

Cuando usted está listo para convertirse en propietario de su vivienda, trabajará con distintos profesionales de negocios. Es importante comprender lo que hacen debido a que sus intereses pueden diferir de los suyos.

Puede usar este capítulo para familiarizarse con los profesionales de negocios que encontrará en el proceso de compra de su casa.

¿A quiénes conocerá durante el proceso de compra de la casa?

Una vez que haya decidido convertirse en propietario de una vivienda, elaborado su presupuesto y plan de ahorros, y evaluado su situación financiera, encontrará que muchos profesionales de negocios diferentes forman parte de la experiencia de comprar una casa. Usted será la estrella en esta representación, con un variado elenco de actores secundarios. Es posible que no conozca a todos personalmente, pero cada uno de ellos jugará papeles importantes.

Funcionarios de préstamos	Un profesional financiero que determinará aproximadamente cuánto dinero podrá obtener en su préstamo hipotecario.
Entidad crediticia hipotecaria	La persona de negocios o institución financiera que proporciona el dinero que usará para comprar su nueva casa.
Corredor hipotecario	Un individuo u organización que reúne a las entidades crediticias hipotecarias y los prestatarios.
Entidad de préstamos	Una organización que maneja la administración cotidiana (esto es la, cobranza, facturación y mantenimiento de los registros) de su préstamo.
Agentes y corredores de bienes raíces	Profesionales capacitados que están autorizados para negociar la venta y compra de bienes raíces.
Vendedor de la casa	El dueño de la propiedad que pone la casa en venta.
Inspector de vivienda	Un individuo que brinda una opinión profesional y calificada de la condición física de una casa y de sus componentes y sistemas.
Tasador de vivienda	Un individuo que brinda una opinión profesional y calificada del valor de mercado de una casa.
Agente de seguros	Un profesional financiero que proporciona protección contra el riesgo de pérdida monetaria.
Compañía de títulos de propiedad	Una compañía que examina los registros públicos para determinar si los derechos de una propiedad pueden transferirse legalmente de un propietario a otro.

Por favor note que en algunos de los diferentes documentos legales que son parte del proceso de compra, usted podría ser referido como el *Beneficiario (Grantee)*, o el *Deudor Hipotecario (Mortgagor)*. El vendedor de la casa podría ser referido como el *Otorgante (Grantor)*, y la entidad crediticia hipotecaria como el *Acreedor Hipotecario (Mortgagee)*. Aunque estos nombres podrían ser diferentes, los papeles siguen siendo los mismos en cada caso.

“En cualquier gran tarea, no es suficiente que un hombre dependa de sí mismo solamente.”
—Proverbio indio americano

¿Cuáles son las responsabilidades de cada individuo?

El *funcionario de préstamos* determinará si califica para recibir un préstamo hipotecario. Tendrá que proporcionar información financiera personal, pero el resultado facilitará la búsqueda de la casa. El funcionario de préstamos también puede ayudarle a obtener la pre-aprobación del préstamo real reuniendo más información financiera y examinando su informe crediticio. Una pre-aprobación es un compromiso escrito de una entidad crediticia, de otorgar un préstamo hipotecario con base en el valor de la casa que pretende comprar. Tendrá que pagar una cuota por este servicio, pero la pre-aprobación alienta a los agentes de bienes raíces y vendedores de casa a verle como un comprador serio. Si el informe crediticio muestra información negativa, el funcionario de préstamos puede decirle qué hacer para corregirla. Si su préstamo no es aprobado, el funcionario de préstamos puede decirle qué deberá hacer para reparar su clasificación crediticia y así poder calificar en el futuro. Aunque los funcionarios de préstamos trabajan estrechamente con usted para obtener la aprobación de un préstamo, recuerde que ellos trabajan para las entidades crediticias que les pagan para determinar si usted puede y pagará el préstamo.

La *entidad crediticia hipotecaria* proporciona dinero a los individuos que desean comprar una propiedad. La entidad crediticia podría representar a un banco comercial, institución de ahorros y préstamos, unión de crédito u otro tipo de institución financiera. El objetivo principal de la entidad crediticia es ganar dinero al cobrarle intereses sobre su préstamo. Para ello, la entidad crediticia se basará en la opinión del funcionario de crédito de que usted puede y pagará el préstamo. Si no paga el préstamo de acuerdo con los términos de su contrato de préstamo, la entidad crediticia tiene derecho a tomar posesión de su casa y revenderla.

Un *corredor hipotecario* representa a varias entidades crediticias y gana una comisión al reunir a una entidad crediticia disponible con un prestatario calificado. Para mantener buenas relaciones con las entidades crediticias hipotecarias, el agente debe asegurarse de que los prestatarios tienen la posibilidad de y pagarán cualquier préstamo tramitado.

Una *entidad de préstamos* puede ser la entidad crediticia que hace el préstamo, un profesional financiero contratado por la entidad crediticia para manejar el préstamo, o una agencia independiente que compra préstamos a entidades crediticias originales. Si los impuestos a la propiedad y el seguro contra riesgos se incluyen en el pago mensual de la hipoteca, la entidad de préstamos establecerá una cuenta especial para usted a fin de manejar estos pagos.

Además, el servidor le notificará al final del año la cantidad total de intereses que pagó en el año. La ley federal exige que la entidad de préstamos responda a cualquier pregunta que pudiera tener sobre su préstamo. Una vez que se ha concedido el préstamo hipotecario, podría ser vendido a diferentes entidades de préstamos en muchas ocasiones. Aunque es posible que cambie la dirección de sus pagos mensuales, los términos del préstamo como las fechas de vencimiento, el plazo del período de pago y el monto original del préstamo permanecerán iguales. La ley federal exige que tanto la anterior como la nueva entidad de préstamos le notifiquen por escrito antes de que ocurra cualquier cambio. Estas entidades están obligadas a decirle el nombre, dirección y teléfono de la nueva entidad de préstamos.

El *agente de bienes raíces* es un profesional de negocios que le mostrará casas, asistirá en la negociación del precio de compra y guiará a través de los requisitos legales para completar la compra. Usted encontrará dos tipos diferentes de agentes: el agente del comprador y el agente del vendedor. El agente del comprador trabaja para que usted encuentre la casa más apropiada y negocie el precio más bajo posible. El agente del vendedor trabaja para que el vendedor haga la venta tan rápido como sea posible, y al precio más alto posible. Los agentes individuales trabajan para un agente de bienes raíces. Los corredores son miembros de la Asociación Nacional de Corredores y de asociaciones de corredores estatales y locales. Estas organizaciones establecen códigos de ética y normas de desempeño, y también ofrecen educación continua para profesionales en la industria de los bienes raíces. Los agentes y corredores pueden asistirle para que precalifique para un préstamo hipotecario. De forma similar que una entidad crediticia, éstos le pedirán información financiera personal detallada

para calcular cuánto dinero le pueden prestar, a cuánto pueden ascender los pagos mensuales de la hipoteca, y si tiene problemas de crédito que deben resolverse antes de solicitar un crédito. También pueden recomendarle entidades crediticias que probablemente aprobarán su solicitud de préstamo. Estos profesionales en bienes raíces a menudo usan listados múltiples de casas en venta en su área para identificar rápidamente las casas que satisfacen sus necesidades y situación financiera.

El *vendedor de la casa* posee una propiedad como una casa, vivienda unifamiliar, condominio u otro tipo de vivienda en venta. El objetivo del vendedor es obtener el mejor precio posible y a la brevedad posible por la propiedad. El vendedor puede ser un individuo, familia, institución financiera, compañía constructora o compañía de desarrollo habitacional, o incluso una agencia gubernamental. Normalmente, el vendedor empleará a un agente para mostrar la propiedad a los eventuales compradores. A veces, el propietario actuará individualmente anunciando la propiedad como “En venta por el propietario, o FSBO”. Al manejar la venta por sí mismos, los propietarios pueden evitar el pago de la comisión del 5 al 7 por ciento al agente de bienes raíces.

Como comprador, su mayor preocupación con una propiedad en venta por el propietario, es asegurarse de que la casa no esté sobrevaluada. Contrate a un agente del vendedor que pueda realizar un análisis comparativo de las ventas recientes de casas similares, y cerciórese de que los procedimientos de venta FSBO y las condiciones del contrato cumplen con las leyes y regulaciones pertinentes.

“Conocemos un tema nosotros mismos, o sabemos dónde podemos encontrar información sobre él”.

—Johnson

Un *inspector de vivienda* hará una inspección física detallada de cualquier casa que desee comprar. Siempre que haga una oferta de compra, su oferta por escrito deberá estar supeditada a los resultados de una inspección completa de la casa por parte de un experto independiente. Usted paga por el servicio, así que el inspector trabaja directamente para usted. El inspector examinará la construcción de la casa, incluyendo sus sistemas principales como tuberías, sistemas eléctricos y de calefacción y enfriamiento. El inspector también examinará los componentes estructurales de la propiedad tales como techos, paredes, pisos, puertas y ventanas. Con base en esta inspección, el inspector le dará un informe exhaustivo sobre la condición de la casa. Cuando contrate a un inspector, pídale el informe por escrito y disponga lo necesario para estar presente durante la inspección. Al acompañar al inspector, podrá hacer preguntas sobre la construcción y mantenimiento de la casa. También podría necesitar cierta orientación útil sobre cualquier sustitución o reparación que necesite la casa. Si la inspección revela problemas que requerirán reparaciones costosas, es posible que desee disminuir el monto de su oferta, hacer que el vendedor corrija el problema—o cancelar la oferta completamente.

Un *tasador de vivienda* es un individuo contratado por la entidad crediticia para determinar el valor de mercado actual de una casa. La opinión del tasador podría basarse en diversos factores, incluyendo:

- **El valor de mercado** — Una comparación de la casa con casas similares en el área que se hayan vendido recientemente.
- **El costo** — Un cálculo del valor del terreno, más el costo de edificación de la casa y otras mejoras, menos la depreciación de la casa y otras mejoras.
- **El ingreso** — Un cálculo del ingreso por alquiler que la propiedad pueda producir.

El tasador considerará el tamaño y condición general de la casa, así como la condición general del vecindario cercano, antes de buscar casas en el área. El informe del tasador a la entidad crediticia resumirá toda esta información y fijará un precio por la propiedad. En la mayoría de los casos, usted pagará por el avalúo como parte de los costos de cierre, así que pida una copia del informe para futura comparación.

Diferentes *agentes de seguro* estarán involucrados para proteger diferentes intereses. La entidad crediticia necesitará protección contra riesgos para la garantía, asociados con el pago oportuno del préstamo. Usted necesitará protección contra riesgos para su nueva casa y contenidos, su capacidad de pagar el préstamo, y cualquier otra reclamación contra usted por la titularidad de la propiedad. Usted, el comprador, pagará por todo esto. El seguro de la entidad crediticia se incluirá en los pagos mensuales de la hipoteca. El precio del seguro contra vicios del título de propiedad se incluirá en los costos de cierre y usted adquirirá y pagará su propio seguro.

Los individuos que probablemente nunca conocerá trabajan para la compañía de títulos. La compañía de títulos es responsable de proporcionar los siguientes servicios:

- Suministrar una descripción legal de la propiedad.
- Identificar al propietario legal de la propiedad.

La descripción legal podría requerir un estudio topográfico para determinar la ubicación precisa y límites de la propiedad. El propietario legal es la persona, o grupo de personas, nombradas en una escritura que

ha sido registrada por el gobierno local. Algunos ejemplos de posibles gravámenes incluyen embargos tales como impuestos a la propiedad sin pagar o sentencias de un tribunal que el propietario deberá pagar antes de vender la propiedad. Además, las restricciones sobre el uso de la propiedad como una designación de patrimonio histórico o de zona pantanosa que afectan la forma en que puede construir o remodelar la propiedad y servidumbres tales como caminos o derechos de paso que garantizan que otras personas tendrán acceso a la propiedad, también serán investigadas por la compañía de títulos.

Además, “títulos insuficientes” o defectos del título son posibles reclamaciones que personas distintas al vendedor, como un ex-cónyuge o los herederos de un patrimonio sucesorio que aún no ha sido resuelto, podrían descubrirse durante la búsqueda de un título de propiedad. De nuevo, su oferta de compra por escrito deberá incluir una contingencia de cancelación si el título de propiedad no puede transferirse pronto.

Una buena forma de recordar su contacto con diferentes profesionales en negocios es mantener un diario de reuniones y llamadas telefónicas. Este ejemplo de agenda le muestra cómo escribir notas breves sobre la fecha, lugar y propósito de cada contacto.

Tabla 7-2: Ejemplo de la agenda del comprador

Fecha:	Hablé con:	Dirección y teléfono:	Hablamos sobre:	Hablaremos otra vez:
Feb. 1	Sra. H. Penny - Funcionario de prestamos	Free State Bank (202)-555-8888	Pre-solicitud de préstamo hipotecario	Feb. 8
Feb. 8	Sra. H. Penny	Free State Bank (202)-555-8888	Los datos de mi informe crediticio	Feb. 12
Feb. 10	Jack Black – Corredor de bienes raíces	123 Pine St. (202)-555-9999	Búsqueda de una casa de 3 recámaras	No habrán más reuniones
Feb. 10	L.B. Blue - agente de bienes raíces	456 AshLane (202)-555-7777	Búsqueda de una casa de 3 recámaras	No habrán más reuniones
Feb. 10	L.M. Sunshine - agente de bienes raíces	789 Mulberry St. (202)-555 6666	Búsqueda de una casa de 3 recámaras en Blueberry Hill/ Eden Village/ Wonderland	Feb. 16

Si se muestra información cuestionable o negativa en cualquiera de estas áreas, le pedirán información y explicaciones adicionales antes de poder aprobar la solicitud de préstamo. Cuando haya encontrado la casa que busca, el funcionario de préstamos le pedirá una copia de su oferta de compra final.

Una entidad crediticia hipotecaria que trabaja a través de su funcionario de préstamos le pedirá la siguiente información:

- Capacidad de pago del adeudo con base en sus ingresos e historial de empleo, gastos, número de dependientes y otras obligaciones que tenga.
- Historial crediticio de cuánto dinero debe, qué tan a menudo pide prestado, si paga sus cuentas a tiempo y si está viviendo dentro de sus posibilidades.
- Capital o cantidad de dinero que tiene para el pago inicial y costos de la transacción, así como reservas en efectivo para lidiar con gastos de reparación o sustitución que puedan surgir después de mudarse a la casa.
- Garantía para proteger la inversión de la entidad crediticia si no puede pagar el préstamo. La casa que compra debe valer lo suficiente como para garantizar el préstamo.

La entidad crediticia también querrá saber que el monto de su solicitud de préstamo no excede el valor de la casa que pretende comprar. Usted o la entidad crediticia contratarán a un tasador — a su propio costo — para que brinde una opinión objetiva y profesional sobre el precio adecuado de la casa. El costo de los servicios del tasador se incluirá en las partidas que pagará en el cierre.

“Nunca compres por los oídos, sino por los ojos.”
— Proverbio irlandés

Los intereses del corredor hipotecario son los mismos que los del funcionario de préstamos y la entidad crediticia. Es prácticamente un hecho que los tres compartirán la información que les proporciona a cada uno de ellos.

La entidad de préstamos se mantendrá en contacto con usted desde el momento en que acepte el préstamo hasta el día en que se haga el pago final. Deberá suministrarle a la entidad de préstamos a la brevedad, cualquier información concerniente a su capacidad de pagar la deuda tal como una reducción en los ingresos o la pérdida del empleo. También deberá informarle cuando esté listo para revender la propiedad y liquidar el saldo pendiente del préstamo.

Básicamente, todo lo que tendrá que hacer es decirle al inspector y al tasador de vivienda la ubicación de la casa y cuándo estará disponible para su inspección. A partir de ese momento usted estará recibiendo más información de la que tendrá que dar.

La información importante para el agente de seguros incluye el precio, ubicación, tamaño, antigüedad y materiales de construcción de la casa. Con estos datos el agente de seguros emitirá las pólizas de seguro contra riesgos y del propietario. El asegurador también necesitará una lista de todas las posesiones que pretende asegurar, junto con una descripción de su condición, costo y posible costo de sustitución. Esta información deberá actualizarse anualmente para mantener su póliza al día.

Dependiendo del tamaño del pago inicial, podría pedírsele pagar un seguro hipotecario. Lo pagará como parte de los pagos mensuales de la hipoteca, pero cubrirá la inversión de la entidad crediticia en caso de que usted no pague el préstamo.

“El éxito es simple. Haz lo correcto, en la forma correcta, en el momento correcto.”
— *Arnold Glasgow*

La compañía de títulos, al igual que el inspector y el tasador, necesitarán conocer la dirección de la propiedad que pretende comprar. Con esta información, la compañía de títulos completará una búsqueda de los registros finales y le suministrará la información.

¿Qué preguntas deberá responder a cada una de estas personas?

El funcionario de préstamos, como su punto de contacto probable con el corredor hipotecario, será seguramente la fuente de información acerca del tipo y las condiciones del préstamo que necesitará. Una vez que describa la situación financiera general de su familia, prepárese para tomar notas y pregunte al funcionario de préstamos lo siguiente:

- Los pros y contras de una tasa de interés fija, un ARM, o los préstamos hipotecarios reembolsables al vencimiento (balloon loans).
- En el caso de los ARM y balloons, los topes en la tasa interés y pagos, y en las fechas de ajuste.
- La forma en que se calcula la tasa de interés de los ARM.
- Cómo convertir un ARM en un préstamo con tasa de interés fija.
- Préstamos convencionales o garantizados por el gobierno.
- Tiempo de aprobación del préstamo.
- Tasas de interés y tasa porcentual anual (APR).
- Cómo garantizar la tasa de interés.
- Comisiones y puntos para el procesamiento del préstamo.
- Costos de cierre.
- Requisitos del pago inicial.
- Seguro hipotecario privado (PMI).
- Cuentas en custodia para impuestos y seguro.
- Condiciones del préstamo (períodos de pago).
- Penalidades por pagos adelantados o pagos globales.
- Cómo vender su préstamo en el mercado secundario.
- Cómo vender su préstamo a otro servidor de préstamos.

Si está consciente de que su informe crediticio tiene imperfecciones, pregunte cómo limpiarlo. Si el agente de bienes raíces o la compañía constructora le recomiendan cierta entidad crediticia, usted no tiene que aceptar las condiciones de esa entidad si puede calificar para un mejor trato en otro sitio.

Hable con más de un funcionario de préstamos, tome notas con atención, compare cargos, términos y condiciones, y después elija el préstamo perfecto para usted.

Deberá hacerle las siguientes preguntas a su agente de bienes raíces:

- ¿Estará trabajando para obtener un mejor precio para mí, o un precio más alto para el vendedor?
- ¿Usa listados múltiples de casas en venta (MLS) para identificar las casas en venta?
- ¿Cuántas casas puede mostrarme que satisfacen mi lista de necesidades y deseos?
- ¿Qué puede decirme sobre los vecindarios que me enseña?
- ¿Qué proyectos de construcción (caminos, escuelas, etc.) se tienen planeados en el área?
- ¿Se están construyendo más casas en el área?
- ¿Qué puede decirme sobre los programas de asistencia para compradores de casa respaldados por el gobierno?
- ¿Puede precalificarme para un préstamo hipotecario y calcular cuál sería un buen nivel de precios para mí?
- ¿Qué comisión cobra? ¿Quién la paga, el vendedor o yo?
- ¿Trabjará personalmente conmigo o me enviará con un asistente?
- ¿Puede ayudarme a identificar una entidad crediticia hipotecaria o un corredor hipotecario?
- ¿Puede ayudarme a identificar un buen inspector de vivienda profesional?
- ¿De qué forma me ayudará durante las negociaciones con el vendedor de la casa?

Sus preguntas al vendedor de la casa no deberán enfocarse solamente en el precio, sino también en la condición y mantenimiento de la casa. Excepto para ventas FSBO, usted tratará con el agente del vendedor, no con el propietario, pero deberá esperar respuestas rápidas y completas a todas sus preguntas.

Si está interesado en una casa vieja, será necesario que sepa cuánto dinero puede esperar razonablemente gastar mientras viva ahí. Examine los registros de mantenimiento y las últimas cuentas de servicios públicos y de impuestos a la propiedad. Las leyes de su estado podrían exigir que los vendedores divulguen información sobre defectos conocidos que pudieran afectar el costo o condiciones de vida en la casa. Si no los hay, asegúrese de preguntar sobre peligros potenciales como el radón, asbestos y pintura de plomo, así como problemas con filtraciones, incendios, etc., en el pasado.

Si está comprando una casa nueva, pregunte acerca de la disponibilidad de una garantía del propietario y averigüe qué cubre. Investigue qué garantías ofrece el constructor para reparar defectos de construcción que aparezcan después de mudarse. Si la casa se está construyendo como parte de un desarrollo habitacional nuevo, pregunte qué no está terminado, desde el paisaje al adoquinado de la calle a la piscina de la comunidad y canchas de tenis, para averiguar cuándo estarán listos — y qué puede hacer si no los terminan a tiempo.

El inspector de vivienda puede ser uno de los contactos más valiosos que conocerá jamás cuando compra una casa. Por lo tanto, ¿qué preguntar cuando entrevista a posibles candidatos para el trabajo de inspeccionar su futura casa? Puede comenzar con las siguientes preguntas y añadir otras más:

- ¿Es miembro de una asociación de inspección de viviendas? ¿La Sociedad Estadounidense de Inspectores de Vivienda, la Asociación Nacional de Inspectores de Vivienda, la Sociedad de Inspectores Profesionales en Bienes Raíces, u otras?
- ¿Qué clase de capacitación formal ha recibido?
- ¿Tiene licencia, fianza o seguro para realizar inspecciones en mi estado?
- ¿Cuándo puede hacer la inspección?
- ¿Qué sistemas y componentes de la vivienda están incluidos en su inspección?
- ¿Puede hacer pruebas de radón y termitas? De no ser así, ¿puede recomendar a alguien?
- ¿Puede haber pruebas en el sistema de desagüe (para tanques sépticos) y la calidad del agua?
- ¿Y qué hay sobre la pintura de plomo y asbestos (para las casas viejas)?
- ¿Cuánto tiempo tomará la inspección?
- ¿Me dará un informe de inspección por escrito? ¿Cuándo?
- ¿Cuánto costará la inspección?

No pase por alto el hecho de que el inspector de vivienda no le dará ninguna garantía. La inspección es básicamente un examen visual; no incluye la destrucción de cualquier parte de la casa para revelar problemas ocultos. Por lo tanto, incluso la inspección más completa podría no descubrir algunas fallas serias. Conociendo esto, ¿aún vale la pena el costo de una inspección de vivienda? Por supuesto. La información que proporciona puede ayudarle a tomar decisiones razonables en muchas de las siguientes preguntas importantes:

- ¿Debería comprar la casa?
- ¿Qué tan alta—o baja—deberá ser su oferta de compra?
- ¿Qué clase de gastos de mantenimiento puede esperar?

Si el tasador de vivienda dice que el valor de mercado de una casa es mucho menor que el precio inicial del vendedor, usted querrá saber cómo llegó a esa decisión el tasador debido a que la entidad crediticia no deseará otorgar un préstamo hipotecario por más dinero del que vale la casa.

- ¿En qué se basa la tasación?
- ¿Qué ventas recientes usó el tasador como comparación de precios?
- ¿Hay mejoras en la casa que el tasador no vio?

Desde luego, si el tasador dice que la casa vale un poco más del precio inicial, la entidad crediticia estará feliz probablemente de otorgarle el préstamo.

Sus preguntas al agente de seguros girarán alrededor del tipo de cobertura que necesita y lo que cubrirá la póliza de seguros. Si tiene un préstamo hipotecario con un bajo pago inicial, cada uno de los pagos mensuales incluirá una suma para cubrir el seguro de la hipoteca, pero esto protege a la entidad crediticia, no a usted. Necesitará su propio seguro para protegerle contra el riesgo de perder su casa y posesiones.

Hay tres tipos de seguros del propietario disponibles para su casa y posesiones:

- **Valor en efectivo** — Le paga el valor de reemplazo de las propiedades dañadas, menos una asignación por el uso y desgaste (depreciación).
- **Costo de reemplazo** — Le paga el valor de reemplazo, sin deducción por depreciación, pero se limitará al valor fijado por el asegurador.
- **Costo de reemplazo garantizado** — Le paga el valor de reemplazo, sin asignación para depreciación y sin un límite prefijado.

A menos que solicite el costo de reemplazo, su póliza será para valor en efectivo solamente. Deberá considerar la compra de un seguro con costo de reemplazo garantizado si está disponible en su estado, o un seguro básico con costo de reemplazo. Aun cuando estas pólizas son más costosas que el seguro simple con valor en efectivo, le protegerán contra la depreciación, inflación e incrementos en los costos de construcción. Si tiene un equipo de computación, pieles, joyas, etc., extremadamente valiosos en su casa, pregunte sobre obtener una cobertura adicional para estos artículos. Dependiendo del lugar en el que se encuentre la casa, solicite seguro contra inundación o terremotos. También pregunte sobre:

- Descuentos por asegurar su casa y automóvil con la misma compañía.
- Descuentos por dispositivos de seguridad (alarmas antirrobo y de humo, y sistema de rociadores o extintores de incendio).
- Descuentos por pagar deducibles más altos.

Investigue, compare precios y coberturas, y después elija con cuidado para pagar la menor cantidad por la mayor cobertura.

Si el título de propiedad está limpio y no tiene defectos, no tendrá más preguntas para la compañía de títulos. Si hay algún problema con el título, será necesario que sepa qué deberá hacerse para limpiar el título y cuánto tomará el proceso. Si se requerirá de bastante tiempo y dinero para limpiar el título, es posible que desee cancelar la oferta y buscar otra casa.

Resumen

Diferentes profesionales de negocios son responsables de diferentes aspectos de la venta de una casa.

- No todas las personas en el proceso representarán sus intereses financieros.
- Esté preparado para suministrar información personal detallada a la entidad crediticia.
- Esté preparado para contestar preguntas detalladas de la entidad crediticia, el vendedor de la casa, el inspector de vivienda y muchos más.