

GUÍA PARA COMPRADORES Y VENDEDORES DE VIVIENDA

Comprar y vender una casa desde el contrato hasta el cierre





FUERZA | PERICIA | SERVICIO

Servicios de depósito en garantía confiables basados en la experiencia y guiados por la integridad.

En el centro de cada transacción inmobiliaria exitosa hay un equipo que comprende los detalles, respeta el proceso y pone a la gente primero.

Eso es precisamente lo que ofrecemos. Nuestros profesionales de cuentas de depósito en garantía experimentados están comprometidos a guiarte en cada paso con claridad, cuidado y confianza.

Expertos en cuentas de depósito en garantía. Socios en tu éxito.

Con años de conocimiento en la industria y un profundo entendimiento del mercado de bienes raíces, nuestros oficiales de cuentas de depósito en garantía aportan precisión, enfoque, y profesionalismo a cada transacción. Nosotros nos encargamos de los detalles complejos para que puedas concentrarte en lo que más importa: cerrar operaciones sin contratiempos.

Confiable. Responsivo. Extraordinario.

Creemos que la experiencia de depósito en garantía debe ser fluida y libre de estrés. Por eso priorizamos la comunicación transparente, la documentación meticulosa y la resolución proactiva de problemas de principio a fin. Ya sea que esté comprando, vendiendo o refinanciando, estamos aquí para asegurar que todo se concrete, a tiempo y sin sorpresas.

No importa a dónde te lleve tu camino en bienes raíces, estamos aquí para apoyarte con un servicio inigualable y un toque personal.

RAZONES PARA USAR UN AGENTE DE VENDEDOR

• Precios precisos

Los agentes de vendedores son expertos en determinar el precio óptimo de venta para tu hogar basándose en las condiciones del mercado, ventas comparables y características de la propiedad, asegurando que obtengas el mejor precio de venta posible.

• Experiencia en mercadeo

Un agente de vendedor creará y ejecutará un plan de vendedor integral para promocionar su propiedad. Esto puede incluir fotografía profesional, listados en línea, consejos de decoración y campañas en redes sociales para llegar a una amplia audiencia.

• Manejo de visitas y casas abiertas

En lugar de gestionar las visitas tú mismo, un agente de vendedor se encarga de programar, organizar jornadas de puertas abiertas y mostrar la propiedad a posibles compradores, dándote más tiempo y menos molestias.

• Habilidades de negociación

Los agentes de vendedores son negociadores expertos que pueden ayudarte a responder a ofertas, gestionar contraofertas y finalizar el trato con las mejores condiciones, incluyendo precio, fecha de cierre y contingencias.

• Gestión de documentos y aspectos legales

Las transacciones inmobiliarias requieren mucha documentación, desde contratos hasta divulgaciones. Un agente de vendedor se asegura de que todos los documentos estén correctamente completados, reduciendo el riesgo de errores o retrasos.

• Ahorro de tiempo

Vender una casa puede ser un proceso que consume mucho tiempo. Un agente de vendedor se encarga de toda la logística, desde establecer el precio de venta hasta coordinar con las compañías de depósito en garantía y de títulos, liberándote de gestionar todos los detalles.

• Objetividad y consejo

Vender tu casa puede ser algo emocional. Un agente de vendedor proporciona una perspectiva objetiva y asesoramiento experto, ayudándote a tomar las mejores decisiones con respecto al precio, las ofertas y cualquier problema posterior a la inspección.

• Conexiones con proveedores de servicios

Un agente de vendedor a menudo tiene conexiones confiables con varios proveedores de servicios, incluyendo contratistas, inspectores y profesionales de decoración, que pueden ayudar a preparar su casa para la venta y solucionar problemas que puedan surgir.

Ya sea que esté comprando, vendiendo o haciendo ambas cosas, los agentes aportan valiosa experiencia, negociaciones y conocimientos del mercado para garantizar una transacción exitosa y sin complicaciones.



Bienes Raíces

DEFINICIONES

AMORTIZACIÓN - La eliminación de una deuda existente mediante pagos parciales regulares.

TPA (APR por sus siglas en inglés) - Tasa de porcentaje anual. El porcentaje de interés anual de un préstamo expresado por la tasa de interés real pagada.

AVALÚO - Una estimación del valor de una propiedad a partir del análisis de hechos sobre la misma; una opinión de valor.

CORREDOR - Persona que actúa como agente para otro en la negociación de ventas o compras a cambio de una tarifa o comisión.

CADENA DE TÍTULO - Comenzando con una transmisión desde una fuente original de título como un gobierno, cada escritura sucesiva, testamento u otro medio que transmite y transfiere el título a los propietarios sucesivos constituye un eslabón en la cadena de título. La cadena de título es el conjunto de todos esos enlaces.

CIERRE - En algunas áreas llamado "liquidación". El proceso de completar una transacción inmobiliaria durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, contratos de arrendamiento y otros instrumentos requeridos, se realiza una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los documentos, y se atienden todos los demás detalles como el pago de gravámenes pendientes y la transferencia de pólizas de seguro contra riesgos.

DIVULGACIÓN DE CIERRE - La divulgación de cierre de cinco páginas debe proporcionarse al consumidor tres días hábiles antes de que cierre el préstamo. La divulgación de cierre detalla todos los costos asociados con su transacción hipotecaria.

DEFECTO EN EL TÍTULO - Una irregularidad, posible reclamación o gravamen que, de ser válido, afectaría o perjudicaría el título.

CONTRATO - Igual que "acuerdo", pero generalmente más formal.

ESCRITURA - Un documento escrito mediante el cual se transfiere el título de propiedad de una parte a otra.

DEPRECIACIÓN - Pérdida de valor ocasionada por el desgaste normal, la acción destructiva de los elementos, o la obsolescencia funcional o económica.

DEPÓSITO DE GARANTÍA - Pago inicial o una pequeña parte del precio de compra realizado por un comprador como evidencia de buena fe.

ENDOSO - Adición o modificación de una póliza de seguro de título que amplía o cambia la cobertura de la póliza, cumpliendo con requisitos específicos.

DEPÓSITO EN GARANTÍA - Técnicamente, este término se refiere estrictamente a una escritura entregada a una tercera persona para que la conserve hasta el cumplimiento o la realización de algún acto o condición por parte del beneficiario. En la industria de títulos de propiedad, significa depositar con un tercero imparcial (típicamente un agente de depósito en garantía o una compañía de títulos) cualquier cosa relacionada con una transacción inmobiliaria, incluyendo dinero y documentos de todo tipo. El dinero y los documentos deben ser desembolsados y entregados a las partes correspondientes por el agente de depósito en garantía o la compañía de títulos cuando se hayan cumplido todas las condiciones de la transacción.



EXAMEN - En términos de la industria de títulos, revisar y estudiar los instrumentos en una cadena de título y determinar su efecto y condición con el fin de llegar a una conclusión sobre el estado del título.

EXAMINADOR - Generalmente conocido, en términos de la industria de títulos, como examinador de títulos. Persona que examina y determina la condición y el estado de los títulos de propiedad inmobiliaria.

EXCEPCIONES - Las pólizas de seguro incluyen una lista de elementos excluidos de la cobertura. Los artículos excluidos de la cobertura se pueden encontrar en la sección dos del Anexo B de la póliza.

EJECUCIÓN HIPOTECARIA - Un procedimiento legal para el cobro de hipotecas de bienes inmuebles y otros tipos de gravámenes sobre bienes raíces, que resulta en la eliminación del derecho a redimir la propiedad hipotecada y generalmente implica una venta judicial de la propiedad.

GARANTÍA GENERAL - Una disposición de garantía en una escritura, hipoteca u otro instrumento inmobiliario que contiene todos los elementos de garantía del derecho consuetudinario. También conocido como garantía completa.

GRAVAMEN - La responsabilidad de un bien inmueble como garantía para el pago de una deuda. Dicha responsabilidad puede ser creada por contrato, como una hipoteca, o por aplicación de la ley, como un gravamen de constructor.

HIPOTECA - Una prenda temporal condicional de propiedad a un acreedor como garantía para el pago de una deuda que puede ser cancelada mediante pago.

PÓLIZA DEL PROPIETARIO - Esta póliza se adquiere con un pago único y protege la inversión del propietario en una propiedad durante todo el tiempo que él o sus herederos tengan un interés en la propiedad.

PODER NOTARIAL - Un instrumento legal que autoriza a una persona a actuar como agente o apoderado de otra.

PRIMA - El monto pagadero por una póliza de seguro.

PROCESO DE SUCESIÓN - Un procedimiento legal en el que se comprueba la validez y probidad de un documento, como un testamento.

PAGARÉ - Una promesa escrita de pagar o reembolsar una suma específica de dinero.

ESCRITURA DE RENUNCIA DE DERECHOS - Escritura que no implica que el otorgante posea el título, pero que cede y entrega al beneficiario cualquier posible interés o derecho que el otorgante pueda tener sobre la propiedad.

LIQUIDACIÓN - En algunas áreas conocido como un "cierre". El proceso de completar una transacción inmobiliaria durante el cual se firman y/o entregan escrituras, hipotecas, contratos de arrendamiento y otros instrumentos requeridos, se realiza una contabilidad entre las partes, se desembolsa el dinero, se registran los documentos, y se atienden todos los demás detalles como el pago de gravámenes pendientes y la transferencia de pólizas de seguro contra riesgos.

ESCRITURA DE GARANTÍA ESPECIAL - Una escritura que garantiza el título solamente con respecto a los actos del vendedor y los intereses de cualquier persona que reclame por, a través de, o bajo él.

LEVANTAMIENTO TOPOGRÁFICO - El mapa o plano dibujado por un topógrafo que representa la propiedad inspeccionada y muestra los resultados de un levantamiento.

TÍTULO - (1) Una combinación de todos los elementos que constituyen el derecho legal máximo para ser propietario, poseer, usar, controlar, disfrutar y disponer de bienes inmuebles o un derecho o interés heredable en los mismos. (2) Los derechos de propiedad reconocidos y protegidos por la ley.

COMPROMISO DE TÍTULO - Una oferta para emitir una póliza de seguro de título. El compromiso de título describirá las diversas condiciones, exclusiones y excepciones que se aplicarán a esa póliza en particular.

DEFECTO DE TÍTULO - (1) Cualquier posible reclamo o derecho patente pendiente en una cadena de título que sea adverso a la reclamación de propiedad. (2) Cualquier irregularidad material en la ejecución o efecto de un instrumento en la cadena de título.

EXAMEN DE TÍTULO - Revisar y estudiar los instrumentos en una cadena de título y determinar su efecto y condición con el fin de llegar a una conclusión sobre el estado del título.

SEGURO DE TÍTULO - Seguro que protege a los compradores de bienes inmuebles y a los acreedores hipotecarios contra pérdidas derivadas de títulos defectuosos, gravámenes y cargas.

REGISTRO DE TÍTULOS - Un conjunto de información sobre títulos archivada geográficamente que ayuda a agilizar los exámenes de títulos, como copias de opiniones previas de abogados, resúmenes, búsquedas de impuestos y copias o extractos de los registros públicos.

BÚSQUEDA DE TÍTULO - Una búsqueda y revisión de los registros públicos para encontrar instrumentos registrados que afectan el título de una parcela específica de terreno.

SUSCRIPTOR - Una compañía de seguros que emite pólizas de seguros ya sea al público o a otra aseguradora.

ESCRITURA DE GARANTÍA - Una escritura que contiene uno o más pactos de título.



Entendiendo el **SEGURO DE TÍTULO**



Antes de emitir una póliza de título, las compañías de títulos verifican si hay defectos examinando los registros públicos, incluyendo escrituras, hipotecas, testamentos, decretos de divorcio, sentencias judiciales, registros fiscales, gravámenes y mapas. La búsqueda de título determina quién es el propietario del inmueble, qué deudas pendientes existen contra él y la condición del título. **Si alguien reclama interés en la propiedad, la compañía de títulos pagará por cualquier pérdida real (hasta el monto de la cobertura) y defenderá su título en la corte cuando:**

- *Un título de propiedad u otro documento en tu cadena de título es inválido;*
- *Existe un gravamen contra su título porque un propietario anterior no pagó una hipoteca o escritura de fideicomiso, sentencia o un cargo de una asociación de propietarios;*
- *Existe un gravamen por mano de obra y materiales proporcionados por un contratista sin su consentimiento;*
- *Arrendamientos, contratos u opciones sobre tu terreno no fueron registrados en los registros públicos o no te fueron revelados;*
- *Un error de notario público o alguien no firmó adecuadamente un documento en tu cadena de título;*
- *La póliza de título no reveló restricciones legales sobre cómo puede usar su propiedad;*
- *Existe una servidumbre que no está en los registros públicos y que usted desconoce;*
- *Existen otros gravámenes o cargas sobre su título que no están listados en las excepciones de la póliza.*

¿MI PÓLIZA SIGUE VIGENTE SI HAGO UN REFINANCIAMIENTO DE MI CASA?

La mayoría de los prestamistas exigen a los prestatarios comprar nuevas pólizas de título de préstamo al refinanciar. Cuando el nuevo préstamo liquida el préstamo existente, la póliza de título anterior ya no está vigente. Una compañía de títulos emite nuevas pólizas en relación con nuevos préstamos. Las compañías de títulos deben descontar la prima si el refinanciamiento ocurre dentro **de los siete años posteriores a la fecha del préstamo original. Su póliza de título de propietario permanece en pleno vigor y efecto después de una refinanciación.**

¿A QUIÉN PROTEGE EL SEGURO DE TÍTULO?

La mayoría de las instituciones crediticias no prestarán dinero para una casa u otra propiedad a menos que proporcionen una póliza de título de préstamo. Esta póliza protege la inversión del prestamista al pagar la hipoteca si un defecto en el título anula el título del propietario/comprador. Los inversionistas que compran el nuevo préstamo a menudo requieren una póliza de título de préstamo. Cuando compras una casa, las compañías de títulos también emiten una póliza para el propietario, a menos que la rechace por escrito. No tiene que comprar una póliza de propietario. La póliza del propietario protege su título contra los riesgos cubiertos establecidos en la póliza.

¿Por qué el seguro de título es **IMPORTANTE PARA TI?**

Razón
1

PROTEGE TU MAYOR INVERSIÓN Una casa es probablemente la inversión más grande que harás en tu vida. Por una tarifa única, el seguro de título de propietario protege tus derechos de propiedad durante todo el tiempo que seas dueño de tu casa.

Razón
2

REDUCE TU RIESGO Si estás comprando una casa, hay muchos problemas ocultos que pueden surgir solo después de que hayas comprado tu hogar. Obtener una póliza de seguro de título de propiedad es la mejor manera de protegerte contra discrepancias legales y financieras imprevistas en el título.

Reclamos de títulos inesperados incluyen:

- Hipotecas y sentencias pendientes, o un gravamen contra la propiedad porque el vendedor no ha pagado sus impuestos.
- Acción legal pendiente contra la propiedad que podría afectarte.
- Un heredero desconocido de un propietario anterior que está reclamando la propiedad del inmueble.



Razón
3

NO PUEDES SUPERAR ESTE VALOR

El seguro de título de propiedad para el dueño es una tarifa única que es muy baja en relación con el valor que proporciona. Normalmente cuesta alrededor del 0.5% del precio de compra de la vivienda.

Razón
4

TE PROTEGE Mientras seas propietario de tu casa, el seguro de título de propietario protege tus derechos de propiedad.

Razón
5

NADA SE COMPARA El seguro de propietarios de vivienda y las garantías protegen únicamente la estructura y las pertenencias de tu hogar. Obtener un seguro de título de propiedad garantiza que los derechos de propiedad de tu familia permanezcan protegidos.

Razón
6

8 DE CADA 10 COMPRADORES DE VIVIENDA ESTÁN DE ACUERDO Cada año, más del 80% de los compradores de viviendas en Estados Unidos eligen obtener un seguro de título de propiedad

Razón
7

PAZ MENTAL Si está comprando una casa, el seguro de título de propietario le permite estar tranquilo, sabiendo que está protegido de heredar la mayoría de las deudas existentes o problemas legales, una vez que haya cerrado la compra de su nueva casa.

PARTICIPANTES

en el proceso de cierre

El comprador / Los compradores

- Presentar una oferta de compra por escrito (o aceptar la contraoferta del vendedor) acompañada de un monto de depósito de buena fe.
- Solicita un nuevo préstamo, completando todos los formularios requeridos y a menudo pagando por adelantado ciertas tarifas como los costos del informe crediticio y de la tasación.
- Aprueba y firma las instrucciones de depósito en garantía y otros instrumentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Aprueba el informe preliminar y cualquier informe de propiedad, divulgación o inspección requerido por el contrato de compraventa (recibo de depósito).
- Aprueba y firma los nuevos documentos del préstamo y cumple con cualquier condición restante contenida en el contrato, las instrucciones del prestamista y/o las instrucciones de depósito en garantía.
- Deposita los fondos necesarios para cerrar el depósito en garantía. Aprueba cualquier cambio mediante la firma de enmiendas.
- Determina qué agente de seguro contra riesgos (incendio) utilizar para satisfacer los requisitos del prestamista.

El vendedor/Los vendedores

- Acepta la oferta del comprador y el depósito inicial de buena fe para abrir la cuenta de depósito en garantía.
- Envía documentos e información al agente de depósito en garantía, tales como: direcciones de los acreedores prendarios, recibos de impuestos, garantías de equipos, contratos de garantía de vivienda, cualquier contrato de arrendamiento y/o acuerdos de alquiler.
- Aprueba y firma las instrucciones de depósito en garantía, la escritura de cesión y otros documentos relacionados necesarios para completar la transacción.
- Ordena inspecciones, recibe autorizaciones y aprueba informes finales y/o reparaciones a la propiedad según lo requieran los términos del contrato de compraventa (Recibo de Depósito).
- Cumple con cualquier condición restante especificada en el contrato y/o instrucciones de depósito en garantía; aprueba las demandas de pago y/o declaraciones del beneficiario.
- Aprueba cualquier cambio final mediante la firma de modificaciones a las instrucciones de depósito en garantía o al contrato.



El prestamista (cuando corresponda)

- Acepta la nueva solicitud de préstamo y otros documentos relacionados del comprador o compradores e inicia el proceso de calificación.
- Ordena y revisa el avalúo de la propiedad, el informe crediticio, la verificación de empleo, la verificación de depósito(s), el informe preliminar y otra información relacionada.
- Envía el paquete completo al comité de préstamos y/o a los suscriptores para su aprobación. Cuando se aprueba, se establecen las condiciones del préstamo y los requisitos del seguro de título.
- Informa al(los) comprador(es) sobre los términos de aprobación del préstamo, la fecha de vencimiento del compromiso y proporciona una estimación de buena fe de los costos de cierre.
- Deposita los nuevos documentos del préstamo y las instrucciones con el depositario de garantía para la aprobación y firma del comprador.
- Revisa y aprueba el paquete de préstamo ejecutado y coordina el financiamiento del préstamo con el oficial de depósito en garantía.

El oficial de depósito en garantía

- Recibe una orden para servicios de depósito en garantía y de título de propiedad. Ordena el informe preliminar sobre la propiedad en cuestión.
- Actúa como el "depositario" o depositante imparcial, en calidad fiduciaria.
- Prepara las instrucciones de depósito en garantía y los documentos requeridos de acuerdo con los términos de la venta.
- Con autorización del agente de bienes raíces o del titular, solicita demandas sobre escrituras de fideicomiso existentes y gravámenes o sentencias, si los hubiera.
- Presenta los documentos, declaraciones, paquete(s) de préstamo, estimaciones de estados de cuenta de cierre y otros documentos relacionados al(los) titular(es) para su aprobación y firma.
- Recibe los fondos del préstamo(s) del prestamista(s).
- Registra la escritura, la escritura de fideicomiso y otros documentos requeridos para completar la transacción con el registro del condado y solicita las pólizas de seguro de título.
- Cierra el depósito en garantía preparando los estados de liquidación finales, desembolsando los fondos al vendedor, liquidando los gravámenes existentes y otras obligaciones

La compañía de títulos

- Recibe una orden para servicio de título.
- Examina los registros públicos que afectan el y emite un informe preliminar.
- Determina los requisitos y documentos para completar la transacción y asesora al cerrador.
- Revisa y aprueba los documentos firmados, y la orden para el seguro de título, antes de la fecha.
- Cuando lo autoriza el oficial de depósito en garantía, registra los documentos firmados en el registro del condado y emite las pólizas de seguro de título.



¿Qué son SERVICIOS DE DEPÓSITO EN GARANTÍA

Cumplir el sueño americano de ser propietario de una vivienda puede ser un proceso complicado y laborioso con muchos terceros involucrados. Elegir servicios de título y depósito en garantía de una compañía de seguros de título altamente calificada es esencial no sólo para asegurar el título de la propiedad a largo plazo, sino también para asignar con precisión las tarifas entre el comprador y el vendedor, obtener un préstamo hipotecario para financiar la transacción, facilitar el cierre, y registrar y archivar los documentos legales después del cierre. Independientemente de si está comprando o vendiendo, usted merece servicios de liquidación de primera calidad proporcionados por un profesional con licencia. Cuando compras bienes inmuebles, confía en la compañía de títulos para proteger tus intereses con desembolsos de depósito en garantía adecuados y cierres exitosos y oportunos.

¿Qué sucede en el cierre del depósito en garantía?

El depósito en garantía es un acuerdo en el que un tercero imparcial, llamado oficial de depósito en garantía o agente de cierre, mantiene documentos legales y fondos en nombre de un comprador y un vendedor, y los distribuye de acuerdo con las instrucciones del comprador y del vendedor.

Las personas que compran y venden bienes raíces abren una transacción de venta con el oficial de depósito en garantía para su protección y conveniencia. El comprador puede instruir al oficial de depósito en garantía que desembolse el precio de compra solo cuando se cumplan ciertos requisitos previos y condiciones. El vendedor puede instruir al oficial de depósito en garantía que retenga la posesión de la escritura para el comprador hasta que se cumplan los requisitos del vendedor, incluyendo la recepción del precio de compra. Ambos dependen del oficial de depósito en garantía para llevar a cabo fielmente sus instrucciones mutuamente consistentes relacionadas con la transacción y para avisarles si alguna de sus instrucciones no es mutuamente consistente o no puede llevarse a cabo.

La compañía de títulos proporciona servicios profesionales de liquidación de depósitos en garantía que son convenientes para el comprador y el vendedor. Ambos pueden avanzar por separado pero simultáneamente en la provisión de inspecciones, informes, compromisos de préstamos, fondos, escrituras y muchos otros elementos, utilizando el acuerdo como el punto central de depósito. Si las instrucciones de todas las partes de la transacción están claramente redactadas, completamente detalladas y son mutuamente consistentes, el oficial de depósito en garantía puede realizar muchas acciones en su nombre sin necesidad de consultas adicionales, ahorrando tiempo y facilitando el cierre exitoso de la transacción.

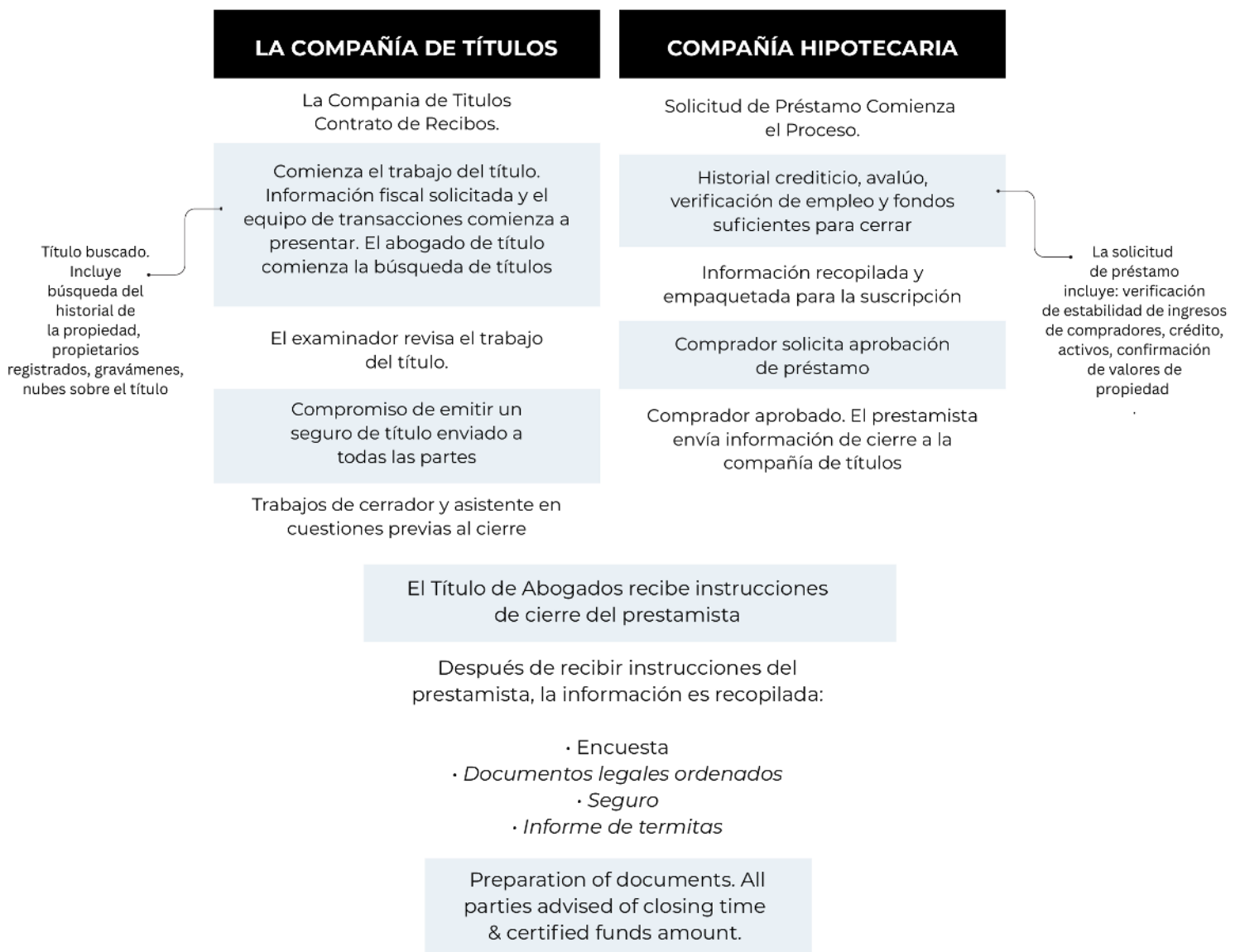
El agente de cierre facilita la venta o compra de su hogar al

- Actuar como el "depositario" imparcial, o depositario de documentos y fondos.
- Procesamiento y coordinación del flujo de documentos y fondos.
- Mantener a todas las partes informadas sobre el progreso del depósito en garantía.
- Respondiendo a los requisitos del prestamista.
- Obtener una póliza de seguro de título de propiedad.
- Obtener las aprobaciones de informes y documentos de las partes según sea necesario.
- Prorrato y ajuste de seguros, impuestos, rentas, etc.
- Registrando la escritura y los documentos del préstamo.
- Manteniendo la seguridad y responsabilidad del dinero adeudado y por pagar.



PASOS DEL PROCESO DE CIERRE

DESDE EL CONTRATO HASTA CERRAR



CIERRE y FINANCIAMIENTO
Documentos legales registrados
POLÍTICA DE TÍTULO EMITIDA

Vida de una BÚSQUEDA DE TÍTULO

El seguro de título es un contrato de indemnización entre el asegurado y una compañía de títulos. Las tarifas del seguro de título son promulgadas y son uniformes para todas las compañías de títulos.

HAY DOS TIPOS PRINCIPALES DE PÓLIZA

1. La póliza de seguro de título del propietario se emite a un propietario/comprador y asegura contra ciertos riesgos de título enumerados.

2. La póliza de seguro de título el acreedor hipotecario se emite a un prestamista y asegura la validez del gravamen del prestamista sobre la propiedad.

Antes de emitir una póliza de título, se realiza una búsqueda cuidadosa de los registros parroquiales, estatales y federales que afectan los bienes raíces. Esto se logra utilizando la planta de resúmenes de la compañía que mantiene referencias a cada escritura, hipoteca, defunción, divorcio, etc. que pudiera afectar la propiedad. Estos instrumentos son examinados por examinadores legos empleados por la compañía de títulos. Basándose en los resultados del examen, la compañía de títulos decide si emitir una póliza.

VIDA DE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO

- Servicio al Cliente verifica la descripción legal de la propiedad y cómo se mantiene el título de la propiedad inmobiliaria.
- Se abren la orden y la búsqueda de título preliminar.
- Se realiza la búsqueda preliminar de la propiedad inmobiliaria.
- La búsqueda de título examina los registros de propiedad inmobiliaria, registros de índice general y registros fiscales.
- El examinador revisa el paquete completo de búsqueda, redacta e ingresa el informe preliminar en la computadora.
- El servicio de mensajería entrega los preliminares al depósito en garantía y a los prestamistas.
- Nuevos documentos, demanda y declaración de información se presentan a la compañía de títulos.
- El depósito en garantía solicita el pago de gravámenes existentes y certificados fiscales.
- Los documentos se entregan al depósito en garantía a los prestamistas.
- El depósito en garantía establece la fecha de cierre.
- El depósito en garantía está autorizado por las partes de la transacción para registrar los documentos. Cierre en la compañía de títulos.
- Los documentos se registran, se recibe la confirmación del registro y se pagan los gravámenes registrados.
- El oficial de depósito en garantía redacta las pólizas de título.
- El procesador de datos prepara las pólizas de título finales.
- Las pólizas de título se entregan al cliente.



¿Qué Es un **COMPROMISO DE TÍTULO?**



El compromiso de título es un compromiso para emitir un seguro de título. Se divide en cuatro partes o anexos. Son los Anexos A, B, C y D.

Anexo A - "A" es para "Actual Facts / Hechos reales." Aquí es donde encontrará la información de quién, qué, dónde y cuánto. La información más importante aquí será el nombre de la persona que posee el título existente, la descripción legal del terreno y el nombre del asegurado propuesto (comprador), el precio de venta y el nombre del prestamista. Todas las partes y la compañía de títulos deben asegurarse de que toda la información sea precisa cuando se compare con el contrato de venta.

Anexo B - "B" es para "Buyer Notification / Notificación al comprador." Esta es la sección del compromiso de título que aborda dónde otras partes tienen algún interés o control del uso de la propiedad. Ejemplos de esto son las servidumbres de servicios públicos y los retiros de construcción. Una servidumbre de servicios públicos es un elemento común de encontrar aquí. Esta sería una parte del terreno que una compañía de servicios públicos tiene derecho a usar. Un retiro impide que el propietario construya a cierta distancia de una línea de propiedad. El Anexo B también es la sección en la cual se anotarán las excepciones. Las excepciones en este caso son cualquier cosa que no será cubierta por el seguro de título.

Anexo C - "C" es para "Clear to Close / Listo para cerrar." Esta es la sección en la que cualquier problema debe resolverse antes de que el comprador pueda cerrar la propiedad. Los problemas comunes aquí son una hipoteca existente que necesita ser pagada, un problema de estado civil o impuestos y gravámenes impagos sobre la propiedad.

Anexo D - "D" es para "Disclosure/Divulgación". Esta sección final describe a todas las partes que cobrarán cualquier parte de la prima del seguro, incluyendo a los suscriptores, agentes de títulos y abogados. También mostrará los montos que se pagan por la póliza de seguro de título del propietario, el monto de la póliza hipotecaria y cualquier endoso.

La importancia de los LEVANTAMIENTOS TOPOGRÁFICOS



Aquí están algunas de las razones principales para obtener y revisar un levantamiento topográfico:

- Para determinar si las mejoras (edificios, entradas para autos, cercas, líneas de servicios públicos, etc.) destinadas a ubicarse en su propiedad invaden la propiedad de un vecino, o viceversa.
- Para marcar los límites en el terreno, de manera que sean claros para los observadores que se encuentren en o cerca de la propiedad.
- Para descubrir senderos y otra evidencia de uso por terceros que pudiera sugerir que alguien ha establecido una servidumbre implícita sobre una porción de la propiedad, o pudiera reclamar una porción de la propiedad por razón de posesión adversa.
- Para proporcionar la evidencia necesaria por parte del asegurador de título para eliminar ciertas excepciones estándar de cobertura y así proporcionar "cobertura extendida" contra asuntos de título fuera del registro (incluyendo asuntos que serían revelados por un levantamiento topográfico preciso).

Cuando usar un levantamiento topográfico existente

El contrato fue revisado hace varios años otorgando la opción a vendedores y compradores de usar levantamientos topográficos existentes cuando sea apropiado. No solo el comprador tiene que aceptar el levantamiento topográfico, sino que los prestamistas y las compañías de títulos también deben aprobarlo y aceptarlo.

Para evitar retrasos costosos, se proporcionan las siguientes directrices para usar un levantamiento topográfico existente:

- Proporcionar una copia a la compañía de títulos lo antes posible.
- El levantamiento topográfico debe ser completamente legible. Debe tener la fecha, estar certificado al vendedor, dirección de la propiedad, descripción legal completa, y la firma y sello del topógrafo en el plano.
- El levantamiento topográfico debe reflejar todas las mejoras permanentes que están actualmente en la propiedad, incluyendo albercas, cercas, spas, terrazas, y metraje cuadrado adicional. Si los vendedores han agregado estructuras permanentes que no se muestran en el levantamiento topográfico, es importante identificar las nuevas mejoras, como una alberca, gazebo, cerca, etc. al firmar la declaración jurada del levantamiento topográfico. Esto notifica a todas las partes que el levantamiento topográfico proporcionado no es una representación precisa de la propiedad a la fecha actual.

Casi siempre es recomendable renunciar al uso de un levantamiento topográfico existente si se han construido mejoras desde el momento en que se realizó el trabajo de levantamiento topográfico inicial.

Cuando se entrega un levantamiento topográfico incorrecto al comprador y su agente, se debe solicitar uno nuevo. La compañía de títulos y el prestamista deben ser informados de la necesidad de un nuevo levantamiento topográfico.

Cuando obtener un nuevo levantamiento topográfico

Se recomienda que un comprador obtenga un nuevo levantamiento topográfico si existe una o más de las siguientes condiciones:

- Un levantamiento muestra que todas las mejoras significativas actualmente ubicadas en la propiedad no existen o no se pueden encontrar.
- Los levantamientos existen solo para porciones de la propiedad, pero la propiedad en su totalidad consiste en dos o más parcelas que no están fraccionadas y que se describen por "límites y linderos", de tal manera que sin la interpretación de un topógrafo de las descripciones legales uno no puede estar seguro de si las parcelas son contiguas, o si podría existir un "espacio" entre, o superposición de, los límites de la propiedad.
- Aun cuando una o más de las condiciones anteriores estén presentes, un levantamiento podría no ser necesario, y el comprador podría desear asumir el riesgo de proceder sin un estudio; a menos que el prestamista requiera que las excepciones del levantamiento sean removidas de la póliza final del préstamo.

¿QUIÉN PAGA por qué?



El comprador típicamente paga por *El vendedor típicamente paga por*

- Tarifas de depósito en garantía/cierre
- Preparación de documentos (si aplica)
- Tarifa de registro para todos los documentos relacionados con la transferencia del título al comprador
- Parte prorrateada de impuestos (desde la fecha de adquisición)
- Todos los cargos del nuevo préstamo (excepto aquellos que el prestamista requiere que pague el vendedor), incluyendo:
 - Avalúo
 - Reporte de crédito
 - Cargo de servicio de impuestos
 - Cargo de originación/descuento del préstamo
 - Reservas para impuestos y seguros
 - Certificación de inundación
 - Prima de seguro hipotecario
- Prima de seguro de título: póliza del prestamista
- Interés sobre el nuevo préstamo desde la fecha de financiamiento hasta 30 días antes de la fecha del primer pago
- Tarifa de inspección
- Estudio (si aplica)
- Compensación del agente vendedor
- Seguro de propietario de vivienda

- Compensación del agente vendedor
- Tarifas de depósito en garantía/cierre
- Liquidar todos los préstamos a nombre del vendedor
- Garantía de la vivienda (según los términos del contrato)
- Cualquier sentencia, gravamen fiscal, etc. contra el vendedor
- Parte prorrateada de impuestos (por cualquier impuesto no pagado al momento de la transferencia del título)
- Cualquier cuota de asociación de propietarios no pagada
- Cargos de registro para liquidar todos los documentos registrados contra el vendedor
- Cualquier evaluación pendiente
- Todos los impuestos morosos
- Prima de seguro de título: póliza del propietario
- Crédito del vendedor para gastos de cierre (según los términos del contrato)

La mayoría de los honorarios son negociables y varían por contrato/transacción.



LOS 10 MEJORES SECRETOS GUARDADOS Para Comprar Una Casa



1. Explorar el vecindario

No te enamores solo de la casa, conoce también la zona. Visita a diferentes horas del día, prueba tu trayecto al trabajo, y verifica la proximidad a escuelas, tiendas y servicios. Incluso si no tienes hijos, las calificaciones de las escuelas afectan el valor de reventa.

2. Haz una oferta estratégica

Basa tu oferta tanto en lo que puedes pagar como en lo que realmente vale la casa. Observa las ventas comparables recientes y el precio por metro cuadrado. Una oferta sólida pero justa evita ofender a los vendedores y te ayuda a negociar de manera inteligente.

3. Siempre obtén una inspección de vivienda

Una inspección profesional puede revelar problemas ocultos como daños en el techo o problemas de plomería. Utiliza el informe para renegociar o retirarte. Es un pequeño costo que puede ahorrarte miles.

4. Compra con lógica, no con emoción

Enamorarse del encanto de una casa puede nublar tu juicio. Concéntrate en el valor, la distribución, el estado y la ubicación, no solo en la bonita decoración. Mantén la calma y piensa a largo plazo.

5. Plan para costos ocultos

Los pagos de la hipoteca son solo el comienzo. Presupuesta para impuestos, servicios públicos, cuotas de la asociación de propietarios (HOA, por sus siglas en inglés), mantenimiento y reparaciones. Reserva del 1 al 3% del valor de la casa cada año para su mantenimiento.

6. No vayas por la casa más grande

La casa más grande de la cuadra a menudo tiene un atractivo limitado para la reventa. Las casas de tamaño mediano mantienen mejor su valor y atraen a más compradores cuando llega el momento de venderlas.

7. No intentes sincronizar el mercado

Tratar de comprar en el momento "perfecto" es casi imposible. Compra cuando estés financieramente preparado y encuentra una casa que se adapte a tus necesidades. Los bienes raíces son un juego a largo plazo.

8. Obtén un levantamiento topográfico de la propiedad

Saber exactamente lo que estás comprando. Un levantamiento topográfico aclara los límites de la propiedad, previene disputas y garantiza impuestos prediales precisos — especialmente importante para ampliaciones o cercado.

9. Obtén una pre-aprobación, no solo una pre-calificación

La pre-aprobación significa que un prestamista ha verificado tus finanzas, dándote un presupuesto claro y más credibilidad con los vendedores. También te ayuda a actuar rápidamente en mercados competitivos.

10. Mantén tus finanzas estables

Evita compras grandes o cambios financieros antes del cierre. No abras nuevas tarjetas de crédito, nuevas grandes sumas de dinero o adquieras nuevas deudas, ya que esto puede afectar la aprobación de tu préstamo.





¿Qué es una **GARANTÍA PARA EL HOGAR?**

Una **GARANTÍA PARA EL HOGAR** es un contrato entre un propietario de vivienda y una compañía de garantía para el hogar que proporciona servicios de reparación y reemplazo con descuento para los componentes principales de una casa, como la calefacción, el aire acondicionado, la plomería y el sistema eléctrico. Una garantía para el hogar también puede cubrir electrodomésticos importantes como lavadoras y secadoras, refrigeradores y piscinas. La mayoría de los planes tienen un componente básico que proporciona a todos los propietarios de viviendas que compren una póliza ciertas coberturas. Además de los artículos estándar, generalmente se puede agregar una cobertura ampliada por un costo adicional.

Una garantía para el hogar no es lo mismo que un seguro de vivienda, ni tampoco es un reemplazo para el seguro de vivienda. El seguro de propietarios de vivienda cubre peligros importantes como incendios, granizo, delitos contra la propiedad y ciertos tipos de daños por agua que podrían afectar toda la estructura y/o las posesiones personales del propietario. Una garantía para el hogar no cubre estos peligros.

Las compañías de garantía para el hogar tienen acuerdos con proveedores de servicios aprobados. Cuando algo que está cubierto por una garantía para el hogar se descompone, el propietario llama a la compañía de garantía para el hogar, y la compañía de garantía para el hogar envía a uno de sus proveedores de servicios para examinar el problema. Si el proveedor determina que la reparación o reemplazo necesario está cubierto por la garantía, el propietario solo paga una pequeña tarifa de servicio por su visita de servicio en el momento en que se presta el servicio.

El costo anual puede variar dependiendo de las coberturas y exclusiones, pero generalmente oscila entre unos pocos cientos de dólares para condominios pequeños hasta ochocientos dólares para casas más grandes. Este es un punto negociable en el contrato.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA COMPRADORES



ANTES DEL CIERRE:

- ☐ Proporcionar un contrato de compraventa completamente ejecutado a la compañía de títulos con el cheque de dinero en serio.
- ☐ Proporcionar una copia del contrato de compraventa, recibida por la compañía de títulos, a la compañía hipotecaria que hace su préstamo.
- ☐ Llamar a su oficial de préstamos y hacer arreglos para hacer solicitudes formales de préstamo.
- ☐ Si va a hacer inspecciones de la casa, programar la cita con el inspector y el vendedor lo antes posible. El prestamista puede requerir una inspección de termitas. Cualquier factura que se pague al cierre debe proporcionarse a la compañía de títulos antes del cierre.
- ☐ Obtenga un seguro de propietario de vivienda. Proporcione la información a la compañía de títulos al menos una semana antes del cierre.

REQUERIDO EN EL CIERRE:

- ☐ Traiga consigo dos formas de identificación válida (licencia de conducir, pasaporte u otra identificación con fotografía emitida por el gobierno).
- ☐ Envíe una transferencia bancaria para el pago de los fondos al momento del cierre. La compañía de títulos debe tener las instrucciones de cierre de su compañía hipotecaria para preparar la cifra final de cierre. El paquete completo de cierre del prestamista debe estar en manos de la compañía de títulos 24 horas antes del cierre para cumplir con la fecha límite de cierre en el contrato.
- ☐ Traiga cualquier documento requerido que su prestamista le haya solicitado presentar en la mesa de cierre.

EVITE RETRASOS EN EL CIERRE:

- ☐ Si desea revisar sus documentos de préstamo antes del cierre, solicite que su compañía hipotecaria proporcione los documentos a la compañía de títulos al menos un día antes del cierre para que se puedan proporcionar copias para su revisión.
- ☐ Si no estará presente en el cierre para firmar documentos y tiene la intención de usar un Poder Notarial, debe ocurrir lo siguiente:
 - La compañía de títulos y el prestamista deben aprobar el Poder Notarial antes del cierre.
 - El poder notarial original debe ser entregado a la compañía de títulos antes del cierre para su registro en la oficina del secretario del condado.

DESPUÉS DEL CIERRE:

- ☐ La escritura de garantía registrada que transfirió el título de la propiedad a usted le será enviada por correo electrónico por la compañía de títulos aproximadamente dos semanas después del cierre. Guarde este documento en un lugar seguro para referencia futura. Cuando la escritura se registre en la oficina del secretario del condado, su título se convierte en registro público.
- ☐ La póliza de título del propietario del seguro de título le será enviada por correo electrónico aproximadamente dos semanas después del cierre. Este documento también debe guardarse en un lugar seguro.
- ☐ Si no ha recibido el talonario de cupones u otras instrucciones sobre cómo hacer su pago hipotecario mensual, llame a su prestamista. Asegúrese de registrar su exención de vivienda familiar con el distrito de evaluación del condado. Puede solicitar exenciones de propiedad una vez que haya actualizado su licencia de conducir con la nueva dirección.
- ☐ Si sus impuestos sobre la propiedad están siendo depositados en garantía por su compañía hipotecaria, envíe cualquier aviso de impuestos original que reciba a su prestamista para que los impuestos se paguen de manera oportuna.
- ☐ Es responsabilidad del contribuyente asegurarse de que la propiedad esté registrada a nombre del contribuyente para el próximo año fiscal.

Te has mudado ¿Y AHORA QUÉ?

Mudarse a una nueva casa puede sentirse como saltar a un torbellino de cajas, plástico de burbujas y artículos esenciales extraviados. Pero una vez que el polvo se asienta, hay algunos pasos importantes que te ayudarán a sentirte como en casa y a adelantarte a cualquier sorpresa. Esto es lo que debes abordar desde el principio para comenzar tu nuevo capítulo de la manera correcta.

01. Echa a los invitados no deseados

Antes de que llegue tu mobiliario, es un buen momento para protegerte contra plagas. Incluso si no ves ningún insecto espeluznante, asume que han estado al acecho. Llama a un exterminador local o usa un fumigador para eliminarlos antes de que se instalen en tu hogar.

02. Cambia el interruptor en los servicios públicos

Asegúrate de que los servicios básicos estén funcionando: electricidad, agua, gas, internet, basura y drenaje. No es la tarea más emocionante, pero definitivamente es mejor hacerla antes de tu primera ducha fría.

03. Enciende el refrigerador

Un descuido sorprendentemente común: los dueños anteriores pueden haber desconectado el refrigerador. Verifica que esté encendido, enfriando y listo para tu primera compra de víveres.

04. Asegura las cerraduras

Es posible que no sepas quién tiene todavía llaves de tu nuevo hogar: vecinos, contratistas o el paseador de perros del dueño anterior. Reemplaza o cambia las cerraduras para una total tranquilidad.

05. Revisa tus cosas

Una vez que los transportistas hayan terminado, compara tus pertenencias con tu lista de inventario. Asegúrate de que todo llegó en buen estado y en la habitación correcta.

06. Limpia antes de establecerte

Antes de que los muebles lleguen a la alfombra o los platos llenen los gabinetes, tómate el tiempo para hacer una limpieza profunda. Limpia las alfombras con vapor, limpia los gabinetes y reemplaza cualquier forro de estante viejo para un nuevo comienzo.

07. Cambia el filtro del calefactor

Este arreglo rápido hace una gran diferencia para el aire interior y el sistema de climatización. Verifica el tamaño del filtro y consigue algunos de repuesto en tu próxima visita a la tienda.



08. Escanear en busca de fugas

No esperes una sorpresa mojada. Tómate unos minutos para revisar debajo de los lavabos, alrededor de los inodoros y cerca de tu calentador de agua en busca de señales de goteo o acumulación de agua.

09. Saber cómo apagarlo

Localiza la válvula principal de cierre de agua de tu casa ahora, antes de que la necesites. En una emergencia de plomería, cada segundo cuenta.

10. Verifique sus detectores

Las alarmas de humo y monóxido de carbono solo funcionan si están operativas. Asegúrate de que estén encendidos, colocados correctamente y actualizados.

11. Encuentra el interruptor automático

Familiarízate con tu panel eléctrico. Etiquetar los circuitos si aún no están etiquetados — ahorrará tiempo después cuando se dispare un fusible y la mitad de la cocina se quede a oscuras.

12. Explora los espacios "ocultos"

Asómate al ático y al espacio bajo el techo para revisar si hay moho, fugas, plagas o problemas con el aislamiento. Es mejor detectar problemas ahora que dentro de seis meses.

13. Captura el momento

Toma fotos de tu nuevo hogar tal como está ahora: vacío, limpio y lleno de potencial. Un día, te encantará mirar atrás y recordar dónde comenzó todo.

14. Inicia un archivo del hogar

Crea una carpeta dedicada (física o digital) para guardar cosas como garantías, recibos de reparaciones, colores de pintura e información del seguro. Te lo agradecerás más tarde, especialmente cuando sea el momento de vender.

15. Celebra con una comida

Olvídate de cocinar tu primera noche. Pide comida para llevar, siéntate en el suelo y brinda por tu nuevo hogar. No tiene que ser elegante, solo debe sentirse como un hogar.

Dile hola al vecino

16. Conocer a tus vecinos desde el principio puede marcar una gran diferencia. Te ayudarán a sentirte más conectado, y quizás hasta conozcan la mejor cafetería o plomero de la ciudad.

17. Descansa. Te lo has ganado.

Las cajas pueden esperar. Después de un largo día de cargar, desempacar y organizar, lo mejor que puedes hacer es descansar de verdad. Es tu hogar ahora. Tienes tiempo.



REFINANCIANDO TU HOGAR

¿POR QUÉ NECESITO UNA NUEVA PÓLIZA DE PRESTAMISTA?

La póliza de seguro de título del prestamista original protege el interés del prestamista en el préstamo original. Con el nuevo préstamo refinanciado, el préstamo original será liquidado, y el prestamista requerirá protección de su interés para el nuevo préstamo. Desde el punto de vista del prestamista, un préstamo refinanciado no es diferente a cualquier otro préstamo hipotecario. Además, si el préstamo se vende en el mercado secundario, los inversionistas como Fannie Mae requerirán la seguridad de un seguro de título sobre la propiedad.

La buena noticia es que el consumidor puede recibir un descuento en las pólizas del prestamista si tiene su póliza de título de propietario desde cuando compró la propiedad por primera vez. Si tu préstamo refinanciado es con el mismo prestamista que tu préstamo original, tu prestamista podría ofrecerte descuentos adicionales. La compañía de títulos estará encantada de indicarle formas en las que puede ahorrar en su préstamo de refinanciamiento.

¿NO RESOLVIÓ LA BÚSQUEDA DE TÍTULO ORIGINAL LOS PROBLEMAS DE PROPIEDAD?

El prestamista necesita examinar el título nuevamente para confirmar que no se han registrado gravámenes o sentencias contra usted o su propiedad, como gravámenes presentados por contratistas, gravámenes por manutención infantil u otras sentencias legales. Confirmar la ausencia de estos elementos y otros defectos en el título protege el interés de garantía del prestamista en su propiedad.

¿TAMBIÉN NECESITO OBTENER UNA NUEVA PÓLIZA DE TÍTULO DE PROPIEDAD?

Te alegrará saber que tu póliza original de seguro de título de propietario protege tus derechos de propiedad durante todo el tiempo que tú y tus herederos sean dueños de tu propiedad. Así que no hay necesidad de obtener otra póliza de propietario en un préstamo de refinanciamiento.



GUÍA DE INICI para el vendedor

AUTOINSPECCIÓN

- ☐ Recorra su casa y véala objetivamente, eliminando cualquier emoción o sentimentalismo.
- ☐ Haga una lista de actualizaciones necesarias y de bajo costo, y coloque los elementos que necesitan más trabajo o recursos externos en la parte superior de la lista.
- ☐ Cree una cronología para las actualizaciones antes de programar las visitas a la casa.

REPARACIONES, CAMBIOS Y LIMPIEZA DEL EXTERIOR

- ☐ Limpie canaletas, bajantes, chimenea, etc.
- ☐ Repare la pintura descascarada o astillada.
- ☐ Reemplace las tejas del techo dañadas.
- ☐ Repare, pinte o barnice las cubiertas de madera desgastadas.
- ☐ Limpia y repara las cercas que rodean la casa, y asegúrate de que estén intactas.
- ☐ Mantenga una buena iluminación exterior, especialmente a lo largo de los senderos.

PATIO

- ☐ Corte el césped y continúe con el mantenimiento del jardín.
- ☐ Vuelve a sembrar césped en el patio y vuelve a colocar mantillo en los macizos de flores.
- ☐ Elimina el crecimiento excesivo, malezas y vegetación muerta o enferma.

VENTANAS

- ☐ Limpia ventanas y puertas, por dentro y por fuera.
- ☐ Asegúrese que abran y cierren con facilidad y sin chirriar.
- ☐ Verifique la funcionalidad del timbre.
- ☐ Pula herrajes, perillas, cerraduras, etc.
- ☐ Repare cualquier grieta, desgarro o agujero.
- ☐ Aplique una capa fresca de pintura, si es necesario.

ENTRADA

- ☐ Haz que la entrada esté impecable, limpia pisos, tapetes, piezas decorativas, etc.
- ☐ Elimina el desorden.
- ☐ Asegura una iluminación buena y funcional.

SALAS DE ESTAR, COMEDOR Y FAMILIARES

- ☐ Aplica una capa fresca de pintura a las paredes.
- ☐ Repara grietas en techos y paredes.
- ☐ Repara papel tapiz descascarado o roto.
- ☐ Vuelve a pintar o barnizar la carpintería.
- ☐ Limpia persianas y cortinas a fondo, y asegúrate de que funcionen.
- ☐ Limpia alfombras y pisos con vapor.
- ☐ Posiciona los muebles de manera que resalte la forma de la habitación.
- ☐ Elimina el desorden.

COCINA

- ☐ Limpia encimeras y fregaderos a fondo.
- ☐ Repara fugas y llaves que gotean.
- ☐ Organiza la despensa y alacenas.
- ☐ Descongela el refrigerador/congelador, y asegúrate de que ambos no tengan olores.

BAÑOS

- ☐ Limpia encimeras, lavabos, regaderas y tinas de baño a fondo.
- ☐ Repare las fugas y llaves que gotean.
- ☐ Retire las manchas de lechada y jabón de los azulejos.
- ☐ Repare los azulejos rotos o agrietados, y vuelva a sellar con masilla, si es necesario.
- ☐ Verifique la funcionalidad de los accesorios, iluminación, ventiladores, etc.
- ☐ Elimine el desorden.

RECÁMARAS

- ☐ Aplique una capa fresca de pintura a las paredes. Repare las grietas en techos y paredes.
- ☐ Repare el papel tapiz que se esté despegando o desgarrado.
- ☐ Limpie persianas y cortinas a fondo, y asegúrese de que funcionen.
- ☐ Posicione los muebles de manera que resalte la forma de la habitación.
- ☐ Tienda las camas.
- ☐ Elimine el desorden.



Precios PARA VENDER



Una vez que estés listo para poner tu casa en el mercado, es importante fijar un precio para que se venda rápidamente y cerca de tu precio inicial de lista. Muchos factores contribuyen al valor de tu casa. Entenderlos y solicitar la ayuda de un agente inmobiliario puede ayudarte a fijar el precio de tu casa para venderla.

VALOR ACTUAL DE MERCADO

La mejor manera de evaluar el valor actual de mercado de tu casa es pedirle a un agente inmobiliario que realice un análisis comparativo de mercado (CMA, por sus siglas en inglés). El CMA generalmente es gratuito y ayuda a determinar el valor justo de mercado de tu casa basándose en la evaluación de casas recientemente vendidas en tu vecindario que coincidan con la antigüedad, características y tamaño de tu casa.

CONSIDERACIONES AL ESTABLECER EL PRECIO

- Ubicación — Una ubicación deseable (proximidad a servicios deseables) agrega el mayor valor.
- Necesidades del vendedor — ¿Existe la necesidad de vender rápidamente? ¿La venta está condicionada a otra venta?
- Temporada — Hay más casas en venta entre la primavera y el verano, lo que genera más competencia.
- Condición de la vivienda — ¿La vivienda tiene un fuerte atractivo exterior o características atractivas?
- Otros factores — Tasas de interés actuales, condiciones económicas, índices de criminalidad, etc

TÉRMINOS comunes en la compraventa de viviendas



- **Días en el mercado (DOM, por sus siglas en inglés)** — El número de días que una propiedad ha estado listada en el mercado. Un DOM (días en el mercado) más alto puede indicar un precio de venta poco realista.
- **Inventario** — El número de viviendas a la venta en el servicio de listado múltiple (MLS, por sus siglas en inglés). Un inventario pequeño indica una alta demanda; por lo tanto, precios más altos.
- **Mercado del vendedor** — Un mercado inmobiliario caracterizado por inventarios pequeños y poco tiempo en el mercado (DOM). Es común que se hagan múltiples ofertas por las propiedades, a veces superando el precio de lista.
- **Mercado del comprador** — Ocurre cuando las ventas se ralentizan y el inventario se acumula. Este mercado se caracteriza por un alto DOM (días en el mercado) y precios de venta en descenso, lo que brinda mayores oportunidades a los compradores.
- **Mercado equilibrado** — Generalmente una fase de transición entre un mercado de vendedores y un mercado de compradores cuando ninguna de las partes tiene ventaja.
- **Precio mediano de venta** — El punto medio entre la casa más cara y la casa menos cara vendida en un área durante un período específico.
- **Descuento de precio** — La diferencia, generalmente expresada como un porcentaje, entre el precio inicial de lista de una vivienda y el precio final de venta.
- **Colocación de muebles** — Acomoda los muebles para resaltar la forma de la habitación y enfatizar el espacio.
- **Poder de la pintura** — Pinta una habitación y la habitación contigua del mismo color, creando la ilusión de un espacio más grande.
- **Cocina** — La cocina es un punto focal importante de la mayoría de los hogares. Actualiza, reemplaza o pinta gabinetes, cajones, electrodomésticos, herrajes, etc. para mejorar su atractivo.
- **Despersonalizar** — Los posibles compradores quieren ver tu casa, no tus fotos o recuerdos personales. Elimina tantos de estos artículos como sea posible.
- **Atractivo exterior** — Mantenga el exterior de su hogar (césped, jardinería, caminos, iluminación, etc.) y consérvelo tan limpio como el interior.
- **Despejar** — mantener tu hogar limpio y organizado, para que se vea acogedor y permitir que otros lo visualicen como propio.
- **Aroma** — Trata de evitar cocinar alimentos con olores fuertes, como el pescado. En lugar de eso, hornea algunas galletas o llena tu hogar con un aroma agradable.
- **Iluminación** — No tengas miedo de llenar tu hogar con luz natural; el brillo tiende a mejorar tanto la atmósfera como el estado de ánimo.
- **Temperatura** — Mantenga una temperatura agradable para que los posibles compradores se sientan cómodos al recorrer su hogar.
- **Privacidad** — Asegúrate de dar a los posibles compradores tiempo a solas con su agente inmobiliario para que puedan abordar cualquier pregunta sincera que puedan tener.

8 CONSEJOS PROFESIONALES PARA UNA CASA ABIERTA EXITOSA

1. Planifica con anticipación

Un evento de casa abierta sin contratiempos comienza con una planificación cuidadosa. Comienza a prepararte con varios días de anticipación:

- Limpie y despeje la casa a fondo, incluyendo armarios, zócalos y ventanas.
- Prepare el espacio para resaltar sus mejores características. Organiza los muebles para mejorar la circulación y retira los objetos demasiado personales para ayudar a los compradores a imaginarse viviendo allí.
- Prepare todos los materiales: folletos de la propiedad, hojas de registro, plumas, tarjetas de presentación y cualquier información del vecindario.
- Abastecete de refrigerios ligeros, como botellas de agua, galletas o café, para crear un ambiente acogedor.
- Verificar dos veces la iluminación, temperatura y funcionamiento de todas las puertas y accesorios el día del evento.

Este nivel de preparación muestra a los compradores que la casa está bien cuidada y hace que tu evento se sienta pulido y profesional.



2. Promociona como un profesional

Cuanta más visibilidad tenga tu casa abierta, mejor será la asistencia. Utiliza un enfoque multicanal para promocionar el evento.

- Publica en todas las principales plataformas sociales, incluyendo Facebook, Instagram y Nextdoor. Utiliza recorridos en video o reels para lograr mayor interacción.
- Publica la casa abierta en Zillow, Realtor.com, tu MLS y tu sitio personal con detalles claros e imágenes impactantes.
- Envía un correo electrónico a tu lista de clientes y a otros agentes, especialmente a aquellos con compradores en ese rango de precios o área.
- Coloca señales direccionales alrededor del vecindario el día anterior/la mañana del evento.

Utiliza titulares atractivos como "Casa familiar moderna con una cocina de ensueño - ¡Abierta este domingo!" para llamar la atención y despertar la curiosidad.



3. Crear un ambiente acogedor

Las primeras impresiones son importantes. Haz que los asistentes se sientan cómodos desde el momento en que entran.

- Reciba a los invitados calurosamente en la puerta, preséntese y ofrezca un folleto de la propiedad.
- Reproduce música instrumental suave de fondo para mejorar el ambiente.
- Utiliza aromas suaves: enciende una vela con aroma fresco o hornea galletas con anticipación para crear un ambiente hogareño (pero evita cualquier olor demasiado intenso).
- Asegúrate de que la temperatura interior sea agradable y abre las cortinas para dejar entrar la luz natural.

Las personas tienden a quedarse más tiempo —y enamorarse de la casa— cuando se sienten relajadas y bienvenidas.



4. Comparte información útil

Proporciona a los compradores potenciales los detalles que necesitan para tomar una decisión.

- Prepare folletos con fotos de alta calidad, un plano de planta, especificaciones de la propiedad y una lista de mejoras recientes.
- Incluye aspectos destacados del vecindario: escuelas, parques, tiendas locales y tiempos de traslado.
- Comparte información sobre la historia de la casa, las mejoras realizadas o las características de eficiencia energética.
- Ten respuestas preparadas para preguntas comunes como: "¿Qué antigüedad tiene el techo?" "¿Cuáles son los costos promedio de servicios públicos?" o "¿Cuándo fue la última actualización importante?"

La transparencia genera confianza y demuestra que tú —y la propiedad— están preparados.



5. Dar seguimiento puntualmente

Tu trabajo no termina cuando se va el último invitado. El seguimiento es clave para convertir el interés en ofertas.

- Dentro de las 24 a 48 horas, envía un correo electrónico o llama a cada asistente para agradecerles por venir y ver si tienen algún comentario o interés adicional.
- Ofrezca programar visitas privadas o responder preguntas pendientes.
- Para aquellos que no estén interesados en esa casa en particular, úsala como punto de referencia para ayudarles en su búsqueda más amplia de vivienda.

Este toque personal puede convertir a los visitantes de casas abiertas en clientes a largo plazo.

6. Mantente profesional

Estás representando tanto a ti mismo como al propietario de la vivienda. Mantén todo pulido y respetuoso.

- Vístete de manera casual de negocios o más formal, dependiendo de la imagen de tu marca.
- Evita usar tu teléfono a menos que sea necesario.
- Trate la casa con cuidado: asegúrese de que los invitados se quiten los zapatos (si se solicita) y evite que los niños caminen sin supervisión.
- Siempre habla positivamente sobre la propiedad y su potencial, incluso si recibes comentarios difíciles.

El profesionalismo establece el tono para una transacción confiable.



7. Mantente flexible y adaptable

Cada casa abierta es diferente, y tendrás que adaptarte sobre la marcha.

- Observe en qué habitaciones pasan más tiempo los visitantes y destaque esas características de manera más prominente.
- Esté abierto a los comentarios: incluso las opiniones negativas pueden dar una idea de cómo se percibe la propiedad.
- Ajusta tu horario, señalización o flujo si es necesario (por ejemplo, abre las puertas delanteras y traseras para un mejor movimiento del tráfico).

La adaptabilidad es lo que separa los eventos promedio de los verdaderamente exitosos.

8. Disfruta el proceso

Las casas abiertas pueden ser mucho trabajo, pero también son una gran oportunidad para conectar con personas, construir tu marca y aprender más sobre el comportamiento de los compradores.

- Mantente optimista y accesible; nunca sabes cuándo una conversación casual podría llevarte a tu próximo gran cliente.
- Celebra los pequeños logros, ya sea una buena asistencia o alguien que quiera programar una segunda visita.
- Sigue aprendiendo: registra lo que funcionó y lo que no para que puedas refinar tu estrategia la próxima vez.

Una actitud positiva es contagiosa y a menudo marca la pauta para toda la experiencia.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA VENDEDORES



ANTES DEL CIERRE:

- ☐ Proporcione a la compañía de títulos la información actual de la compañía de préstamos para que se pueda solicitar el estado de liquidación a su prestamista.
- ☐ Si su propiedad está sujeta a cuotas por parte de una asociación de propietarios, proporcione el nombre y número de teléfono de la asociación.
- ☐ Proporcione documentación de cualquier cambio en el estado civil (divorcio, matrimonio, fallecimiento) durante la propiedad actual.
- ☐ Si no estará presente para firmar documentos en el cierre y está planeando usar un poder notarial para la firma de documentos legales documentos, haga que sea aprobado por la compañía de títulos antes del cierre. La compañía de títulos debe ponerse en contacto contigo el día del cierre para asegurarse de que estás vivo y bien y que no has revocado el poder notarial. También la compañía de títulos libera el original para su registro.
- ☐ Cancelar/transferir servicios públicos

REQUERIDO AL CIERRE:

- ☐ Licencia de conducir válida, pasaporte u otra identificación con fotografía emitida por el gobierno
- ☐ Número de seguro social
- ☐ Llaves de la casa, llaves del buzón, códigos de alarma, códigos de acceso, fechas de recolección de basura, controles de la puerta del garaje, garantías o manuales de operación de los electrodomésticos (calefacción, aire acondicionado, estufas, etc.) para transferir al comprador.

EVITE RETRASOS EN EL CIERRE:

- ☐ Los prestamistas y las aseguradoras de títulos requieren que los propietarios solteros que han estado casados durante el curso de la propiedad del inmueble tengan al cónyuge presente para firmar los documentos al cierre.

DESPUÉS DEL CIERRE:

- ☐ Cancele su seguro de propietario de vivienda con su agente de seguros si se muda de la propiedad después del cierre y financiamiento. Si permanecerá en la propiedad después del cierre, debe notificar a su agente sobre este cambio.
- ☐ Su prestamista le reembolsará todo el dinero que quede en su cuenta de depósito en garantía aproximadamente de 12 a 30 días hábiles después de recibir los fondos de liquidación. El prestamista enviará por correo un paquete que contiene su Pagaré original marcado como "PAGADO" y otros documentos del expediente del préstamo. Conserve estos documentos para referencia futura.
- ☐ Documento de gravamen. Este documento debe ser registrado en la oficina del secretario del condado para eliminar el gravamen registrado. Su declaración de cierre sirve como sustituto del formulario 1099 para fines fiscales.

RECORDATORIOS para la mesa de cierre



El vendedor

- Traiga su información de cheque/transferencia bancaria para recibir el producto de su transferencia.
- Traiga dos formas válidas y vigentes de identificación emitidas por el gobierno al cierre, como una licencia de conducir o pasaporte.
- Cancele/transfiera servicios públicos, seguro de propietario y/o seguro contra inundaciones al momento del financiamiento.
- Llaves de la casa
- Controles de puerta de garaje
- Códigos de portón
- Llaves del buzón
- Manuales del propietario
- Fechas de recolección de basura

El comprador

- Transfiera los fondos de cierre a la Compañía de Títulos.
 - Traiga dos formas válidas y vigentes de identificación emitidas por el gobierno al cierre, como una licencia de conducir o pasaporte.
 - Configure/transfiera servicios públicos, seguro de propietario y/o seguro contra inundaciones.
 - Presente su formulario de exención de vivienda familiar (si aplica) en la oficina de tasadores de propiedades
-

LOS PRINCIPALES 10 RETRASOS DE CIERRE de bienes raíces

01. DETERMINACIÓN DE LA PROPIEDAD

Verifique todos los nombres de propietarios/ vendedores; asegúrese de que estén incluidos en su contrato. Si ha habido cambios en el estado civil, si ha ocurrido una muerte o si la propiedad está conferida a un fideicomiso, necesitaremos saberlo con anticipación.

02. VENDEDOR EXTRANJERO

En la cita de listado, determine si el vendedor es una "persona extranjera", según la definición por la ley aplicable. Si crees que el vendedor podría ser clasificado como una persona extranjera, notifica a tu oficial de depósito en garantía y a todas las partes del contrato. Una persona extranjera requiere cierta documentación del IRS, y la mayor parte de la obligación recae sobre el comprador.

03. INFORMACIÓN DEL PRESTAMISTA

Estamos obligados a obtener la información de liquidación del préstamo del vendedor. Necesitaremos el nombre y número de teléfono del prestamista, el número de préstamo y el número completo de seguro social de cada persona incluida en el préstamo.

04. ENCUESTA

Si se va a utilizar un levantamiento topográfico existente, este debe ser aprobado por el prestamista y el título. Si se necesita un nuevo estudio topográfico, puede tardar varios días en completarse.



05. IDENTIFICACIÓN

Dos formas de identificación válidas y vigentes emitidas por el gobierno de EE. UU. Se requiere una identificación con fotografía emitida para cada persona que firme documentos. Una licencia de conducir emitida por el Estado, una identificación militar y/o un pasaporte son formas aceptables de identificación.

06. NUBES EN EL TÍTULO

Gravámenes fiscales, sentencias judiciales, gravámenes de la asociación de propietarios, gravámenes faltantes, IRS gravámenes, bancarrota y cualquier otro gravamen involuntario serán abordados y algunos podrían tomar un tiempo prolongado para resolverse. Es importante mantener líneas de comunicación abiertas entre el vendedor y la compañía de títulos para resolver cualquier problema en el título de propiedad.

07. FECHAS DEL CONTRATO

Todas las fechas en el contrato deben estar completas. La fecha de vigencia es el catalizador para todos los requisitos/condiciones en el contrato. Las fechas incompletas en el contrato pueden generar confusión y malentendidos que podrían retrasar su cierre y financiamiento.

08. REPARACIONES NO COMPLETADAS

Las reparaciones acordadas deben completarse de manera oportuna. La finalización de las reparaciones en el contrato suele ser un requisito del prestamista para satisfacer el préstamo. Los prestamistas pueden exigir que el tasador vuelva a inspeccionar la propiedad antes del cierre para certificar que las reparaciones se completaron.

09. ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS Y ANEXOS DE LA ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS

Si la propiedad está en una subdivisión con una obligatoria asociación de propietarios, preste especial atención a las casillas y espacios en blanco en el anexo de la HOA que indican la parte responsable de entregar la información de la subdivisión, así como el plazo requerido para la entrega.

10. VENTAS CORTAS Y EJECUCIONES HIPOTECARIAS

Es importante entender el proceso al contratar una venta corta o una ejecución hipotecaria. Incluso después de que se firma el contrato, el actual acreedor hipotecario todavía requiere que el vendedor pase por un proceso antes de aprobar la venta.

Planificando un MOVIMIENTO FLUÍDO

Después de que tu oferta de compra haya sido aceptada y tu préstamo aprobado, es momento de planificar tu mudanza. Al planificar con anticipación, encontrarás que las numerosas tareas involucradas se desarrollarán con mayor fluidez.

30 DÍAS ANTES:

- ☐ Determina lo que no quieres mover y planea una venta de garaje.
- ☐ Decide qué vas a empacar tú mismo y qué van a empacar los transportistas.
*Ten en cuenta que el transportista no es responsable de ninguna rotura de artículos que empaques personalmente.
- ☐ Obtenga cajas de embalaje de su proveedor de mudanzas para los artículos que empacará personalmente.
- ☐ Notifica a la oficina de correos tu nueva dirección.
- ☐ Reúne los registros médicos y dentales de todos los miembros de la familia.

2 SEMANAS ANTES:

- ☐ Notificar a las escuelas y hacer los arreglos para que envíen las transcripciones y registros.
- ☐ Empieza a empacar. Planifica poco a poco. No intentes hacerlo todo en uno o dos días.
- ☐ Devuelve los artículos prestados y reclama los artículos que te prestaron.
- ☐ Coordinar fechas de desconexión/conexión con los servicios públicos locales.
- ☐ Organiza el servicio de limpieza y los limpiadores de alfombras.
- ☐ Desarrolla un plano del piso para mostrar a los transportistas dónde quieres que coloquen tus pertenencias.

1 SEMANA ANTES:

- ☐ Deseche todos los materiales inflamables que no deban moverse.
- ☐ Desmonte el equipo de juego al aire libre o de gimnasio.
- ☐ Transferir cuentas de bonos y contenido de caja de seguridad.
- ☐ Empaque los artículos que desea mover usted mismo y identifícalos como "No Mover".

1 DÍA ANTES:

- ☐ Vacía tu refrigerador y congelador. Deje que los electrodomésticos se ventilen durante 24 horas.
- ☐ Terminar de empacar artículos personales.
- ☐ Duerme bien por la noche.

DÍA DE MUDANZA:

- ☐ Quitar las sábanas de las camas, pero dejar la sábana ajustable en el colchón.
- ☐ Esté presente para responder las preguntas de los transportistas.
- ☐ Acompañar a los transportistas por la casa para hacer un inventario de las cosas que se van a mover.
- ☐ Confirme una dirección de destino, fechas y horarios con su empresa de mudanzas.
- ☐ Cierra todas las ventanas, apaga las luces y cierra las puertas con llave.



Qué hacer DESPUÉS DE UNA MUDANZA

Desempaca primero lo necesario

Desde tus artículos de aseo personal hasta tus utensilios de cocina, hay ciertas cosas que necesitarás durante la primera semana en tu nuevo hogar. Asegúrate de que las cajas llenas de artículos esenciales estén claramente etiquetadas para que puedas encontrarlas cuando las necesites. Al desempacar tu casa, comienza con las habitaciones y la cocina. A continuación, desempaca tus artículos necesarios para la sala de estar, la oficina y la lavandería. Deja para el final las habitaciones no esenciales, como el gimnasio y el cuarto de juegos.

Recicla los materiales de mudanza

Siempre puedes vender o regalar cajas de mudanza a quienes las necesiten, o simplemente puedes llevar tus materiales de mudanza al centro de reciclaje más cercano.

Cambiar las cerraduras

No hay forma de saber a quién le dieron llaves los antiguos propietarios en el pasado. Por razones de seguridad y protección, hacer algunas copias de las llaves nuevas también es una buena idea en caso de que pierdas una. Para cambiar las llaves de la casa, necesitarás contactar a un cerrajero local durante la primera semana en tu nuevo hogar.

Configurar un sistema de seguridad

Si la casa ya cuenta con un sistema de seguridad instalado, necesitarás contactar a la compañía para gestionar la transferencia del servicio a tu nombre. Además, la mayoría de las empresas de seguridad querrán acudir a la casa para asegurarse de que el sistema de seguridad se instale a tu gusto. Las contraseñas y los códigos de acceso también deberán cambiarse.

Prueba todos los detectores de humo e instala detectores de monóxido de carbono

Al mudarte a tu nuevo hogar, prueba los detectores de humo para asegurarte de que estén funcionando correctamente. Instala detectores de monóxido de carbono en cada nivel de la casa.

Encuentra proveedores confiables de mantenimiento para el hogar

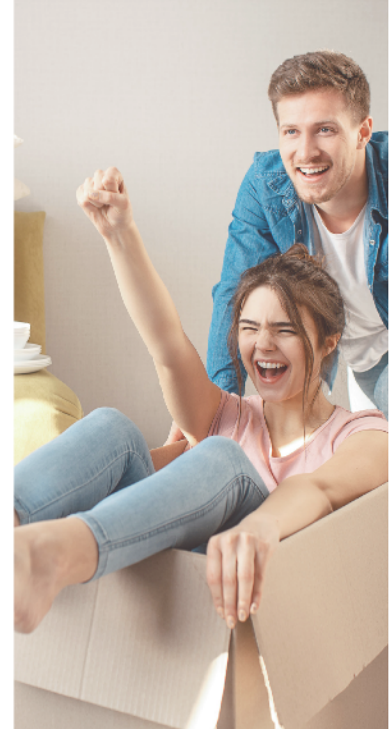
No esperes hasta que tu aire acondicionado se descomponga o tu inodoro se desborde para encontrar uno. Adelante y busca profesionales de servicios locales en tu área para determinar a quién quieres contratar para ayudar con las necesidades de mantenimiento del hogar.

Averiguar los días de recolección de basura y reciclaje

Pregunta a los vendedores o vecinos sobre los horarios de recolección de basura y reciclaje.

Conoce a tus vecinos

Ahora es el momento de decir "hola" a tus vecinos y presentarte. Sal afuera, da un paseo, saluda con la mano, sonríe y preséntate a los vecinos.



CALIFICACIÓN DE VIVIENDA

POR FAVOR CALIFIQUE CADA VIVIENDA SIENDO 5 EXCELENTE Y 1 DEFICIENTE

Vivienda #1

Dirección _____

Fraccionamiento _____

INTERIOR

Cocina	1	2	3	4	5
Gabinetes y Cubiertas	1	2	3	4	5
Electrodomésticos	1	2	3	4	5
Sala	1	2	3	4	5
Comedor	1	2	3	4	5
Habitación Adicional	1	2	3	4	5
Paredes/Molduras	1	2	3	4	5
Techo Ventanas	1	2	3	4	5
Pisos	1	2	3	4	5
Accesorios de iluminación	1	2	3	4	5
Almacenamiento	1	2	3	4	5
Recámara Principal	1	2	3	4	5
Baño Principal	1	2	3	4	5
Recámara 2	1	2	3	4	5
Recámara 3	1	2	3	4	5
Recámara 4	1	2	3	4	5
Baños Secundarios	1	2	3	4	5

SISTEMAS PARA EL HOGAR

Eléctrico	1	2	3	4	5
Aire Acondicionado	1	2	3	4	5
Calefacción	1	2	3	4	5
Sistema de Seguridad	1	2	3	4	5
Lavadora/Secadora	1	2	3	4	5
Refrigerador	1	2	3	4	5

EXTERIOR

Cochera	1	2	3	4	5
Patio/Jardinería	1	2	3	4	5
Techo	1	2	3	4	5
Patio/Terraza	1	2	3	4	5
Cercado	1	2	3	4	5
Irrigación/Aspersores	1	2	3	4	5

COMUNIDAD

Vecindario	1	2	3	4	5
Escuelas	1	2	3	4	5
Traslado	1	2	3	4	5
Valor de la Vivienda	1	2	3	4	5

Vivienda #2

Dirección _____

Fraccionamiento _____

INTERIOR

Cocina	1	2	3	4	5
Gabinetes y Cubiertas	1	2	3	4	5
Electrodomésticos	1	2	3	4	5
Sala	1	2	3	4	5
Comedor	1	2	3	4	5
Habitación Adicional	1	2	3	4	5
Paredes/Molduras	1	2	3	4	5
Techo Ventanas	1	2	3	4	5
Pisos	1	2	3	4	5
Accesorios de iluminación	1	2	3	4	5
Almacenamiento	1	2	3	4	5
Recámara Principal	1	2	3	4	5
Baño Principal	1	2	3	4	5
Recámara 2	1	2	3	4	5
Recámara 3	1	2	3	4	5
Recámara 4	1	2	3	4	5
Baños Secundarios	1	2	3	4	5

SISTEMAS PARA EL HOGAR

Eléctrico	1	2	3	4	5
Aire Acondicionado	1	2	3	4	5
Calefacción	1	2	3	4	5
Sistema de Seguridad	1	2	3	4	5
Lavadora/Secadora	1	2	3	4	5
Refrigerador	1	2	3	4	5

EXTERIOR

Cochera	1	2	3	4	5
Patio/Jardinería	1	2	3	4	5
Techo	1	2	3	4	5
Patio/Terraza	1	2	3	4	5
Cercado	1	2	3	4	5
Irrigación/Aspersores	1	2	3	4	5

COMUNIDAD

Vecindario	1	2	3	4	5
Escuelas	1	2	3	4	5
Traslado	1	2	3	4	5
Valor de la Vivienda	1	2	3	4	5

CALIFICACIÓN DE VIVIENDA

POR FAVOR CALIFIQUE CADA VIVIENDA SIENDO 5 EXCELENTE Y 1 DEFICIENTE

Vivienda #3

Dirección _____

Fraccionamiento _____

INTERIOR

Cocina	1	2	3	4	5
Gabinetes y Cubiertas	1	2	3	4	5
Electrodomésticos	1	2	3	4	5
Sala	1	2	3	4	5
Comedor	1	2	3	4	5
Habitación Adicional	1	2	3	4	5
Paredes/Molduras	1	2	3	4	5
Techo Ventanas	1	2	3	4	5
Pisos	1	2	3	4	5
Accesorios de iluminación	1	2	3	4	5
Almacenamiento	1	2	3	4	5
Recámara Principal	1	2	3	4	5
Baño Principal	1	2	3	4	5
Recámara 2	1	2	3	4	5
Recámara 3	1	2	3	4	5
Recámara 4	1	2	3	4	5
Baños Secundarios	1	2	3	4	5

SISTEMAS PARA EL HOGAR

Eléctrico	1	2	3	4	5
Aire Acondicionado	1	2	3	4	5
Calefacción	1	2	3	4	5
Sistema de Seguridad	1	2	3	4	5
Lavadora/Secadora	1	2	3	4	5
Refrigerador	1	2	3	4	5

EXTERIOR

Cochera	1	2	3	4	5
Patio/Jardinería	1	2	3	4	5
Techo	1	2	3	4	5
Patio/Terraza	1	2	3	4	5
Cercado	1	2	3	4	5
Irrigación/Aspersores	1	2	3	4	5

COMUNIDAD

Vecindario	1	2	3	4	5
Escuelas	1	2	3	4	5
Traslado	1	2	3	4	5
Valor de la Vivienda	1	2	3	4	5

Vivienda #4

Dirección _____

Fraccionamiento _____

INTERIOR

Cocina	1	2	3	4	5
Gabinetes y Cubiertas	1	2	3	4	5
Electrodomésticos	1	2	3	4	5
Sala	1	2	3	4	5
Comedor	1	2	3	4	5
Habitación Adicional	1	2	3	4	5
Paredes/Molduras	1	2	3	4	5
Techo Ventanas	1	2	3	4	5
Pisos	1	2	3	4	5
Accesorios de iluminación	1	2	3	4	5
Almacenamiento	1	2	3	4	5
Recámara Principal	1	2	3	4	5
Baño Principal	1	2	3	4	5
Recámara 2	1	2	3	4	5
Recámara 3	1	2	3	4	5
Recámara 4	1	2	3	4	5
Baños Secundarios	1	2	3	4	5

SISTEMAS PARA EL HOGAR

Eléctrico	1	2	3	4	5
Aire Acondicionado	1	2	3	4	5
Calefacción	1	2	3	4	5
Sistema de Seguridad	1	2	3	4	5
Lavadora/Secadora	1	2	3	4	5
Refrigerador	1	2	3	4	5

EXTERIOR

Cochera	1	2	3	4	5
Patio/Jardinería	1	2	3	4	5
Techo	1	2	3	4	5
Patio/Terraza	1	2	3	4	5
Cercado	1	2	3	4	5
Irrigación/Aspersores	1	2	3	4	5

COMUNIDAD

Vecindario	1	2	3	4	5
Escuelas	1	2	3	4	5
Traslado	1	2	3	4	5
Valor de la Vivienda	1	2	3	4	5

Lista de verificación

CAMBIO DE DIRECCIÓN/MUDANZA



EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

- ☐ Gas
- ☐ Electricidad
- ☐ Agua/drenaje
- ☐ Internet y cable
- ☐ Basura y reciclaje
- ☐ Teléfono celular
- ☐ Teléfono fijo

SERVICIOS A DOMICILIO

- ☐ Servicios de jardinería
- ☐ Limpiador de casas
- ☐ Asociación de propietarios (HOA, por sus siglas en inglés)
- ☐ Servicio de seguridad para el hogar
- ☐ Servicio de control de plagas

SERVICIOS DE SUSCRIPCIÓN

- ☐ Servicios de "streaming"
- ☐ Revistas/catálogos
- ☐ Suscripción
- ☐ Membresías de gimnasio
- ☐ Sitios de compras en línea

DEPENDENCIAS GUBERNAMENTALES

- ☐ Departamento de Vehículos Motorizados (DMV, por sus siglas en inglés)
- ☐ Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés)
- ☐ Administración del Seguro Social (SSA, por sus siglas en inglés)
- ☐ Servicio Postal de los Estados Unidos (US Postal Service)
- ☐ Registro de votantes

FINANCIERO

- ☐ Banco de empleadores /Cooperativa de Crédito
- ☐ Compañía de préstamos/hipotecas
- ☐ Tarjeta de crédito
- ☐ Agencias de informes crediticios
- ☐ Plan de jubilación/IRA
- ☐ Cuentas de crédito minorista
- ☐ Asesores financieros
- ☐ Contador

SEGURO

- ☐ Seguro de vivienda
- ☐ Seguro dental
- ☐ Seguro de auto
- ☐ Seguro de vida
- ☐ Seguro de salud

ATENCIÓN MÉDICA

- ☐ Médico
- ☐ Oftalmólogo
- ☐ Dentista
- ☐ Veterinario
- ☐ Farmacia
- ☐ Discapacidad

OTRO

- ☐ Amigos y familia
- ☐ Iglesias
- ☐ Escuelas
- ☐ Guardería



Comunícate con nuestra oficina si tienes alguna pregunta o si deseas más información.



Este producto se proporciona como un servicio general para la comunidad en general sin la condición de la remisión de negocios de seguros de título.