

CONSEJOS Y RECURSOS PARA VENTA DE INMUEBLES

 CHARTER TITLE
& ESCROW



 CHARTER TITLE
& ESCROW

Charter Title & Escrow
407 N 117th Street
Omaha, NE 68154
orders@charter-title.net
P: 402.934.7871
www.charter-title.net

TABLE OF CONTENTS

Nuestra aseguradora	1
Proteja su hogar.....	2
Información de contacto	3
Introducción	4
Precio para vender	5
Preparación y venta de su casa.....	6
Glosario de términos inmobiliarios	7
Phishing.....	8
Consejos para mudarse	9-10

FORTALEZA FINANCIERA DETRAS DE TU POLIZA

Nada más le asegura la tranquilidad de un comprador de vivienda como un **seguro de título.**

¡La decisión es tuya!

Escoja una póliza de título inmobiliario de Old Republic National Title Insurance Company.

La póliza de título inmobiliario que asegura tu propiedad es tan sólida como la compañía que suscribe la póliza. Desde 1907, Old Republic National Title Insurance Company ha estado asegurando propiedades residenciales y comerciales en todo los Estados Unidos. Ya sea en tiempos buenos o malos, estamos aquí para proteger tus derechos como propietario. La compañía matriz de Old Republic Title, que es Old Republic International Corporation, es una de las 50 mayores empresas de accionistas más grandes del país.



La compañía matriz de Old Republic Title, que es Old Republic International Corporation, es una de las 50 mayores empresas de accionistas más grandes del país.



Old Republic Title Insurance Group es el tercer grupo de pólizas de títulos más grande de la nación. * Ofrecemos clasificaciones financieras insuperables, sólidos balances y estados financieros, y somos la compañía con mayor capacidad de pago de reclamos a nivel nacional. **

Strength a Estabilidad y fortaleza financiera durante más de un siglo.

* Basado en el total de pólizas emitidas en el mercado del 2018, reportes recaudados por American Land Title Association (ALTA).

** Basado en las declaraciones anuales Form 9 Annual Statements de todas las compañías aseguradoras, según recopilaciones hechas por ALTA el 31 de diciembre del 2018.



SU CASA LE PERTENECE.

UNA PÓLIZA DE SEGURO DE TÍTULO AYUDA A QUE SIGA SIENDO ASÍ.

¿PENSÓ ALGUNA VEZ EN QUE PODRÍA **PERDER SU CASA PORQUE OTRA PERSONA** POSEA UN DERECHO LEGAL SOBRE ELLA? QUIZÁS NUNCA HAYA PENSADO EN ESO, **PERO DEBERÍA HACERLO.**

Existen muchos problemas que podrían afectar su título, a saber: gravámenes impositivos, falsificaciones de firmas en la cadena de titularidad, errores registrales, errores

EL SEGURO DE TÍTULO PROTEGE CONTRA FUTURAS PÉRDIDAS EN CASO DE EFECTUARSE UN RECLAMO CUBIERTO EN CONTRA DE SU PROPIEDAD.

HAY DOS TIPOS DE SEGURO DE TÍTULO:

①

UNA PÓLIZA DEL PROPIETARIO

le brinda la protección y la certeza de que su compañía de títulos lo respaldará si surgiera un problema relacionado con **su título cubierto** después de haber comprado su casa.

②

UNA PÓLIZA DE PRÉSTAMO

protege al acreedor por la cantidad total del préstamo. Si solo cuenta con una póliza de préstamo, **no está protegido** si ocurriera un problema con su título.

SU HOGAR ES SU **ACTIVO MATERIAL DE MAYOR VALOR**. SI SURGIERA EL RIESGO DE LA POTENCIAL PÉRDIDA DE SU CASA POR **UN PROBLEMA DE TÍTULO CUBIERTO**, **UNA PÓLIZA DEL PROPIETARIO LO PROTEGERÁ.**

El objetivo de una cobertura de seguro de título es brindar protección; se protege **su hogar, su familia y usted**. Se trata **de prevenir un percance**, o disminuir la gravedad de su impacto. A diferencia de la mayoría de las listas de seguro, la póliza de seguro de título requiere **un único pago**. Una póliza del propietario le brindará protección durante todo el término por el cual usted y sus herederos posean un interés sobre la propiedad.

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Compañía hipotecaria **Otro:** _____

Nombre: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

Prestamista **Otro:** _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

Vendedor **Otro:** _____

Nombre: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

Abogado **Otro:** _____

Nombre: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

Agente del comprador **Otro:** _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

Agente del vendedor **Otro:** _____

Nombre: _____

Empresa: _____

Dirección: _____

Ciudad/estado/código postal: _____

Teléfono: _____

Fax: _____

Email: _____

INTRODUCCIÓN PARA VENDEDORES

Antes de poner su casa en el mercado, existen varias medidas que podría adoptar para garantizarse la mayor cantidad posible de comentarios positivos de posibles compradores y así poder vender más rápido.

AUTOINSPECCIÓN

- Recorra su casa y mírela con objetividad, quitando todo tipo de emoción o sentimentalidad.
- Enumere todos los cambios y reparaciones que debe realizar.
- No haga cambios extremadamente costosos.
- En la lista de cambios, priorice a los que requieren mayor trabajo o recursos externos.
- Cree una línea de tiempo de cambios y reparaciones necesarios antes de mostrar la casa a posibles compradores.

LISTA DE REPARACIONES, CAMBIOS Y LIMPIEZA

EXTERIOR

- Limpie las canaletas, bajantes, chimeneas, etc.
- Pinte las zonas descascarilladas o con pintura agrietada.
- Si tiene tejas dañadas, cámbielas.
- Repare, pinte o tiña las plataformas de madera muy desgastadas.
- Limpie las manchas o máculas oscuras que haya sobre el concreto o la explanada de acceso.
- Limpie y repare las verjas que rodean la casa y verifique que estén intactas.
- Mantenga una buena iluminación exterior, en especial a lo largo de los pasillos.

JARDÍN

- Poda o corte el césped que haya alrededor de la casa.
- Reponga el césped del jardín o cubra con abono los maceteros, según sea necesario.

- No deje de hacer el mantenimiento del jardín.
- Quite todo tipo de plantas, arbustos, césped o árboles muertos o con crecimiento excesivo.
- Desmalece los canteros.

VENTANAS Y PUERTAS

- Pule las partes metálicas, como picaportes, cerraduras, etc.
- Revise que se abran y cierren con facilidad y sin rechinar; repárelas según resulte necesario.
- Verifique el buen funcionamiento del timbre.
- Limpie interiores y exteriores.
- Repare grietas, roturas y agujeros.
- Aplique una mano de pintura fresca, de ser necesario.

ENTRADA

- Deje inmaculada la entrada; limpie pisos, peldaños, elementos decorativos, etc.
- Deshágase de todo el desorden para ganar espacio.
- Revise que las luces funcionen bien.

SALAS DE ESTAR Y ENTRETENIMIENTO FAMILIAR Y COMEDOR

- Aplique una mano de pintura fresca a las paredes, de ser necesario.
- Repare las grietas que haya en cielorrasos y paredes.
- Fije o repare el empapelado desprendido o roto.
- Vuelva a pintar o teñir molduras de carpintería, barandales, decoración de paredes, etc.
- Limpie persianas y cortinas, y revise que funcionen correctamente.
- Haga una limpieza a vapor de las alfombras o

del suelo.

- Coloque los muebles de una manera que se pueda exhibir bien la forma de cada ambiente.
- Deshágase del desorden para ganar espacio.

COCINA

- Limpie por completo las encimeras y los fregaderos.
- Repare las filtraciones o grifos que gotean.
- Organice la despensa y las alacenas.
- Verifique que el refrigerador y el freezer estén descongelados y no tengan feo olor.

BAÑOS

- Limpie los lavabos, duchas, bañeras y encimeras por completo.
- Repare las filtraciones o grifos que gotean.
- Remueva de los azulejos las manchas de jabón y pastina.
- Repare los azulejos rotos o resquebrajados y vuelva a sellarlos si es necesario.
- Verifique el funcionamiento de instalaciones, luces, lámparas de calor, ventiladores, etc.
- Deshágase del desorden.

DORMITORIOS

- Repare las grietas que haya en cielorrasos y paredes.
- Aplique una mano de pintura fresca, de ser necesario.
- Fije o repare el empapelado desprendido o roto.
- Limpie todas las persianas y cortinas, y revise que funcionen correctamente.
- Haga las camas.
- Deshágase del desorden.



Millones de casas se venden todos los años y cada transacción es única. Debido a cambios recientes en los formularios y apéndices contractuales, la compraventa de propiedades se han tornado más compleja que hace cinco o diez años. Con un agente inmobiliario que tenga experiencia y capacitación en campos como marketing de inmuebles, financiamiento, negociación y cierre, los beneficios para el vendedor pueden ser muy grandes. Un agente inmobiliario puede ayudarlo en la tasación de su casa según las condiciones del mercado, puede darle consejos sobre cómo mostrar su casa y puede ayudarlo en las negociaciones cuando se presente una oferta.

PRECIO PARA VENDER



VALOR DE MERCADO ACTUAL

Una vez listo para poner su casa a la venta, es importante determinar el precio para venderla rápidamente y cerca del precio de lista inicial. Hay muchos factores que influyen en el valor de la casa. Lograr comprenderlos y contar con la ayuda de un agente inmobiliario puede ayudar a determinar el precio de la casa para la venta.

CONSIDERACIONES PARA ESTABLECER EL PRECIO

Ubicación- Contar con una ubicación conveniente (cerca de servicios relevantes) suma muchísimo para el valor de su casa.

Necesidades del vendedor- ¿El vendedor tiene la necesidad de vender rápido? ¿La venta depende de otra venta?

Época del año- En primavera y verano, se ponen a la venta más propiedades, y esto genera mucha competencia.

Estado de la casa- ¿La casa tiene un exterior atractivo o características muy buscadas?

Otros factores- Tasas de interés actuales, situación económica, índice delictivo, etc.

TÉRMINOS COMUNES

Cantidad de días en el mercado- Esto se refiere a la cantidad de días que una propiedad ha estado a la venta en el mercado. Si una propiedad ya lleva mucho tiempo en el mercado, esto puede ser indicativo de un precio de venta poco realista.

Inventario- Esto se refiere a la cantidad de propiedades a la venta en el servicio de listado múltiple (MLS, por sus siglas en inglés). Cuando el inventario es reducido, esto indica que hay mucha demanda y, por tanto, precios más altos.

Mercado del vendedor- Se trata de un mercado inmobiliario caracterizado por tener un inventario pequeño con propiedades que llevan poco tiempo a la venta. Es común que se realicen muchas ofertas sobre algunas propiedades y que algunas superen el precio de lista.

Mercado del comprador- Este mercado ocurre cuando hay pocas ventas y se acumula el inventario. Este mercado se caracteriza por tener propiedades que llevan mucho tiempo a la venta y cuyos precios han disminuido, lo cual le da muchas oportunidades a los compradores.

Mercado equilibrado- Este tipo de mercado suele ser una etapa de transición entre el mercado del comprador y el mercado del vendedor, en el que ninguna de las partes tiene ventaja sobre la otra.

Precio de venta promedio- Este es el punto medio entre la casa más costosa y la menos costosa que se hayan vendido en una zona durante un período específico.

Descuento de precio. Se trata de la diferencia, generalmente en porcentaje, entre el precio de lista inicial de una casa y su precio de venta final.

CÓMO PREPARAR Y MOSTRAR SU CASA



Todos saben cuán importante es provocar una buena primera impresión. Prepare su casa para mostrar las mejores características. Mantener su casa prolija y limpia en todo momento hace que sea más atractiva para posibles compradores, quienes pueden aparecer en cualquier momento.

CONSEJOS PARA MAXIMIZAR EL INTERÉS EN SU CASA

Habitación principal con colores neutros: La habitación principal debe ser atractiva para ambos géneros. Trate de eliminar todo tipo de decoración que pueda ser muy femenina o muy masculina.

Ubicación de los muebles: Coloque los muebles de tal manera que se pueda apreciar la forma de la habitación y hacer énfasis en el espacio.

El poder de la pintura: ¿Necesita hacer que una habitación parezca más grande de lo que es? Pinte la habitación y su habitación contigua del mismo color. Esto creará una sensación de espacio más grande.

Cocina: La cocina es un punto clave en la mayoría de las casas. Actualice, cambie o pinte gabinetes, cajones, electrodomésticos, equipamientos, etc., para mejorar el atractivo general.

Despersonalice: Los posibles compradores quieren ver su casa, no sus fotografías o recuerdos personales. Quite la mayor cantidad posible de este tipo de objetos y así también ayudará a deshacerse del desorden.

Impresión desde la fachada: Lamentablemente, solemos juzgar a los libros por sus tapas. No se olvide del mantenimiento del exterior de su casa (césped, jardín, entradas, luces, etc.) y déjelo tan limpio como el interior.

Deshágase del desorden: Si mantiene su casa ordenada y organizada, hará que aparezca más grande y acogedora.

Aroma: Trate de no cocinar comidas con olores fuertes, como el pescado. Sería mucho mejor que cocine galletas o que coloque flores frescas en toda su casa para lograr un aroma placentero.

Iluminación: No tenga miedo de llenar su casa con luz natural. La luz suele mejorar la atmósfera y el humor.

Temperatura: Mantenga una temperatura agradable para que los posibles compradores puedan recorrer su casa a gusto.

Privacidad: Deje que los posibles compradores estén un tiempo a solas con su agente inmobiliario para que puedan conversar sobre preguntas que puedan ser complicadas.

GLOSARIO DE TÉRMINOS INMOBILIARIOS

RESUMEN DEL TÍTULO | Historial o reseña concisa de todas las transacciones que afectan a un determinado inmueble.

ANTECEDENTES DEL TÍTULO | Término aplicado a la serie histórica de transacciones y documentos que afectan al título de un respectivo inmueble.

CIERRE | También conocido como “fideicomiso” o “liquidación”. El trámite consistente en la formalización de los documentos jurídicamente vinculantes, como ser las escrituras e hipotecas, que más comúnmente se vinculan con la compraventa de un inmueble y el préstamo de dinero destinado a contribuir con dicha compraventa.

ESCRITURA | Documento plasmado por escrito en virtud del cual una persona transfiere a otra la titularidad de un inmueble.

ESCRITURA CONSTITUTIVA DEL FIDEICOMISO | Instrumento que se utiliza en muchos estados en lugar de una hipoteca. La propiedad es transferida por el fiduciante (tomador del préstamo) a un fiduciario, a favor de un beneficiario (prestamista) y luego retransferida (satisfecha) al momento de pagarse en su totalidad.

SEÑA | Anticipo de parte del precio de compra para afianzar un contrato de compraventa sobre la propiedad.

SERVIDUMBRE | Derecho que pesa sobre predio ajeno y que legitima a su titular para hacer un uso específico limitado del mismo, como puede ser el tendido de una red cloacal, la instalación de cables eléctricos o bien simplemente cruzar por la propiedad.

USURPACIÓN | La invasión o intrusión de propiedad ajena, por lo general a través de una estructura, pared o verja.

GRAVAMEN | Derecho privilegiado de garantía, pasivo o carga que pese sobre un inmueble, como ser una hipoteca o servidumbre.

GESTIÓN DE FIDEICOMISO | Procedimiento mediante el cual un tercero desinteresado gestiona documentos jurídicos y fondos en nombre del vendedor y del comprador, y los otorga y entrega al momento de cumplir sus respectivas obligaciones.

ESTUDIO DE TÍTULO | La investigación e interpretación del título registral relativo a un bien inmueble de conformidad con la averiguación y el extracto de dicho título.

EXCEPCIÓN | En las descripciones legales, se refiere a la porción del inmueble que deba eliminarse o excluirse. El término suele utilizarse en un sentido diferente para aludir a una afectación del título, excluida de la cobertura provista por una póliza de seguro de título.

HEREDERO | Aquel que puede heredar o suceder en un derecho al inmueble de la persona que fallece sin dejar testamento.

TENENCIA CONJUNTA | El derecho de dominio compartido de por vida por al menos dos personas sobre un bien inmueble, en el que los condóminos supérstites adquieren proporcionalmente la parte correspondiente al condómino fallecido.

SENTENCIA | Resolución ordenada por un tribunal. En la práctica, constituye un gravamen o carga sobre el inmueble del deudor, ya que trae aparejada una condena judicial de pagar dinero a favor del acreedor.

DERECHO DE GARANTÍA | El derecho de retener, reclamar o gravar del que goza un acreedor sobre el inmueble del deudor. Algunos ejemplos con los derechos o gravámenes derivados de hipotecas, sentencias o servicios mecánicos.

PÓLIZA DE PRÉSTAMO | Forma de póliza de seguro de título que asegura la validez, exigibilidad y prioridad de rango del derecho de garantía constituido por el prestamista. Este formulario no brinda protección para el propietario.

PÓLIZA DEL PROPIETARIO | Póliza del seguro de título, que asegura al propietario allí designado contra la pérdida ocasionada en razón de vicios legales, gravámenes y cargas no exceptuados en la póliza o por la naturaleza objetable e invendible del título. La compañía también acepta defender al asegurado contra reclamos cubiertos efectuados contra el título de propiedad.

PODER | Instrumento por el que una persona autoriza a otra para que actúe en su nombre en determinados asuntos jurídicos.

PRORRATEAR | Asignar proporcionalmente entre vendedor y comprador sus respectivas porciones de la obligación de pago vigente o vencida en cuestión. Por ejemplo, el prorrateo de los impuestos inmobiliarios o las correspondientes primas del seguro contra incendio.

RELEVAMIENTO CATASTRAL | El proceso consistente en trazar las medidas del inmueble para determinar sus dimensiones y descripción física, con el consecuente plano o mapa.

TÍTULO | (i) Titularidad de un inmueble, que se hace valer frente al derecho de terceros a reclamar el inmueble; (ii) el documento que acredita el derecho que tiene una persona a ejercer su dominio y posesión del inmueble.

VICIO DEL TÍTULO | Se refiere a cualquier derecho que un tercero pudiere ejercer para reclamar la propiedad o iniciar demandas contra su propietario.

SEGURO DE TÍTULO | Contrato celebrado con el fin de indemnizar al asegurado contra toda pérdida que surgiere en razón de un vicio cubierto que hubiere en el título de propiedad de un determinado bien inmueble, el cual suele emitirse tanto para el comprador a los efectos de proteger sus derechos sobre la propiedad (por medio de una póliza de seguro de título para el propietario) como para el prestamista a fin de proteger sus derechos reales de garantía (por medio de una póliza de seguro de título para el prestamista).

PÓLIZA DE SEGURO DE TÍTULO | Contrato por escrito del Seguro de Título.

ESTUDIO DEL TÍTULO | El examen de los registros públicos, leyes y fallos judiciales que revelan información actualizada sobre la titularidad del inmueble.

LAS ESTAFAS POR E-MAIL TIENEN COMO OBJETIVO LOS FONDOS DESTINADOS AL CIERRE

Protection



Internet
attack

Cyber
security

Las estafas por e-mail, conocidas como phishing, buscan engañar a la gente y lograr que hagan clic en un enlace, abran un adjunto o respondan a un mensaje para que los criminales puedan hacer uso de su información personal. La Comisión Federal de Comercio y la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (REALTOR®) han advertido a los compradores de una estafa de phishing que se envía por e-mail en la que los hackers ponen en riesgo las cuentas de correo de los compradores y/o vendedores e intentan engañar a sus objetivos para que estos realicen transferencias bancarias de sus fondos a la cuenta del hacker.

Nuestro compromiso está puesto en la protección de los clientes y en tomar medidas de seguridad para evitar accesos no autorizados a nuestra red. Los criminales saben que es difícil acceder a las redes seguras y es por esto que deciden atacar a las cuentas de correo electrónico de los clientes que pertenecen a empresas muy reconocidas y funcionan por webmail, el cual es más vulnerable a los ataques cibernéticos.

LA ESTAFA

Luego de que los hackers obtienen acceso a la cuenta de e-mail no segura de los compradores o vendedores, buscan el origen de una próxima transacción financiera (p. ej., agenteabc.com). Los hackers usan esta información para registrar dominios falsos que imitan el nombre de dominio de la fuente original verdadera. Crean dominios con errores ortográficos muy sutiles para que la gente no lo note (p. ej., agenteabc.com). Luego, los hackers usan el nombre de dominio falso para enviar instrucciones de transferencia de dinero fraudulentas a su objetivo. Si el cliente responde con su información financiera, podría perder importantes sumas de dinero.

CONSEJOS FÁCILES DE SEGUIR PARA EVITAR ESTAFAS DE PHISHING

1. Preste atención a correos electrónicos extraños, inesperados o que requieran un cambio en la rutina establecida. Esté atento a posibles errores de ortografía o gramática, y tenga mucho cuidado de las situaciones en las que les exigen una rápida acción de su parte con amenazas de por medio.
2. Evite dar información sensible a través de cuentas de correo o sitios web inseguros, y tenga mucho cuidado con la información que comparte en las redes sociales ya que esta puede ser utilizada por los estafadores.
3. No haga clic en enlaces en correos electrónicos. Coloque el mouse sobre el enlace para ver cuál es la dirección verdadera a la que apunta el hipervínculo. Si es diferente a la que se muestra en el correo electrónico, sea precavido.
4. A la hora de crear preguntas para la recuperación de contraseñas, utilice respuestas "falsas" ya que las respuestas "reales" pueden ser descubiertas. Registre las respuestas falsas en algún lugar para no olvidarlas.
5. Si hay algo del correo electrónico que le parezca raro (incluso en un correo de una fuente confiable), llame al remitente a un teléfono que ya tenía previamente agendado o que se pueda verificar. Nunca responda al correo electrónico recibido ni tampoco se comunique a través de los datos provistos en el correo.

CONSEJOS PARA MUDARSE



La clave para tener una mudanza exitosa es planear las cosas con anticipación. Una vez que haya decidido la fecha de su mudanza, use esta lista de verificación para ayudar a que su mudanza tenga el menor número de complicaciones posibles.

8 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Si usted llevará a cabo la mudanza por su propia cuenta, pida presupuestos de contratar un camión de mudanza y haga una reservación.
- Si usará a una empresa de mudanzas, contrate una que tenga buenas referencias. Debe ser una empresa con licencia, con cobertura de seguro y que cuenta además con seguro de compensación para los trabajadores. Pregunte si hay descuentos, obtenga presupuestos por escrito y reserve. Si contará con la ayuda de personal de mudanza para empacar sus cosas, programe el servicio al menos dos días antes de la mudanza.
- Cree un archivo para guardar recibos e información importante que serán necesarios durante la mudanza.

7 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Reúna copias de sus registros legales, médicos, dentales, financieros y de vacunación de sus mascotas para su archivo de mudanza.
- Haga las gestiones pertinentes para hacer cambios de escuelas y registros veterinarios.
- Comuníquese con los clubes y organizaciones de salud en los que tenga suscripción para cancelar o transferir membresías.

6 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Empiece por deshacerse de las cosas que ya no le sirven en su hogar. Decida qué conservará, que desechará y que venderá o donará.
- Planifique una venta de garaje.
- Use y termine todos los productos domésticos que no quiera poner en la mudanza.

5 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Haga las gestiones necesarias para procurar un sitio de almacenamiento, en caso de ser necesario.
- Envíe un formulario de "Cambio de dirección" a la oficina de correos.
- Procure que se hagan todas las reparaciones necesarias a su casa actual.

4 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Realice una venta de garaje y done las cosas que no se vendieron.
- Si usted va a llevar a cabo la mudanza por su propia cuenta, determine cuántas cajas necesitará.
- Haga las gestiones necesarias para cancelar, transferir o contratar servicios públicos.

3 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Obtenga suministros para la mudanza: Cajas
 - Etiquetas
 - Cinta de embalaje
 - Tijeras
 - Embalaje de burbujas
 - Periódicos
 - Cordón de nailon y sogas
 - Espuma de poliestireno
 - Almohadillas para muebles
 - Navaja multiuso
- Empaque las cosas que no se usarán antes de la mudanza. Rotule con claridad cada caja de manera que se indique sus contenidos y la habitación a la cual está destinada.
 - Haga reservaciones de hotel y gestiones de viaje para sus mascotas, si necesario.



2 SEMANAS ANTES DE LA MUDANZA

- Transfiera cuentas bancarias a las sucursales nuevas y cancele los acuerdos de pago para las cuentas que va a cerrar.
- Cancele o transfiera sus servicios de entrega y suscripciones.
- Notifique con respecto de su mudanza a proveedores de servicios profesionales jurídicos, médicos, dentales, financieros, de seguros y de mantenimiento de hogares, como también a escuelas y dependencias gubernamentales (asesores de impuestos, registro estatal vehicular, seguro social, IRS y el Departamento de Asuntos de los Veteranos).
- Proporcione a su familia y amigos su nueva dirección.
- Verifique que haya estacionamiento para su contenedor o camión de mudanza. Obtenga permisos, si es necesario.

1 SEMANA ANTES DE LA MUDANZA

Contrate a una persona para que cuide a sus hijos mientras empaca sus cosas y completa la mudanza, si es necesario.

- Surtase de sus medicamentos de prescripción que necesitará durante la mudanza, y transfiera los medicamentos de uso crónico a una farmacia cerca de su nuevo hogar.
- Incluya copias de su licencia de conducir, su registro vehicular y seguro automotor en su archivo.

2 DÍAS ANTES DE LA MUDANZA

- Tenga listo el pago para la empresa o el camión de mudanza.
- Separe las cosas que se llevará por su cuenta: objetos de valor, cambios de ropa y su archivo de mudanza.
- Empaque su carga. Cargue sus cosas siguiendo un orden previamente definido, en el que los objetos que se cargarán al último irán al fondo del cargamento.
- Vacíe y descongele su refrigerador.

DÍA DE LA MUDANZA

- Si llevará a cabo la mudanza por su propia cuenta, vaya con el camión tan pronto como sea posible.
- Si usa una empresa de mudanza, lea las condiciones antes de firmar el Contrato de mudanza el inclúyalos en el archivo junto con el manifiesto de carga. Supervise a los empleados de la mudanza y proporciónelos un número de contacto para que puedan comunicarse con usted.
- Arme una lista con cada objeto que se cargue en el camión.
- Lleve a cabo un recorrido final por cada habitación, incluidos los armarios, ático y cobertizo, para estar tranquilo de que no se olvida de nada. Corte del suministro de agua y desconecte todos los aparatos electrodomésticos.
- Déjeles una nota a los futuros arrendatarios con su nueva dirección para que puedan enviar el correo que reciba después de mudarse.
- Cierre todas las ventanas y puertas.

DÍA DE LA ENTREGA

- Verifique que los servicios estén conectados y de que los electrodomésticos funcionen, antes de mudarse.
- Reúna artículos de primera necesidad.
 - __ Elementos de limpieza
 - __ Snacks y bebidas
 - __ Papel higiénico
 - __ Platos de papel y cubiertos de plástico
 - __ Tijeras
 - __ Tazas y copas
 - __ Cinta de enmascarar
 - __ Artículos de librería y papel
 - __ Bolsas de residuos
 - __ Artículos básicos para baño
- Limpie su nueva casa.
- Coteje su lista para confirmar artículos conforme se descargan del camión.
- Coloque cerraduras nuevas.
- ¡Desempaque y disfrute de su nuevo hogar!



