



Guía del comprador

Una recopilación de procedimientos, listas de comprobación y hojas de trabajo para ayudar a los compradores a saber qué esperar de la experiencia de compra de un inmueble.

Contenido

Una colección de procedimientos, listas de comprobación y hojas de trabajo para ayudar a los compradores a saber qué esperar durante la experiencia de compra de un inmueble.



Conceptos básicos

Comprador

Lo que hay que saber El camino hacia la propiedad de la vivienda.....	página 3
Lo que hay que saber 7 razones para tener casa propia	página 4
Lo que hay que saber 7 razones para trabajar con un REALTOR®.....	página 5
Preguntas que debe formular Al elegir una REALTOR®	página 6
Vocabulario Relaciones de agencia y agencia	página 7
Cómo Prepárese para buscar casa	página 8
Cómo Prepárese para comprar una casa	página 9
Hoja de trabajo Realice un seguimiento de su presupuesto	página 10
Qué saber Acerca de las puntuaciones de crédito	página 11
Cómo Mejore su crédito	página 12
Cómo Prepárese para financiar una casa	página 13
Vocabulario Préstamos y condiciones de préstamo	página 14
Preguntas que debe formular Al elegir un prestamista.....	página 15
Cómo Financiar una vivienda de forma creativa	página 16

La propiedad

Comprador

Hoja de trabajo Defina la casa de sus sueños	página 17
Preguntas que debe formular Acerca del barrio	página 18
Preguntas que debe formular A la hora de plantearse una comunidad de propietarios	página 19
Preguntas que debe formular el Consejo de Administración	página 20
Preguntas que debe formular A la hora de elegir un inspector de viviendas	página 21
Lo que hay que saber Acerca de la inspección de viviendas	página 22
Lo que hay que saber Acerca de los peligros domésticos	página 23
Vocabulario Términos de Green Home	página 24
Lo que hay que saber Acerca del proceso de evaluación	página 25
Preguntas que debe formular Acerca del impuesto sobre bienes inmuebles.....	página 26

La transacción

Comprador

Más información Qué incluye un contrato.....	página 27
Hoja de trabajo Contactos de proveedores de servicios	página 28
Lista de control Su solicitud de hipoteca	página 29
Preguntas que debe formular Antes de hacer una oferta de venta al descubierto	página 30
Lista de control Su equipo de compraventa al descubierto	página 31
Cómo Comprar en un mercado tenso	página 32
Lo que hay que saber Sobre el seguro de hogar	página 33
Cómo Reducir el coste del seguro de hogar	página 34
Lo que hay que saber Acerca del seguro de título	página 35
Hoja de trabajo Seguimiento de los costes de cierre	página 36
Vocabulario Documentos de la transacción	página 37
Lista de control Your Final Walk-Through	página 38

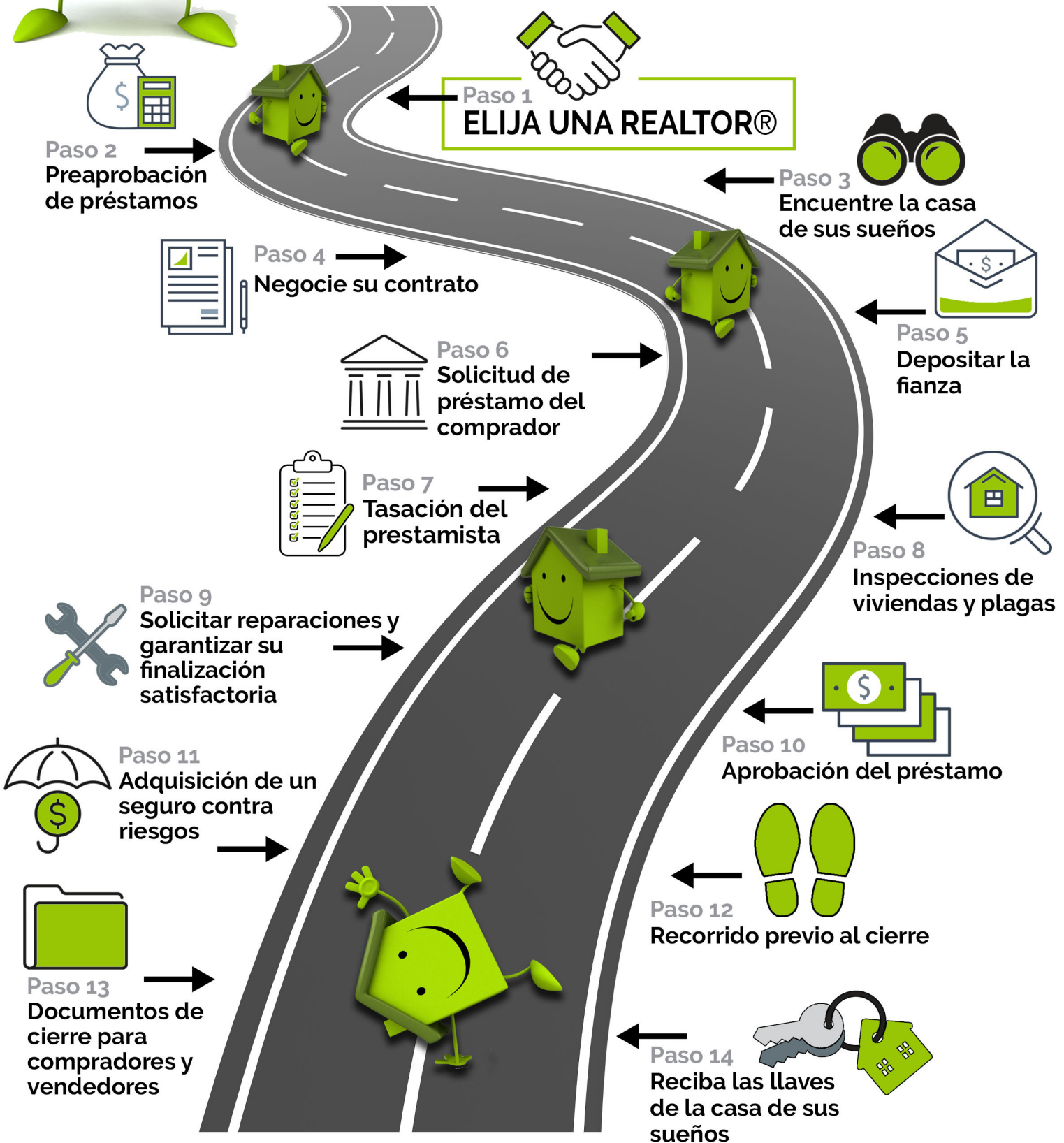
La mudanza

Cómo Preparar la mudanza	página 39
Cómo Haz la maleta como un profesional	página 40
Cómo Mudanza con animales de compañía	página 41
Lista de control Para nuevos propietarios	página 42
Notas Haga las preguntas.....	página 43
Recursos Para nuevos propietarios.....	página 44



Paso a

El camino hacia la propiedad de la vivienda



LO QUE HAY QUE SABER

7 Razones para tener casa propia

1. Beneficios fiscales.

El Código Fiscal de EE.UU. le permite deducir los intereses que paga por su hipoteca, los impuestos sobre la propiedad y algunos de los gastos que conlleva la compra de una vivienda.

2. Agradecimiento.

La revalorización del precio de la vivienda es el aumento de su valor con el paso del tiempo. Con el mercado inmobiliario en auge de los últimos años, las tasas de revalorización del precio de la vivienda han sido extremadamente altas. Pero es poco probable que continúen las ganancias récord que hemos visto, sobre todo en el último año. Si desea calcular la revalorización de su vivienda, tome el valor actual de su casa* y réstele el precio de compra original. Una vez que tenga la diferencia entre el precio que pagó y el valor actual de mercado, divida esa cifra por el valor original para obtener la revalorización de su vivienda.

*<https://www.bankrate.com/real-estate/how-much-is-my-house-worth>

**<https://www.bankrate.com/real-estate/fair-market-value/>

Si está interesado en los valores inmobiliarios de su comunidad, póngase en contacto con su REALTOR® local.

3. Equidad.

El dinero pagado por el alquiler es dinero que nunca volverá a ver, pero los pagos de la hipoteca le permiten acumular un interés de propiedad en su vivienda.

4. Ahorro.

La acumulación de capital en su vivienda es un plan de ahorro listo para usar. Y cuando la venda, puede obtener hasta 250.000 \$ (500.000 \$ para un matrimonio) como ganancia sin tener que pagar ningún impuesto federal sobre la renta.

5. Previsibilidad.

A diferencia del alquiler, los pagos de la hipoteca a tipo fijo no aumentan con los años, por lo que los costes de la vivienda pueden disminuir a medida que aumenta el tiempo de propiedad. Sin embargo, ten en cuenta que es probable que aumenten los impuestos sobre la propiedad y los seguros.

6. Libertad.

La casa es suya. Usted puede decorar la forma que desee y elegir los tipos de mejoras y nuevas comodidades that appeal a su estilo de vida.

7. Estabilidad.

Permanecer en un mismo barrio durante varios años le permite a usted y a su familia establecer relaciones duraderas con la comunidad. También ofrece a los niños la ventaja de la continuidad educativa y social.



The Voice of Real Estate in Northeast Ohio

LO QUE HAY QUE SABER

7 razones para trabajar con un REALTOR®.

Los REALTORS® no son sólo agentes. Son miembros profesionales de la Asociación Nacional de REALTORS® y suscriben su estricto código ético. Esta es la diferencia REALTOR® para los compradores de vivienda:

1. Trato ético.

Todos los REALTOR® deben adherirse a un estricto código ético, basado en la profesionalidad y la protección del público. Como cliente de un REALTOR®, usted puede esperar un trato honesto y ético en todos los asuntos relacionados con la transacción. La primera obligación es para con usted, el cliente.

2. Una guía experta.

La compra de una vivienda suele requerir docenas de formularios, informes, divulgaciones y otros documentos técnicos. Un experto le ayudará a preparar la mejor operación y a evitar retrasos o errores costosos. Además, hay mucha jerga en juego, por lo que le conviene trabajar con un profesional que hable el idioma.

3. Información y opiniones objetivas.

Los REALTORS® pueden proporcionar información local sobre servicios públicos, zonificación, escuelas y más. También disponen de información objetiva sobre cada propiedad. Los REALTORS® pueden utilizar esos datos para ayudarle a determinar si la propiedad tiene lo que usted necesita. Al conocer tanto sus necesidades como la zona de búsqueda, también pueden indicarle barrios de los que no sabe mucho pero que podrían ajustarse a sus necesidades mejor de lo que había pensado.

4. Poder de búsqueda ampliado.

A veces hay propiedades disponibles que no se anuncian activamente. Un REALTOR® puede ayudarle a encontrar oportunidades que no aparecen en sitios de búsqueda de viviendas y puede ayudarle a evitar los listados obsoletos que pueden estar apareciendo como disponibles en línea, pero ya no están en el mercado.

5. Conocimientos de negociación.

Hay muchos factores que pueden discutirse en una operación. Un REALTOR® analizará todos los ángulos desde su perspectiva, incluida la elaboración de un acuerdo de compra que le dé tiempo suficiente para completar las inspecciones e investigaciones de la propiedad antes de que esté obligado a completar la compra.

6. Experiencia actualizada.

La mayoría de la gente compra pocas casas en su vida, normalmente con bastantes años entre cada compra. Aunque lo haya hecho antes, las leyes y normativas cambian. Los REALTORS® realizan cientos de transacciones a lo largo de su carrera profesional.

7. Su roca en los momentos emotivos.

Una casa es mucho más que cuatro paredes y un tejado. Y para la mayoría de las personas, la propiedad representa la mayor compra que harán en su vida. Contar con un tercero preocupado, pero objetivo, le ayuda a centrarse en los asuntos más importantes para usted.

PREGUNTAS

Al Utilizar Un REALTOR®



¿Cuánto tiempo lleva en el sector inmobiliario residencial? ¿Es su trabajo a tiempo completo?

Como en la mayoría de las profesiones, la experiencia no garantiza la destreza. Pero gran parte de la profesión inmobiliaria se aprende en el trabajo.

¿Tiene alguna designación o certificación?

Los profesionales inmobiliarios tienen que seguir una formación especializada adicional para obtener estas distinciones. Las designaciones y certificaciones ayudan a definir las habilidades especiales que un agente puede aplicar a sus necesidades inmobiliarias particulares. Una designación que los compradores deben buscar es la ABR®, o Representante Acreditado del Comprador.

¿Cuál es su filosofía empresarial?

Aunque no hay una respuesta correcta a esta pregunta, la respuesta le ayudará a evaluar lo que es importante para el agente y a determinar hasta qué punto los objetivos y el énfasis empresarial del agente coinciden con los suyos.

¿A cuántos compradores representaron usted y su agencia inmobiliaria el año pasado?

Esto le dirá cuánta experiencia tienen y lo al día que están en el mercado local.

¿Cuál es la variación media entre sus ofertas iniciales y el precio de venta final?

Este es un indicio de REALTOR®'s capacidad de negociación y fijación de precios.

¿Me representará exclusivamente a mí, o podría optar por representar también al vendedor?

Aunque suele ser legal representar a ambas partes en una transacción, su REALTOR® debe ser capaz de explicar su filosofía sobre las obligaciones del cliente y las relaciones de la agencia.

¿Puede recomendarme proveedores de servicios que me ayuden a obtener una hipoteca, hacer reparaciones en casa y pronto?

Los médicos deben poder recomendarle más de un proveedor y comunicarle si tienen alguna relación especial con alguno de ellos.

¿Cómo me mantendrán informado del progreso de mi transacción?

La mejor respuesta es una pregunta. Un agente inmobiliario que preste atención a la forma en que usted prefiere comunicarse y responda en consecuencia facilitará la transacción.

¿Podría facilitarme los datos de contacto de sus tres clientes más recientes?

Pregunte a sus antiguos clientes si volverían a recurrir al agente en el futuro.



VOCABULARIO

Agencia y relaciones entre agencias

El término «agencia» se utiliza en el sector inmobiliario para ayudar a determinar qué responsabilidades legales le debe su profesional inmobiliario a usted y a las demás partes de la transacción.

El **representante del comprador** (también conocido como agente del comprador) es contratado por los posibles compradores y trabaja en el mejor interés del comprador durante toda la transacción. El comprador puede pagar directamente al agente mediante unos honorarios negociados, o el agente del comprador puede ser pagado por el vendedor o mediante una comisión compartida con el agente del vendedor.

El **representante del vendedor** (también conocido como agente de ventas o agente del vendedor) es contratado por el vendedor y lo representa. Tiene obligaciones fiduciarias con el vendedor, lo que significa que su trabajo consiste en conseguir el mejor precio y las mejores condiciones para el vendedor. La relación de agencia suele establecerse mediante la firma de un contrato de venta.

Un **subagente** debe al cliente del agente las mismas obligaciones fiduciarias que éste. La subagencia suele surgir cuando un agente de ventas colaborador de otra agencia, que no es el agente del comprador, muestra una propiedad a éste. El subagente trabaja con el comprador para mostrarle el inmueble, pero tiene obligaciones fiduciarias con el agente de ventas y el vendedor. Aunque un subagente no puede ayudar al comprador de ninguna manera que perjudique al vendedor, el cliente comprador puede esperar que el subagente le trate con honestidad.

Un **doble agente revelado** representa tanto al comprador como al vendedor en la misma operación inmobiliaria. En este tipo de relaciones, los agentes duales tienen obligaciones fiduciarias limitadas tanto con los clientes compradores como con los vendedores. Debido a la posibilidad de conflictos de intereses en una relación de doble agencia, todas las partes deben dar su consentimiento informado. La doble representación revelada es legal en la mayoría de los estados, pero a menudo requiere el consentimiento por escrito de todas las partes.

Agentes designados (también llamados agentes designados) son elegidos por un corredor gestor para actuar como agente exclusivo del vendedor o comprador. Esto permite a la correduría evitar los problemas derivados de las relaciones de doble agencia para los licenciarios de la correduría. Los agentes designados ofrecen a sus clientes una representación completa, con todas las obligaciones fiduciarias que ello conlleva.

Un **corredor de transacciones** (a veces denominado facilitador) está permitido en los estados en los que se admiten las relaciones sin agencia. Estas relaciones varían considerablemente de un Estado a otro. Por lo general, las obligaciones para con el consumidor en una relación de no agencia son menores que las obligaciones fiduciarias completas y tradicionales de una relación de agencia.

CÓMO

Prepárese para buscar casa

Sepa que no existe un momento «adecuado» para comprar.

Si encuentra la casa perfecta ahora, no se arriesgue a perderla por intentar adivinar hacia dónde se dirigen el mercado inmobiliario y los tipos de interés. Estos factores no suelen cambiar lo bastante rápido como para influir en el precio de una vivienda.

No pidas demasiadas opiniones.

Es natural querer seguridad ante una decisión tan importante, pero demasiadas ideas de demasiadas personas harán que sea mucho más difícil tomar una decisión. Céntrate en los deseos y necesidades de las personas que van a vivir en la casa.

Acepta que ninguna casa es perfecta.

Si está en el lugar adecuado, puede que el patio sea un poco más pequeño de lo que esperabas. La cocina puede ser perfecta, pero el tejado necesita una reparación. Haz una lista de tus prioridades y céntrate en las cosas más importantes para ti. Olvidate de los detalles. Acepte también que es inevitable un poco de remordimiento del comprador y que lo más probable es que pase.

No intentes ser un negociador asesino.

Sin duda, la negociación forma parte del proceso inmobiliario, pero intentar «ganar» consiguiendo un precio muy bajo o negándose a ceder puede costarle la casa que ama.

Recuerde que su casa no existe en el vacío.

No se obsesione tanto con los aspectos físicos de la vivienda en sí que se olvide de cuestiones importantes como el nivel de ruido, el acceso a los servicios y otros aspectos que también influyen mucho en su calidad de vida.

Planifica con antelación.

No espere a encontrar una casa para que le aprueben una hipoteca, investigar sobre seguros o plantearse un calendario de mudanzas. Estar preparado hará que su oferta sea más atractiva para los vendedores.

Elija una casa primero porque le encanta; después piense en revalorizarla.

Una casa sigue considerándose una gran inversión, pero su función más importante es la de ser un lugar cómodo y seguro para vivir.

CÓMO HACERLO

Prepárese para comprar una casa

Habla con agentes hipotecarios.

Muchos compradores de vivienda por primera vez no se toman el tiempo necesario para obtener una preaprobación. Tampoco suelen dedicar tiempo a buscar la mejor hipoteca para su situación particular. Es importante hacer muchas preguntas y asegurarse de que comprende perfectamente el proceso del préstamo hipotecario.

Prepárate para moverte.

Esto es especialmente cierto en mercados con un bajo inventario de viviendas en venta. Es muy frecuente que los compradores de vivienda no encuentren la primera casa que desean comprar por no actuar con la suficiente rapidez. Cuando se deciden, pueden encontrarse con que otra persona ya ha comprado la casa..

Encuentre un socio de confianza.

Es absolutamente vital que encuentre un profesional inmobiliario que comprenda sus objetivos y que esté preparado y capacitado para guiarle en el proceso de compra de una vivienda.

Haga una buena oferta..

Recuerde que es muy poco probable que su oferta sea la única sobre la mesa. Haga lo posible para que resulte atractiva para el vendedor.

Tenga en cuenta los costes de mantenimiento y reparación en su presupuesto de compra.

Incluso las casas nuevas requieren algunas obras. No se quede corto y deje que su casa se deteriore..

Piensa en el futuro.

Es fácil dejarse llevar por sus necesidades actuales, pero también debe pensar en revender la casa antes de comprarla. Según el Perfil de Compradores y Vendedores de Viviendas 2022 de la Asociación Nacional de REALTORS®, el comprador medio que compra una vivienda por primera vez espera permanecer en ella unos 10 años.

Elabore su lista de deseos para el hogar o el barrio.

Ordene estos elementos de mayor a menor importancia.

Selecciona dónde quieres vivir.

Elabore una lista de tres o cuatro barrios en los que le gustaría vivir, teniendo en cuenta los colegios cercanos, las instalaciones recreativas, los planes de expansión de la zona y la seguridad.



HOJA DE TRABAJO

Controle su presupuesto

El primer paso para estar en condiciones financieras de comprar una casa es saber exactamente cuánto dinero entra y cuánto sale. Utiliza esta hoja de cálculo para hacer una lista de tus ingresos y gastos.

INGRESOS		GASTOS	
Total para llevar a casa		En Total Alquiler/Hipoteca	
Niño		Pensión alimenticia	
Pensiones/Sociales		Seguro de enfermedad	
Discapacidad/Otros		Seguro de vida	
Intereses/Dividendos		Otros seguros	
Otros		Seguro del vehículo	
		Pagos de vehículos	
		Mantenimiento del vehículo	
		Otros préstamos	
		Utilidades	
		Pagos con tarjeta de crédito	
		Pago de ahorros/pensiones	
		Comestibles	
		Ropa/Cuidado personal	
		Médico/Dental/Recetas	
		Enseres domésticos	
		Cuidado de niños	
		Educación	
		Donaciones benéficas	
		Comer fuera	
		Entretenimiento	
		Gastos totales:	

Ingresos restantes después de gastos (reste los ingresos totales de los gastos totales): _____

LO QUE HAY QUE SABER

Acerca de las calificaciones crediticias

Las puntuaciones crediticias oscilan entre 200 y 850, y las superiores a 620 se consideran deseables para obtener una hipoteca. Los siguientes factores afectan a su puntuación:

Su historial de pagos.

¿Ha pagado puntualmente las facturas de su tarjeta de crédito? La declaración de quiebra, los embargos y la actividad de cobro también afectan a su historial.

Cuánto debes y dónde.

Si debe mucho dinero en numerosas cuentas, puede indicar que está sobreendeudado. Sin embargo, repartir la deuda entre varias cuentas puede ayudarle a evitar acercarse al máximo de cualquier línea de crédito individual.

La duración de su historial de crédito.

En general, cuanto más tiempo lleve abierta una cuenta, mejor

Cuánto crédito nuevo tienes..

Los nuevos créditos -ya sea en forma de planes de pago a plazos o nuevas tarjetas de crédito- se consideran más arriesgados, incluso si se paga la deuda con prontitud.

Los tipos de crédito que utiliza.

Por lo general, es conveniente tener más de un tipo de crédito, como préstamos a plazos, tarjetas de crédito y una hipoteca.



CÓMO HACERLO

Mejore su crédito

Las puntuaciones de crédito desempeñan un papel importante a la hora de determinar si cumplirá los requisitos para obtener un préstamo y cuáles serán las condiciones del mismo. Por tanto, mantenga su puntuación crediticia haciendo lo siguiente:

Compruebe si hay errores en su informe crediticio.

Gracias a una ley del Congreso, puede descargar un informe crediticio gratuito al año en annualcreditreport.com. Si encuentra errores, corrijalos inmediatamente.

Pague las facturas de las tarjetas de crédito.

Si es posible, pague todo el saldo cada mes. Transferir deudas de una tarjeta de crédito a otra puede reducir su puntuación de crédito.

No cargue sus tarjetas de crédito al máximo.

Pague todo lo que pueda cada mes.

Espere 12 meses después de tener dificultades de crédito para solicitar una hipoteca.

Los problemas se penalizan menos después de un año.

No pida artículos para su nueva casa a crédito.

Espere a que le aprueben el préstamo hipotecario para cargar electrodomésticos y muebles, ya que eso aumentará su deuda.

No abra nuevas cuentas de tarjeta de crédito.

Si vas a solicitar una hipoteca, tener demasiado crédito disponible puede reducir tu puntuación.

Busque tipos de interés hipotecarios de una sola vez.

Tener demasiadas solicitudes de crédito puede reducir su puntuación. Sin embargo, las consultas múltiples sobre su puntuación de crédito del mismo tipo de prestamista se cuentan como una sola si se presentan en un corto período de tiempo.

Evite las financieras.

Aunque pague su préstamo a tiempo, los intereses son altos y pueden considerarse un signo de mala gestión del crédito.



CÓMO HACERLO

Prepárese para financiar una vivienda

Elabore un presupuesto: Utiliza los recibos y el historial de transacciones bancarias para crear un presupuesto que refleje tus hábitos reales de los últimos meses. De este modo, tendrás más en cuenta los gastos imprevistos y los más previsibles, como las facturas de los servicios públicos y la compra. Seguramente descubrirás formas de ahorrar, ya sea dejando de ir al Starbucks o cenando en casa más a menudo.

Reduzca la deuda: Los prestamistas suelen exigir que la carga de la deuda no supere el 36% de los ingresos. Esta cifra incluye la hipoteca, que suele oscilar entre el 25% y el 28% de los ingresos netos del hogar. Por lo tanto, debe reducir los pagos mensuales del resto de sus deudas a plazos -préstamos para automóviles, préstamos estudiantiles y saldos renovables de tarjetas de crédito- a entre el 8% y el 10% de sus ingresos netos mensuales.

Aumente sus ingresos: Ahora es el momento de pedir un aumento. Si no es posible, considere la posibilidad de aceptar un segundo empleo para alcanzar un nivel de ingresos que le permita optar a la vivienda que desea.

Ahorra para el pago inicial: Asigna una cantidad de dinero a tu cuenta de ahorros cada mes. Aunque es posible conseguir una hipoteca con menos del 5% de entrada, normalmente se obtiene un tipo de interés mejor si la entrada es mayor. Intenta llegar al 20% del precio de compra.

Conserva tu trabajo: Aunque no es necesario estar siempre en el mismo trabajo para poder optar a un préstamo hipotecario, tener un empleo durante menos de dos años puede suponer tener que pagar un tipo de interés más alto.

Establece un buen historial crediticio: Consigue una tarjeta de crédito y paga todas tus facturas puntualmente. Pague todos los saldos lo antes posible. Obtenga también una copia de su informe crediticio, que incluye un historial de su crédito, deudas incobrables y pagos atrasados. Asegúrese de que es exacto y corrija cualquier error inmediatamente.

Siga ahorrando: Aunque disponga de dinero suficiente para solicitar una hipoteca y cubrir el pago inicial, también tendrá que tener en cuenta los gastos de cierre, que pueden oscilar entre el 2% y el 7% del precio de la vivienda, e imprevistos como el coste de contratar a un inspector de viviendas.

Decida qué tipo de hipoteca puede permitirse: Por lo general, le conviene buscar viviendas valoradas entre dos y tres veces sus ingresos brutos, pero un profesional de la financiación puede ayudarle a determinar el tipo de préstamo que puede concederle. Averigüe qué tipo de hipoteca (¿a 30 o 15 años? ¿A tipo fijo o variable?) le conviene más. Reúna también la documentación que necesitará el prestamista para preaprobarle el préstamo, como los formularios W-2, copias de los recibos de sueldo, números de cuenta y copias de los extractos bancarios o de la cooperativa de crédito de dos a cuatro meses. No olvide los impuestos sobre la propiedad, el seguro, el mantenimiento, los servicios públicos y las cuotas de la asociación, si procede.

Busca ayuda para el pago inicial: Infórmate en la administración local y estatal de si puedes acogerte a programas especiales de ayuda hipotecaria o para el pago inicial. Si tienes una cuenta IRA, puedes utilizar el dinero ahorrado para comprar tu primera vivienda sin pagar una penalización por retirada anticipada.

VOCABULARIO

Préstamos y condiciones

Plazo..

Las hipotecas suelen estar disponibles a plazos de 15, 20 o 30 años. En general, cuanto más largo es el plazo, más baja es la cuota mensual. Sin embargo, los plazos más cortos implican pagar menos intereses durante la vida del préstamo.

Tipos de interés fijos frente a variables.

Un tipo de interés fijo le permite mantener un tipo de interés bajo mientras dure la hipoteca y, en general, es una buena opción si los tipos de interés son bajos. Una hipoteca de tipo variable (ARM) suele ofrecer un tipo más bajo que subirá a medida que aumenten los tipos de mercado. Las ARM suelen tener un límite en cuanto a la cantidad y la frecuencia con la que puede aumentar el tipo de interés. Este tipo de hipotecas son una buena opción cuando los tipos de interés fijos son altos o si espera que sus ingresos aumenten considerablemente en los próximos años.

Hipotecas no tradicionales.

También llamadas a veces «exóticas», estos tipos de hipotecas eran comunes en el periodo previo a la crisis inmobiliaria, y a menudo ofrecían préstamos con pagos iniciales bajos que aumentaban con el tiempo.

Hipoteca globo.

Se trata de una forma de financiación no tradicional en la que el tipo de interés será muy bajo durante un breve periodo de tiempo, a menudo de tres a siete años. Los pagos normalmente sólo cubren los intereses, por lo que el capital adeudado no se reduce. Este tipo de préstamo puede ser una buena opción si cree que venderá su casa con grandes beneficios en unos años.

Préstamos avalados por el Estado.

Estos préstamos están patrocinados por organismos como la Administración Federal de la Vivienda o el Departamento de Asuntos de los Veteranos. Ofrecen condiciones especiales, incluidos tipos de interés reducidos a compradores cualificados. Los préstamos VA están abiertos a veteranos, reservistas, personal en servicio activo y cónyuges supervivientes, y son una de las únicas opciones disponibles para préstamos sin entrada. Los préstamos de la FHA están abiertos a todo el mundo y, aunque requieren un pago inicial, éste puede ser tan bajo como el 3,5%. Las desventajas incluyen un proceso de préstamo más lento y, para los préstamos de la FHA, la necesidad de pagar un seguro hipotecario.

Sin embargo...

A medida que cambia el mercado inmobiliario, también lo hacen las prácticas de concesión de préstamos. Un agente hipotecario -un profesional independiente que actúa como intermediario entre usted y las entidades de crédito- puede ayudarle a encontrar un tipo de interés mejor que el que podría encontrar por su cuenta. Además, asegúrese de comparar ofertas; las pequeñas variaciones en los tipos de interés, los importes de los préstamos y los plazos pueden afectar significativamente a su pago mensual.

PREGUNTAS QUE HACER

A la hora de elegir un prestamista

Las condiciones, los tipos y los productos de los préstamos pueden variar considerablemente de una empresa a otra. A la hora de comparar, estas son algunas de las cosas que deberías preguntar.

Preguntas generales:

¿Cuáles son las hipotecas más populares que ofrece? ¿Por qué son tan populares?

¿Son negociables sus tipos, plazos, comisiones y gastos de cierre?

¿Ofrecen descuentos por inspecciones, clases para propietarios de viviendas o pagos automáticos?

¿Tendré que contratar un seguro hipotecario privado? En caso afirmativo, ¿cuánto costará y durante cuánto tiempo?

¿Qué requisitos de depósito en garantía tiene?

¿Qué tipo de opciones de pago de facturas ofrecen?

Preguntas específicas sobre préstamos:

¿Qué estaría incluido en el pago de mi hipoteca (seguro de vivienda, impuestos sobre la propiedad, etc.)?

¿Qué tipo de plan hipotecario recomendaría para mi situación?

¿Quién gestionará el préstamo, su banco u otra empresa?

¿Durante cuánto tiempo se mantendrá el tipo de interés de este préstamo? ¿Podré obtener un tipo más bajo si el tipo de mercado baja durante este periodo?

¿Cuánto durará el proceso de aprobación del préstamo?

¿Cuánto tardará en cerrarse el préstamo?

¿Existe algún cargo o penalización por el pago anticipado de este préstamo?

¿Cuánto pagaré en total durante la vida del préstamo?

CÓMO HACERLO

Financiar una vivienda de forma creativa

Investiga los programas locales, estatales y nacionales de ayuda al pago inicial.

Estos programas conceden a los solicitantes cualificados préstamos o subvenciones para cubrir total o parcialmente el pago inicial requerido. Entre los programas nacionales se incluyen el programa Nehemiah, etdownpayment.com y el American Dream Down Payment Fund del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano.

Explora la financiación del vendedor.

En algunos casos, los vendedores pueden estar dispuestos a financiar la totalidad o parte del precio de compra de la vivienda y dejar que se lo devuelvas gradualmente, igual que harías con una hipoteca. Una opción similar es la hipoteca asumible, en la que el comprador de la vivienda se hace cargo del préstamo existente del vendedor (con la aprobación del banco). Esto puede ser especialmente útil cuando suben los tipos de interés.

Pida ayuda a su familia.

Tal vez un familiar le preste dinero para el pago inicial o actúe como cosignatario de la hipoteca. A los prestamistas les suele gustar tener un cosignatario si tienes un historial crediticio mínimo.

Considere la posibilidad de un acuerdo de plusvalía compartida.

En virtud de este acuerdo, su familia, sus amigos o incluso un tercero pueden comprar una parte de la vivienda y compartir la revalorización cuando se venda. El propietario ocupante suele pagar la hipoteca, los impuestos sobre la propiedad y los gastos de mantenimiento, pero los nombres de todos los inversores suelen figurar en la hipoteca.

Alquiler con opción de compra.

Alquilar la vivienda durante un año o más te dará la oportunidad de ahorrar más para el pago inicial. Y en muchos casos, los propietarios aplicarán parte del importe del alquiler al precio de compra.

Considere una segunda hipoteca a corto plazo.

Si puede optar a una segunda hipoteca a corto plazo, dispondrá de dinero para realizar un pago inicial mayor. Esto puede ser posible si tienes una buena situación financiera, unos ingresos elevados y pocas deudas. Estos acuerdos también pueden ayudarte a evitar las restricciones de los préstamos jumbo y/o minimizar el importe del seguro hipotecario privado que tiene que pagar.

HOJA DE TRABAJO

Defina la casa de sus sueños

Escriba sus preferencias y puntúelas 3 = Vital, 2 = Muy importante, 1 = Neutro, 0 = No importante

UBICACIÓN	PREFERENCIAS	TARIFA
Barrio		
Distrito escolar		
Cerca del transporte público		
Cerca del aeropuerto		
Cerca de la autopista		
Cerca de tiendas		
Buenas vistas		
TIPO		
Vivienda unifamiliar / condominio / adosado		
Edad mínima/máxima de la propiedad		
Voluntad de renovación		
Estilo arquitectónico		
Planta abierta		
TALLA Y MAQUILLAJE		
Número mínimo de dormitorios		
Número mínimo de baños		
Cocina comedor		
Sala de estar		
Comedor formal		
Salón formal		
Garaje (número de coches)		
Espacio exterior (tamaño/uso)		
Lavadero		
AMENIDADES		
Suelos de madera / moqueta		
Tipos de sistemas de calefacción / refrigeración		
Chimenea		
Piscina		
Otras necesidades / preferencias especiales		

PREGUNTAS QUE HACER

Acerca del barrio

El lugar donde vive debe reflejar su estilo de vida. Estas preguntas te ayudarán a encontrar la mejor comunidad para ti.

¿Está cerca de mis lugares favoritos?

Haga una lista de las actividades que practica y las tiendas que visita con frecuencia. Comprueba la distancia que tendrías que recorrer desde cada uno de los barrios que estás considerando para realizar tus actividades más habituales.

¿Es seguro?

Póngase en contacto con el departamento de policía para obtener estadísticas sobre la delincuencia en el barrio. Tenga en cuenta no sólo el número de delitos, sino también el tipo y la tendencia. (¿Está aumentando o disminuyendo la delincuencia?). Preste atención a los lugares del barrio donde se producen los delitos.

¿Es económicamente estable?

Consulte a su oficina local de desarrollo económico si los ingresos familiares y el valor de la propiedad en el barrio son estables o están aumentando. ¿Cuál es la proporción entre viviendas ocupadas por sus propietarios y viviendas de alquiler? Los apartamentos no disminuyen necesariamente el valor, pero indican una población más transitoria. ¿Hay negocios vacíos o viviendas que llevan meses en el mercado? Consulte las fuentes de noticias para saber si está previsto un nuevo desarrollo.

¿Es una buena inversión?

Pregunte a un agente inmobiliario local sobre la revalorización de los precios en el barrio. Aunque el rendimiento pasado no garantiza los resultados futuros, esta información puede darle una idea de cómo podría aumentar el valor de una vivienda. Un REALTOR® también puede ser capaz de decirle acerca de los desarrollos planificados u otros cambios que vienen a la vecindad - como una nueva escuela o carretera - que podrían afectar su valor.

¿Me gusta lo que veo?

Una vez que te hayas centrado en dos o tres barrios, vete y hazte una idea de cómo sería vivir allí. Tome notas: ¿Están las casas ordenadas y bien cuidadas? ¿Las calles son bulliciosas o tranquilas? ¿Qué se siente? Si puedes, elige un día agradable y charla con la gente que trabaja o juega fuera.

¿Cómo es el distrito escolar?

Esto es especialmente importante si tiene hijos, pero también puede afectar al valor de reventa. El distrito escolar local probablemente pueda facilitarle información sobre por clase, el porcentaje de estudiantes que de enriquecimiento. Si tiene hijos en edad considerando.

los resultados de los exámenes, el número de alumnos van a la universidad y los programas especiales escolar, visite los colegios de los barrios que esté



PREGUNTAS QUE HACER

A la hora de plantearse una comunidad de propietarios o un condominio

Los condominios, las casas adosadas y las propiedades situadas dentro de una comunidad de propietarios ofrecen ciertas ventajas, pero es importante tenerlas en cuenta a la hora de tomar una decisión.

¿Cuánto espacio de almacenamiento hay disponible?

Algunas propiedades incluyen taquillas, pero puede que no haya áticos o sótanos para guardar pertenencias adicionales.

¿Cómo es el espacio exterior?

El patio puede ser más pequeño que el de una casa unifamiliar tradicional, así que si le gusta la jardinería o las actividades al aire libre, puede que no sea una buena opción. Pero si le da pavor trabajar en el jardín, puede ser la opción perfecta.

¿Son importantes los servicios?

Muchas propiedades ofrecen piscinas, gimnasios y otras instalaciones que costarían mucho más en un entorno unifamiliar.

¿Quién se encarga del mantenimiento y la seguridad?

Los administradores de fincas suelen contratar a profesionales para que se ocupen de las zonas comunes y realicen reparaciones en las viviendas. Las entradas con llave y los porteros pueden regular el acceso a su vivienda cuando usted no está (una buena noticia si viaja).

¿Se exigen fondos de reserva y cuotas de asociación? ¿A cuánto ascienden?

Aunque las cuotas suelen ayudar a pagar los servicios y a ahorrar para futuras reparaciones, la junta de la asociación de propietarios o de la comunidad de propietarios determina estas cuotas y usted tendrá que pagarlas aunque no esté a favor de las mejoras.

¿Cuáles son las normas de la asociación?

Aunque usted tiene derecho a votar sobre futuros cambios, las normas de la asociación pueden dictar cómo utilizar su propiedad. Algunos condominios prohíben los negocios en casa; otros prohíben las mascotas o no permiten que los propietarios alquilen sus unidades. Lea detenidamente las cláusulas, restricciones y estatutos antes de hacer una oferta.

¿Cuál es la tasa media de desocupación?

Nunca es demasiado pronto para pensar en la reventa. La facilidad para vender su unidad puede depender de lo que esté a la venta en su edificio, ya que las unidades son similares.

¿Cuántas unidades son propiedad de inversores?

Algunos prestamistas exigen que un determinado porcentaje del edificio esté ocupado por sus propietarios y es posible que no puedan ofrecerle financiación si la proporción es demasiado baja.

¿Puedo conocer a otros residentes antes de hacer una oferta?

Cuando forme parte de una comunidad de propietarios, compartirá espacio y tareas de toma de decisiones con sus vecinos, por lo que es importante que se asegure de que pueden trabajar juntos. Si es posible, intente conocer a sus posibles vecinos más cercanos antes de decidirse por una vivienda.

PREGUNTAS QUE HACER

El Consejo de Administración

Antes de comprar un condominio, debe pedir a un abogado que revise los documentos de la propiedad. Sin embargo, debería ponerse en contacto con la junta directiva con antelación. Así sabrá lo receptivos y organizados que son sus miembros y le avisarán de posibles problemas.

¿Cuántas unidades están ocupadas por sus propietarios?

Por lo general, cuanto mayor sea el porcentaje de unidades ocupadas por sus propietarios, más fácil será revender el condominio.

¿Qué pactos, estatutos y restricciones rigen la propiedad?

Lea detenidamente los estatutos para determinar si puede cumplirlos. Averigüe también si existen disposiciones que otorguen a los propietarios actuales más derechos de los que usted tendría como nuevo propietario, como la posibilidad de alquilar su unidad.

¿Cuánto dinero tiene la asociación en reserva?

Pregunte cómo se invierte el dinero.

¿Las cuotas de la asociación siguen el ritmo de la inflación anual?

Las juntas inteligentes aumentan las cuotas un porcentaje razonable cada año para constituir reservas con las que financiar futuras reparaciones.

¿Qué cubre la cuota?

Pregunte específicamente por el mantenimiento de las zonas comunes, las instalaciones recreativas, la recogida de basura y la retirada de nieve (si procede).

¿Qué cuotas especiales se han impuesto en los últimos cinco años y en qué medida han corrido a cargo de los propietarios?

Algunas contribuciones especiales son inevitables. Sin embargo, la repetición de cuotas caras puede ser una señal de alarma sobre las condiciones del edificio o la política fiscal.

¿Cuál es el índice de rotación?

Esto le dirá si los residentes están contentos con el edificio.

¿Hay litigios en el edificio?

Obviamente, nunca es una buena señal. Si los constructores o los propietarios están implicados en un pleito, las reservas pueden agotarse rápidamente para pagar los honorarios legales.

¿Qué otros proyectos ha construido el promotor?

Intente visitar alguno y pregunte a los residentes por su percepción. Solicite también un informe de ingeniería si el edificio se ha reconvertido de otro uso.



¿Existen varias comunidades de propietarios?

En urbanizaciones muy grandes, las asociaciones paraguas también pueden requerir evaluaciones

PREGUNTAS QUE HACER

A la hora de elegir un inspector de viviendas

¿Pertenece a una asociación profesional?

Hay muchas asociaciones de inspectores de viviendas, pero algunos grupos confieren credenciales o certificaciones cuestionables a cambio de nada más que una cuota. Asegúrese de que la asociación que nombra su inspector de viviendas es una organización profesional acreditada y sin ánimo de lucro.

¿Cumplirá su informe todos los requisitos estatales?

Asegúrese también de que la organización cumple unas normas de práctica y un código ético reconocidos, como los adoptados por la Sociedad Americana de Inspectores de Viviendas o la Asociación Nacional de Inspectores de Viviendas.

¿Qué experiencia tienen?

Pregunte a los inspectores cuánto tiempo llevan trabajando en el sector y cuántas inspecciones han realizado. Pida también referencias de clientes. Los nuevos inspectores pueden estar altamente cualificados, pero deben describir su formación e indicar si trabajan con un socio más experimentado.

¿Cómo mantienen al día sus conocimientos?

El compromiso de los inspectores con la formación continua es una buena medida de su profesionalidad y servicio. Los conocimientos avanzados son especialmente importantes en el caso de viviendas antiguas o con elementos singulares que requieren formación adicional o actualizada.

¿Se dedican a la inspección de viviendas?

La inspección de viviendas es muy diferente de la inspección de edificios comerciales o de una obra en construcción. Pregunte si el inspector tiene experiencia con su tipo de propiedad o característica. El inspector debe ser capaz de proporcionar informes de inspección de muestra para una propiedad similar. Si recomiendan una evaluación adicional por parte de contratistas externos sobre múltiples cuestiones, puede indicar que no se sienten cómodos con su propio nivel de conocimientos.

¿Se ofrece a realizar reparaciones o mejoras?

Algunas leyes estatales y asociaciones profesionales permiten que el inspector ofrezca trabajos de reparación de los problemas descubiertos durante la inspección. Sin embargo, otros estados y asociaciones lo prohíben por considerarlo un conflicto de intereses.

¿Cuánto durará la inspección?

Por término medio, un inspector que trabaje solo inspecciona una vivienda unifamiliar típica en dos o tres horas; algo menos puede no ser exhaustivo.

¿Cuánto cuesta?

Los costes oscilan entre 300 y 500 dólares, pero pueden variar mucho según la región, el tamaño y la antigüedad de la casa, y el alcance de los servicios. Desconfíe de las ofertas que parecen demasiado buenas para ser ciertas.

¿Podré asistir a la inspección?

La respuesta debería ser afirmativa. La inspección de una vivienda es una valiosa oportunidad educativa para el comprador, por lo que una negativa debería ser una señal de alarma.



LO QUE HAY QUE SABER

Acerca de la inspección de la vivienda

Algunos elementos deben examinarse siempre.

Estructura

El «esqueleto» de la casa debe poder resistir las inclemencias del tiempo, la gravedad y la tierra que la rodea. Los componentes estructurales incluyen elementos como los cimientos y la estructura.

Exterior

El inspector debe examinar las aceras, las calzadas, los escalones, las ventanas, las puertas, los revestimientos, las molduras y el drenaje de la superficie. También debe examinar los porches, terrazas y balcones.

Techos

Un buen inspector le proporcionará información muy importante sobre su tejado, como su antigüedad, los sistemas de drenaje del tejado, las tejas abombadas y los canalones y bajantes sueltos. También debe informarle del estado de las claraboyas y chimeneas, así como de la posibilidad de que se acumule agua.

Fontanería

Deben examinar a fondo los sistemas de suministro de agua y desagüe, los equipos de calentamiento de agua y los sistemas de almacenamiento de combustible. Las bombas de desagüe y de sumidero también entran en esta categoría. La mala presión del agua, los golpes en las tuberías, las manchas de óxido o la corrosión pueden indicar problemas mayores.

Electricidad

Debe informarse del estado de los cables de entrada de servicio, los cuadros de servicio, los disyuntores y fusibles, y los desconectores. Anote también el número de enchufes de cada habitación.

Calefacción y aire acondicionado

Deben inspeccionarse las rejillas de ventilación, los conductos de humos y las chimeneas de la vivienda. El inspector debe poder indicarle la antigüedad del calentador de agua, su clasificación energética y si el tamaño es adecuado para la casa. También debe describir e inspeccionar todos los equipos de aire acondicionado central y empotrado.

Interiores

El inspector debe examinar detenidamente paredes, techos y suelos; peldaños, escaleras y barandillas; encimeras y armarios; y sistemas de garaje. Estas zonas pueden revelar fugas, daños por insectos, podredumbre, defectos de construcción, etc.

Ventilación/aislamiento

Los inspectores deben comprobar que el aislamiento y la ventilación del ático y de las zonas inacabadas, como los sótanos, sean adecuados. El aislamiento debe ser adecuado para el clima. Sin una ventilación adecuada, el exceso de humedad puede provocar moho y daños por agua.



LO QUE HAY QUE SABER

Acerca de los peligros domésticos

Radón

El radón, un gas incoloro e inodoro que puede filtrarse en su casa desde el suelo, suele considerarse la segunda causa más común de cáncer de pulmón, por detrás del tabaco.

Qué buscar: Los sótanos o cualquier zona con salientes en el suelo ofrecen puntos de entrada para el radón. La Agencia de Protección del Medio Ambiente publica un mapa de zonas de alta prevalencia. Una prueba de radón puede determinar si existen niveles elevados.

Amianto

El amianto, un material fibroso muy popular como aislante resistente al fuego, se prohibió en 1985. Sin embargo, se encuentra a menudo en materiales de construcción, baldosas, cubiertas de tejados y revestimientos de edificios antiguos. Si se altera o daña, puede entrar en el aire y provocar enfermedades graves.

Qué buscar: Las casas construidas antes de 1985 corren el riesgo de tener amianto en sus materiales de construcción. Los propietarios de viviendas deben tener cuidado al remodelarlas, ya que alterar el aislamiento y otros materiales puede hacer que el amianto pase al aire.

Plomo

Este metal tóxico utilizado en productos domésticos durante décadas puede contribuir a varios problemas de salud, especialmente entre los niños. La exposición puede producirse por el deterioro de la pintura a base de plomo, las tuberías o el polvo o la tierra contaminados con plomo.

En qué fijarse: Las casas construidas antes de 1978 pueden contener plomo. Busque pintura descascarillada y compruebe las tuberías viejas. Para obtener un préstamo asegurado por el HUD, los compradores deben mostrar un certificado que acredite que su casa antigua es segura para el plomo.

Otros productos peligrosos

Las reservas de productos domésticos peligrosos, como disolventes de pintura, pesticidas, fertilizantes o aceites de motor, pueden crear una situación peligrosa si no se almacenan adecuadamente. Pueden provocar fácilmente incendios y causar enfermedades o incluso la muerte si se ingieren incluso en pequeñas cantidades.

Qué buscar: Revise todos los rincones, sótanos, garajes o cobertizos de jardín de la casa. Si encuentra estos productos, pida que los retiren y obtenga un certificado de eliminación antes del cierre.

Contaminación de aguas subterráneas

Cuando los productos químicos peligrosos se eliminan de forma inadecuada, pueden filtrarse a través del suelo y entrar en las reservas de agua. Una fuga en un depósito de aceite subterráneo o en un sistema séptico puede contribuir a ello.

Qué hay que tener en cuenta: Las viviendas cercanas a zonas o instalaciones industriales ligeras pueden estar en peligro, al igual que las zonas que antes se utilizaban para la industria y ahora son residenciales.

VOCABULARIO

Términos sobre viviendas ecológicas

Tanto si estás construyendo la casa de tus sueños como si estás buscando una ya existente, hay muchos datos para encontrar la vivienda ecológica adecuada. Aquí tienes un desglose de los distintos sistemas de certificación de viviendas energéticamente eficientes.

RESNET

La Red de Servicios de Energía Residencial (RESNET) es una corporación sin ánimo de lucro que desarrolla normas y reglas para todo el sector en relación con los sistemas de calificación y certificación de la eficiencia energética de los edificios. Además de supervisar el índice HERS (véase más abajo), RESNET certifica a contratistas de todo tipo, incluidos constructores, profesionales de cubiertas y revestimientos y contratistas de reformas.

Índice HERS

El Sistema de Calificación Energética de Viviendas es un índice que mide la eficiencia energética de una vivienda. Una vivienda media construida según las normas actuales del sector en materia de eficiencia energética tendrá un índice de 100. Una puntuación más baja indica un mayor nivel de eficiencia. Una puntuación más baja indica un mayor nivel de eficiencia (por ejemplo, una casa con una puntuación de 70 consume un 30% menos de energía que una casa media). Lo contrario ocurre con las viviendas que obtienen una puntuación superior a 100. Este índice está supervisado por RESNET.

LEED

El Consejo de Edificios Ecológicos de Estados Unidos es el organismo que otorga certificaciones de Liderazgo en Energía y Diseño Medioambiental a edificios y proyectos respetuosos con el medio ambiente. La certificación más alta que puede obtener un edificio es «LEED platino». Los proyectos obtienen puntos en función de numerosas categorías, como la calidad del aire interior y la eficiencia hídrica. A mayor número de puntos, mayor nivel de certificación.

Energy Star

El programa Energy Star está supervisado por la Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos. Productos como frigoríficos, bombillas y hornos pueden obtener certificaciones Energy Star. Además, las viviendas pueden obtener la certificación Energy Star mediante una inspección independiente.

Aire interiorPLUS:

Este programa también está administrado por la EPA. Las casas que van más allá de los requisitos de Energy Star al incorporar características adicionales para combatir la humedad, el moho, las plagas y la contaminación pueden obtener esta etiqueta. Incorporando características adicionales para combatir la humedad, el moho, las plagas y los contaminantes.

Certificación nacional de edificios ecológicos

Supervisado por la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas, este programa ayuda a los profesionales de la construcción residencial a desarrollar y construir proyectos sostenibles. Los edificios pueden obtener certificaciones de bronce, plata, oro o esmeralda. En el nivel Esmeralda -que es la certificación más alta que puede obtener un proyecto- un edificio «debe incorporar un ahorro energético del 60% o más».



LO QUE HAY QUE SABER

Acerca del proceso de evaluación

Una vez firmado el contrato, la entidad crediticia enviará a un tasador para asegurarse de que el precio de compra se ajusta al valor del inmueble.

Las tasaciones ayudan a determinar las condiciones de la hipoteca.

El valor de tasación de una vivienda es un factor importante en el proceso de suscripción del préstamo. Aunque los prestamistas pueden utilizar el precio de venta para determinar el importe de la hipoteca que ofrecerán, por lo general sólo lo hacen cuando la propiedad se vende por menos del importe de tasación. Además, la relación préstamo-valor se basa en el valor de tasación y ayuda a los prestamistas a calcular cuánto dinero se puede pedir prestado para comprar la propiedad y en qué condiciones. Si la relación préstamo-valor es alta, es más probable que el prestamista exija al prestatario que contrate un seguro hipotecario privado.

El valor de tasación no es una cifra concreta.

Las tasaciones proporcionan una opinión profesional del valor, pero no son una ciencia exacta. Las tasaciones pueden diferir bastante dependiendo de cuándo se hagan y de quién las realice. Además, los cambios en las condiciones del mercado pueden alterar drásticamente el valor de tasación.

El valor de tasación no representa la totalidad de los precios de la vivienda.

Hay consideraciones especiales que el valor de tasación no tiene en cuenta, como la necesidad de vender rápidamente.

Los tasadores utilizan datos del pasado reciente.

Las tasaciones suelen considerarse algo retrospectivas, porque utilizan datos de venta de propiedades comparables (a menudo denominadas «comps») para ayudar a establecer un precio razonable.

El valor de tasación tiene otros usos fuera del proceso de compra.

A efectos de compra, las tasaciones suelen utilizarse para determinar el valor de mercado o como factor en la ecuación de fijación de precios. Pero otras tasaciones se utilizan para determinar el valor del seguro, el valor de reposición y el valor de tasación a efectos del impuesto sobre bienes inmuebles.

PREGUNTAS QUE HACER

Acercas del impuesto sobre bienes inmuebles

Es normal que el precio de venta de una casa ocupe un lugar preponderante en su mente. Pero no olvide tener en cuenta la factura del impuesto sobre bienes inmuebles.

¿Cuál es el valor catastral de la propiedad?

El valor catastral suele ser inferior al valor de mercado. Una copia reciente de la factura de impuestos del vendedor le ayudará a determinar esta información.

¿Con qué frecuencia se reevalúan las propiedades en esta zona?

En general, cada año, pero las propiedades situadas en zonas de crecimiento más lento pueden reevaluarse con menos frecuencia.

¿Cuándo se realizó la última reevaluación de esta propiedad?

La mayoría de los aumentos significativos de impuestos sobre una propiedad individual pueden relacionarse con la última reevaluación de dicha propiedad.

¿La venta de la propiedad provocará un aumento de impuestos?

Dependiendo de dónde viva, el valor de tasación de una propiedad puede aumentar en función de la cantidad que pague por ella. Y en algunas zonas, como California, los impuestos no pueden aumentar hasta que se revende la propiedad en cuestión.

¿Es la factura fiscal comparable a la de otras propiedades de la zona?

Si no es así, quizá sea posible recurrir la tasación y reducir el tipo impositivo.

¿Refleja la factura fiscal actual alguna exención especial a la que no pueda optar?

Por ejemplo, muchos distritos fiscales ofrecen reducciones a las personas mayores de 65 años.



MÁS INFORMACIÓN

Más para saber

Recuerde que cada experiencia de compra de una vivienda es única y que no todos los contratos de compra incluyen los mismos elementos. Sin embargo, hay algunos aspectos básicos que se incluyen en casi todos los contratos de compraventa.

- Información para el comprador y el vendedor
- Detalles de la propiedad
- Precios y financiación
- Instalaciones y electrodomésticos (incluidos/excluidos)
- Fechas de cierre y posesión
- Importe del depósito de garantía
- Costes de cierre: quién paga qué
- Imprevistos o condiciones que deben cumplirse para que se complete la venta

Fuente de información: <https://www.quickenloans.com/learn/real-estate-purchase-agreement>

HOJA DE TRABAJO

Contratos de proveedores de servicios



No necesariamente necesitará a todos estos profesionales, pero su REALTOR® puede ayudarle a confeccionar una lista.

	Nombre	Información de contacto
REALTOR®		
ASESORES		
Abogado inmobiliario		
Tasador		
Asesor fiscal		
INSPECTORES		
Inspector de viviendas		
Inspector de termitas		
Inspector de inundaciones		
Inspector de radón		
Inspector de zonificación		
Inspector de pintura con plomo		
Inspector de permisos de ocupación		
OTROS SERVICIOS		
Empresa topográfica		
Compañía de títulos		
Asesor de seguros		
Agente de préstamos hipotecarios		
Empresa de mudanzas		
Empresa de reubicación		
Electricista		
Contratista de reformas		
Otro		

LISTA DE CONTROL

Su solicitud de hipoteca

Todos los prestamistas exigen documentos como parte del proceso de aprobación de un préstamo hipotecario. A continuación se enumeran los documentos que debe presentar.

- ❑ **Declaraciones de la renta W-2** — o de la empresa, si eres autónomo- de los dos o tres últimos años de cada una de las personas que firman el préstamo.
- ❑ **Al menos un recibo de sueldo** por cada persona que firme el préstamo.
- ❑ **Números de cuenta** de todas sus tarjetas de crédito e importes de los saldos pendientes.
- ❑ **De dos a cuatro meses de extractos bancarios o de la cooperativa de crédito** tanto de las cuentas corrientes como de las de ahorro
- ❑ **Prestamista, número de préstamo e importe adeudado** en préstamos a plazos, como préstamos para estudiantes y préstamos para automóviles.
- ❑ **Direcciones** en las que ha vivido durante los últimos cinco a siete años, con los nombres de los propietarios, si procede..
- ❑ **Extractos de cuentas de corretaje** de dos a cuatro meses, así como una lista de cualquier otro activo importante de valor, como un barco, un vehículo recreativo o acciones o bonos que no estén en una cuenta de corretaje.
- ❑ **Su plan 401(k) más reciente** u otro extracto de cuenta de jubilación.
- ❑ **Documentación para verificar los ingresos adicionales**, como manutención de los hijos o una pensión.

PREGUNTAS QUE HACER

Antes de hacer una oferta de venta al descubierto

Si una vivienda se vende por menos de lo que el propietario actual debe por ella, y el vendedor no dispone de otros fondos para compensar la diferencia en el momento del cierre, la venta se considera una venta al descubierto.

Una venta corta es diferente de una ejecución hipotecaria, que es cuando el prestamista del vendedor ha tomado el título de la casa y la está vendiendo directamente. Los propietarios a menudo tratan de lograr una venta corta con el fin de evitar la ejecución hipotecaria. Pero una venta al descubierto conlleva muchos escollos potenciales para los compradores. Responder a estas preguntas le ayudará a determinar si una venta al descubierto es una buena opción para usted.

¿Es usted muy paciente?

Incluso después de llegar a un acuerdo con el vendedor para comprar una propiedad en venta al descubierto, el prestamista del vendedor (o los prestamistas, si hay más de una hipoteca) todavía tiene que aprobar la venta. Cuando sólo hay una hipoteca, la aprobación del prestamista suele tardar unos dos meses. Si hay más de una hipoteca con diferentes prestamistas, puede tardar cuatro meses o más. Si hace una oferta tremendamente inferior al valor justo de mercado de la vivienda, el prestamista podría hacer una contraoferta, lo que alargaría el proceso.

¿Está su financiación en orden?

A los prestamistas les gustan las ofertas al contado. Pero incluso si no puedes pagar en efectivo, es importante que demuestres que estás bien cualificado. Si está preaprobado, tiene un pago inicial importante y puede cerrar la operación en cualquier momento, su oferta se considerará más favorable que la de un comprador cuya financiación sea menos segura.

¿Tiene algún imprevisto?

A los prestamistas les gustan las condiciones flexibles. Si tiene que vender una casa antes de poder cerrar el trato, o tiene que estar en su nueva casa en un plazo determinado, puede que una venta al descubierto no sea para usted. Además, lo más probable es que le pidan que acepte la propiedad "tal cual." Los prestamistas ya están asumiendo una pérdida por la propiedad y es posible que no acepten solicitudes de créditos para reparaciones.

¿Puede aceptar el rechazo?

Incluso cuando un prestamista aprueba una venta al descubierto, podría exigir que los vendedores firmen un pagaré para devolver la cantidad deficiente del préstamo, lo que podría no ser aceptable para algunos vendedores en apuros económicos. Los prestamistas también pueden cambiar cualquiera de los términos del contrato ya negociado, lo que puede no ser aceptable para usted.

LISTA DE CONTROL

Su equipo de ventas al descubierto

Si se toma en serio la compra de una propiedad en venta al descubierto, es importante que cuente con la ayuda de expertos. Estas son algunas de las personas que querrá tener a su lado:

- **Abogado inmobiliario con experiencia.** Un abogado inmobiliario que conozca bien el proceso de venta al descubierto aumentará sus posibilidades de obtener un contrato aprobado. El abogado también será indispensable si desea que se incluyan disposiciones o lenguaje especializado en el contrato de compraventa.
- **Profesional inmobiliario cualificado.** Usted puede tener amigos cercanos o parientes en bienes raíces, pero no son realmente conocedores de las ventas cortas, pueden perjudicar sus posibilidades de un cierre exitoso. Entreviste a algunos profesionales y pregúnteles a cuántos compradores han representado en una venta al descubierto y, de ellos, cuántos han cerrado con éxito. Un profesional inmobiliario cualificado le ayudará a encontrar listados de ventas al descubierto, negociar la compra y mantener una comunicación fluida con el prestamista. También puede buscar profesionales que tengan la certificación Short Sales and Foreclosure Resource (SFR®), que generalmente identifica a los REALTORS® que han aprendido las habilidades necesarias para ayudar a los compradores y vendedores de propiedades en dificultades.
- **Titulo oficial.** Es una buena idea que un agente de títulos realice una búsqueda inicial de títulos en una propiedad en venta al descubierto para examinar todos los gravámenes vinculados a la propiedad. Si hay varios titulares de gravámenes (segunda o tercera hipoteca/línea de crédito, gravamen del impuesto sobre bienes inmuebles, gravamen del mecánico, gravamen de la asociación de propietarios, etc.), es mucho más difícil llevar el contrato a la mesa de cierre. Cualquiera de los titulares de gravámenes podría poner trabas al proceso, incluso después de haber esperado meses a la aprobación del prestamista. Si no conoce a un agente de títulos, su abogado o profesional inmobiliario debería poder recomendarle algunos.

Los riesgos de una venta al descubierto son considerables. Pero si tiene el tiempo, la paciencia y la voluntad de hierro para llevarla a cabo, una venta al descubierto puede ser beneficiosa tanto para usted como para los vendedores.



CÓMO HACERLO

Comprar en un mercado difícil

Aumente sus posibilidades de conseguir la casa de sus sueños en un mercado inmobiliario competitivo.

Obtenga la precalificación para una hipoteca.

Podrá comprometerse en firme a comprar y su oferta será más atractiva para el vendedor.

Manténgase en estrecho contacto con su agente inmobiliario.

Su agente estará atento a las últimas ofertas que se ajusten a sus criterios. Esté preparado para ver una casa en cuanto salga al mercado: si es una gran casa, se venderá rápido.

Busque usted mismo las nuevas ofertas.

Consulte fuentes como realtor.com y sitios web locales de anuncios inmobiliarios. Establezca alertas para los barrios y las características que busca. Conduzca por los barrios que le interesen y, si ve una casa en venta que le guste, envíe la dirección y el nombre del agente inmobiliario a su agente, que podrá programar una visita para usted.

Prepárese para tomar una decisión.

Dedique mucho tiempo a decidir de antemano qué puede permitirse y qué debe tener en una casa para no dudar cuando tenga la oportunidad de hacer una oferta.

Haga una oferta competitiva.

Puede que lo primero que se le ocurra sea ofrecer algo menos que el precio más alto que pueda permitirse, pero si baja demasiado en un mercado tan ajustado, lo más probable es que salga perdiendo.

Reduzca al mínimo las contingencias.

Restricciones como la necesidad de vender la casa antes de mudarse pueden hacer que su oferta resulte poco atractiva. Recuerde que, si el mercado está ajustado, es probable que pueda vender su casa rápidamente. También puede hablar con su prestamista para obtener un préstamo puente para cubrir ambas hipotecas durante un breve periodo.

Pero no se deje llevar por el frenesí de la compra.

Que haya competencia por una casa no significa que deba comprarla. Y aunque quiera que su oferta sea atractiva, no descuide las inspecciones que ayudan a garantizar que la casa es una inversión sólida.



LO QUE HAY QUE SABER

Sobre el seguro de hogar

Una póliza de seguro de vivienda le protegerá frente a determinadas pérdidas y daños en su nueva casa y, por lo general, los prestamistas la exigen antes del cierre. Algunos prestamistas cobrarán el dinero que debe por el seguro de la vivienda como parte del pago mensual de la hipoteca y lo depositarán en una cuenta de depósito en garantía, pagando a la aseguradora en su nombre cuando venza la factura.

Exclusiones de cobertura:

La mayoría de las pólizas de seguro no cubren de forma estándar los daños por inundación o terremoto. Es posible que tenga que contratar estos tipos de cobertura por separado.

Limitaciones en dólares de las reclamaciones:

Aunque esté cubierto frente a un riesgo, puede haber un límite en la cantidad que pagará la aseguradora. Por ejemplo, muchas pólizas limitan la cantidad que se paga por joyas robadas, a menos que los objetos estén asegurados por separado.

Coste de reposición:

Si tu casa queda destruida, sólo recibirás dinero para reponerla hasta el máximo de tu cobertura, así que asegúrate de que tu seguro es suficiente. Esto significa que si su casa está asegurada por 150.000 \$ y cuesta 180.000 \$ reemplazarla, sólo recibirá 150.000 \$.

Valor real en efectivo:

Si decide no reponer su vivienda cuando quede destruida, recibirá el coste de reposición menos la depreciación. Esto es lo que se conoce como valor real en efectivo.

Su responsabilidad civil:

Generalmente, su seguro de hogar cubre su responsabilidad por los accidentes que les ocurran a otras personas en su propiedad, incluida la atención médica, las costas judiciales y las indemnizaciones del tribunal. Sin embargo, suele haber un límite máximo de cobertura. Asegúrese de que esa cantidad es suficiente, sobre todo si tiene bienes importantes.

CÓMO HACERLO

Reducción del coste del seguro de hogar

El primer paso es comparar precios; los presupuestos de una misma vivienda pueden variar considerablemente de una compañía a otra.

Revise el informe CLUE (Comprehensive Loss Underwriting Exchange).

Los informes CLUE detallan el historial de siniestros de la vivienda de los últimos cinco años, que las aseguradoras pueden utilizar para denegar la cobertura. Condicione la venta a una inspección de la vivienda para asegurarse de que se han resuelto los problemas detectados en el informe CLUE.

Solicite la cobertura del seguro en cuanto se apruebe su oferta.

Debe obtener un seguro para poder comprar la vivienda. Y no querrá descubrir en el momento del cierre que la aseguradora le ha denegado la cobertura.

Mantenga un buen historial crediticio.

Las aseguradoras suelen utilizar puntuaciones crediticias para determinar las primas.

Contrate la póliza del hogar y la del coche con la misma compañía.

Las compañías suelen ofrecer descuentos por agrupación. Pero asegúrese de que el descuento realmente le ofrece el precio más bajo.

Aumente la franquicia.

Si puede permitirse pagar más por un siniestro que se produzca, sus primas serán más bajas. Además, evite hacer reclamaciones por siniestros de menos de 1.000 dólares.

Pregunte por otros descuentos.

Por ejemplo, los jubilados que suelen estar más tiempo en casa que los trabajadores a tiempo completo pueden optar a un descuento en el seguro contra robo. También puede obtener descuentos por tener detectores de humo, un sistema de seguridad y cerraduras de alta calidad.

Busque descuentos de grupo.

Si pertenece a alguna asociación u organización de antiguos alumnos, compruebe si ofrecen ofertas en la cobertura.

Realice una revisión anual.

Eche un vistazo cada año a los límites de su póliza y al valor de su casa y sus posesiones. Algunos objetos se deprecian y puede que no necesiten tanta cobertura.

Investigue un plan de seguro respaldado por el gobierno.

En algunas zonas de alto riesgo, el gobierno federal o estatal puede respaldar planes para reducir las tarifas. Pregunte a su agente qué planes hay disponibles.



Asegure su casa por el importe correcto.

Recuerde que está cubriendo el coste de reposición, no el valor de mercado.

LO QUE HAY QUE SABER

Sobre el seguro de título

El seguro de título de propiedad protege su derecho de propiedad sobre su vivienda, tanto frente a reclamaciones fraudulentas contra su propiedad como frente a errores cometidos en ventas anteriores, como errores ortográficos en el nombre de una persona o una descripción inexacta de la propiedad. En algunos estados es habitual que el vendedor contrate la póliza en su nombre..

Su prestamista hipotecario se lo exigirá.

El seguro de título de propiedad protege al prestamista (y a los mercados secundarios a los que vende préstamos) frente a defectos en el título de propiedad de su vivienda, que pueden incluir errores cometidos en la oficina local de la propiedad, documentos falsificados y reclamaciones de desconocidos. Garantiza la validez y exigibilidad del documento hipotecario. El importe de la póliza es igual al de la hipoteca en el momento de su constitución. La cuota suele ser un pago único que se incluye en los gastos de cierre..

Hay dos tipos de pólizas..

La primera póliza, la que exigirá su prestamista, protege la inversión de éste. También puede contratar una póliza de propietario que cubra hasta el precio de compra de la vivienda

Tiene derecho a elegir su proveedor.

Puede buscar un seguro más barato en una gran variedad de sitios web. Primero debe pedir presupuestos a varias compañías y luego hablar con ellas. Pregunte por las tasas y cargos ocultos que podrían hacer que un presupuesto pareciera más atractivo que otro. Averigüe también si puede optar a algún descuento. A veces hay descuentos si la vivienda se ha comprado hace pocos años desde la última compra, ya que no es necesario tanto trabajo para comprobar el título. También puede pedir consejo o ayuda a su prestamista o profesional inmobiliario para obtener presupuestos. Asegúrese de que la compañía de seguros de títulos que elija tenga una calificación de estabilidad financiera favorable con Demotech Inc.

Incluso las nuevas construcciones necesitan cobertura..

Aunque su casa sea nueva, el terreno no lo es. Puede haber reclamaciones sobre la tierra o gravámenes que se colocaron durante la construcción que podrían afectar negativamente a su título.



HOJA DE TRABAJO

Gastos de cierre del expediente



Prepárese y sepa quién es responsable de la variedad de honorarios y gastos en la mesa de cierre

	COSTE PARA EL COMPRADOR	COSTE DEL VENDEDOR	OTROS
Pago inicial			
Tramitación del préstamo			
Puntos pagados para recibir un tipo de interés más bajo			
Inspección de la vivienda			
Tasación			
Informe de crédito			
Prima del seguro hipotecario			
Fideicomiso para el seguro del propietario (si se paga como parte de la hipoteca*)			
Fideicomiso del impuesto sobre bienes inmuebles (si se paga como parte de la hipoteca*)			
Registro de la escritura			
Prima de la póliza de seguro de título			
Estudio topográfico			
Gastos de notaría			
Garantía de la vivienda			
Prorrateo** de su parte de los gastos (como facturas de servicios públicos e impuestos sobre la propiedad)			

*Los prestamistas mantienen fondos para impuestos y seguros en cuentas de garantía bloqueada, ya que se pagan con la hipoteca, y luego pagan el seguro o los impuestos por usted.

** Dado que estos gastos suelen pagarse mensual o anualmente, es posible que usted tenga que abonar una factura por los servicios que utilizaron los vendedores antes de mudarse. El prorrateo es una forma de igualar las facturas que los vendedores pueden haber pagado por adelantado, o que usted puede pagar más tarde por los servicios que utilizaron.

VOCABULARIO

Documentos de transacción

Cuando se marche de la mesa de cierre con una gran pila de papeles, sepa qué debe archivar para futuras consultas.

Presupuesto del préstamo

El prestamista está obligado a facilitarle este documento de tres páginas en un plazo de tres días laborables a partir de la recepción de su solicitud de préstamo. En él figurarán estimaciones del tipo de interés, la cuota mensual, los gastos de cierre, los impuestos y el seguro. También le indicará cómo podrían variar en el futuro el tipo de interés y los pagos, y si incurrirá en penalizaciones por cancelar el préstamo antes de tiempo (lo que se conoce como "penalización por pago anticipado") o si aumentará el saldo del préstamo hipotecario aunque realice los pagos puntualmente (lo que se conoce como "amortización negativa").

Información de cierre

Su prestamista está obligado a enviarle este formulario de cinco páginas -que incluye las condiciones finales del préstamo, los pagos mensuales previstos y los costes de cierre, tres días hábiles antes del cierre. Este plazo le da tiempo para comparar las condiciones finales con las de la Estimación de Préstamo (véase más arriba) y para hacer cualquier pregunta al prestamista antes de finalizar la operación.

Hipoteca y pagaré

En ellos se detallan las condiciones legales de su obligación hipotecaria y los plazos de amortización acordados.

Escritura

Este documento transfiere oficialmente la propiedad del inmueble. En caso de pago al contado, se le entregará a usted, pero de lo contrario no recibirá la escritura hasta que cancele la hipoteca.

Declaraciones juradas

Son declaraciones vinculantes de cualquiera de las partes. Por ejemplo, los vendedores suelen firmar una declaración jurada en la que afirman que no han incurrido en ningún gravamen sobre la propiedad.

Modificaciones

Esta palabra describe cualquier modificación del contrato de compraventa que afecte a sus derechos. Por ejemplo, los vendedores pueden acordar mantener la ocupación durante un periodo determinado tras el cierre, pero se comprometen a pagar un alquiler a los compradores durante ese periodo.

Pólizas de seguro

Estos documentos proporcionan un registro y una prueba de su cobertura, ya sea asegurando el título o la propiedad en sí. Los documentos del seguro del propietario suelen ser responsabilidad suya, mientras que la prueba del seguro del título se le entregará en el momento del cierre en la mesa de cierre.

LISTA DE CONTROL

Tu recorrido final

El momento del cierre es muy ajetreado, pero siempre debe dedicar tiempo a la visita final para asegurarse de que la vivienda está en las mismas condiciones que esperaba. Aquí tiene una lista detallada de lo que debe comprobar en la visita final.

- Se han revisado el sótano, el desván, todas las habitaciones, los armarios y el semisótano.
- Se han realizado las reparaciones solicitadas.
- Copias de las facturas pagadas y garantías están en la mano.
- No se han realizado cambios importantes e inesperados en la propiedad desde la última vez que se visitó.
- Todos los artículos incluidos en el precio de venta -decoración, iluminación, etc.- siguen en el lugar.
- Pantallas y ventanas de tormenta están en su lugar o almacenados en el sitio.
- Todos los electrodomésticos funcionan (lavavajillas, lavadora/secadora, horno, etc.)
- El interfono, el timbre y la alarma funcionan.
- El calentador de agua funciona.
- Los sistemas de calefacción y aire acondicionado funcionan.
- No se han quitado plantas ni arbustos del jardín.
- El mando del garaje y otros mandos a distancia están disponibles.
- Los libros de instrucciones y las garantías de los electrodomésticos y accesorios están disponibles.
- Se han retirado todos los escombros y objetos personales de los vendedores.



LISTA DE CONTROL

Prepare su mudanza

- Actualice su dirección postal** en usps.com o rellene un formulario de cambio de dirección en su oficina de correos local.
- Cambie su dirección con proveedores de servicios importantes**, como su(s) banco(s), compañías de crédito, suscripciones a revistas y otros.
- Elabore una lista de las personas que necesitarán su nueva dirección.** Tanto si va a enviar avisos formales de cambio de dirección por correo como si sólo va a enviar un correo electrónico a los familiares, amigos y colegas que deben ser informados, una lista le garantizará que nadie se quede fuera.
- Póngase en contacto con las compañías eléctricas.**
Asegúrese de que están al corriente de la fecha de la mudanza y organice el servicio en su nueva casa si el proveedor sigue siendo el mismo.
- Compruebe la cobertura del seguro.** Por lo general, el seguro de la empresa de mudanzas sólo cubre los objetos que transporta. Asegúrese de que tiene cobertura para cualquier artículo que vaya a trasladar usted mismo.
- Desenchufa, desmonta y limpia los electrodomésticos.** De este modo, será más fácil empaquetarlos, trasladarlos y enchufarlos en la nueva vivienda
- Consulte con la junta del condominio o HOA** acerca de las restricciones sobre el uso del ascensor o salidas particulares o entradas para mover, en su caso salidas o entradas para mudarse, si procede.
- Prepare una caja "Abrir primero".** Incluya los artículos que más vaya a necesitar, como papel higiénico, jabón, bolsas de basura, cargadores, cúteres, tijeras, martillo destornillador, bolígrafos y papel, vasos y platos, agua, aperitivos, toallas y artículos de aseo básicos..

Si la mudanza es de larga distancia:

- Obtenga copias de los expedientes importantes** de su médico, dentista, farmacia, veterinario y escuelas de los niños.
- Envíe por correo electrónico una copia de su ruta en coche** a un familiar o amigo.
- Vacíe su caja de seguridad.**

CÓMO HACERLO

Haz la maleta como un profesional

Planifique con antelación. Elabore una lista de tareas para no olvidarse de nada importante el día de la mudanza. Esto también le ayudará a calcular el tiempo y los costes de la mudanza.

Deshágase de los objetos que ya no quiera o necesite. Pregúntese con qué frecuencia utiliza un artículo y cómo se sentiría si ya no lo tuviera. Ordene los objetos que no quiera en pilas de «venta de garaje», «donación» y «reciclaje».

Empaqueta juntos los objetos similares. Te hará la vida más fácil a la hora de deshacer el equipaje.

Decide qué quieres trasladar por tu cuenta. Los objetos más preciados, como fotos familiares, objetos valiosos que se puedan romper o cosas imprescindibles durante la mudanza, probablemente deberían quedarse contigo. Prepare una bolsa para el día de la mudanza con un pequeño botiquín de primeros auxilios, tentempiés y otros artículos que pueda necesitar antes de desembalar su caja «Abrir primero».

Sepa qué se llevará la empresa de mudanzas. Muchas empresas de mudanzas no aceptan plantas ni líquidos. Pregúnteles sobre otros artículos para que pueda empaquetarlos usted mismo.

Ponga los objetos pesados en cajas pequeñas. Intente que cada caja pese menos de 15 kilos.

No llene demasiado las cajas. Aumenta la probabilidad de que se rompan.

Envuelva los objetos frágiles por separado. Acolche el fondo y los laterales de las cajas y, si es necesario, compre plástico de burbujas u otros materiales de embalaje en las tiendas de mudanzas. Asegure las plantas en cajas con orificios de ventilación.

Etiquete cada caja por todos los lados. Nunca se sabe cómo se van a apilar. Utilice también etiquetas con códigos de colores para indicar en qué habitación debe ir cada caja, coordinándolas con un plano codificado por colores para los encargados de la mudanza.

Mantenga los documentos de la mudanza juntos en un archivo, ya sea en su bolsa del día de la mudanza o en línea. Incluya la información de contacto, el nombre del conductor, la matrícula de la furgoneta y el número de la empresa.

Imprima un mapa y las indicaciones para los encargados de la mudanza y los ayudantes. Haz varias copias y resalta la ruta. Incluye tu número de móvil en el mapa.

Haz copias de seguridad de los archivos informáticos en la nube. También puedes guardar una copia de seguridad física en un disco duro externo.



The Voice of Real Estate in Northeast Ohio

Inspeccione cada caja y mueble en cuanto llegue. Asegúrate con antelación de que la empresa de mudanzas dispone de un proceso relativamente sencillo para informar de los daños.

AkronClevelandRealtors.com

CÓMO HACERLO

Mudarse con mascotas

Actualice la placa de su mascota con su nueva dirección. Asegúrese de que el collar de su mascota es resistente y tiene el tamaño correcto. La placa también debe incluir su número de móvil y su dirección para poder localizarle durante la mudanza.

Solicite historiales veterinarios. Pide a tu veterinario actual que envíe el historial médico de tu mascota directamente al nuevo veterinario. Tenga a mano su información de contacto en caso de urgencia o si el nuevo veterinario tiene alguna pregunta.

Lleve consigo comida y medicamentos para una semana. Antes de mudarse, pida que le vuelvan a recetar algo. Tome la misma precaución con los alimentos terapéuticos especiales.

Aísteles del caos. Mantenga a su mascota en una habitación segura y tranquila el día de la mudanza, con un cartel claro en la puerta. Hay muchas ligeras y plegables, pero asegúrese de que esté bien ventilada y sea lo bastante robusta para los masticadores de estrés. Además, acostumbre a su mascota a la jaula antes del viaje.

Prepara un botiquín de primeros auxilios para mascotas. Incluya el número de teléfono de su veterinario, gasas para envolver heridas o poner bozal a su mascota, cinta adhesiva para usar en vendajes, vendas antiadherentes, toallas, bastoncillos de algodón, pomada antibiótica (sin analgésicos) y agua oxigenada al 3%.

Vaya sobre seguro en el coche. Utiliza una jaula o transportín en el coche, asegurándolo con el cinturón de seguridad. No deje nunca a su mascota en la plataforma de un camión, en el maletero de un camión de mudanzas o sola en un vehículo aparcado. Si vas a pasar la noche, busca con antelación un alojamiento que admita mascotas y ten a mano arena para gatos o bolsas de plástico.

Prepárese para el despegue. Si viaja en avión, infórmese en la aerolínea sobre los requisitos o restricciones para mascotas y si debe comprar una jaula especial que quepa debajo del asiento de delante.

Prepare su nuevo hogar. Prepare una habitación con todo lo que necesitará su mascota: comida, agua, medicamentos, cama, caja de arena, rascador y juguetes. Mantenga las ventanas y puertas cerradas cuando su mascota no esté vigilada, y tenga cuidado con los espacios pequeños donde puedan esconderse animales nerviosos. Si su antigua casa está cerca, facilite a los nuevos propietarios o vecinos su número de teléfono y una foto de su mascota, por si intenta volver.

Infórmese sobre los problemas sanitarios locales y las leyes de su nueva zona. Si se traslada a un nuevo país, póngase en contacto con el Departamento de Agricultura o la embajada del país para obtener información específica sobre documentos especiales, cuarentena o costes relacionados con la entrada de su mascota en el país.

LISTA DE CONTROL

Para los nuevos propietarios

Antes de que la propiedad cambie de manos, consulte esta lista para asegurarse de que estos objetos se transfieren con la casa.

- Manuales del propietario y garantías** de los electrodomésticos que queden en la casa.
- Mando(s) de garaje.**
- Juego de llaves adicional.**
- Otras teclas.** Think beyond the front doors; do you have any cabinets or lockers built into the home that require keys
- Una lista de proveedores de servicios locales**, como la mejor tintorería, servicio de jardinería, fontanero, etc. No sólo ayudas a los nuevos propietarios, sino también a los negocios locales que dejas atrás.
- Código de la alarma de seguridad** y el número de teléfono del servicio de vigilancia si no está interrumpido.
- Acceso a dispositivos domésticos inteligentes.** Cualquier dispositivo que aparezca como accesorio debe restablecerse para el nuevo propietario. Asegúrate de que la información de tu cuenta y los datos de uso se borran del dispositivo para que puedan utilizarlo. Consulta con el fabricante del dispositivo para saber cómo hacerlo.
- Números de teléfono de las compañías locales de servicios públicos.** Esto puede ser especialmente útil para los propietarios que aún no tengan fácil acceso a Internet en la nueva vivienda.
- Información de contacto de la junta del condominio o de la asociación de propietarios**, si procede.

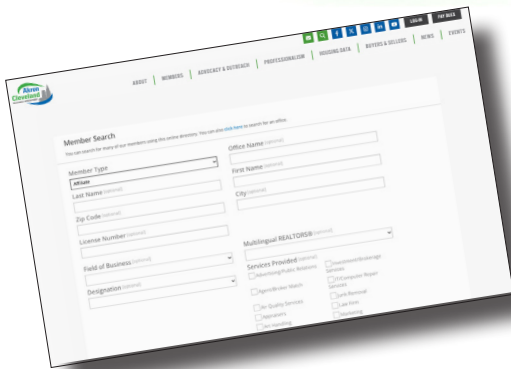




RECURSOS

Para nuevos propietarios

Buena suerte en su viaje. A continuación encontrará algunos recursos que le ayudarán en su búsqueda



Encontrar un REALTOR®



Guía de recursos para incentivar a los propietarios de viviendas



Guía del comprador

