

Conjunto de herramientas para

compradores
de vivienda



SI DESEA MÁS INFORMACIÓN
visite MarylandHomeOwnership.com.

Contenido

¿Le conviene comprar una vivienda?.....	1
10 pasos para comprar una vivienda	2
Disponibilidad financiera	3
Información para compradores de vivienda	5
Cómo emplear un REALTOR®	6
Igualdad de oportunidades en la vivienda	9
Preparación para la búsqueda de vivienda	11
Cómo hacer una oferta	12
El proceso de tasación	13
Seguros de vivienda y de título de propiedad	14
Inspecciones de la vivienda y peligros	16
Acuerdo y cierre	18
Listas de comprobación	19



¿LE CONVIENE COMPRAR UNA VIVIENDA?

Estas preguntas le ayudarán a decidir si ser propietario de una vivienda es una buena opción para usted en estos momentos. Si responde afirmativamente a la mayoría de las preguntas, es posible que esté preparado para convertirse en propietario.

¿SU SITUACIÓN DE VIVIENDA ACTUAL YA NO LE RESULTA CONVENIENTE?

¿Se casó recientemente o amplió su núcleo familiar?
¿Quiere más espacio, un patio o más intimidad de la que tiene en su vivienda actual? ¿Quiere un lugar que sea suyo para hacer con él lo que quiera? Todos estos son los principales motivos por los que los inquilinos se convierten en compradores de vivienda.

¿SUS FINANZAS ESTÁN EN ORDEN?

Sí, el pago mensual de su hipoteca puede ser más barato que su alquiler, pero también necesitará fondos para abonar el pago inicial y los gastos de cierre, así como ahorros para el mantenimiento o las mejoras continuas de su hogar. Los organismos crediticios también evaluarán sus niveles generales de endeudamiento en cuestiones como los préstamos para estudiantes o los pagos de un automóvil.

¿ESTÁ DISPUESTO A QUEDARSE SOLO EN UNA REGIÓN?

Es mucho más fácil mudarse cuando alquila que cuando es propietario de una vivienda. Si no le gusta estar limitado a una sola región o si su trabajo le obliga a mudarse cada cierto tiempo, es posible que no sea el momento adecuado para comprar.

¿SE SIENTE CÓMODO MUDÁNDOSE EN EL ENTORNO ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO?

Si el mercado está en alza, encontrar un nuevo hogar puede llevar más tiempo y los precios pueden ser más elevados que si el mercado está en una situación de mayor recesión. También querrá evaluar cómo influyen las tasas hipotecarias actuales en su poder adquisitivo. Pregunte a su agente inmobiliario profesional qué es lo que está pasando en su localidad.

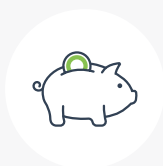
¿ESTÁ PREPARADO PARA RECIBIR LOS BENEFICIOS DE SER PROPIETARIO DE UNA VIVIENDA?

¡Hay un montón!

- ▶ **Beneficios fiscales:** Puede deducir los intereses hipotecarios, algunos o todos los impuestos estatales y locales, y quedarse con hasta \$250,000 o \$500,000 libres de impuestos cuando venda su vivienda.
- ▶ **Revalorización:** A largo plazo, los bienes inmuebles nunca han dejado de aumentar de valor.
- ▶ **Patrimonio:** Una parte del pago de su hipoteca aumenta su patrimonio. Es casi como pagarse a uno mismo.
- ▶ **Previsibilidad:** Sus pagos de capital e intereses permanecen estables a lo largo del tiempo, a diferencia de los alquileres que pueden aumentar en gran medida de un año a otro.
- ▶ **Libertad:** La vivienda es suya. No necesita la aprobación de otra persona para convertirla en lo que quiere que sea.
- ▶ **Estabilidad:** Vivir en una vivienda le permite echar raíces en su comunidad, participar más en las actividades locales y forjar relaciones duraderas.
- ▶ **Orgullo de ser propietario:** Por algo lo llaman el sueño estadounidense. Ser propietario de una vivienda es un gran logro y un hito del que puede sentirse orgulloso.

10 PASOS PARA COMPRAR UNA VIVIENDA

Ser propietario de una vivienda puede tener enormes beneficios, no solo económicos, sino en cuanto a estabilidad, previsibilidad y libertad.



PASO 1 AHÓRRESE EL PAGO INICIAL

No, no necesita un 20 % de anticipo para comprar. Hay muchos préstamos con un pago inicial bajo, pero necesitará fondos para cubrir los costos de cierre y los prepagos, como tasaciones e inspecciones.



PASO 2 COMPRUEBE SU CRÉDITO

Su puntuación crediticia determinará las condiciones de su préstamo. Si necesita ayuda para arreglar o mejorar su crédito, hable con una agencia de crédito al consumo sin fines de lucro o con su organismo crediticio.



PASO 3 TOME UN CURSO DE INFORMACIÓN PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

Esta es la clave para convertirse en un comprador con buen criterio y, posiblemente, acceder a ayudas para abonar el pago inicial y los costos de cierre.



PASO 4 EMPLEE UN REALTOR®

Pida a sus amigos, familiares o compañeros de trabajo que le recomienden un REALTOR®. Prevea entrevistar a varios. Querrá sentirse a gusto con la persona que le guíe en una de las compras más importantes que hará en su vida. Sepa que cada corredor inmobiliario fija individualmente las comisiones que decide cobrar a sus clientes. El importe de las comisiones inmobiliarias no está fijado por ley ni establecido por ninguna organización de miembros a la que esté afiliado un corredor. **Las comisiones son negociables entre el comprador y el corredor del agente, y deben tenerse en cuenta a la hora de elegir un REALTOR®.**



PASO 5 OBTENGA LA PREAPROBACIÓN DE UNA HIPOTECA

Este paso le permitirá estar en la mejor posición posible para hacer una oferta por una vivienda, una vez que encuentre la correcta. Su REALTOR® tendrá varias instituciones crediticias hipotecarias en su red de profesionales inmobiliarios.



PASO 6 EVALÚE LAS OPCIONES DISPONIBLES EN EL MERCADO

Piense en su lista de necesidades y deseos, y acote las áreas que le interesan. Su REALTOR® puede ayudarle a encontrar oportunidades que no aparecen en los sitios de búsqueda de viviendas, al mismo tiempo que evita los listados obsoletos que pueden mostrar propiedades como “disponibles” en línea pero que ya no están a la venta. ¿El pago de comisiones a su agente ocupa el primer lugar en su lista de prioridades de búsqueda? Si es así, su búsqueda puede reducirse en función de lo que los vendedores estén dispuestos a negociar por la venta de su vivienda.



PASO 7 HAGA UNA OFERTA

Su REALTOR® le ayudará a determinar el mejor precio de oferta para la vivienda, le guiará a través del contrato de compra y le proporcionará orientación experta sobre el proceso de negociación. Una vez aceptada la oferta, el organismo crediticio le pedirá una tasación de la vivienda para asegurarse de que la propiedad vale el precio que ha acordado pagar por ella.



PASO 8 SOLICITE UNA INSPECCIÓN

No caiga en la tentación de saltarse este paso. Usted querrá asegurarse de que no haya problemas ocultos en la vivienda. Una inspección general de la vivienda es lo más frecuente, pero es posible que quiera o necesite inspecciones adicionales como la del radón, el hogar, el pozo y la fosa séptica, la chimenea, la presencia de termitas, moho o la comprobación del estado de la estructura.



PASO 9 CIERRE LA VENTA

Una vez que se hayan completado satisfactoriamente las inspecciones y se haya aprobado el préstamo, usted programará el cierre con una compañía de títulos de propiedad. Este es el día en que firma la documentación para finalizar la compra y recibe sus llaves.



PASO 10 ¡MÚDESE!

¡Felicitaciones por su nueva vivienda!



DISPONIBILIDAD FINANCIERA

Comprar su primera vivienda puede ser intimidante, pero con información y previsión, puede sentirse seguro de que está tomando una buena decisión. Esta orientación puede ayudarle a preparar sus finanzas al comenzar la búsqueda de su próxima vivienda, o al comenzar el proceso de convertirse en propietario de su primer hogar. Asegurarse de que está preparado para tomar una hipoteca -de que su crédito y sus ahorros son suficientes- es fundamental.

1

CONSULTE SU INFORME CREDITICIO

Asegúrese de que es exacto y corrija cualquier error de inmediato. Puede obtener un informe crediticio gratuito de cada una de las principales agencias de informes anualmente en www.annualcreditreport.com. Si su puntuación crediticia necesita mejorar, acuda a una agencia sin fines de lucro de asesoramiento en materia de crédito al consumo para obtener ayuda sin cargo alguno.

2

COMIENCE A AHORRAR

Tendrá que ahorrar dinero para abonar el pago inicial, los costos de cierre y los gastos liquidados por adelantado, como la tasación y las inspecciones. Si bien es un mito que se necesita un 20 % de pago inicial para comprar una vivienda, tenga en cuenta que cuanto mayor sea dicho pago inicial, mejor será probablemente su tasa de interés y podría evitar el pago del seguro hipotecario privado.

3

REDUZCA SU ENDEUDAMIENTO

Tener menos deudas mejorará tanto su puntuación crediticia como su relación entre deudas e ingresos, que las entidades de crédito hipotecario utilizan para evaluar su capacidad de pago.

CONSEJO: No salde cobranzas pendientes ni cierre cuentas de tarjetas de crédito ya pagadas sin hablar antes con una entidad crediticia; esto podría reducir su puntuación crediticia.

4

HABLE CON UNA ENTIDAD CREDITICIA

Un profesional hipotecario le ayudará a determinar qué tipo de préstamo es el mejor para usted, y qué vivienda puede permitirse. Ellos le guiarán a través del proceso de preaprobación, que incluirá el hecho de evaluar los recibos de sueldo, los extractos bancarios y las declaraciones de impuestos.

CONSEJO: Obtenga SIEMPRE una preaprobación antes de empezar a buscar una vivienda. Así estará en la mejor posición para hacer una oferta rápidamente en caso de que lo necesite.

5

SOLICITE AYUDA PARA ABONAR EL PAGO INICIAL

Existe una gran variedad de programas disponibles para ayudar a los compradores de su primera vivienda a abonar el pago inicial y los costos de cierre. Consulte a organismos gubernamentales estatales y locales, como el Programa Hipotecario de Maryland.

CONSEJO: Si ha prestado servicio militar o trabaja actualmente como agente de policía, bombero, paramédico o maestro, es posible que pueda acogerse a incentivos especiales. Algunos empleadores también ofrecen ayuda financiera.

LO QUE HAY QUE SABER SOBRE PUNTUACIONES CREDITICIAS

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

- ▶ **SU HISTORIAL DE PAGOS.**
¿Pagó a tiempo la liquidación de su tarjeta de crédito? La declaración de quiebra, los embargos y la actividad de gestión de cobros también influyen en su historial.
- ▶ **CUÁNTO ADEUDA Y A QUIÉN.**
Si debe mucho dinero en varias cuentas, puede ser indicio de que está demasiado endeudado. Sin embargo, repartir la deuda entre varias cuentas puede ayudarle a evitar acercarse al máximo de cualquier línea de crédito individual.
- ▶ **LA ANTIGÜEDAD DE SU HISTORIAL CREDITICIO.**
En general, cuanto más tiempo lleve abierta una cuenta, mejor.
- ▶ **CUÁNTO CRÉDITO NUEVO HA TOMADO.**
Un crédito nuevo, ya sea en forma de planes en cuotas o de nuevas tarjetas de crédito, se considera más riesgoso, incluso si paga su deuda puntualmente.
- ▶ **LOS TIPOS DE CRÉDITO QUE UTILIZA.**
Con frecuencia, es conveniente tener más de un tipo de crédito, como los préstamos a cuotas, las tarjetas de crédito y una hipoteca.



CÓMO MEJORAR SU CRÉDITO

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

Compruebe si hay errores en su informe crediticio.
Gracias a una ley del Congreso, puede descargar un informe crediticio sin cargo por año en annualcreditreport.com. Si encuentra algún error, corrijalo de inmediato.

Pague todo el saldo de las tarjetas de crédito.
Si es posible, liquide la totalidad del saldo cada mes. Transferir la deuda de una tarjeta de crédito a otra podría bajar su puntuación.

No cargue sus tarjetas de crédito al máximo.
Pague todo lo que pueda cada mes.

Espere 12 meses tras atravesar dificultades crediticias para solicitar una hipoteca.
Se le imponen penalizaciones menos severas por problemas después de un año.

No compre a crédito artículos para su nueva vivienda.
Espere a que le aprueben el préstamo para su vivienda para comprar electrodomésticos y muebles, ya que eso se sumará a su deuda.

No abra nuevas cuentas de tarjeta de crédito.
Si va a solicitar una hipoteca, tener demasiado crédito disponible puede bajar su puntuación.

Consulte por tasas hipotecarias de una sola vez.
Tener demasiadas solicitudes de crédito puede reducir su puntuación crediticia. Sin embargo, las consultas sucesivas sobre su puntuación crediticia procedentes del mismo tipo de entidad crediticia se contabilizan como una sola si se presentan en un período de tiempo breve.

Evite las compañías financieras.
Incluso si paga su préstamo a tiempo, la tasa de interés es elevada y puede considerarse un indicio de una mala gestión crediticia.



INFORMACIÓN PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

Aunque es emocionante, ser propietario de una vivienda es un compromiso financiero a largo plazo y una gran responsabilidad. Es importante entender exactamente en qué se está involucrando antes de presentar una oferta de compra. Existen diferentes tipos de programas hipotecarios y, según el programa que elija, es posible que tenga que tomar un curso de información para compradores de vivienda.

Este podría ser el caso si es usted un comprador de primera vivienda que solicita un programa que ofrece subvenciones o préstamos de ayuda para el pago inicial o los costos de cierre. Estos cursos pueden completarse en línea o en un aula y tienen una duración de entre seis y ocho horas. Una vez finalizados, se le entregará un certificado que le proporcionará acceso a incentivos financieros especiales.

A continuación, le indicamos algunas cosas que debe saber sobre la información para compradores de vivienda que también se conoce como asesoramiento en materia de vivienda:

1

AYUDA A EVALUAR SI ESTÁ PREPARADO PARA COMPRAR UNA VIVIENDA.

Un curso de información para compradores de vivienda proporciona detalles sobre casi todos los aspectos de la compra de una propiedad desde que comienza hasta que termina. No solo recibirá información sobre preparación financiera; también aprenderá sobre la solicitud de una hipoteca, por qué es importante utilizar un REALTOR®, las inspecciones de la vivienda, los seguros, el proceso de cierre y cómo ser un propietario acertado. El hecho de acudir a un curso le permitirá conocer lo bueno y lo malo de ser propietario, lo que puede ayudarlo a decidir si está preparado para asumir esa responsabilidad.

2

CONOCERÁ LOS DIFERENTES TIPOS DE HIPOTECAS.

Tendrá que ahorrar dinero para abonar el pago inicial, los costos de cierre y los gastos liquidados por adelantado, como la tasación y las inspecciones. Es un mito que se necesita un 20 % de pago inicial para comprar una vivienda, pero cuanto mayor sea dicho pago inicial, mejor será probablemente su tasa de interés y podría evitar el pago del seguro hipotecario privado.

3

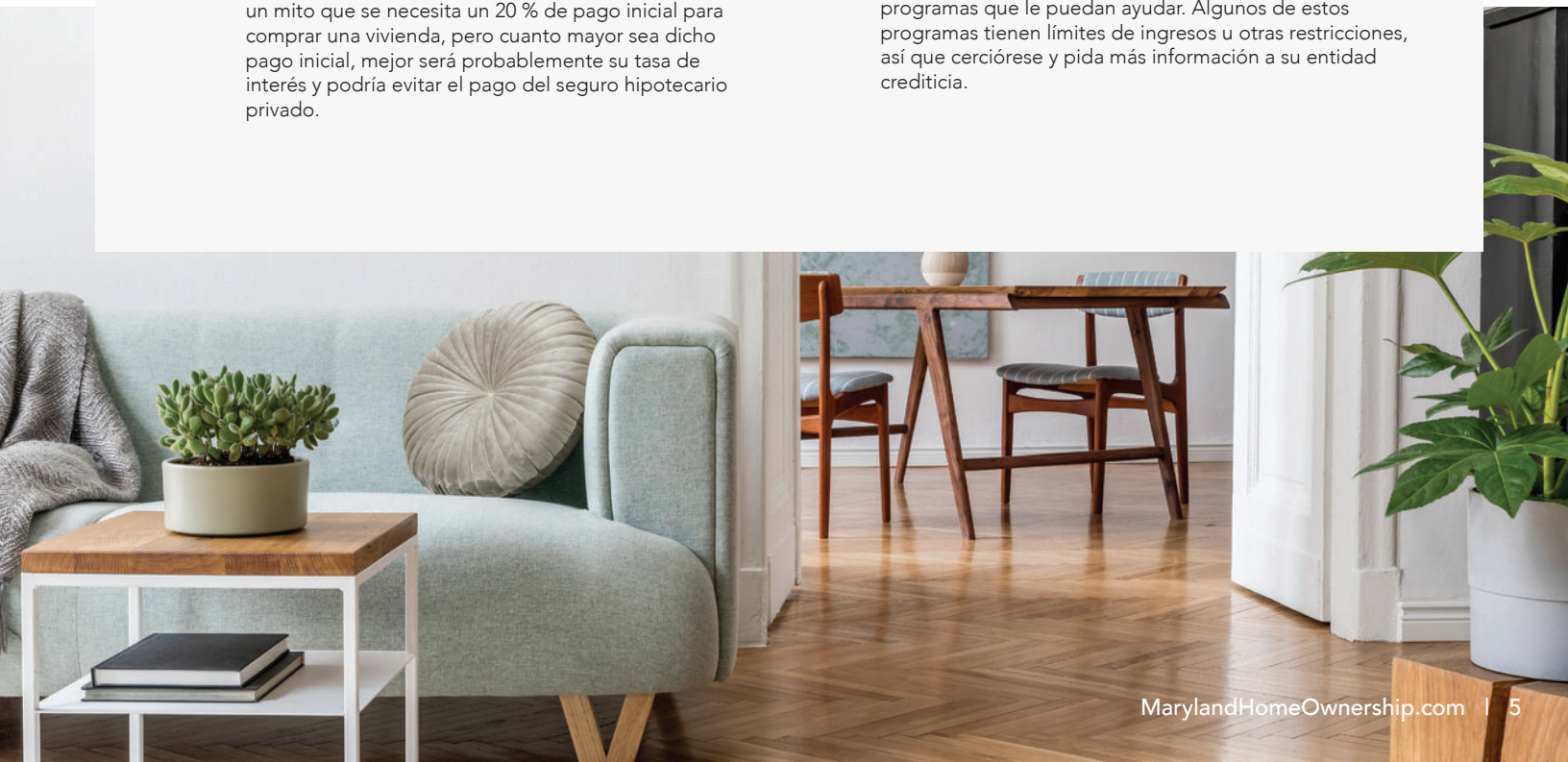
EN ALGUNOS CASOS, EL CURSO ES GRATUITO.

Asegúrese de tomar un curso de un organismo aprobado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU. (Department of Housing and Urban Development, HUD). Estas organizaciones sin fines de lucro ofrecen sus servicios de forma gratuita o a muy bajo costo. Aunque esté familiarizado con el proceso de compra o utilice un programa hipotecario que no requiera un curso de información para compradores de vivienda, siempre es una buena idea estar lo más informado posible.

4

ACCEDA A PRÉSTAMOS E INCENTIVOS QUE PUEDAN HACER QUE LA COMPRA DE UNA VIVIENDA SEA MÁS ACCESIBLE.

Muchos organismos gubernamentales federales, estatales y locales, así como bancos comunitarios y organizaciones sin fines de lucro (y a veces empleadores), ofrecen opciones especiales de financiación o ayudas para cubrir el pago inicial y los costos de cierre, y préstamos para compradores de su primera vivienda y de ingresos medios. Averigüe en el Programa Hipotecario de Maryland (mmp.maryland.gov) y en las entidades locales para comprobar si existen programas que le puedan ayudar. Algunos de estos programas tienen límites de ingresos u otras restricciones, así que cerciórese y pida más información a su entidad crediticia.



EMPLEE UN REALTOR®

Un REALTOR® no es tan solo un agente inmobiliario. Son miembros profesionales de la Asociación Nacional de REALTORS® y se rigen por su estricto Código Ético. No todos los agentes inmobiliarios son REALTORS®, asegúrese de trabajar con uno que lo sea. A continuación, le presentamos solo algunos motivos por los que debería utilizar los servicios de un REALTOR® para que le ayude en esta importante decisión.

1

TRATAMIENTO ÉTICO

Todo REALTOR® debe atenerse a un estricto Código Ético, que se basa en la profesionalidad y la protección del público. Como cliente de un REALTOR®, puede esperar un trato honesto y ético. La primera obligación de un REALTOR® es con usted, el cliente.

2

ORIENTACIÓN DE LA MANO DE EXPERTOS

La compra de una vivienda suele requerir la preparación de docenas de formularios, informes, declaraciones y otros documentos técnicos. Un experto bien informado le ayudará a preparar el mejor acuerdo y a evitar retrasos o errores costosos.

3

INFORMACIÓN OBJETIVA

Los REALTORS® pueden proporcionarle recursos para que busque información local sobre servicios públicos, zonificación, escuelas y mucho más. También tienen información objetiva sobre cada una de las propiedades. Los REALTORS® pueden utilizar esos datos para ayudarle a determinar si la propiedad posee lo que usted necesita.

4

MAYOR PODER DE BÚSQUEDA

A veces hay propiedades disponibles pero no se publicitan activamente, o están “próximas a publicarse” y aún no se pueden encontrar en línea. Un REALTOR® puede ayudarle a encontrar oportunidades que no aparecen en los sitios de búsqueda de viviendas y evitar los listados obsoletos que pueden mostrar propiedades como “disponibles” en línea pero que ya no están a la venta.

5

EXPERIENCIA EN NEGOCIACIÓN

Hay muchos factores sobre los que se puede deliberar en un acuerdo. Un REALTOR® analizará todos los ángulos desde su perspectiva, incluida la redacción de un contrato de compraventa que le dé tiempo suficiente para, entre otras tareas, llevar a cabo las inspecciones de la propiedad antes de cerrar la compra.

6

EXPERIENCIA ACTUALIZADA

La mayoría de las personas compran solo unas pocas viviendas a lo largo de su vida, normalmente con bastantes años entre cada compra. Aunque lo haya hecho antes, las leyes y los reglamentos cambian. Muchos REALTORS® manejan cientos de transacciones a lo largo de su trayectoria profesional. Además, los REALTORS® deben completar la formación continua cada dos años para conservar su licencia.

7

CONEXIONES

Los REALTORS® tienen como misión conocer a casi todo aquel que pueda ayudarle en el proceso de compra o venta de una vivienda. Entidades de crédito hipotecario, compañías de títulos de propiedad, inspectores de viviendas, contratistas para reformas de la propiedad, etc., todos ellos forman parte de la red de su REALTOR®.

8

SU APOYO EN MOMENTOS EMOTIVOS

Una vivienda es mucho más que cuatro paredes y un techo. Y para la mayoría de las personas, una propiedad constituye la compra más importante que harán en su vida. Contar con un tercero interesado y objetivo le ayuda a mantenerse centrado en aquellos temas que son más importantes para usted.

PREGUNTAS QUE SE DEBEN FORMULAR

AL ELEGIR UN REALTOR®

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA DEDICADO A LA VENTA DE INMUEBLES RESIDENCIALES? ¿ES SU TRABAJO A TIEMPO COMPLETO?

Como en la mayoría de las profesiones, la experiencia no es garantía de aptitud, pero gran parte de los conocimientos inmobiliarios se aprenden en el trabajo y a través del análisis actual del mercado local.

¿QUÉ TÍTULOS O CERTIFICACIONES TIENE?

Los títulos y certificaciones contribuyen a definir las habilidades especiales que un agente puede aportar a sus necesidades inmobiliarias. Se incluyen especialistas en ventas residenciales, representación de compradores, reubicaciones, clientes militares y de la tercera edad, entre otros.

¿A CUÁNTOS COMPRADORES REPRESENTÓ EL AÑO PASADO? ¿CUÁNTAS OFERTAS DE COMPRA LE HAN ACEPTADO?

Las tácticas utilizadas para representar a un comprador pueden diferir de las utilizadas para representar a un vendedor, sobre todo en mercados que favorecen a una u otra parte. Querrá tener la impresión de que su agente conoce el lado comprador del mercado.

¿CUÁNTOS DE ELLOS ERAN COMPRADORES DE SU PRIMERA VIVIENDA? ¿TIENE EXPERIENCIA CON EL DEPARTAMENTO DE ASUNTOS DE VETERANOS?

Si es la primera vez que compra una vivienda, utiliza un préstamo del Departamento de Asuntos de Veteranos (Veterans Affairs, VA) o se encuentra en cualquier otra situación especial, encontrar un agente que tenga experiencia, o incluso una especialidad, en trabajar con clientes como usted puede suponer un gran alivio. Los agentes que tienen experiencia con clientes como usted pueden proporcionarle consejos especializados e información clave, como los programas para propietarios de viviendas, que podrían ayudarle a ahorrar dinero y mucho más.

¿CUÁL ES LA VARIACIÓN PROMEDIO ENTRE SU OFERTA INICIAL Y EL PRECIO DE VENTA ACEPTADO?

Esta es una muestra de las recomendaciones de estrategia de oferta de compra y de las habilidades de venta de un REALTOR®.

¿QUÉ IMPORTANCIA TIENE EL ACUERDO DE CORRETAJE DEL COMPRADOR?

La legislación de Maryland exige que se firme el Contrato de Corretaje del Comprador antes de que cualquier REALTOR® pueda comenzar a buscarle una vivienda. En él se explican las obligaciones de su agente como representante suyo. Ayuda a establecer expectativas de ambas partes y le permite confiar en que su agente trabajará en beneficio de sus intereses. Su agente acepta representarle en el proceso de compra de la vivienda, y usted acepta trabajar con este agente de forma exclusiva, lo que los protege tanto a usted como al REALTOR®.

La firma de este acuerdo coincide también con el momento en que usted y el corredor de su REALTOR® negociarán el pago. El REALTOR® responderá a las preguntas que usted pueda tener sobre cómo cobran los REALTORS® y mantendrán una conversación sobre la posibilidad de una remuneración aportada por el vendedor.

¿CÓMO SE LE PAGA?

Los REALTORS® cobran un porcentaje acordado del precio de venta de la vivienda adquirida, un importe fijo o una combinación de ambos. Los REALTORS® no cobran hasta el momento del acuerdo, pero el pago que recibirán se establece antes de que realicen algún trabajo en representación suya. **Las comisiones siempre son negociables.**

Usted, el comprador, es responsable de pagar al REALTOR® al momento del cierre. En ocasiones, el corredor con contrato de venta o el vendedor ofrecerán cubrir la comisión del agente comprador como parte de

la cotización de la vivienda, o según se negocie en el contrato de compraventa. En ese caso, usted solo será responsable de pagar la diferencia entre la comisión acordada y lo que su corredor reciba de esas otras fuentes. Su REALTOR® no puede ganar más que la comisión acordada.

Antes de que usted vea una vivienda en venta, su REALTOR® le hará saber si el corredor con contrato de venta ofrece una remuneración o si el vendedor considerará una solicitud suya para participar en el pago de la comisión a su corredor.

¿CUÁNDO COMIENZA NUESTRA RELACIÓN? ¿CUÁNDO FINALIZA?

Usted y el REALTOR® establecen las fechas de inicio y finalización del Contrato de Corretaje del Comprador en el momento de la firma.

¿ME REPRESENTARÁ DE FORMA EXCLUSIVA? ¿QUÉ PASARÁ SI QUIERO HACER UNA OFERTA POR UNO DE LOS ANUNCIOS DE SU AGENCIA?

En Maryland, es ilegal que un **agente** represente a ambas partes en una transacción. Sin embargo, es posible que el **corredor** de su agente ponga en venta una propiedad que le interese. En esta situación, un **agente diferente** de esa compañía representará al vendedor. Esto se explica en el formulario estatal titulado "Understanding Whom Real Estate Agents Represent" (A quién representan los agentes inmobiliarios). Si su REALTOR® no le ha entregado este formulario, pídselo.

¿QUÉ PASA SI DECIDO NO UTILIZAR UN AGENTE DEL COMPRADOR? NO TENGO OBLIGACIÓN DE HACERLO.

No está obligado a contratar a un agente del comprador, pero si decide recurrir a uno, tendrá una representación con experiencia que velará por sus intereses, le consultará sobre la estrategia de negociación o le ayudará a desenvolverse en una transacción compleja. Cuando se plantea utilizar los servicios de un agente, recuerde el valor que le ofrece un REALTOR®, desde el conocimiento detallado del sector, de las dificultades más frecuentes y los mercados locales, hasta las recomendaciones de profesionales que le ayudarán en todas las etapas, desde las inspecciones de la vivienda hasta las entidades crediticias. La emoción y el estrés de encontrar una nueva vivienda pueden generar mucha tensión y emociones, por lo que tener un REALTOR® que le respalde y le aconseje puede ser algo valiosísimo.

¿PUEDE RECOMENDARME PROVEEDORES DE SERVICIOS QUE PUEDAN AYUDARME A OBTENER UNA HIPOTECA, HACER REPARACIONES EN LA VIVIENDA, ETC.?

Su REALTOR® debería poder recomendarle más de un proveedor e indicarle si tiene una relación especial con alguno de ellos.

¿CÓMO ME MANTENDRÁ INFORMADO SOBRE EL ESTADO DE MI TRANSACCIÓN?

En este caso, la mejor respuesta es una pregunta. Un agente inmobiliario que preste atención a la forma en que prefiere comunicarse y responda debidamente le preguntará cuál es la mejor forma de mantenerse en contacto con usted, lo que hará que la transacción sea lo más fluida posible.

¿ME PODRÍA PROPORCIONAR LA INFORMACIÓN DE CONTACTO DE SUS TRES CLIENTES MÁS RECIENTES?

Muchos agentes tienen clientes frecuentes u obtienen otros nuevos por recomendaciones. Pregunte a sus antiguos clientes si volverían a trabajar con este agente en el futuro.

RELACIONES ENTRE AGENCIAS

CÓMO ENTENDER LA REPRESENTACIÓN DEL COMPRADOR

Los servicios que recibe y las obligaciones que le corresponden de parte de un agente inmobiliario se fundamentan en el tipo de relación que haya establecido. ¿Es comprador o cliente de ese agente y a quién va a representar dicho agente en una transacción?

¿ES COMPRADOR O CLIENTE?

Un **comprador** es alguien que *no* ha *firmado* un contrato de representación por escrito. Sin embargo, incluso como comprador, usted tiene ciertos derechos:

- Los agentes deben tratarle de forma honesta y justa.
- Deben revelar los hechos significativos que conozcan o deban conocer.
- Si ha hablado de la posibilidad de estar representado, se le debe confidencialidad como posible cliente de esa agencia de corretaje.

Un **cliente** es alguien que *ha* celebrado un contrato de corretaje por escrito con un corredor. Como cliente, su agente le debe lo siguiente:

- **Lealtad:** Un corredor o agente debe actuar en su mejor interés en todo momento, incluso si eso entra en conflicto con lo que más les beneficiaría a ellos.
- **Divulgación:** Es preciso que el agente comparta con usted toda la información relevante y pertinente que conozca sobre una propiedad, su valor y otras condiciones de venta.



- **Confidencialidad:** Aunque deben divulgarse los hechos significativos sobre una propiedad, su agente protegerá toda información que pueda debilitar su posición de negociación.
- **Diligencia:** Usted tiene derecho a exigir que su agente tenga conocimientos especializados y experiencia en el sector inmobiliario, y que tomará todas las medidas necesarias para representarle.
- **Rendición de cuentas:** Su agente custodiará el dinero, las escrituras u otros documentos relacionados con sus transacciones o gestiones.

¿CUÁL ES SU RELACIÓN DE CORRETAJE?

Un contrato de corretaje redactado por escrito define la relación entre un cliente y un corredor inmobiliario. En este acuerdo, usted autoriza al corredor o a su agente a prestarle determinados servicios en una transacción inmobiliaria de vivienda residencial. Desde 2016, el estado de Maryland exige un acuerdo de representación firmado por escrito antes de que se presten los servicios de corretaje. Algunos ejemplos de servicios de corretaje incluyen mostrarle una propiedad, consultarle sobre estrategias de negociación y ayudarle a presentar una oferta de compra. La representación puede tener diferentes formas:

- ▶ **Agente del comprador:** Representa exclusivamente a un comprador en la compra de bienes inmuebles.
- ▶ **Agente del vendedor:** El corredor o agente que pone en venta la propiedad y representa al propietario.
- ▶ **Subagente:** Un agente de otra compañía que está autorizado por el corredor del vendedor para mostrar la vivienda a un comprador. A diferencia de un agente del comprador, este representa al vendedor, no al comprador.
- ▶ **Agente doble:** Actúa como agente tanto del vendedor como del comprador en la misma transacción.
- ▶ **Agente intracompañía:** Agente que pertenece a la misma compañía que un agente doble, y que dicho agente doble ha seleccionado para representar al comprador o al vendedor en la transacción.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN MATERIA DE VIVIENDA

La compraventa de una vivienda es uno de los eventos más importantes en la vida de una persona o de una familia. Es mucho más que una simple transacción. Da forma a las esperanzas, los sueños, las aspiraciones y el destino económico de las personas involucradas. Las leyes federales, estatales y locales, junto con el Código Ético de los REALTOR®, protegen a las personas de la discriminación cuando alquilan o compran una vivienda, obtienen una hipoteca o participan en otras actividades relacionadas con la vivienda.

COMPROMISO DEL REALTOR® CON LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

El término REALTOR® identifica a un profesional inmobiliario con licencia que es miembro de la Asociación Nacional de REALTORS®. Los REALTORS® llevan a cabo su actividad comercial en conformidad con un estricto Código Ético. El artículo 10 del Código establece que los REALTORS® no denegarán servicios profesionales en condiciones de igualdad a nadie por motivos de raza, color, religión, sexo, incapacidad, situación familiar, nacionalidad, orientación sexual o identidad de género. Un REALTOR® no puede dar a lugar una solicitud para que actúe de manera discriminatoria en la venta, arrendamiento o alquiler de la propiedad ya que esto sería ilegal o contrario a la ética de dicho REALTOR®.

DERECHOS Y RESPONSABILIDADES EN MATERIA DE VIVIENDA JUSTA

La persona que busca una vivienda, el vendedor de la vivienda y el profesional inmobiliario tienen derechos y responsabilidades en el marco de la Ley Federal de Vivienda Justa, así como de otras leyes federales, estatales y locales.

EN EL CASO DEL COMPRADOR DE UNA VIVIENDA

La Ley Federal de Vivienda Justa protege a las personas de la discriminación cuando alquilan o compran una vivienda, obtienen una hipoteca o participan en otras actividades relacionadas con la vivienda. Tiene derecho a esperar que la vivienda esté a su disposición sin mediar discriminación ni otras limitaciones por motivos de raza, color, religión, sexo, incapacidad (discapacidad), situación familiar (presencia de menores de 18 años en el núcleo familiar) o nacionalidad. Asimismo, al trabajar con un REALTOR®, puede esperar que la búsqueda de vivienda esté libre de discriminación por motivos de orientación sexual o identidad de género. Las leyes estatales y locales pueden agregar más protecciones.

Esto incluye el derecho a esperar lo siguiente:

- Igualdad en los servicios profesionales prestados por su agente inmobiliario.
- La oportunidad de evaluar una amplia gama de opciones de vivienda y barrios.
- Un trato justo e igualitario en cuanto a las condiciones de venta y alquiler de viviendas, incluso en lo relativo a su financiación, tasación o aseguramiento.
- Adaptaciones razonables en materia de normas, prácticas y procedimientos para las personas con discapacidades.
- A no sufrir acoso ni intimidación por ejercer sus derechos a una vivienda justa.

MÁS AYUDA

Si cree que ha sido objeto de discriminación en una transacción inmobiliaria, puede presentar una queja para que investigue un organismo público o privado. En Maryland, esta organización es la Comisión de Derechos Civiles de Maryland: www.mccr.maryland.gov. Las asociaciones de REALTOR® aceptarán la presentación de quejas por presuntas infracciones del Código Ético de una persona que alegue un trato discriminatorio por parte de un REALTOR® en la compra o alquiler de una vivienda. Las asociaciones de REALTOR® tienen la responsabilidad de hacer cumplir el Código Ético a través de procedimientos normativos y medidas correctivas en los casos en que se demuestre que se produjo una infracción de dicho Código Ético.



LISTA DE COMPROBACIÓN PARA LA SOLICITUD DE UNA HIPOTECA

Todas las entidades crediticias exigen documentos como parte del proceso de aprobación de un préstamo hipotecario. Estos son los documentos que con frecuencia está obligado a facilitar.

Los formularios W-2 y las declaraciones de impuestos, o las declaraciones de impuestos comerciales si trabaja por cuenta propia, de los últimos dos o tres años de cada una de las personas que firmen el préstamo.

☐

Recibos de sueldo equivalentes a 30 días de cada persona que firme el préstamo.

☐

Extractos bancarios o de la cooperativa de crédito de dos a cuatro meses tanto de las cuentas corrientes como de las de ahorro.

☐

Direcciones donde ha vivido durante los últimos dos o tres años, con los nombres de los dueños, si procede.

☐

Extractos de la cuenta de corretaje de dos a cuatro meses, así como una lista de cualquier otro activo importante de valor, como una embarcación, un vehículo recreativo o acciones o bonos no depositados en una cuenta de corretaje.

☐

Su estado de cuenta del plan 401(k) u otra cuenta de jubilación más reciente.

☐

Documentación para comprobar ingresos adicionales, como la manutención de menores o una pensión.

☐

Copias del permiso de conducir y de la tarjeta de la seguridad social de todos los prestatarios.

☐



PREPÁRESE PARA LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA

SEPA QUE NO EXISTE UN MOMENTO “ADECUADO” PARA COMPRAR.

Si encuentra ahora la vivienda perfecta, no se arriesgue a perderla por intentar conjeturar hacia dónde se dirige el mercado inmobiliario y las tasas de interés. Estos factores no suelen cambiar lo suficientemente rápido como para influir en el precio de una vivienda.

NO PIDA DEMASIADAS OPINIONES.

Es natural querer estar seguro ante una decisión tan importante, pero demasiadas ideas de demasiada gente harán que sea mucho más difícil tomar una decisión. Céntrese en los deseos y necesidades de las personas que realmente habitarán la vivienda.

ACEPTE QUE NINGUNA CASA ES PERFECTA.

Si está en la zona adecuada, es posible que el patio sea un poco más pequeño de lo que esperaba. Es posible que la cocina sea perfecta, pero el techo necesite reparaciones. Haga una lista de sus principales prioridades y concéntrese en aquellas cosas que son más importantes para usted. Suelte aquellas que no son tan importantes. Además, acepte que un poco de remordimiento por la compra es inevitable y lo más probable es que se le pase.

NO INTENTE SER UN NEGOCIADOR DEMOLEDOR.

La negociación es sin duda una parte del proceso inmobiliario, pero intentar “ganar” consiguiendo un precio muy bajo o negándose a ceder puede hacerle perder la vivienda que ama.

RECUERDE QUE SU VIVIENDA NO EXISTE EN UN VACÍO.

No se fije tanto en los aspectos físicos de la casa como para olvidarse de cuestiones importantes como el nivel de ruido, el acceso a los servicios y otros factores que también tienen un impacto importante en su calidad de vida.

PLANIFIQUE CON ANTELACIÓN.

No espere a encontrar una vivienda para que le aprueben una hipoteca, investigar sobre seguros o plantearse planificar una mudanza. Estar preparado hará que su oferta sea más atractiva para los vendedores.

ELIJA PRIMERO UNA VIVIENDA PORQUE LE ENCANTA; LUEGO PIENSE EN LA REVALORIZACIÓN.

Una vivienda sigue considerándose una inversión significativa, pero su papel más importante es el de ser un lugar cómodo y seguro para vivir.

CÓMO HACER UNA OFERTA POR UNA VIVIENDA

¿Los vendedores buscan el precio de venta más alto? No siempre es así. Hay otros aspectos de su oferta que pueden ser tan importantes como el saldo final:

VIVIENDA JUSTA

Los compradores y vendedores están sujetos a las mismas leyes federales, estatales y locales de vivienda justa que los agentes inmobiliarios. Estas prohíben la discriminación de compradores potenciales en función de determinadas características, que incluyen la raza, el color, la religión, el sexo, la nacionalidad, la discapacidad, la situación familiar, el estado civil, la orientación sexual, la identidad de género y la fuente de ingresos. Estas características no deben influir en absoluto en el hecho de que se acepte su oferta.

CONTINGENCIAS

Son condiciones del contrato que le permiten rescindir la compra si no se cumplen. Las contingencias más frecuentes son la inspección de la vivienda, la tasación, la financiación o la venta de su vivienda actual. Algunas contingencias son opcionales, pero es posible que la ley o la entidad crediticia exijan algunas, como recibir los documentos del condominio o de la asociación de propietarios o realizar determinadas inspecciones. Su agente le ayudará a determinar qué documentos incluir en función de sus necesidades y de la probabilidad de aceptación por parte del vendedor.

FECHA DE CIERRE

Aunque los compradores pueden sugerir una fecha de cierre en función de sus condiciones de financiación o de su fecha de mudanza preferida, usted debe también tener en cuenta si le conviene esa planificación al vendedor. Si está dispuesto a ser flexible en cuanto a la fecha de la mudanza, pero los vendedores no, el hecho de adaptar el cierre a sus necesidades puede hacer que su oferta sea más atractiva.

CONCESIONES Y TRASPASOS

Según las condiciones del mercado, los compradores pueden pedir al vendedor que contribuya con una remuneración para los corredores del comprador o con fondos para cubrir los costos de cierre, como los impuestos o las tasas. Un comprador también puede pedir que ciertos artículos, por ejemplo, electrodomésticos, muebles, decoración, etc., se entreguen con la vivienda. Tenga en cuenta que el vendedor deducirá su valor del precio de oferta para conocer su verdadero "precio de venta".

FINANCIACIÓN

Demostrar que puede pagar la casa puede ser tan importante como el monto que paga. Los vendedores querrán comprobar que ha obtenido la preaprobación para una hipoteca y consultarán los importes ofrecidos como pago inicial y depósito de garantía, lo que puede demostrar la seriedad con la que usted está dispuesto a comprar la vivienda.

FECHA DE CADUCIDAD

Un comprador puede incluir una cláusula en su oferta de compra que exija al vendedor responder a su oferta antes de una determinada fecha. Una vez pasada esa fecha, el comprador ya no está obligado a seguir adelante con la compra.



VARIAS OFERTAS

Es posible que usted no sea el único interesado en comprar la propiedad. Su REALTOR® puede hacerle saber qué competencia tiene, si la hay, y qué hará que su oferta se destaque.

CONTRAOFERTAS

En ocasiones, un vendedor no aceptará su oferta exactamente como la presentó. Es posible que le pidan que aumente el precio, que retire contingencias o que cambie el plazo de cierre. Su agente puede ayudarle en las posibles negociaciones con el vendedor.

EL PROCESO DE TASACIÓN

Una tasación es un documento redactado que muestra una opinión sobre cuánto vale una propiedad. Una vez que haya firmado el contrato, su entidad crediticia enviará a un tasador para que se asegure de que el precio de compra se ajusta al valor de la propiedad.

LAS TASACIONES CONTRIBUYEN A ESTABLECER LAS CONDICIONES DE LA HIPOTECA.

El valor de tasación de una vivienda es un factor importante en el proceso de concesión de un préstamo hipotecario. Aunque las entidades crediticias pueden emplear el precio de venta para determinar el monto de la hipoteca que ofrecerán, en general solo lo hacen cuando la propiedad se compra por menos del monto de la tasación. Asimismo, la relación préstamo-valor (loan-to-value ratio, LTV) compara el importe del préstamo que solicita con el valor de la tasación, lo que permite a las entidades crediticias calcular cuánto dinero puede pedir prestado para comprar la propiedad y en qué condiciones. Si la LTV es elevada, es más probable que la entidad crediticia exija al prestatario que contrate un seguro hipotecario privado.

EL VALOR DE TASACIÓN NO ES UNA CIFRA EN CONCRETO.

Las tasaciones proveen una opinión profesional del valor, pero no son una ciencia exacta. Las tasaciones pueden diferir bastante según cuándo se hagan y quién las haga. Asimismo, los cambios en las condiciones del mercado pueden modificar de manera considerable el valor de la tasación.

EL VALOR DE LA TASACIÓN NO REPRESENTA EL PANORAMA COMPLETO DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA.

Hay factores especiales que el valor de la tasación no toma en cuenta, como la necesidad de vender la propiedad rápidamente.

LOS TASADORES UTILIZAN DATOS DEL PASADO RECIENTE.

Las tasaciones suelen considerarse retrospectivamente porque utilizan datos de ventas de propiedades comparables (a menudo denominadas "comparativas") para obtener un precio razonable.

EL VALOR DE LA TASACIÓN PUEDE EMPLEARSE FUERA DEL PROCESO DE COMPRA.

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



SEGURO DE VIVIENDA

Una póliza de seguro de vivienda le protegerá contra ciertas pérdidas y daños en su nueva vivienda y, por lo general, la exigen las entidades crediticias antes del cierre. Algunas entidades crediticias cobrarán el dinero del seguro de la vivienda como parte del pago mensual de su hipoteca y lo depositarán en una cuenta de depósito en garantía, con lo que pagarán a la compañía de seguros en su nombre cuando venza la factura.

EXCLUSIONES DE LA COBERTURA

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

LIMITACIONES DEL IMPORTE DE LOS SINIESTROS

Aunque esté cubierto contra un riesgo, es posible que haya un límite en el monto que le pagará la compañía de seguros. Por ejemplo, muchas pólizas limitan el importe pagado por joyas robadas a menos que los artículos estén asegurados por separado.

COSTO DE SUSTITUCIÓN

Si su vivienda queda destruida, recibirá dinero para sustituirla solo hasta el máximo de su cobertura, así que asegúrese de que su seguro sea suficiente. Esto significa que si su vivienda está asegurada por \$150,000 y cuesta \$180,000 sustituirla, solo recibirá \$150,000.

VALOR REAL EN EFECTIVO

Si decide no sustituir su vivienda en caso de destrucción, recibirá el costo de sustitución menos la depreciación. Esto es lo que se conoce como valor real en efectivo.

SU RESPONSABILIDAD

Con frecuencia, el seguro de vivienda cubre su responsabilidad por los accidentes que puedan sufrir otras personas en su propiedad, incluida la atención médica, los costos judiciales y las indemnizaciones impuestas por el tribunal. No obstante, suele haber un límite máximo para el importe de la cobertura proporcionada. Asegúrese de que ese monto sea suficiente, sobre todo si tiene activos en gran cuantía.





SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD

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

SU ENTIDAD CREDITICIA HIPOTECARIA SE LO EXIGIRÁ.

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

PUEDE CONSIDERAR LA CONTRATACIÓN DE DOS PÓLIZAS DIFERENTES.

La primera póliza, la que exigirá su entidad crediticia, protege la inversión de dicha entidad crediticia. También puede adquirir una póliza de propietario que le provea una cobertura de hasta el precio de compra de la vivienda que va a adquirir.

TIENE DERECHO A ELEGIR A SU PROVEEDOR.

Puede comparar precios para encontrar una prima de seguro más baja en una gran variedad de sitios en línea. Primero solicite presupuestos a unas cuantas compañías y después póngase en contacto con ellas. Pregunte por los cargos y gastos ocultos que podrían hacer que un presupuesto pareciera más atractivo que otro. Averigüe asimismo si es elegible para algún descuento. A veces se pueden obtener descuentos si la vivienda se ha comprado solo unos años después de la última compra, ya que no se requiere tanto trabajo para comprobar el título. También puede pedir consejo o ayuda a su entidad crediticia o a un profesional inmobiliario para obtener presupuestos. Asegúrese de que la compañía de seguros de títulos de propiedad que elija tenga una Calificación de Estabilidad Financiera favorable otorgada por Demotech Inc.

INCLUSO LAS VIVIENDAS NUEVAS NECESITAN COBERTURA.

Aunque su vivienda sea nueva, el terreno no lo es. Es posible que haya reclamaciones sobre el terreno o gravámenes que se impusieron durante la construcción que podrían afectar negativamente a su título de propiedad.



INSPECCIÓN DE VIVIENDAS

Algunos elementos deben examinarse siempre.

ESTRUCTURA

El "esqueleto" de la vivienda debe poder resistir las inclemencias del tiempo, la gravedad y el terreno que la rodea. Los componentes estructurales incluyen elementos como los cimientos y el armazón.

EXTERIOR

El inspector debe observar las aceras, las calzadas, los escalones, las ventanas, las puertas, los revestimientos, las molduras y el drenaje de la superficie. Asimismo, se deben examinar los porches, cubiertas y balcones adosados.

TECHOS

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

PLOMERÍA

Deberá examinar a fondo los sistemas de suministro de agua y de desagüe, los equipos de calefacción por agua y los sistemas de almacenamiento de combustible. Las bombas de desagüe y las bombas de sumidero también se incluyen en esta categoría. La falta de presión del agua, los golpes de ariete en las tuberías, las manchas de óxido o la corrosión pueden indicar problemas mayores.

SISTEMA ELÉCTRICO

Deben informarle del estado de los cables de entrada del servicio eléctrico, paneles, disyuntores y fusibles, y desconexiones. Tome asimismo nota del número de tomacorrientes de cada habitación.

CALEFACCIÓN Y AIRE ACONDICIONADO

Deben inspeccionarse los respiraderos, los conductos de humos y las chimeneas de la vivienda. El inspector debería poder deducir la antigüedad del calentador de agua, su clasificación energética y si el tamaño es adecuado para la casa. También deberá describir e inspeccionar todos los equipos de aire central y de refrigeración pasante.

INTERIORES

El inspector debe examinar detenidamente paredes, techos y pisos; escalones, escaleras y barandillas; encimeras y armarios; y sistemas del garaje. Estas zonas pueden evidenciar fugas, daños por insectos, podredumbre, defectos de construcción y mucho más.

VENTILACIÓN/AISLAMIENTO

Los inspectores deben comprobar que el aislamiento y la ventilación son adecuados en el ático y en las zonas sin terminación, como los espacios de acceso inferior. El aislamiento debe ser el adecuado para el clima local. Sin una ventilación adecuada, el exceso de humedad puede provocar moho y daños por agua.

CHIMENEAS

Si bien son un elemento decorativo encantador, las chimeneas pueden ser peligrosas si no están instaladas correctamente. Los inspectores deben examinar el respiradero y el conducto de humos, y describir los aparatos de quema de combustible sólido.

PELIGROS EN LA VIVIENDA

RADÓN

El radón, un gas incoloro e inodoro que puede filtrarse en su vivienda desde el suelo, se suele conocer como la segunda causa más frecuente de cáncer de pulmón, por detrás del tabaquismo.

- ▶ **A qué debe estar atento:** Los sótanos o cualquier zona por debajo del nivel del suelo ofrecen puntos de entrada para el radón. La Agencia de Protección Ambiental publica un mapa de las zonas de mucha prevalencia. Una prueba de radón puede determinar si existen niveles elevados.

AMIANTO

El amianto, un material fibroso muy popular en el pasado como aislante ignífugo, se prohibió en 1985. Sin embargo, a menudo se suele encontrar en los materiales de construcción, las baldosas de los pisos, las cubiertas de los techos y los revestimientos de edificios antiguos. Si se altera o daña, puede penetrar en el aire y causar enfermedades graves.

- ▶ **A qué debe estar atento:** Las viviendas construidas antes de 1985 corren el riesgo de tener amianto en sus materiales de construcción. Los propietarios deben tener cuidado a la hora de remodelar sus viviendas, ya que alterar el aislamiento y otros materiales puede hacer que el amianto se transmita por el aire.

PLOMO

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

- ▶ **A qué debe estar atento:** Las viviendas construidas antes de 1978 pueden presentar plomo. Fijese en la pintura desprendida y revise las tuberías viejas. Para obtener un préstamo asegurado por el HUD, los compradores deben mostrar un certificado que acredite que su vivienda antigua no contiene presencia de plomo.

OTROS PRODUCTOS PELIGROSOS

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

- ▶ **A qué debe estar atento:** Inspeccione todos los rincones, espacios de acceso inferior, garajes o cobertizos de jardín de la vivienda. Si se encuentran estos productos, asegúrese de solicitar su retirada y obtener un certificado de desecho antes del cierre.

CONTAMINACIÓN DE LAS AGUAS SUBTERRÁNEAS

Cuando los productos químicos peligrosos se desechan de forma inadecuada, pueden filtrarse a través del suelo y penetrar en las reservas de agua. Una fosa de aceite subterránea o un sistema séptico con fugas pueden ser factores que contribuyan a ello.

- ▶ **A qué debe estar atento:** Las viviendas cercanas a zonas o centros de industria ligera pueden estar en peligro, al igual que las zonas que antes se utilizaban para la industria y que ahora son residenciales.

ACUERDO Y CIERRE

¡Ya está en la recta final! Estos son los últimos pasos que debe tomar para finalizar su compra:

1

CONTINGENCIAS

Todas las contingencias señaladas en el contrato deben resolverse en los plazos requeridos. Antes de cerrar la compra, determinará (cuando proceda) si su nueva vivienda se tasó por el precio de compra correcto, si recibió la aprobación para su hipoteca y si la vivienda pasó las inspecciones requeridas.

2

REALICE LAS REPARACIONES NECESARIAS

Según los resultados de las inspecciones y lo que estipule el contrato, es posible que el vendedor tenga que hacer algunas reparaciones en la propiedad o que someterla a un tratamiento contra plagas.

3

SERVICIOS PÚBLICOS

Para evitar las tarifas de reconexión y las interrupciones del servicio, tendrá que abrir nuevas cuentas con sus proveedores de electricidad y agua, y configurar sus servicios de cable e Internet.

4

RECORRIDO FINAL

Poco antes del acuerdo, los compradores realizarán una inspección visual de la propiedad para asegurarse de que se encuentra en las mismas condiciones acordadas en el contrato, que los sistemas funcionan correctamente y que se han realizado las reparaciones necesarias. Las pertenencias del vendedor deben haberse retirado de la propiedad, y esta debe estar en perfectas condiciones de limpieza.

5

TRANSFERENCIA DE FONDOS

Es posible que el comprador tenga que traer dinero, como su pago inicial o los costos de cierre, al acuerdo para finalizar la venta. Asegúrese de confirmar cualquier instrucción de transferencia con la compañía de acuerdo y su agente, por teléfono o en persona, para evitar convertirse en víctima de un fraude electrónico.

6

RETRASOS

No todas las ventas de viviendas se cierran en el tiempo estipulado. Es posible que durante la inspección se descubran problemas que lleven más tiempo de reparación de lo previsto, que con la búsqueda del título haya aparecido un problema que hay que resolver o que la suscripción del préstamo hipotecario se retrase. ¡No se asuste! Su REALTOR® y la compañía de acuerdo le mantendrán informado de los nuevos pasos.

7

ACUERDO

Es en este momento que usted se convierte en el nuevo propietario de la vivienda. Traiga dos documentos de identidad, su chequera y los documentos necesarios, como constancia del seguro de la vivienda. Tendrá que firmar una gran cantidad de documentos que transfieren el título de propiedad de su vivienda y dejan constancia de la transferencia en los registros de la propiedad locales. Asimismo, finalizará su préstamo hipotecario y sabrá cuándo y dónde efectuar el primer pago. Una vez que el vendedor le entregue las llaves, ya puede considerarse propietario. **¡Felicitaciones!**

Importante: Se remunerará a su agente del comprador, según los términos del acuerdo de agencia del comprador, después de que usted haya comprado oficialmente la vivienda.

LISTA DE COMPROBACIÓN PARA EL RECORRIDO FINAL

El momento del cierre es bastante estresante, pero siempre debe sacar tiempo para dar un último recorrido y asegurarse de que el estado en el que se encuentra su vivienda es el que usted esperaba. Aquí tiene una lista detallada de lo que debe comprobar en su recorrido final.

Se han revisado el sótano, el ático y todas las habitaciones, los armarios y los espacios de acceso inferior. También cobertizos y edificios anexos.	☐
Se han efectuado las reparaciones solicitadas.	☐
Dispone de los recibos de las facturas pagadas y de las garantías (si procede).	☐
No se han realizado cambios significativos e imprevistos en la propiedad desde la última vez que la visitó.	☐
Todos los artículos incluidos en el precio de venta , mobiliario, accesorios de iluminación, etc., aún están en la vivienda.	☐
Los mosquiteros y las contraventanas están colocados o guardados en el lugar.	☐
Todos los electrodomésticos funcionan correctamente (lavavajillas, lavadora/secadora, horno, etc.).	☐
Los intercomunicadores, el timbre y la alarma funcionan.	☐
El calentador de agua funciona.	☐
Los sistemas de calefacción y aire acondicionado funcionan.	☐
No se han quitado plantas ni arbustos del patio.	☐
El sistema de apertura de la puerta del garaje y otros controles remotos están a su disposición.	☐
Cuenta con los manuales de instrucciones y las garantías de los electrodomésticos y dispositivos, si los hay.	☐
Se han retirado todos los escombros y objetos personales de los vendedores , y la vivienda está "en buen estado de limpieza".	☐
Asegúrese de que los inodoros descargan y los lavabos funcionan como es debido.	☐

LISTA DE COMPROBACIÓN PARA LA PREPARACIÓN DE LA MUDANZA

Todas las entidades crediticias exigen documentos como parte del proceso de aprobación de un préstamo hipotecario. Estos son los documentos que con frecuencia está obligado a facilitar.

Actualice su dirección postal en usps.com o complete un formulario de cambio de dirección en su oficina de correos local.

☐

Cambie la dirección que haya facilitado a proveedores de servicios importantes, como bancos, compañías de crédito, suscripciones a revistas y otros.

☐

Elabore una lista de las personas que necesitarán conocer su nueva dirección. Ya sea que prevea enviar avisos formales de cambio de dirección por correo o solo enviar un correo electrónico a familiares, amigos y compañeros que deban estar informados, una lista garantizará que no se excluya a nadie.

☐

Póngase en contacto con las compañías de servicios públicos. Asegúrese de que conocen la fecha de su mudanza y concierte el traspaso del servicio en su nueva vivienda si el proveedor de servicios va a seguir siendo el mismo.

☐

Compruebe la cobertura del seguro. Por lo general, el seguro que le proporciona su compañía de mudanzas solo cubrirá los objetos que transporten en su nombre. Asegúrese de tener cobertura para los objetos que vaya a trasladar usted mismo.

☐

Desenchufe, desarme y limpie los electrodomésticos. Esto hará que sean más fáciles de embalar, trasladar y enchufar en su nueva casa.

☐

Consulte con la junta del condominio o la asociación de propietarios sobre cualquier restricción para utilizar el ascensor o determinadas salidas o entradas para mudarse, si procede.

☐

Embale una caja para "Abrir primero". Incluya los artículos que más necesitará, como papel higiénico, jabón, bolsas de basura, cargadores, cúteres, tijeras, martillo, destornillador, bolígrafos y papel, vasos y platos, agua, bocadoillos, toallas y artículos básicos de tocador.

☐

Si se muda lejos, obtenga copias de los expedientes importantes de su médico, dentista, farmacia, veterinario y escuelas de los niños.

☐

Envíe por correo electrónico una copia de su itinerario de conducción a un familiar o amigo.

☐

Vacíe su caja de seguridad.

☐



MarylandHomeownership.com es un sitio propiedad de y manejado por Maryland REALTORS®, la asociación estatal que representa, instruye y proporciona orientación a sus más de 28,000 miembros en todo el estado. Nuestros miembros cumplen los más altos estándares éticos, según lo establecido por la Asociación Nacional de REALTORS®, que incluye un compromiso de vivienda justa e igualitaria para todos. En sus funciones como REALTORS®, nuestros miembros cumplen las normas profesionales, éticas y de salud más estrictas.

Algunas partes de este conjunto de herramientas se han adaptado a partir de material de la Asociación Nacional de REALTORS® y de recursos adicionales para compradores y vendedores.

¡Gracias por utilizar un REALTOR® de Maryland!

¡Siga a Maryland Homeownership.com en las redes sociales!

Facebook: Maryland Homeownership
Instagram: mdhomeownership
YouTube: MarylandHomeownership



¿Tiene alguna duda? Envíe un correo electrónico a info@marylandhomeownership.com.