



HUDSON · WEST PASCO

Antes de visitar, lleva estas 7 preguntas.

VISITA / CASA NUEVA O REVENTA



- 01** ¿Qué necesito que resuelva esta casa?
Define espacio, plazo de mudanza, destinos y presupuesto cómodo. Tu presupuesto no equivale a aprobación hipotecaria.
- 02** ¿Con qué otra vivienda la comparo?
Elige otra vivienda concreta, de tamaño y tipo razonablemente comparables. Evita comparar opciones que resuelven necesidades distintas.
- 03** ¿Cuánto efectivo y qué costo mensual?
Separa entrada, cierre, prepagos y depósitos de capital/interés, impuestos, seguros y HOA/CDD si aplican. Mantenimiento aparte.
- 04** ¿Qué dice la oferta por escrito?
Revisa vivienda, precio, inclusiones, incentivos, vigencia y condiciones de lender/title. Pide aclaración si cambia el proveedor o préstamo.
- 05** ¿Qué falta revisar de condición o inclusiones?
Reventa: informes y posibles trabajos. Nueva: lote, upgrades, garantía y entrega estimada. La visita no sustituye inspecciones ni cotizaciones.
- 06** ¿La ubicación encaja con mi rutina?
Usa tus destinos y horarios. Verifica inundación, seguros e impuestos por propiedad; no generalices por ciudad o ZIP.
- 07** ¿Qué está confirmado y qué sigue pendiente?
Anota fuente y fecha. Separa lo documentado, declarado por builder, observado, estimado y pendiente. Lo desconocido no es cero.

MI PREGUNTA PARA ESTA VISITA

TU SIGUIENTE PASO

Trae la casa. Empecemos por tu pregunta.

Home Decision Review →

ABRIR GUÍA



HUDSON · WEST PASCO

Before you visit, bring these 7 questions.

VISITA / NEW OR RESALE HOME



- 01** What does this home need to solve for me?
Define space, move timing, destinations and a comfortable budget. Your budget is not mortgage approval.
- 02** Which other home am I comparing it with?
Choose a specific home of reasonably comparable size and type. Avoid comparing homes that serve different needs.
- 03** How much cash and what monthly cost?
Separate down payment, closing costs, prepaids and deposits from principal/interest, taxes, insurance and applicable HOA/CDD. Budget maintenance separately.
- 04** What does the written offer say?
Check the specific home, price, inclusions, incentives, expiration and lender/title conditions. Ask for clarification if the provider or loan changes.
- 05** What condition or inclusions need checking?
Resale: available reports and possible work. New: lot, upgrades, warranty and estimated delivery. A visit does not replace inspections or professional quotes.
- 06** Does the location fit my routine?
Use your destinations and schedule. Check flood, insurance and taxes for the specific property; do not generalize by city or ZIP.
- 07** What is confirmed and what is still unknown?
Record source and date. Separate documented, builder-declared, observed, estimated and pending items. Unknown does not mean zero.

MY QUESTION FOR THIS VISIT

YOUR NEXT STEP

Bring the home. Start with your question.

Home Decision Review →

OPEN GUIDE