PARA HEREDEROS, FIDEICOMISARIOS E HIJOS QUE AYUDAN A SUS PAPÁS

Vender la casa de sus papás, paso a paso y con calma

Cuando hay que vender la casa donde creció, casi nunca es buen momento. Esta guía le explica lo que suelen enfrentar las familias, qué hacer el primer mes y cómo preparar la casa sin que nadie tenga que poner dinero por adelantado.

No es el único que pasa por esto

Casi todas las familias que nos llaman están lidiando con algo de esto:

- Usted vive en otra ciudad, y la casa le queda lejos.
- Los hermanos no se ponen de acuerdo sobre qué hacer con ella.
- La herencia es pura casa y nada de efectivo, y nadie quiere pagar los arreglos.
- "No sé ni por dónde empezar." Es lo que más escuchamos.

Nada de eso quiere decir que lo esté haciendo mal. Quiere decir que está haciendo dos cosas difíciles a la vez: vivir un duelo y encargarse de una casa. Vaya un paso a la vez.

Por qué muchos herederos terminan vendiendo

En California, el impuesto a la propiedad bajo que pagaban los papás normalmente pasaba a los hijos. Desde 2021, con la Proposición 19, solo pasa si uno de los hijos se muda a la casa y la hace su hogar principal dentro de un año, y aun así solo hasta cierto límite.

Si nadie se muda, la casa se vuelve a valuar a su precio de hoy, y el impuesto puede subir mucho. Por eso muchas familias que no piensan vivir ahí deciden vender.

Un ejemplo de un despacho de abogados de California: una casa con una base de impuesto de $300,000 que hoy vale $1.4 millones. Si ningún hijo se muda, el impuesto anual pasa de unos $3,300 a unos $15,400.
Los números de cada familia son distintos. Hable con su asesor de impuestos antes de decidir.

¿Quién puede firmar por la casa?

Información general, no es asesoría legal. Su abogado de herencias decide qué aplica en el caso de su familia.

	VENTA POR FIDEICOMISO (TRUST)	SUCESIÓN (PROBATE), AUTORIDAD COMPLETA	SUCESIÓN (PROBATE), AUTORIDAD LIMITADA
Quién firma	El fideicomisario sucesor que nombra el trust	El albacea o administrador que nombró la corte	El albacea o administrador, con aprobación de la corte
¿Interviene la corte?	No, a menos que haya un desacuerdo	Normalmente la venta no necesita aprobación de la corte	Sí. La corte confirma la venta
¿Puede haber contraofertas?	No	No	Sí. En la audiencia, cualquiera puede ofrecer más que el comprador que usted aceptó
Tiempo normal	Muchas veces 30 a 65 días ya en venta	Más, porque el probate tarda meses	Lo más largo, por la audiencia

En California, la mayoría de las casas heredadas pasan por un trust, no por probate. Si la casa nunca se puso a nombre del trust, puede que tenga que pasar por probate de todos modos. Su abogado le puede decir cuál es su caso.

Los primeros 30 días: una lista

No tiene que hacer todo esto en una semana. Vaya marcando lo que termine y compártala con su familia.

- [ ] Junte los papeles: el testamento o el trust, la escritura, los recibos de impuestos, los estados de cuenta de la hipoteca si hay
- [ ] Llame a un abogado de herencias si todavía no tiene uno
- [ ] Cierre la casa con llave y junte todas las llaves. Si no sabe quién tiene copia, cambie las cerraduras
- [ ] Llame a la aseguranza. Una casa vacía muchas veces necesita otra póliza
- [ ] Deje prendidas la luz y el agua, para poder enseñarla e inspeccionarla
- [ ] Cambie la dirección del correo y cancele las entregas
- [ ] No tire nada todavía. Una compañía de ventas de garaje de herencias (estate sale) puede encontrar valor que usted no ve
- [ ] Tome fotos de cada cuarto antes de mover cualquier cosa
- [ ] Pídale a un agente local su opinión de cuánto vale la casa como está. Es gratis y le da a toda la familia el mismo punto de partida
- [ ] Decidan juntos qué vale la pena arreglar y qué no

Qué arreglar y qué dejar

Las casas donde una familia vivió por décadas casi siempre necesitan lo mismo: pintura nueva, pisos gastados, una cocina o un baño cansados, una puerta de entrada y un jardín que ya vieron mejores tiempos. Esos arreglos chicos que se ven suelen recuperarse al vender. Las remodelaciones completas casi nunca. Deje las decisiones de estilo para el próximo dueño.

Nuestra guía gratis **"¿Qué arreglos de verdad se pagan solos?"** tiene los números y una lista cuarto por cuarto.

Los hermanos solo tienen que ponerse de acuerdo en vender

No tienen que ponerse de acuerdo en quién pone el dinero, porque nadie tiene que ponerlo. Con Pay At Closing, el trabajo se paga por escrow cuando se vende la casa, antes de repartir el dinero entre los herederos. Todos cargan el costo igual, de la venta.

1

Visita gratis

Recorremos la casa con quien pueda estar. La familia que esté lejos puede acompañarnos por teléfono.

2

Precio por escrito

Todos ven exactamente qué vamos a hacer y cuánto cuesta antes de empezar.

3

Hacemos el trabajo

Un contratista con licencia, con el dueño en la obra. Fotos del avance para la familia que vive lejos.

4

Se paga al cerrar

El costo sale de la venta a través de escrow, igual que la comisión del agente.

¿Esto funciona en una venta por trust o por probate? Muchas veces sí. Depende de quién tiene autoridad para firmar y vender. Cuéntenos su caso y lo revisamos con su agente y con el albacea o el abogado.

Si la casa no se vende: Su contrato explica en palabras sencillas qué pasa después. Usted lo lee, y nosotros se lo explicamos, antes de firmar.

Si su papá o su mamá se va a mudar a algo más chico

La casa sigue siendo suya, y las decisiones también. Le explicamos todo a su papá o su mamá y a toda la familia, al paso que a ellos les quede bien.

En California, los dueños de 65 años o más tienen cinco días hábiles para cancelar cualquier contrato de mejoras a la casa después de firmarlo. Es tiempo para pensarlo con calma, platicarlo en familia y hacer preguntas. No empezamos ningún trabajo hasta que pasen esos días.

¿Todavía no tiene agente? Le presentamos a un agente local con quien trabajamos. Nunca está obligado a contratarlo.

Pida su visita gratis

Pídala en PayAtClosingSD.com

Read this guide in English.

Fuentes

Reglas de la Prop 19 y ejemplo de impuestos: ridleylawoffices.com/prop-19-inherited-house-california. Diferencias entre venta por trust y por probate: allisonchapleau.com y whathappenstothehouse.com (contraofertas). Porcentaje de casas heredadas en California: ridleylawoffices.com/california-inherited-home-statistics. Cinco días para cancelar si tiene 65 años o más: CSLB. Esta guía es información general, no asesoría legal ni de impuestos.