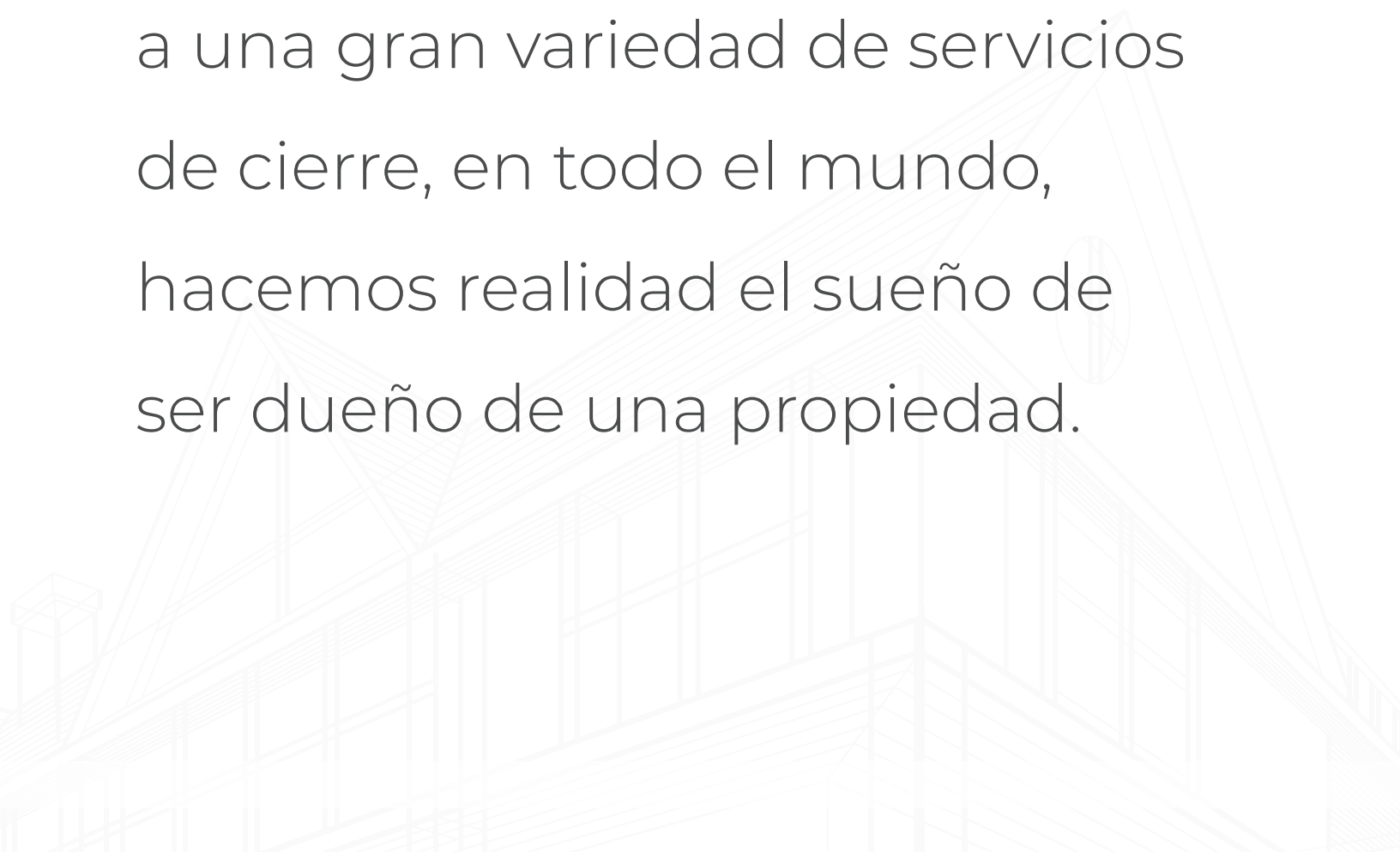




GUÍA PARA COMPRADORES Y VENDEDORES

Comprar o vender una vivienda es un acontecimiento memorable. No se lo confíe a cualquiera; obtenga la ayuda de Stewart Title. Gracias a nuestro seguro de título de propiedad y a una gran variedad de servicios de cierre, en todo el mundo, hacemos realidad el sueño de ser dueño de una propiedad.



ÍNDICE

Por dónde empezar	5
Lo que paga el comprador.....	9
Comprensión del seguro del título	9
El proceso de compra.....	10
Antes de poner su vivienda en el mercado	13
Cómo mostrar su vivienda	14
Lista de verificación de 15 minutos antes de mostrar su casa.....	15
Determinar un precio.....	16
Lo que paga el vendedor.....	17
Obtener una oferta	17
Desde la creación del contrato hasta el cierre	18
Evitar retrasos de cierre.....	19
Consejos para contratar servicios de mudanza.....	20
Calendario de mudanza.....	21
Glosario de términos para bienes raíces	22
Información importante de contacto	25
Cómo comprar una vivienda	26
Cómo vender una vivienda.....	28



POR DÓNDE EMPEZAR

Comprar o vender una vivienda es una experiencia motivante, para la que nunca se puede estar demasiado preparado. Antes de empezar el proceso de compra, le conviene poner sus finanzas en las mejores condiciones. La siguiente línea de tiempo es una buena base para planificar sus finanzas, y puede empezar con un año de anticipación o tan pronto como el tiempo lo permita:

1 año antes

Revise sus informes crediticios

Los errores en su informe crediticio pueden generar una mayor tasa de interés en su hipoteca, por lo que es importante que los resuelva. Las tres agencias de crédito más grandes, Equifax®, Experian® y TransUnion®, ofrecen informes gratuitos a través de AnnualCreditReport.com, el único informe crediticio gratuito en línea que está autorizado por la ley federal.

Controle su puntaje de crédito FICO®

Los modelos de puntaje de crédito que los prestamistas utilizan con más frecuencia son los desarrollados por Fair Isaac Corporation. Se los conoce como puntajes FICO. Su puntaje FICO indica su capacidad crediticia. Ayuda a determinar las tasas y los términos de su préstamo, y puede mejorarse si hace cambios positivos, como pagar a los acreedores a tiempo.

Reduzca sus deudas

Cuanto más pueda ajustarse a su presupuesto, mejor. Las deudas de las tarjetas de crédito y los préstamos de día de pago indican que gasta más de lo que su presupuesto le permite. Aunque ser propietario de una vivienda es motivante, también es costoso. Los impuestos a la propiedad, la decoración, el mantenimiento y las reparaciones son solo algunos de los muchos gastos que conlleva ser propietario de una vivienda.

Empiece a ahorrar

Cada dólar que ahorre para el pago inicial de su vivienda le dará más opciones financieras y reducirá el costo de su hipoteca. Reduzca los gastos en frivolidades y abandone las compras de lujo durante un tiempo. Se sorprenderá al ver qué rápido aumentan sus ahorros.

6 meses antes

Investigue sus opciones de hipoteca.

La duración y los términos de las hipotecas pueden variar. Haga su tarea. Averigüe los riesgos que implican los diferentes tipos de préstamos. Hacerlo le permitirá asegurarse de que podrá afrontar el pago por la propiedad de una vivienda a largo plazo.

Investigue los costos imprevistos.

Los gastos imprevistos, como los honorarios de la Asociación de Propietarios de Viviendas (Homeowners Association, HOA) o el reemplazo del techo pueden hacer destrozos en su cuenta bancaria. Antes de determinar cuánto cree que puede gastar, hable con amigos y vecinos sobre los costos imprevistos de ser propietario de una vivienda.

3 meses antes

Reduzca el uso de sus tarjetas de crédito.

Su puntaje FICO se ve afectado por el porcentaje de sus líneas de crédito que tiene en uso. Incluso si paga el saldo total de su tarjeta todos los meses, el saldo reflejado en su resumen bancario más reciente se toma como base para su puntaje. Mantenga ese saldo por debajo del 30 por ciento.

No abra ni cierre cuentas.

Hasta que no finalice el proceso de la hipoteca, evite abrir o cerrar líneas de crédito. Cuando está por empezar el proceso para comprar una vivienda, la estabilidad financiera es fundamental.



2 meses antes

Tenga cuidado con los pedidos de informes crediticios.

Cada vez que un prestamista pide un informe crediticio, su puntaje general se reduce levemente. Afortunadamente, la fórmula del puntaje FICO cuenta todas las solicitudes de informes de crédito relacionadas con la hipoteca dentro de un período específico como una sola solicitud. Esa es una buena razón para que compre su hipoteca en un período de tiempo limitado.

Averigüe las tasas de la hipoteca.

A diferencia de los pedidos de informes crediticios, que reducen levemente su puntaje, controlar su puntaje FICO no tiene ningún efecto adverso en su puntaje de crédito y es útil tenerlo cuando habla con su prestamista hipotecario. En esta etapa, no necesita pedir un informe crediticio, sino investigar sus opciones.

Obtenga una calificación o aprobación previa para una hipoteca.

Tener una calificación previa para una hipoteca le da una idea de cuánto puede pagar. La aprobación previa es un compromiso del prestamista de que le dará un préstamo. Una carta de aprobación previa le indica a un vendedor que usted es un posible comprador válido, pero usted no está obligado a usar ese prestamista en particular.

Investigue los vecindarios y a los agentes de bienes raíces.

Lo que se considera como un buen vecindario varía de una persona a otra. ¿Necesita estar cerca del trabajo, de buenas escuelas o de servicios excelentes? En este punto es donde el agente de bienes raíces es su mejor aliado. Para encontrar a un agente, pídale recomendaciones a sus amigos y preste atención a los carteles que dicen “En venta” en su vecindario. También puede acceder al motor de búsqueda de la National Association of REALTORS® (Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces) en realtor.com/realestateagents.

Los agentes que son miembros de la National Association of REALTORS® ofrecen muchos servicios valiosos, entre los que se incluyen

- ▶ Ayudarle a comprender cuánto puede gastar y, si está vendiendo, cuánto vale su vivienda
- ▶ Acceder al servicio de listado múltiple (Multiple Listing Service, MLS) y a muchos otros recursos que les ayudan a ubicar propiedades para usted
- ▶ Acordar la financiación
- ▶ Organizar citas para que los compradores visiten las viviendas o hacer que posibles compradores vayan a ver su propiedad si usted está tratando de vender
- ▶ Explicar y encargarse del papeleo necesario para hacer una oferta
- ▶ Ayudarle a negociar el mejor trato posible para su compra o su venta



LO QUE PAGA EL COMPRADOR

Ser propietario de una vivienda no es la única parte costosa que implica comprar una vivienda; el proceso de compra también es costoso. Las siguientes son algunas de las muchas tarifas que puede anticipar que deberá pagar como comprador:

- ▶ Informes de inspección de control de plagas
- ▶ Cargos de inspección (p. ej., inspección física, de techos y geológica)
- ▶ Impuestos prorrateados
- ▶ Prima de seguro contra riesgos (el próximo año se paga por adelantado)
- ▶ Prima de seguro de título de propiedad para la póliza del prestamista y, según su mercado, la prima de seguro de título de propiedad para la póliza del propietario
- ▶ Tarifa del depósito en garantía (parte del comprador)
- ▶ Cargos de registro de documentos

COMPRENSIÓN DEL SEGURO DEL TÍTULO DE PROPIEDAD

Cuando es propietario de una vivienda, es propietario de los derechos de esa propiedad. Un título es una escritura que confirma su titularidad de esa propiedad.

El seguro de título de propiedad es una parte importante de la propiedad porque asegura a los propietarios contra cualquier amenaza potencial a sus derechos de propiedad. A diferencia del seguro de salud o de automóvil, que asegura contra eventos que podrían ocurrir en el futuro, el seguro de título de propiedad lo protege de defectos en el título de propiedad que resulten de eventos pasados. Lo último que desea es que un bisnieto del propietario anterior reclame el dominio de una propiedad de la cual su título dice que usted es propietario. El seguro de título de propiedad es lo que lo protege en caso de que ocurra un evento de este tipo.

Antes de que se emita cualquier póliza de título de propiedad, el agente de títulos de propiedad examinará los registros públicos para determinar la propiedad registrada actual, así como cualquier gravamen, afectación u otros

problemas potenciales que podrían afectar su propiedad libre y sin defectos. Una vez que se complete la búsqueda, el agente de títulos de propiedad proporcionará un informe preliminar que contenga los asuntos de registro que afectan la propiedad en cuestión, incluida una descripción legal de la propiedad y un mapa catastral.

El seguro de título de propiedad le brinda protección. En caso de que el título de propiedad no esté libre y sin defectos según lo informado, cubre su pérdida hasta el valor nominal de la póliza. Sin embargo, a diferencia de una prima de seguro de accidentes, que se paga mensualmente o quizás trimestralmente, una prima de seguro de título de propiedad se paga solo una vez. Es un pequeño precio a pagar por la tranquilidad continua.

EL PROCESO DE COMPRA

Ha seleccionado a su agente de bienes raíces y ha encontrado una vivienda que le encanta. Ahora comienza el proceso de compra. La siguiente es una descripción general de cómo se desarrolla el proceso:

- 1 Haga una oferta.**

Especialmente en un mercado competitivo, su oferta debe ser sólida. Hable con su agente de bienes raíces y decida qué está dispuesto a ofrecer. Presente su oferta con una parte de su pago inicial (llamado dinero de garantía) para demostrar que está comprometido.
- 2 Presente la oferta.**

Su agente de bienes raíces presentará su oferta a los vendedores y al agente de los vendedores. Los vendedores la aceptarán, la rechazarán o harán una contraoferta, en cuyo momento usted puede aceptarla o proponer una alternativa.
- 3 Deposite su dinero en garantía en una agencia de títulos de propiedad, como Stewart Title.**

Una vez que su oferta haya sido aceptada y usted tenga un contrato de compra, su agente abrirá una cuenta de depósito en garantía con Stewart Title y depositará su dinero en garantía. Un depósito en garantía es un depósito (podría ser una escritura, un bono, dinero o un bien) que es mantenido en fideicomiso por un tercero imparcial, como Stewart Title, hasta que se hayan cumplido ciertas condiciones y se pueda realizar la transferencia de la propiedad. Los mandantes de la transacción (el comprador, el vendedor y el prestamista) establecerán sus condiciones por escrito y se las entregarán al tenedor del depósito en garantía.
- 4 Elija un proveedor hipotecario.**

Cuando esté en el proceso de depósito en garantía, determine un proveedor hipotecario (es decir, un prestamista). Su carta de aprobación previa no lo obliga a recurrir a un prestamista en particular, por lo que es importante encontrar uno que sea adecuado para su situación financiera. Obtenga referencias, hable con amigos y busque en el sitio web de la Asociación Nacional de Agentes Hipotecarios (National Association of Mortgage Brokers) (namb.org). Considere la posibilidad de utilizar un agente hipotecario para facilitar el proceso.
- 5 Solicite su préstamo.**

Envíe su solicitud de préstamo y todos los documentos necesarios al prestamista de su elección y espere la aprobación.
- 6 Espere durante el período de contingencia**

El tiempo entre la aceptación de su oferta y un contrato se denomina el período de contingencia. Durante este período, y antes de la fecha de eliminación de contingencia, usted decidirá si procede con la compra o si se retira del contrato y cancela la cuenta de depósito en garantía. Una variedad de factores, como la declaración de divulgación del vendedor, el informe preliminar del título de propiedad de Stewart Title, la valuación de la propiedad y la aprobación de su préstamo, afectarán su decisión.

7 Seleccione un proveedor de seguro del propietario de vivienda. Una vez que finalice el período de contingencia y tenga un contrato, seleccionará una compañía de seguros para que proporcione cobertura. Entregue a su prestamista una copia de la póliza y la información de contacto del agente antes del cierre de la cuenta de depósito en garantía.

8 Prepárese para el cierre.

Está cerca de la meta. Aquí es donde la compañía de títulos de propiedad adecuada puede tener un impacto positivo en la fluidez del cierre. Estas son algunas cosas que debe tener en cuenta para garantizar un cierre sin preocupaciones:

Costos de cierre Los costos de cierre pueden ser transferidos o entregados a Stewart Title. Si desea transferir sus fondos, infórmenos antes del cierre ya sea en persona o por teléfono, nunca por correo electrónico, para que podamos ayudarlo a hacer los arreglos necesarios.

Si prefiere entregar sus fondos, confirme los métodos de pago aceptables. Tenga en cuenta que los cheques certificados o bancarios deben entregarse con tiempo suficiente a Stewart Title para que el banco emisor realice la liquidación.

Revisión de documentos del préstamo Es conveniente que revise los documentos del préstamo antes del cierre. Si es así, pídale a su compañía hipotecaria que nos proporcione los documentos antes del cierre para que podamos proporcionarle copias.

Documentos requeridos para el cierre Antes del cierre, Stewart Title necesitará copias de todas las facturas que deban pagarse con los fondos del cierre. Dichas facturas pueden incluir inspecciones, reparaciones y otros ítems negociados. Además, no olvide traer al cierre cualquier otro documento requerido en el contrato.

Identificación Traiga al cierre su licencia de conducir u otro documento de identificación oficial con foto emitido por el gobierno. Tendremos que verificar su identidad y hacer una copia para nuestros archivos.

Seguro del propietario de vivienda Necesitaremos el nombre de su compañía de seguro del propietario de vivienda y el nombre y número de teléfono de su agente.

Poder legal Si no estará presente en el cierre para firmar los documentos, y tiene la intención de utilizar un poder legal, un documento legal que permite a alguien actuar en su nombre, debe proporcionar el poder legal original a su oficial de cierre en Stewart Title. Esto debe hacerse mucho antes del cierre a fin de brindar suficiente tiempo para la aprobación y el registro del documento, así como la aprobación del poder legal por parte del prestamista. También necesitaremos su número de contacto para que el día del cierre podamos verificar que usted está vivo y con buena salud y que no ha revocado el poder legal.

9 ¡Cierre la transacción y múdese!

Durante este último paso del proceso de compra y venta, firmará una variedad de documentos de cierre del prestamista y de la compañía de títulos de propiedad. Además, los fondos se distribuirán a las partes correspondientes después de completar la documentación. Una vez que la haya cerrado, la transacción está completa. Stewart Title registrará la escritura de su propiedad en la oficina del registrador del condado, y el condado posteriormente le enviará el original.



ANTES DE PONER SU VIVIENDA EN EL MERCADO

La preparación es clave para hacer que el proceso de venta sea más ágil y más eficiente. Al igual que el proceso de compra, un agente de bienes raíces puede ser una gran ayuda. Los agentes de bienes raíces pueden guiarlo sobre cómo preparar su vivienda para posibles compradores, cómo tasar su vivienda para la venta y cómo negociar un buen trato. También pueden ayudarle a cerrar el trato. Asegúrese de analizar con su agente todos los requisitos de tiempo que pueda haber para la venta de su vivienda, ya que estos pueden afectar el precio que establezca.

Concéntrese en las primeras impresiones.

Independientemente de si usa un agente de bienes raíces o no, le conviene tener su vivienda lista para los posibles compradores antes de ponerla en el mercado. Los siguientes pasos pueden marcar la diferencia entre que un posible comprador entre a ver la casa o que pase de largo.

- ▶ Recorra la vivienda y pregúntese: “¿Compraría esta vivienda?”
- ▶ Intente eliminar sus emociones de la ecuación y mire la vivienda de forma objetiva.
- ▶ Haga una lista de las cosas que necesitan reparaciones o cambios, pero no haga grandes reformas que le costarán más que lo un comprador le pagará.
- ▶ Dé prioridad a la lista en relación con el momento en que la vivienda va a ofrecerse en el mercado. (Los proyectos que requieren muchos recursos, tales como contratistas, remodeladores, etc., deben estar en primer lugar).
- ▶ Elabore un calendario para todas las reparaciones o los cambios, y adhírase a él.

CÓMO MOSTRAR SU VIVIENDA

Su vivienda tiene que estar lista para mostrarse en todo momento. Además de los pasos que ya ha dado para tener su vivienda lista para salir al mercado, aquí hay algunos consejos adicionales para ayudarlo a asegurarse de que su vivienda cause la mejor impresión posible cuando la muestre:

- ▶ Mantenga todas las habitaciones limpias y ordenadas, y arme todas las camas.
- ▶ Ponga los platos sucios en el lavavajillas o lávelos y colóquelos en una pila prolija en el fregadero.
- ▶ Elimine los olores de las mascotas, limpie las alfombras y las cortinas, vacíe el bote de basura a menudo y absténgase de cocinar alimentos con olor fuerte.
- ▶ Introduzca buenos aromas, tales como flores, popurrí y ambientadores. Hornear un pastel o galletas es otra táctica inteligente.
- ▶ Deje que entre luz. El brillo mejora la atmósfera de una vivienda.
- ▶ Asegúrese de que la temperatura sea agradable.
- ▶ Prepare la mesa del comedor para crear un ambiente hogareño.
- ▶ Contrate un servicio de limpieza una vez por semana para mantener la casa en condiciones de ser mostrada.
- ▶ Durante una visita, salga de la casa para que los compradores puedan sentirse libres de hacerle preguntas francas al agente de bienes raíces.
- ▶ Apague las radios y los televisores.
- ▶ Mantenga a las mascotas fuera del camino.



LISTA DE VERIFICACIÓN DE 15 MINUTOS ANTES DE MOSTRAR SU CASA

Esta es una lista de verificación rápida para que cuando su agente de bienes raíces lo llame y le diga que un posible comprador está en camino, usted esté preparado:

Habitaciones, sala de estar y área de comedor

- Encienda las luces.
- Abra las cortinas.
- Arme las camas.
- Saque cualquier objeto aleatorio que esté encima de la mesa o tirado en el piso.

Cocina

- Coloque los platos sucios en el lavavajillas.
- Vacíe el bote de basura.
- Despeje y limpie las mesadas.

Baños

- Tire la cadena de los inodoros.
- Saque brillo a los accesorios.
- Cuelgue las toallas de forma prolija.
- Vacíe el bote de basura.
- Limpie las mesadas.

Exterior

- Cierre la puerta del garaje.
- Recoja escombros y basura del jardín.



DETERMINAR UN PRECIO

Ahora que su vivienda está lista para ser puesta en el mercado, es vital que tenga un precio que permita venderla rápidamente al precio que usted pide, o a un precio similar. Las viviendas deben valuarse a valor de mercado.

Una definición común de valor de mercado es “Lo que un comprador decidido y dispuesto pagará, a un precio que un vendedor dispuesto aceptará”.

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

Consejos para establecer el precio

Especialmente si no está utilizando un agente de bienes raíces, deberá recopilar la mayor cantidad de información posible antes de establecer un precio.

► Conozca su mercado

Las calculadoras en línea y los sitios de bienes raíces como zillow.com y trulia.com pueden proporcionar información sobre viviendas vendidas recientemente que son comparables con la suya, pero nada supera el conocimiento y la experiencia del mercado de un agente de bienes raíces cuando se trata de obtener la máxima cantidad por su vivienda. Además de tener un alto nivel de conocimiento de las tendencias de valor de la vivienda, las estadísticas de ejecución hipotecaria y la información sobre el recorte de precios, los agentes de bienes raíces tienen acceso a recursos que, por lo general, no están disponibles para el vendedor independiente.

► Observe a la competencia

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

► Considere la posibilidad de obtener una inspección profesional de la vivienda

Esto puede evitar que se vea sorprendido con gastos de reparación después de la inspección del comprador. También hace que su vivienda sea más atractiva cuando todo funciona correctamente.

► Sea flexible

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



LO QUE PAGA EL VENDEDOR

Además del dinero invertido en mejorar su vivienda, durante el proceso de venta surgirán varios cargos y gastos. Los siguientes son solo algunos de los muchos gastos que podría tener que pagar:

- ▶ Comisión del agente de bienes raíces (tanto del comprador como del vendedor)
- ▶ Impuestos prorrateados, intereses, alquiler y cuotas de la HOA
- ▶ Costo de reparaciones (negociadas en el contrato)
- ▶ Cargos del préstamo requeridos por el prestamista del comprador (p. ej., préstamos de la FHA y la VA)
- ▶ Prima de seguro de título de propiedad para la póliza del propietario (según su mercado)
- ▶ Plan de garantía para la vivienda (si se negocia)
- ▶ Tarifa del depósito en garantía (parte del vendedor)
- ▶ Cargos de registro de documentos

Además, deberá pagar préstamos, así como gravámenes o fallos de registro contra la propiedad (a menos que el comprador asuma lo contrario). Entre los ejemplos se incluyen intereses acumulados, cargos por restitución y transmisión, y cargos por pago atrasado.

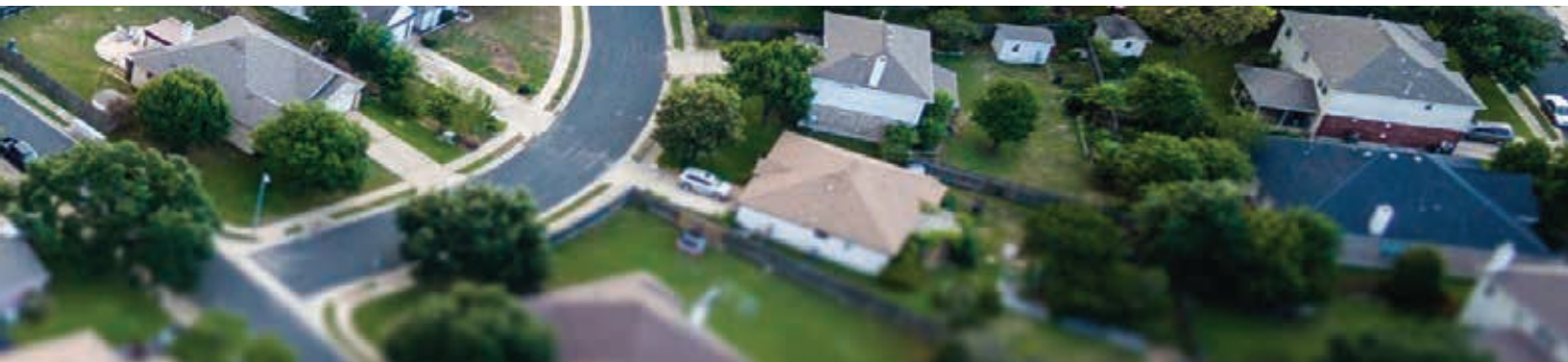
OBTENER UNA OFERTA

Negociación

Una vez que tenga una oferta, estará listo para comenzar a negociar. Su agente de bienes raíces tiene experiencia en la negociación y trabajará estrechamente con usted y con el posible comprador para ayudarle a vender su vivienda en el precio más aproximado al precio que usted pidió.

Inspecciones de la vivienda

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



DESDE LA CREACIÓN DEL CONTRATO HASTA EL CIERRE

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



EVITAR RETRASOS DE CIERRE

Una vez que su casa se haya vendido, todavía tiene que cerrarla. Los siguientes consejos ayudarán a que el proceso se desarrolle sin problemas:

Titulares del gravamen existentes

Si tiene un gravamen o gravámenes contra su propiedad, proporcione a su oficial de cierre de Stewart Title el nombre de los titulares del gravamen, junto con sus direcciones y números de teléfono. También necesitaremos los números del préstamo.

Números de Seguro Social

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

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

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

Identificación

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

Asociación de Propietarios de Viviendas (HOA)

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

Información de transferencia de fondos

Al recibir los fondos de la transacción, con gusto haremos una transferencia de los fondos a su cuenta. Sírvase proporcionarnos su información de transferencia si elige esta opción. La manera más segura de proporcionar esta información es en persona, por correo de los EE. UU. o por teléfono. Jamás proporcione su información de transferencia por correo electrónico.

Documentos Documents

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

Poder legal

Si no estará presente en el cierre para firmar los documentos, y tiene la intención de utilizar un poder legal, un documento legal que permite a alguien actuar en su nombre, debe proporcionar el poder legal original a su oficial de cierre en Stewart Title. Esto debe hacerse mucho antes del cierre a fin de brindar suficiente tiempo para la aprobación y el registro del documento, así como la aprobación del poder legal por parte del prestamista. También necesitaremos su número de contacto para que el día del cierre podamos verificar que está vivo y con buena salud y que no ha revocado el poder legal.

CONSEJOS PARA CONTRATAR SERVICIOS DE MUDANZA

Mudarse puede ser estresante, pero puede hacer que sea más fácil si comienza sus preparativos temprano. El primer paso es contratar a un servicio de mudanza. Estos son algunos consejos para elegir el correcto:

- ▶ Obtenga referencias de amigos, sitios de reseñas en línea y organizaciones como la Better Business Bureau.®
- ▶ Encuentre un equilibrio entre un bajo costo, la máxima experiencia y el equipo adecuado.
- ▶ Consulte sobre descuentos relacionados con organizaciones a las que pueda pertenecer.
- ▶ Confirme las credenciales del agente de mudanzas. Los agentes de mudanzas deben contar con licencia y garantía, y los empleados deben tener un seguro de compensación del trabajador.
- ▶ Pida referencias.
- ▶ Obtenga estimaciones por escrito.



CALENDARIO DE MUDANZA

8 semanas antes de la mudanza

- ▶ Si está usando un servicio de mudanza, consulte Consejos para contratar servicios de mudanza en la página 22. Seleccione su servicio de mudanza y refleje todo por escrito.
- ▶ Decida cuáles de sus muebles seguirá. Puede ahorrar en los costos de mudanza si elimina algún mueble no deseado antes de mudarse.
- ▶ Determine cuáles de sus muebles dará a caridad y cuáles venderá. Esto puede hacerlo ahorrar en el costo de la mudanza y darle dinero de bolsillo extra.

2 semanas antes de la mudanza

- ▶ Haga arreglos especiales para trasladar las mascotas.
- ▶ Haga revisar su auto para el viaje si se muda lejos.
- ▶ Complete un formulario de cambio de domicilio del Servicio Postal de los EE. UU.
- ▶ Envíe una notificación de cambio de domicilio a sus amigos y familiares.
- ▶ Revise todas las cuentas en línea y actualice la dirección de sus perfiles.
- ▶ Transfiera todas sus recetas a una farmacia cercana a su nueva vivienda y devuelva los libros que sean propiedad de la biblioteca.
- ▶ Haga arreglos con una niñera el día de la mudanza si tiene hijos pequeños.

6 semanas antes de la mudanza

- ▶ Si va a hacer la mudanza usted mismo, determine la cantidad de cajas y el tamaño del camión que necesitará, calculando los pies cúbicos de las cajas sumados a los de los muebles grandes.
- ▶ Si se muda a una nueva comunidad o ciudad, obtenga copias de los registros de proveedores como médicos, dentistas, abogados y empresas de servicios públicos.
- ▶ Haga arreglos para transferir los registros escolares de sus hijos.

2 días antes de la mudanza

- ▶ Descongele el refrigerador y el congelador.
- ▶ Separe los objetos de valor y sus documentos legales para llevarlos con usted.
- ▶ Empaque la ropa, los artículos de tocador y otros productos esenciales que necesitará cuando llegue el primer día para llevarlos con usted.
- ▶ Haga que el servicio de mudanza empiece a embalar.
- ▶ Haga arreglos para el pago del conductor el día de la mudanza si usa un servicio de mudanza.

4 semanas antes de la mudanza

- ▶ Limpie o repare muebles, cortinas y alfombras si es necesario.
- ▶ Lleve a cabo una venta de garaje.
- ▶ Contrate un espacio de guardado si es necesario.
- ▶ Haga las reservas de viaje y hotel necesarias.
- ▶ Determine si necesita transferir cuentas bancarias locales o cancelar depósitos directos. Coordine con su banco.

Día de la mudanza

- ▶ Recoja el camión temprano si hace la mudanza usted mismo.
- ▶ Haga una lista de cada artículo y caja cargados en el camión.
- ▶ Proporcione su información de contacto al servicio de mudanza.
- ▶ Lea los términos y condiciones de su contrato con el servicio de mudanza antes de firmarlo. Guarde el contrato en un lugar seguro hasta que le hayan entregado sus bienes, hasta que haya pagado todos los cargos y hasta que se hayan resuelto todas las reclamaciones.
- ▶ Asegúrese de no haber olvidado ningún electrodoméstico enchufado en su antigua casa.
- ▶ Inspeccione el ático y el garaje, y cierre todas las puertas y ventanas.

3 semanas antes de la mudanza

- ▶ Si el servicio de mudanza no incluye el embalaje, empiece a reunir materiales de embalaje:
 - Cajas
 - Plástico de burbujas
 - Periódicos viejos
 - Marcadores con punta de fieltro
 - Cojines para muebles
 - Etiquetas auto-adhesivas grandes
 - Cuerdas de nailon de embalaje
 - Bolitas de poliestireno
 - Cinta de embalaje
 - Soga
 - Tijeras
 - Navaja multiusos
- ▶ Comience por embalar elementos que no necesita de aquí al día de la mudanza.
- ▶ Organícese para cancelar los servicios públicos de su vivienda anterior después de haberse mudado, y asegúrese de tener electricidad y agua en su nueva vivienda para cuando se mude.

Día de entrega

- ▶ Marque todas las cajas y artículos de la lista a medida que salgan del camión.
- ▶ Asegúrese de que los servicios públicos estén conectados y que se hayan colocado nuevas cerraduras.
- ▶ Esté disponible para responder preguntas, pagarle al conductor, resolver cualquier problema de último momento y examinar sus bienes.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

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

Hipoteca de tasa ajustable (Adjustable Rate Mortgage, ARM)

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

Amortización

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

Valuación

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

Valor del avalúo

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

Financiación puente

Préstamo a corto plazo, generalmente a una tasa de interés más alta que la hipoteca a plazo más largo, utilizado por los prestatarios que han comprado una casa mientras esperan que la suya se venda. También se puede denominar segundo préstamo subordinado.

Caveat Emptor

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

Bienes muebles

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

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

Carta de una compañía de seguros de títulos de propiedad que generalmente se entrega a una organización financiera para uno o más cierres, y que

mantiene indemne a la organización financiera por las pérdidas causadas por el hecho de que el agente emisor de la póliza o el abogado aprobado no hayan cumplido las instrucciones escritas de cierre por parte de la organización financiera, o por las pérdidas causadas por ciertos tipos de conducta indebida cometida por el agente emisor o por el abogado aprobado, si el incumplimiento o la conducta indebida afectan el título o la hipoteca.

Comisión

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

Consumer Financial Protection Bureau® (CFPB)

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

Consumación

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

Oferta contingente

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

Contrato de venta

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

Convenio

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

Hipoteca convencional

Préstamo hipotecario no asegurado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos ni garantizado por la Administración

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

de Veteranos. Está sujeto a las condiciones establecidas por la institución de crédito y las leyes estatales. Las tasas hipotecarias pueden variar según las diferentes instituciones y de un estado a otro. (Los estados tienen diversos límites de interés.)

Informe crediticio

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

Depósito (o seña)

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

Preparación de documentos

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

Usurpación

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

Limitaciones

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

Valor líquido

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

Fondos del depósito en garantía

Los fondos que se pagan al agente del depósito en garantía para que los retenga hasta que ocurra un evento especificado (por ejemplo, reparaciones o el pago de impuestos o seguros) después del cual los fondos se entregan a la persona designada. Después del cierre, muchas organizaciones financieras requieren que el comprador efectúe pagos mensuales (además del capital e intereses) para cubrir estos gastos.

Exclusiones

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

Hipoteca de tasa fija

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

Seguro del propietario de vivienda

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

Inclusiones

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

Inspecciones

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

Interés

Cargo que se paga por el dinero prestado.

Préstamo de solo interés

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

Inventario

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

Inversión

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

Copropietarios con derecho de supervivencia

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

Pasivo

Sus deudas pendientes o lo que debe.

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Gravamen

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

Cargo por solicitud de préstamo

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

Descuento en el préstamo (o puntos de descuento)

Los descuentos en el préstamo son un tipo de interés prepagado. Un punto equivale generalmente al uno por ciento del monto del préstamo. Al cargarle puntos a un prestatario, la organización financiera aumenta efectivamente el rendimiento del préstamo por encima del monto de la tasa de interés establecida. Los prestatarios pueden ofrecerle a la organización financiera el pago de puntos como método para reducir la tasa de interés del préstamo, obteniendo así un menor pago mensual a cambio de este pago por adelantado. Por cada punto comprado, la tasa de préstamo se reduce generalmente en un 0.125 por ciento, pero consulte con su organización financiera para conocer la reducción específica.

Formulario de estimación de préstamo y Formulario de divulgación de cierre

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

Cargo de mantenimiento

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

Fecha de vencimiento

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

Hipoteca (o escritura de fideicomiso)

Un acuerdo legal que contiene los términos y condiciones de la organización financiera, en el que el propietario coloca en prenda su título de propiedad a favor de la organización financiera como garantía de un préstamo descrito en un pagaré (en un pagaré,

un acreedor hipotecario presta dinero a un deudor hipotecario, el prestatario). En general, las hipotecas se inscriben en los registros del condado.

Póliza de título del acreedor hipotecario (o de la organización financiera)

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

Servicio de Listado Múltiple (Multiple Listing Service, MLS)

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

Oferta de compra

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

Opción de compra

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

Cargo de emisión

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

Póliza del título del propietario

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

PITI

Abreviatura de capital, intereses, impuestos y seguro (Principal, Interest, Taxes and Insurance), todos los cuales se pueden agrupar en su pago mensual de hipoteca.

Poder legal (Power of Attorney, POA)

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

Capital

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

Seguro Hipotecario Privado (Private Mortgage Insurance, PMI)

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

GLOSARIO DE TÉRMINOS PARA BIENES RAÍCES

Honorarios del profesional de bienes raíces

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

Cargos de registro

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

Restricciones

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

Acuerdo

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

Levantamiento de planos

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

Prorrateo de impuestos

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

Seguro del título de propiedad

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

Examen de títulos

El proceso de examinar el título del terreno para determinar los términos y condiciones bajo los cuales la compañía de títulos emitirá una póliza.

INFORMACIÓN IMPORTANTE DE CONTACTO

Agente de bienes raíces

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____

Trabajo _____ Celular _____

Correo electrónico _____

Notas _____

Compañía del depósito en garantía y título de propiedad

Nombre _____

Empresa _____

Dirección _____

Ciudad _____ Estado _____ Código postal _____

Trabajo _____ Celular _____

Correo electrónico _____

Notas _____

CÓMO COMPRAR UNA VIVIENDA

CUADRO DE COMPARACIÓN DE VIVIENDAS

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

CÓMO COMPRAR UNA VIVIENDA

CUADRO DE COMPARACIÓN DE VIVIENDAS

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

CÓMO VENDER UNA VIVIENDA

LISTA DE VERIFICACIÓN DE REPARACIONES Y LIMPIEZA

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

Exterior	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿La casa necesita renovación de la pintura?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay huecos o grietas visibles?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están las aceras, los porches y las cubiertas barridas y en buenas condiciones?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Es atractiva?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los vidrios de las ventanas y las puertas necesitan ser reemplazados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿El reborde de la casa necesita reparación o pintura?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están las canaletas y las bajadas pluviales firmes y limpias?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jardín	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Están los arbustos y árboles recortados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está fertilizado el césped?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay flores plantadas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el césped cortado y con los bordes recortados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se desmalezó el césped?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cocina	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Están los electrodomésticos limpios y funcionando?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están los armarios limpios y en buenas condiciones?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están los mostradores limpios y ordenados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los azulejos necesitan una nueva lechada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se necesita volver a calafatear el fregadero, reparar los bordes o eliminar manchas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tienen alguna pérdida los grifos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está limpio el horno?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Baño	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Tienen alguna pérdida los grifos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Se necesita volver a calafatear la bañera?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Los azulejos de la ducha necesitan una nueva lechada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están limpias las puertas de la ducha?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el piso en buenas condiciones?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el encendedor de gas funcionando correctamente? (Asegúrese de dejar la llave).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CÓMO VENDER UNA VIVIENDA LISTA DE VERIFICACIÓN DE REPARACIONES Y LIMPIEZA

Techo	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Hay algún área con fugas o desnivelada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay tejas o baldosas faltantes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Tiene el techo algún área desnivelada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Garage	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Están los pisos barridos y libres de manchas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están todos los elementos apilados contra las paredes para maximizar el espacio de suelo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está funcionando correctamente el abridor de puerta del garaje?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el garaje organizado, ordenado y bien iluminado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ático	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Está el ático organizado y limpio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están las escaleras en buenas condiciones?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está el ático bien iluminado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay signos de insectos o roedores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aspecto general	Es aceptable tal como está	Necesita trabajo
¿Se pueden retirar elementos para que la vivienda parezca más grande?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Necesitan pintura nueva las paredes y las partes de madera?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Las paredes tienen agujeros o grietas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Necesita ser reemplazado el empapelado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están limpios ambos lados de las ventanas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están los pisos limpios y pulidos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Hay manchas o daños por pérdidas de agua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está la alfombra limpia, bien estirada y sin manchas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Está la decoración de las ventanas limpia y funcionando correctamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Necesitan aceite las bisagras chirriantes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Están limpios los ventiladores de techo y las rejillas de ventilación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Las ventanas abren y cierran fácilmente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿La casa se ha limpiado a fondo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Alguna de las puertas se traba?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Todas las cerraduras funcionan correctamente y tienen llaves?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Cierran las puertas herméticamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Funcionan todas las luces?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Para obtener más información,
contáctese con la oficina local del
Stewart Title, llame al (800) STEWART
o visítenos en línea en [stewart.com](https://www.stewart.com)

El contenido de este folleto es para fines informativos generales.
No tiene como objetivo prestar asesoría legal y está sujeto a cambios sin previo aviso.

NYSE: STC
© 2021 Stewart. Todos los derechos reservados.
Las marcas comerciales son propiedad de sus respectivos propietarios.
(800) STEWART | [stewart.com](https://www.stewart.com) | 765524973

