

**Departamento de Comercio de Ohio
División de Bienes raíces y Licencias profesionales**

Guía para el comprador residencial



**Cómo aprovechar al máximo su
experiencia al comprar una casa**

DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE OHIO DIVISIÓN DE BIENES RAÍCES Y LICENCIAS PROFESIONALES

El Departamento de Comercio de Ohio tiene como misión promover la seguridad, la solidez, así como el crecimiento y el éxito de las empresas de Ohio. La División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales es una agencia estatal dentro del Departamento de Comercio de Ohio. La División otorga licencias y regula a los corredores de bienes raíces y a los asociados de ventas que organizan la venta o el alquiler de bienes raíces, así como también a tasadores de bienes raíces. La regulación de los corredores, vendedores y tasadores de bienes raíces tiene como objetivo garantizar que lleven a cabo sus tareas de manera legal y ética.

Las leyes que se ocupan de los bienes raíces pueden resultar complicadas. Con frecuencia, surgen problemas simplemente porque las partes involucradas no comprenden la importancia de cada paso de la transacción. La División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales de Ohio ha elaborado este folleto para ayudarle con el proceso de compra de una casa. Además, es posible que desee utilizar los servicios de profesionales de la industria de bienes raíces. Los profesionales como los agentes de bienes raíces, los tasadores de bienes raíces, los abogados de bienes raíces y los inspectores cualificados pueden ayudarle y aconsejarle sobre los detalles de su compra.

La División se complace en brindar información en este folleto como un servicio al público en general. Además, la División ofrece un servicio de búsqueda en línea en www.com.ohio.gov que le permite verificar el estado de los agentes de bienes raíces que pueda estar pensando en contratar. Esta guía tiene como fin solo proporcionar información general. La División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales de Ohio no garantiza ni puede garantizar la precisión ni la disponibilidad del contenido de este folleto. Las referencias a terceros se proporcionan solo para su comodidad y no son, ni deben interpretarse, como un aval, un patrocinio ni una recomendación del tercero. Debe consultar a su abogado personal, a un profesional de bienes raíces o a un profesional impositivo para que le proporcionen detalles y consejo sobre su situación específica. En caso de que necesite verificar la licencia de un corredor de bienes raíces, de un vendedor o de un corretaje, o necesite información sobre cómo presentar una queja en la División, puede comunicarse con la División al **614466-4100**, por correo electrónico a Web.real@com.ohio.gov o visitar el sitio web: www.com.ohio.gov/real.

Índice

Cuanto más sabe.....	2	¿Qué desea?	6
Minimice los problemas con conocimientos y planificación		Cosas a tener en cuenta cuando busca una casa	Construir una casa nueva
¿Por qué comprar?	2	Atención a los detalles	7
¿Debería usar un agente de bienes raíces?	2-3	Observar la casa con atención	Restricciones de la escritura, normas y tarifas de asociaciones
Elegir un agente		Divulgación para propiedades residenciales	Propiedad estigmatizada (Ley de Megan)
¿Cuánto dinero puede gastar?	4	La transacción de compra de la casa	9
Tabla de presupuesto mensual para vivienda		Los pasos para cerrar el trato	
Ponga en orden sus finanzas	4	Compras no convencionales	11
Verificación de su informe de crédito		Subastas y ejecuciones hipotecarias	Contratos de arrendamiento y alquiler con opción a compra
Su clasificación crediticia	4	Igualdad de oportunidades en viviendas	12
Consejos para tener buen crédito		Listas de verificación útiles	13
Financiamiento de su compra	5		
Tabla de pagos hipotecarios mensuales			
Dónde obtener financiamiento			
Aprobación previa del préstamo			

Cuanto más sabe

Cuando compra una casa, como sucede con la mayoría de los emprendimientos, cuanto más sabe, más fácil será. La planificación adecuada le ayudará a centrarse en lo que desea de su compra de bienes raíces. Más aun, la planificación le ayudará a anticiparse y a prepararse para las solicitudes de corredores, abogados, prestamistas y una cantidad de otros profesionales. Esto le permitirá completar su transacción con un mínimo de problemas. (Consulte el Apéndice A para obtener una lista de verificación).

¿Por qué comprar?

En primer lugar, es importante decidir por qué desea comprar una casa. Por ejemplo, ser propietario tiene varias ventajas sobre alquilar. Puede ser una inversión sólida, ofrece gastos de vida fijos, le proporciona control sobre su entorno y le brinda varios beneficios intrínsecos como el orgullo de ser propietario, seguridad e independencia.

Ventajas de ser propietario

- Aumento del precio potencial
- Deducciones impositivas
- Control sobre su entorno
- Costos de vida estables

Más que un simple lugar donde vivir, el valor real de ser propietario de una casa proviene de ser propietario de bienes raíces que pueden aumentar su valor con el correr del tiempo. Históricamente, las casas aumentan su valor y se puede conseguir una ganancia con la venta de su hogar. Cada pago mensual que realiza se dedica a pagar su préstamo y lo hace ganar un porcentaje mayor de su casa, o capital. Los pagos de renta mensuales no le proporcionan capital, como lo hacen los pagos de la hipoteca cuando vende.

Esto significa que es importante analizar el beneficio potencial de una casa además de su atractivo exterior. Cuánto aumenta de valor una propiedad depende de varios factores diferentes, como el vecindario, la antigüedad y la conservación o la solidez del mercado inmobiliario. Como en el caso de otras inversiones, también puede perder dinero. Por ejemplo, si solo es propietario de su casa durante poco tiempo antes de venderla, la propiedad podría no haber aumentado su valor lo suficiente para recuperar los gastos del cierre.

El código federal de impuestos a las ganancias también ofrece varias ventajas a los propietarios. La más importante habitualmente es la deducción de intereses hipotecarios pagados. Por ejemplo, si está realizando un pago hipotecario mensual de \$1,000 del cual el 80 por ciento corresponde a intereses, puede deducir aproximadamente \$9,600 por año. Los impuestos inmobiliarios también son deducibles, así como las tarifas de origen del préstamo o los puntos, así como también los gastos de compra de la casa como honorarios legales y costos administrativos. Consulte a un profesional impositivo para obtener más detalles.

A diferencia de la renta, que puede aumentar anualmente, la mayoría de las hipotecas tienen un capital e intereses mensuales fijos o ajustables. Esto puede brindarle la seguridad financiera de saber cuáles serán sus gastos de vivienda año a año. Ser propietario de una casa le permite adaptar su entorno a sus gustos y necesidades individuales, desde luego, esto significa que es responsable de todas las reparaciones y el mantenimiento de la propiedad, mientras que, si alquila, su arrendador probablemente sea quien mantiene la propiedad y se encarga de cualquier problema.

¿Debería usar un agente de bienes raíces?

Aunque no hay ninguna ley que exija su uso, un agente de bienes raíces con licencia puede brindar una amplia gama de servicios y asesorarle en el proceso de compra de una casa. Además de encontrar propiedades disponibles, el agente puede ser útil en otros aspectos.

Un buen agente de bienes raíces le ayudará con todos los pasos de su transacción de bienes raíces. Estará bien informado de todas las cosas importantes que usted desearía saber sobre el vecindario que está considerando como, por ejemplo, qué

escuelas forman parte del distrito. El agente puede proporcionarle información sobre valores de bienes raíces, impuestos, seguro, costos de los servicios públicos y de los servicios municipales y de infraestructura.

Todos los detalles financieros que pueden resultar confusos para quienes compran una propiedad por primera vez son cosa de todos los días para el agente. Le ayudará a determinar el rango de precios que puede permitirse, le explicará las ventajas y desventajas de diferentes tipos de hipotecas y le guiará para completar la documentación. El agente puede ayudar con las negociaciones. El agente también puede ayudarle a conseguir financiamiento e inspecciones y durante el proceso de cierre.

¿Cómo elegir a un agente de bienes raíces?

Muchas personas elijen un agente por recomendación de familiares y amigos. También puede buscar en el sitio web de la División en www.com.state.oh.us/real o comunicarse con el Consejo de agentes inmobiliarios local para que le ayuden a encontrar un agente con la experiencia que necesita. La Asociación de agentes inmobiliarios de Ohio y la Asociación nacional de agentes inmobiliarios tienen sitios web que también pueden proporcionar mucha información útil. Para visitar sus sitios, vaya a www.ohiorealtors.com o a www.realtor.com.

Una vez que haya encontrado un agente de bienes raíces con quien se sienta cómodo para trabajar, antes de realizar ningún negocio en su nombre, le proporcionará la Guía para el consumidor sobre relaciones con agencias. Este formulario se le proporciona para ayudarle a entender el papel del agente de bienes raíces en la transacción de bienes raíces. También tiene el objetivo de ayudarle a entender el papel de otros agentes que puedan estar involucrados en la transacción.

Este formulario es obligatorio en el estado de Ohio y no constituye de ninguna forma un contrato entre usted y el agente. Lea este formulario con detenimiento.

¿Cuánto dinero puede gastar?

La mayoría de los prestamistas sugieren no dedicar más del 28% de sus ingresos brutos mensuales a los gastos de la casa. El pago de una casa incluye típicamente cuatro componentes: capital, interés, impuestos y seguro, o PITI (por sus siglas en inglés), que se integran todos en su hipoteca. De acuerdo con el pago del anticipo y los programas del prestamista, tal vez también tenga un seguro de hipoteca privado (PMI, por sus siglas en inglés) y se le exija que garantice todos estos componentes. Pagar en “garantía” significa pagar 1/12 de determinadas obligaciones que implican ser propietario de la casa, como por ejemplo los impuestos inmobiliarios, el seguro para propietarios residenciales y el PMI a su prestamista junto con el capital mensual y el pago de intereses. El prestamista retiene los fondos en garantía hasta que se cumple la obligación, o se efectúa el pago total, y luego la paga en su nombre. La siguiente tabla le puede dar una idea de cuánto puede gastar sobre la base de sus ingresos brutos.

Cómo calcular cuánto puede gastar

Ingresos brutos anuales	Ingresos brutos mensuales	28 % de Ingresos mensuales
\$20,000	\$1,667	\$467
\$25,000	\$2,083	\$583
\$30,000	\$2,500	\$700
\$35,000	\$2,917	\$817
\$40,000	\$3,333	\$933
\$45,000	\$3,750	\$1,050
\$50,000	\$4,167	\$1,167
\$75,000	\$6,250	\$1,750
\$100,000	\$8,333	\$2,333

Ponga en orden sus finanzas

Dado que la mayoría de las personas, en especial quienes compran una casa por primera vez, deben financiar parte o toda la compra con una hipoteca, es muy importante contar con una buena calificación crediticia. Los mejores términos de los préstamos se reservan para los individuos con el mejor historial crediticio. Cuanto peor sea su historial crediticio, más alto será el interés y más serán los puntos que deberá pagar para asegurar su préstamo. Con frecuencia, las personas no empiezan a pensar en el crédito hasta que están listos para comprar una casa. Para

muchos, es demasiado tarde. Se recomienda que por lo menos un año antes de comprar su casa, se asegure de que todos los resúmenes de tarjetas de crédito, las facturas de renta y los servicios, los pagos del automóvil y otras deudas se paguen por completo y a tiempo. También es una buena idea obtener una copia de su informe crediticio de una de las tres agencias de informes crediticios: Equifax, www.equifax.com; Experian, www.experian.com; o TransUnion, www.transunion.com. Esto le permitirá verificar cualquier discrepancia y corregir errores que puedan tener un impacto negativo en su capacidad de conseguir financiamiento.

Su clasificación crediticia

- **Longitud del historial crediticio:** Haber tenido cuentas de crédito durante largo tiempo es un factor positivo, porque su historial la brinda información a los prestamistas que les permite evaluar de qué manera usa habitualmente el crédito y cómo paga sus deudas. Los informes de crédito con un historial de aproximadamente 10 años se consideran óptimos. Mientras que 7 años de historial crediticio se consideran poco y menos de 3 años de historial crediticio se considera demasiado poco.

- **Cuentas de crédito:** Un monto alto de crédito previo es un factor positivo porque le indica a los prestamistas que otros prestamistas han confiado en usted y le han prestado dinero en el pasado. (Nota: Esto es diferente a tener límites altos en la tarjeta de crédito. Si no está utilizando los límites completos de sus tarjetas, reducir los límites o la cantidad total de tarjetas podría mejorar su puntuación crediticia). En cambio, tener un monto de crédito bajo es un factor negativo porque indica que, o bien está empezando a usar crédito o bien ha incumplido pagos en el pasado. Si recién está comenzando a usar crédito, los prestamistas no tendrán información para evaluar de qué manera habitualmente usa el crédito y paga sus deudas.



- **Historial de pago:** Los pagos tardíos o no realizados son un factor negativo. Algunos casos son peores que otros. Por ejemplo, si no ha incumplido con ningún pago recientemente, los prestamistas podrían pensar que es (o se ha vuelto) responsable y no (o ya no) incumplirá pagos. Además, incumplir un pago en solo unas pocas cuentas no es tan perjudicial como incumplir pagos en la mayoría o en todas sus cuentas, porque los prestamistas se dan cuenta de

que muchas personas incumplen un pago (o pagan más tarde) una vez cada tanto. Además, incumplir un único pago no es tan perjudicial como incumplir varios pagos sucesivos, porque muchos prestamistas consideran que incumplir 3 o más pagos consecutivos es un indicador de que tal vez no pague. Por último, aunque no es recomendable, no es tan perjudicial incumplir pagos de cuentas con saldos bajos como lo es en cuentas con saldos altos, dado que los prestamistas perderían menos dinero en saldos bajos si quedaran impagos.

- **Uso del crédito:** Los saldos altos son un factor negativo (excepto para algunos tipos de préstamos en cuotas como ser las hipotecas y los préstamos automotores), porque los prestamistas se preocupan de que esté gastando más que lo que le permiten sus medios y tal vez no pueda pagarles. Esto es especialmente cierto en el caso de las deudas de las tarjetas de crédito. Los prestamistas evalúan cuánto debe (su deuda) en relación con cuánto gana (sus ingresos). Por otro lado, los saldos bajos son un factor positivo porque el prestamista ve que usted tiende a usar el crédito de manera conservadora, por lo que ellos no perderán mucho si no puede pagarles. Nunca usar sus tarjetas de crédito, sin embargo, se puede considerar un factor negativo. En primer lugar, no proporciona a los prestamistas información sobre la manera en que habitualmente usa el crédito y paga sus deudas. En segundo lugar, también significa que tiene mucho crédito disponible, que puede decidir usar si tiene problemas financieros.

- **Solicitudes de crédito:** Cuando solicita cualquier tipo de crédito (como una hipoteca, un préstamo automotor, una tarjeta de crédito, una tarjeta de una tienda, etc.), el prestamista que considera su solicitud verifica su historial crediticio y lo registra en su informe como una "consulta". Aunque las consultas son un resultado natural de realizar solicitudes de crédito, a los prestamistas les disgusta ver muchas en un período corto. Esto se debe a que les resulta difícil determinar si está solicitando con diferentes prestamistas para buscar la mejor oferta o si está intentando conseguir un crédito porque tiene dificultades financieras. Recuerde, realizar muchas solicitudes en un período corto podría dañar su puntuación crediticia. Por lo tanto, intente limitar su comparación a una cantidad reducida de prestamistas cuando "busca" la mejor oferta.

Financiamiento de su compra

Casi el 90 % de los compradores de casas financian la compra. Esto significa que prácticamente todos los compradores solicitan algún tipo de préstamo. El verdadero problema con el financiamiento de bienes raíces no es conseguir un préstamo (prácticamente

cualquiera que esté dispuesto a pagar tasas de interés elevadas puede obtener una hipoteca). El problema es conseguir un préstamo que sea adecuado para usted: uno con el menor costo y los mejores términos.

La mayoría de los préstamos inmobiliarios están asegurados con una hipoteca. Una hipoteca hace de la casa en sí misma la garantía para el préstamo. El comprador recibe la escritura del vendedor, y se convierte en el dueño legal, pero el comprador le otorga al prestamista el derecho a tomar posesión de la casa en caso de que el comprador no pague el préstamo. Hay diversos tipos de opciones de hipotecas disponibles, con las cuales puede ayudarlo su agente. A continuación encontrará algunos conceptos con los que conviene que se familiarice.

- **Término del préstamo:** La vida, o la duración, de una hipoteca es habitualmente de 30 años, pero también hay opciones disponibles de préstamos a 15 o 20 años. Un plazo más largo significa pagos mensuales más bajos, pero un interés total más alto.

- **Capital:** Es la suma de dinero que pidió a préstamo para pagar su casa. Antes de que el monto del capital se financie, puede entregarle al prestamista una suma de dinero que se llama anticipo para reducir ese monto.

- **Interés:** Por lo general se expresa como un porcentaje llamado tasa de interés; el interés es lo que le cobra el prestamista por usar el dinero que le presta.

- **Tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés)** El costo anual de una hipoteca, incluidos los intereses, el seguro de la hipoteca y la tarifa de origen (puntos), expresado como un porcentaje.

- **Punto(s):** Los costos adicionales del préstamo con frecuencia se expresan en puntos. Un punto es un uno por ciento del monto del préstamo financiado. Estos costos por lo general se integran en el pago de su hipoteca.

- **Hipoteca de tasa fija:** Con una hipoteca de tasa fija, la tasa de interés se mantiene igual durante el término del préstamo. El monto del capital y el pago de intereses se mantiene estable, lo que hace que sea más fácil planificar un presupuesto mensual. Las tasas de interés iniciales tienden a ser más altas que con otros tipos de préstamos, pero lo protege del riesgo de las tasas de interés que aumentan.

- **Hipoteca de tasa ajustable (ARM, por sus siglas en inglés):** Las ARM por lo general ofrecen una tasa de interés más baja al principio que los préstamos de tasa fija, pero su tasa y los pagos pueden aumentar o disminuir, de acuerdo con las variaciones generales de las tasas de interés.

- **Seguro de la hipoteca privada (PMI, por sus siglas en inglés):** Los prestamistas por lo general exigen

un pago de anticipo del 20 por ciento. Si su pago del anticipo es inferior al 20 por ciento, su prestamista considerará que su préstamo es más riesgoso que los que tienen un pago de anticipo más alto. A fin de reducir ese riesgo, los prestamistas necesitarán que la hipoteca esté garantizada por una organización externa, como por ejemplo la Administración de veteranos de guerra, la Administración Federal de Viviendas o un asegurador de hipotecas privado. Esto protege al prestamista de cualquier incumplimiento de la hipoteca. Sin ella, muchos compradores no podrían permitirse comprar una casa. Por lo general puede cancelar su PMI cuando el capital en su casa alcanza aproximadamente el 20 por ciento. Pida los detalles completos a su prestamista.

- **Cálculo de buena fe:** Montos aproximados en dólares (o rango de montos) de todos los cargos, costos y tarifas que tendrá que pagar quien compre una casa en el cierre de una propiedad en particular.

- **Financiamiento por hipoteca:** se puede obtener de bancos hipotecarios, corredores hipotecarios, asociaciones de ahorro y préstamos, bancos de ahorro mutual, bancos comerciales, uniones crediticias y compañías de seguros. Para solicitar un préstamo debe completar una solicitud por escrito de préstamo y proporcionar documentación de apoyo como talones de pago, declaraciones de impuestos y cheques de renta.

Departamento de Comercio de Ohio - División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales - Guía para el comprador de una vivienda

Pagos por mes (sobre la base de un préstamo fijo a 30 años: solo monto del capital e intereses)*

Monto del préstamo	3.25 %	3.5 %	4 %	4.5 %	5 %	6 %	6.5 %	7 %
\$50,000	\$218	\$225	\$239	\$253	\$268	\$300	\$316	\$333
\$60,000	\$261	\$269	\$286	\$304	\$322	\$360	\$379	\$399
\$70,000	\$305	\$314	\$334	\$355	\$376	\$420	\$442	\$466
\$80,000	\$348	\$359	\$382	\$405	\$429	\$480	\$506	\$532
\$90,000	\$392	\$404	\$430	\$456	\$483	\$540	\$569	\$599
\$100,000	\$435	\$449	\$477	\$507	\$537	\$600	\$632	\$665
\$110,000	\$479	\$494	\$525	\$557	\$590	\$660	\$695	\$732
\$120,000	\$522	\$539	\$573	\$608	\$644	\$719	\$758	\$798
\$130,000	\$566	\$584	\$621	\$659	\$698	\$779	\$822	\$865
\$140,000	\$609	\$629	\$668	\$709	\$752	\$839	\$885	\$931
\$150,000	\$653	\$674	\$716	\$760	\$805	\$899	\$948	\$998

*Consulte con su prestamista para obtener una lista completa de los costos de cierre calculados e información de pago precisa.

La tabla anterior brinda un detalle de lo que es posible que usted deba pagar por mes para un determinado monto de préstamo a una determinada tasa de interés. Esta tabla se basa en un término de 30 años y, como se mencionó anteriormente, refleja solo el monto del capital y los intereses.

- **¿Deberían aprobarme previamente para un préstamo?** Antes de comenzar a hacer ofertas por propiedades, sería favorable para sus mejores intereses que usted reciba una aprobación previa para un préstamo. La aprobación previa significa que se ha reunido con un funcionario de préstamos, se han revisado sus archivos de crédito y el funcionario de préstamos considera que califica para un monto determinado de crédito dentro de un programa de hipoteca específico o más. Sobre la base de esta información, el prestamista le proporcionará una carta de aprobación previa, que muestra su capacidad como prestatario.

A pesar de que no se trata de un compromiso de préstamo final, la carta de aprobación previa se puede proporcionar con una oferta de compra para garantizarle al agente de bienes raíces o al vendedor su capacidad de conseguir financiamiento. Esto es importante porque los vendedores

no quieren aceptar una oferta que probablemente se vendrá abajo porque no se pudo obtener financiamiento.

¿Qué desea?

Cada uno de nosotros es diferente, por lo tanto, es importante armar una lista de características y beneficios que desea en una casa. Tenga en cuenta cosas como precio, ubicación, tamaño, comodidades y diseño. Con frecuencia es útil asistir a varios eventos de puertas abiertas en los cuales los vendedores abren sus casas a compradores potenciales. Muchos listados en Internet ahora incluyen múltiples fotografías o un recorrido virtual para proporcionar una vista previa más detallada de la casa para los compradores potenciales. Puede ver una variedad de opciones para ayudarlo a desarrollar una lista de requisitos.



La hoja de cálculo adjunta puede proporcionarle un marco de referencia cuando comience la búsqueda. (*Consulte el Apéndice B “Planilla de deseos y necesidades”.*)

Estos temas también deberían tenerse en cuenta a medida que se reducen los criterios de búsqueda.

- Calidad y disponibilidad de escuelas;
- Cercanía de centros comerciales, centros religiosos y parques/instalaciones recreativas;
- Tasas de impuestos a la propiedad, tasas de impuestos a las ganancias y otros gastos comunitarios en comparación con otras casas similares en otros vecindarios;
- Gastos de servicios públicos, recolección de residuos y sistemas de alcantarillado; Los gastos pasados de servicios públicos se encuentran disponibles en la compañía de servicios públicos;
- Disponibilidad de servicios públicos como policía y bomberos;
- Ordenanzas sobre zonificación locales y condiciones de otras propiedades del vecindario;
- Proximidad al trabajo, acceso al transporte público y/u otras rutas alternativas.

A continuación, es importante que tenga en cuenta sus prioridades. Si no puede conseguir una casa a su precio con todas las características que desea, entonces, ¿qué características son más importantes? ¿Cambiaría una cocina grande por más habitaciones? ¿Un jardín grande por un viaje al trabajo más largo? Elabore esta lista y compártala con su agente. (*Consulte el Apéndice B*) Esto ayudará a su agente a limitar la búsqueda solo a las casas que le interesen.

Si mira más que un par de casas, rápidamente le resultarán confusas. Para ayudarle a llevar un control, consulte la lista de prioridades y tome notas de qué características deseadas tiene cada casa. Es más fácil hacerlo en la planilla con la lista de toda la información de la propiedad que le proporciona su agente. Con las fotografías o los recorridos virtuales, elabore una planilla sobre la base de sus prioridades y califique las características de cada casa. No tome fotografías ni grabe videos dentro de las propiedades sin el consentimiento del vendedor o del agente del vendedor: el consentimiento debe darse por escrito.

Construir una nueva casa presenta su propio conjunto de desafíos. En primer lugar, debe encontrar un constructor reconocido que trabaje en un área en la que usted quiera vivir. Luego debe evaluar varios lotes dentro de la urbanización y seleccionar un plano que se ajuste a sus necesidades.

Con frecuencia, el constructor tendrá su propio paquete de financiamiento, que usted deberá comparar contra otras

hipotecas de diversos prestamistas. Si la casa tiene garantía, asegúrese de leerla detenidamente y tomar nota de lo que cubre y por cuánto tiempo. Y siempre haga que un tercero profesional inspeccione la casa.

Es muy importante saber qué se incluye con la casa básica y qué se consideran mejoras. No dé por sentado que lo que ve en el modelo del constructor es todo estándar. La mayoría de los constructores ofrecen una amplia gama de opciones, desde ventanas y puertas hasta pisos, mesadas y accesorios de iluminación.

Atención a los detalles

Una vez que haya empezado a centrarse en algunas propiedades en particular, mire cada casa cuidadosamente, examinando los detalles físicos, la construcción, el vecindario y cualquier norma o reglamento específico impuesto a los propietarios en el vecindario. También podría querer que un inspector de viviendas calificado visite la casa antes de cerrar el trato. Hay varios lugares en los cuales encontrar un inspector de viviendas, incluido el Consejo de mejores negocios o una lista de inspectores en el área disponible a través del corretaje de su agente. En cualquier caso, una inspección de la vivienda es muy recomendable, pero la elección de inspectores es solo suya. Una inspección de la vivienda es una evaluación visual objetiva de la estructura física y los sistemas de una casa, desde el techo hasta los cimientos. El informe estándar del inspector de viviendas cubrirá las condiciones del sistema de calefacción, el sistema de aire acondicionado central (si el clima lo permite), las cañerías internas y los sistemas eléctricos, el techo, el ático y la aislación visible, las paredes, los cielorrasos, los pisos, las ventanas y puertas, los cimientos, el sótano y los componentes estructurales.

Sea lo que sea lo que decida, debe prestar especial atención a lo siguiente:

- Condiciones y antigüedad del techo: ¿hay alguna gotera o reparaciones recientes? Si solo se reparó parte del techo, ¿el resto podrá traer problemas?
- ¿Los canelones y desagües del techo están instalados correctamente y en buenas condiciones? ¿Drenan de manera correcta?
- ¿Las paredes interiores son sólidas y tienen la terminación adecuada? ¿Hay algún indicio de pérdidas o rajaduras?
- ¿Los pisos están firmes y nivelados? ¿En qué condiciones se encuentran las tablas del piso y los soportes? ¿Qué tipo de piso hay debajo de las alfombras/otro revestimiento del piso?
- ¿Los cielorrasos están combados o hay indicios de goteras o rajaduras?

- ¿Las escaleras y los marcos de las puertas están nivelados y bien unidos? ¿Las ventanas y las puertas están bien mantenidos y abren y cierran sin dificultad?
- ¿Hay indicios de termitas o podredumbre?
- ¿En qué condiciones se encuentra el sistema de cañerías? Verifique que haya presión y drenaje de agua adecuados.
- ¿En qué condiciones se encuentra el sistema de calefacción y de refrigeración? ¿Es ruidoso? ¿Funciona por aire a presión, por gravedad, a gas o es eléctrico?
- ¿En qué condiciones se encuentra el sistema eléctrico? ¿Hay suficiente potencia y enchufes suficientes para sus necesidades? ¿Cuál es la disposición de los fusibles o disyuntores?
- ¿La propiedad tiene buen drenaje? ¿Está parquizada?
- ¿Los cimientos están en buenas condiciones? ¿Hay indicios de excesivas rajaduras o cimientos desaparecidos? ¿El sótano está seco?
- ¿En qué condiciones se encuentra el ático o el entresuelo? ¿Hay indicios de goteras o podredumbre? ¿La aislación cumple con las especificaciones?
- Revise las entradas de autos, las plataformas y los patios para ver si tienen problemas.

Restricciones de escritura, evaluaciones especiales y tarifas y normas de las asociaciones de propietarios residenciales y de condominios:

Las restricciones de escritura, también conocidas como convenios restrictivos, son acuerdos por escrito que limitan el uso de la propiedad y se pueden encontrar en los registros de propiedades del condado en el que está ubicada la propiedad. Se aplican a todos los futuros propietarios de la propiedad, no solo al propietario actual. Pueden incluir restricciones en cuanto a mascotas, al tipo y la altura de las cercas, restringir la tala de árboles o no permitir que tenga un pequeño negocio en casa.

También puede querer verificar si hay una Asociación de propietarios residenciales (HOA, por sus siglas en inglés). Podría haber una tarifa mensual o anual para pagar el mantenimiento y el cuidado de las áreas comunes, como la entrada a la subdivisión. Podría haber restricciones en cuanto al color de la pintura del exterior, o cuántos automóviles se pueden aparcar en la entrada de autos, o qué tipo de ventana puede usar para reemplazar las actuales. Incluso algunas renovaciones a la propiedad están sujetas a la aprobación previa del consejo de la HOA.

Es posible que haya evaluaciones especiales para proyectos grandes de mejoras de la comunidad, como por

ejemplo conectar las viviendas del área al alcantarillado/agua pública. El costo total del proyecto se divide entre las propiedades que se beneficiarán con la mejora, a lo largo de varios años. Por lo tanto, antes de firmar esa orden de compra, asegúrese de conocer qué evaluaciones, normas y reglamentos se han establecido para regir el uso de esa propiedad y de qué manera afectarán sus pagos mensuales. Verifique las restricciones de escritura, de haberlas, y compruebe cuáles son las normas de la HOA para poder disfrutar por completo de su nuevo hogar.

Pintura a base de plomo: La pintura a base de plomo es la fuente más significativa de intoxicación por plomo en Estados Unidos en la actualidad. La mayoría de las casas construidas antes de 1960 contienen pintura con altos niveles de plomo. Algunas casas construidas hasta 1978 también pueden contener pintura a base de plomo. En las casas construidas antes de 1978, el vendedor debe proporcionar un aviso de que si hay pintura a base de plomo esto puede representar un riesgo, debe proporcionar un formulario de divulgación sobre la presencia de pintura a base de plomo y brindar información sobre los riesgos a partir de las inspecciones que tenga en su poder. Tal vez desee que se analicen todas las superficies pintadas para detectar la presencia de plomo. Para obtener más información, visite www.hud.gov/offices/lead/leadhelp.cfm.

Moho tóxico: La contaminación puede derivar en diversos problemas de salud y respiratorios. Asegúrese de que su inspector revise el ático y los entresuelos en busca de pérdidas o humedad que pudieran albergar moho. Para obtener más información, visite www.cdc.gov/mold/stachy.htm.

Radón: Es un gas incoloro e inodoro que, cuando queda atrapado dentro de edificaciones puede resultar perjudicial a niveles elevados. Pregunte a su inspector si el radón es un problema en el área y si formará parte de la inspección. Para obtener más información, visite www.epa.gov/radon/.

Amianto: Antes de la década de 1970, el amianto se usaba en muchos aislantes diferentes y en aplicaciones ignífugas. No se puede determinar si un material contiene amianto con solo mirarlo a menos que esté etiquetado. Si tiene dudas, trate el material como si tuviera amianto o haga que lo analice un profesional calificado. Un profesional debe tomar las muestras para su análisis, dado que si se realiza de manera incorrecta, la toma de muestras puede resultar más peligrosa que dejar el material como está. El material que esté en buenas condiciones y no se alterará (mediante una remodelación, por ejemplo) debe dejarse como está. Solo deben tomarse muestras del material que está dañado

o que podría alterarse. Para obtener más información, visite www.epa.gov/iaq/asbestos.html.

Formulario de divulgación para propiedades residenciales: El vendedor debe informar en qué condiciones se encuentra la propiedad mediante el Formulario de divulgación para propiedades residenciales (www.com.ohio.gov/documents/real_COM

ResidentialPropertyDisclosureForm.pdf). A menos que se le indique lo contrario, puede dar por sentado que el formulario indica que el propietario no sabe nada más sobre la propiedad que lo que arrojaría una inspección minuciosa. Si no se le proporciona la Divulgación, el comprador tiene derecho a rescindir la Oferta de compra para lo que suceda antes: el cierre del trato o treinta días después de que el vendedor haya aceptado la oferta del comprador.

Propiedad estigmatizada: Aunque el formulario de Divulgación para propiedades residenciales solo incluye problemas materiales, muchos compradores de casas también están interesados en problemas menos tangibles. Las propiedades estigmatizadas son aquellas que de alguna forma están contaminadas, por ejemplo si allí se produjo un delito. Legalmente, el vendedor no tiene obligación de divulgar estos hechos.

Para protegerse de enterarse de este tipo de información después de haber comprado la propiedad, debe preguntar. Si hace una pregunta al vendedor o a su agente y tienen información pero no se la proporcionan, en ese caso puede reclamar.

La mejor protección se obtiene investigando, o haciendo que alguien investigue por usted, sobre la propiedad en la que está interesado. Por ejemplo, las notificaciones de la **Ley de Megan** son registros públicos. Puede consultar en la oficina del alguacil del condado para obtener información sobre instancias de notificaciones de la Ley de Megan de agresores sexuales que residen en el vecindario en el que está interesado. Visite www.meganslaw.org para obtener más información y pregunte a su agente sobre otras instancias de propiedades estigmatizadas.

Pasos en la transacción de compra de la casa

Una vez que tome la decisión de comprar una casa en particular, aún quedan varias fases en el proceso que deben producirse antes de que pueda convertirse en el propietario legal.

Oferta de compra Usted, como comprador potencial, debe firmar una oferta para comprar la propiedad. Este es

un documento extremadamente importante. Cuando el vendedor acepta una oferta, se convierte en un contrato y le puede forzar a comprar la propiedad de acuerdo con los términos estipulados. (*Consulte el Apéndice C para obtener una lista de verificación de los pasos de la oferta de compra.*)

La mayoría de los agentes de bienes raíces usan formularios estándar para las ofertas, en los cuales completarán los términos exactos. Estos formularios cambian de una región a otra, por lo tanto, sea muy cuidadoso respecto de lo que está escrito. Los términos de la oferta serán los términos de venta si se la acepta. Por este motivo, se recomienda que un abogado de bienes raíces prepare o revise la oferta por usted. Aunque este es un costo adicional, el costo de los honorarios del abogado si tiene que emprender acciones legales será muy superior. Visite www.ohiobar.org para obtener más información.

Su oferta de compra debería establecer con claridad los siguientes términos:

- El precio total que acuerda pagar.
- Cualquier cosa que haya en la casa o unido a ella que tenga intenciones de comprar. Se producen muchos malentendidos respecto de este tema. Si quiere los electrodomésticos, las cortinas, las alfombras, el hogar, herramientas o cualquier otra cosa de la casa, debe estar incluido en la oferta.
- El monto del pago anticipo y/o el tipo de financiamiento que usará.
- El monto del depósito de garantía que acompaña la oferta.
- Cuánto tiempo desde que se acepte la oferta tendrá para organizar el financiamiento.
- Cuándo se "cerrará" la transacción o se transferirá el título.
- Cuándo tomará posesión de la propiedad.
- Disposiciones para la búsqueda del título de propiedad, inspecciones por insectos, estructurales o de otro tipo.

Pago del depósito o del dinero en garantía. Se realiza un depósito en el momento de realizar la oferta. Inicialmente determinará el monto del depósito en garantía. Aunque no es necesario que haga un depósito, por lo general se hace para indicarle al vendedor que tiene interés serio por comprar la propiedad.

El vendedor puede requerir un depósito más alto para garantizar su interés. El monto final será el resultado de negociaciones entre usted y el vendedor.

Cuando se usan los servicios de un agente, el corretaje de bienes raíces guardará el depósito. Si la venta se cierra, por lo general se aplica al precio de compra o se devuelve al cierre. Si la oferta no se acepta, por lo general tiene derecho a que le reembolsen el depósito. Si la transacción no se cierra, puede haber una disputa sobre quién tiene derecho a recibir el depósito. El asunto podría terminar en los tribunales para resolverse.

El contrato debería incluir términos para la devolución o confiscación de cualquier depósito de garantía. Por lo tanto, debe leer esta sección de su oferta con detenimiento.

Aceptación de la oferta. Cuando se usan los servicios de un agente, el agente le presentará la oferta al vendedor. Si después de haber hecho esta oferta decide que no desea comprar la propiedad, puede revocar la oferta, pero solo si no ha sido aceptada. Si no ha sido aceptada y quiere revocar la oferta, debe notificar de inmediato a su agente de bienes raíces. Si no puede comunicarse con su agente, comuníquese con el corretaje del agente. Cualquier revocación oral de una oferta debe registrarse por escrito lo antes posible.

Pueden surgir muchos problemas legales a partir de la revocación. De ser posible, debe entregar un aviso por escrito con un testigo y registrar cuidadosamente el horario de entrega y obtener un recibo firmado de la recepción del aviso. Si se acepta su oferta, hay un contrato entre usted y el vendedor. Cualquiera de los dos puede ir a juicio para obligar al otro a cumplir los términos del contrato.

Durante el período que va desde la aceptación de la oferta hasta que se transfiere el título de propiedad en el cierre, usted y el vendedor se consideran "propietarios conjuntos" de la propiedad. Esto puede significar que si la propiedad resulta dañada (por ejemplo en un incendio) el comprador debe aceptar el riesgo de la pérdida a partir de la fecha en que se aceptó la oferta. Sin embargo, muchos acuerdos de compra estipulan que es el vendedor quien debe mantener el seguro de la propiedad hasta el cierre. Si no está estipulado, debe pensar en conseguir un seguro de inmediato.

Análisis del título de propiedad e inspecciones. La mayoría de los acuerdos de compra están condicionados

por una búsqueda del título de propiedad que garantiza que no hay gravámenes sobre la propiedad, incluido el hecho de que el vendedor esté involucrado en una quiebra. Esto lo realizan profesionales que estudian los registros de las transferencias de la propiedad, las hipotecas y otros derechos sobre la propiedad. Si alguien más tiene derechos sobre la propiedad, el título del vendedor no está "libre." En ese caso, no está obligado a completar la compra. Su abogado de bienes raíces puede analizar el título e indicarle si está "libre" o no. Tal vez también quiera un seguro para el título, que lo protege hasta por el precio de compra de la propiedad en caso de que se descubra que el título de la propiedad no es válido. Esto con frecuencia se adquiere mediante una tarifa que se paga por única vez al momento del cierre. Si está financiando la propiedad, no se confunda con la póliza de seguros del título incluida en la declaración de cierre: esta póliza SOLO cubre la inversión del prestamista en la propiedad.

Si es necesaria una inspección para ver si hay termitas o cualquier otro tipo de inspección, se realiza antes del cierre. Si tiene alguna duda sobre en qué condiciones se encuentra la propiedad (como ser el techo, el hogar, las cañerías, etc.), debe hacer que los resultados favorables de la inspección sean una de las condiciones del contrato. Sin esa cláusula, una inspección desfavorable no será motivo suficiente para cancelar la compra de la propiedad.

Organizar el financiamiento. Se espera que organice el financiamiento lo antes posible una vez que se haya aceptado la oferta. Si no tiene una aprobación previa, el procesamiento del préstamo puede llevar entre 30 y 90 días. Si un corredor o un agente de ventas está involucrado en las transacciones, podrán ayudarle. (Consulte, "Financiamiento de su compra" en la pág. 5.)

Cómo conseguir un seguro. Los prestamistas habitualmente no dejarán que cierre el trato de la compra de su casa si no tiene un seguro para propietarios residenciales. Si todavía no sacó un seguro, será necesario que lo haga ahora. Las empresas con las que se maneja para los otros tipos de seguros pueden asegurar su casa, pero en este caso quizás también valga la pena consultar otras opciones. Visite www.ohioinsurance.org o www.insurance.ohio.gov para obtener más información.

Cierre. La mayoría de los cierres en la actualidad se realizan "en garantía". De esta manera, el abogado del título actúa como agente para ambas partes y recibe el pago de las dos partes, pero las dos partes firman documentos y arreglan los costos por separado. Sin embargo, de todas formas hay reuniones en persona entre comprador, vendedor, agentes de bienes raíces, abogados y representante del prestamista. El cierre puede tener lugar en la oficina del prestamista, en la oficina de títulos

o en lugares acordados, como por ejemplo el corretaje de bienes raíces.

Se firma y se intercambia toda la documentación y se le paga al vendedor. El comprador por lo general deberá pagar el dinero en el momento del cierre para cubrir el pago del anticipo y los costos del cierre. El prestamista le proporcionará un cálculo de buena fe antes del cierre para que sepa cuánto dinero necesitará, así como también le informará los medios de pago aceptables. En la mayoría de los casos, deberá ser un cheque certificado o al portador, completado de antemano.

Es extremadamente importante que lea todos los documentos que le presenten en el cierre antes de firmarlos. Una vez que los haya firmado, se supone que está de acuerdo y, por lo tanto sujeto, a los términos de esos documentos. Pregunte a su agente de bienes raíces si puede entregarle una copia de estos documentos antes del cierre para poder revisarlos con tranquilidad. En cualquier caso, se recomienda que su abogado revise los documentos antes del cierre.

Registro. Para establecer su título libre de la propiedad, la escritura que recibe debe estar registrada en la oficina de Registros del condado en el cual está ubicada la propiedad. Esto por lo general lo realizará el agente depositario, su abogado o el prestamista. Debe asegurarse de que esto se haya organizado y se realice lo antes posible después del cierre. Solicite que se le proporcione una copia.

Compras no convencionales

Subastas/ejecuciones hipotecarias:

Existe una alternativa a la compra de bienes raíces "tradicionales", se conoce como "propiedades en estado de morosidad". Las propiedades en estado de morosidad por lo general se dividen en subastas o ejecuciones hipotecarias. Tanto unas como otras han existido desde que existen los préstamos hipotecarios. Ambas ofrecen al comprador la posibilidad de comprar una casa a una fracción de su valor de mercado actual.



Antes de pasar a la diferencia entre una subasta y una ejecución de hipoteca, es necesario entender qué hace que una propiedad se categorice como en "estado de morosidad". Cuando se realiza una compra de bienes raíces, la mayoría de los compradores obtiene un préstamo. El comprador debe firmar una nota de promesa o "nota" que define los términos del préstamo, por ejemplo la duración, la tasa de interés y el esquema de pagos. La hipoteca se registra en el condado, colocando la propiedad como garantía por el préstamo. "Estado de morosidad" se refiere al estado del préstamo de la propiedad. Cuando el prestatario/propietario incumple los pagos al prestamista, la propiedad entra en estado de morosidad. El prestamista puede, entonces, iniciar un procedimiento legal para recuperar la propiedad por la que se solicitó el préstamo. Esto se realiza según los términos de la hipoteca. La hipoteca le da al prestamista el derecho de iniciar la recuperación de la propiedad mediante la presentación de un aviso de ejecución hipotecaria ante un tribunal. En la presentación de la acción de ejecución de la hipoteca, el prestamista reclama que el prestatario no ha cumplido los términos del acuerdo de préstamo original o "nota". Hay dos tipos de demandas de ejecuciones hipotecarias: judiciales y no judiciales. Ohio es un estado judicial, lo que significa que la ejecución hipotecaria debe presentarse ante un tribunal y el tribunal debe aprobarla. Las acciones de ejecución hipotecaria en los estados judiciales llevan mucho más tiempo que las demandas presentadas en estados no judiciales. Una vez que el tribunal confirma que el comprador es moroso y ha fallado a favor del prestamista, la propiedad se remata para la venta, por lo general, se encarga la oficina del alguacil del condado. Si la propiedad no se vende durante la venta/el remate del alguacil, la propiedad pertenece al prestamista. Cuando eso sucede, el prestamista intenta vender la propiedad como una "ejecución inmobiliaria".

Las subastas permiten la venta de propiedades "en estado de morosidad" antes de un juicio por ejecución inmobiliaria. En una subasta, la propiedad se comercializa de manera muy similar a una transacción de bienes raíces tradicional, con un vendedor de bienes raíces con licencia. Una vez que se haya hecho una oferta por la compra de la propiedad y el propietario la haya aceptado, la oferta debe enviarse y el prestamista debe aceptarla. El motivo por el cual la oferta debe enviarse al prestamista y este debe aceptarla es porque la oferta, normalmente, será menor que lo que se adeuda por la propiedad y el prestamista debe acordar aceptar menos por la liberación de su gravamen, es decir la hipoteca, por eso se denomina "subasta".

Cada tipo de venta por estado de morosidad tiene sus propias ventajas. Muchas veces, en una subasta, el propietario todavía vive en la propiedad, lo que significa que la propiedad está recibiendo mantenimiento y, como

consecuencia, hay menos reparaciones iniciales y costos de mantenimiento. En una venta por ejecución hipotecaria, la propiedad habitualmente se ha desocupado y, en muchos casos, está dañada. Los daños pueden ser el resultado de que el propietario se haya enfurecido por perder la casa o que la casa no se haya "protegido para pasar el invierno" correctamente antes de que el propietario la desalojara. Como consecuencia, las casas que se venden después de una ejecución inmobiliaria tienen una reducción de precio acorde. Las ejecuciones inmobiliarias son un buen negocio para comparadores con experiencia en mantenimiento y reparaciones de casas.

Contrato de arrendamiento/Alquiler con opción a compra:

Otras opciones en la compra de bienes raíces incluyen los contratos de arrendamiento y el alquiler con opción a

compra, conocidos como "alquilar para comprar". Las dos opciones le dan la posibilidad a un comprador de adquirir una casa sin un pago de anticipo o un pago de anticipo muy bajo, sin historial de crédito o con un mal historial crediticio. En un contrato de arrendamiento, el propietario actúa como prestamista. El comprador y el propietario acuerdan los términos, que incluye el monto total del contrato (precio de compra), tasa de interés y esquema de pagos. Habitualmente, en un contrato de arrendamiento, el comprador ofrece un depósito no reembolsable/pago de anticipo como incentivo para el vendedor. Durante el tiempo que dure el contrato de arrendamiento, el comprador debería intentar establecer o arreglar su situación crediticia en un esfuerzo por obtener un préstamo para comprar la propiedad. Si el comprador no puede cumplir sus obligaciones de acuerdo con el contrato, la propiedad vuelve a pertenecer al vendedor.

En un contrato de arrendamiento, la propiedad puede transferirse al comprador con el contrato de arrendamiento registrado como la hipoteca o el gravamen.



En un alquiler con opción a compra, o una situación de "rentar para comprar", el inquilino/comprador celebra un acuerdo con el propietario/arrendador que le da la oportunidad al inquilino de comprar la propiedad a un precio fijo al finalizar el contrato de alquiler. Además, parte del pago mensual se destina al precio de compra. En caso de que el inquilino no pueda comprar la propiedad al finalizar el alquiler con opción a compra, la propiedad sigue siendo del vendedor/arrendador y la parte de la renta que se destinaba al precio de compra queda en poder del propietario. En esta situación, la propiedad nunca se transfiere al inquilino/comprador hasta que se haya pagado el precio de compra completo.

Igualdad de oportunidades en viviendas

Las leyes federales y las de Ohio prohíben la discriminación en la compra, venta o el alquiler de bienes raíces sobre la base de la raza, el color, la religión, la discapacidad, el estado familiar o el origen nacional. Además, las leyes de Ohio prohíben la discriminación sobre la base de la ascendencia o la situación militar. Las leyes de vivienda digna cubren ante la discriminación en las ofertas, las exhibiciones, la venta y el alquiler de casas, departamentos, condominios y cooperativas. Cualquier persona que sienta que se le haya discriminado debe comunicarse con la Comisión de Derechos Civiles de Ohio o de Estados Unidos. Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD, por sus siglas en inglés).



Departamento de Comercio de Ohio
División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales
77 South High Street, 20th Floor Columbus, Ohio 43215-6120
Teléfono: 614-466-4100
Fax: 614-644-0584

APÉNDICE A

Listas de verificación para el comprador de una vivienda

- Agente de bienes raíces
- Presupuesto de la hipoteca
- Verificación de crédito personal
- Aprobación previa del préstamo
- Planilla de Deseos y necesidades (*Consulte el Apéndice B*)
- Abogado de bienes raíces
- Oferta de compra (*Consulte el Apéndice C*)
- Depósito del dinero en garantía
- Inspecciones de vivienda
 - Tasación
 - Inspección estructural
 - Inspección por termitas
 - Búsqueda del título de propiedad
- Organizar el financiamiento
- Conseguir un seguro
 - Seguro para propietarios residenciales
 - Seguro del título de propiedad
 - Seguro de hipoteca privado
- Cierre
- Registro de la escritura

APÉNDICE B

Planilla de Deseos y necesidades

- Rango de precios** \$ _____ a \$ _____
- Antigüedad de la casa**
 ___ Nueva ___ Existente (___ años)
- Tamaño de la casa** _____ pies cuadrados
- Habitaciones** N.º de baños ___
- N.º de habitaciones ___
- ___ Sótano terminado
 - ___ Cobertizo/Estudio ___ Comedor
 - ___ Habitación familiar ___ Sala
 - ___ Lavadero ___ Porche
 - ___ Plataforma/Patio ___ Garaje
 - ___ Otros _____, _____
- Calefacción** ___ Gas ___ Eléctrica ___ Aceite
 ___ Aire a presión ___ Radiador
- Adicionales** ___ Aire acondicionado

- ___ Ventiladores de techo ___ Hogar
- ___ Sistema de alarma ___ Lavavajillas
- Rango: ___ Gas ___ Eléctrico
- ___ Refrigerador
- Entrada: ___ Asfalto ___ Concreto

APÉNDICE C

Lista de verificación de la oferta de compra

- Paso 1:** Prepárese para hacer una oferta.
 - Vuelva a visitar el vecindario a diversas horas del día y de la noche.
 - Hable con los vecinos potenciales para saber cómo es vivir en la zona.
- Revise:
 - Valor de mercado de la casa
 - Condiciones en que está la casa
 - Cualquier circunstancia especial
- Paso 2:** Revise la precalificación del préstamo.
 - Determine el monto exacto que puede pagar por una casa.
 - Busque el asesoramiento de su agente de bienes raíces, de la Asociación de agentes inmobiliarios de Ohio, o de la oficina del auditor del condado acerca de casas similares en el vecindario y otra información relevante.
- Paso 3:** Haga una oferta
 - Envíe el acuerdo de compra y de venta a su agente de bienes raíces. Este documento debería incluir:
 - Descripción de la propiedad:
 - Precio ofrecido
 - Monto del pago de anticipo
 - Dinero en garantía
 - Financiamiento
 - Contingencias, incluso las inspecciones
 - Fecha de cierre
 - Fecha de ocupación (fecha en que tomará posesión)
 - Plazo durante el cual es válida la oferta

- Cualquier otro requisito que se base en la recomendación de su agente de bienes raíces o de otro profesional

- Paso 4:** Respuesta del vendedor
 - Aceptación
 - Contraoferta
 - Rechazo



Departamento de Comercio

**División de Bienes raíces y
Licencias profesionales**

**Departamento de Comercio de Ohio
División de Bienes raíces y Licencias
77 South High Street, 20th Floor
Columbus, Ohio 43215-6120**

Teléfono 614-466-4100

Fax 614-644-0584

**Correo electrónico Web.Real@com.ohio.gov
www.com.ohio.gov/real**

Síguenos en Twitter [@OHDIVRealEstate](https://twitter.com/OHDIVRealEstate)