

GUÍA DEL SEGURO DE CASA EN DFW

VERONICA
YEARY
EL PRÓXIMO CAPÍTULO,
BELLAMENTE ESCRITO
THE NEXT CHAPTER,
BEAUTIFULLY WRITTEN

Antes de *Ofertar*

Cuánto va a costar asegurar esa casa, cómo saberlo antes de escribir la oferta, y qué preguntarle a tu agente de seguros.

TU GUÍA PASO A PASO PARA EL SEGURO

Llamada o texto	469-441-8890
Correo	veronica@veronicayeary.com
Sitio	veronicayeary.com



Para qué es esta guía

El seguro es el único costo grande de tu casa que casi nadie averigua antes de ofertar. Y en Dallas-Fort Worth es el que más ha subido.

Casi todo el mundo calcula su pago mensual con el precio, el enganche y la tasa. El seguro se mete al final, con un número redondo que alguien dijo "más o menos". Después llega la cotización de verdad y el pago no es el que habían calculado.

Eso se puede evitar, y no es complicado. El seguro se puede cotizar **antes** de escribir la oferta, con la dirección y cuatro datos de la casa. Esta guía te dice exactamente qué pedir, a quién, y en qué orden.

Lee con lápiz

Marca lo que no entiendas. Eso es lo primero que vemos juntos.

Llena la hoja

Tus números se quedan en tu guía hasta que tú decidas.

Trae tus preguntas

Aquí no hay preguntas tontas. Todas tienen respuesta.

Lo que yo soy y lo que no soy en esto

Soy tu agente de bienes raíces. **No vendo seguros, no tengo licencia de seguros y no gano nada de ninguna aseguradora.** Esta guía es para que sepas qué preguntar y cuándo. Quien te cotiza, te asesora y te vende la póliza es un agente de seguros con licencia en Texas.

Lo que sí hago yo: meter el seguro en el calendario de tu compra, en el momento en que todavía sirve para decidir.

"No vine a venderte una casa. Vine a explicarte cómo funciona, y tú decides."

Veronica

Lo que hay adentro

1 Por qué esto importa más aquí

Los números de Texas con su fuente, y por qué DFW carga lo más alto.

2 El checklist completo

Todo lo que se revisa de la casa antes de ofertar.

3 Las preguntas exactas

Para tu agente de seguros, palabra por palabra.

4 Tu hoja del pago mensual

Para meter la prima real en tu pago, no un número redondo.

5 El orden, por fechas

Qué se hace antes de ofertar, y qué cambia si ya tienes casa.

Diccionario

Las palabras en inglés que vas a oír, en español sencillo.

CAPÍTULO UNO

1

Por qué esto *importa más aquí*

Texas no es un estado cualquiera para el seguro de casa, y Dallas-Fort Worth no es un lugar cualquiera dentro de Texas.

EN ESTE CAPÍTULO

Los números con su fuente · Qué pasa cuando terminas de pagar la casa · Por qué DFW cuesta más · El deducible de viento y granizo · RCV contra ACV

Los números, y de dónde salen

Estos no son mis números. Son del **Federal Reserve Bank of Dallas**, en su reporte *Southwest Economy* (2026). La liga completa está al final de la guía.

- ☐ La prima mediana en Texas subió **60%** entre 2019 y 2024. A nivel nacional subió **30%**: el doble aquí.
- ☐ Las primas subieron **18.7%** en 2024 y **4.3%** en 2025. Siguen subiendo, pero mucho más despacio.
- ☐ El seguro es el **7.9%** del costo de vivienda para quien tiene hipoteca, y el **14.9%** para quien ya terminó de pagarla.
- ☐ Dallas-Fort Worth y Amarillo cargan la proporción de seguro más alta de todos los metros de Texas.
- ☐ Texas está en el **séptimo** lugar nacional en riesgo climático.

EL DATO QUE CASI NADIE NOTA

7.9% con hipoteca contra **14.9%** sin hipoteca. Cuando terminas de pagar tu casa, la prima no desaparece: se vuelve una rebanada mucho más grande de lo que cuesta vivir ahí. Si estás pensando quedarte en esa casa hasta jubilarte, ese número es parte de tu plan de largo plazo, no un detalle del cierre.

Qué significa para ti, en una frase

Si calculas tu pago mensual con un seguro "más o menos", te estás construyendo el presupuesto sobre arena. Y la diferencia entre dos casas del mismo precio puede ser real: una casa con el seguro más caro te baja el poder de compra aunque el precio de lista sea idéntico.

LA REGLA DE ESTA GUÍA

El seguro se cotiza **antes de la oferta**, no después de la inspección. Para entonces ya es tarde para que el número te sirva de algo.

Por qué DFW cuesta más: todo empieza en el techo

No es misterio, y tiene nombre: granizo. De ahí sale casi todo lo demás que vas a leer en tu póliza.

El norte de Texas vive ciclos de tormentas fuertes con viento y granizo. El techo es la parte de la casa que más pesa en los reclamos, y por eso es la parte que más pesa en tu prima. Una aseguradora puede responder a ese riesgo de tres maneras, y conviene que conozcas las tres.

1

Sube la prima

Lo más directo: más riesgo de daño por tormenta, número más alto al año.

2

Cambia el deducible de viento y granizo

Algunas pólizas usan un deducible fijo, en dólares. Otras usan un **porcentaje** de la cobertura de la vivienda, que en la póliza se llama *Coverage A*. No es lo mismo, y la diferencia se siente el día del reclamo.

3

Cambia cómo te pagan el techo

Una póliza puede pagar a **RCV** (*Replacement Cost Value*, lo que cuesta reponerlo hoy) o a **ACV** (*Actual Cash Value*, menos la depreciación por los años que tiene). Con ACV, un techo con años encima puede dejarte muy por debajo de lo que cuesta cambiarlo.

Cómo sacar tu deducible de porcentaje

Si tu póliza dice que el deducible de viento y granizo es un porcentaje, el número que sale de tu bolsillo antes de que la aseguradora pague un reclamo cubierto se saca así:

Tu Coverage A (cobertura de la vivienda) \$ _____

× el porcentaje del deducible % _____

= lo que sale de tu bolsillo \$ _____

Haz esta cuenta antes de firmar, no después del granizo. Mucha gente descubre el número el peor día posible.

LO QUE MUCHA GENTE CREE

"Tengo seguro, entonces si cae granizo me cambian el techo."

LO QUE DICE LA PÓLIZA

Depende de tu deducible y de si te pagan a RCV o a ACV. Son dos renglones de tu póliza, y los dos se pueden preguntar antes de comprarla.

Esta es la parte de la póliza que casi nadie lee hasta que necesita usarla. Leerla antes es cosa de dos preguntas.

CAPÍTULO DOS

2

El checklist *completo*

Todo esto se puede averiguar antes de escribir la oferta.
Marca lo que ya sabes y trae lo demás.

EN ESTE CAPÍTULO

El techo · El historial de la propiedad · La casa · La póliza

Del techo

- ☐ Edad exacta y material.
- ☐ ¿Es composición estándar o resistente a impactos (*impact-resistant Class 4*)?
- ☐ ¿Fue reemplazo completo o reparación de una parte?
- ☐ ¿El trabajo se hizo con los permisos que pedía la ciudad?
- ☐ ¿Hay factura del trabajo?
- ☐ ¿Hay garantía, y se le puede pasar al siguiente dueño?

Del historial de la propiedad

- ☐ Pide el **CLUE report** (*Comprehensive Loss Underwriting Exchange*) cuando se pueda: es el historial de reclamos de esa dirección.
- ☐ Pregunta por los reclamos recientes.
- ☐ ¿Alguna aseguradora no le renovó la póliza al dueño anterior?
- ☐ ¿La aseguradora que tiene el vendedor hoy sigue dando pólizas nuevas en ese código postal?

POR QUÉ PREGUNTO LO DEL CÓDIGO POSTAL

Una aseguradora puede seguir cubriendo a quien ya tiene, y al mismo tiempo haber dejado de aceptar casas nuevas en esa zona. Que el vendedor tenga póliza no quiere decir que tú vayas a conseguir una igual.

De la casa

- ☐ Edad y material de la plomería.
- ☐ Edad del calentador de agua.
- ☐ Edad del sistema de aire y calefacción.
- ☐ Tipo de panel eléctrico.
- ☐ ¿Tiene alberca o trampolín? Las dos cosas pueden mover la cobertura de responsabilidad civil.
- ☐ Distancia al hidrante y a la estación de bomberos.
- ☐ ¿Está en zona de inundación? **El seguro contra inundación casi siempre es una póliza aparte.**

De la póliza que te ofrecen

- ☐ ¿El deducible de viento y granizo es fijo o porcentaje? ¿De cuánto exactamente?
- ☐ ¿El techo se paga a RCV o a ACV?
- ☐ ¿Hay sublímites para daño por agua?
- ☐ ¿Hay límites o exclusiones por movimiento de cimentación?

LO MÍNIMO QUE NECESITA TU AGENTE DE SEGUROS

Con cuatro datos te dan un rango preliminar: **dirección, año de construcción, pies cuadrados y edad del techo**. Eso cabe en un mensaje de texto, y se puede mandar el mismo día que ves la casa.

CAPÍTULO TRES

3

Las preguntas *exactas*

Copia estas tal cual. Están escritas para que la respuesta sea un número o un sí o un no, no una explicación larga.

EN ESTE CAPÍTULO

Lo que preguntas al cotizar · Lo que preguntas antes de firmar

Al pedir la cotización

- ☐ "¿Esto es un *quick quote* o ya pasó por *underwriting*?"
- ☐ "¿Qué le pasa a este número si el techo resulta más viejo de lo que les dije?"
- ☐ "¿Cuánto cambia si subo o bajo el deducible?"
- ☐ "¿Esta compañía sigue tomando casas nuevas en este código postal?"
- ☐ "¿Me puede cotizar con dos o tres compañías, no una?"

La diferencia que más cuesta

Un *quick quote* es un estimado rápido con los datos que tú diste. Una cotización que ya pasó por *underwriting* es la que la compañía revisó de verdad. **No trates la primera como si fuera la segunda.** Es la sorpresa más común en esta parte del proceso.

Antes de firmar la póliza

- ☐ "¿El deducible de viento y granizo es fijo o porcentaje? Dígame el número en dólares."
- ☐ "¿El techo se paga a RCV o a ACV?"
- ☐ "¿Qué cubre y qué no cubre por daño de agua? ¿Hay sublímite?"
- ☐ "¿Hay algo relacionado con la cimentación que yo deba saber?"
- ☐ "¿Esta póliza incluye inundación, o esa es aparte?"
- ☐ "¿Cuánto bajaría la prima si pongo un techo resistente a impactos?"

☐ "¿Cuándo empieza la cobertura, y qué necesitan de mí antes del cierre?"

UNA QUE CASI NADIE HACE

"Si mañana le pido un reclamo por granizo, ¿cuánto me toca pagar a mí antes de que ustedes paguen el primer dólar?" La respuesta a esa pregunta es la póliza entera, en una frase.

CAPÍTULO CUATRO

4

Tu hoja del *pago mensual*

Para que el seguro entre a tu pago con su número real, no con uno redondo que alguien dijo de memoria.

EN ESTE CAPÍTULO

La hoja para llenar · Cómo comparar dos casas · Qué confirmar con tu prestamista

Llénela con la cotización en la mano

Este es el ejercicio completo. Los números los pones tú: salen de tu cotización y de tu prestamista, no de esta guía.

Casa que estoy considerando

Una hoja por casa. Si estás comparando dos, llena dos y ponlas lado a lado.

Dirección _____

Año de construcción _____

Edad del techo _____

Prima anual que me cotizaron \$ _____

÷ 12 = al mes \$ _____

Mi pago mensual completo

Lo que de verdad sale de tu cuenta cada mes. Tu prestamista confirma las cuatro primeras líneas.

Capital e intereses \$ _____

Impuestos de la propiedad, al mes \$ _____

Seguro de casa, al mes (de la hoja de arriba) \$ _____

Seguro hipotecario, si aplica \$ _____

HOA, si tiene \$ _____

MUD, PID u otro distrito, si aplica \$ _____

MI PAGO REAL AL MES \$ _____

Las dos casas, lado a lado

Cuando estás decidiendo entre dos, esta es la comparación que de verdad importa. El precio de lista es la primera línea, no la única.

	Casa A	Casa B
Precio de lista		
Edad del techo		
¿Resistente a impactos?		
Deducible de viento y granizo		
¿Techo a RCV o a ACV?		
Prima anual cotizada		
Pago real al mes		

COMPARANDO DOS CASAS

Dos casas con el mismo precio de lista pueden tener pagos mensuales distintos, y la diferencia muchas veces es el seguro. Un techo nuevo resistente a impactos y un techo con años encima y liquidación ACV no cuestan lo mismo de asegurar. **Pide las dos cotizaciones y compara el pago completo, no el precio.**

Lo último, y es importante

Confirma que tu prestamista esté calculando tu *escrow* con la prima **actualizada y real** de esa casa, no con un estimado del sistema. Es una pregunta de un minuto y evita que tu pago cambie después de que te mudaste.

Si la prima sale más alta de lo que esperabas

Un número alto no quiere decir que la casa se acabó. Quiere decir que tienes información que el resto de los compradores no tiene.

Esto es lo que se puede hacer, y por qué el momento importa tanto. Todas estas puertas están abiertas **mientras el periodo de opción sigue corriendo**, y se cierran cuando vence.

1

Cotizar con más compañías

Dos compañías pueden ver la misma casa de maneras muy distintas. Antes de mover el contrato, mueve la cotización.

2

Probar otro deducible

A veces el número baja de forma notable cambiando la estructura del deducible. Tu agente de seguros te enseña las dos versiones y tú decides con cuál te sientes tranquilo.

3

Pedir reparaciones

Si lo que está encareciendo la póliza es algo reparable, se pide reparado.

4

Pedir el techo

Cuando el techo es la razón, se puede pedir el reemplazo. No siempre se consigue, pero no se consigue nunca si no se pide.

5

Pedir precio o crédito del vendedor

Un ajuste al precio, o un crédito para cerrar. Lo que no se puede arreglar en la casa a veces se arregla en el número.

6

Salirte

Para eso existe el periodo de opción. Si los números no dan, no dan, y es mejor saberlo ahora que en el año dos.

Lo que no recomiendo

Bajarle a la cobertura nada más para que el número se vea bonito. El seguro barato que no paga el día del granizo sale carísimo. Si hay que ajustar algo, que sea con tu agente de seguros explicándote qué estás dejando fuera, y que la decisión sea tuya y consciente.

Tres cosas que oigo seguido

LO QUE ME DICEN

"El seguro lo vemos después del cierre, ahorita lo que importa es que acepten mi oferta."

LO QUE PASA

Después del cierre ya no se puede negociar nada. El seguro es de las pocas cosas que puedes saber antes y usar a tiempo.

LO QUE ME DICEN

"Me dieron un número por teléfono, ya quedó."

LO QUE PASA

Ese número casi siempre es un *quick quote*. Cuando la compañía revisa de verdad, puede cambiar. Pregunta cuál de los dos te dieron.

LO QUE ME DICEN

"La casa está en buena zona, el seguro no debe ser problema."

LO QUE PASA

La prima se calcula sobre la casa: el techo, la plomería, el año, el historial de reclamos de esa dirección. Dos casas de la misma calle pueden cotizar muy distinto.

CAPÍTULO CINCO

5

El orden, *por fechas*

Hacer las cosas bien pero tarde cuesta igual que no hacerlas.
Este es el calendario.

EN ESTE CAPÍTULO

Antes de ofertar · El periodo de opción · Antes de que venza · Si ya tienes casa

ANTES DE OFERTAR

Manda cuatro datos y pide un rango

Dirección, año de construcción, pies cuadrados y edad del techo. Pide un rango preliminar. Con eso ya sabes si esa casa cabe en tu pago.

DÍA 1 DEL PERIODO DE OPCIÓN

Cotizaciones formales de dos o tres compañías

Y que te comparen estructuras de deducible distintas, no nada más el precio final.

ESOS PRIMEROS DÍAS

Pide el CLUE y el historial de reclamos

Te dice qué le ha pasado a esa dirección antes de que fuera tuya.

EN CUANTO LLEGUE EL NÚMERO

Pregunta qué tipo de cotización es

Quick quote o ya revisada por *underwriting*. No son lo mismo y no valen lo mismo.

ANTES DE QUE VENZA EL PERIODO DE OPCIÓN

Si la prima salió muy alta, eso es información para negociar

Se puede pedir reparaciones, reemplazo del techo, ajuste de precio o un crédito del vendedor. Ese es el momento en que todavía tienes con qué.

ANTES DEL CIERRE

Confirma el escrow con tu prestamista

Que el pago esté calculado con la prima real. Aquí se acaba la sorpresa.

Por qué el periodo de opción es la fecha que manda

El periodo de opción es tu ventana para revisar y para salirte. Si el número del seguro llega después de que venció, ya no te sirve para negociar nada: te sirve nada más para enterarte. Toda esta guía existe para que llegue antes.

Si ya tienes casa

Lo que pagas hoy no te dice lo que vas a pagar en la siguiente. Y tu techo ya es asunto de tu comprador.

Comprando la siguiente

Tu prima de hoy no predice la de tu próxima casa. El techo, el año de construcción, la ubicación, el historial de reclamos y las características de la propiedad pueden cambiar bastante el número, aunque la casa nueva se parezca a la tuya.

Si vas a vender la tuya para comprar otra, el seguro de la siguiente entra en el plan desde el principio, junto con todo lo demás. Es parte de saber con cuánto te quedas.

Vendiendo la tuya

Si tu casa tiene un techo con años encima, eso ya no es nada más tu asunto: también le mueve la prima a quien la compre, y un comprador que lo averigua a tiempo lo va a traer a la mesa.

VISTO DEL OTRO LADO

Una casa fácil de asegurar es más fácil de vender. Si tienes factura del techo, permisos y una garantía que se pueda pasar al siguiente dueño, **ténlos juntos desde antes de salir a la venta.** Es de las cosas más baratas que puedes preparar y de las que más tranquilidad le dan a un comprador.

Lo que hago yo en esta parte

Cuando trabajamos juntos, el seguro entra en el calendario desde el principio: te digo qué mandarle al agente de seguros y cuándo, reviso contigo lo que regrese, y si el número cambia las cosas lo metemos a la negociación mientras todavía estás a tiempo.

Diccionario: las palabras que vas a oír

Tus documentos y tu agente de seguros van a usar estas palabras en inglés. Aquí están, en español sencillo.

Premium

la prima Lo que pagas al año por tener la póliza.

Deductible

el deducible Lo que sale de tu bolsillo antes de que la aseguradora pague un reclamo cubierto.

Coverage A

cobertura de la vivienda El monto con el que está asegurada la estructura de tu casa. Varios porcentajes de la póliza se sacan de aquí.

Wind and hail deductible

deducible de viento y granizo Un deducible aparte, solo para ese tipo de daño. Puede ser fijo o un porcentaje.

RCV · Replacement Cost Value

valor de reemplazo Te pagan lo que cuesta reponerlo hoy.

ACV · Actual Cash Value

valor real en efectivo Te pagan lo que vale hoy, ya descontada la depreciación por los años.

Underwriting

la revisión de la aseguradora El proceso en que la compañía revisa de verdad la casa y decide si asegura y en cuánto.

Quick quote

cotización rápida Un estimado con los datos que diste. Todavía no lo revisó nadie.

CLUE report

historial de reclamos El reporte de los reclamos que ha tenido esa dirección.

Non-renewal

no renovación Cuando la aseguradora decide no seguir cubriendo al terminar el periodo.

Sublimit

sublímite Un tope más bajo que el de la póliza, para un tipo de daño en particular.

Escrow

la cuenta de depósito La cuenta donde el prestamista guarda tu parte mensual de impuestos y seguro, y desde donde los paga.

Impact-resistant · Class 4

resistente a impactos Un tipo de teja hecha para aguantar granizo. Puede bajar la prima.

Flood insurance

seguro contra inundación Póliza aparte. La de tu casa casi nunca lo incluye.

Liability coverage

responsabilidad civil La parte que responde si alguien se lastima en tu propiedad.

Foundation movement

movimiento de cimentación Un tema con reglas propias en muchas pólizas de Texas. Pregunta por él.

Tu siguiente *paso*

Si ya traes una casa en la mira, mándame la dirección. Te digo exactamente qué pedirle al agente de seguros y cómo meter esa prima en tu pago mensual, antes de que ofertes.

- Reviso contigo lo que te regrese la cotización.
- Si el número cambia las cuentas, lo metemos a la negociación mientras todavía estás a tiempo.
- Y si la casa no era, también te lo digo.

Llamada, texto o WhatsApp 469-441-8890

Correo veronica@veronicayeary.com

Sitio veronicayeary.com



Quién te está escribiendo esto

Soy Veronica Yeary, REALTOR® con All City Real Estate DFW, con oficina en Highland Village. Estoy en bienes raíces desde 2010 y he acompañado a más de 450 familias a comprar y vender su casa.

Tengo cuatro designaciones: **CRS** (Certified Residential Specialist), **ABR** (Accredited Buyer's Representative), **SRS** (Seller Representative Specialist) y **CIPS** (Certified International Property Specialist). Lo que más me piden las familias es otra cosa: que la persona que hace el trabajo sea la misma que se los explica, sin que los pasen a un asistente.

DÓNDE TRABAJO

Dallas, Fort Worth, Plano, Frisco, McKinney, Prosper, Allen, Irving, Arlington, Carrollton y Highland Village. Primeras casas, familias que cambian de casa y casas de lujo.

Esta guía es educativa y no es asesoría de seguros, legal, fiscal ni de préstamos. No vendo seguros, no tengo licencia de seguros y no recibo nada de ninguna aseguradora por esta guía. Las coberturas, deducibles, exclusiones y primas dependen de la compañía, de la póliza y de la propiedad, y cambian con el tiempo. Confirma todo con un agente de seguros con licencia en el estado de Texas, y tus números de pago con un prestamista con licencia.

Fuente de los datos del capítulo 1: Federal Reserve Bank of Dallas, *Southwest Economy* (2026), *Texas homeowners pay high insurance costs, face rising premiums.*
dallasfed.org/research/swe/2026/swe2609

"Primero entiendes. Después decides."

Veronica Yeary

REALTOR® · CRS · ABR · SRS · CIPS · All City Real Estate DFW

Llamada o texto 469-441-8890

Correo veronica@veronicayeary.com

veronicayeary.com

Veronica Yeary es REALTOR® con licencia en el estado de Texas, asociada a All City Real Estate DFW, 2340 Justin Rd #201, Highland Village, TX 75077. Igualdad de oportunidad en la vivienda. Esta guía es educativa. No es asesoría de seguros, legal, fiscal ni de préstamos. Confirma lo que aplica en tu caso con un agente de seguros con licencia en Texas y con tu prestamista. Avisos de la Comisión de Bienes Raíces de Texas (TREC): Información sobre los servicios de corretaje y Aviso de protección al consumidor, en veronicayeary.com.