



Las transacciones de bienes raíces pueden ser complicadas y desconcertantes. A continuación encontrará sugerencias que pueden ayudar a compradores y vendedores de propiedades a evitar problemas comunes cuando compran o venden bienes raíces.

- 1. Conozca a su agente de bienes raíces:** Consulte en línea el Sistema de búsqueda de información sobre licencias de la División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales para obtener más información acerca de un agente o corredor de bienes raíces, como por ejemplo si un agente potencial tiene licencia para vender bienes raíces en Ohio y, de ser así, si su licencia está en orden o no. También puede comunicarse directamente con la división para saber si se ha presentado alguna queja y/o si se ha tomado alguna acción disciplinaria contra el agente o corredor que tiene pensado usar. Debe responder estas preguntas antes de confiar en alguien para que lo represente en una de las transacciones más importantes y costosas de su vida.
- 2. Cómo elegir un prestamista y entender los requisitos:** El financiamiento es una parte importantísima del proceso de comprar una casa, ya sea que esté comprando una por primera vez o que esté vendiendo su casa para comprar una nueva. Una vez que haya comparado los costos de sacar un préstamo y elegido un prestamista, también debe asegurarse de que entiende qué se requiere que su prestamista haga por usted. El prestamista debe, por ejemplo, proporcionarle un aviso por escrito si no usan un tasador certificado o con licencia en Ohio para realizar su tasación. Los tasadores certificados o con licencia deben respetar estándares de tasación federales y estatales cuando realizan una tasación mientras que los tasadores sin certificación ni licencia no lo hacen. Puede resultar una buena idea que contrate a un tasador certificado o con licencia para que realice su tasación si su prestamista no usa uno.
- 3. Entender las cuentas de depósitos de garantía y las cuentas en fideicomiso:** Una vez que se acepta un contrato, los compradores realizan un depósito de buena fe, que se conoce como "depósito de garantía", para indicar que tienen intenciones serias de comprar la casa. El agente de bienes raíces, si hay uno involucrado en la transacción, deposita el dinero en su cuenta en fideicomiso de corretaje. Si una parte rescinde una oferta o una aceptación, la parte perjudicada puede quedarse con el depósito de garantía, según el contrato de compra. Sin embargo, las leyes de Ohio establecen que el comprador y el vendedor deben firmar una cesión mutua antes de que el corredor entregue el dinero. Asegúrese de entender lo que dice el contrato respecto del depósito de garantía y de que su agente le informe el monto de la garantía y si el agente del comprador puede cobrar el dinero del comprador.
- 4. Contrate a un abogado para que revise la documentación:** La división recomienda que contrate a un abogado para que revise los detalles de su transacción de bienes raíces antes de que se complete. Esto garantizará que los detalles del contrato sean precisos y servirá como oportunidad de corregir cualquier problema que pudiera haber antes de que sea demasiado tarde.
- 5. Haga preguntas con frecuencia:** Si tiene preguntas durante el proceso de compra o venta de su casa, no dude en preguntar a su corredor o agente de bienes raíces. Es importante hacer preguntas cuando algo parece no tener sentido, ¡no importa lo tonto que pueda parecerle que es!

Información de contacto importante:

División de Bienes Raíces y Licencias Profesionales

Teléfono: 614 466 4100

Sitio web: www.com.ohio.gov/real

Búsqueda de información sobre licencias:

<http://elicense3-lookup.com.ohio.gov/SearchCriteria.asp>

Supervisa:

- Vendedores y corredores de bienes raíces
- Tasadores

