



Este Folleto se provee como servicio público de la Asociación de Agentes de Bienes Raíces de Connecticut (Connecticut Association of Realtors®, Inc.) y de:

ESCRITO POR LA ASOCIACIÓN DE AGENTES DE BIENES RAÍCES DE CONNECTICUT (CONNECTICUT ASSOCIATION OF REALTORS®, INC.)

Para reimpresión comuníquese con:  
McCoy LTD, LLC  
219 Industrial Lane  
Torrington, CT 06790  
(860) 482-1208

## INFORMACIÓN PARA LOS COMPRADORES DE CASAS



LO QUE USTED DEBE SABER  
**Al Comprar Una Casa**

**TABLA DE CONTENIDO**

<b>TIPOS DE PROPIETARIEDAD DE VIVIENDAS.....</b>	<b>1</b>
<b>TRABAJANDO CON UN AGENTE PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES...2</b>	<b>2</b>
<b>INVESTIGACIÓN DE LA PROPIEDAD.....</b>	<b>6</b>
<b>NUEVAS CONSTRUCCIONES.....</b>	<b>7</b>
<b>ESCOGIENDO UN ABOGADO.....</b>	<b>9</b>
<b>OFERTA Y CONTRATO.....</b>	<b>12</b>
<b>TASACIÓN E INSPECCIÓN.....</b>	<b>13</b>
<b>INVESTIGACIÓN DEL TÍTULO Y SEGURO.....</b>	<b>15</b>
<b>GARANTÍA DEL PROPIETARIO.....</b>	<b>17</b>
<b>TIPOS DE HIPOTECAS.....</b>	<b>18</b>
<b>LISTA DE REVISIÓN AL SOLICITAR UN PRÉSTAMO.....</b>	<b>19</b>
<b>PASOS FINALES PARA EL CIERRE.....</b>	<b>20</b>
<b>TÉRMINOS QUE DEBE CONOCER.....</b>	<b>24</b>

## ¿QUÉ CLASE DE VIVIENDA DESEA?

Usted probablemente verá muchas viviendas antes de hacer una oferta en una. Pero aún antes de que inicie su búsqueda, le ayudará tener presente qué clase de vivienda desea y las características que considera más importantes.



### TIPOS DE PROPIEDADES

- ❖ ***De Una Sola Familia:*** Este es el tipo de propiedad de vivienda más popular. Como propietario de una vivienda de una sola familia usted es totalmente responsable de pagar la hipoteca, impuestos de la propiedad, y otros gastos incluyendo los de mantenimiento.
  
- ❖ ***Condominio, Unidad de Desarrollo Planificado (Planned Unit Development-PUD), Temporadas Compartidas y Cooperativas:*** Como propietario de un condominio o de un PUD, usted es dueño de su propio dominio (apartamento, vivienda tipo townhouse, u otra unidad) igual que un propietario de una vivienda de una sola familia. Como propietario de un co-op, usted compra una acción o un número de acciones de la corporación propietaria y administradora del edificio en el cual se encuentra su apartamento y la tierra en la que éste se encuentra. Bajo cualquiera de estos tipos de propiedad, usted también es accionista del espacio común, como jardines, áreas de estacionamiento, e instalaciones comunitarias (ej., piscinas, campos de golf, salones recreativos, y canchas de tenis). Usted paga un honorario mensual de mantenimiento por los gastos comunes. La asociación de propietarios a la cual usted pertenece, toma las decisiones sobre cómo se maneja el condo, PUD o co-op. La asociación puede proveer una

variedad de servicios y amenidades adicionales que con frecuencia los propietarios de viviendas de una sola familia no pueden costear. Sin embargo, usted debe obedecer las regulaciones y reglas de la asociación.

### **TRABAJANDO CON UN PROFESIONAL DE BIENES RAÍCES**

Un Realtor® puede ahorrarle tiempo y asistirlo en su búsqueda de casa al:

(La lista varía según el acuerdo entre usted y el Realtor®)

- ❖ Preseleccionar casas dentro de su ámbito de precio que reúnan sus requisitos en cuanto a tamaño, tipo, etc.;
- ❖ Programar citas para que vea casas, aunque el dueño no esté;
- ❖ Aconsejarlo sobre opciones financieras;
- ❖ Darle precios actuales de ventas de casas similares a la que está considerando como punto de comparación;
- ❖ Guiarlo para que obtenga información actualizada sobre impuestos, distritos escolares, y otras informaciones sobre las áreas que le interesan;
- ❖ Manejar las negociaciones referentes al monto y términos de la oferta;
- ❖ Programar la inspección de la casa y otras inspecciones que haya solicitado;
- ❖ Explicarle los formularios estatales y federales requeridos;
- ❖ Obtener del vendedor el Formulario de Declaración de Condición de la Propiedad y de Declaración de Pinturas con Base de Plomo Title X cuando se requiera;

### **NOTAS**

## **NOTAS**

- ❖ Explicarle las opciones de representación;
- ❖ Proveerle de una elección de profesionales, como abogados o tasadores, cuando sea apropiado; y
- ❖ Proveerle de fuentes para obtener la información que desea.

No todos los agentes de bienes raíces con licencia son Realtors®. Ser miembro de las asociaciones nacionales, estatales y locales de Realtors® significa que el Realtor® se adhiere a un Código de Ética generalmente más estricto que el de las regulaciones estatales para licencia en bienes raíces. Las quejas concernientes a los Realtors® que han violado el Código de Ética pueden ser sometidas a la Junta local en la cual el Realtor® es miembro.

### **EXISTEN DIFERENTES FORMAS DE TRABAJAR CON UN REALTOR®**

Hay diferentes formas en las que usted, como comprador, puede trabajar con un agente profesional de bienes raíces o Realtor®. Cuando un Realtor® lo representa, éste debe mantener de manera confidencial toda información sobre sus bienes, responsabilidades legales, cargos, gastos, ingresos, posición de negociación, y motivación de compra. El Realtor® que lo representa, también le proveerá de su asesoría, opinión y experiencia. Usted elige el tipo de representación, pero tenga presente que existen ventajas en cada opción. Deberá pedirle al Realtor® que le explique estas ventajas diversas, de modo que pueda tomar una decisión informada con respecto a qué opción funcionará mejor para usted.

La ley en Connecticut requiere que el Realtor® le provea de un acuerdo por escrito que establezca todo término y condición de representación entre usted y el Realtor®. El Realtor® debe proporcionarle este acuerdo antes de mostrarle físicamente una propiedad que no está listada con la firma del Realtor®.

Usted también podría prescindir de representación si así lo desea, sin embargo, entonces no tendría derecho a la confidencialidad, lealtad, opiniones y consejos del Realtor®. Generalmente, usted no tendrá representación si le muestran propiedades listadas con la firma del Realtor®.

Hay tres tipos básicos de acuerdos de representación:

(a) **Derecho Exclusivo de Representación**

Con esta representación, le otorga a la firma de bienes raíces el derecho exclusivo de representarlo. No hay necesidad de que busque propiedades por su cuenta y podría ser una desventaja para usted si lo hace, ya que el agente debe hacer un esfuerzo diligente por encontrarle una propiedad. Un Realtor® que representa de manera exclusiva a un comprador debe hacer un esfuerzo diligente por encontrar una propiedad para ese comprador.

(b) **Derecho Abierto de Representación**

Bajo este tipo de acuerdo, usted está en libertad de ver propiedades con otros Realtors® y directamente con vendedores. Usted no tiene el compromiso de usar esa agencia de bienes raíces, y esa firma en particular no está comprometida con usted como comprador. Sin embargo, tenga presente que un Realtor® bajo este tipo de acuerdo podría tener la obligación legal de llevar nuevos listados y otras propiedades ante la atención de aquellos compradores a los que representa de manera exclusiva antes de llevarle tal información a usted bajo un acuerdo abierto.

**SEGURO PRIVADO DE HIPOTECA (PRIVATE MORTGAGE INSURANCE-PMI)**

El seguro privado de hipoteca es el seguro que el comprador adquiere para garantizar que se le pagará al banco el monto total si el comprador falla en pagar la hipoteca. Esto es diferente del seguro del propietario. Generalmente se requiere en todas las hipotecas con menos de un 20 por ciento de inicial de pago. La suma exacta (usualmente un par de cientos de dólares) depende de la cantidad tomada a préstamo y del monto del pago inicial.

**AJUSTES O PRORRATEOS**

Hay ciertos gastos que el vendedor ha pagado por adelantado. El acuerdo de compra típicamente requiere que usted reembolse al vendedor una porción de estos gastos. El reembolso se denomina el "ajuste" o "prorrateso". Los ajustes ordinarios incluyen impuestos de propiedad, alcantarillado y agua, y honorarios de asociación, de transferencia o impuestos de venta del bien inmueble. Esto lo paga el vendedor, y el vendedor también provee de una declaración de impuesto de transferencia. A usted se le pedirá que dé el número de su seguro social para completar el formulario de impuesto de transferencia.

- ❖ **Cheques:** El vendedor proveerá los cheques de impuestos de transferencia, comisiones de bienes raíces, saldo de hipotecas y el resto de los gastos del vendedor.
- ❖ **Llaves y Abridores de Garajes:** Los vendedores proveerán las llaves, abridores de puertas de garajes, códigos de alarmas y otras formas de acceso a la propiedad al momento del cierre. Típicamente esto se hace al final del cierre.

## TÉRMINOS A CONOCER

### GASTOS DE CIERRE

Los gastos de cierre son los gastos que un comprador de casa debe pagar al momento de la compra. Los gastos de cierre usualmente incluyen el honorario por la tasación, búsqueda del título, seguro de título y honorarios de abogados. También podrían incluir “puntos” y otros honorarios (tales como una prima de seguro del propietario de un año y seguro privado de hipoteca, si se requiere). Los gastos de cierre son adicionales al pago inicial y varían ligeramente de un banco a otro. Su banco deberá darle un estimado de esos gastos cuando solicite el préstamo.

### PUNTOS

Los cargos de financiamiento que se pagan al banco como parte de los gastos de cierre se denominan “puntos”, “honorarios de origen” o “descuentos del préstamo”. Cada punto es equivalente a un 1 por ciento del total del préstamo hipotecario. Los puntos son negociables y algunas veces van unidos a su tasa de interés.

### PREPAGO

El prepago es la capacidad de hacer pagos tempranos o extras sobre el capital (la cantidad tomada prestada). Los prepagos pueden acortar el tiempo de su hipoteca y por lo tanto disminuir el monto total de pago de intereses. Sin embargo, algunos bancos pueden cargar una penalidad si paga la hipoteca muy rápidamente, usualmente en los primeros años. Asegúrese de preguntar sobre las condiciones de prepago en su hipoteca y lea todos los documentos.

### (c) Derecho Exclusivo de Agencia para Representar

Este tipo de acuerdo es un híbrido de los dos anteriores. Bajo este tipo de acuerdo, usted tiene la libertad de ver propiedades listadas para la venta directamente por el propietario, pero acuerda trabajar solamente con la firma de bienes raíces a la cual le ha dado el acuerdo exclusivo de agencia para representarlo en la compra, si la propiedad figura en el listado de otra firma de bienes raíces.

No importa qué tipo de acuerdo firme, deberá hacer preguntas sobre los arreglos de comisiones. Con frecuencia la propiedad está listada para la venta por la firma o está en el listado de otra firma de bienes raíces. En tales casos, Ya sea el vendedor o el corredor listante han acordado pagarle a los agentes del comprador que cooperen en el proceso. Hay circunstancias, sin embargo, donde la propiedad no está listada o es ofrecida en venta por su dueño y nadie ha acordado pagar a los agentes del comprador cooperando en el proceso. Bajo esas circunstancias, el agente del comprador podría pedir que éste le pague su comisión. Después de todo, nadie debe esperar que alguien trabaje gratis. Aunque usted acuerde pagar la compensación a su agente, usted podría negociar un reembolso parcial o completo por parte del vendedor.

En algunas ocasiones su firma de bienes raíces podría tener el listado de la propiedad en la que usted está interesado en comprar. Si sucede esta situación, su agencia de bienes raíces se convierte en doble agente, pues representará tanto al vendedor como al comprador, y le entregará entonces a usted un acuerdo de consentimiento de agencia doble para su revisión y firma. Este acuerdo de consentimiento de agencia doble establece las “Reglas del Juego” de la relación de agencia doble. Aún más, la firma podría ofrecerle a usted, el comprador, la opción de que otro agente de la firma negocie en su nombre. El agente **designado** lo aconsejará en todos los aspectos de la transacción, incluyendo información de precios y montos de las ofertas, precio de listado, etc. No todas las firmas ofrecen agencia designada.

## INVESTIGACIÓN DE LA PROPIEDAD

La investigación de la propiedad es el paso más importante al comprar una propiedad, y, quizás, uno de los más fáciles de descuidar. La mayoría de los compradores, con el propósito de encontrar la casa perfecta, tienen una lista mental de lo que es verdaderamente importante para ellos, y, a pesar de que los compradores pueden saber de manera inherente lo que quieren, un Realtor® no lo sabrá al menos que se le diga. Cuando le pide a un Realtor® que encuentre una casa “buena” en un vecindario “agradable” puede sonar elemental y obvio, pero el esquema mental del Realtor® de lo que es “bueno” y “agradable” puede ser distinto de el del vendedor.

**En el proceso de compra de una vivienda, tanto el Realtor® como los compradores tienen responsabilidades.** Es papel del Realtor® buscar en los listados y encontrar propiedades para mostrarle a los compradores. Una vez que los compradores se han enfocado en una casa, el Realtor® debe proveerles de información específica concerniente a la propiedad, obtenida con el vendedor o a través de agencias públicas. (Es importante saber que a pesar de que la información pueda provenir de varias agencias y departamentos que usan la información para sus propios propósitos, la información podría estar o no actualizada o correcta). Mientras el Realtor® está realizando su trabajo, el comprador también debería estar involucrado en el proceso. Debería estar buscando los aspectos o condiciones de esa casa o vecindario que podrían ser determinantes para hacer o deshacer su trato. De modo que, a pesar que el comprador podría tener un abogado, un banco, un Realtor® y un grupo de inspectores de casas en su equipo para la compra de la casa, los compradores deberán asumir parte de la responsabilidad concerniente a la reunión de datos. Por ejemplo, si la zonificación de la propiedad es importante de modo que permita un negocio en el hogar, hable con la autoridad de zonificación de ese pueblo. Si planea en el futuro hacer anexos a la propiedad y la ubicación de los linderos es clave, hable con el departamento de construcción del pueblo.

deseará concentrarse cuando su abogado revise los papeles con usted. Un cierre generalmente toma de una a una hora y media.

Típicamente, en un cierre se le pedirá que firme los siguientes documentos:

- ❖ **Formulario de RESPA o HUD-1:** Este formulario detalla todos los aspectos financieros de la transacción y da cuentas de cada centavo.
- ❖ **Declaración de Veracidad del Préstamo:** Usted recibió una Declaración de Veracidad del Préstamo cuando lo solicitó. Ésta es la declaración final de Veracidad del Préstamo y se le pedirá que la firme al cierre.
- ❖ **Pagareses Hipotecarios o Promisorios:** Ésta es su promesa escrita de pagar al banco la suma que está tomando prestada para comprar la propiedad. La suma, la tasa de interés y los términos del préstamo deberán ser iguales a lo descrito en su compromiso de préstamo.
- ❖ **Título Hipotecario:** Éste es un documento extenso que le otorga al banco la casa que usted está comprando como garantía colateral por la promesa de pago que hizo en el pagaré promisorio.
- ❖ **Título:** Éste es el “contrato de venta” de la propiedad. Será firmado por el vendedor y contendrá una descripción legal de la propiedad que usted está comprando. Existen varios formularios para estos contratos. El formulario típico usado en Connecticut es un título de garantía. Su abogado le puede explicar las diferencias entre los distintos tipos de título.
- ❖ **Declaración de Impuesto de Transferencia:** Connecticut carga un impuesto de transferencia o venta sobre la venta de bienes raíces. Éste es pagado por el vendedor, y el vendedor también emite la declaración de impuesto de transferencia. A usted se le pedirá que suministre su número de seguro social para completar el formulario de impuesto de transferencia.

## LISTA DE REVISIÓN “ANTES DEL CIERRE”:

1. Revise todos los documentos del préstamo y de su acuerdo de compra;
2. Llame a las compañías de servicios y haga arreglos para que le transfieran los servicios a su cuenta;
3. Llame y haga arreglos de seguro de la propiedad. Típicamente su banco requerirá que éste figure en la póliza y que provea prueba de seguro y recibo de pago de un año de prima; y
4. Haga una inspección final “recorriendo” la casa. Asegúrese de que todas las reparaciones que el vendedor acordó hacer se hayan hecho y que ningún objeto que aparezca en el contrato haya sido cambiado o removido de la casa.

## CIERRE

El cierre en sí se produce cuando los cheques y los documentos cambian de manos y la propiedad es oficialmente suya. Usted deberá pagar por los gastos de cierre restantes, el pago inicial y los ajustes en el cierre. Los pagos deben hacerse con cheques certificados o de cajero y no con cheques personales. Su abogado le dirá a nombre de quién deben hacerse.

Los cierres son “informales” o “formales”. Si el cierre es “informal” usted y el vendedor se reunirán con sus respectivos abogados por separado y luego los abogados se reunirán para intercambiar documentos y cheques. En un cierre formal, compradores, vendedores, respectivos abogados y Realtors® se reunirán al mismo tiempo. En el cierre formal se firmarán los papeles y se distribuirán conjuntamente con los cheques apropiados. En realidad no importa qué tipo de cierre se use, y el tipo de cierre es un asunto de un acuerdo entre las partes. Si trae niños al cierre, podría desear traerles algo que no haga ruido para que se distraigan ya que los cierres típicos no son muy entretenidos y

Si el saber si hay un ofensor sexual que vive en las cercanías es de vital importancia, infórmese con el Departamento de Policía, el Departamento Estatal de Seguridad Pública o el registro estatal de ofensores sexuales. En resumidas cuentas — sea inteligente y verifique la información que es importante para su decisión personal de compra.

**El comprar una casa no es algo que le sucede a usted, sino algo que usted hace que suceda**, entonces, haga de ello lo que desea al no dejar los asuntos que son importantes para usted sin atender. A pesar de que su Realtor® tiene escuela en muchos aspectos concernientes a la compra y venta de bienes raíces, leer la mente no se incluyó en su Curriculum, por lo tanto su Realtor® no sabrá automáticamente lo que es importante para usted. Si la información que considere significativa no estuvo disponible de inmediato al principio, no asuma que se va a materializar mágicamente después en el proceso. **Si existen condiciones o asuntos que son relevantes para usted, involúcrese en el proceso, remánguese la camisa y sea diligente con respecto a reunir los hechos.**

## NUEVAS CONSTRUCCIONES

Existen diferentes retos inherentes en la construcción que no se presentan cuando se compra una casa ya existente. Obviamente, es imposible hacer una inspección tan completa de una casa que todavía está en la etapa de los planos o en el proceso de ser construida como la que se hace en una casa ya existente. Se necesitará depositar mucha seguridad y confianza en el contratista de una nueva casa. A pesar de que su Realtor® puede representar uno o más contratistas de construcción, el Realtor® no puede garantizar la calidad o puntualidad del trabajo de ninguno en particular. Usted deberá investigar al contratista tal como investigaría cualquier otro asunto en la compra de la casa. Afortunadamente, existen disponibles ciertos recursos para asistirlo en conducir la investigación. Primero, todos los contratistas de construcción de nuevas viviendas deben estar registrados con el Departamento de Protección al Consumidor de Connecticut.

Usted puede comunicarse con el Departamento para determinar si existen quejas sometidas en contra de un contratista específico. Segundo, por ley, el contratista de construcción de una casa nueva debe proveerle una copia de su número de registro y una notificación escrita donde le advierte de ciertos derechos que usted tiene y de las preguntas que debe hacer. Por ejemplo, la notificación le aconseja que, a petición suya, el contratista de construcción de la nueva casa debe entregarle los nombres de clientes de las últimas doce casas construidas y finalizadas durante los veinticuatro meses previos, o si el contratista no ha construido al menos doce casas terminadas durante los últimos veinticuatro meses, entonces una lista de todos los clientes para los cuales el contratista ha construido casas terminadas durante los veinticuatro meses previos, exceptuando aquéllos que hayan declarado por escrito que no desean que sus nombres sean revelados. Solicite la lista de nombres y verifique con varios de estos clientes en la lista para determinar qué tan satisfechos estuvieron con los servicios del contratista.

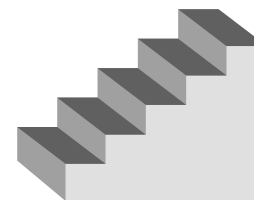
A diferencia de con las casas existentes, el contratista de construcción de una nueva casa debe proveerle de una garantía de un año por defectos en fabricación o en materiales en cualquier propiedad recién construida. Es posible que el contratista excluya o limite porciones de la garantía en el contrato de compra o construcción. El inspector de construcción emitirá un certificado de ocupación indicando que la casa satisface los requisitos de los códigos de construcción y que puede ser ocupada legalmente. Un certificado de ocupación puede ser emitido aunque algunos aspectos tales como la jardinería no hayan sido completados.

Los contratos y los depósitos con frecuencia se manejan de manera distinta en la construcción de nuevas casas. Los contratos de compra donde se llenan líneas en blanco, usados frecuentemente en la venta de residencias, no son adecuados en la construcción de nuevas casas. Los contratistas de casas en construcción con frecuencia desean que los depósitos les sean entregados a ellos y no guardados en seguridad o escrow.

penalizaciones de prepago (si hay alguna) y opciones de asunción, lo que indica la disponibilidad del prestamista de permitir que un comprador futuro continúe los pagos de su préstamo original. El APR le permite ver el costo del crédito entre diversos préstamos.

2. Un “Estimado en Buena Fe” de los Gastos de Cierre. Los formularios exactos que los bancos usan para preparar estos estimados varían, pero la información es básicamente la misma. Estos estimados le dan una idea general de los honorarios que el banco cargará cuando usted solicita un préstamo. Hay muchos honorarios variables, incluyendo honorarios de solicitud, puntos, honorarios de tasación y reporte de crédito, y honorarios de cierre y ajustes.
3. Un Folleto del HUD (Departamento Nacional de Vivienda y Desarrollo Urbano-U.S. Dept. Of Housing and Urban Development). Este lo ayudará a entender los Gastos de Cierre y las Declaraciones de Veracidad del Préstamo.

Cuando usted es aprobado, el banco le enviará una “carta de compromiso”. Usted no habrá sido aprobado para el préstamo en tanto no reciba la carta de compromiso. Las cartas de “Pre-aprobaciones” y de “Pre-Calificaciones” no son cartas de compromiso. Si hay cualquier condición en la carta de compromiso, inmediatamente traiga estas condiciones a la atención de su abogado y de su REALTOR®.



- Los W-2 y los últimos detalles de pago salarial.
- Por cada cuenta de cheques o ahorros: los nombres de la institución financiera, dirección, número de cuenta, y balance.
- Por cada préstamo actual: nombre del prestamista, dirección, número de cuenta, balance, y pagos mensuales.
- Declaración de Impuestos Federales de los últimos tres años.
- Información y dirección de préstamos actuales de los bienes inmuebles de los que es propietario.
- Valor estimado de bienes muebles y propiedades personales.
- Certificado de elegibilidad o los DD214 (sólo para los VA).
- Depósito para el reporte de crédito y la tasación.
- Carta de regalo de un pariente (en caso de que no tenga suficiente dinero para el cierre).
- Dos meses de estados bancarios.

### **PASOS FINALES PARA EL CIERRE**

Cuando hace una solicitud formal de préstamo, su banco le entregará:

1. Una Declaración Verídica de Préstamo. Esta declaración provee la información referente al préstamo propuesto, tal como la tasa de porcentaje anual (APR), el total de los cargos de financiamiento, la suma financiada, el total de pagos, la programación de los pagos, cargos por pagos tardíos,

Además, los planos y especificaciones deberán ser revisados y acordados entre usted y el constructor y adheridos al contrato. Por lo tanto, usted siempre deberá hacer que su abogado revise el contrato antes de firmarlo. A pesar de que el contratista podría no estar de acuerdo con cada cambio que su abogado desee hacer, ningún contratista de reputación pondrá objeción en que su abogado revise el contrato antes de que usted lo firme.



### **ESCOGIENDO UN ABOGADO**

Usted deberá contratar un abogado como parte de su equipo de compra de la propiedad.

Hay diversas maneras para encontrar o escoger un abogado:

- ❖ Primero, muchas barras de abogados estatales y locales tienen servicios de referencias que le darán los nombres de abogados que practican derecho hipotecario y que tienen permiso para practicar en Connecticut. Busque en las Páginas Amarillas de la guía telefónica el número de un servicio de referencias de abogados locales bajo el listado de abogados.
- ❖ Segundo, sus amigos que hayan usado un abogado local en una transacción hipotecaria deberán estar en condición de recomendarle los servicios satisfactorios de un abogado.
- ❖ Tercero, las compañías de seguro de título conservan listados de abogados autorizados a redactar pólizas de seguros que rigen las transacciones de bienes raíces. Los abogados que tienen autorización para redactar pólizas de seguros para las compañías de seguro de título pueden emitir pólizas de seguro de título y proveer de otros servicios relativos a la transacción.

Todos los abogados deberían sentirse complacidos de discutir los honorarios con usted por adelantado. Si ya ha escogido un abogado, discuta los honorarios en su primera visita. En Connecticut, a los abogados se les exige que le otorguen una carta de los honorarios por escrito, al menos que el abogado lo haya representado previamente. A pesar de que el abogado puede estar dispuesto a estipular sus honorarios y explicar cómo se calculan, los costos podrían variar dependiendo de las circunstancias que rodeen su transacción. Cada transacción hipotecaria es única, y se podría necesitar tiempo o trabajo adicional. La asesoría de su abogado puede ayudarlo a evitar problemas futuros.

Los honorarios son sólo uno de los aspectos a considerar cuando escoge un abogado. El abogado del banco podría ofrecerle una representación "personal" por un honorario fijo. Si está pensando usar el abogado del banco como su abogado, haga que el abogado revise cuidadosamente los posibles conflictos entre el banco y usted de modo que esté completamente informado antes de tomar una decisión. Los bancos con frecuencia hacen que sus asesores legales acuerden términos y condiciones muy restringidos y estos términos y condiciones podrían, algunas veces, impedir que el abogado del banco lo represente completamente de manera personal. Si se presentara una disputa entre usted y el banco, se requerirá que el abogado del banco lo elimine como cliente, dejándolo a usted sin representación. El financiamiento residencial se ha vuelto muy sofisticado, y existen, en ocasiones, disputas entre los bancos y los compradores concernientes a diferencias entre los términos del préstamo que el banco describió en la carta de compromiso y los términos del préstamo presentados en los documentos actuales de la hipoteca, cálculos adecuados de honorarios bancarios, requisitos de escrow, y cargos bancarios no estipulados en el Estimado en Buena Fe de los Gastos de Cierre.

### ESCOGIENDO OTROS PROFESIONALES

El proceso de elección de otros profesionales es similar al de escoger un Realtor® o un abogado.

6. ¿Cuál es el tope del ajuste de por vida? El tope del ajuste de por vida es el máximo de la tasa de interés que se le puede cargar al préstamo.

C. **Hipoteca Global:** Estas hipotecas son ofrecidas con frecuencia por períodos cortos – usualmente de 5 a 7 años. Los pagos se basan en lo que pagaría por un préstamo a 30 años. Tienen pagos mensuales bajos, con un pago final grande al final del término. Los pagos mensuales bajos del principio podrían hacer que comience en una casa nueva, pero debe asegurarse de que podrá hacer el pago final.

Diversas agencias gubernamentales tales como la Autoridad de Financiamiento de Viviendas de Connecticut también tienen varios programas de préstamos para compradores de casas que califiquen. Pídale más información a su Realtor® o su banco.

### LISTA DE REVISIÓN AL SOLICITAR UN PRÉSTAMO

Su banco le dejará saber la información requerida para que el proceso de préstamo hipotecario transcurra de la manera más rápida posible. Asegúrese de suministrar la información correcta. De lo contrario, el préstamo podría demorarse o hasta negársele. Recuerde que la mayoría de los honorarios de solicitud de préstamos no son reembolsables. Al momento que solicita un préstamo para una casa, se le pedirá información específica, de modo que es una buena idea empezar a reunir con anticipación los papeles que necesitará. Aquí encontrará algunas cosas que deberá estar listo a suministrar; márquelas según las va reuniendo.

- Identificación fotográfica.
- Prueba de Número(s) de Seguro Social.
- Dirección(es) residencial(es) en los últimos dos años.
- Nombres y direcciones de cada empleador en los últimos dos años.

## TIPOS DE HIPOTECAS

Existe disponible una amplia gama de préstamos hipotecarios y opciones de financiamiento. Algunas elecciones dependen de usted. Otras están basadas en sus circunstancias específicas.

- A. **Hipotecas de Tasa Fija:** La tasa de interés en este acuerdo se mantiene igual por tanto tiempo como dure la hipoteca, sin importar cómo cambian las tasas de intereses en el mercado financiero.
- B. **Hipotecas de Tasa Ajustable (Adjustable Rate Mortgage – ARM):** El interés en una ARM puede subir o bajar a intervalos fijos. Los cambios van sujetos a índices financieros tales como Pagarés de Hacienda de un año. Sin embargo, esta tasa subirá después de un tiempo. Si las tasas de interés están bajas, un ARM puede ser una buena opción. Esto es cierto especialmente si el tope de por vida del ajuste no es más que unos cuantos puntos más altos que el de la tasa fija actual. Los ARM son de especial importancia para los compradores que saben que su ingreso aumentará en el futuro o que no planean quedarse con esa casa por muchos años.

### **Si está considerando un ARM, asegúrese de saber:**

1. ¿Cuál es el período de ajuste (el plazo entre los cambios de tasas de interés)?
2. ¿Qué índice se usa para determinar la tasa de interés? Asegúrese de que no cambia muy rápidamente.
3. ¿Es distinta la tasa de interés introductoria de la tasa normal?
4. ¿Cuál es el margen (el porcentaje añadido al índice de tasa cada vez que su préstamo es ajustado)?
5. ¿Cuál es el tope del ajuste periódico? El tope del ajuste periódico es el porcentaje máximo que la tasa de interés puede subir o bajar cada vez que es ajustada.

A pesar de que su Realtor® puede proveerle de nombres de especialistas en las áreas necesitadas, la decisión final sobre a cuál de estos profesionales contratar es suya. Cuando busque un agrimensor, inspector de casas, inspector de plagas, etc., debe indagar sobre su preparación profesional, experiencia y licencias. Además, debería ver ejemplos de su trabajo profesional y llamar al Departamento de Protección al Consumidor de Connecticut para determinar si se ha sometido alguna queja contra ese profesional. También, podría desear preguntarle al profesional que ha contratado si éste tiene seguro. Mientras más confianza sienta en el profesional que ha contratado, más confianza tendrá en su decisión de compra.

### **ANTES DE HACER UNA OFERTA:**

1. Revise precios de ventas recientes de casas similares en el área para establecer un monto cómodo de oferta.
2. Sea cuidadoso de no dejar que sus sentimientos lo dominen. Recuerde que si la oferta es rechazada, habrán otras casas de su gusto.
3. Haga una revisión de los antecedentes de la propiedad. ¿Cuánto tiempo ha estado en el Mercado? ¿Por qué se vende? ¿Cuáles son sus ventajas? Al hacer su tarea esto lo ayudará a hacer una oferta que satisfaga las necesidades tanto suyas como del vendedor.
4. También podría desear hablar con los vecinos. Podría desear revisar con el Departamento de Policía, el Departamento Estatal de Seguridad Pública o con el registro de ofensores sexuales de Connecticut para determinar si en el área vive algún convicto.
5. Considere el valor de reventa de la casa.
6. Asegúrese de que el precio de venta y todos los otros detalles específicos a cubrirse estén incluidos en la oferta antes de firmarla.

## OFERTA Y CONTRATO

Cuando la oferta, típicamente un formulario donde se llenan líneas en blanco, es formalmente aceptada, se tiene un acuerdo de compra que constituye un contrato legal. Ésta cubre muchos tópicos, tales como el precio de compra, total de los pagos iniciales, y las fechas de cierre. El acuerdo de compra también establece cuál de las partes (el comprador o el vendedor) pagará los gastos de cierre o de acuerdo, el tipo de préstamo que está solicitando, la tasa de interés, el término del préstamo y la fecha para la cual deberá tener el préstamo.

En muchas partes de Connecticut, su oferta será sometida en un formulario de acuerdo de compra. Una vez que el vendedor firma el acuerdo de compra, se convierte en un contrato entre las partes. Existen varias ventajas en este procedimiento. Es rápido, generalmente menos costoso que contratando a un abogado para redactar el contrato, y los formularios contractuales son de uso común, de modo que tanto los Realtors® como los abogados están familiarizados con sus contenidos. La desventaja de un formulario de acuerdo es que podría no ajustarse a las particularidades de la propiedad o sus necesidades particulares. Por ejemplo, los formularios de contrato no son adecuados para nuevas construcciones o para propiedades comerciales.

No dude en buscar el consejo de un abogado con respecto al contrato o en pedir que el acuerdo de compra contenga una provisión que requiera que su abogado apruebe el contrato. Siempre es su privilegio hacer que su abogado redacte el contrato de bienes raíces, y en algunas partes de Connecticut, esto es de práctica común. Si desea que su abogado redacte el contrato, podría preguntar si éste usará un formulario de una barra de abogados. Algunas barras de abogados locales han emitido formularios para llenar en las líneas en blanco para el uso de sus miembros. Estos formularios permiten que el contrato se ejecute rápidamente y generalmente por menos dinero que si el abogado fuera a redactar un contrato desde el principio.

Primero, si existe un problema, es la compañía de seguro de título y no el nuevo dueño quien tendrá que asumir la carga financiera de hacer una reclamación en contra del dueño anterior. Segundo, hay cierto número de “defectos ocultos”, de los cuales ni el vendedor ni el abogado que examina el título son responsables, pero que podrían afectar su título. Ejemplos de esto son pérdidas o escrituras falsificadas, escrituras ejecutadas por incompetentes, escrituras con índices incorrectos, o testamentos legalizados inadecuadamente. El seguro de título cubre todos esos problemas potenciales y lo hace sin importar los recursos financieros del abogado o del dueño anterior.

## GARANTÍA DEL PROPIETARIO

Usted podría protegerse también con una garantía del propietario, además de protegerse con el reporte de inspección de casa y con el seguro de título. Esta garantía cubre algunas reparaciones estructurales, de sistemas mecánicos y de los electrodomésticos más grandes de la casa por cierto tiempo, usualmente un año. El vendedor podría ofrecer la garantía con la venta. Si no, usted mismo podría comprar una garantía. Pida a su Realtor® que lo asesore. Deberá revisar la garantía cuidadosamente porque en estas garantías pueden existir excepciones.

Si se encuentran problemas, usted podría decidir no comprar la propiedad. (Por ejemplo, podría haber un heredero desconocido, una esposa secreta o una agrimensura de tierra errada de la propiedad). Las investigaciones de títulos generalmente son establecidas por el abogado del comprador. Si no se encuentra ningún problema con el título de la propiedad la compañía emite una póliza de seguro. Esto es para su protección. Su banco requerirá una póliza de seguro de título para proteger sus intereses.

La póliza o pólizas de seguro de título son expedidas al momento del cierre. Hay una prima única pagadera por el comprador al momento del cierre. Hay excepciones específicas en la cobertura de la póliza, pero aparecerán en la misma como asuntos que no están cubiertos. El seguro de título provee de protección en contra de cualquier pérdida financiera resultante de los defectos del título o reclamaciones en contra de su propiedad. Hay dos tipos de pólizas: la *póliza del propietario*, la cual provee de protección para el propietario y sus herederos, y la *póliza del hipotecario*, la cual ofrece protección al hipotecario (banco). Estas dos pólizas son distintas y separadas. La póliza del propietario lo protege a usted, en tanto usted tenga un interés en la propiedad. Protege los intereses de sus herederos en la propiedad si la propiedad se les transfiere y protege las garantías que usted da cuando transfiere la propiedad. La póliza del hipotecario (banco) dura sólo mientras existe el préstamo. Esto significa que a usted se le podría requerir que compre una nueva póliza del hipotecario si decide refinanciar el préstamo posteriormente. Si el banco requiere seguro de título (el cual típicamente es pagado por el comprador), es el banco el que resulta asegurado, no el propietario. Si el propietario desea tener seguro de título, se debe comprar una póliza separada. Sin embargo, el nuevo dueño puede reducir el costo al comprar las dos pólizas simultáneamente. El seguro de título ofrece dos tipos de cobertura. Primero, pagará por la defensa del asegurado en una corte legal. Segundo, pagará por el costo de la eliminación de un defecto en el título por parte del asegurado hasta donde se extiendan los límites de la póliza. Sin embargo, un seguro de título proveerá de protección adicional sobre y por encima de la investigación del título.

No importa qué método escoja, tenga presente que la ley de Connecticut establece que los acuerdos verbales en la compra de bienes raíces generalmente no tienen validez legal. De modo que, a pesar de que el vendedor haya acordado verbalmente con su oferta, éste no está obligado a venderle la propiedad a usted al menos que haya ejecutado (firmado) y se entregue un acuerdo de compra. Cualquier pago que haga por inspecciones o exámenes antes de que el contrato se redacte, firme y entregue son hechos a su propio riesgo al menos que se haya acordado de otra manera.

## TASACIONES E INSPECCIONES

Después que se acepta la oferta, habrá una inspección y una tasación de la casa. Estas son cosas distintas:

**La tasación:** Es una opinión escrita del valor de la propiedad. Su banco requerirá la tasación. El tasador visita la casa y revisa precios de ventas recientes de propiedades similares en el área. Usted pagará los honorarios de la tasación al momento de cierre o como parte de su solicitud hipotecaria. La tasación no es una inspección de casa.

**La inspección de la casa:** Es una evaluación de la propiedad para determinar si hay algún problema específico que pueda cambiar su valor. La inspección también lo ayuda a decidir sobre las cosas que quiera que el vendedor repare. Se espera que el inspector examine cuidadosamente la casa, por fuera y por dentro. Un reporte detallado indicará cualquier problema encontrado. El inspector no es un tasador. El inspector de casa no tiene experiencia sobre valores de propiedades.

Típicamente el comprador le paga al inspector. Revise una muestra de reportes previos del inspector para determinar qué tan detallados son. Indague si el inspector es miembro de la Asociación Americana de Inspectores de Casas (American Society of Home Inspectors-ASHI) o de la Asociación de Connecticut de Inspectores de Casas (Connecticut Association of Home Inspectors-CAHI).

Asegúrese de que el inspector le permita estar presente durante la inspección. Al recorrer la casa con él, adquirirá un sentido de lo que está bien o mal en ella. Desde el 1ro. de Julio del 2000, Connecticut requiere que los inspectores de casas estén registrados con el Departamento de Protección al Consumidor.

### Otras Inspecciones a Discutir con su Realtor®

- ❖ **Termitas e Inspección de Plagas:** Si se encuentra termitas, usted deberá ver pruebas de que la casa ha sido tratada y que cualquier daño ocasionado por éstas ha sido reparado. Generalmente, esto es responsabilidad del vendedor.
- ❖ **Potabilidad del Agua:** Este examen determina si su agua satisface los parámetros de Connecticut sobre aguas potables.
- ❖ **Análisis Químico del Agua:** Este examen determina si hay químicos en el agua de pozo privado que puedan ser peligrosos al tomarla o que le den un mal color o sabor.
- ❖ **Gas Radón:** Estos exámenes determinan si hay niveles de gas radón en la casa o en el agua que excedan los niveles recomendados por el Departamento Federal de Salud y Servicios Humanos.
- ❖ **Pinturas con Base de Plomo/Peligros por Pinturas con Base de Plomo:** Todo comprador de una vivienda construida antes del 1978 tiene el derecho de realizar exámenes para determinar la presencia de pinturas con base de plomo o sus peligros. A usted se le debe haber entregado un folleto sobre pinturas con base de plomo y sus peligros. Revise cuidadosamente el contenido del folleto. También hay ciertas declaraciones que el vendedor deberá proveerle.
- ❖ **Eliminación Subterránea de Alcantarillado:** Las residencias están conectadas a su propio sistema de eliminación subterráneo de alcantarillado. El cuidado y uso de los sistemas

de eliminación subterráneos de alcantarillados es muy distinto al de los alcantarillados públicos. El Departamento de Salud de Connecticut tiene varios folletos que contienen información sobre la eliminación subterránea de alcantarillado. Además, existe un reporte de exámenes estandarizados referentes al sistema séptico.

- ❖ **Prueba de Recuperación de Agua de Pozo:** Este examen determina qué tanta agua produce un pozo por minuto. Un promedio relativamente bajo de galones por minuto no indica necesariamente que el pozo no es bueno, en tanto el pozo tenga suficiente capacidad de almacenamiento. Deberá discutir esto con su inspector de casas, contratista de pozos o los oficiales locales de salud.
- ❖ **Tanques Subterráneos de Aceite:** Un tanque subterráneo de aceite que esté goteando presenta asuntos de responsabilidad legal tanto para los compradores como para los vendedores. Las leyes de Connecticut imponen sobre los propietarios la responsabilidad de los costos de limpieza y de daños a otras propiedades sufridos a consecuencia de un derrame de aceite de un tanque subterráneo. Además, algunos pueblos cuentan con ordenanzas especiales con respecto a esto. Es importante que un comprador sepa si la propiedad tiene o no un tanque subterráneo de aceite y que consulte a este respecto con el Departamento Estatal de Protección del Medio Ambiente o con el Jefe de Bomberos local o con inspectores de construcción.

### INVESTIGACIÓN Y SEGURO DE TÍTULO\*

\*Reimpreso con permiso de la Compañía de Abogados de Seguro de Título de Connecticut. 860-257-8606

Otro paso que toma lugar es la investigación del título. La investigación del título implica la investigación de los expedientes de tierra en el pueblo donde se encuentra la propiedad, así como en otras fuentes de información como en los expedientes de impuestos y testamentarios, para descubrir cualquier problema posible con el título (pertenencia legal) de la propiedad.