Cindy's Realty Group

eXp REALTY

Cindy's Realty Group by eXp Realty

PLAN DEL INMUEBLE

GEORGIA • EDICIÓN ESTATAL SEPTIEMBRE 2026

Georgia Divorcio y su próxima mudanza



Una guía discreta para planificar la propiedad: venta, compra de una participación, preguntas hipotecarias, decisiones y próxima vivienda.

EN ESTA GUÍA

1. Aclare
2. Comparar
3. Coordine
4. Mudanza

Decisiones claras sobre la propiedad durante una transición difícil.

Cindy LaDuke

Cindy LaDuke | Associate Broker | REALTOR®

678-650-1425

cindy@cindysrealtygroup.com

www.cindysrealtygroup.com

Visite el sitio web

Llame para conversar

REAL ESTATE WITHOUT LIMITS.

Su mapa de decisiones



Elija una etapa. Cada tarjeta abre el primer tema; el índice completo incluye todos los temas.

01 Proteja prioridades y reúna hechos
Seguridad, decisiones inmediatas, propiedad y deuda.
Pág. 8

02 Aclare autoridad y equipo
Comunicación, funciones profesionales y orientación estatal.
Pág. 15

03 Compare valor y opciones de vivienda
Patrimonio, venta, conservar la vivienda y planes temporales.
Pág. 28

04 Prepare y gestione una venta
Precio, acceso, aprobaciones, ofertas y tareas contractuales.
Pág. 39

05 Coordine la próxima decisión de vivienda
Impuestos, crédito, financiamiento y asuntos para revisión profesional.
Pág. 54

06 Complete la transferencia y los próximos pasos
Pruebas de escenarios, cierre, preguntas y plan de acción.
Pág. 61

¿Necesita una ruta rápida? Abra Inicio.

Ver todos los temas y herramientas

Mapa Inicio Temas

Una nota de Cindy

Un plan inmobiliario útil conecta sus objetivos con los hechos que puede verificar.

Esta guía es para propietarios que consideran separarse o divorciarse y para quienes les ayudan a coordinar una decisión sobre la propiedad. No tiene que resolver toda la transición a la vez. Comience protegiendo la seguridad, comprendiendo los plazos y separando los hechos de la propiedad de las cuestiones que deben decidir sus profesionales legales y financieros.

Esta guía ayuda a organizar la decisión de vender, conservar, comprar una participación o utilizar un arreglo temporal. No decide porcentajes de propiedad, interpreta su orden judicial ni sustituye asesoría legal independiente. Antes de comenzar, deben explicarse la representación, el intercambio permitido de información y cualquier conflicto.

La orientación inmobiliaria de esta edición es específica de Georgia. Los programas federales y los documentos firmados conservan sus propios requisitos. Su prestamista, abogado, asesor tributario y otros especialistas deben resolver las preguntas dentro de sus respectivas funciones.

Use las herramientas para identificar prioridades, registrar evidencia y definir la próxima decisión. No necesita todas las respuestas antes de iniciar una conversación, pero una pregunta sin respuesta no debe convertirse en una suposición.

Cindy LaDuke

Cindy LaDuke
Associate Broker | REALTOR®
Cindy's Realty Group by eXp Realty
cindy@cindysrealtygroup.com
678-650-1425 | www.cindysrealtygroup.com



Comience con un hecho verificado y una próxima acción manejable.

Elija dónde empezar



Use la ruta que corresponde a la decisión de hoy. No necesita leer cada página en orden.

01 Necesito organizar los primeros pasos

Comience con prioridades, registros lícitos y un equipo profesional claro.

La seguridad va antes de la venta • 8
Su panorama de la propiedad • 12
Asigne una función clara a cada profesional • 15

Ahora: Elija un contacto seguro y una próxima acción manejable.

02 Estoy comparando conservar o vender

Separe valor, deuda, autoridad y viabilidad de vivienda.

Su comparación entre venta y compra de participación • 32
Su prueba de viabilidad para conservar la vivienda • 35
Su lista de propiedad temporal • 37

Ahora: Enumere la pregunta que debe resolver cada profesional.

03 Se aproxima una venta o transferencia

Coordine aprobaciones, obligaciones y próxima vivienda.

Su protocolo de anuncio y acceso • 53
Su presupuesto para la próxima vivienda • 59
Antes de cerrar o transferir • 63

Ahora: Confirme las aprobaciones escritas y las instrucciones actuales.

Mapa Inicio Temas

Todos los temas



Temas y herramientas • 1 de 3

01 Proteja prioridades y reúna hechos 8

La seguridad va antes de la venta 8

Qué atender en los primeros días 9

Sus prioridades inmediatas 10

Separe las cuatro preguntas sobre la propiedad 11

Su panorama de la propiedad 12

Prepare un expediente documental lícito 13

Su inventario de préstamos y reclamaciones 14

02 Aclare autoridad y equipo 15

Asigne una función clara a cada profesional 15

Establezca el protocolo de comunicación 16

Su registro de decisiones y aprobaciones 17

Georgia: conozca la relación profesional 18

Divulgaciones en Georgia: prepare los hechos 19

Georgia: el equipo de cierre 21

Impuestos de Georgia: prepárese para la venta 23

Su expediente de verificación de Georgia 25

Coordine el tribunal y la propiedad 27

03 Compare valor y opciones de vivienda 28

El valor no es lo mismo que el patrimonio neto 28

Un cálculo ilustrativo del patrimonio por etapas 29

Sus preguntas sobre fondos y distribución 30

Compare las opciones principales 31

Su comparación entre venta y compra de participación 32

Comprar una participación es más que pagar una cantidad 33

Cindy LaDuke | 678-650-1425
CINDYSREALTYGROUP.COM

Todos los temas



Temas y herramientas • 2 de 3

Refinanciamiento, asunción y liberación 34

Su prueba de viabilidad para conservar la vivienda 35

La copropiedad temporal necesita estructura 36

Su lista de propiedad temporal 37

El uso de alquiler es otra decisión empresarial 38

04 Prepare y gestione una venta 39

Cuatro requisitos antes de iniciar la venta 39

Priorice la preparación según su propósito 40

Su plan de preparación y reparaciones 41

Establezca el precio a partir de la evidencia 43

Su hoja de precios y competencia 44

Redacte el resumen de comercialización 45

Compare la oferta completa 47

Su hoja de comparación de ofertas 48

Inspecciones y negociación de reparaciones 50

Controle el calendario contractual del vendedor 51

Su protocolo de anuncio y acceso 53

05 Coordine la próxima decisión de vivienda 54

La base fiscal puede acompañar a la propiedad 54

Ganancia de venta y decisiones de declaración 55

Proteja el crédito sin suponer una liberación 56

Ingresos de manutención y nueva hipoteca 57

Elija deliberadamente la próxima vivienda 58

Su presupuesto para la próxima vivienda 59

Cuando la propiedad es más compleja 60

Todos los temas



Temas y herramientas • 3 de 3

06 Complete la transferencia y los próximos pasos **61**

Escenarios para evaluar con su equipo **61**

Más escenarios que conviene evaluar **62**

Antes de cerrar o transferir **63**

Preguntas para el equipo legal y de préstamos **64**

Preguntas para el equipo de la propiedad **65**

Respuestas a preguntas inmobiliarias del divorcio **66**

Sus próximos 30 días **67**

Su resumen confidencial de planificación **68**

Fuentes y verificación **69**

Conecte con Cindy **73**

Creemos su plan **74**

La seguridad va antes de la venta

Si está en peligro inmediato, llame al 911. Para apoyo ante violencia doméstica, comuníquese con National Domestic Violence Hotline al 800-799-7233 o envíe START por texto al 88788. Use un dispositivo o canal de comunicación más seguro si su actividad pudiera estar siendo vigilada.

Una reunión conjunta, un correo compartido, una visita a la vivienda o un calendario abierto de exhibiciones pueden no ser apropiados. Informe a su abogado y a los profesionales elegidos sobre restricciones de comunicación y acceso que afecten el trabajo inmobiliario. No use a los hijos como mensajeros ni los involucre en negociaciones.

Mantenga las órdenes de protección, restricciones judiciales y planificación de seguridad con los profesionales que las necesiten. El anuncio público debe describir la propiedad, no revelar una separación, conflicto, ausencia ni circunstancia privada urgente.

Esta guía no exige cooperación que comprometa la seguridad. Un defensor capacitado o un abogado puede ayudar a estructurar un proceso más seguro mientras las tareas inmobiliarias se gestionan por canales autorizados.

LA NOTA DE CINDY

Acuerde el método de contacto más seguro antes de intercambiar documentos sensibles.



Fuentes: **D5** 27 sep 2026

Qué atender en los primeros días

01. Proteja las obligaciones urgentes
Identifique fechas judiciales, vencimientos de pagos, anuncios o contratos activos, problemas de seguro y avisos que requieran revisión profesional pronta.

02. Localice los registros básicos
Reúna copias obtenidas legalmente de la escritura, hipoteca y otros gravámenes, seguro, registros de la asociación y órdenes o acuerdos pertinentes.

03. Aclare la autoridad
Pregunte quién puede ocupar, acceder, anunciar, firmar, aprobar reparaciones o recibir información. No suponga que esos derechos son idénticos.

04. Elija la próxima decisión
Decida qué debe resolverse primero: un plazo, una valoración, una pregunta del prestamista, un plan de venta o vivienda temporal.



LA NOTA DE CINDY

Un plan inmediato es una lista breve de riesgos y responsabilidades, no un acuerdo apresurado.

Sus prioridades inmediatas



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Elija los primeros pasos manejables sobre la propiedad. • Plazos conocidos y preferencias de comunicación segura. • Preguntas prioritarias para su equipo profesional.

Canal de contacto más seguro y límites para compartir información

Fechas, avisos, pagos o asuntos de seguro urgentes

Dirección de la propiedad y ocupantes actuales

Abogado y otros profesionales ya involucrados

Acuerdo vigente de representación, compra u ocupación

Primera decisión necesaria y quién puede autorizarla

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Separe las cuatro preguntas sobre la propiedad



Pregunta	Documento o determinación
¿Quién tiene una participación en la propiedad?	Escritura, registros de titularidad y análisis legal aplicable.
¿Quién debe la deuda?	Pagaré, documentos del préstamo y liberaciones escritas del acreedor.
¿Quién puede ocupar o entrar?	Órdenes, acuerdos, derechos de alquiler y orientación legal.
¿Quién puede autorizar una transacción?	Firmas necesarias, autoridad judicial, documentos fiduciarios y revisión del título.

Una transferencia de escritura no elimina por sí sola a un prestatario de la hipoteca. Un acuerdo de divorcio que asigna pagos no obliga por sí solo al acreedor a liberar a un prestatario. Quien hace el pago no necesariamente posee toda la participación en la vivienda.

LA NOTA DE CINDY

Registre titularidad, responsabilidad, ocupación y autoridad como conceptos separados en su expediente.

Fuentes: **D2** **D4** 27 sep 2026

Su panorama de la propiedad



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Separe los hechos de titularidad, deuda y ocupación. • Registros del título y préstamos obtenidos legalmente. • Un registro fechado de hechos e incógnitas.

Dirección, parcela y tipo de propiedad

Nombres en la escritura y preguntas de titularidad para el abogado

Prestatarios de cada préstamo y administrador verificado

Ocupantes actuales y restricciones de acceso

Órdenes o acuerdos que afectan la propiedad

Firmantes necesarios y autoridad pendiente de confirmar

Próximo documento necesario; quién lo obtendrá

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Prepare un expediente documental lícito

Reúna los registros a los que tenga derecho de acceso. Pregunte a su abogado sobre documentos faltantes, controvertidos o restringidos en lugar de eludir las cuentas de otra persona o intentar obtener registros privados mediante engaño.

Incluya escritura y descripción legal, estados de préstamos y solicitudes de liquidación, líneas HELOC, gravámenes registrados, facturas tributarias, seguro, documentos de la asociación, historial de reparaciones, permisos y documentos de compra o refinanciamiento anteriores. Una opinión de valor actual debe identificar su fecha y propósito.

Mantenga las órdenes judiciales, acuerdos temporales e instrucciones de firma pertinentes en un expediente controlado. Comparta solo lo necesario para cada profesional. Use un índice de documentos y fechas de versión para no confundir una propuesta antigua con un acuerdo vigente.

Conserve el registro de la transacción incluso después de vender o transferir la vivienda. La base fiscal, mejoras, depreciación, cifras de liquidación y registros judiciales de distribución pueden importar más adelante.



LA NOTA DE CINDY

Un índice documental completo agiliza la asesoría profesional y la hace más confiable.

Fuentes: **D1** **IR1** 27 sep 2026

Su inventario de préstamos y reclamaciones



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Identifique las obligaciones que afectan la propiedad. • Estados de cuenta, solicitudes de liquidación y registros lícitos. • Montos, fuentes y preguntas para revisión.

Prestatario, administrador, saldo y fecha de liquidación de la primera hipoteca

Saldo de segunda hipoteca o HELOC y posibilidad de retiros adicionales

Reclamación tributaria, judicial, de asociación u otra para revisión del título

Montos vencidos, plan de pago o estado de mitigación de pérdidas

Persona asignada al pago y método para verificarlo

Liberación escrita, cancelación o solución aprobada necesaria

Preguntas para el abogado, profesional del título o administrador del préstamo

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Asigne una función clara a cada profesional



Profesional	Decisión o trabajo que debe aclarar
Abogado de derecho de familia	Órdenes, derechos, acuerdos, autoridad, distribución y resolución de conflictos.
Profesional inmobiliario	Evidencia de mercado, preparación, comercialización, comparación de ofertas y coordinación dentro de la relación acordada.
Prestamista o administrador del préstamo	Calificación, refinanciamiento, asunción, asistencia de pagos y decisiones de liberación.
Tasador y equipo de título o cierre	Alcance de valoración, problemas del título, firmantes necesarios y ejecución de la liquidación.
Asesor tributario y asegurador	Base fiscal, ganancia, declaraciones, cobertura y cambios de titularidad y ocupación.

LA NOTA DE CINDY

Pregunte quién decide el asunto antes de pedirle a alguien que lo resuelva.

Establezca el protocolo de comunicación

Confirme a quién representa el profesional inmobiliario, qué deberes se aplican y si una relación dual, limitada u otra exige divulgaciones o consentimiento. Un estilo de comunicación tranquilo no sustituye la explicación del acuerdo real de representación.

Cuando sea permitido y apropiado, use una actualización escrita consistente: hechos recibidos, decisión necesaria, opciones, plazo de respuesta y acción tomada. No copie automáticamente a ambas partes si una orden de protección, plan de seguridad, deber de confidencialidad o instrucción del abogado exige otro proceso.

Identifique a quienes pueden autorizar cambios de precio, reparaciones, ofertas, acceso y gastos. Determine qué ocurre cuando no se recibe una aprobación necesaria. El agente no debe inventar autoridad ni tratar el silencio como consentimiento.

Mantenga los desacuerdos sobre el acuerdo legal con los profesionales jurídicos correspondientes. Una actualización objetiva de la propiedad no debe convertirse en una discusión de culpas ni en una negociación sobre asuntos familiares ajenos.

LA NOTA DE CINDY

Documente la vía de decisión aprobada antes de recibir la primera solicitud con plazo urgente.



Su registro de decisiones y aprobaciones



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Identifique quién debe aprobar cada acción sobre la propiedad. • Acuerdos pertinentes y orientación profesional. • Un registro de aprobaciones sin autoridad supuesta.

Decisión, hechos y documentos considerados

Opciones presentadas y fecha

Personas cuya aprobación es necesaria

Vía de comunicación aprobada y plazo de respuesta

Decisión recibida y registro escrito de respaldo

Asunto pendiente enviado al abogado u otro profesional

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Georgia: conozca la relación profesional

TRANSACCIONES INMOBILIARIAS EN GEORGIA • Revise los documentos reales de representación antes de compartir sus límites de negociación.

La relación de cliente se establece mediante un contrato escrito

El marco BRRETA de Georgia distingue al cliente de una relación de agencia del consumidor que recibe asistencia limitada sin relación de agencia. GREC explica que el acuerdo de servicios inmobiliarios es un contrato escrito. Trata la representación, remuneración, confidencialidad y posibles conflictos; hablar con un agente no resuelve por sí solo todas esas cuestiones.

Aclare los casos dentro de la misma firma

Pregunte cómo maneja la firma la agencia designada o dual, qué consentimiento se necesita y qué deberes le debe cada licenciado. Los distintos acuerdos afectan la defensa de sus intereses y la información confidencial. No suponga que quien realiza una visita o tramita documentos es su representante individual.

Revise la duración y el pago

Lea las condiciones de vencimiento, cancelación, exclusividad y cualquier obligación posterior a la terminación. Entienda qué remuneración se devenga, cuándo debe pagarse y si la contribución de otra parte modifica su obligación. Obtenga una copia firmada y aclaraciones escritas de cualquier acuerdo especial.

Su próximo paso práctico

Antes de publicar, asegúrese de que el contrato corresponda al inmueble, los propietarios autorizados, los servicios, la fecha de lanzamiento y la remuneración que realmente aprueba.

LA NOTA DE CINDY

Una explicación de divulgaciones estatales no sustituye la lectura de su contrato firmado.



Fuentes: **GA1** **GA2** **NR1** 27 sep 2026

Divulgaciones en Georgia: prepare los hechos



Prepare información precisa antes de publicar. La expresión «tal como está» no resuelve todas las cuestiones de divulgación.

Distinga las obligaciones legales

La ley de servicios inmobiliarios de Georgia exige divulgar ciertos hechos materiales adversos realmente conocidos. GREC explica que no se pueden omitir divulgaciones obligatorias simplemente porque el cliente lo prefiera. Sus obligaciones como vendedor, los deberes del corredor y la investigación del comprador son distintos. Pregunte a su abogado qué deberes se aplican a su inmueble.

Prepare un registro factual del inmueble

Reúna registros sobre entradas de agua, filtraciones del techo, drenaje, movimiento estructural, reparaciones, reclamaciones de seguro, plagas, permisos, sistemas sépticos y asuntos de la asociación. Use fechas, facturas e informes en lugar de suposiciones. Indique a su agente qué hechos conoce personalmente y qué detalles siguen siendo inciertos.

LA NOTA DE CINDY

Organice los hechos antes del lanzamiento. La incertidumbre requiere verificación, no una respuesta sin respaldo.

Fuentes: **GA1** **GA6** **CF7** 27 sep 2026

Divulgaciones en Georgia: prepare los hechos



Prepare información precisa antes de publicar. La expresión «tal como está» no resuelve todas las cuestiones de divulgación.

Planifique las inspecciones y las preguntas

Antes de aceptar una oferta, entienda el acceso para inspecciones, los plazos de diligencia debida, los procedimientos de aviso y las disposiciones sobre el depósito. Decida cómo le llegarán las solicitudes y quién puede aprobar una respuesta. No suponga que todos los contratos de Georgia conceden al comprador el mismo período de investigación ni los mismos derechos de terminación.

Actualice en lugar de ocultar

Responda con precisión y consulte a su abogado sobre preguntas poco claras o condiciones recién descubiertas. Conserve un registro de actualizaciones importantes y de cómo se comunicaron. No oculte un problema para evitar una negociación; converse con sus profesionales sobre divulgación, reparación, precio y opciones contractuales.

LA NOTA DE CINDY

Organice los hechos antes del lanzamiento. La incertidumbre requiere verificación, no una respuesta sin respaldo.

Fuentes: **GA1** **GA6** **CF7** 27 sep 2026

Georgia: el equipo de cierre



Identifique pronto al abogado de cierre en Georgia, no cuando ya se deban entregar firmas o fondos.

El cierre implica más que notarizar firmas

La Corte Suprema de Georgia aprobó orientación que exige que el abogado que realiza un cierre inmobiliario asuma responsabilidad por el trabajo legal del cierre, en lugar de actuar solo como testigo. Confirme quién examinará el título, preparará o revisará documentos, manejará fondos e inscripción registral y coordinará cualquier proceso remoto permitido.

Pregunte qué intereses representa el abogado

La intervención de un abogado de cierre no significa necesariamente que sea su defensor personal en toda negociación o disputa. Pregunte sobre el alcance de sus servicios, posibles conflictos y la necesidad de asesoramiento legal separado para su estructura de titularidad, inquietud contractual, divorcio, sucesión, fideicomiso o asunto tributario.

LA NOTA DE CINDY

Para firmar a distancia o mediante poder, obtenga por adelantado la aprobación del prestamista y del abogado de cierre.

Fuentes: **GA3** **CF4** **CF5** 27 sep 2026

Georgia: el equipo de cierre



Identifique pronto al abogado de cierre en Georgia, no cuando ya se deban entregar firmas o fondos.

Resuelva las dudas de título y firma antes del plazo

Informe con anticipación sobre cambios de nombre, propietarios fallecidos, órdenes de divorcio, fideicomisos, entidades, sentencias, gravámenes no cancelados, disputas pendientes y poderes propuestos. Pregunte qué documentos originales o certificados se necesitan. El nombre en la escritura, el prestatario hipotecario y quien recibe los fondos netos pueden representar funciones legales distintas.

Planifique la entrega efectiva

Obtenga instrucciones escritas sobre identificación, firma, fondos y posesión. Confirme si las llaves se entregan después de firmar, desembolsar, inscribir o de otro hecho contractual. No programe una mudanza irreversible suponiendo que la hora de una cita equivale a una liquidación concluida.

LA NOTA DE CINDY

Para firmar a distancia o mediante poder, obtenga por adelantado la aprobación del prestamista y del abogado de cierre.

Fuentes: **GA3** **CF4** **CF5** 27 sep 2026

Impuestos de Georgia: prepárese para la venta



Sus registros tributarios ayudan a explicar el inmueble. No garantizan la futura factura del comprador.

Reúna el registro de la parcela y la facturación

Confirme el número de parcela, el condado y municipio que cobran impuestos, la valoración actual, las facturas, los pagos, las exenciones y cualquier cargo especial. La ciudad de la dirección postal puede ser distinta de la jurisdicción real del inmueble. Informe al abogado de cierre y a la oficina tributaria del condado de cualquier apelación pendiente, factura impaga o cargo incierto.

No prometa exenciones transferibles

La orientación general del Georgia DOR sobre la exención de vivienda principal se basa en la titularidad y residencia legal al 1 de enero; las exenciones estatales y locales varían. Describa sus registros con precisión sin prometer que el comprador recibirá el mismo tratamiento. Para su vivienda de reemplazo, pregunte a la oficina de su condado sobre su elegibilidad y el plazo vigente de solicitud.

LA NOTA DE CINDY

Revise los supuestos tributarios de su estimación de fondos netos y conserve los registros que los respaldan.

Fuentes: **GA4** 27 sep 2026

Impuestos de Georgia: prepárese para la venta



Sus registros tributarios ayudan a explicar el inmueble. No garantizan la futura factura del comprador.

Revise la distribución en la liquidación

Un prorrateo distribuye responsabilidades según el contrato; no es una exención ni una previsión definitiva. Pregunte qué factura o estimación tributaria utilizó el abogado de cierre, quién pagará los saldos pendientes y si el contrato contempla un ajuste posterior. Revise cómo afectan esas cifras a sus fondos netos estimados.

Conserve un expediente de seguimiento

Guarde el estado de liquidación, los registros tributarios y el procedimiento acordado para una factura o ajuste posterior. Confirme adónde debe enviarse la correspondencia después de la mudanza. Consulte con la oficina del condado correspondiente sobre cambios de ocupación, titularidad o exención, en lugar de suponer que la cita de cierre resuelve todos los trámites tributarios.

LA NOTA DE CINDY

Revise los supuestos tributarios de su estimación de fondos netos y conserve los registros que los respaldan.

Fuentes: **GA4** 27 sep 2026

Su expediente de verificación de Georgia



Organice la evidencia que puedan necesitar el comprador y el equipo de cierre. Identifique los registros faltantes antes de que sean urgentes.

Confirmar	Evidencia que debe obtener
Inmueble y autoridad para firmar	Parcela, descripción legal, propietarios y autoridad de cada firmante propuesto.
Estado y mejoras	Condiciones conocidas, informes, reparaciones, permisos y preguntas que requieren asesoramiento legal.
Restricciones y costos recurrentes	Registros de la asociación, restricciones de alquiler o uso, cargos actuales, cuotas extraordinarias y registros tributarios.
Obligaciones de la oferta	Acceso para inspecciones, créditos o trabajos solicitados, fechas de contingencias y condiciones de posesión.
Liquidación y fondos netos	Contacto de cierre verificado, solicitudes de saldo de liquidación, estimaciones, requisitos de firma e instrucciones seguras para recibir los fondos netos.

LA NOTA DE CINDY

Registre quién verificó cada hecho importante, cómo y en qué fecha.

Fuentes: **GA6** **CF5** 27 sep 2026

Su expediente de verificación de Georgia



Organice la evidencia que puedan necesitar el comprador y el equipo de cierre. Identifique los registros faltantes antes de que sean urgentes.

Proteja la identidad y los fondos

Use el canal seguro de la oficina de cierre cuya identidad haya verificado de forma independiente para enviar identificaciones y registros sensibles. La prevención de fraude puede requerir pruebas de titularidad o autoridad. Esta guía no aplica a Georgia la ley condicional de Alabama sobre identificación del vendedor; verifique los requisitos de la transacción en Georgia.

No actúe ante cambios por correo electrónico en instrucciones de transferencia o entrega de fondos netos sin una llamada de verificación separada a un número previamente confirmado. La misma disciplina protege el depósito del comprador y los fondos netos del vendedor.

LA NOTA DE CINDY

Registre quién verificó cada hecho importante, cómo y en qué fecha.

Fuentes: **GA6** **CF5** 27 sep 2026

Coordine el tribunal y la propiedad

Para una propiedad en Georgia, haga que el abogado de familia y el profesional de cierre o título coordinen toda orden, escritura, consentimiento y firma necesaria. Una orden redactada en términos generales puede requerir documentos específicos para completar la transferencia.

No use una hoja de esta guía para decidir una participación legal, reclamación de reembolso o monto de compensación. Esas cuestiones dependen de la ley aplicable, pruebas y acuerdo o determinación judicial. Una opinión de precio no las decide.

Si el divorcio, la propiedad o las partes involucran diferentes estados, pregunte qué profesionales y autoridades legales deben intervenir en cada lugar. No incorpore una regla de propiedad o firma de otro estado simplemente porque alguien vive allí.

La descripción oficial de divorcio de Georgia remite al Superior Court y a los requisitos locales de presentación. Úsela para encontrar el proceso apropiado, no como asesoría individual.



LA NOTA DE CINDY

Alinee la autoridad legal con los documentos necesarios para ejecutar la transacción.

Fuentes: **D6** 27 sep 2026

El valor no es lo mismo que el patrimonio neto

Un análisis comparativo de mercado estima una posición de mercado usando evidencia seleccionada. Una tasación proporciona una opinión para su propósito definido y fecha efectiva. Una estimación automatizada y una valoración tributaria usan otros métodos y no deben tratarse como valores intercambiables para un acuerdo.

Pregunte qué valoración necesita para anunciar, negociar, financiar o para procedimientos judiciales. Confirme la participación valorada, los supuestos de estado de la propiedad y la fecha. Dos opiniones pueden diferir porque los encargos o la evidencia difieren; no elija simplemente la que produce la respuesta preferida.

El patrimonio bruto suele partir del valor estimado menos la deuda. Los fondos netos estimados de venta también consideran gastos de venta y otros ajustes. El monto disponible para distribuir puede ser distinto después de reservas exigidas, reclamaciones o instrucciones de asignación.

La distribución de los fondos es una cuestión legal o negociada separada. Esta guía no supone igual titularidad, iguales aportaciones ni una división igual obligatoria.

LA NOTA DE CINDY

Identifique la cifra que calcula antes de compararla con otra.



Fuentes: **IR1** **D1** 27 sep 2026

Un cálculo ilustrativo del patrimonio por etapas



Solo cifras hipotéticas. Esta ilustración no establece el derecho legal de ninguna persona.

Cálculo	Importe
Precio de venta estimado	$500,000
Liquidación de la primera hipoteca	Reste $280,000
Liquidación del segundo gravamen	Reste $20,000
Patrimonio bruto antes de gastos de venta	$200,000
Gastos de venta, créditos y ajustes supuestos	Reste $35,000
Fondos ilustrativos antes de distribuir	$165,000

Si un acuerdo válido dividiera por igual estos fondos ilustrativos, el cálculo sería $82,500 para cada persona. Es un supuesto ilustrativo, no una afirmación de que la ley exige esa división. Los impuestos, otras reclamaciones, ajustes aprobados por abogados o una retención pueden cambiar el monto disponible.

LA NOTA DE CINDY

Revise la estimación neta y las instrucciones de distribución como dos documentos distintos.

Fuentes: **D1** **IR1** 27 sep 2026

Sus preguntas sobre fondos y distribución



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Separe los fondos netos de la venta de las preguntas de distribución. • Liquidaciones, estimaciones de costos y orientación legal. • Una estimación y preguntas pendientes de distribución.

Fuente, propósito, fecha y rango de valoración

Liquidaciones fechadas y reclamaciones adicionales

Gastos de venta, créditos, reparaciones y ajustes estimados

Fondos antes de distribuir y montos pendientes

Acuerdo u orden que rige la distribución; confirmación del abogado

Reserva, retención o revisión tributaria necesaria

Instrucciones de distribución aprobadas por el profesional de cierre

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Compare las opciones principales



Opción	Qué debe funcionar
Vender la propiedad	Autoridad, fechas, preparación, respaldo de mercado, liquidación y distribución acordada.
Un propietario la conserva	Acuerdo legal, costo sostenible, vía del prestamista y documentos necesarios de liberación o transferencia.
Copropiedad temporal	Pagos, ocupación, reparaciones, acceso, seguro y un plan de salida definido.
Alquilar antes de decidir	Permiso de alquiler, administración, reservas, acuerdos legales y revisión tributaria.
Comprar o alquilar la próxima vivienda	Presupuesto realista, calificación, fechas de efectivo y restricciones legales aplicables.

La mejor opción no siempre es la que conserva la dirección actual. Compare asequibilidad, control, riesgo, fechas y capacidad de ejecutar el plan.

LA NOTA DE CINDY

Una opción viable necesita un plan de financiamiento y un plan de salida.

Su comparación entre venta y compra de participación



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Compare las opciones disponibles para la propiedad. • Evidencia de valor, deuda e información de financiamiento. • Ventajas y desventajas para revisar con sus asesores.

Razones para vender y para conservar la vivienda

Fondos esperados de una venta y rango de incertidumbre

Monto propuesto para comprar la participación y cómo se determinó

Vía de préstamo y necesidad de una liberación escrita

Costo mensual y reservas después de conservar la vivienda

Tiempo, aprobaciones y documentos de cada opción

Alternativa si no puede completarse la opción preferida

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Comprar una participación es más que pagar una cantidad

Comience con la base de valoración y las cuestiones de titularidad y acuerdo establecidas con el abogado. No calcule un pago propuesto restando el saldo hipotecario de una estimación en internet y suponiendo que la mitad pertenece a cada persona.

Identifique todos los fondos necesarios: pago a la otra parte, liquidación del préstamo o gastos de refinanciamiento, cargos de título y registro, reparaciones, reservas y cualquier otro requisito del acuerdo. Una estimación de patrimonio del prestamista no decide el acuerdo legal.

Antes de comprometerse con un monto o plazo, pregunte al prestamista o administrador por las vías disponibles y la documentación. El prestatario existente puede necesitar una liberación escrita y quien conserva la vivienda puede necesitar calificar. No suponga que la sentencia puede imponer la aprobación de un nuevo préstamo.

Haga que el abogado y el profesional de cierre coordinen la secuencia de pago, firma, liberación, transferencia y registro. Cumpla la orden vigente y resuelva los conflictos mediante el abogado, en vez de retrasar informalmente un acto exigido.



LA NOTA DE CINDY

Pruebe el financiamiento antes de tratar la compra de participación propuesta como realizable.

Fuentes: **D2** **D4** 27 sep 2026

Refinanciamiento, asunción y liberación

Un refinanciamiento crea un préstamo nuevo para sustituir una deuda existente, con nuevas condiciones de precio, calificación y costos. Una asunción u otra vía aprobada por el administrador puede conservar el préstamo existente en ciertas situaciones. Ninguna vía está disponible automáticamente para todo prestatario o préstamo.

Determinadas transferencias posteriores al divorcio pueden reunir requisitos para protecciones de sucesores con interés en la propiedad. Los sucesores confirmados pueden tener derechos a información de administración y evaluación de asistencia. Esa condición no equivale a asumir responsabilidad personal ni a liberar a otro prestatario.

Pida al administrador una explicación escrita del inversionista o programa, documentación, cargos, calificación, fechas y proceso de liberación. No acepte una afirmación sin respaldo de que todo divorcio exige refinanciar; tampoco suponga que una transferencia protegida garantiza una liberación.

Lleve un registro de solicitudes y respuestas. Eleve los retrasos no explicados al administrador, abogado y canales apropiados de reclamación del consumidor, protegiendo los plazos judiciales y de pago.

LA NOTA DE CINDY

Pregunte exactamente qué aprobación se solicita y qué documento la demuestra.



Fuentes: **D2** 27 sep 2026

Su prueba de viabilidad para conservar la vivienda



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Pruebe el costo práctico de conservar la vivienda. • Opciones de préstamo, gastos y recursos disponibles. • Un presupuesto y preguntas pendientes del prestamista.

Valor y base legal del pago confirmados con el abogado

Total de fondos necesarios además del préstamo existente

Vía del prestamista o administrador y condiciones escritas

Secuencia de liberación del prestatario, escritura y registro

Costo mensual de propiedad y reserva de emergencia

Plazo y consecuencia si no se aprueba

Plan alternativo de venta o vivienda revisado con el abogado

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

La copropiedad temporal necesita estructura

Un arreglo temporal puede dar tiempo útil para vender, cambiar de escuela o revisar financiamiento. También mantiene dependencias financieras y de decisiones. Una promesa verbal de «resolverlo después» no define quién responde cuando surge un problema.

Haga que el abogado documente ocupación, pagos hipotecarios y otros, reparaciones, seguro, impuestos, obligaciones de asociación, acceso, intercambio de registros y límites de aprobación. Especifique fecha de revisión, evento de salida, método de valoración y proceso ante un pago omitido o una decisión pendiente.

Confirme la visibilidad de pagos mediante acceso lícito autorizado o informes exigidos. La asignación privada de pagos no necesariamente cambia la responsabilidad ante el acreedor ni la calificación del prestamista. No retire cobertura ni deje de pagar sin asesoría apropiada.

Compare el costo del período temporal con vender ahora. Una decisión aplazada puede consumir patrimonio por gastos de conservación, mantenimiento diferido o cambios de mercado; también puede preservar flexibilidad. Use supuestos reales sin tratar ningún resultado como garantizado.

LA NOTA DE CINDY

Un arreglo temporal debe indicar cuándo y cómo termina.



Fuentes: **D2** **D4** 27 sep 2026

Su lista de propiedad temporal



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Defina un arreglo temporal de la propiedad. • Responsabilidades escritas y orientación legal. • Preguntas sobre costos, acceso y plan de salida.

Ocupantes permitidos, acceso y duración

Cada pago, persona responsable y método de verificación

Aprobaciones de reparación, límites de gasto y contacto de emergencia

Responsabilidades de seguro, impuestos, asociación y registros

Fecha o evento de salida; proceso de valoración y venta

Proceso ante pagos omitidos o decisiones controvertidas

Revisión del arreglo completo por el abogado

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

El uso de alquiler es otra decisión empresarial

Antes de alquilar, confirme hipoteca, autoridad de titularidad, restricciones de asociación, requisitos locales y seguro. Pueden necesitarse tanto un acuerdo de separación como una estructura adecuada de administración; la propiedad no puede tratarse simplemente como disponible porque nadie quiera vivir allí.

Prepare un presupuesto operativo realista para desocupación, administración, arrendamiento, reparaciones, reemplazos importantes, impuestos, seguro y servicios pagados por el propietario. Decida cómo se informan los ingresos y gastos y quién puede aprobar trabajos.

Revise con el asesor tributario las preguntas de venta futura, depreciación, ganancia y base fiscal. El flujo de efectivo del alquiler no equivale a utilidad gravable, y una venta posterior puede plantear cuestiones inexistentes cuando era residencia principal.

Si las partes no logran acordar el intercambio básico de registros o mantenimiento, pregunte si mantener un alquiler prolongaría el conflicto en vez de resolverlo. Es una pregunta práctica para el equipo, no una predicción de la relación.

LA NOTA DE CINDY

No elija alquilar sin un plan escrito de administración y salida.



Fuentes: **IR1** **D1** 27 sep 2026

Cuatro requisitos antes de iniciar la venta

01. Autoridad
Se confirman firmantes necesarios, órdenes, cuestiones del título e instrucciones permitidas.

02. Plan
Se documentan evidencia de precio, prioridades de preparación, presupuesto y alcance del servicio.

03. Acceso
Se coordinan ocupación, visitas, privacidad, mascotas y restricciones de seguridad.

04. Decisiones
Está claro el proceso aprobado para ofertas, cambios, reparaciones y plazos.

No publique circunstancias personales como motivo para aceptar una oferta baja o crear urgencia. Comercialice la propiedad con precisión y centre la negociación en hechos, condiciones y decisiones autorizadas de los vendedores.



LA NOTA DE CINDY

Resuelva autoridad y acceso antes de gastar en un lanzamiento que no pueda ejecutarse.

Priorice la preparación según su propósito



Una preparación útil mejora la presentación, atiende una inquietud real o elimina un obstáculo de la transacción. Son tareas diferentes.

Prioridad	Cómo decidir
Seguridad / daño activo	Investigue con el especialista adecuado. Una condición urgente o una filtración activa no es una decisión estética.
Obstáculo de financiamiento / seguro	Pregunte si el estado podría impedir asegurar o financiar el inmueble. Confirme la solución concreta y su costo.
Presentación de gran visibilidad	Considere limpieza, organización, iluminación, olores, jardinería y pequeñas reparaciones que reduzcan distracciones.
Mejora grande y opcional	Compare alcance, costo, plazos e inmuebles competidores. No suponga que cada dólar invertido se recuperará al vender.
Mantenimiento / reemplazo futuro	Documente el estado con honestidad. Elija reparar, ajustar la posición de precio o negociar según la evidencia.

Una inspección antes de publicar o la evaluación de un especialista puede ayudar cuando la vivienda es antigua, el historial de reparaciones es incierto o un sistema es complejo. También genera información que debe evaluarse y atenderse debidamente. Converse con los profesionales pertinentes sobre alcance, divulgaciones legales y uso práctico.

No inicie una renovación solo porque se vea bien en fotografías. Pregunte qué inquietud del comprador resuelve, cómo afecta el lanzamiento y si una alternativa menos costosa atendería el mismo problema.

LA NOTA DE CINDY

Cotice el trabajo antes de prometerlo y reserve el dinero necesario para su mudanza.

Fuentes: **CF7** 27 sep 2026

Su plan de preparación y reparaciones



Asigne a cada partida un propósito, una cotización y un responsable. No mezcle decoración opcional con dudas pendientes sobre seguridad o estado.

Elija qué atender antes de publicar. • Registros del estado, cotizaciones y presupuesto disponible. • Un plan priorizado con responsables y fechas.

Trabajo / investigación	Presupuesto	Responsable / fecha límite
Prioridad 1		
Prioridad 2		
Prioridad 3		
Prioridad 4		
Prioridad 5		
Imprevistos		
Presupuesto total aprobado		

SU PRÓXIMO PASO

Mantenga una lista actualizada del trabajo terminado, pendiente y expresamente excluido.

Su plan de preparación y reparaciones



Asigne a cada partida un propósito, una cotización y un responsable. No mezcle decoración opcional con dudas pendientes sobre seguridad o estado.

Elija qué atender antes de publicar. • Registros del estado, cotizaciones y presupuesto disponible. • Un plan priorizado con responsables y fechas.

¿Qué debe estar terminado antes de las fotografías o las visitas?

¿Qué quedará pendiente y cómo se divulgará o atenderá?

Evidencia que debe conservar: facturas, permisos, informes o garantías

SU PRÓXIMO PASO

Mantenga una lista actualizada del trabajo terminado, pendiente y expresamente excluido.

Establezca el precio a partir de la evidencia



El mercado no fija el precio de una vivienda según el saldo del vendedor, su presupuesto de renovación ni sus necesidades para la próxima compra.

Elija las comparaciones adecuadas

Estudie ventas cerradas recientes que un comprador realmente compararía con este inmueble. Ajuste el razonamiento según ubicación, distribución, estado, terreno, antigüedad, mejoras, concesiones y momento de la venta. Una venta lejana con la misma superficie puede ser una mala alternativa de comparación.

Entienda las distintas señales

Las ventas cerradas muestran transacciones concluidas. Los anuncios activos muestran la competencia actual. La actividad pendiente puede mostrar demanda, pero quizá no revele el precio final ni las concesiones. Los anuncios vencidos o retirados pueden sugerir problemas de posicionamiento, pero no demuestran una sola causa.

Use un rango antes de elegir el precio de lanzamiento

Discuta un rango defendible y qué respaldaría sus extremos. Después considere la competencia actual, la preparación del inmueble, sus plazos y el riesgo de reducciones repetidas. Un modelo de valoración o un cálculo de precio por pie cuadrado es un dato, no una tasación ni una garantía.

Acuerde de antemano cuándo revisar

Acuerde cuándo revisar visitas, interés calificado, objeciones, inventario competidor y ofertas. No confunda las visualizaciones en línea con la disposición del comprador a pagar. La respuesta adecuada puede implicar presentación, acceso, condiciones o precio; diagnostique antes de cambiar todo a la vez.

LA NOTA DE CINDY

Pida a Cindy que explique por qué cada comparable pertenece al análisis.

Su hoja de precios y competencia



Registre la fuente y la fecha. Distinga precios solicitados de precios de venta y condiciones pendientes desconocidas.

Base la conversación de precio en evidencia. • Inmuebles comparables y observaciones fechadas. • Un rango y supuestos por discutir.

Inmueble / estado	Diferencias pertinentes	Precio / fuente
Comparable 1		
Comparable 2		
Comparable 3		
Competidor actual 1		
Competidor actual 2		

Rango respaldado / factores que apoyan cada extremo

Precio de lanzamiento elegido y su motivo

Primera fecha de revisión / evidencia que justificaría un cambio

SU PRÓXIMO PASO

No utilice estimaciones automatizadas como única base de una decisión de precio de gran importancia.

Redacte el resumen de comercialización



Un resumen breve aprobado hace que la campaña sea más coherente y fácil de evaluar.

Defina la campaña para este inmueble. • Características verificadas, necesidades de medios y permisos. • Un resumen y un plan de informes acordados.

Entrada hipotética: posible diferenciador, un patio cubierto. Estado: confirmar en el lugar y medir antes de publicar. No es una campaña real ni un resultado de un cliente.

Los tres diferenciadores verificados del inmueble

Inmuebles competidores y alternativas del comprador

Fotografías / plano / video / otros entregables acordados

Hechos que requieren verificación antes de publicar

SU PRÓXIMO PASO

No publique afirmaciones sobre permisos, potencial de ingresos, asignación escolar o acceso sin la verificación adecuada.

Redacte el resumen de comercialización



Un resumen breve aprobado hace que la campaña sea más coherente y fácil de evaluar.

Defina la campaña para este inmueble. • Características verificadas, necesidades de medios y permisos. • Un resumen y un plan de informes acordados.

Entrada hipotética: posible diferenciador, un patio cubierto. Estado: confirmar en el lugar y medir antes de publicar. No es una campaña real ni un resultado de un cliente.

Compromisos de distribución, contacto y publicidad

Proceso de respuesta a visitas y consultas

Aprobaciones del vendedor / permisos / requisitos de privacidad

Fecha de revisión, método de informes y medidas importantes

SU PRÓXIMO PASO

No publique afirmaciones sobre permisos, potencial de ingresos, asignación escolar o acceso sin la verificación adecuada.

Compare la oferta completa



El precio principal más alto puede producir un resultado más débil después de créditos, obligaciones y riesgos de ejecución.

Empiece con los importes

Compare precio, créditos del vendedor, remuneración negociada, reparaciones, prorrateos, cargos de la asociación y supuestos de liquidación. Actualice la estimación para cada oferta. Identifique qué costos son fijos, porcentuales, desconocidos o dependientes de la fecha de cierre.

Después evalúe la capacidad de cumplir

Revise evidencia de financiamiento, origen y disponibilidad de fondos, depósito, contingencias, riesgo de tasación, plazos y dependencia de otra venta. La etiqueta «en efectivo» o una carta de preaprobación no elimina riesgos de título, inspección, fraude o tiempo.

Revise las condiciones distintas del precio

Considere posesión, condiciones de arrendamiento posterior al vendedor, artículos incluidos, cesiones, reparaciones exigidas y disposiciones sobre disputas. Compárelas con sus necesidades de mudanza y fondos. Obtenga asesoramiento legal sobre términos inusuales en vez de valorar todas las ofertas como si usaran el mismo contrato.

Mantenga objetiva la decisión

Evalúe criterios legales de la transacción, no características protegidas ni cartas personales. Registre por qué una oferta o contraoferta se ajusta a sus prioridades. Su contrato de representación y los deberes aplicables determinan cómo se manejan las ofertas; no suponga que otra oferta seguirá disponible indefinidamente.

LA NOTA DE CINDY

Negocie la alternativa que le importa en vez de reaccionar solo al precio.

Fuentes: **HU2** 27 sep 2026

Su hoja de comparación de ofertas



Use los mismos supuestos y un estado de cierre estimado actualizado para cada oferta.

Compare la oferta completa. • Ofertas escritas, créditos y condiciones de financiamiento. • Alternativas y preguntas antes de aceptar.

Factor de decisión	Oferta A	Oferta B
Precio / créditos / remuneración		
Fondos netos estimados / costos pendientes		
Evidencia del préstamo o efectivo / fuente		
Depósito / fecha límite / custodio		
Derechos de inspección / tasación / financiamiento		
Reparaciones / bienes incluidos		
Cierre / posesión / dependencia de otra venta		
Cesión / disposiciones inusuales		
Riesgo principal / revisión profesional		

SU PRÓXIMO PASO

No acepte una cifra sin revisar las condiciones necesarias para alcanzarla.

Su hoja de comparación de ofertas



Use los mismos supuestos y un estado de cierre estimado actualizado para cada oferta.

Compare la oferta completa. • Ofertas escritas, créditos y condiciones de financiamiento. • Alternativas y preguntas antes de aceptar.

Oferta preferida / motivo / condiciones de contraoferta propuestas

¿Qué debe aclararse antes de aceptar?

SU PRÓXIMO PASO

No acepte una cifra sin revisar las condiciones necesarias para alcanzarla.

Inspecciones y negociación de reparaciones



El informe del comprador es información por evaluar, no una modificación automática del contrato de compraventa.

Lea primero los derechos y los plazos

Identifique el período de investigación del comprador, los requisitos de aviso, el proceso para solicitar reparaciones y los remedios disponibles. Una solicitud puede negociarse aunque el contrato no obligue al vendedor a hacer el cambio solicitado. Obtenga asesoramiento legal sobre avisos o interpretaciones en disputa.

Concéntrese en el alcance y la evidencia

Solicite hallazgos pertinentes, una evaluación calificada y una solución realista. Distinga mantenimiento rutinario, un componente antiguo divulgado, un defecto activo y un problema de financiamiento o seguro. No minimice un hallazgo sin evidencia ni suponga que cada recomendación del informe es una infracción de código.

Elija una respuesta viable

Compare una reparación acordada, un crédito permitido, un ajuste de precio u otra solución documentada. Un crédito puede no subsanar una reparación exigida por el prestamista. Defina trabajo, contratista, plazos, documentación y verificación; no prometa más de lo que pueda terminarse antes del cierre.

Mantenga actualizados el inmueble y el expediente

Mantenga servicios públicos y acceso según lo acordado. Guarde permisos, recibos y garantías. Si aparece un daño nuevo o falla una reparación, informe al equipo de la transacción y pregunte qué divulgación o modificación se requiere.

LA NOTA DE CINDY

Un acuerdo de reparaciones firmado debe ser lo suficientemente específico para poder verificar su cumplimiento.

Fuentes: **CF7** **CF4** 27 sep 2026

Controle el calendario contractual del vendedor



Use el contrato y las modificaciones reales. Confirme la entrega y recepción de avisos sujetos a plazo.

Controle las obligaciones del contrato firmado. • El contrato, las modificaciones y las reglas de aviso. • Fechas, responsables y evidencia de cumplimiento.

Hito	Fecha / hora	Responsable / evidencia
Contrato aceptado / confirmación del depósito		
Inspecciones y acceso del comprador		
Respuesta sobre reparaciones / terminación acordada		
Hitos de tasación / financiamiento		
Resolución de título / autoridad / asociación		
Liquidaciones de préstamos y estados de cierre		
Firma e instrucciones verificadas de fondos		
Recorrido final / servicios públicos / posesión		

SU PRÓXIMO PASO

Una solicitud de prórroga no es una prórroga firmada. No confíe en el silencio para cambiar un plazo.

Controle el calendario contractual del vendedor



Use el contrato y las modificaciones reales. Confirme la entrega y recepción de avisos sujetos a plazo.

Controle las obligaciones del contrato firmado. • El contrato, las modificaciones y las reglas de aviso. • Fechas, responsables y evidencia de cumplimiento.

Hito	Fecha / hora	Responsable / evidencia
Mudanza / obligaciones posteriores al cierre		
Mayor riesgo de cierre pendiente / contacto para escalarlo		
Prórroga, modificación o confirmación escrita necesaria		

SU PRÓXIMO PASO

Una solicitud de prórroga no es una prórroga firmada. No confíe en el silencio para cambiar un plazo.

Su protocolo de anuncio y acceso



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Acuerde la comunicación y el acceso a la propiedad. • Necesidades de privacidad y arreglos permitidos. • Un proceso escrito de contacto y visitas.

Aprobaciones necesarias para precio, ofertas y reparaciones

Aviso de visitas, vía de acceso y horarios permitidos

Objetos privados, documentos y fotografías que debe retirar

Actualizaciones: destinatarios, canal seguro y frecuencia

Plazo de respuesta y contacto para escalar asuntos

Instrucciones de salida, estado y posesión

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

La base fiscal puede acompañar a la propiedad

Una transferencia elegible a un cónyuge o excónyuge relacionada con el divorcio generalmente no reconoce ganancia o pérdida en ese momento. Por lo común conserva la base fiscal del propietario que transfiere, en vez de crear una nueva base igual al valor actual.

Eso significa que una transferencia puede diferir un asunto tributario, no eliminarlo. Una venta posterior puede implicar ganancia, depreciación u otros ajustes. Las reglas y excepciones precisas de transferencia, incluidas cuestiones de un cónyuge extranjero no residente, requieren revisión tributaria.

Pida al asesor tributario que compare la transferencia propuesta, el acuerdo monetario y la eventual venta. Conserve registros de adquisición original, mejoras, refinanciamientos e historial de alquiler. No suponga que un pago elevado para comprar una participación se convierte automáticamente en una nueva base de costo.

Las Publicaciones 504 y 523 del IRS tratan distintas partes de este análisis. Sus ediciones disponibles corresponden a años tributarios específicos; confirme las reglas de la transacción y del año de declaración reales.

LA NOTA DE CINDY

Compare las consecuencias después de impuestos con un asesor calificado antes de finalizar el arreglo de la propiedad.



Fuentes: **D1** **IR1** 27 sep 2026

Ganancia de venta y decisiones de declaración

La exclusión federal de vivienda principal tiene requisitos de titularidad, uso y otros. El divorcio no concede automáticamente la mayor exclusión ni garantiza que cada persona califique. Reglas especiales pueden afectar la titularidad transferida y la ocupación conforme a un instrumento de divorcio o separación.

Haga que el asesor tributario evalúe el calendario de cada persona, ventas anteriores de viviendas, estado civil previsto para declarar, uso de alquiler o negocio, depreciación y cualquier exclusión reducida. No equipare los fondos recibidos con la ganancia gravable.

Pregunte quién recibe formularios tributarios, cómo se comparten registros y cómo se manejará conforme al acuerdo cualquier monto reservado para impuestos. El desembolso del agente de cierre no es una opinión tributaria.

Separe las prorratas del impuesto de propiedad de los cálculos de impuesto sobre la renta. Un reembolso, saldo de cuenta de depósito, exclusión de ganancia y distribución del acuerdo son conceptos distintos, aunque todos afecten las finanzas del hogar.



LA NOTA DE CINDY

Anote qué pregunta tributaria debe responderse antes de la transacción y cuál después.

Fuentes: **D1** **IR1** 27 sep 2026

Proteja el crédito sin suponer una liberación

Identifique qué cuentas siguen siendo conjuntas y qué obligaciones se asignaron en un acuerdo. Una orden de divorcio no elimina por sí misma nombres del contrato crediticio original. Confirme con el acreedor el cierre, refinanciamiento, asunción o liberación escrita cuando corresponda.

Supervise mediante acceso lícito la información de pagos y conserve prueba de los pagos acordados. Hable con el abogado y el acreedor sobre cargos controvertidos, actividad no autorizada, pagos omitidos y controles de cuenta. No oculte activos ni actúe unilateralmente incumpliendo una orden.

Un prestamista puede tratar de modo distinto ciertas deudas asignadas por un tribunal al evaluar la calificación conforme a un programa particular. Ese tratamiento crediticio no libera la responsabilidad legal ante el acreedor ni garantiza la decisión de otro prestamista.

Ninguna acción de esta guía garantiza un aumento del puntaje crediticio. Céntrese en registros precisos, obligaciones puntuales, un presupuesto sostenible y los requisitos específicos del financiamiento que solicita.

LA NOTA DE CINDY

Separe el reporte crediticio, la calificación del préstamo y la responsabilidad legal por la deuda.



Fuentes: **D4** **D2** 27 sep 2026

Ingresos de manutención y nueva hipoteca

Usted decide si divulga ingresos de manutención para calificar a una hipoteca. Cuando pide usarlos, importan la documentación, el historial de recepción y la continuidad prevista. Una adjudicación en papel no constituye automáticamente ingreso admisible.

En el marco citado de Fannie Mae, el prestamista generalmente exige seis meses de recepción completa, regular y puntual y continuidad prevista por al menos tres años desde la fecha del pagaré. Un pago único de compensación patrimonial no es ingreso estable. Otros programas y métodos de validación pueden diferir.

Pida al prestamista que revise sus documentos reales de manutención y registros de pagos antes de comprometerse con otra vivienda. Mantenga los fondos legalmente disponibles para el uso previsto y no confunda un activo del acuerdo con flujo de efectivo recurrente.

Su propio presupuesto también debe contemplar recepción irregular, cuidado infantil, seguro, transporte, mantenimiento y reserva. La calificación es una limitación; la sostenibilidad cotidiana es otra.



LA NOTA DE CINDY

Obtenga la determinación de ingresos del programa específico antes de basar su plan de vivienda en la manutención.

Fuentes: **D3** 27 sep 2026

Elija deliberadamente la próxima vivienda

Un alquiler puede aportar tiempo y previsibilidad mientras se resuelven fondos de venta, términos legales o calificación del préstamo. Comprar puede ser adecuado cuando fechas, efectivo y plan a largo plazo estén suficientemente claros. No elija ninguna opción solo para demostrar que la transición terminó.

Confirme con el abogado restricciones judiciales, avisos exigidos o consentimiento que afecten la reubicación. Investigue la dirección exacta, asignación escolar, trayecto, acceso, seguro y costos completos de propiedad o alquiler mediante recursos objetivos.

Evite comprometer el mismo dinero a comprar una participación, gastos legales, mudanza y pago inicial. Distinga los fondos estimados de venta del dinero realmente disponible después del desembolso y distribución exigida.

Decida qué debe ser permanente ahora y qué puede ser temporal. Espacio, ubicación, transporte escolar y redes de apoyo pueden importar más que duplicar de inmediato la vivienda anterior.

LA NOTA DE CINDY

El plan de la próxima vivienda debe proteger la flexibilidad además de ofrecer alojamiento.



Fuentes: **CF1** **CF4** **HU2** 27 sep 2026

Su presupuesto para la próxima vivienda



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Evalúe el próximo compromiso de vivienda. • Ingresos, recursos y gastos de vivienda detallados. • Un presupuesto con supuestos identificados.

Ingresos confirmados e ingresos aún no aprobados por el prestamista

Obligaciones recurrentes de vivienda, cuidado infantil, transporte y otras

Efectivo disponible después de las obligaciones exigidas del acuerdo

Gastos de mudanza, depósitos o efectivo necesario para comprar

Reserva de emergencia y gastos iniciales únicos

Restricciones de ubicación, acceso y fechas para revisión legal

Decisión de alquilar o comprar y fecha de revisión

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Cuando la propiedad es más compleja

Una propiedad comercial, cartera de alquileres, participación heredada, fideicomiso, quiebra, gravamen tributario o amenaza de ejecución hipotecaria requiere especialistas pertinentes antes de un plan habitual de comercialización. La identidad del propietario, autoridad legal y origen de fondos pueden diferir de una residencia de titularidad conjunta.

Con inquilinos, revise contratos, depósitos, acceso y avisos exigidos. Un divorcio no elimina el contrato del inquilino. Para un fideicomiso o sucesión, obtenga documentos que establezcan al firmante autorizado en vez de basarse en una descripción familiar.

Ante déficit, quiebra o ejecución hipotecaria pendiente, obtenga pronto orientación legal y del administrador del préstamo. Anunciar la propiedad no detiene por sí solo un plazo legal ni crea una solución aprobada por el prestamista.

Ante titularidad extranjera, activos digitales o financiamiento inusual, pida al profesional de cierre, prestamista, abogado y asesor tributario que establezcan la documentación y vía de cumplimiento. No acepte promesas de anonimato, evasión tributaria o liquidación garantizada.

LA NOTA DE CINDY

Identifique cuándo necesita un especialista antes de avanzar con la venta habitual.



Fuentes: **D1** **IR1** **IR2** 27 sep 2026

Escenarios para evaluar con su equipo



Situación ilustrativa	Pregunta que cambia el plan
Una persona quiere conservar la vivienda	¿Pueden financiarse el costo completo y el pago exigido, con las aprobaciones y liberación necesarias?
Se ordena vender, pero se disputan las firmas	¿Qué autoridad y proceso de cumplimiento debe resolver el abogado antes de poder ejecutar un contrato?
Una tasa hipotecaria baja resulta atractiva	¿Proporciona realmente la asunción u otra vía la liberación y el resultado legal necesarios?
La vivienda se alquilará temporalmente	¿Están documentados permiso, administración, reservas, informes y fecha de salida?

Son escenarios de planificación, no resultados de clientes de Cindy ni predicciones de decisiones judiciales.

LA NOTA DE CINDY

Encuentre la condición pendiente que haría fracasar cada opción.

Más escenarios que conviene evaluar



Situación ilustrativa	Respuesta de planificación
Los fondos esperados son reducidos	Concilie temprano costos y reclamaciones; consulte al administrador y al abogado sobre una posible insuficiencia.
La manutención no ha comenzado a recibirse	Pregunte al prestamista qué puede calificar ahora; compare vivienda temporal sin suponer ingresos futuros.
Una parte no puede asistir con seguridad a reuniones	Use un proceso separado y aprobado de comunicación y firma, coordinado con el abogado.
La propiedad y el tribunal están en estados distintos	Coordine autoridad legal, título y registro con profesionales de las jurisdicciones correspondientes.

El objetivo es hacer visibles las limitaciones, no forzar una venta o compra de participación predeterminada.

LA NOTA DE CINDY

Una alternativa protege el plan cuando no se obtiene una aprobación crítica.

Fuentes: **D2** **D3** **D5** 27 sep 2026

Antes de cerrar o transferir

Reconfirme la orden o acuerdo vigente, firmantes necesarios, cifras de liquidación aprobadas, estados de liquidación de préstamos, requisitos de liberación e instrucciones de desembolso. No envíe dinero basándose solo en una cadena de correos o un borrador antiguo.

El profesional de cierre o título debe confirmar cómo se gestionan título, gravámenes y registro. El prestamista o administrador debe confirmar cualquier liberación que controle. El abogado debe resolver diferencias entre la transacción planificada y los requisitos judiciales.

Planifique posesión, llaves, estado, servicios, seguro y transferencia de registros. Confirme qué artículos permanecen y cómo se gestionan las disputas sobre bienes personales sin alterar las expectativas del comprador.

Después de completar, conserve los documentos finales y pruebas de cumplimiento. Dé seguimiento a liberaciones de gravámenes, estado del préstamo, retenciones, formularios tributarios y obligaciones pendientes, sin suponer que la última firma terminó toda responsabilidad.



LA NOTA DE CINDY

Verifique por separado los resultados legales, del préstamo, del dinero y de la posesión.

Fuentes: **CF4** **CF5** **D2** 27 sep 2026

Preguntas para el equipo legal y de préstamos

Para su abogado

¿Quién puede autorizar cada paso? ¿Qué orden rige? ¿Qué ocurre si fallan el financiamiento, las firmas o los plazos? ¿Cómo deben manejarse seguridad e intercambio de información?

Para el prestamista o administrador

¿Qué vía de préstamo o transferencia está disponible? ¿Qué liberaciones se necesitan? ¿Qué documentación, calificación, cargos y plazos se aplican?

Para el asesor tributario

¿Qué registros de base fiscal y ocupación se necesitan? ¿Cómo afectan al resultado la transferencia, uso de alquiler, exclusión, declaración y distribución?

LA NOTA DE CINDY

Pida la decisión, la evidencia necesaria y el próximo plazo, no solo una opinión general.



Fuentes: **D1** **D2** 27 sep 2026

Preguntas para el equipo de la propiedad

Para el REALTOR®

¿A quién representa? ¿Cómo se manejarán información y aprobaciones? ¿Qué evidencia respalda precio y preparación? ¿Cómo se compararán las ofertas?

Para el tasador o profesional del título

¿Cuál es el encargo de valoración y su fecha efectiva? ¿Qué asuntos de título, autoridad, liquidación, firma o registro siguen pendientes?

Para el asegurador y otros especialistas

¿Cómo cambian la cobertura la ocupación o titularidad? ¿Qué inspecciones, reparaciones, administración o medidas de seguridad deben completarse?



LA NOTA DE CINDY

Ajuste el encargo del profesional a la pregunta que necesita responder.

Respuestas a preguntas inmobiliarias del divorcio

¿Firmar una escritura me elimina del préstamo?

No por sí solo. El prestamista o acreedor debe confirmar la liberación correspondiente. Titularidad y responsabilidad por deuda son distintas.

¿Debemos vender antes de finalizar el divorcio?

Esta guía no tiene una respuesta universal. Haga que el abogado revise órdenes, autoridad, título, fechas y plan acordado.

¿Mis fondos serán la mitad del patrimonio?

No lo suponga. Costos, reclamaciones, acuerdos y determinaciones legales aplicables afectan el monto y su distribución.

LA NOTA DE CINDY

Use documentos y determinaciones profesionales, no una regla universal tomada de otro caso.



Fuentes: **D2** **D1** 27 sep 2026

Sus próximos 30 días



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Convierta el plan inmediato en tareas asignadas. • Decisiones conocidas, fechas y aportes profesionales. • Una lista fechada de acciones y responsables.

Primer asunto urgente y profesional contactado

Documentos de la propiedad y préstamos aún necesarios

Preguntas de valoración y financiamiento por resolver

Opción preferida y alternativa bajo revisión

Próxima decisión, persona autorizada y plazo

Plan de comunicación segura y conservación de registros

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Su resumen confidencial de planificación



Registre información verificada. Deje en blanco lo desconocido e identifique quién lo confirmará.

Prepare la conversación de planificación del inmueble. • Sus prioridades, plazos y registros disponibles. • Preguntas y próximas acciones específicas por discutir.

Propiedad y autoridad legal confirmadas

Información actual de préstamo, valor y fondos netos

Venta, compra de participación u opción temporal seleccionada para revisión

Asunto legal, de préstamo, tributario o de seguridad pendiente

Objetivo de próxima vivienda y efectivo disponible

Lo que quiero lograr en la consulta inmobiliaria

SU PRÓXIMO PASO

Resuelva lo desconocido antes de asumir el próximo compromiso.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

D5 **Apoyo confidencial y planificación de seguridad**

National Domestic Violence Hotline. 800-799-7233; envíe START por texto al 88788. Use un dispositivo más seguro cuando sea necesario. Consultado el 27 de septiembre de 2026.

D2 **Administración hipotecaria después de divorcio o fallecimiento**

Consumer Financial Protection Bureau. Asuntos de sucesor y asunción; no es una promesa de liberación de deuda. Consultado el 27 de septiembre de 2026.

D4 **Obligaciones mensuales de deuda**

Fannie Mae. Deuda asignada judicialmente y obligaciones continuas; el tratamiento del prestamista no cambia los derechos del acreedor. Consultado el 27 de septiembre de 2026.

D1 **Publicación 504: Personas divorciadas o separadas**

Internal Revenue Service. Transferencias, base fiscal, estado civil para declarar y asuntos tributarios federales relacionados. Se aplica el año tributario de la publicación disponible; consultada el 27 de septiembre de 2026.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

IR1 **Publicación 523: Venta de su vivienda**

IRS. Ganancia, base ajustada y requisitos de exclusión por venta de vivienda. Se revisó la publicación disponible vigente; no es un cálculo tributario individual.

GA1 **InfoBase, capítulo 9: relaciones de representación inmobiliaria**

Georgia Real Estate Commission. Agencia, representación designada o dual y responsabilidades de divulgación bajo BRRETA.

GA2 **InfoBase, capítulo 10: contratos de servicios**

Georgia Real Estate Commission. Contrato escrito de servicios inmobiliarios, remuneración, confidencialidad y condiciones de terminación.

NR1 **Guía del consumidor: contratos escritos con compradores**

National Association of REALTORS®. Requisitos de práctica sobre contratos escritos para participantes sujetos a ellos; no es una afirmación sobre todas las leyes estatales.

GA6 **Ley y reglas de licencias**

Georgia Real Estate Commission. Vía oficial para acceder a la ley vigente de licencias, BRRETA y las reglas de la comisión.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

CF7 **Programe una inspección de la vivienda**

CFPB. Inspecciones independientes y diferencia entre inspección y tasación.

GA3 **Opinión consultiva formal 13-1, aprobada el 22 de septiembre de 2014**

Supreme Court of Georgia. Opinión judicial primaria reproducida por Justia: responsabilidad del abogado en el cierre inmobiliario, no solo firma como testigo.

CF4 **Revise los documentos antes del cierre**

CFPB. Revisión de la Divulgación de Cierre para la mayoría de las transacciones hipotecarias cubiertas; otros documentos de cierre.

CF5 **Cuidado con las estafas de cierre hipotecario**

CFPB. Verificación independiente de instrucciones de cierre y prevención de fraude.

GA4 **Exenciones tributarias de vivienda principal**

Georgia Department of Revenue. Titularidad y residencia, presentación ante el condado y exenciones locales. Revise los plazos vigentes de solicitud y apelación de la valoración.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

D6 **Solicitar el divorcio: descripción oficial**

Georgia.gov. Recursos del Superior Court y presentación local; no es asesoría legal individual. Consultado el 27 de septiembre de 2026.

HU2 **Derechos y obligaciones de vivienda justa**

HUD. Igualdad de oportunidades de vivienda, discriminación prohibida y recursos para presentar quejas.

D3 **Ingresos de manutención y pensión alimenticia**

Fannie Mae. Sección fechada el 4 de marzo de 2026. Se aplica a este marco de préstamos convencionales, no a todo programa; consultada el 27 de septiembre de 2026.

CF1 **Comprar una casa: herramientas del consumidor**

CFPB. Asequibilidad, comparación hipotecaria y planificación de transacciones.

IR2 **Retención FIRPTA**

IRS. La retención a vendedores con condición de persona extranjera y sus excepciones requieren revisión específica de la transacción.

Conecte con Cindy



SIGA LAS ACTUALIZACIONES

Guías, novedades y conversaciones prácticas sobre bienes raíces.

Instagram
@cindyladuke7

X / Twitter
@CindybpR

Instagram
@cindyLaDuke777

YouTube
@CindysRealtyGroup

Snapchat
Cindy LaDuke

Facebook • Georgia
CindyLaDukeATL

LinkedIn
Cindy LaDuke

Facebook • Alabama
CindyLaDukeNorthAlabama

HABLEMOS DE SU PROPIEDAD

Solicite una conversación privada de planificación de la propiedad

678-650-1425

cindy@cindysrealtygroup.com

www.cindysrealtygroup.com

Sitio web

Cindy's Realty Group

eXp REALTY

Cindy's Realty Group by eXp Realty

CREEMOS SU PLAN

Solicite una conversación privada de planificación de la propiedad

Comparta su método de contacto preferido y la decisión inmobiliaria que necesita organizar.

- Hechos de la propiedad y prioridades inmediatas
- Venta, compra de participación y opciones temporales
- Valoración y fondos netos estimados
- Coordinación con los profesionales que usted elija
- Un plan discreto de próximos pasos



Cindy LaDuke

Cindy LaDuke | Associate Broker | REALTOR®

678-650-1425 LLAME O ESCRIBA

cindy@cindysrealtygroup.com

www.cindysrealtygroup.com

@cindyladuke7 | @cindyLaDuke777

Visite el sitio web

O llame directamente