



Guía para
compradores
y vendedores

stewart title[®]

Real partners. Real possibilities.™

Índice

- 4 **Cómo prepararse**
- 4 Beneficios de trabajar con agentes de bienes raíces
- 6 **Consejos útiles para el comprador**
- 6 Organice sus finanzas
- 6 Obtenga la precalificación para su préstamo hipotecario
- 6 Cómo prepararse para el cierre
- 8 Cuadro de comparación de viviendas
- 10 **Consejos útiles para el vendedor**
- 11 Antes de vender
- 11 Realice su propia inspección de la vivienda
- 11 Cómo fijar el precio y mostrar la vivienda
- 12 Lista de verificación de reparación y limpieza
- 14 Factores adicionales a tener en cuenta al fijar el precio
- 16 Consejos generales para mostrar su casa
- 19 Lista de verificación de 15 minutos
- 19 Negociación
- 19 Inspecciones de la vivienda
- 20 Evite retrasos de cierre comunes
- 22 **Diagrama desde la creación del contrato hasta el cierre**
- 24 **Consejos para la mudanza**
- 25 Cómo escoger un agente de mudanzas
- 26 Calendario de mudanza
- 28 **Glosario**
- 31 Información de contacto importante

Cómo prepararse

Antes de prepararse para vender o buscar la casa de sus sueños, hay algunas cosas que debe hacer primero. Una preparación avanzada le ayudará a que el proceso de compraventa de una vivienda sea más ágil y mucho más eficiente.

Beneficios de trabajar con agentes de bienes raíces

- Los agentes pueden ayudarle a entender su situación financiera y ofrecerle consejos sobre cuánto puede pagar o cuánto vale su vivienda.
- Los agentes que son miembros de la National Association of REALTORS® pueden utilizar el Servicio de Listado Múltiple (Multiple Listing Service, MLS) y numerosas fuentes para localizar propiedades y obtener viviendas frente a los posibles compradores.
- Pueden organizar citas para los compradores para ver viviendas o hacer que potenciales compradores vayan a ver su propiedad si usted está tratando de vender.
- Los agentes de bienes raíces están bien informados sobre la documentación que deberá presentar al hacer una oferta.
- Pueden ayudarle con los arreglos de financiación.
- Muchos de ellos son hábiles negociadores, que pueden ayudarle a negociar el mejor acuerdo posible para su compra o venta.
- Para encontrar un agente, pídale recomendaciones a sus amigos, preste atención a los carteles “En venta” de su vecindario o comunidad, e investigue sobre los agentes que figuran allí, o bien, utilice el motor de búsqueda de la National Association of REALTORS® en realtor.com/realestateagents.





Consejos útiles para el comprador

Organice sus finanzas

- Pida un informe crediticio a través de annualcreditreport.com (el único sitio donde puede obtener el informe de crédito gratuito garantizado por la ley federal).
- Elabore un presupuesto familiar y averigüe de dónde proviene su dinero y hacia dónde se dirige (ingresos vs. facturas/deuda).
- Comience a reunir elementos tales como los últimos tres años de declaraciones de impuestos, estados de cuenta bancarios de los últimos tres meses, copias actuales de talones de pago, registros de cualquier historial de crédito derogatorio que ya se haya resuelto y registros de cualquier ingreso complementario que puede tener.
- Si usted trabaja por cuenta propia, necesitará todos los registros comerciales y declaraciones de impuestos de los últimos tres años.
- Si se ha divorciado o se declaró en quiebra, haga copias de las resoluciones completas.
- Esté preparado para pagar las deudas de menor monto (incluida la deuda de tarjetas de crédito), si la organización financiera le sugiere que lo haga. No obtenga nuevas tarjetas de crédito ni haga compras grandes, tales como muebles o electrodomésticos. Dichas compras pueden tener un impacto negativo en su crédito.

Obtenga la precalificación para su préstamo hipotecario

Es probable que necesite un préstamo para comprar una vivienda. Repetimos, pida el consejo de amigos de confianza o compañeros de trabajo cuando busque una organización financiera, hable con varios agentes de crédito y esté atento a la forma en la que hablan con usted, y lea reseñas en los sitios en línea. Luego, obtenga la precalificación en la organización financiera de su elección antes de comenzar a buscar una vivienda. Durante el proceso de preaprobación, la organización financiera verificará la solvencia y determinará el monto del préstamo para el que usted esté calificado para recibir. Esto le permitirá saber el rango de precios que puede pagar y servirá para hacer su oferta más atractiva que los compradores que van a necesitar más tiempo para conseguir la aprobación de su préstamo.

NOTA: Muchas organizaciones financieras ofrecen programas especiales para industrias de servicios específicos y profesionales, tales como maestros, policías, bomberos, médicos, etc. Recuerde preguntar si usted califica para este tipo de préstamo durante su proceso de precalificación.

Cómo prepararse para el cierre

Una vez que su oferta haya sido aceptada, estas son algunas de las cosas que debe tener en cuenta para que el cierre se realice sin complicaciones.





Fondos transferidos

Si desea transferir su pago inicial y los costos de cierre desde su cuenta directamente a la cuenta de depósito en garantía de Stewart Title, infórmenos antes del cierre, de modo que podamos ayudarle a hacer los arreglos necesarios. Nunca envíe la información de su cuenta de transferencia de fondos por correo electrónico. Proporcione las instrucciones de transferencia de fondos en persona o por teléfono.

Identificación

No olvide traer su licencia de conducir u otro documento de identificación oficial con foto emitido por el gobierno. Tendremos que verificar su identidad y hacer una copia para nuestros archivos.

Revisión de documentos

Si desea examinar los documentos de su préstamo antes del cierre, solicite a la compañía hipotecaria que nos proporcione los documentos con tiempo suficiente antes del cierre de manera que podamos proporcionarle copias a usted para su revisión de forma oportuna.

Seguro del propietario de vivienda

Proporciónenos el seguro de propietario de vivienda de su elección, y el nombre y número de teléfono de su agente de seguros.

Fondos que se entregarán

Consúltenos para ver qué método de pago se acepta para el depósito de garantía y el cierre. Los cheques certificados o bancarios deben ser entregados con tiempo suficiente para que el banco emisor realice la liquidación.

Proporcionar todos los documentos correctos

Antes del cierre, proporciónenos todas las facturas para las inspecciones, reparaciones u otros elementos que deban pagarse con fondos del cierre. Además, no olvide traer todos los documentos requeridos en el contrato para el cierre.

Poder legal

Si no estará presente en el cierre para firmar los documentos, y tiene la intención de utilizar un poder legal, debe proporcionar el poder legal original a su oficial de cierre en Stewart Title antes del cierre para su aprobación y registro del documento. Dé a la organización financiera el suficiente tiempo para que apruebe el poder legal. El día de cierre, necesitaremos un número de contacto para comunicarnos con usted a fin de verificar que está vivo y con buena salud y que no ha revocado el poder legal.

Cuadro de comparación de viviendas

Dirección		
Precio		
Ubicación		
Atractivo de la fachada		
Vecindario		
Jardín/paisajismo		
Tamaño del lote		
Plano de planta		
Dormitorios		
Dimensiones de las habitaciones		
Baños		
Estudio/oficina		
Cocina		
Electrodomésticos		
Lugar de almacenamiento		
Garaje		
Terraza/patio		
Piscina/jacuzzi		
Calefacción/aire acondicionado		
Impuestos		
Escuela		
Condición		
Eficiencia energética		

Cuadro de comparación de viviendas

Dirección		
Precio		
Ubicación		
Atractivo de la fachada		
Vecindario		
Jardín/paisajismo		
Tamaño del lote		
Plano de planta		
Dormitorios		
Dimensiones de las habitaciones		
Baños		
Estudio/oficina		
Cocina		
Electrodomésticos		
Lugar de almacenamiento		
Garaje		
Terraza/patio		
Piscina/jacuzzi		
Calefacción/aire acondicionado		
Impuestos		
Escuela		
Condición		
Eficiencia energética		



A vertical image on the left side of the page shows a person's hand in a blue shirt pointing upwards. Below the hand, there are several sheets of paper, likely blueprints or documents, with some lines and text visible. The background is bright and slightly blurred, suggesting an indoor setting with natural light.

Consejos útiles para el vendedor

Antes de vender

La preparación es clave para hacer que el proceso de venta sea más ágil y más eficiente. Antes de poner su casa en el mercado, hay algunos pasos que debe dar para asegurarse de que esté lista para que los posibles compradores la vean.

Realice su propia inspección de la vivienda

- Recorra la vivienda y pregúntese: “¿Compraría esta casa?”
- Trate de eliminar cualquier emoción y sentimentalismo que pueda tener hacia su casa y mírela objetivamente.
- Haga una lista de cosas que le gustaría cambiar o reparar.
- No haga grandes cambios que costarán más que lo que un comprador va a pagar.
- Dé prioridad a la lista en relación con el momento en que la vivienda va a ofrecerse en el mercado. (Los proyectos que requieren muchos recursos, tales como contratistas, remodeladores, etc., deben estar en primer lugar).
- Elabore un calendario para tener todas las reparaciones o cambios realizados y adhiérase a dicho calendario.

Cómo fijar el precio y mostrar su casa

Ahora que su casa está lista para ser puesta en el mercado, es vital que tenga un precio que permita venderla rápidamente al precio que usted pide, o a un precio similar. Las viviendas deben evaluarse a valor de mercado. Una definición común de valor de mercado es “Lo que un comprador decidido y dispuesto pagará, a un precio que un vendedor dispuesto aceptará”.

Para determinar el valor de mercado de su vivienda, el agente de bienes raíces hará un análisis de mercado competitivo (competitive market analysis, CMA) de su vivienda. El CMA compara su vivienda con otras viviendas de la zona en términos de metros cuadrados, comodidades, condición y antigüedad relativa. Es recomendable proporcionar una lista de las ventajas de su vivienda y las características especiales a su REALTOR®.

Lista de verificación de reparación y limpieza

Una casa limpia y cuidada, que se ve bien y maximiza el espacio, se venderá más rápido y a un precio más alto. Tenga en cuenta que una pequeña inversión de tiempo y/o dinero podría hacer que su casa se vea mucho más atractiva para los compradores.

Exterior	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿La casa necesita renovación de la pintura?		
¿Hay huecos o grietas visibles?		
¿Están las aceras, los porches y las cubiertas barridas y en buenas condiciones?		
¿Tienen un aspecto atractivo?		
¿Los vidrios de las ventanas y las puertas necesitan ser reemplazados?		
¿El reborde de la casa necesita reparación/pintura?		
¿Están las canaletas y las bajadas pluviales firmes y limpias?		
Jardín	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Están los arbustos y árboles recortados?		
¿Está fertilizado el césped?		
¿Hay flores plantadas?		
¿Está el césped cortado y con los bordes recortados?		
¿Se desmalezó el césped?		
Techo	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Hay algún área con fugas o desnivelada?		
¿Hay tejas o baldosas faltantes?		
¿Tiene el techo algún área desnivelada?		
Garaje	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Están los pisos barridos y libres de manchas?		
¿Están todos los elementos apilados contra las paredes para permitir el máximo espacio de suelo?		
¿Está funcionando correctamente el abridor de puerta del garaje?		
¿Está el garaje organizado, ordenado y bien iluminado?		
Ático	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Está el ático organizado y limpio?		
¿Están las escaleras en buenas condiciones?		
¿Está el ático bien iluminado?		
¿Hay signos de insectos o roedores?		
Cocina	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Están los electrodomésticos limpios y funcionando?		

¿Están todos los armarios limpios y en buenas condiciones?		
¿Están todos los mostradores limpios y ordenados?		
¿Los azulejos necesitan una nueva lechada?		
¿Se necesita volver a ser calafatear el fregadero, reparar los bordes o eliminar manchas?		
¿Tienen alguna pérdida los grifos?		
¿Está limpio el horno?		
Baño	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Tienen alguna pérdida los grifos?		
¿Se necesita volver a ser calafatear la bañera?		
¿Los azulejos de la ducha necesitan una nueva lechada?		
¿Están limpias las puertas de la ducha?		
¿Está el piso en buenas condiciones?		
¿Está el encendedor de gas funcionando correctamente? Asegúrese de dejar la llave cuando se vaya.		
Aspecto general	Bien tal como está	Necesita trabajo
¿Hay elementos excedentes que se pueden preembalar a fin de hacer que la vivienda parezca más grande?		
¿Necesitan pintura nueva las paredes y las partes de madera?		
¿Hay agujeros o grietas en las paredes?		
¿Necesita ser reemplazado el empapelado?		
¿Están las ventanas limpias (por dentro y por fuera)?		
¿Están los pisos limpios y pulidos?		
¿Hay manchas o daños por fugas de agua?		
¿Está la alfombra limpia, bien estirada y sin manchas?		
¿Está la decoración de las ventanas limpia y funcionando correctamente?		
¿Hay bisagras que rechinen y que necesiten lubricación?		
¿Están limpios los ventiladores de techo y las rejillas de ventilación?		
¿Las ventanas abren y cierran fácilmente?		
¿La casa se ha limpiado a fondo?		
¿Alguna de las puertas se traba?		
¿Todas las cerraduras funcionan correctamente y tienen llaves?		
¿Cierran las puertas herméticamente?		
¿Funcionan todas las luces?		



Factores adicionales a tener en cuenta al fijar el precio

Lo más importante para recordar a la hora de establecer un precio es recoger la mayor cantidad de información posible a partir de diferentes fuentes. Eso es lo que hacen los profesionales.

Haga su investigación

Utilice calculadoras en línea y sitios de bienes raíces, como zillow.com o trulia.com, para recopilar información sobre las viviendas vendidas recientemente que son comparables con la suya, y vea las tendencias en cuanto a valor de las viviendas, estadísticas de ejecución hipotecaria e información sobre descuento de precios, para que pueda establecer su precio con base en las condiciones del mercado local.

Observe a la competencia

Busque casas similares a la suya en la misma zona; vea la forma en que tienen un precio y cuánto tiempo han estado en el mercado. Si han estado en el mercado durante bastante tiempo, es posible que tengan un precio demasiado alto.



Considere la posibilidad de que su casa sea inspeccionada

Esto puede evitar que se vea sorprendido con gastos de reparación después de la inspección del comprador, y brindarle ayuda para comercializar su casa si todo está en buen estado de funcionamiento.

Use los servicios de un agente de bienes raíces

Los profesionales hacen esto como medio de vida. Si está utilizando a un agente, este trabajará con usted para determinar un precio adecuado. Asegúrese de analizar todos los requisitos de tiempo que pueda haber para la venta, ya que estos pueden afectar el precio que establezca.

Sea flexible

Su precio de venta no debe ser considerado permanente. Si durante un período de tiempo su casa no se vende, es posible que tenga que ajustar el precio.

Consejos generales para mostrar su casa

Las primeras impresiones son importantes. Su casa tiene que estar en todo momento lista para ser mostrada. Además de los pasos que ya ha dado para tener su casa lista para salir al mercado, aquí hay algunos consejos adicionales para ayudarle a asegurar que su casa cause la mejor impresión posible al ser mostrada.

- Mantenga todas las habitaciones limpias y ordenadas. Los compradores no van a comprar una casa si solo llegan a ver algunas de las habitaciones.
- Todas las camas deben hacerse cada mañana.
- Cuando haya terminado de lavar los platos, colóquelos en el lavavajillas o apílelos de forma ordenada en el fregadero.
- Elimine los malos olores, bañando a sus mascotas, limpiando las cajas de arena para gatos con frecuencia, limpiando las alfombras y cortinas, vaciando la papelera a menudo y absteniéndose de cocinar alimentos con olor fuerte.
- Introduzca buenos aromas, tales como flores, popurrí y ambientadores. Hornear un pastel congelado o galletas es otra táctica inteligente.
- Deje que entre mucha luz. El brillo mejora la atmósfera de una casa.
- Asegúrese de que la temperatura sea agradable.
- Es recomendable preparar la mesa del comedor para mostrar un ambiente hogareño.
- La contratación de un servicio de limpieza una vez por semana hará que sea más fácil mantener la casa en condiciones para ser mostrada.
- Durante una visita, salga de la casa para que los compradores puedan sentirse libres para hacer preguntas francas al agente de bienes raíces.
- Apague radios y televisores; pueden ser una distracción.
- Mantenga a las mascotas fuera del camino.







Lista de verificación de 15 minutos

Su agente de bienes raíces ha llamado y dice que llegará en 15 minutos para mostrar su casa. Esta es una lista de verificación rápida para asegurarse de estar preparado.

- Recoja los elementos desparramados (Recoja cualquier elemento que se encuentre fuera de lugar) (periódicos, ropa, etc.)
- Encienda las luces, abra las cortinas y haga las camas
- Ordene la cocina
 - Mostradores
 - Platos
 - Saque la basura
- Ordene los baños
 - Descargue los inodoros
 - Saque brillo a los accesorios
 - Cuelgue las toallas ordenadamente
 - Vacíe la papelera
 - Limpie los mostradores
- Cierre la puerta del garaje y asegúrese de que los caminos exteriores estén libres de artículos sueltos

Negociación

Su agente de bienes raíces tiene experiencia en la negociación y trabajará estrechamente con usted y con el posible comprador para ayudarlo a vender su casa en el precio más aproximado al precio que usted pidió.

Inspecciones de la vivienda

Una vez que un comprador ha decidido hacer una oferta para su casa, la organización financiera habitualmente requiere una inspección profesional de la propiedad. El inspector verificará para asegurarse de que los sistemas generales de la vivienda estén funcionando correctamente e informará sobre todos los elementos que necesiten reparación. Si se encuentran problemas importantes, su agente de bienes raíces le ayudará a negociarlos.



Evite retrasos de cierre comunes

Una vez que se ha vendido su casa, estos son algunos recordatorios cordiales para ayudar a que el cierre se realice sin complicaciones.

Titulares existentes de gravamen

Tan pronto como sea posible, proporcione a su oficial de cierre de Stewart Title el nombre de los titulares existentes de gravamen, junto con la dirección y número de teléfono de los mismos. También necesitaremos los números del préstamo.

Números de Seguro Social

Necesitaremos el número de Seguro Social de todos los dueños de la propiedad para fines de la declaración de impuestos. Además, la organización financiera puede requerir los números del Seguro Social para obtener información de pagos.

Levantamiento de planos existente (si es aplicable o está disponible)

Si los compradores y vendedores han acordado utilizar un levantamiento de planos existente en el cierre, Stewart Title debe revisar el levantamiento de planos antes del cierre y recibir la verificación de los vendedores de que no se han hecho mejoras desde la fecha del levantamiento de planos.

Identificación

No olvide traer para el cierre su licencia de conducir u otro documento oficial de identificación con foto emitido por el gobierno.



Información de transferencia de fondos

Al recibir los fondos de la transacción, con gusto haremos una transferencia de los fondos a su cuenta. Sírvase proporcionarnos su información de transferencia si quiere que hagamos una transferencia de fondos. No proporcione su información de transferencia por correo electrónico. La manera más segura de proporcionar estas instrucciones es en persona, por correo o por teléfono.

Asociación de propietarios de viviendas (Homeowners' Association, HOA)

Si usted tiene una HOA obligatoria, proporciónenos la información de contacto correspondiente para que podamos contactarnos con ellos a fin de obtener una carta para el cierre.

Proporcionar todos los documentos correctos

Antes del cierre, proporciónenos todas las facturas para las inspecciones, reparaciones u otros elementos que deban pagarse con fondos del cierre. No olvide traer el certificado de control de termitas (si corresponde) y otros documentos requeridos por el contrato.

Poder legal

Si no estará presente en el cierre para firmar los documentos, y tiene la intención de utilizar un poder legal, debe proporcionar el poder legal original a su oficial de cierre en Stewart Title antes del cierre para su aprobación y registro del documento. Dé a la organización financiera el suficiente tiempo para que apruebe el poder legal. El día de cierre, necesitaremos un número de contacto para comunicarnos con usted a fin de verificar que está vivo y con buena salud y que no ha revocado el poder legal.

Desde la creación del contrato hasta el cierre

Sucedan muchas cosas entre el tiempo en que un comprador encuentra una casa y el tiempo en que ya le pertenece. Para ayudar a entender mejor lo que sucede después de que se coloca el cartel de propiedad vendida, eche un vistazo a los siete pasos básicos de la transferencia de un título de propiedad.

1



Depósito de garantía

El proceso se inicia con un “contrato de plica” (acuerdo de cierre).

4



Verificación de antecedentes no pública

Se revisan impuestos, tasaciones, gravámenes, facturas y otra información no pública.

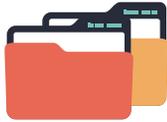
5



Preparación de documentos

Se preparan formularios para el acuerdo.

2



Examen de títulos

Se reúnen de diversos registros públicos copias de documentos (levantamiento de planos, escrituras, usurpaciones, restricciones, tasaciones, gravámenes, testamentos, acuerdos de divorcio, etc.) .

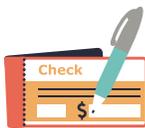
3



Examen

Se verifica quién es el propietario legal y si existen deudas o gravámenes sobre el terreno.

6



Acuerdo o cierre

El oficial de la plica supervisa el cierre de la transacción. El vendedor firma la escritura; el comprador firma el pagaré y la nueva hipoteca. Se liquida el préstamo anterior; se formaliza el nuevo préstamo. Se emite la póliza del propietario y de la organización financiera. Se paga al vendedor, los agentes de bienes raíces, los abogados, la compañía de títulos de propiedad y otros.

7



Registro de documentos legales

Los documentos se registran con el condado para mostrar la transferencia de la propiedad.



Consejos para la mudanza

Mudarse puede ser muy estresante. Usted puede reducir su nivel de estrés iniciando sus preparativos con bastante antelación. Este es un calendario muy útil que puede utilizar.

Cómo escoger un agente de mudanzas

Si decide utilizar un agente de mudanzas, aquí hay algunos consejos para elegir el adecuado.

- Trate de encontrar un equilibrio entre los agentes de mudanzas de más bajo costo y aquellos con equipo y experiencia adecuados.
- Consulte con amigos, sitios de revisión en línea y organizaciones como Better Business Bureau®.
- Pida referencias.
- Obtenga estimaciones por escrito.
- Tenga en cuenta que puede obtener descuentos según su profesión y otras organizaciones a las que pueda pertenecer.
- Confirme las credenciales del agente de mudanzas. Los agentes de mudanzas deben contar con licencia y garantía, y los empleados deben tener un seguro de compensación del trabajador.



Calendario de mudanza

8 semanas antes de la mudanza

- Si utiliza un agente de mudanzas, consulte la sección “Consejos para la mudanza” en la página 25. Una vez seleccionado el agente de mudanzas, tenga todos los detalles por escrito.
- Dibuje un plano de su nueva casa y trate de decidir de antemano si va a utilizar todos sus muebles actuales. Puede ahorrar algunos costos de mudanza mediante la eliminación de cualquier mueble no deseado antes de mudarse.
- Haga un inventario de sus posesiones. Decida qué se puede vender y qué se puede donar con fines de caridad. Repetimos, esto puede ayudarle a ahorrar dinero en la mudanza.

6 semanas antes de la mudanza

- Si se está mudando por sus propios medios, calcule cuántas cajas necesita. Luego, determine el tamaño del camión que necesitará, calculando los pies cúbicos de las cajas sumados a los de los muebles grandes. A continuación, obtenga estimaciones sobre el alquiler de camiones y asegúrese de reservar un camión.
- Si se mudará a una nueva comunidad o ciudad, obtenga copias de los registros de médicos, dentistas, abogados, empresas de servicios públicos, etc.
- Haga arreglos para transferir los registros escolares de sus hijos.

2 semanas antes de la mudanza

- Haga arreglos especiales para trasladar las mascotas. Pregunte a su veterinario acerca de cómo hacer que la mudanza sea lo más fácil posible para su mascota.
- Haga revisar su auto para el viaje.
- Envíe un formulario de cambio de domicilio a la oficina de correos de EE.UU.
- Cambie su domicilio en las suscripciones a revistas que tenga.
- Envíe una notificación de cambio de domicilio a sus amigos y familiares.
- Revise todas las cuentas en línea y actualice la dirección en su perfil.

1 semana antes de la mudanza

- Transfiera todas sus recetas a una farmacia cercana a su nueva casa y devuelva los libros que sean propiedad de la biblioteca.
- Si tiene hijos pequeños, quizás podría contratar los servicios de una niñera mientras está embalando o haciendo la mudanza.

2 o 3 días antes de la mudanza

- Descongele el refrigerador y el congelador.
- Pida al agente de mudanzas que embalen sus cosas.
- Haga los arreglos necesarios para que el pago para el conductor esté listo el día de la mudanza.
- Separe los objetos de valor y sus documentos legales para que estos vayan con usted.
- Embale ropa y artículos de aseo adicionales para que estos vayan con usted.
- Embale en una caja los elementos que necesita tener a la mano para el primer día.

4 semanas antes de la mudanza

- Si usted le ha pedido al agente de mudanzas que embale sus pertenencias, haga los arreglos necesarios para que esto se realice un día o dos antes de cargar el camión.
- Si es necesario, haga arreglos para el depósito de sus pertenencias.
- Limpie o repare muebles, cortinas y alfombras si es necesario.
- Lleve a cabo una venta de garaje.
- Haga las reservas de viaje y hotel necesarias.
- Si actualmente utiliza un banco o unión de crédito local, haga los arreglos necesarios para transferir sus cuentas a un nuevo banco o unión de crédito. Asegúrese de cancelar cualquier depósito directo y/o arreglos de pago de las cuentas bancarias que está cerrando.

3 semanas antes de la mudanza

- Reúna los materiales de embalaje.
 - Cajas
 - Plástico de burbujas
 - Papel de periódico arrugado
 - Marcadores con punta de fieltro
 - Cojines para muebles
 - Etiquetas autoadhesivas grandes
 - Cuerdas de nailon de embalaje
 - Bolitas de poliestireno
 - Cinta de embalaje
 - Soga
 - Tijeras
 - Navaja multiusos
- Comience por embalar elementos que no necesita de aquí al día de la mudanza.
- Haga los arreglos necesarios para cancelar en su domicilio de origen los servicios públicos y otros servicios para que se finalicen después de la mudanza (asegúrese de tener electricidad y agua el día de la mudanza) y haga que se establezcan dichos servicios en su nueva casa.

Día de la mudanza

- Si se va a mudar por su cuenta debe ir por el camión temprano.
- Haga una lista de cada artículo y caja cargados en el camión.
- Hágle saber al agente de mudanzas cómo comunicarse con usted.
- Antes de firmar el acuerdo con el agente de mudanzas, lea las condiciones. Guarde el acuerdo en un lugar seguro hasta que sus bienes hayan sido entregados, los cargos hayan sido pagados y todas las reclamaciones hayan sido resueltas.
- Asegúrese de haber cerrado el agua y de que los electrodomésticos que se quedarán en su casa anterior no estén encendidos.
- Inspeccione el ático y el garaje, y cierre todas las puertas y ventanas.

Día de entrega

- Coloque juntos en una caja los elementos que necesite tener a la mano para el primer día.
 - Toallas de baño
 - Taza de café
 - Cafetera
 - Cinta adhesiva
 - Platos de papel
 - Lápices y papel
 - Tijeras
 - Recubrimiento para estantes
 - Aperitivos
 - Jabón
 - Papel higiénico
 - Kit de baño
 - Bolsas de basura
 - Navaja multiusos
- Marque en la lista todas las cajas y artículos a medida que salgan del camión.
- Asegúrese de que los servicios públicos estén conectados y que se hayan colocado nuevas cerraduras.
- Esté disponible para responder preguntas, pagarle al conductor, dar instrucciones, resolver cualquier problema de último momento y examinar sus bienes.

Glosario

Este folleto tiene únicamente el propósito de proporcionar información útil a los compradores y vendedores. Las leyes de cada estado pueden variar. Consulte a un abogado de su elección para obtener información específica o asesoramiento jurídico.

Acuerdo

Finalización de la venta cuando el saldo de precio del contrato se paga al vendedor, y el comprador tiene el derecho legal de tomar posesión de la propiedad.

Amortización

Plan de pago que permite al prestatario pagar su deuda gradualmente a través de pagos mensuales iguales de principal e intereses.

Financiación puente

Préstamo a corto plazo, generalmente, a una tasa de interés más alta que la hipoteca a más largo plazo utilizada por los prestatarios que han comprado una casa a la espera de que la suya sea vendida. También se puede denominar segundo préstamo subordinado.

Bienes muebles

Artículos de propiedad personal que son móviles (es decir, ropa, muebles), a diferencia de los bienes inmuebles (es decir, terreno, una casa).

Capital

La cantidad real de dinero que se ha prestado para comprar una propiedad.

Cargo de emisión

Cargo que paga el prestatario a la organización financiera para iniciar un nuevo préstamo.

Cargo de mantenimiento

Cargo periódico de la asociación de propietarios de vivienda que se establece en las restricciones de subdivisión.

Cargo por solicitud de préstamo

Se paga a la organización financiera en el momento de la solicitud. El monto varía según la organización financiera.

Cargos de registro

Lo cobra el secretario del condado para registrar los documentos en los registros públicos.

Carta de protección de cierre (Closing Protection Letter, CPL)

Carta de una compañía de seguros de títulos que generalmente se entrega a una organización financiera para uno o más cierres, y que mantiene indemne a la organización financiera por las pérdidas causadas por el hecho de que el agente emisor de la póliza o el abogado aprobado no hayan cumplido las instrucciones escritas de cierre por parte de la organización financiera, o por las pérdidas causadas por ciertos tipos de conducta indebida cometida por el agente emisor o por el abogado aprobado, si el incumplimiento o la conducta indebida afectan el título o la hipoteca.

Caveat Emptor

En latín significa “se vende como está, el comprador asume el riesgo”. Esto pone la carga sobre el comprador en cuanto a verificar que está satisfecho con el bien antes de comprar la propiedad. Muchos estados han aprobado leyes que les exigen a los vendedores revelar los defectos o problemas de la propiedad en venta.

Comisión

Importe que la persona que autoriza la venta paga a los agentes de bienes raíces por la venta de la propiedad; por lo general, es un porcentaje del precio de venta, aunque se puede negociar y lo puede pagar el comprador o se puede dividir entre las partes. A menudo, la comisión la comparten el agente de bienes raíces del comprador y el del listado.

Consumer Financial Protection Bureau® (CFPB)

Agencia gubernamental independiente responsable de la protección del consumidor en el sector financiero.

Consumación

El punto en el tiempo en el que un prestatario se obliga contractualmente para con el acreedor del préstamo bajo la ley estatal.

Contrato de venta

Acuerdo por escrito que establece los términos y condiciones de la venta de una propiedad.

Convenio

Promesa o acuerdo en un contrato por escrito o escritura de los bienes inmuebles, que define las condiciones o acciones específicas relativas a la propiedad.

Copropietarios con derecho de supervivencia

La tenencia conjunta es la igualdad de posesión de una propiedad por parte de dos o más personas. Si un propietario muere, la parte del difunto se transmite a los sobrevivientes.

Depósito, que también se denomina depósito de garantía

Porcentaje acordado sobre el precio de compra de una propiedad, colocado en plica como prueba de intención de compra. Puede ser no reembolsable según los términos y condiciones del contrato. Por lo general, el depósito se incorpora al precio de compra cuando se realiza la venta.

Descuento o puntos del préstamo

En ocasiones, también se denominan “puntos de descuento”, son una forma de interés prepagado. Un punto equivale generalmente al uno por ciento del monto del préstamo. Al cargarle puntos a un prestatario, la organización financiera aumenta efectivamente el rendimiento del préstamo por encima del monto de la tasa de interés establecida. Los prestatarios pueden ofrecerle a la organización financiera el pago de puntos como método para reducir la tasa de interés del préstamo, obteniendo así un menor pago mensual a cambio de este pago por adelantado. Por cada punto comprado, la tasa de préstamo se reduce generalmente en un 1/8% (0.125%), pero consulte con su organización financiera para conocer la reducción específica.

Examen de títulos

El proceso de examinar el título del terreno normalmente por parte de la compañía de títulos, para determinar los términos y condiciones en que la compañía de títulos emitirá una póliza de título.

Exclusiones

Cualquier elemento que no esté específicamente incluido en la venta (por ejemplo, una piscina plegable, un cobertizo de jardín). Estos deben consignarse en el contrato.

Fecha de vencimiento

El último día del plazo del contrato de préstamo hipotecario. El préstamo hipotecario debe entonces pagarse en su totalidad, o el contrato de préstamo hipotecario debe renovarse o refinanciarse.

Fondos en plica

Los fondos pagados por una parte a otra (el agente de la plica) que esta última los retenga hasta que ocurra un evento especificado, después del cual los fondos se entregan a la persona designada, como, por ejemplo, cuando se realizan reparaciones o el pago de impuestos o seguros. Después del cierre, muchas organizaciones financieras requieren que el comprador efectúe pagos mensuales (además del capital e intereses) para cubrir estos gastos.

Formulario de estimación de préstamo y Formulario de divulgación de cierre

Los formularios, un Formulario de estimación de préstamo y un Formulario de divulgación de cierre, tienen por objeto, en palabras de la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (Consumer Financial Protection Bureau, CFPB), ayudar a los consumidores a tomar decisiones informadas al hacer compras de una hipoteca y evitar sorpresas costosas en la mesa de cierre. Estos formularios se requieren en la mayoría de las transacciones.

Gravamen

Carga que impone una persona sobre la propiedad de otra como garantía por el dinero adeudado. Dichos cargas pueden incluir obligaciones no cumplidas, fallos judiciales, impuestos impagos, materiales o mano de obra.

Hipoteca convencional

Préstamo hipotecario no asegurado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos ni garantizado por la Administración de Veteranos. Está sujeto a las condiciones establecidas por la institución de crédito y las leyes estatales. Las tasas hipotecarias pueden variar según las diferentes instituciones y de un estado a otro. (Los estados tienen diversos límites de interés.)

Hipoteca de tasa ajustable (Adjustable Rate Mortgage, ARM)

Préstamo con una tasa de interés que cambia periódicamente en función de un índice actual, como los bonos del Tesoro a un año. Por lo general, las hipotecas de tasa ajustable no pueden modificarse en más de dos puntos porcentuales por año o seis puntos por encima de la tasa inicial. Verifique las tasas específicas cuidadosamente para cualquier tipo de préstamo hipotecario.

Hipoteca de tasa fija

Préstamo que tiene una tasa de interés inalterable durante todo su plazo, generalmente un período de 15 a 30 años.

Hipoteca o escritura de fideicomiso

Un acuerdo legal -que contiene los términos y condiciones de la organización financiera- en el que el propietario coloca en prenda su título de propiedad a favor de la organización financiera como garantía de un préstamo descrito en un pagaré (un acreedor hipotecario presta dinero a un deudor hipotecario, el prestatario). Las hipotecas se registran normalmente en los registros del condado.

Honorarios del profesional de bienes raíces

Por lo general, se denominan comisión, se trata del monto pagado a los profesionales de bienes raíces como compensación por sus servicios.

Inclusiones

Luces, cortinas, persianas, ventiladores de techo, unidades de aire acondicionado, mosquitero de ventanas, lavavajillas, campana extractora, cocina, armarios fijos, sistema de elevación de ropa o cualquier otro elemento desmontable (bienes muebles) que el vendedor ha acordado incluir en la venta.

Informe crediticio

Informe que detalla la historia crediticia de un solicitante de préstamo, utilizado por una organización financiera para determinar la solvencia del solicitante.

Inspecciones

Examen para determinar la condición de la propiedad, por ejemplo, inspecciones de termitas. También se llevan a cabo inspecciones para ver si se hicieron las reparaciones necesarias antes del desembolso de los fondos.

Interés

Cargo que se paga por el dinero prestado.

Inventario

Lista de elementos incluidos con una propiedad en venta; generalmente, muebles, accesorios y otros elementos extraíbles.

Inversión

La compra de un activo, tales como bienes raíces, con el objetivo de producir ingresos, incluyendo ganancias de capital por la reventa del activo.

Levantamiento de planos

Confirma el tamaño del lote e identifica cualquier usurpación, restricción o violación.

Limitaciones

Derecho de acceso a la propiedad de otros, gravamen u otra restricción sobre una propiedad, que impide su uso o transferencia.

Oferta contingente

Oferta de compra o venta que está sujeta a alguna condición como, por ejemplo, que los compradores vendan su casa actual o que la casa sea sometida a una inspección. Si no se cumple la condición, las partes pueden acordar renunciar a la condición, o bien, el contrato puede darse por terminado.

Oferta de compra

Un contrato formal y legal que ofrece un precio especificado para una propiedad especificada. La oferta puede ser firme (sin condiciones adjuntas) o condicional (se aplican algunas condiciones).

Opción de compra

Acuerdo legal que otorga al comprador el derecho de comprar una propiedad en un momento y a un precio determinados. Cargo por opción, por lo general un porcentaje del precio o monto fijo, que se paga y puede ser ejecutado si el comprador no sigue adelante con la transacción. La opción puede ser reembolsada si no se cumplen las condiciones acordadas.

Pasivo

Sus deudas pendientes o lo que debe.

PITI

Abreviatura de capital, intereses, impuestos y seguro (principal, interest, taxes and insurance), todos los cuales se pueden agrupar en su pago mensual de hipoteca.

Poder legal (Power of Attorney, POA)

Autorización por escrito por parte de una persona a otra persona para que actúe en su nombre.

Póliza de título del acreedor hipotecario o de la organización financiera

Una póliza de seguro de título que asegura la validez, aplicabilidad y prioridad de un gravamen de una organización financiera. Esta póliza no proporciona protección para el propietario.

Póliza del título del propietario

Asegura que el comprador tiene el título de la propiedad, sujeto a los términos de la póliza.

Preparación de documentos

Monto que carga un abogado a cambio de preparar los documentos legales para una transacción.

Préstamo de solo interés

Préstamo en el que solo los intereses se pagan periódicamente, y el capital se paga al final del plazo. Algunos préstamos pueden ser de solo interés durante un determinado período de tiempo, y luego tanto el capital como los intereses se pagarán en cuotas mensuales.

Prorrato de impuestos

El vendedor y el comprador dividen impuestos de la propiedad con base en la porción de la vivienda que posee cada parte durante el año.

Servicio de Listado Múltiple (Multiple Listing Service, MLS)

Sistema por el cual se ofrece la propiedad a través de muchos agentes de bienes raíces.

Restricciones

Estas limitan la forma en que una propiedad puede ser usada o modificada y están escritas en (o se hace referencia en) la escritura de la propiedad. Por lo general, las hace cumplir el promotor o constructor, el vecindario o la asociación de propietarios de vivienda. Por lo general, la organización financiera requiere una copia certificada de las restricciones de la escritura. Las restricciones normalmente tienen una fecha de terminación, pero pueden ser renovadas.

Seguro del propietario de vivienda

Protege la propiedad y el contenido en caso de daño o pérdida; la mayoría de las organizaciones financieras requieren que el seguro cubra al menos el monto del préstamo o el 80% del valor de las mejoras, lo que sea mayor.

Seguro del título de propiedad

El seguro del título de propiedad protege a los propietarios de bienes raíces y a las organizaciones financieras contra la pérdida o el daño de la propiedad que podrían experimentar debido a gravámenes, limitaciones o defectos en el título de la propiedad. Cada póliza de seguro de título de propiedad está sujeta a términos, condiciones y exclusiones específicos.

Seguro Hipotecario Privado (Private Mortgage Insurance, PMI)

Seguro contra pérdida por parte de una organización financiera (acreedor hipotecario) en caso de incumplimiento de un prestatario (deudor hipotecario). A menudo se requiere el seguro PMI para préstamos grandes.

Usurpación

Ocurre cuando una estructura sobrepasa la propiedad de otra persona, o cuando una valla u otra estructura se construye sobre la línea divisoria de dos propiedades.

Valor del avalúo

Estimación del valor de los bienes ofrecidos como garantía de un préstamo hipotecario.

Valor líquido

La diferencia entre el valor de mercado de la propiedad y los préstamos pendientes sobre la propiedad. Si el valor de mercado es inferior a cualquier préstamo pendiente, habrá un valor líquido negativo.

Valuación

Una opinión especializada o una estimación de la calidad o del valor de un bien inmueble a una fecha determinada. Esta valuación se realiza a los fines de los préstamos financieros y puede no reflejar el valor real del mercado.

Información importante de contacto

Agente de bienes raíces

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____

Trabajo _____ Teléfono móvil _____

Correo electrónico _____

Notas _____

Compañía de la plica y título de propiedad

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____

Trabajo _____ Teléfono móvil _____

Correo electrónico _____

Notas _____

Stewart Title
1980 Post Oak Blvd.
Houston, Texas 77056
(800) STEWART
stewart.com

stewart title[®]

Real partners. Real possibilities.[™]

NYSE: STC
© 2016 Stewart. Todos los derechos reservados. Las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.
(800) STEWART | stewart.com | STCG1-1534-86-8 | 6/16

