

La Mejor Guía Para Compradores de Casa

Conviértase En Un Comprador Educado En La Era Inmobiliaria De Hoy



Juan Luis Macedo
Donde Su Sueño Se Convierte En Hogar!



(281) 701-9303



(713) 882-9094

www.MacedoRealty.com





¡FELICIDADES!

Comprar una casa es una de **las** mayores inversiones y **mas** fuertes decisiones financieras que usted pueda realizar. Si bien es un gran compromiso y una enorme responsabilidad, también debe ser un momento muy emocionante en su vida. Me siento orgulloso de poder desempeñar un papel en esta etapa, y estoy muy emocionado de, muy pronto, poder tener el privilegio de entregarle las llaves de su nuevo hogar.

Dicho esto, es importante tener en cuenta que la compra de viviendas es un proceso complicado. Yo trabajaré muy duro para asegurarme de que todo sea tan gratificante como sea posible, guiándole en cada paso y asegurándome de que sus necesidades y deseos se cumplan.

Esta guía fue diseñada para informarle sobre todos los pasos del proceso de compra de una casa, para que pueda sentirse confiado y tomar decisiones adecuadas y actuar como un comprador con experiencia. También nos ayudará a ambos (a usted y a mí) a saber qué es lo que busca en un hogar, para hacer el proceso lo más fácil que se pueda.

Por favor, tómese su tiempo para revisar cuidadosamente toda la información presentada aquí. Si usted tiene alguna pregunta acerca de los temas tratados, con gusto la revisaremos juntos, a detalle. Puesto que cada operación inmobiliaria es única, lo más probable es que tenga dudas o preguntas que no estén resueltas aquí. Para eso estoy yo aquí, para ayudarle en cada paso y para responder a sus preguntas, y así encontrar juntos ¡el hogar que usted desea!

FINANCIAMIENTO PRELIMINAR

¿Cuánto Puede Gastar?

Paso 1:

Haga una estimación aproximada de cuánto puede gastar, basado en sus ingresos y deudas actuales.

Los prestamistas y financieros expertos recomiendan que sus deudas mensuales no sean más del 48% de su ingreso mensual. (Para obtener una estimación más conservadora, esto debe basarse en su salario neto, en vez de su salario bruto.)

Si tiene deudas pendientes adicionales, como tarjetas de crédito o préstamos estudiantiles, necesita sumar esos pagos mensuales al pago mensual total de la deuda. Una calculadora de hipoteca en línea puede ayudarle a determinar su poder de endeudamiento según las tasas de hipoteca actuales, basándose en sus ingresos y su deuda actual, y probablemente sea la mejor herramienta para que usted realice este cálculo inicial.

Salario Anual	Ingresos Mensuales Ingreso del Hogar	Deudas Mensuales Pagos
\$30,000	\$2,500	\$1,200
\$40,000	\$3,333	\$1,600
\$50,000	\$4,167	\$2,000
\$60,000	\$5,000	\$2,400
\$70,000	\$5,833	\$2,800
\$80,000	\$6,667	\$3,200
\$90,000	\$7,500	\$3,600
\$100,000	\$8,333	\$4,083
\$110,000	\$9,167	\$4,400
\$120,000	\$10,000	\$4,800
\$130,000	\$10,833	\$5,200
\$140,000	\$11,667	\$5,600

Recuerde que estas son solo directrices.

Hay muchos otros factores que determinan cuánto dinero le aprobará la institución financiera, y cuánto siente usted que puede costear.

Paso 2:

Revise bien su informe de crédito.

Su historial crediticio es una de las principales medidas utilizadas por un prestamista para determinar su tasa de interés. A mejor calificación crediticia, mejores términos de préstamo le ofrecerán su banco o institución financiera. Una mayor tasa de interés se traduce en un mayor pago mensual de hipoteca, por lo que su puntuación de crédito afectará directamente cuánto dinero puede pedir prestado y qué tipo de casas debe estar buscando.

Usted debe estar consciente de la información que aparece en su informe de crédito, por lo cual deberá obtener y revisar las copias de éstos, de por lo menos tres diferentes agencias de historial crediticio.

Qué NO Hacer

Si es posible, debería evitar realizar una compra mayor o cambiarse de empleo si está considerando seriamente la posibilidad de comprar una casa en los siguientes meses, ya que esto podría impactar negativamente su historial crediticio.

Equifax
www.equifax.com
1.888.766.0008

TransUnion
www.transunion.com
1.800.888.4213

Experian
www.experian.com
1.888.397.3742

¿CÓMO ESTÁ SU RECORD?

BAJO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
< 620	620-690	690-740	740-780	> 780

La calificación crediticia promedio en los Estados Unidos es de 689 (Oct, 2012)

Recuerde que existen varios factores que afectan su informe de crédito, incluyendo su historial de pago, su proporción actual de deuda contra los ingresos, y las muestras de responsabilidad y estabilidad. Y, puesto que no todos los acreedores informan a las tres agencias, es mejor pedir un informe de las tres instituciones. Su objetivo al ordenar estos informes de crédito de las tres agencias, es asegurarse de que toda la información indicada en cada una sea exacta y correcta.

Si hay alguna discrepancia en su reporte de crédito, es importante que se ponga en contacto con las agencias y corrija los registros. Esto le ayudará a evitar problemas más adelante.

Paso 3:

Reúna los documentos / Eche un vistazo a sus activos y a sus gastos mensuales.

Su historial crediticio es una de las principales medidas utilizadas por un prestamista para determinar su tasa de interés. A mejor historial crediticio, mejores términos de préstamo le ofrecerán su banco o institución financiera. Una mayor tasa de interés se traduce en un mayor pago mensual de hipoteca, por lo que su puntuación crediticia afecta directamente cuánto dinero puede pedir prestado y qué casas debe buscar.

Usted debe estudiar la información de su informe de crédito obteniendo copias de su informe de las tres agencias principales.

Además de su reporte de crédito, estos documentos le ayudarán a establecer su porcentaje de ingresos sobre gastos con la institución financiera, y su habilidad para pagar la deuda.

- ✓ Número de Seguro Social
- ✓ Forma W2 de los dos años anteriores
- ✓ Comprobantes de pago (meses recientes)
- ✓ Resumen de Historial de Empleo
- ✓ Estados de Cuenta Bancarios (3 últimos meses)
- ✓ Información de Crédito: Esto incluye deudas como:
 - Préstamos estudiantiles
 - Préstamos automotrices
 - Tarjetas de crédito
 - Pagos de manutención infantil
- ✓ Declaración de Impuestos (Últimos 2 años)
- ✓ Record completo de bienes
 - Acciones, bonos y cuentas de inversión.
 - IRA/ Plan de retiro
 - Seguros de vida
 - Automóviles
 - Préstamo para construcción
 - Cartas de regalos
 - Documentación de otros ingresos

Mejorar cualquiera de estas áreas le ayudará a calificar para lograr mejores términos en sus préstamos, así que téngalo en cuenta antes de hablar con una hipotecaria profesional. Si le es posible pagar el préstamo de un coche o una tarjeta de crédito antes de buscar financiamiento para su nuevo hogar, las condiciones que podría recibir podrían ahorrarle miles de dólares durante el término total de su hipoteca.

Paso 4:

Hable con un Prestamista Calificado

Después de ver esta información usted mismo, es tiempo de hablar con un prestamista calificado (financiera).

Un asesor profesional será capaz de darle información sobre las mejores tasas y términos disponibles en el mercado actual, además de explicarle qué opciones tiene, debido a su situación financiera.

Hay un considerable número de opciones disponibles para los consumidores, y le aconsejo aprender tanto como pueda sobre ellas.

Hablar con un financiero en este momento del proceso le ayudará a tener una idea más precisa de lo que podrá pagar. Cuando empiece a buscar casas, podrá ir de nuevo con la financiera y elegir el mejor préstamo disponible.

CONOZCA SU HIPOTECA

Al considerar sus opciones de financiamiento, deberá revisar muchas cosas acerca de los préstamos que se le ofrecen. En esta sección podrá encontrar una descripción básica de las características de los préstamos para vivienda y de las cosas que usted debe considerar cuando elija su financiera o su prestamista.

Conozca a su Financiera

Los préstamos hipotecarios están disponibles para los clientes de las instituciones de ahorro, bancos comerciales, compañías hipotecarias, cooperativas de ahorro y crédito y corredores de hipotecas. Usted también puede obtener un préstamo a través de un agente hipotecario. Un agente hipotecario no es como otras entidades en las que el corredor no le presta el dinero a usted directamente. Un agente le ayudará a encontrar un prestamista y a garantizar las condiciones de su contrato.

Agente hipotecario vs corredor tradicional

El agente puede tener acceso a varios prestamistas y, por lo tanto, puede ofrecerle una amplia selección de productos de crédito con diferentes términos. Puede ayudarle a adquirir la mejor oferta basándose en sus circunstancias. (El agente no está obligado a encontrar el mejor trato posible, así que asegúrese de hacer las preguntas necesarias).

Los corredores cobran una tarifa por su trabajo, además de los cargos de originación que cobra el prestamista. Los corredores establecen su propia compensación, así que necesitará preguntarles a todos cómo determinan sus honorarios.

Conozca los Tipos de Préstamo

No todas las hipotecas son iguales. Hay varias opciones de préstamos para los compradores de vivienda, y el tipo de préstamo que usted elija debe ser acorde a su situación financiera.

Préstamos de Tasa Fija (Tradicionales)

Generalmente están estructurados con plazos de amortización de 15, 20 o 30 años. El prestamista aceptará cobrar una tasa de interés a lo largo del plazo del préstamo. Con este tipo de préstamos, los pagos mensuales de su hipoteca permanecerán iguales durante dicho plazo.

Préstamos de Tasa Ajustable (ARM)

También conocidos como préstamos de tasa variable, los ARM a menudo ofrecen una tasa tentadora durante el período inicial del préstamo. Esta tasa de interés introductoria es generalmente inferior a la ofrecida para las hipotecas de tasa fija. La tasa de interés fluctuará durante todo el plazo del préstamo, basándose en las condiciones del mercado. Los cambios en las tasas suceden durante ciertos períodos de tiempo, y el prestamista puede fijar un máximo y un mínimo en la tasa de fluctuación.

Incluso si usted decide trabajar con un prestamista tradicional, pregunte si hay un corredor involucrado. Muchas instituciones financieras actúan como prestamistas y corredores, por lo que debe preguntar si hay un corredor involucrado en algún préstamo de los que se le ofrecen.

Siempre es una buena idea revisar la reputación de cualquier prestamista con el que esté considerando trabajar. La Asociación Nacional de Corredores de Hipotecas o el Better Business Bureau podrán confirmarle si usted eligió prestamista de buena reputación profesional.

Conozca los Tipo de Préstamo (continuación) Administración de Vivienda

Federal (FHA)

Los préstamos asegurados de la Administración Federal de Vivienda (FHA) son hechos por instituciones de crédito privadas tales como bancos, ahorros y préstamos

o compañías hipotecarias, a prestatarios elegibles para la compra de una casa. Para asegurar un préstamo de la FHA, el prestatario debe aplicar y calificar con un prestamista certificado FHA.

Además, los prestatarios elegibles deben ser capaces de pagar un mínimo de 3.5% del precio de compra de una vivienda. Si el préstamo es aprobado, la FHA asegurará una parte del valor del préstamo al prestamista.

El mejor tipo de préstamo para usted probablemente se basará en el enganche que usted pueda ofrecer y el plazo en el que va a pagar su casa.

Si usted está considerando una hipoteca de tasa variable, usted querrá estar seguro de entender qué podría hacerle un aumento a su pago mensual. Asegúrese de preguntar cuándo y cómo varía su pago del préstamo.

Administración de Veteranos (VA) Préstamos Garantizados

Los préstamos de VA están disponibles para veteranos calificados y sus cónyuges. Las instituciones de crédito privadas emiten los créditos, que a su vez están garantizados por la Administración de Veteranos. La VA no requiere ningún pago de enganche en los Préstamos Garantizados de VA, y permiten que el prestatario reciba una tasa de interés fija competitiva.

Conozca su Tasa – y sus Términos

Al iniciar las averiguaciones para un préstamo, usted comenzará a fijarse en las tasas de interés. Las tasas de interés, plazos y cuotas de una hipoteca se basarán en sus calificaciones como prestatario y en el mercado de crédito actual. Tenga en cuenta que encontrar el préstamo adecuado no solo se trata de encontrar la tasa de interés más baja posible. Las instituciones hipotecarias ofrecen términos diferentes, por lo general de 30, 20 o 15 años. Los préstamos a corto plazo pueden ahorrarle miles de dólares durante el plazo que dure su préstamo, siempre y cuando pueda pagar mensualidades más altas. Usted querrá obtener una visión completa y un detalle de lo que un préstamo significa para usted en una base mensual, así como la cantidad de dinero que pagará en total.

Como mínimo, debería pedir presupuestos de 3 diferentes instituciones de crédito y comparar el impacto financiero de cada situación antes de determinar el mejor curso de acción.

¡Merece la pena elegir con cuidado!

Cuando reciba cotizaciones, pregunte a su prestamista si está siendo cotizado con el índice más bajo para ese día o semana. Pregunte cuál es el Promedio de la Tasa Anual del préstamo (APR). El APR se expresa como una tasa anual de todos los honorarios asociados a un préstamo.

Si usted está satisfecho con la tasa de interés propuesta, puede pedirle a su prestamista que fije la citada tasa. Puede haber un honorario asociado con la fijación de una tasa, y el acuerdo generalmente durará solo de 60 a 90 días.

Conozca sus Cuotas

La mayoría de préstamos tienen cuotas, además de la cantidad total que usted está pidiendo para financiar su hogar. A veces puede pedir prestado el dinero necesario para cubrir estas cuotas, pero obviamente esto aumentará la cantidad total de la deuda. Algunas cuotas se pagan por adelantado, y otras no se vencen sino hasta su cierre.

Puntos

El prestamista o intermediario puede cargarle puntos en su hipoteca. Un punto equivale al 1 por ciento del monto del préstamo. Estos son simplemente honorarios pagados al prestamista o corredor que, a menudo, están vinculados a la tasa de interés, y generalmente se les paga en efectivo al prestamista o al corredor en el cierre. Un prestamista puede ofrecerle un menor tipo de interés, pero le cargará más puntos, por lo que es importante comparar dichas ofertas.

Cargos de Originación del Préstamo

La entidad que le presta el dinero generalmente le cobrará una cuota de originación para procesar el préstamo. Ésta a menudo se expresa como un porcentaje del monto del préstamo.

Cuotas de Aseguramiento

Algunos prestamistas cobran una cuota para investigar su historial crediticio y determinar si usted va a poder pagar su préstamo.

Cuotas de Agentes

Normalmente pagadas al cierre, un agente de hipotecas puede cobrar una comisión además de la cuota de originación. Si está trabajando con un agente, asegúrese de preguntarles cuáles son sus cuotas.

Transacción / Acuerdo / Costos de Cierre

Estas cuotas incluyen varios cargos de: cuotas por solicitud, revisión del título, resumen del título, seguro de título, honorarios del estudio de la propiedad, elaboración de tarifas de la escritura, otras cuotas de hipoteca y documentos de liquidación, honorarios de abogado, honorarios de registro, honorarios de notario, gastos de tasación y gastos de informe de crédito. La Ley de Procedimientos de Acuerdos de Bienes Raíces requiere que una institución de crédito proporcione un prestatario con un estimado de buena fe de los costos de cierre en el momento de la aplicación. Esta estimación debe enumerar cada costo como un rango o como una cantidad exacta, donde aplique.

Nunca dude en cuestionar una cuota que no entienda. Su prestamista debe darle una explicación completa, para asegurarse de saber qué es lo que está pagando.

Para una mejor comprensión, pídale a su corredor o prestamista que le cotice un monto en dólares, en lugar de sólo un número, en los puntos que se le están cargando en el préstamo.

A veces los prestamistas agrupan los honorarios. Usted puede solicitar un desglose de esa suma.

Ciertas cuotas, como la cuota del corredor o la cantidad de puntos tasados a un préstamo, son negociables. Nunca está de más preguntarle a su prestamista si puede conseguir un mejor trato.

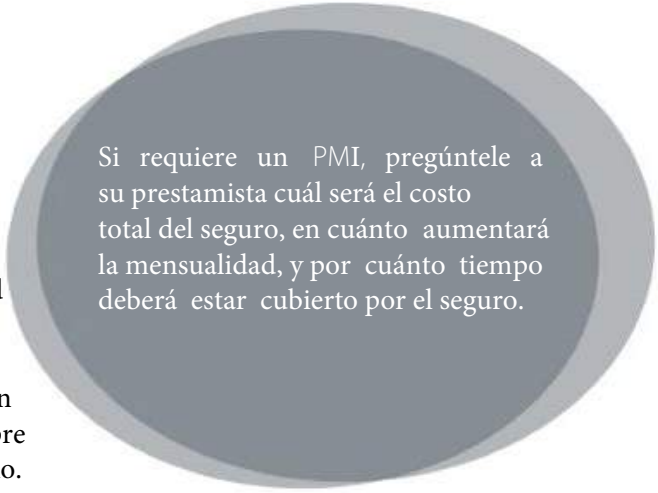
Conozca su Enganche y su Seguro Hipotecario Privado

El mayor costo inicial de la compra de una vivienda es el pago inicial. Los prestamistas tradicionales esperan que

los prestatarios pongan por lo menos un 20% de la cantidad total de un préstamo como enganche.

Los prestatarios que no puedan hacerlo deberán comprar un Seguro Hipotecario Privado (PMI). Este seguro protege al prestamista en caso de incumplimiento por parte del prestatario.

Asegúrese de obtener una indicación clara del porcentaje de pago inicial (enganche) requerido por el prestamista. También deseará saber qué tipo de documentación requiere el prestamista para comprobar que dispone de fondos para el pago inicial.



Si requiere un PMI, pregúntele a su prestamista cuál será el costo total del seguro, en cuánto aumentará la mensualidad, y por cuánto tiempo deberá estar cubierto por el seguro.

Guía de la Entrevista con el Prestamista

1. ¿Qué clases de préstamos ofrece?
2. ¿Qué clase de préstamo me recomendaría? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la estructura de éste préstamo?
3. ¿Cuál es la tasa de interés actual? ¿Está calculada a la tasa más baja del día o la semana?
4. ¿Cuál es el Porcentaje Anual de la Tasa (APR) del préstamo ofrecido?
5. El préstamo, ¿es fijo o ajustable?
6. ¿Cuáles son los puntos de descuento y cuotas de originación?
7. ¿Cuáles son los costos de la hipoteca ofrecida?
8. Si la tasa es ajustable, ¿cómo variará la tasa y el pago del préstamo?
9. ¿Cuáles son las pautas de calificación para éste préstamo?
10. ¿Cuál es el enganche requerido para este préstamo?
11. ¿Qué documentos se necesitan?
12. ¿Cuáles son los costos de cierre?
13. ¿Garantizará el prestamista el GFE (Estimado de Buena Fe) de cargos del contrato y los términos del préstamo?
14. ¿Ofrece el prestamista fijar la tasa del préstamo? ¿Debe pagarse una cuota por fijarla?
15. ¿Hay una penalidad por pre-pago?
16. ¿Puede realizar préstamos su oficina?
17. ¿Cuánto tiempo necesita para financiar el préstamo?
18. ¿Se necesitará un seguro hipotecario?
19. ¿Puede extenderse el plazo o término del préstamo?
20. ¿Hay un límite para los ajustes en los pagos?

PRE APROBACIÓN VS. PRE CALIFICACIÓN

Antes de comenzar a buscar su casa, recomiendo que se entreviste con un prestamista para obtener una aprobación previa. Muchos compradores hablan con un prestamista rápidamente y consiguen una pre-calificación, pero no es lo mismo.

Los compradores pre-aprobados se posicionan al frente de la competencia al comprar una casa. Si usted hace una oferta por una casa y luego solicita un préstamo en lugar de hacerlo al revés, está a merced del prestamista, quien ahora sabe que usted ya no tiene tiempo para escoger con más calma.

Una carta de aprobación previa de un prestamista también le dará una ventaja cuando se hayan hecho varias ofertas sobre una casa. Los compradores aprobados de antemano generalmente cierran el depósito de garantía más rápidamente, ya que la mayoría de los trámites ya se han realizado.

La pre-calificación es sólo la opinión de un agente prestamista de que usted podrá obtener financiamiento. No se hacen verificaciones, así que no se emite la aprobación formal.

La pre-aprobación significa que su solicitud de préstamo ha atravesado un procedimiento riguroso, incluyendo una revisión de su informe de crédito. La pre-aprobación le ahorra el tiempo de ver casas que no puede costear



¿CUÁL CASA ES LA ADECUADA?

He hecho un compromiso para ayudarle a encontrar una casa que cubra sus necesidades y gustos, y ahora es momento de que usted describa exactamente cuáles son esas necesidades y gustos. Al sentarse a considerar las cosas que usted busca, puede ahorrarse mucho tiempo y frustración, al evitar visitar casas que no cumplen con sus requisitos.

Tome unos momentos para considerar las siguientes características y beneficios que busca en las casas:

CARACTERÍSTICAS	REQUERIMIENTOS
PRECIO	
UBICACIÓN/ COMUNIDAD CARACTERÍSTICAS	
TIPO DE CASA	
TAMAÑO (Rec, Baños, Pies cuadrados)	
CARACTERÍSTICAS INTERIORES	
CARACTERÍSTICAS EXTERIORES	

Ahora que usted ha descrito su hogar ideal, es momento de poner sus prioridades en orden. ¿Qué es lo más importante para usted?, ¿en qué áreas se pueden comprometer? Lo más probable es que el hogar perfecto no será exactamente lo que ha puesto en el papel. Posiblemente deberá circular sus 5 prioridades, las cosas que "debe tener" ...

¡Que empiecen las demostraciones!

Comprar casa puede ser emocionante y agotador, pero el hacer algunas preparaciones antes de lanzarse a la calle a ver casas, le ayudará enormemente.

Agendando visitas

Es hora de salir y ver algunas de las casas en persona. Haremos una lista de las propiedades que ha encontrado, así como de varias opciones similares que yo he encontrado en el Servicio de Listado Múltiple (MLS).

Aquí hay algunos grandes consejos que debe recordar cuando esté viendo propiedades en persona:

- 1 No vea demasiadas propiedades en un solo día.
- 2 No se desanime por la decoración de la casa. Esta puede cambiarse.
- 3 Lleve un cuaderno , una pluma y/o una cámara digital.
- 4 Mantenga un folder con volantes, mapas o impresiones de las casas que ha visto.
- 5 Cuando encuentre una propiedad que le haya gustado, podemos planear visitarla a diferentes horas .
- 6 No dude en hacer preguntas.

10

Ese es el número promedio de casas que verá un comprador antes de decidirse a adquirir una.



Preguntas sobre la propiedad

Cuando encuentre una casa que realmente le guste, habrá algunas preguntas que deberá hacer. Recuerde, será necesaria una revisión profesional de la casa para resolver algunas de éstas.

General

1. ¿Cuándo se construyó la casa?
2. ¿Cuántos dueños ha tenido?
3. ¿Cómo se compara el precio a los precios de otras casas en el mismo vecindario?
4. ¿En cuánto se vendió la propiedad cuando la compró el dueño actual?
5. ¿En qué año la compró?
6. ¿Cuáles son los impuestos anuales de la propiedad? ¿Aumentarán los impuestos con la transferencia del título?
7. ¿Hay una garantía del constructor sobre la propiedad? ¿Cuales son los detalles de esta garantía?
8. ¿Habrá estructuras adicionales construidas al rededor de la propiedad que podrían afectar su vista?

Afuera

1. ¿Cuánto mantenimiento necesita el área exterior?
2. ¿Hay anomalías estructurales o problemas con el área exterior de la propiedad?

Adentro

1. Los electrodomésticos, ¿son empotrados?
2. ¿Hay suficiente aislamiento?
3. ¿Qué mejoras/adiciones ha hecho el propietario a la casa desde que la compró?
4. ¿Qué electrodomésticos se ofrecen con la venta?

Sistemas Mayores

1. ¿Cuál es la edad y condición de cada sistema mayor en el hogar (plomería, eléctrico, calefacción, aire acondicionado)?
2. ¿Qué tipo de combustible utiliza la calefacción de la casa?
3. ¿Cuál es el costo promedio de utilidades? ¿Cuáles son los máximos, tanto en el verano como en el invierno?

HACIENDO UNA OFERTA

Cuando encuentre una vivienda que le interese, será momento de hacer una oferta. Como su agente comprador, elaboraré un contrato formal con su precio de oferta y contingencias necesarias.

Usted deberá revisar este documento cuidadosamente y asegurarse de que establece los términos de forma exacta. Si la oferta es aceptada por el vendedor, este contrato pasará a ser un acuerdo jurídicamente vinculante.

Además de un contrato de oferta, usted necesitará proporcionar un depósito en garantía, así como una carta de su prestamista indicando su calificación de crédito para comprar.

El depósito, por lo general, equivale a aproximadamente 1% - 3% del precio de compra de la propiedad. Usted no estará en riesgo de perder su dinero siempre y cuando no rompa las cláusulas del contrato. La cantidad del depósito se acreditará al precio de compra de la casa en el momento del cierre.

Después de que ha hecho su oferta, el vendedor podrá:

1. Aceptar su oferta
2. Rechazar su oferta
3. Proponerle una contra-oferta

En la mayoría de los casos, un vendedor no aceptará su oferta inicial a la primera. Algunas contra-ofertas típicas incluyen modificaciones a:

- Precio de compra
- Fecha de cierre
- Fecha de posesión
- Inclusiones

Cuando usted hace una oferta sobre una casa, deberá estar preparado para que las negociaciones se muevan hacia adelante y hacia atrás varias veces antes de que ambas partes acuerden los términos. También puede que tenga que competir con otros compradores interesados, en ciertas condiciones de mercado.

Cuando se llega a un acuerdo sobre todos los temas, y tanto el vendedor como el comprador han firmado la oferta, ambos están bajo un contrato jurídicamente vinculante.

Como comprador, estará en una mejor posición para negociar, si:

- Ha sido pre-aprobado para una hipoteca.
- No está vendiendo su propia casa al mismo tiempo
- No ha rellenado su oferta con otras contingencias.

LLEGANDO A LA LÍNEA FINAL

¡Aceptaron su oferta! Ahora es el momento de empezar a trabajar. Antes de que podamos cerrar la compra de su nuevo hogar, tenemos que tomar ciertos pasos para asegurarnos de que la compra sea una decisión sana.

Paso 1: Inspección Inicial / Encuesta de la Propiedad

Como comprador, tiene la oportunidad de contratar a un inspector profesional para evaluar la condición de la casa. Hay una cláusula de inspección incluida en el contrato escrito dado al vendedor.

El objetivo de la inspección de la vivienda es proporcionarle un análisis objetivo, independiente y completo, de la condición física de su posible nueva casa, y revisar cualquier problema de seguridad que de lo contrario sería incognoscible.

Un inspector profesional comprobará en la estructura, construcción y sistemas mecánicos de la casa. Generalmente esto incluye la comprobación de estas áreas:

- | | | |
|--------------------------------------|----------------------------|-----------------|
| ✓ Sistemas eléctricos | ✓ Fuente y calidad de agua | ✓ Techos |
| ✓ Plomería y disposición de desechos | ✓ Pintura con plomo | ✓ Paredes |
| ✓ Calentador de agua | ✓ Plagas | ✓ Pisos |
| ✓ Aislamiento | ✓ Cimientos | ✓ Cielos falsos |
| ✓ Ventilación | ✓ Puertas | ✓ Gas radón |
| ✓ Sistema HVAZ | ✓ Ventanas | ✓ Asbesto |

Usted recibirá un informe por escrito de la inspección y una estimación del costo de cualquier reparación. Si desea estar presente durante la inspección, puede pedirle a su inspector que le informe sobre las características de la propiedad y obtener su opinión sobre el mantenimiento necesario para las diferentes áreas.

Dependiendo de los resultados de la inspección, usted tendrá la oportunidad de:

- Retirarse de la oferta si se presentan más defectos en la propiedad
- Renegociar el precio de compra para descontar las reparaciones necesarias.
- Negociar que las reparaciones las haga el vendedor antes de la compra final

Puede que su financiera o prestamista requiera que se complete una revisión legal del terreno de cualquier propiedad en la que se ponga una hipoteca, de manera que puedan obtener un seguro del título.

Un inspector determinará:

- Si la casa se encuentra en los límites adecuados
- Si hay invasiones en la propiedad por parte de los vecinos
- La medida en la que cualquier disminución en la propiedad pueda afectar el título legal.

Paso 2: Título claro de la propiedad

En palabras simples, el "título" es el derecho a poseer, usar, controlar y disponer de propiedad. Cuando usted compra una casa, usted está comprando el título del vendedor sobre la casa. La escritura es la evidencia legal escrita en la que el vendedor le ha transmitido sus derechos de propiedad a usted.

Antes de la reunión del cierre, cuando se produce la transferencia real de propiedad, generalmente un abogado o especialista en títulos lleva a cabo un examen de dicho título. El propósito del examen es descubrir cualquier problema que podría prevenirse antes de que se obtenga un título claro sobre la propiedad. En general, los problemas de título pueden ser aclarados antes de el cierre. Pero en algunos casos, los problemas severos con el título pueden retrasar el cierre, o incluso hacerle considerar la anulación de su contrato con el vendedor.

Algunas "nubes" en el título pueden corregirse fácilmente, mientras que otras pueden llegar a ser bastante complicadas de eliminar. Debe insistir en estar informado de cada paso del proceso del examen de título. Si se descubren problemas, es importante que entienda sus derechos legales.

¿Qué es un seguro de título?

El seguro del título es la mejor manera de protegerse contra defectos en el título que hayan ocurrido en el pasado, y que no aparezcan hasta después de que usted ha tomado posesión de la propiedad.

Antes de que se emita una póliza de seguro de título, se prepara un informe de título basado en una búsqueda de los registros públicos. Este informe ofrece una descripción de la propiedad, junto con cualquier defecto del mismo, gravámenes o afectaciones descubiertas. Es diferente al seguro de accidentes, en que usted paga una sola vez y está protegido frente a eventos del pasado (en contraposición a cubrir únicamente los eventos a futuro).

El seguro del título lo protegerá contra defectos de título que no hayan sido descubiertos en el curso de la búsqueda del título. Si los defectos fueron descubiertos más tarde, el seguro de título le cubriría. Si los problemas con el título son bastante graves y no están cubiertos por el seguro, realmente podría perder su casa. Una póliza de seguro de título lo protege a usted y a sus herederos contra defectos de título mientras usted sea dueño de su casa.

Paso 3: Obteniendo una Evaluación

Una vez que haya determinado que no hay defectos en el título y se hayan resuelto todos los problemas de inspección, es tiempo para una valoración.

Una valoración es una estimación del valor de una propiedad, hecha por un profesional calificado. La valoración de su casa es, posiblemente, tan importante como su historial de crédito en la obtención de una hipoteca. Después de todo, la propiedad que está comprando sirve como colateral para el préstamo.

Aunque el objetivo principal de la evaluación es justificar la inversión de la entidad crediticia, también le protege de pagar de más. El prestamista generalmente contratará el tasador o evaluador y se le cobrará a usted, como comprador, una cuota por el servicio. Si la valoración es menor a la cantidad que desea pedir prestada, le podrán denegar la hipoteca, o bien le ofrecerán una cantidad más pequeña. Su contrato de oferta dependerá de si la valoración logra estar encima del precio de compra que usted y el vendedor han acordado.

Paso 4: Cierre

Una vez que se cubren todos los pasos de compra y contingencias, ¡es hora del cierre!

El cierre es la transferencia legal de propiedad de la casa del vendedor al comprador. Es una reunión formal a la que asistirán la mayoría de los individuos involucrados en la transacción. Los procedimientos de cierre

generalmente se realizan en la compañía de títulos o en la oficina del abogado. Su oficial de cierre coordinará la firma de documentos y el cobro del desembolso de fondos.

Para asegurarse de que su cierre no tenga problema alguno, usted necesitará:

Obtener una póliza de seguro de propietarios y proporcionar esta información a su prestamista o agente de cierre.

Revisar la Declaración de Contrato o HUD-1 que su prestamista o agente de cierre le proporcionará de 1 a 2 días antes del cierre. Estos documentos contienen una descripción detallada de todos los costos asociados con la transacción, incluyendo la cantidad exacta que tendrá que llevar al cierre. Verifique con su prestamista o agente de cierre cualquier otro artículo que usted necesite traer, como licencia de conducir válida u otra forma de identificación.

Realizar un recorrido por la propiedad antes del cierre. Esto le dará la oportunidad de ver que la condición de la casa permanece igual que en el momento en el que hizo el contrato. Además, usted podrá asegurarse de que cualquier reparación acordada por el vendedor, basada en la inspección, se haya terminado..



Juan Luis Macedo -Agente



JuanLuis@MacedoRealty.com

CELL: (281) 701-9303

www.MacedoRealty.com

DIRECTORIO DE SERVICIOS

Ultimate Real Estate Contractors
Alex Rubio (281) 212-2189

Home Inspector
Steven A Villanueva
(713) 822-0415

House Cleaning
Lidia Blanca
(832) 322-8270 -Español
(281) 702-2762 Office

Carpet Cleaning
Juve Rodriguez
(281) 212-2189

Moving Service
3 Men Movers
(713) 333-6683
(832) 692-7030 Fredy-Español

Painter
URS Painters (Hugo)
(832) 382-9808 -Español
(281) 212-2189 Office

**¿CUÁNTO PODRÍA BAJAR SU PAGO EN EL
MERCADO DE HOY?**



Descubre GRATIS En
www.Banker1.com

Josue Reyes, Agente Hipotecario
(713) 409-4363

¿CUÁNTO VALE SU HOGAR EN EL MERCADO DE HOY?



Descubre GRATIS En
www.MacedoRealty.com

Juan Luis Macedo, REALTOR® Cell: 281-701-9303
E-Mail: JuanLuis@MacedoRealty.com