

## Folletos para Consumidores

Nada le ayuda a consolidar más su posición como profesional inmobiliario con experiencia que proporcionar información completa, precisa, sobre el proceso inmobiliario a sus prospectos y clientes. Eso es precisamente lo que ofrecen los Folletos para los Consumidores.

- Utilice estos folletos con información completa, listos para usarse, para impresionar a sus clientes o para ofrecerles un servicio personalizado con información adicional específica de su mercado. También puede utilizar estos recursos como base para artículos en sus boletines para sus clientes o en su periódico local..
- La autorización para reimpresión está incluida al pie de cada página; sólo necesita imprimirla y hacer copias.

Navegue en los folletos disponibles GRATIS para REALTORS<sup>®</sup>

Para Índice de Compradores .....Página 2

Para Índice de Vendedores..... Página 3

Sitios Web para Consumidores.... .Página 62

## Folletos para Consumidores: Para Compradores

### Índice Sección

8 Pasos para Poner Sus Finanzas en Orden.....	4
Hoja de Trabajo Presupuesto Básico.....	5
8 Maneras de Mejorar su Crédito.....	6
5 Factores Que Deciden su Calificación de Crédito.....	7
La Lista de Deseos de Su Propiedad.....	8
Consejos para Encontrar la Zona Perfecta.....	9
Consejos para Comprar en un Mercado Restringido.....	10
Ventajas y Desventajas de los Condominios.....	11
5 Razones por las que Usted Necesita a un REALTOR®.....	12
Preguntas Al Elegir a un Profesional Inmobiliario.....	13
10 Pasos para Prepararse para Ser Propietario.....	14
¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca?.....	16
Razones para Tener Casa Propia.....	17
5 Errores Comunes de quienes Compran Casa por Primera Vez.....	18
10 Consejos para quienes Compran Casa por Primera Vez.....	19
10 Cosas para Eliminar el Trauma de Comprar Casa.....	20
¿Que tanta Tecnología Tiene su Casa?.....	21
Vicios Ocultos -Que Debemos Revisar.....	22
10 Preguntas para el Inspector de Propiedades.....	23
Lo Que Debe Cubrir la Inspección de su Casa.....	24
¿Qué Tan Completa es la Garantía de su Casa?.....	25
5 Preguntas Que Necesita Hacer sobre Impuestos Prediales.....	26
10 Preguntas Para su Consejo de Condóminos.....	27
10 Preguntas Para Su Acreedor.....	29
10 Cosas que Tiene que Entregarle a un Acreedor.....	30
6 Maneras Creativas para Comprarse una Casa.....	31
Elecciones que Afectarán su Crédito.....	32
5 Cosas a Entender Sobre el Seguro de Casa.....	33
10 Maneras de Reducir Costos del Seguro de Casa.....	34
5 Cosas a Entender del Seguro de Títulos de Propiedad.....	35
Cosas Que No Debemos Olvidar en un Recorrido Final.....	36
Costos de Cierre de Operación para los Compradores.....	37
Qué Debe Guardar Después de Cerrar su Venta.....	38
Consejos para Empacar como un Profesional.....	39

## Folletos para los Consumidores: Para Vendedores

### Índice Sección

Entendiendo a la Agencia.....	40
5 Cosas por Hacer Antes de que Usted Venda.....	42
Consejos para Hacer una Venta de Garaje.....	43
10 Maneras para Hacer su Casa Más Comercial.....	44
5 Formas de Acelerar Su Venta.....	45
7 Pasos para Prepararse para un Open House (Casa Abierta para Venta) .....	46
10 Maneras para Hacer Irresistible su Open House (Casa Abierta para Venta).....	46
7 Términos a Cuidar en un Contrato de Compra.....	48
Cálculo del Importe Neto de la Operación de Venta.....	49
Consejos para la Mudanza de los Vendedores.....	50
6 Objetos que Debe Tener a la Mano Para los Nuevos Propietarios.....	50
20 Maneras Económicas de Arreglar Su Casa.....	51
¿Qué es Valor de valúo?.....	52
Entendiendo Ganancias de Capital en Bienes Raíces.....	53
¿Tiene Sentido Cambiarse?.....	54
Remodelación que Reditúa.....	55
12 Consejos para Contratar a un Remodelador.....	56
<b>Para Venta Directa por el Propietario</b>	
Consejos para Fijar el Precio de su Casa.....	57
Consejos Para Casas Abiertas a Venta .....	58
17 Proveedores de Servicio que Necesitará Al Vender.....	59
6 Formas Que Necesitará Para Vender Su Casa.....	60
¿Está calificado su comprador?.....	61
Sitios Web para los Consumidores.....	62

## 8 Pasos para Poner sus Finanzas en Orden

1. **Desarrolle un presupuesto familiar.** En vez de presupuestar lo que le gustaría gastar, use los recibos de pagos para crear un presupuesto de lo que realmente gastó durante los últimos seis meses. Una ventaja de este enfoque es que detalla los gastos inesperados, como reparaciones de automóvil, enfermedades, etc., además de los costos predecibles como la renta.
2. **Reduzca su deuda.** En términos generales, los acreedores buscan tener una carga de deuda total de no más del 36 por ciento de los ingresos. En vista de que esta cifra incluye la hipoteca, que típicamente representa entre el 25 y el 28 por ciento del ingreso, usted necesita reducir el resto de su deuda a plazos -préstamos para automóviles, préstamos a estudiantes, saldos revolventes en tarjetas de crédito -al 8 por ciento y 10 por ciento de su ingreso total.
3. **Maneje sus gastos.** Probablemente usted sepa cuánto gasta en renta y servicios, pero los gastos pequeños también cuentan. Trate de anotar *todo* lo que gasta durante un mes y probablemente encontrará algunas maneras importantes de ahorrar.
4. **Aumente sus ingresos.** Tal vez sea necesario que busque un segundo trabajo, de tiempo parcial, para aumentar su ingreso a un nivel suficientemente alto para calificar para la casa que quiere.
5. **Ahorre para el enganche.** Aún cuando es posible obtener una hipoteca con solo un 5 por ciento de enganche, inclusive menor en algunos casos-generalmente usted puede obtener una mejor tasa y un menor gasto costo general si paga más de enganche. Trate de ahorrar un 20 por ciento para el enganche.
6. **Haga un fondo para su casa.** No sólo haga planes de ahorrar lo que le quede para pagar el enganche. Más bien, decide la cantidad mensual que quiere ahorrar y apártela al hacer los pagos de sus recibos mensuales.
7. **Conserve su trabajo.** Aún cuando para calificar no es necesario estar en el mismo trabajo toda la vida, el conservar un trabajo por lo menos dos años podrá significar que tenga que pagar una tasa de interés más alta.
8. **Establezca un Buen Historial de Crédito.** Saque una tarjeta de crédito y haga sus pagos en las fechas de vencimiento. Haga lo mismo con en el pago de todos sus demás recibos. Pague su saldo completo a tiempo

## Hoja de Trabajo Presupuesto Básico

El primer paso para estar en buenas condiciones financieras para comprar una casa es saber cuánto gana y cuánto gasta actualmente. A continuación haga una lista de sus ingresos y gastos.

<b><i>Ingresos</i></b>	
Salario Neto/ Todos los Miembros de la Familia	
Pensión Alimenticia	
Pensión /Seguro Social	
Discapacidad /Otros Seguros	
Intereses /Dividendos	
Otros	
<b><i>Ingreso Total</i></b>	

<b><i>Gastos</i></b>	
Renta /Hipoteca	
Seguro de Vida	
Seguro Gastos Médicos /Discapacidad	
Seguro Automóvil	
Seguro Casa u Otros Seguros	
Pagos Automóvil	
Pagos Otros Préstamos	
Contribución Ahorro /Pensión	
Servicios Públicos	
Pagos Tarjeta(s) Crédito	
Mantenimiento Automóvil	
Ropa	
Productos Cuidado Personal	
Comestibles	
Alimentos Preparados Fuera de Casa	
Gastos Médicos /Dentales/ Recetas	
Productos Domésticos	
Diversión/ Entretenimiento	
Guardería	
Educación	
Donativos Beneficencia	
Gastos Misceláneos	
<b><i>Gastos Totales =</i></b>	
<b><i>Ingreso Remanente Después de Gastos =</i></b>	

## 8 Maneras de Mejorar Su Crédito

Las calificaciones de crédito, junto con los datos generales de sus ingresos y deudas, son un factor importante para determinar si usted calificará para obtener un préstamo y los plazos del préstamo.

1. Verifique y corrija errores en su reporte de crédito. Suceden errores y usted podría resultar perjudicado por la mala administración de alguna persona.
2. Pague al contado sus cuentas de tarjetas de crédito. De ser posible, liquide el saldo total mensualmente. Sin embargo, el pasar la deuda de una tarjeta de crédito a otra podría bajar su calificación.
3. No use sus tarjetas de crédito hasta el límite máximo.
4. En caso de tener dificultades de crédito espere 12 meses antes de solicitar una hipoteca. Tiene menos sanciones por problemas crediticios después de un año.
5. No compre artículos costosos para su casa nueva con tarjetas de crédito hasta después de que se apruebe su préstamo. Esas cantidades aumentan su deuda.
6. No abra nuevas cuentas de tarjetas de crédito antes de solicitar una hipoteca. Un crédito disponible demasiado alto puede bajar su calificación.
7. Investigue las distintas tasas hipotecarias al mismo tiempo. Demasiadas solicitudes de crédito pueden bajar su evaluación, pero múltiples solicitudes al mismo acreedor se cuentan como una sola solicitud si se presentan en un período corto.
8. Evite compañías de financiamiento o crédito comercial. Aún cuando pague su préstamo a tiempo, el interés es alto y probablemente se considerará como una señal de mala administración crediticia.

Esta información está copiada por la Fundación Fannie Mae y se usa con permiso de la Fundación Fannie Mae. Para obtener una copia completa de la publicación, “Knowing and Understanding your Credit” (Conociendo y Entendiendo su Crédito), visite

<http://www.homebuyingguide.org>.

## 5 Factores Que Deciden su Calificación de Crédito

Las calificaciones de crédito varían entre 200 y 800. Las calificaciones mayores a 620 se consideran deseables para obtener una hipoteca. Los siguientes factores afectarán su calificación.

1. Su historial de pago. Si paga a tiempo sus obligaciones de tarjetas de crédito.
2. Cuánto debe. Si debe mucho dinero en muchas cuentas puede indicar que tiene obligaciones excesivas.
3. El tiempo de su historial crediticio. En general, entre más tiempo, mejor.
4. Cuántos créditos nuevos tiene. Los créditos nuevos, ya sean para pagos a plazos o nuevas tarjetas de crédito, se consideran más riesgosos, aún cuando los pague puntualmente.
5. Los tipos de crédito que usa. Generalmente, es deseable tener más de un tipo de crédito- por ejemplo, préstamos a plazos, tarjetas de crédito, y una hipoteca.

Para mayor información sobre la evaluación y comprensión de su calificación de crédito, visite <http://www.myfico.com/?!pid=NARI3>.

## La Lista de Deseos de su Propiedad

Mientras que sus opiniones sobre el tipo de casa que quiere tener pueden cambiar durante el proceso de compra, use esta sencilla lista de verificación que le ayudará a marcar sus prioridades y a acortar el tiempo de compra.

- ¿Qué tan cerca necesita estar de: (a) transportación pública \_\_\_\_\_ (b) escuelas \_\_\_\_\_
- (c) aeropuerto \_\_\_\_\_ (d) autopista \_\_\_\_\_ (e) centro comercial de la zona \_\_\_\_\_
- (f) otros servicios \_\_\_\_\_?
- ¿Qué zonas preferiría?
- ¿Qué sistemas escolares quiere tener cerca?
- ¿Qué estilo(s) arquitectónico(s) de casas prefiere?
- ¿Quiere una casa de un piso o de dos pisos?
- ¿Hasta cuántos años de construcción debe tener la casa que usted aceptaría?
- ¿Cuántos trabajos de reparación o renovación estaría usted dispuesto a realizar?
- ¿Necesita una casa que cumpla ciertas necesidades o instalaciones específicas?
- ¿Requiere un patio con reja u otros servicios para sus mascotas?

<i>Marque sus prioridades en cada una de las siguientes opciones</i>	<i>Debe Tener</i>	<i>Preferiría</i>
Jardín (mínimo _____)		
Garaje (tamaño _____)		
Patio/ Terraza de Madera		
Alberca		
Recámaras (número _____)		
Baños (número _____)		
Sala de televisión		
Sala formal		
Comedor formal		
Cocina con barra para comer		
Cuarto de lavado		
Sótano		
Tapanco		
Chimenea		
SPA en el baño		
Aire acondicionado		
Tapete de pared-a-pared		
Pisos de madera		
Vista		
Luz (ventanas)		
Sombra		

## Consejos para Encontrar la Zona Perfecta

La zona que usted elija puede tener un fuerte impacto en su estilo de vida -seguridad, servicios disponibles y comodidades. Todos ellos juegan un papel importante.

1. Prepare una lista de las actividades—cine, club, iglesia—en las que usted participa regularmente y las tiendas a las que va con mayor frecuencia. Considere que tan lejos tendría que viajar de cada zona que está considerando para participar en sus actividades más comunes.
2. Verifique el distrito escolar. Probablemente la Oficina de Educación de su ciudad le pueda proporcionar información sobre calificaciones de pruebas, tamaños de aulas de clases, porcentaje de estudiantes que asisten a la universidad y programas culturales especiales. Si usted tiene hijos en edad escolar, considere también la conveniencia de visitar las escuelas en la zona de su preferencia. Inclusive si no tiene hijos, una casa en un distrito escolar bueno será más fácil de vender en el futuro.
3. Investigue si la zona es segura. Pregunte al departamento de policía las estadísticas de delincuencia en la zona. No sólo tome en cuenta el número de delitos sino también el tipo de delitos -robos, robos a mano armada- y la tendencia de aumento o disminución de delitos. De igual manera, investigue si la delincuencia está centrada solamente en una parte de la zona, como el área cercana a pequeños comercios.
4. Determine si la zona es estable económicamente hablando. Verifique con la oficina de desarrollo económico local si los ingresos y valores de la propiedad en la zona son estables o si están subiendo. ¿Cuál es el porcentaje de casas y departamentos? Los departamentos no necesariamente disminuyen el valor de la zona, pero sí representan un mayor movimiento de población flotante. ¿Ha visto negocios o casas vacías que han estado en venta por meses?
5. Piense si va a ganar dinero. Pregunte al miembro REALTOR® local o llame por teléfono a la asociación REALTOR® local para obtener información sobre tendencias de apreciación de los precios en la zona. Aún cuando el desempeño pasado no es garantía alguna de resultados futuros, esta información puede darle una idea de qué tan buena puede ser la inversión de su casa. Un miembro REALTOR® o la agencia de planeación gubernamental también podrá proporcionarle información sobre desarrollos planeados u otros cambios en la zona -como una nueva escuela o una carretera- que podrían afectar el valor.
6. Compruébelo usted mismo. Una vez que haya centrado su enfoque en dos o tres zonas, visítelas y recórralas a pie. ¿Están sus casas limpias y cuidadas? ¿Tienen calles tranquilas? Elija un día caluroso y platique con las personas que están afuera de sus casas trabajando o jugando. ¿Es gente amable? ¿Le gustaría que esos niños vayan a jugar con sus hijos?

## **Consejos para Comprar en un Mercado Restringido**

Aumente sus posibilidades de comprar la casa de sus sueños en vez de que se le adelante otro comprador, con estos pasos sencillos.

1. Obtenga su precalificación para una hipoteca. De esa manera podrá hacer un compromiso serio para comprar y hacer una oferta más deseable para el vendedor.
2. Manténgase en contacto constante con su asociado de ventas inmobiliarias para ser el primero en conocer los nuevos listados que lleguen al mercado. Y esté listo para ir a ver una casa tan pronto como esté en el mercado para su venta.
3. Revise usted mismo los nuevos listados. Busque en los sitios de Internet, en los anuncios del periódico, y recorra en su coche la zona con frecuencia. Tal vez verá antes que cualquier otro algún nuevo anuncio “se vende”.
4. Esté preparado para tomar una decisión. Dedique mucho tiempo con toda anticipación decidiendo qué necesita para evitar toda clase de dudas cuando tenga la oportunidad de hacer una oferta.
5. Presente una oferta competitiva. Usted no querrá empezar ofreciendo el precio absoluto más alto que esté a su alcance, pero no trate de presentar una oferta demasiado baja para lograr el trato. En un mercado restringido, usted va a salir perdiendo.
6. Mantenga las contingencias al mínimo. Ciertas restricciones como la necesidad de vender su casa antes de mudarse o querer retrasar el cierre de la operación hasta una fecha determinada puede hacer que su oferta sea poco atractiva. En un mercado restringido, probablemente pueda vender su casa rápidamente. También puede platicar con su acreedor sobre cómo obtener un préstamo puente para cubrir ambas hipotecas por un período corto.
7. No se deje llevar por el vértigo de una venta. El hecho de que haya competencia no significa que deba comprar cualquier cosa. Y aún cuando quiera hacer atractiva su oferta, no olvide las inspecciones que ayudan a asegurar que su casa está en buenas condiciones.

## Ventajas y Desventajas de los Condominios

Los condominios y los conjuntos unifamiliares ofrecen una opción factible en muchas áreas. Sin embargo, considere los siguientes factores antes de comprar.

1. **Almacenamiento.** Algunos condominios tienen lockers o bodegas de almacenamiento, pero, por lo general, no tienen tapancos o sótanos para almacenar objetos personales.
2. **Espacio exterior.** Los jardines y áreas comunes exteriores de los condominios son generalmente pequeños, de modo que si a usted le gusta jardinear o invitar a sus amigos para estar en las áreas exteriores, ésta no es una buena opción. Por otro lado, si odia la jardinería, ésta puede ser la opción perfecta para usted.
3. **Servicios.** Muchas de las propiedades en condominio tienen albercas, gimnasios y otras instalaciones que podrían resultar muy costosas para una casa de un conjunto unifamiliar.
4. **Mantenimiento.** Muchos condominios tienen personal de mantenimiento en el sitio para cuidar las áreas comunes, hacerse cargo de las reparaciones de su unidad, y permitir la entrada a los trabajadores cuando usted no está en casa.
5. **Seguridad.** Muchos condominios tienen las entradas principales cerradas con llave o inclusive tienen porteros. Además, usted estará más cerca de otras personas en caso de una emergencia.
6. **Fondos de reserva y cuotas de asociación.** Aún cuando las cuotas ayudan generalmente para pagar los servicios y tener ahorros para reparaciones futuras, usted tendrá que pagar las cuotas acordadas por el consejo de administración de condominio, sin importar si le interesa o no el servicio.
7. **Reventa.** La facilidad de vender su unidad depende de que más esté en venta en su edificio, ya que las unidades son bastante similares. Por lo general las casas de un conjunto unifamiliar son más individuales.
8. **Libertad.** A pesar de que usted tiene derecho a voto, las reglas de la asociación de condóminos pueden afectar su capacidad respecto al uso de su propiedad. Por ejemplo, algunos condominios prohíben tener negocios u oficinas en casa. Otros prohíben tener mascotas. Lea con cuidado las estipulaciones, restricciones y reglamento interno del condominio antes de hacer una oferta..
9. **Proximidad.** Usted está mucho más cerca de sus vecinos en un condominio o en un conjunto. De ser posible, trate de conocer a sus probables vecinos antes de tomar una decisión.

## 5 Razones por las que Usted Necesita a un REALTOR®

1. Una operación inmobiliaria es complicada. En la mayoría de los casos, comprar o vender una casa requiere formas de divulgación, reportes de inspección, documentación de la hipoteca, pólizas de seguros, escrituras, y múltiples hojas obligatorias gubernamentales de liquidación de gastos de la operación. Un guía con experiencia de esta complejidad puede ayudarle a evitar retrasos o errores costosos.
2. Vender o comprar una casa representa muchísimo tiempo. Aún en el caso de un mercado firme, las casas en nuestra área están en el mercado un promedio de \_\_\_\_\_ días. Y generalmente lleva otros 60 días más o menos para cerrar la operación después de aceptada la oferta.
3. Los bienes raíces tienen su propio idioma. Si usted no conoce la diferencia entre el Análisis de Mercado Competitivo ( CMA por sus siglas en inglés ) y un Desarrollo Planificado de Unidades ( PUD por sus siglas en inglés ), podrá darse cuenta por qué es importante trabajar con alguien que hable ese idioma.
4. REALTORS® ya lo ha hecho. La mayoría de las personas venden y compran sólo unas cuantas casas a lo largo de toda su vida, generalmente con algunos años entre compra y compra. Inclusive si usted ya ha comprado casas antes, las leyes y reglamentaciones cambian. Esa es la razón por lo es tan importante tener a un experto a su lado.
5. REALTORS® proporciona objetividad. En vista de que una casa con frecuencia es un símbolo de familia, descanso, y seguridad, no solamente cuatro paredes y un techo, la venta o compra de casas es frecuentemente una tarea con características muy emocionales. Y para la mayoría de las personas es la compra más importante de toda su vida. Contar con un tercero, objetivo y consciente, le ayudará a mantener su atención enfocada tanto en los aspectos de negocios como emocionales más importantes para usted.
6. REALTORS® son miembros de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, una organización comercial con casi 1 millón de miembros al nivel nacional. REALTORS® suscribe un código estricto de ética que ayuda a garantizar el nivel más alto de servicio e integridad.

## Preguntas Al Elegir a un Profesionalista Inmobiliario

1. ¿Cuánto tiempo se ha dedicado a la venta de inmuebles residenciales? ¿Es un trabajo de tiempo completo? (Si bien la experiencia no es garantía de habilidad, los bienes raíces, como cualquier otra profesión, se aprende básicamente en el trabajo.)
2. ¿Es usted miembro de REALTOR®? (Miembros de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS®, una organización comercial con casi 1 millón de miembros al nivel nacional que suscribe un código de ética estricto que ayuda a garantizar el nivel más alto de servicio e integridad.)
3. ¿Qué tiene? (Designaciones, como el de Fideicomiso Retenido por el Garante ( GRI por sus siglas en inglés ) y el CRS®, que requieren que los profesionistas inmobiliarios tengan una capacitación adicional, especializada y que sólo los tienen una cuarta parte de los verdaderos profesionistas inmobiliarios,)
4. ¿Cuántas casas vendió usted y su compañía el año pasado?
5. ¿Cuántos días le llevó vender una casa promedio? ¿Cómo se comparó con el mercado general?
6. ¿Logró precios finales de venta aproximados a los precios solicitados inicialmente en las casas vendidas?
7. ¿Qué tipos de sistema y enfoques de comercialización específicos usará usted para vender mi casa? (Busque a alguien que tenga enfoques innovadores, agresivos, no solamente a alguien que va a poner un aviso en el jardín y cruzar los dedos para tener suerte.)
8. ¿Me va a representar exclusivamente a mí, o va a representar tanto al comprador como al vendedor en esta operación? (Si bien es legal representar a ambas partes en una operación, es importante saber en donde están las obligaciones del profesionista. Un buen profesionista le explicará la relación con la agencia y le describirá los derechos de cada una de las partes. También es posible insistir que el profesionista lo represente exclusivamente a usted.)
9. ¿Puede recomendarme a proveedores de servicios que me ayuden a obtener una hipoteca, hacer reparaciones en mi casa y otras cosas que necesito hacer? (En este sentido recuerde que los verdaderos profesionales inmobiliarios deben recomendar generalmente a más de un solo proveedor y deben decirle si reciben algún tipo de compensación de cualquiera de esos proveedores)
10. ¿Qué tipo de apoyo y supervisión le proporciona su oficina de corretaje? (El tener recursos, como personal de apoyo interno, acceso a un abogado especialista en bienes raíces, o apoyo tecnológico puede ayudarle a un profesionista inmobiliario a vender su casa.)

11. ¿Cuál es su filosofía de negocios? (Si bien no hay una respuesta correcta para esta pregunta, la respuesta le ayudará a evaluar lo que es importante para el profesionalista inmobiliario -ventas rápidas, servicio, etc.-y determinar hasta que punto el énfasis de negocios y metas del profesionalista inmobiliario coinciden con las suyas)
12. ¿Cómo me va a mantener informado sobre el progreso de mi transacción? ¿Qué tan frecuentemente? ¿A través de qué medios? (De nuevo, esta no es una pregunta con una respuesta correcta, pero sí refleja sus deseos. ¿Quiere que le informen dos veces a la semana o no quiere que lo molesten a menos que haya un prospecto importante? ¿Prefiere que le llamen por teléfono, le envíen un e-mail o lo visiten personalmente?)
13. ¿Podría proporcionarme los nombres y teléfonos de tres de sus clientes más recientes?

## 10 Pasos para Prepararse Para Ser Propietario

1. Decida cuánto puede gastar en una casa. Por lo general, usted podrá gastar en la compra de una casa un equivalente en valor entre dos y tres veces su ingreso bruto.
2. Prepare una lista de deseos de las cosas que le gustaría que tenga su casa. Después decida la prioridad de las características que menciona en su lista.
3. Seleccione tres o cuatro zonas en las que le gustaría vivir. Considere aspectos como escuelas, instalaciones recreativas, planes de expansión del área, y seguridad.
4. Determine si ha ahorrado lo suficiente para cubrir el pago de enganche y los costos del cierre de la operación. Los costos del cierre de operación, incluyendo impuestos, honorarios abogado, y honorarios por transferencia de propiedad representan un promedio del 2 por ciento al 7 por ciento del precio de la casa.
5. Ponga en orden su crédito. Saque una copia de su reporte de crédito.
6. Determine el monto de la hipoteca para el que puede calificar. También explore diferentes opciones de préstamos y decida lo que más le convenga.
7. Organice todos los documentos que un acreedor necesita para preaprobar su préstamo.
8. Investigue si usted califica para cualquier programa especial de apoyo para enganches o hipotecas.
9. Calcule los costos de la propiedad, incluyendo impuestos prediales, seguro, mantenimiento, y cuotas de asociación, de ser aplicables.
10. Busque a un miembro REALTOR<sup>®</sup> con experiencia que puede ayudarle en este proceso.

## ¿Cuánto Puedo Pagar de Hipoteca?

El hecho de ser propietario de una casa no solamente es motivo de tranquilidad para usted y su familia, sino que también tiene un gran sentido financiero.

Este cálculo asume un nivel impositivo del 28 por ciento del impuesto sobre la renta. Si su nivel impositivo es mayor, sus ahorros también lo serán.

Renta: \_\_\_\_\_

Multiplicador: X 1.32

Pago hipoteca: \_\_\_\_\_

Debido a gastos deducibles, usted puede hacer un pago hipotecario—incluyendo impuestos y seguro—de aproximadamente un tercio más que su pago de renta actual y seguir con el mismo ingreso

Para determinar cuál sería su pago mensual de hipoteca de acuerdo a distintas cantidades de préstamos, visite

<http://www.realtor.org/realtororg.NSF/pages/FMCalculators?OpenDocument&Login>.

## 7 Razones para Tener Casa Propia

1. **Beneficios fiscales.** El Código Fiscal de EUA le permite deducir el interés que usted paga sobre su hipoteca, los impuestos prediales que usted paga, y algunos de los costos involucrados en la compra de su casa.
2. **Ganancias.** Entre 1998 y 2002, los precios domésticos de casas aumentaron un promedio del 5.4 por ciento anual. Y aún cuando no hay garantía de apreciación, un estudio que NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS® llevó a cabo en 2001, mostró que un propietario típico tiene aproximadamente \$50,000 de plusvalía en una casa.
3. **Patrimonio.** El dinero pagado por renta es dinero que jamás volverá a ver, pero los pagos de una hipoteca le permiten aumentar su participación en el derecho del patrimonio de su casa.
4. **Ahorros.** La creación del patrimonio de su casa es un plan de ahorros preparado. Y cuando usted venda, generalmente podrá obtener una ganancia de hasta \$250,000 (\$500,000 para una pareja casada) sin deudas de impuestos federales sobre la renta.
5. **Predecibilidad.** A diferencia de la renta, sus pagos de hipoteca no aumentan conforme pasan los años, de manera que sus costos inmobiliarios de hecho pueden disminuir mientras más tiempo sea usted el propietario de la casa. Sin embargo, recuerde que los impuestos prediales y los costos de seguros aumentarán.
6. **Libertad.** La casa es suya. La puede decorar de la forma que más le guste y podrá obtener el beneficio de su inversión durante todo el tiempo que sea el propietario de la casa.
7. **Estabilidad.** Vivir en una sola zona durante varios años le da la oportunidad de participar en actividades de la comunidad, le permite a usted y a su familia establecer amistades duraderas, y les ofrece a sus hijos el beneficio de continuidad en su educación.

Para calcular si rentar o comprar es la mejor opción financiera para usted, use esta calculadora cortesía de Ginnie Mae: [http://www.ginniemae.gov/yph/rent\\_vs\\_buy/Rent\\_vs\\_buy.htm](http://www.ginniemae.gov/yph/rent_vs_buy/Rent_vs_buy.htm).

## **5 Errores Comunes de los que Compran Casa por Primera Vez**

1. No hacen suficientes preguntas a su acreedor y pierden la mejor opción de compra.
2. No actúan rápidamente para tomar una decisión y alguien más compra la casa.
3. No encuentran al profesional inmobiliario apropiado que esté dispuesto a ayudarles en el proceso de compra de casa.
4. No hacen lo suficiente para que su oferta sea atractiva para un vendedor.
5. No piensan en la reventa *antes* de comprar. En general, quien compra casa por primera vez sólo la conserva por cuatro años en promedio.

*Reimpreso con permiso de Real Estate Checklists and Systems [Sistemas y Listas de Verificación Inmobiliarias] ([www.realestatechecklists.com](http://www.realestatechecklists.com))*

## 10 Consejos para Quienes Compran Casa por Primera Vez

1. **Sea exigente, pero también realista.** No existe la casa perfecta.
2. **Haga su tarea antes de empezar a buscar.** Decida específicamente qué características desea en una casa y cuáles son las más importantes para usted.
3. **Ponga en orden sus finanzas.** Revise su reporte de crédito y asegúrese tener suficiente dinero para pagar el enganche y los costos de cierre de operación.
4. **No se espere para sacar un préstamo.** Antes de empezar a buscar casa, hable con un acreedor y obtenga su precalificación para una hipoteca.
5. **No pida la opinión de muchas personas.** Esto lo va a sacar de quicio. Si necesita una segunda opinión, elija a una o dos personas a quienes acudir.
6. **Decida cuándo puede mudarse.** ¿Cuándo termina su contrato de arrendamiento? ¿Puede subarrendar? ¿Qué tan restringido está el mercado de arrendamiento en su área?
7. **Piense a largo plazo.** ¿Está pensando en una casa como un primer paso pero con la idea de cambiarse en unos cuantos años o espera quedarse en esa casa más tiempo) Esta decisión puede establecer qué tipo de casa comprará y también el tipo de plazos de pago de hipoteca que más le conviene.
8. **No permita convertirse en un “pobre con casa”.** Si usted se excede en su presupuesto para comprar la casa más grande, no tendrá dinero para mantenimiento o decoración o para ahorrar dinero para otras metas financieras.
9. **No sea ingenuo.** Insista en que se realice una inspección de la casa y, de ser posible, obtenga una garantía de un año contra defectos de parte del vendedor.
10. **Busque ayuda.** Considere contratar a un miembro REALTOR® como representante del comprador. A diferencia de un corredor de bienes raíces, cuya primera obligación es hacia el vendedor, un representante del comprador está trabajando solamente para usted. Y frecuentemente, la comisión del vendedor cubre el pago de los representantes del comprador

## 10 Cosas para Eliminar el Trauma de Comprar Casa

1. Encuentre a un verdadero profesionalista inmobiliario que sea agradable. La compra de casa no se trata únicamente de un gran compromiso financiero sino también algo de carácter emocional. Es crítico que el profesionalista que usted elija tenga experiencia y que también tenga una personalidad afín a la suya.
2. Recuerde, no hay un tiempo “conveniente” para comprar, como tampoco hay un tiempo conveniente para vender. Si usted encuentra una casa hoy, no espere hasta investigar las tasas de interés o el mercado inmobiliario. Por lo general no ocurren cambios tan rápidamente como para afectar mucho el precio, y una buena casa no estará en el mercado mucho tiempo.
3. No pida demasiadas opiniones. Es natural querer estar seguro antes de tomar una decisión tan importante, pero demasiadas ideas van a hacer mucho más difícil para usted el tomar una decisión.
4. Acepte que ninguna casa es perfecta. Enfóquese en las cosas más importantes para usted y olvídense de las menos importantes.
5. No trate de ser un negociador destructor. La negociación es definitivamente una parte del proceso inmobiliario, pero tratar de “ganar” obteniendo un precio extra-bajo podría hacer que pierda la casa que usted quiere.
6. Recuerde que su casa no existe en un vacío. No se deje atrapar por los aspectos físicos de la casa—tamaño de los cuartos, cocina—al grado de que se le olviden aspectos como servicios, nivel de ruido, etc., que tienen un gran impacto sobre la forma en que va a vivir en su casa nueva.
7. No se espere hasta encontrar una casa y hacer una oferta para pedir la aprobación de una hipoteca, investigar la disponibilidad del seguro, y considerar una fecha para cambiarse. Si presenta una oferta sujeta a muchos aspectos no resueltos hará su propuesta mucho menos atractiva para los vendedores.
8. Incluya costos de reparación y mantenimiento en su presupuesto post-compra de casa. Inclusive si usted compra una casa nueva, también tendrá algunos gastos. No se quede corto en su presupuesto y deje que su casa se deteriore.
9. Acepte que es inevitable un poco de remordimiento de conciencia del comprador pero probablemente lo superará. Comprar casa, especialmente por primera vez, es un gran compromiso, pero también rinde grandes beneficios.
10. Elija una casa primero que nada porque le gusta; después piense en la apreciación. Al mismo tiempo que las casas en EUA han tenido una apreciación promedio del 5.4 por ciento anual desde 1998 a 2002, el papel más importante de una casa es ser un lugar grato y seguro para vivir.

## **¿Qué Tanta Tecnología Tiene su Casa?**

Si la tecnología más reciente o las opciones de entretenimiento son importantes en su casa nueva, añada las siguientes preguntas a su lista de verificación del comprador.

1. ¿Hay suficientes contactos para TV de cable en cada cuarto y conexiones para Internet de alta velocidad?
2. ¿Hay suficientes extensiones o contactos telefónicos?
3. ¿Está la casa pre-cableada para sistema de bocinas teatro en casa o para audio y video en todos los cuartos?
4. ¿Tiene la casa una red de área local para enlace de computadoras?
5. ¿Cuenta con cableado para DSL u otras conexiones Internet de alta velocidad?
6. ¿Tiene la casa controles de calefacción y aire acondicionado para todas las áreas con termostatos programables?
7. ¿Tiene la casa controles de alumbrado para todos los cuartos, controles para cubrir ventanas y otras características de automatización doméstica?
8. ¿Están las paredes de la casa cableadas tipo multipropósitos con nuevas configuraciones para actualizar los servicios conforme cambia la tecnología?

Para obtener una Lista de Verificación Tech Home™ Rating Checklist visite el sitio de Consumer Electronics Association ([www.ce.org/techhomerating](http://www.ce.org/techhomerating))

## Vicios Ocultos Que Debemos Revisar

No hay casa que no tenga algún defecto, pero hay ciertos problemas físicos que pueden resultar costosos. Revise:

1. **Fugas de agua.** Manchas en los techos y cerca de los zócalos, especialmente en los sótanos o tapancos.
2. **Desviación Cimientos.** Grietas grandes a lo largo de los cimientos de la casa.
3. **Drenaje.** Agua estancada, ya sea alrededor de los cimientos o en el patio.
4. **Termitas (polilla).** Madera suelta o agrietada, especialmente cerca del nivel calle.
5. **Azoteas desgastadas.** Albardillas faltantes o tejamaniles abombados así como manchas de agua en los techos.
6. **Cableado inadecuado.** Cajas de fusibles viejas, extensiones (indicando que hay salidas insuficientes) y salidas sin un lugar para conectar la horquilla a tierra.
7. **Problemas plomería.** Baja presión de agua, vibración de las tuberías.

## 10 Preguntas para el Inspector de Propiedades

1. ¿Cuáles son sus calificaciones? ¿Es usted miembro de la Asociación Americana de Inspectores de Propiedades?
2. ¿Está su licencia al corriente? No todos los estados exigen que los inspectores tengan licencia.
3. ¿Cuántas inspecciones inmobiliarias como ésta hace cada año?
4. ¿Tiene una lista de clientes anteriores con quienes pueda ponerme en contacto?
5. ¿Tiene seguro para casos de omisión o errores profesionales? ¿Me puede dar una copia de la póliza?
6. ¿Ofrece alguna garantía de su trabajo?
7. ¿Qué cosas específicas cubre la inspección?
8. ¿Qué tipo de reporte recibiré después de la inspección?
9. ¿Cuánto tiempo lleva hacer la inspección y en cuánto tiempo recibiré el reporte?
10. ¿Cuánto será el costo de la inspección?

*Partes tomadas y usadas con el permiso de Real Estate Checklists and Systems (Sistemas y Listas de Verificación Inmobiliaria) ([www.realestatechecklists.com](http://www.realestatechecklists.com)).*

## Lo que Debe Cubrir la Inspección de Su Casa

- Costados: Que no estén golpeados o abombados
- Cimientos: Que no tengan grietas o filtración de agua
- Acabados Exteriores: Que no haya ladrillos agrietados o mortero saliéndose de los ladrillos
- Aislamiento: Condición general, categoría adecuada para el clima
- Puertas y Ventanas: Que los ajustes no estén flojos o apretados, condición de cerraduras, condición de las juntas herméticas
- Azotea: Condiciones por antigüedad, desagües, agua acumulada, tejamaniles abombados, tubos de bajada o canaletas sueltas
- Techos, paredes, y molduras: Que no haya piezas sueltas o muros de mampostería frágiles
- Porche / Terraza Piso Madera: Que no haya barandales o escalones sueltos, podridos
- Instalación eléctrica: Condición de la caja de fusibles / circuitos breakers, número de contactos en cada cuarto.
- Plomería: Tipo de presión de agua, tuberías con vibraciones, manchas de óxido o corrosión que indiquen fugas, aislamiento adecuado
- Calentador Agua: Condición por antigüedad, tamaño adecuado para la casa, velocidad de recuperación, especificación energía.
- Chimenea /Aire Acondicionado: Condición por antigüedad, especificación energía eléctrica: las chimeneas están clasificadas por eficiencia anual de utilización de combustible; entre más alta la clasificación, menor su costo de combustible. Sin embargo, hay otros factores como el período de amortización de inversión y otros costos de operación, como electricidad para el funcionamiento de motores.
- Garaje: Que el exterior esté en buenas condiciones de reparación, condición del piso—grietas, manchas, etc.; condición del mecanismo de la puerta
- Sótano: Que no tenga fugas de agua, ni olor a moho
- Tapanco: Que tenga ventilación adecuada, que no tenga filtraciones de agua de la azotea
- Tanques Sépticos (de ser aplicable): Que tengan la capacidad de campo de absorción adecuada para la velocidad de precolación en su área y tamaño de su familia.
- Entradas / Banquetas: Que no haya grietas, pavimento levantado, desmoronamiento cerca de las orillas, manchas

## **¿Qué tan Completa es la Garantía de Su Casa?**

Revise su póliza de garantía inmobiliaria para ver si cubre los siguientes sistemas y aparatos. También revise si la póliza cubre el costo total de sustitución de un sistema o aparato.

- Plomería
- Sistemas Eléctricos
- Calentador Agua
- Chimenea
- Ductos Calefacción
- Bomba Agua
- Lavadora Trastes
- Estufa / Hornillas
- Microondas
- Refrigerador
- Lavadora/ Secadora
- Alberca (puede ser opcional)

## **5 Preguntas sobre Impuestos Prediales que Usted Necesita Hacer**

1. ¿Cuál es valor catastral de la propiedad? Note que el valor catastral es generalmente menor que el valor de mercado. Pida ver una copia reciente del recibo de impuestos prediales del vendedor para ayudarle a confirmar esta información.
2. ¿Con qué frecuencia se hacen valuaciones catastrales de las propiedades y cuándo se hizo la última valuación? Generalmente los impuestos brincan más cuando la propiedad es revaluada.
3. ¿Aumentará el impuesto con la venta de la propiedad? Con frecuencia el valor catastral de la propiedad puede aumentar basado en la cantidad que usted pague por ella. Y en algunas áreas, como en California, los impuestos pueden congelarse hasta que la propiedad se vuelva a vender.
4. ¿Es comparable el monto de impuestos pagados con el de otras propiedades en el área? De no ser así, ¿sería posible apelar el impuesto catastral y bajar la tasa?
5. ¿Refleja el recibo actual de impuestos algunas exenciones a las cuales usted no tenga derecho? Por ejemplo, muchos distritos fiscales ofrecen reducciones a personas mayores de 65 años.

## 10 Preguntas Para el Consejo de Administración de Condóminos

Antes de comprar, póngase en contacto con el consejo de administración del condominio y haga las siguientes preguntas. En el proceso, usted se dará cuenta que tan receptivos—y organizados—están sus miembros.

1. ¿Qué porcentaje de unidades está ocupado por sus dueños? ¿Qué porcentaje está ocupado por inquilinos? En general, entre más alto el porcentaje de unidades ocupadas por dueños, más comerciales serán las unidades para reventa.
2. ¿Qué convenios, estatutos, y restricciones rigen la propiedad? ¿Qué cláusulas de exención contienen sobre ciertos efectos o restricciones? Usted podrá encontrar, por ejemplo, que aquellos que compraron una propiedad después de cierta fecha no pueden rentar sus unidades, pero los que compraron anteriormente a esa fecha sí pueden rentarlas. Pida una copia de los reglamentos para determinar si está dispuesto a vivir de acuerdo con esas restricciones. Y pídale a un abogado que revise los documentos de la propiedad, incluyendo la escritura correspondiente.
3. ¿Qué tanto dinero conserva la asociación como reserva? ¿Cómo se invierte ese dinero?
4. ¿Mantiene la asociación las contribuciones al mismo ritmo que la tasa anual de inflación? Los consejos de administración inteligentes aumentan las contribuciones un cierto porcentaje al año con el fin de acumular reservas para financiar reparaciones futuras. Para determinar si la contribución es razonable, compare la tasa con otras de la misma área.
5. ¿Qué cubre y qué no cubre la contribución—mantenimiento del área común, servicios de entretenimiento, recolección de basura, remoción de nieve?
6. ¿Que contribuciones especiales han sido obligatorias en los últimos cinco años? ¿Por cuánto fue responsable cada uno de los propietarios? Algunas contribuciones especiales son inevitables. Pero contribuciones costosas y repetidas pueden ser una señal de alerta sobre la condición del edificio o de la política fiscal del consejo de administración.
7. ¿Qué tanta rotación hay en el edificio?
8. ¿Está el proyecto en litigio? Si los constructores o los propietarios están involucrados en una demanda, las reservas pueden agotarse rápidamente.
9. ¿Tiene buena reputación el desarrollador? Averigüe qué otros proyectos ha construido y si puede vaya a verlos. Pregunte a los residentes sus puntos de vista. Pida un informe de un ingeniero sobre desarrollos que han sido reconvertidos de otros usos para determinar en qué condiciones está el edificio. Si el techo, las ventanas, y los acabados exteriores no están bien reparados serán su problema al comprar.

10. ¿Participan muchas asociaciones en la propiedad? En desarrollos muy grandes, las asociaciones paraguas, así como la asociación más pequeña en la que esté usted está comprando, pueden requerir contribuciones independientes.

## 10 Preguntas para su Acreedor

Asegúrese de encontrar un préstamo que se adapte a sus necesidades haciendo estas preguntas generales.

1. ¿Cuáles son los préstamos hipotecarios más populares que usted ofrece?
2. ¿Qué tipo de plan hipotecario piensa que sería mejor para nosotros? ¿Por qué?
3. ¿Son negociables sus tasas, plazos, cuotas y costos de cierre de operación?
4. ¿Tendré que comprar un seguro hipotecario privado? De ser así, ¿cuánto cuesta y por cuánto tiempo se requiere? NOTA: El seguro hipotecario privado generalmente se requiere si usted paga un enganche menor al 20 por ciento, pero la mayoría de los acreedores le permitirán suspender la póliza cuando usted haya adquirido una cierta cantidad del capital con los pagos del préstamo.
5. ¿Quién pagará el préstamo? ¿Su banco u otra compañía?
6. ¿Qué requerimientos de fideicomiso de garantía tiene usted?
7. ¿Por cuánto tiempo es su período de bloqueo de tipo de interés (el tiempo en que la tasa de interés cotizada es fija y se respeta)? ¿Tendré la posibilidad de obtener una tasa menor si los intereses bajan durante ese período?
8. ¿Cuánto tiempo lleva el proceso de aprobación del préstamo?
9. ¿Cuánto tiempo lleva cerrar el préstamo?
10. ¿Hay cargos o sanciones por prepago del préstamo?

*Usado con permiso de Real Estate Checklists & Systems [Sistema y Listas de Verificación Inmobiliaria] ([www.realestatechecklists.com](http://www.realestatechecklists.com)).*

## 10 Cosas que Tiene que Entregarle al Acreedor

1. Formas W-2 o formas de declaración de impuestos sobre actividades comerciales en caso de que usted haya trabajado por su cuenta durante los últimos dos o tres años para cada persona que firme el préstamo.
2. Copias de los talonarios de pagos de sueldos de uno o más meses de cada una de las personas que firman el préstamo.
3. Copias de dos a cuatro meses de los estados bancarios o de cooperativas de crédito tanto de cuentas de cheques como de cuentas de ahorros
4. Copias de las formas de declaraciones de impuestos sobre la renta personales de los últimos dos a tres años.
5. Copias de los estados de cuenta de casas de bolsa de los últimos dos a cuatro meses, así como una lista de otros activos principales de valor, por eje. una lancha, RV, o acciones o bonos que no aparecen en la cuenta de la casa de bolsa.
6. Copias de sus 401 (k) más recientes u otros estados de cuenta de retiro.
7. Documentación para verificar ingresos adicionales, como pensión alimenticia, pensión, etc.
8. Números de cuenta de todas sus tarjetas de crédito y cualesquier saldos pendientes de pago.
9. Acreedor, número préstamo, y cantidad que debe sobre otros préstamos a plazos— préstamos a estudiantes, préstamos automóbiles, etc.
10. Direcciones en donde usted vivió los últimos cinco a siete años, con los nombres de los arrendatarios, de ser apropiado.

## 6 Maneras Creativas para Comprarse una Casa

Si sus ingresos y ahorros están haciendo la compra de su casa un reto, considere estas opciones.

1. Investigue los programas nacionales, estatales y locales para pagos de enganches. Estos programas ofrecen préstamos o subsidios para cubrir todo o parte del enganche que usted requiere. Los programas nacionales incluyen al programa Nehemiah (<http://www.getdownpayment.com>) y el American Dream Downpayment Fund (Fondo del Sueño Americano para Pago de Enganches) del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EUA (<http://www.hud.gov>).
2. Logre que el vendedor ofrezca financiamiento. En algunos casos, los vendedores están dispuestos a financiar todo o parte del precio de compra de la casa y le permiten pagarles gradualmente, igual que el pago de una hipoteca.
3. Considere una apreciación-compartida, o patrimonio compartido. Bajo este arreglo, su familia, amigos, o inclusive un tercero puede comprar una porción de la casa y así compartir cualquier apreciación cuando la casa se venda. El propietario / ocupante paga generalmente la hipoteca, los impuestos prediales y todos los costos de mantenimiento, pero todos los nombres de los inversionistas aparecen en la hipoteca. Hay compañías que le ayudan a encontrar ese tipo de inversionistas en caso de que su familia no pueda participar
4. Obtenga ayuda de su familia. Tal vez un miembro de su familia le pueda prestar el dinero para el enganche y / o actuar como cosignatario de la hipoteca. A los acreedores les gusta tener un cosignatario si usted no tiene un largo historial de crédito
5. Arriende con opción a compra. Rentar la casa por un año o más le dará la oportunidad de ahorrar más y juntar para el enganche. Y en muchos casos, los propietarios aplican parte de la suma de la renta al precio de la compra. Generalmente usted tendrá que pagar una cuota de opción pequeña, no reembolsable, al propietario.

Investigue si puede calificar para una segunda hipoteca a corto plazo para que pueda pagar un enganche más alto. Esto podría ser factible si usted tiene un buen ingreso y pocas deudas.

## Elecciones que Afectarán su Crédito

- **Plazo de la hipoteca.** Las hipotecas en general están disponibles a plazos de 15-, 20-, o 30 años. A mayor plazo, menor el pago mensual si se solicita la misma cantidad de préstamo. Sin embargo pagará más intereses en total al pedir prestado a un plazo mayor.
- **Tasas de interés fijas o variables.** Una tasa fija o variable le permite mantener constante la misma a lo largo que continúe con la hipoteca y generalmente es una buena elección si es que los intereses son bajos. Una hipoteca con tasa ajustable o variable ( ARM por sus siglas en inglés ) está diseñada de manera que las tasas de interés se incrementen en caso de que las tasas suban. Sin embargo, por lo general ofrecen tasas bajas durante los primeros años de la hipoteca. Las tasas variables generalmente tienen un límite de hasta cuánto pueden incrementarse las tasas de interés y con qué frecuencia pueden hacerlo. Las hipotecas con tasas ajustables son una buena alternativa cuando las tasas de interés son altas o cuando se espera que sus ingresos vayan a subir significativamente en los años venideros.

**Hipotecas globo (Pago más alto al final).** Este tipo de hipotecas ofrece muy bajas tasas de interés a corto plazo – con frecuencia de tres a siete años. Los pagos por lo general sólo cubren el interés, de manera que el principal no se reduce. Sin embargo este tipo de préstamos puede ser una buena alternativa si usted piensa que va a vender su casa en pocos años.

- **Préstamos con garantía gubernamental.** Este tipo de préstamos, respaldados por agencias como la Federal Housing Administration ( [www.fha.gov](http://www.fha.gov) ) o el Departamento de Asuntos de los Veteranos ( [www.va.gov](http://www.va.gov) ), ofrecen condiciones especiales, incluyendo menores enganches, o tasas de interés reducidas – a compradores calificados.

Ligeras variantes en las tasas de interés, montos de los préstamos y plazos pueden afectar significativamente su pago mensual. Para ayuda en la determinación de cuál será su pago mensual en varios préstamos, utilice ésta calculadora en-línea: <http://www.realtor.org/realtororg.NSF/pages/FMCalculators?OpenDocument&Login>.

## 5 Cosas a Entender Sobre el Seguro de su Casa

1. **Busque las exclusiones en la cobertura.** Por ejemplo, la mayoría de las pólizas de seguros no cubren daños por inundación o terremoto como parte integral estándar en la cobertura. Estas pueden adquirirse por separado.
2. **Busque los límites en el pago de reclamaciones.** Aún si tiene algún riesgo cubierto, pueden existir límites en el pago que debe efectuar el asegurador. Por ejemplo, muchas pólizas limitan el monto del pago por robo en joyería a menos que esas partidas se hayan asegurado por separado.
3. **Entienda el costo de reposición.** En caso de destrucción de su casa, usted recibirá dinero para reponerla solamente hasta el máximo de la cobertura, de manera que habrá de cerciorarse que el monto asegurado sea suficiente. Esto significa que si su casa está asegurada por \$ 150,000 y tiene un costo de reposición de \$ 180,000, usted solo recibirá \$ 150,000.
4. **Entienda el valor real del efectivo.** Si usted decide no reponer su casa cuando ha sido destruida, va a recibir el costo de reposición menos la depreciación. A esto se le llama valor real del efectivo.
5. **Entienda la responsabilidad.** Generalmente la póliza del seguro cubre accidentes que les sucedan a otras personas en su propiedad, incluido gastos médicos, costos del juicio y daños que acuerde el tribunal. Sin embargo usualmente se fijan límites superiores al monto a pagar. Asegúrese que la cobertura sea suficiente.

## 10 Maneras de Reducir los Costos del Seguro de Casa

1. **Aumente el deducible.** Si lo puede costear, pague más por la pérdida que ocurra y pagará una prima más baja.
2. **Adquiera las pólizas de su casa y autos de la misma compañía.** Por lo general calificará para un descuento. Pero asegúrese de que ese ahorro tenga el rendimiento más bajo.
3. **Haga de su casa un lugar menos susceptible a daños.** Mantenga los techos y drenajes en buen estado. Equipe su casa para protegerla contra desastres naturales comunes en su área.
4. **Mantenga su casa más segura.** Instale detectores de humo, alarmas contra robo, y cerraduras inviolables. Todo esto generalmente califica para un descuento.
5. **Asegúrese de que el monto de la póliza de su casa es por el monto correcto.** Recuerde que está cubriendo el costo de reposición, no el valor de mercado.
6. **Pregunte por otros descuentos.** Por ejemplo, los jubilados que permanecen en casa más tiempo que aquellos que trabajan, podrían calificar para un descuento en el rubro de seguro contra robo..
7. **Permanezca con el mismo asegurador.** Especialmente hoy día con un mercado tan competido, su actual vendedor puede darle un mejor precio.
8. **Vea si pertenece a algún grupo.**— asociaciones, grupos de ex alumnos – que ofrecen cotizaciones más bajas.
9. **Revise los límites de la póliza y los valores de sus posesiones anualmente.** Algunos se deprecian y quizá no requieran tanta cobertura.
10. **Revise si existe algún plan del gobierno que los respalde.** En algunas áreas de alto riesgo, como las costas, los gobiernos federales y estatales pueden apoyar algún plan para reducir las tarifas. Pregunte a su agente.

## **5 Cosas a Entender del Seguro de Títulos de Propiedad**

1. Protege el derecho de propiedad a su casa tanto de reclamaciones fraudulentas contra su propiedad como de errores en ventas anteriores, errores por equivocaciones al escribir el nombre de una persona o una descripción deficiente de la propiedad.
2. Se paga una sola vez generalmente basado en el precio de la propiedad.
3. Por lo general lo paga el propietario que vende.
4. Existen pólizas que protegen al acreedor, y pólizas que protegen el título de la propiedad, que es la que lo protege a usted. El acreedor probablemente requerirá de una póliza de protección al acreedor.
5. Descuentos en primas a veces están disponibles si la casa se adquirió hace apenas unos años de manera que no se requiere hacer mucho trabajo para verificar el título de propiedad. Pregunte a la compañía si ese descuento está disponible.

## **Cosas Que No Debemos Olvidar en un Recorrido Final**

Asegúrese de que:

- Las reparaciones solicitadas por usted se hayan efectuado. Obtenga copias de los recibos pagados y de las garantías respectivas.
- Todos los contenidos que aparecían incluidos en el precio de venta – lámparas, cortinas, muebles empotrados - estén en su lugar.
- Las persianas y protectores para tormentas estén en su lugar o almacenados.
- Todos los utensilios y equipos estén en operación.
- Aparatos de intercomunicación, timbre de la puerta y alarmas estén en operación.
- Calentador de agua funcionando.
- Aire acondicionado funcionando.
- Que no hayan quitado plantas ni arbustos del jardín.
- Controles remotos del portón eléctrico y otros controles estén disponibles.
- Manuales de instrucción y garantías de equipos y enseres estén disponibles.
- Todo lo personal de los propietarios se haya sido retirado y no haya basura.

## Costos de Cierre de Operación Común para los Compradores

El acreedor debe mostrar un estimado de buena fe de todos los costos del cierre de una operación. Un cheque para cubrir esos gastos probablemente deba ser cheque certificado o cheque de caja. La compañía del título de propiedad u otra empresa que esté a cargo del cierre, le informará al comprador del monto requerido para:

- Enganche o anticipo
- Gastos de apertura del crédito
- Puntos o descuentos del préstamo a pagar para recibir una tasa de interés menor
- Honorarios por avalúo
- Reporte de crédito
- Prima del seguro del préstamo hipotecario privado.
- Fideicomiso de garantía para seguro de casa, si se paga como parte de la hipoteca
- Fideicomiso de garantía de impuestos prediales, si se paga como parte de la hipoteca. Los acreedores mantienen fondos para impuestos y seguros en fideicomiso de garantía conforme se liquidan con la hipoteca, después se hacen cargo de pagar su seguro y sus impuestos.
- Honorarios del registro del título de propiedad
- Primas de la póliza del seguro del título de propiedad
- Levantamiento Catastral
- Honorarios por inspección — inspección del inmueble, trámites, etc.
- Honorarios del Notario
- Prorratio del indiviso correspondiente a gastos de mantenimiento e impuestos de la propiedad.

**Una nota sobre los prorratios:** Debido a que estos gastos se pagan generalmente mensual o anualmente, quizá tenga que pagar por servicios utilizados por los vendedores antes de mudarse. El prorratio es una manera de calcular lo que el propietario debe reembolsar al comprador o bien pagar por servicios liquidados con anticipación y que el comprador va a disfrutar. Por ejemplo el recibo del gas que generalmente emite la compañía por el consumo del mes anterior. Pero asuma que usted compra una casa el día 6 del mes, le debería a la compañía el consumo del día 6 al final del mes y el vendedor le debería los primeros cinco días. El recibo de la compañía proveedora del gas sería prorratio por el número de días del mes para que cada persona fuera responsable del pago por los días en que fue propietario.

## **Qué Debe Guardar Después de Cerrar la Venta**

- El documento de la Ley de Procedimientos de Transacción en Bienes Raíces ( RESPA por sus siglas en inglés ) Este formato algunas veces denominado "HUD 1", Desarrollo Urbano y Vivienda 1, pormenoriza todos los costos relacionados con el cierre de la operación, que usted necesitará para efectos de impuestos cuando venda la casa.
- La Declaración de Veracidad de las Condiciones de Préstamos que resume los términos en que fue otorgado el préstamo hipotecario.
- La hipoteca y la nota ( dos documentos separados ) que describen a detalle los aspectos legales de su obligación hipotecaria y los acuerdos sobre los pagos.
- La escritura que le transfiere los derechos de la propiedad a usted.
- Declaración jurada del consentimiento de cada una de las partes. Por ejemplo, los vendedores frecuentemente firman declaraciones señalando que no han incurrido en ningún acto ilegal con respecto a la propiedad.
- Cláusulas y enmiendas al contrato de compraventa que afecten sus derechos. Por ejemplo, si usted compra un condominio, usted puede tener una cláusula que describa las reglas y restricciones de la asociación.
- Pólizas de seguros que muestren un récord de prueba de la cobertura.

## **Consejos para Empacar como un Profesional**

1. Desarrolle una lista de “ cosas por hacer “ de manera que no olvide algo crítico.
2. Clasifique y deshágase de las cosas que ya no necesita o desea. Haga una venta de garaje, dónelo a centros de caridad o de reciclado.
3. No tire todo. Si su inclinación es tirar, pregúntese usted mismo que tan frecuentemente usa el artículo y cómo se sentirá si deja de tenerlo.
4. Empaque artículos similares juntos; juguetes con juguetes, utensilios de cocina con utensilios de cocina.
5. Decida, de haberlas, qué cosas desea mudar personalmente. Artículos muy apreciados como fotos de la familia, artículos valiosos frágiles que puedan romperse fácilmente o aquellos objetos especiales que uno quiera conservar, las debe tener bajo su cuidado.
6. Utilice la caja correcta para cada artículo, piezas sueltas propicia que se rompan.
7. Ponga artículos pesados en cajas pequeñas para que se facilite ca. De ser posible, mantenga el peso a menos de 50 lbs.
8. No sobrecargue las cajas incrementando las posibilidades de que se rompan.
9. Envuelva por separado cada artículo frágil y acojine la base y los lados de las cajas.
10. Etiquete cada caja por los cuatro lados. Nunca sabrá de qué manera quedarán apiladas y así no tendrá que mover cajas para saber que hay en ellas.
11. Utilice etiquetas de color para indicar a que cuarto le corresponde al momento de efectuar la mudanza. Coloree un plano de la nueva casa para auxiliar al personal de la mudanza.
12. Mantenga los documentos de la mudanza a la mano, incluidos los teléfonos, nombre del chofer y número de placa del vehículo.
13. Copie los archivos de su computadora antes de moverla.
14. Inspeccione cada caja y sus muebles tan pronto lleguen a su destino.
15. Recuerde. La mayoría de las compañías de mudanzas no llevan plantas.

## Entendiendo a la Agencia

Es importante comprender qué responsabilidades legales tiene su agente de ventas inmobiliario con usted y con las otras partes involucradas en la transacción. Pregunte a su agente de ventas que le explique qué tipo de relación tiene usted con él y con la empresa inmobiliaria para la que trabaja.

1. **Representante del Vendedor** ( conocido también como agente que consiguió la propiedad o agente del propietario-vendedor). Se contrata a un agente de ventas y representa al vendedor. Todas las obligaciones del fiduciario le corresponden al vendedor. La relación con la agencia se crea al momento de firmar el contrato para enlistar la propiedad.

2. **Subagente.** El subagente tiene las mismas obligaciones fiduciarias hacia el agente principal como éste las tiene. La sub-agencia suele surgir cuando un agente de ventas de otra agencia inmobiliaria y que no representa al comprador como agente del comprador ni opera con una relación independiente, muestra la propiedad al comprador. En tal caso el subagente trabaja *con* el comprador como un cliente pero mantiene sus obligaciones fiduciarias con el agente que tiene la propiedad y con el vendedor. A pesar de que un subagente no puede asesorar al comprador de ninguna manera, eso desmerecerá al vendedor, ya que el cliente - comprador espera ser tratado con honestidad por el subagente. Es importante que los subagentes expliquen claramente sus funciones a los compradores.

3. **Representante del Comprador** ( también conocido como agente del comprador ). Un agente inmobiliario con licencia que es contratado por prospectos compradores para representarlos en una transacción inmobiliaria. El representante del comprador trabaja a favor de intereses del comprador a lo largo de la negociación y tiene obligaciones fiduciarias al comprador. El comprador puede pagar directamente al profesional inmobiliario con licencia de acuerdo a un honorario negociado, o bien el representante del comprador puede cobrar al vendedor la comisión compartida con el agente que enlistó la propiedad.

4. **Agente dual autorizado.** Agencia doble es aquella relación en la que la empresa inmobiliaria representa tanto al vendedor como al comprador en la misma operación inmobiliaria. Las relaciones de la agencia dual no conllevan todas las obligaciones fiduciarias tradicionales. Entonces el agente dual tiene deberes fiduciarios limitados. Por el potencial para crear conflictos de intereses en una relación dual, es vital que todas las partes involucradas otorguen su consentimiento. En muchos estados, este consentimiento debe estar por escrito. El aviso de que existe agencia doble, en la que el comprador y vendedor están representados por una sola firma, es legal en la mayoría de los estados.

5. **Agente designado** ( también se le conoce entre otros como agencia designada ). Es una práctica que permite a la gerencia de una empresa inmobiliaria, designar a un agente con licencia actuará como agente del vendedor y que otro como agente del comprador. La agencia designada evita el problema en la relación de una agencia dual. Los agentes designados otorgan a sus clientes total representación con todas las obligaciones fiduciarias del que atiende. El broker sigue teniendo la responsabilidad de supervisar a ambos.

**6. Relación sin agencia** ( llamada entre otras cosas, un facilitador o intermediario en transacciones ). Algunos estados permiten que un agente con licencia tener un tipo de relación de no agencia con algún consumidor. Estas relaciones varían considerablemente de estado a estado ambas sobre las obligaciones hacia el consumidor y del nombre para describirlos. Generalmente, las obligaciones hacia el consumidor en este tipo de relación son menores a las obligaciones fiduciarias tradicionales de una relación con agencia.

## **5 Cosas por Hacer Antes de que Usted Venda**

1. Obtenga cotizaciones de personas de confianza que arreglen desperfectos que requieran reposición inmediata, por ejemplo el arreglo del techo, la alfombra desgastada, etc. De ésta manera, los compradores tendrán una mejor idea de lo que estas reparaciones afectarían su presupuesto.
2. Realice una inspección de termitas (polilla) para probar a los compradores que la propiedad no está plagada.
3. Realice una inspección de la casa previa a la venta de manera que pueda hacer las reparaciones antes de que los compradores se preocupen y cancelen el contrato.
4. Junte las garantías del mobiliario, utensilios y otros artículos que permanecerán en la casa.
5. Llene la forma que le proporcionara el agente de ventas. Tome el tiempo necesario para asegurarse que no olvida nada, problemas aún menores, que le puedan crear contingencias después de la venta.

## Consejos para Hacer una Venta de Garaje

Haga una venta de garaje para reducir sobrantes de la casa y deshacerse de artículos que no desea incluir en la mudanza.

1. Consulte con las autoridades locales para verificar si requiere de permiso para hacer la venta desde el patio o jardín de su casa.
2. Vea si los vecinos desean participar y organizar una venta por paquete que atraiga más visitantes.
3. Publicite el evento. Ponga un anuncio gratuito en los clasificados de prensa y ponga señalamientos y globos en intersecciones de mayor tráfico además de tiendas cerca de su casa.
4. Ponga los precios con etiquetas removibles en los artículos. Recuerde que este tipo de eventos suponen gangas de manera que no intente vender artículos de significativo valor.
5. Revise los artículos antes de la venta para asegurarse que no ha incluido, por error, algo que desea conservar.
6. Aleje a las mascotas del sitio de la venta.
7. Acomode todo de manera individual y que se vea bien de manera que los clientes no tengan que hurgar en las cajas.
8. Tenga cerca un contacto de manera que los clientes puedan probar los artículos eléctricos.
9. Tenga suficientes bolsas y papel periódico para envolver piezas frágiles.
10. Tenga suficiente cambio y vigile de cerca el efectivo.

## **10 Maneras para Hacer su Casa más Comercial**

1. Deshágase del tiradero. Tire los periódicos y revistas. Empaque la mayoría de los adornos pequeños. Guarde la ropa que está fuera de temporada para que el closet se vea más espacioso. Limpie el garaje.
2. Lave las ventanas y persianas para que entre más luz al interior.
3. Mantenga todo super limpio. Limpie las huellas de dedos en los apagadores de luz. Limpie y encere los pisos. Limpie la estufa y refrigerador. Una casa limpia hace una mejor primera impresión y convence a los compradores de que se ha estado bien cuidada.
4. Elimine los olores. Lave la alfombra y cortinas para eliminar olores provenientes de la cocina y de las mascotas. Abra las ventanas.
5. Coloque focos de mayor voltaje para que las habitaciones se vean más brillantes en especial en sótanos y otros cuartos oscuros. Reemplace los focos fundidos.
6. Realice reparaciones menores que puedan causar una mala impresión. Pequeños problemas, como puertas que se atorán, persianas rotas, juntas agrietadas, llaves goteando, parecen triviales pero le dan al comprador la impresión de que la casa no tuvo un buen mantenimiento.
7. Cuide su jardín. Corte el pasto, recoja las hojas, ponde los arbustos, dele forma a las orillas de las aceras y caminos. Coloque una o dos macetas de flores a la entrada.
8. Parche los hoyos en su entrada y aplique nuevo sellador de ser necesario.
9. Limpie sus canaletas o bajadas de agua.
10. Pule los picaportes de las puertas de entrada y los números exteriores de la casa.

## **5 Formas de Acelerar su Venta**

1. Fije el precio correcto. Determine el precio en el nivel bajo del precio realista de su propiedad.
2. Ponga su casa lista para el mercado al menos dos semanas antes de empezarla a enseñar.
3. Sea flexible para mostrarla. A veces es molesto tener que mostrarla de improviso, pero entre más seguido se enseñe su casa, más rápido encontrará un comprador.
4. Manténgase listo para recibir ofertas. Decida por anticipado el precio y las condiciones que usted piensa son aceptables.
5. No se rehúse a bajar el precio. Si su casa ha estado en el mercado por más de 30 días sin ofertas, prepárese para bajar el precio solicitado.

## **7 Pasos para Prepararse para Mostrar una Open House ( Casa Abierta para Venta))**

1. Contrate un servicio de limpieza. Es esencial mostrar una casa impecable; el polvo y la tierra desaniman a un prospecto más rápido que nada.
2. Corte el pasto y asegúrese que los juguetes y equipo de jardinería estén guardados.
3. Sirva café, galletas y refrescos. Esto da un toque de bienvenida. Asegúrese que la cocina esté limpia; utilice vasos desechables para no acumular cosas en el fregadero.
4. Guarde bajo llave sus valores, joyas y dinero. Aún cuando un Agente de ventas inmobiliario estará presente durante el open house, resulta imposible estar vigilando a todo mundo todo el tiempo.
5. Encienda todas las luces. Aún durante el día. Las luces incandescentes aumenten el brillo.
6. Envíe a sus mascotas con un vecino o póngalos afuera. Si eso no es posible, confínelos en un solo cuarto ( sótano o baño ) e infórmele al agente de ventas donde se encuentran.
7. Retírese. Resulta incómodo para prospectos compradores mirar en su closet y expresar opiniones estando usted presente.

## **10 Maneras para Hacer Irresistible su Casa al Mostrarla en un Open House**

1. Coloque flores frescas o de seda en las habitaciones principales para dar un toque de color.
2. Añada una nueva cortina de baño, toallas limpias y jabón nuevo en los baños de la casa.
3. Ponga galletas recién horneadas para un olor hogareño.
4. Ponga la mesa con un mantel elegante, platos y velas.
5. Compre un tapete nuevo para la entrada que tenga una frase ingeniosa.
6. Saque uno o dos muebles de cada habitación para dar la sensación de más espacio.
7. Guarde los implementos de cocina y personales de baño para dar la impresión de mayor espacio para guardar.
8. Si tiene chimenea, póngala a funcionar, o adórnala con una canasta de flores si no está en uso.
9. Despersonalice los cuartos guardando fotos de la familia, recuerdos y piezas de arte que llamen la atención.

10. Ponga a funcionar el riego por aspersión o riegue el jardín durante 30 minutos para que el brille.

## 7 Términos a Cuidar en un Contrato de Compra

1. **La fecha de cierre.** Vea si la fecha que desea el comprador para hacer la escrituración es aceptable por usted
2. **Fecha de posesión.** Vea si la fecha en que el comprador desea mudarse es aceptable para usted.
3. **Anticipo.** Obtenga el anticipo más alto posible; en vista de que el comprador pierde el anticipo en caso de cambiar de opinión, un anticipo considerable es una buena señal de que se trata de un comprador serio.
4. **Contenidos de la casa y efectos personales.** Revise la lista de los contenidos para verificar con el comprador lo que espera que se quede en la casa y asegúrese que sea aceptable.
5. **Reparaciones.** Determine el costo de las reparaciones solicitadas y decida si las desea hacer o bien que se le deduzca del precio.
6. **Contingencias.** Vea que otras cosas el comprador quiere antes de la firma final del contrato- inspecciones previas a la venta, hipoteca, revisión del contrato por un abogado, tiempos límite a estas contingencias de manera que no se alargue la firma final del contrato.
7. **La fecha de terminación del contrato.** Para saber de cuánto tiempo dispongo para tomar decisiones sobre la oferta.

## Cálculo del Importe Neto de la Operación de Venta

Para conocer cuánto dinero neto va a obtener de la venta de la casa, agregue sus gastos de cierre y réstelos del precio de venta de la casa.

<b><i>Gastos de Cierre para los Vendedores</i></b>	
Liquidación de la hipoteca e intereses	
Prorrateso de impuestos a la propiedad	
Prorrateso de recibos por servicios, cuota del condominio y otros gastos adelantados	
Honorarios de cierre a especialista en cierres	
Honorarios por registro del título de propiedad	
Inspecciones a la propiedad	
Honorarios del abogado	
Cargos por levantamiento catastral	
Impuestos por transferencia y otros gastos del gobierno	
Comisión del corredor; Agente inmobiliario	
<b><i>Total</i></b>	

## **Consejos para la Mudanza de los Vendedores**

1. Proporcione su nueva dirección a la oficina de correos, de dos a cuatro semanas antes de mudarse.
2. Notifique al banco y tarjetas de crédito, almacenes, suscripciones a revistas de su cambio de domicilio.
3. Desarrolle una lista de amigos, parientes y colegas del trabajo que necesitan ser notificados del cambio.
4. Arregle que sean desconectados todos los enseres de su casa anterior y que sean conectados en la nueva.
5. Cancele el periódico.
6. Verifique la cobertura del seguro de artículos en la mudanza. Generalmente los que prestan el servicio sólo cubren lo que ellos empaacan.
7. Limpie los enseres antes de la mudanza y prepárelos para la misma.
8. Esté consciente del peso de las piezas que va a mudar ya que para distancias largas suelen cobrar conforme al peso. Cuidese de empresas de mudanzas que acostumbran poner exceso de protectores para añadir peso.
9. Pregunte en el condominio o copropiedad sobre restricciones en elevadores y accesos
10. Considere una caja como “ la primera por abrir” que contenga cosas que va a necesitar más – papel de baño, jabón, bolsas para basura, tijeras, martillo, desarmador, lápiz y papel, vasos y platos, agua, botanas y pasta de dientes.

### **Además, si se está cambiando fuera de la ciudad:**

1. Obtenga copia de los registros médicos y dentales y de las recetas para la familia y sus mascotas.
2. Obtenga copia de los certificados de las escuelas de sus hijos para la transferencia.
3. Pregunte a amigos para que les presenten de algún conocido en su nuevo entorno.
4. En caso de viajar en auto, tenga en mente los requerimientos especiales para sus mascotas.
5. Avise a un pariente o amigo sobre la ruta que va a tomar.
6. Lleve cheques de viajero o tarjeta de débito para usar en módulos automatizados hasta que pueda abrir una cuenta en algún banco.
7. Vacíe su caja de seguridad.
8. Si se cambia durante el invierno, ponga las plantas en cajas con orificios para ventilación y circulación de aire.

### **6 Objetos que Deben a Tener a la Mano para los Nuevos Propietarios**

1. Manual del propietario de utensilios que dejaron en la casa.
2. Garantías de los enseres que se quedaron en la casa.
3. Una lista de proveedores de servicios locales – la mejor tintorería, jardinero, etc.
4. Control del acceso al garaje.
5. Juego extra de llaves de la casa.
6. Código de acceso a alarmas contra robo y teléfono de seguimiento del mismo.

## 20 Maneras Económicas de Arreglar su Casa

Haga su casa más deseable para compradores potenciales con estos rápidos y económicos consejos:

1. Poda los arbustos de manera que no bloqueen las ventanas y obstruyan la luz.
2. Compre un tapete nuevo para la entrada.
3. Coloque en la entrada una maceta con flores de colores brillantes ( o verde en invierno ).
4. Instale nuevos picaportes en las puertas.
5. Ponga nuevo recubrimiento en su acceso vehicular.
6. Recorte las orillas del pasto en banquetas y alrededor de los árboles.
7. Mantenga los utensilios de jardinería fuera de la vista.
8. Asegúrese de que los niños guarden sus juguetes.
9. Compre un nuevo buzón.
10. Intensifique la iluminación exterior.
11. Utilice focos incandescentes para provocar una sensación más casera.
12. Pule o sustituya los números exteriores de la casa.
13. Limpie sus bajadas de agua
14. Apague las velas.
15. Compre nuevos cojines para el sofá.
16. Compre una planta floreada y colóquela en una ventana por la que pase con frecuencia.
17. Arme un centro de mesa con fruta o flores artificiales.
18. Reemplace las cortinas pesadas por ligeras que permitan la entrada de más luz.
19. Compre toallas nuevas.
20. Coloque en la puerta un detalle que recuerde la estación del año.

## ¿Qué es Valor de Avalúo?

Es una opinión de valor objetiva pero no una ciencia exacta, por lo que los avalúos pueden variar.

Para propósitos de compra o venta, los avalúos usualmente se basan en el valor de mercado – en lo que la propiedad probablemente se pudiera vender. Otros tipos de valores incluyen, valor del seguro o el valor estimado para efecto de impuestos.

El valor de avalúo no es un número constante. Cambios en las condiciones del mercado pueden alterar dramáticamente el valor del avalúo.

El valor de avalúo no toma en cuenta consideraciones especiales, como la necesidad de vender con urgencia.

Los acreedores utilizan el valor de avalúo o el precio de venta, el que resulte menor, para determinar el monto de la hipoteca que pueden otorgar.

*Utilizado con autorización de Kim Daugherty, Real Estate Checklists and Systems ( Sistemas y Formatos en Bienes Raíces ) ([www.realestatechecklists.com](http://www.realestatechecklists.com)).*

## Entendiendo Ganancias de Capital en Bienes Raíces

Cuando se vende una acción, se deben impuestos por la ganancia – la diferencia entre lo que se pagó por esa acción y lo que se obtuvo al venderla. Lo mismo sucede y es cierto al vender una casa ( o una segunda casa ), pero hay consideraciones especiales.

### Cómo Calcular la Ganancia

En bienes raíces, las ganancias de capital se basan no en lo que se pagó por la propiedad, sino en la base de su costo ajustado. Para hacer este cálculo:

1. Tome el costo de adquisición de la casa: Este es el precio de venta no el monto del dinero que realmente pagó al momento del cierre.
2. Añada los ajustes:
  - Costo de adquisición — incluidos derechos de transferencia, honorarios de abogados, inspecciones, pero no los puntos pagados por la hipoteca.
  - Costo de venta — incluidas inspecciones, honorarios de abogados, comisiones inmobiliarias y el dinero gastado para arreglar la casa antes de la venta.
  - Costo de mejoras — incluidas las ampliaciones, terrazas, etc. Se hace notar que en las mejoras no se incluyen las reparaciones de algo que ya existe, como poner un nuevo techo o nuevo mobiliario.
  - 3. El total de lo anterior se ajusta al costo base de la casa.
  - 4. Reste este costo ajustado del monto de la venta de la casa. Esta es la ganancia por capital.

Exención Especial a la Ganancia de Capital en Bienes Raíces.

Desde 1997, hasta \$250,000 en ganancias de capital (\$500,000 por pareja casada) en la venta de una casa está exenta del impuesto si se ajusta al siguiente criterio:

Haber vivido en la casa como su principal residencia en dos de los últimos cinco años.

No haber vendido o intercambiado otra casa durante los últimos dos años previos a la venta.

Además debe anotar que a partir del año 2003 también puede calificar para esta exención si cumple con “ circunstancias no previstas “ como las denomina la IRS como son divorcios, desempleo o emergencia médica familiar.

## **¿Tiene Sentido Cambiarse?**

Responda las siguientes preguntas para ayudarle a decidir si mudarse tiene sentido.

1. ¿Cuánto capital tiene usted en su casa? Observe su estado de cuenta anual de la hipoteca o comuníquese con el acreedor para averiguarlo. Generalmente no se acumula mucho capital en los primeros años del pago de la hipoteca, pero si usted ha sido el dueño de la casa por varios años, podría tener ganancias importantes sin saberlo.
2. ¿Se ha incrementado su ingreso de manera que pueda usted cubrir costos adicionales de la hipoteca y gastos de mudanza?
3. ¿La zona en donde vive sigue cubriendo sus necesidades? Por ejemplo, si usted ha tenido hijos, la calidad de las escuelas se ha vuelto una preocupación que no tenía al momento de comprar.
4. ¿Puede usted ampliarla o remodelarla? Si cuenta con un terreno grande, puede haber espacio para agrandar la casa. De no ser así, sus opciones pueden ser limitadas. Además, ¿está dispuesto a tener los dolores de cabeza de una remodelación?
5. ¿Cómo está el mercado inmobiliario? Si está bien, puede obtener dinero extra por su casa.
6. ¿Cómo se comportan las tasas de interés? Una tasa baja no sólo le ayuda a comprar una casa más grande, sino que además le facilita encontrar un comprador para la suya.

## Remodelación que Reditúa

Arreglar la casa siempre es gratificante, pero ¿cuáles arreglos realmente traerán un buen retorno al dinero invertido al momento de vender? El reporte del 2003 del costo vs. valor de la revista "Remodeling" y REALTOR Magazine tienen la respuesta.

Para leer el artículo completo, visite <http://www.realtor.org/rmomag.NSF/pages/costvaluedec03>.

	2003	2002	Variante
<b>Remodelación Baño</b>			
Nivel medio	89.3%	87.5%	1.8%
Nivel alto	92.6	91.0	1.6
<b>Adición de baño</b>			
Nivel medio	95.0	94.2	0.08
Nivel alto	84.3	81.4	2.9
<b>Remodelación mayor de cocina</b>			
Nivel medio	74.9	66.6	8.3
Nivel alto	79.6	79.8	-0.2
<b>Recámara principal</b>			
Nivel medio	76.4	75.1	1.3
Nivel alto	76.9	76.8	0.1
<b>Sala televisión</b>			
Nivel medio	80.6	79.5	1.1
<b>Tapanco / Terraza</b>			
Nivel medio	104.2	N/A*	N/A*
<b>Remodelación sótano</b>			
Nivel medio	79.3	78.7	0.6
<b>Reposición acabados exteriores</b>			
Nivel medio	98.1	79.1	19.0
<b>Reposición ventana</b>			
Nivel medio	84.8	73.8	11
Nivel alto	87.0	77.0	10
<b>Recámara tapanco</b>			
Nivel medio	92.8	N/A*	N/A*

## 12 Consejos para Contratar a un Remodelador

1. Obtenga mínimo tres cotizaciones por escrito.
2. Solicite referencias y hable para verificar trabajos. Si es posible vaya y visite esos trabajos.
3. Verifique quejas presentadas ante la Cámara de Comercio local o ante la Oficina de Negocios.
4. Asegúrese que el contrato especifique claramente lo que se va a hacer y como se van manejar las órdenes de cambios.
5. Efectúe el deposito más pequeño posible para que no pierda mucho en caso de que el contratista falle y no termine el trabajo.
6. Revise que el contratista cuente con los permisos, licencias y seguros requeridos.
7. Asegúrese que el contrato estipule la fecha de terminación del trabajo y cuáles son sus derechos en caso de falta de cumplimiento. También recuerde que en muchos casos usted puede cancelar el contrato dentro de los tres primeros días hábiles de la fecha de su firma.
8. Pregunte si los empleados del contratista van a efectuar el trabajo completo o si hay algunos subcontratistas a cargo de algunas partes.
9. Haga que el contratista lo indemnice si el trabajo no cumple con las especificaciones y reglamentos de construcción de la localidad.
10. Asegúrese que el contrato especifique la responsabilidad del contratista de hacerse cargo de la limpieza después de terminado el trabajo, así como de cualquier desperfecto.
11. Garantía de que los materiales utilizados cumplen con sus especificaciones.
12. No realice el pago final hasta estar satisfechos con el trabajo.

## **Venta Directa por Propietario (FSBO's): Consejos para Fijar el Precio de su Casa**

- **Considere Comparables.** Qué tienen otras casas vendidas recientemente en el la zona? ¿Cómo se comparan con la suya en aspectos de tamaño, mantenimiento y accesorios?.
- **Considere competencia.** ¿Cuántas casas existen a la venta en el área? ¿Está compitiendo contra propiedades nuevas?
- **Considere sus contingencias.** ¿Tiene preocupaciones especiales que pudieran afectar el precio que usted recibirá? Por ejemplo, ¿desea usted mudarse en un plazo de cuatro meses?
- **Obtenga un avalúo.** Por unos cientos de dólares un valuador calificado le puede proporcionar un cálculo estimado del valor de su casa. Asegúrese solicitar el valor de mercado. Para localizar a valuadores en su área, contacte al Instituto de Valuadores (The Appraisal Institute) ([www.appraisalinstitute.org](http://www.appraisalinstitute.org)) o pregunte a un REALTOR® para alguna recomendación.
- **Pregunte a un acreedor.** Dado a que la mayoría de los compradores requieren de una hipoteca, es importante que el precio de venta de la casa esté en concordancia con un estimado del valor de la misma que le proporcione el acreedor.
- **Sea certero.** Hay estudios que muestran que casas cuyo valor está por encima de un 3% del precio correcto, toman más tiempo para venderse.
- **Conozca lo que va a aceptar.** Es crucial conocer el precio que está dispuesto a aceptar antes de iniciar la negociación con un comprador.

## Consejos para Mostrar una Open House ( Casa Abierta Para Venta )

- **Publicite su open house.** Idealmente debe anunciar el fin de semana anterior y el fin de semana en que se efectúa la venta de open house . Verifique con el diario local la fecha de cierre de sus anuncios.
- **Elabore una hoja con el resumen de la propiedad.** Esta hoja le proporciona a los compradores potenciales una idea de su casa. Incluye dimensiones de las habitaciones, copias de la inspección, resumen de los costos de operación y de los impuestos a la propiedad y una lista de capital añadido como chimeneas, techos, si fuera el caso.
- **Diseñe una lista para los datos de los visitantes.** Idealmente usted querrá teléfono y dirección de correo electrónico para darle seguimiento a prospectos compradores.
- **Ponga señalamientos.** Uno o dos días antes del open house, coloque señales direccionales en intersecciones de mayor tráfico a una distancia entre tres y cuatro cuadras de su casa. Verifique el reglamento local sobre este asunto.
- **Prepare su casa.** Ponga las cosas en orden, limpie su casa, lave las ventanas, añada flores, prenda las luces, abra cortinas y persianas, guarde los valores y cosas que se rompan, lleve a sus mascotas a un lugar aparte, ponga música suave, y coloque una mesa cerca de la entrada para poner la lista de los visitantes.
- **Prepare una lista de seguimiento.** Las respuestas de los de compradores potenciales que fueron al open house le proporcionará un mejor entendimiento sobre qué hacer para que la casa sea más deseable para los compradores.

## 17 Proveedores de Servicios que Necesitará al Vender

1. Abogado especialista en bienes raíces
2. Valuador
3. Inspector de propiedades
4. Ejecutivo de préstamos hipotecarios
5. Especialista en medio ambiente
6. Inspector de pinturas con plomo
7. Inspector de radón
8. Consultor de impuestos
9. Experto en sistemas sanitarios
10. Inspector de permisos de ocupación
11. Inspector de zonificación
12. Compañía de estudios y deslindes
13. Inspector de áreas inundables
14. Inspector de termitas
15. Compañía de títulos de propiedad
16. Consultor de seguros
17. Compañía de mudanzas

*Utilizado con permiso de Kim Daugherty, Real Estate Checklists and Systems (www.realestatechecklists.com).*

## 6 Formas que Necesitará para Vender su Casa

1. **Forma de Declaración Descriptiva de la Propiedad.** Esta forma requiere que revele todos los defectos conocidos de su propiedad. Verifique con su gobierno estatal si se requiere de algún formato especial en su estado.
2. **Acuerdo de Acceso a la Propiedad.** Este convenio establece las condiciones para permitir la entrada a la casa al comprador para tomar medidas de cortinas y tapetes que se requieran antes de mudarse.
3. **Contrato de Venta.** El acuerdo entre el comprador y vendedor para establecer términos y condiciones de la venta. De nueva cuenta, solicite a su agente de ventas si existe un formato especial requerido.
4. **Cláusulas de Contingencia en el Contrato de Ventas.** Además del contrato, usted podrá necesitar uno o más anexos al contrato que consignen contingencias especiales – como el caso de que el comprador necesite vender una casa antes de comprar la suya.
5. **Acuerdos de Pre y Post Ocupación.** A menos que usted piense salirse y el comprador entrar el mismo día de la firma de cierre de la operación, se va a requerir un acuerdo sobre las condiciones y costos de la ocupación una vez efectuado el cierre.
6. **Folleto sobre pintura con base de plomo.** Si su casa se construyó antes de 1978, usted debe entregar el folleto a todos los prospectos compradores. Y también debe obtener la firma del comprador declarando que recibió el folleto. Disponible en: [www.hud.gov](http://www.hud.gov).

## **¿Está calificado su Comprador?**

A menos que el comprador que hace una oferta por su casa cuente con los recursos para ser sujeto de una hipoteca, sino, usted puede no tener una venta en puerta. De ser posible, trate de determinar el estatus financiero del prospecto antes de firmar contrato alguno.

1. ¿Ha sido el comprador precalificado o preaprobado ( mejor aún ) para un préstamo hipotecario? Estos compradores estarán en una mejor posición de obtener la hipoteca más rápidamente.
2. ¿Tiene el comprador el dinero suficiente para hacer un depósito y cubrir los gastos de cierre? Idealmente, el comprador debiera tener el 20% del precio de la casa como enganche y entre el 2 y 7 por ciento para cubrir los gastos de cierre de operación.
3. ¿Son suficientes los ingresos del comprador para mantener una casa como la suya? Idealmente los compradores no deben gastar más del 28% de su ingreso total para cubrir el principal, los intereses, los impuestos y el seguro.
4. ¿Cuenta el comprador con buen crédito? Pregunte sobre el reporte de su historial crediticio.
5. ¿Tiene el comprador deudas excesivas? Si el comprador debe cantidades enormes de pago de automóviles, tarjetas de crédito, etc. él o ella pueden no calificar para un préstamo hipotecario.

## Sitios Web para Consumidores

### **Credit Union Consumer Facts,**

[http://www.cuna.org/data/consumer/advice/retire\\_home/hometoc.html](http://www.cuna.org/data/consumer/advice/retire_home/hometoc.html)

### **Energyguide.com**

Ofrece una manera fácil de valorar el uso de la energía, así como consejos prácticos para ahorrar

### **Environmental Protection Agency, [www.epa.gov](http://www.epa.gov)**

Para obtener consejos para realizar pruebas para materiales contaminantes desde pintura a base de plomo hasta radón y moho.

### **Equifax, [www.equifax.com](http://www.equifax.com)**

Una fuente de reportes de crédito.

### **Experian (formerly TRW), [www.experian.com](http://www.experian.com)**

Una fuente de reportes de crédito.

### **Federal Citizen Information Center,**

<http://www.pueblo.gsa.gov/results.tpl?id1=17&startat=1&--woSECTIONSdatarq=17&--SECTIONSword=ww> Ofrece al consumidor una lista de artículos sobre la venta de casas, financiamiento y mantenimiento.

### **Ginnie Mae, <http://www.ginniemae.gov>**

Proporciona consejos al comprador sobre posibilidades de ser dueños de una casa, incluyendo calculadoras.

### **U.S. Department of Housing and Urban Affairs, <http://www.hud.gov/buying/index.cfm>**

Ofrece consejos a compradores en finanzas y oportunidades.

### **ImproveNet, [www.improvenet.com](http://www.improvenet.com)**

Proporciona ligas con contratistas y arquitectos para proyectos de remodelación para compradores y servicios de reparación para vendedores. Por un cargo pequeño, los compradores pueden usar los estimados de el sitio Estimators sitio para determinar cuánto les costaría la renovación de la propiedad que piensan comprar.

**Moving.com**

Ayuda a compradores y vendedores con consejos para empacar y tiempos estimados de las mudanzas. Ligas en línea con esas compañías y lugares donde guardar sus pertenencias para mostrar su casa menos congestionada.

**REALTOR.com**

Ofrece al consumidor información de compradores y vendedores así como listados de casas y ligas con proveedores de servicios.

**Real Estate Buyer's Agent Council (REBAC), <http://www.rebac.net/hbk.html>**

Ofrece paquetes ( kit ) de casas a compradores con información útil.

**Trans Union Corporation, [www.transunion.com](http://www.transunion.com)**

Una fuente de reportes de crédito.