) una tarifa de ADP por adelantado que se debe pagar a CADA asociación de propietarios. Esto suele ser de \$300.00 a \$500 para CADA asociación de propietarios de la propiedad. También prepárelos para que el costo de la cuota inicial de la ADP incluya una tarifa por APRESURAMIENTO, ya que es imperativo que los documentos de la ADP se soliciten con tiempo suficiente para que los compradores los reciban y revisen a fin de eliminar sus contingencias.
- Título propiedad de fideicomiso(s), LLC, Incorporación. Si ve que la propiedad actual está bajo una "entidad" en oposición a las personas, recuerde que el título y la plica SIEMPRE necesitarán una copia de los documentos de respaldo para ser revisados y aprobados. A veces, los vendedores conservarán estos documentos importantes en un área distinta a la de su residencia, por lo tanto, infórmeles de que deberán recuperar los documentos originales que se entregarán al titular de la plica.
- Título propiedad de individuos: Si tiene más de un vendedor de la propiedad, SIEMPRE pregunte si están casados, solteros, etc. En función de su respuesta, es posible que sea necesario proporcionar y/o preparar documentación adicional para cerrar con éxito su transacción.
- Siempre proporcione a su titular de plica la información de contacto de su cliente en la apertura de la plica. Esto debe incluir la dirección, correo electrónico y números de teléfono del cliente. Incluya también la información de su coordinador de transacciones, si corresponde, y la información de contacto del otro agente.
- Para sobresalir por encima del resto, programe físicamente una cita con sus clientes en la compañía de plica para firmar su documentación inicial y "entregarlos" a su titular de plica.
- Informe a su titular de plica si sus clientes son ciudadanos de la tercera edad, militares, ya que pueden ser elegibles para un descuento de plica en sus tarifas de plica.