

# GUÍA DE COMPRADORES

Una guía completa para el proceso de compra de una vivienda

[www.orlandobighomes.com](http://www.orlandobighomes.com)

[info@orlandobighomes.com](mailto:info@orlandobighomes.com)

407 715-5258



## COMENZANDO EL VIAJE...

*de obtener*

# PROPIEDAD DE LA VIVIENDA

Como Orlando Big Homes, nos hemos propuesto ser maestros en el proceso de compra de viviendas y estamos aquí para ayudarte. Ayudar a personas como tú a comprar sus hogares en los últimos 2 años nos ha permitido dominar las habilidades del proceso. Nuestra profesionalidad, constancia y dedicación son lo que nos impulsa a servirte.

Esta guía es información recopilada a partir de nuestra experiencia en bienes raíces que te ayudará a responder tus preguntas y a llenar cualquier vacío, al mismo tiempo que facilita este proceso para ti.

Una vez que hayas revisado esta guía y aún sientas que tienes preguntas o necesitas aclaraciones, avísanos. Ayudar a las personas es nuestra pasión, ya que somos líderes en el mercado comunitario. Permítenos brindarte un servicio increíble mientras te acompañamos en uno de los viajes más importantes que se pueden emprender.

Esperamos poder ayudarte de cualquier manera posible.

# SALUDOS,

*Raquel Toribio*

# 3. ES TIEMPO DE *usted para comprar una casa*

Dado que este puede ser un momento muy estresante, queremos asegurarte nuestra confianza para hacerte saber que estamos aquí para ayudar a que el proceso se desarrolle sin problemas y sin esfuerzo, siempre poniendo a ti y a tu familia en primer lugar. Esto es algo que nos apasiona y disfrutamos hacer; por lo tanto, nos complace guiarte durante todo el proceso.

Nuestro objetivo como líder del mercado en nuestra comunidad es brindar un servicio impecable a aquellos que forman parte de ella. Con nuestros años de trabajo combinado, estrategias de marketing digital, plataforma en línea y corazones que se preocupan más por servirte que por venderte, te aseguramos que contamos con nuestra total integridad en este proceso.

*"Cuando haces lo que amas, la gente ama lo que haces"*

## CUALES SON TUS *metas y objetivos*

¿Cuál es la razón por la que estás comprando? ¿Es porque necesitas vender tu hogar? ¿Estás buscando una mejora? ¿Estás buscando una reducción? ¿Necesitas mudarte por trabajo? ¿Te estás mudando para estar más cerca de tu familia? ¿Te mudas para estar en una zona más agradable o cerca de mejores escuelas?

Todo esto es muy importante para entender por qué te estás mudando y qué estás buscando. Cuando sabemos lo que estás buscando, podemos satisfacer mejor tus necesidades. ¿Por qué exactamente quieres comprar en este momento?



# 4. *Vamos a averiguarlo y* **ESCRIBIRLO**

Para que podamos entender mejor lo que estás buscando, queremos cubrir lo básico y asegurarnos de que tú también lo entiendas explicando las razones detrás de tu mudanza. Completa los campos a continuación y amplía la información para tener una mejor comunicación en este proceso!

*Quiero comprar una casa porque...*

*Tener una casa me haría sentir...*



# 5 Poniéndonos manos a la obra.

Sí, conocer tu motivo es extremadamente importante, pero también lo es tener una visión en mente. Es importante comunicar verbalmente qué activos y características de una vivienda son importantes para transmitir a tu agente, de modo que tengamos la misma idea en mente al buscar ese hogar perfecto. ¿Necesitas terreno para amenidades al aire libre? ¿Eres chef y te encanta una cocina gourmet? ¡Avísanos para poder encontrar este sueño y hacerlo realidad!

*Las características más importantes en una vivienda son...*



*Es importante que mi casa sea...*



# 6 QUE ESPERAR

*ir del punto a al punto z*

## 01 *Consulta inicial*

Discutiremos tus objetivos y cómo podemos ayudarte a alcanzarlos. Nos encanta reunirnos en persona, y también contamos con opciones virtuales.

## 02 *Preaprobación de hipoteca*

Esto te proporcionará una herramienta esencial que necesitas para hacer una oferta una vez que encuentres la casa adecuada.

## 03 *Alertas instantáneas de viviendas electrónicas*

Te ofrecemos acceso prioritario a las viviendas que se ajustan exactamente a lo que estás buscando tan pronto como estén disponibles..

## 04 *Mostrando (visitas a la propiedad)*

Trabajaremos en función de tu horario y programaremos citas en las casas que hayas elegido para visitar.

## 05 *Elaboración de una oferta*

Discutiremos los términos de tu oferta y los compilaremos en un contrato.

## 06 *La negociación*

Lucharemos por cada centavo como si fuera nuestro dinero.

## 07 *Gestión de los detalles*

Gestionamos todos los detalles necesarios para llevarte hasta la meta.

## 08 *Cierre*

Recibirás las llaves y te convertirás en el propietario de tu nuevo hogar, ¡yay!

## 09 *Después del cierre*

Nos enorgullece mantener relaciones a largo plazo con nuestros clientes y seguir brindándote valor.

# 7.

*El mercado inmobiliario no es*

## COMO EN 2008

Nuestro mercado inmobiliario actual no se parece en nada al que existía hace más de 10 años. Hay muchas similitudes entre el mercado actual y la Gran Recesión. Comparemos los mercados para educarnos mejor sobre lo que podemos esperar.

La Gran Recesión, que comenzó con una crisis hipotecaria y de vivienda, afectó a muchas personas que perdieron sus empleos y hogares, entre otros. Hoy en día, nos enfrentamos a un desafío muy diferente: una crisis de salud externa que ha provocado una pausa en la economía y un cierre importante en muchas partes del país.

Si bien hay muchas similitudes con los mercados, también hay muchas diferencias.

### 1. Apreciación del precio de la vivienda

Cuando observamos la apreciación en el gráfico, hay una gran diferencia entre los 6 años anteriores al colapso del mercado inmobiliario y los últimos 6 años. Antes del colapso, tuvimos una apreciación mucho mayor en este país que la que hemos experimentado en el último año. De hecho, el nivel más alto de apreciación reciente está por debajo del nivel más bajo que vimos antes del colapso. Los precios estaban subiendo antes de esta desaceleración económica, pero no al ritmo al que subían durante el auge de la apreciación desenfrenada.



# *El mercado inmobiliario no es* **COMO EN 2008**

## **2. Disponibilidad de crédito hipotecario**

El Índice de Disponibilidad de Crédito Hipotecario es una medida mensual de la Asociación de Banqueros Hipotecarios que evalúa el nivel de dificultad para obtener un préstamo. Cuanto más alto sea el índice, más fácil es obtener un préstamo; cuanto más bajo sea el índice, más difícil será. Hoy en día, estamos lejos de los niveles vistos antes del colapso del mercado inmobiliario, cuando era muy fácil obtener la aprobación de una hipoteca. Después del colapso, sin embargo, los estándares de préstamo se volvieron más estrictos y se han mantenido así desde entonces.

## **3. Número de viviendas en venta**

Una de las causas del colapso del mercado inmobiliario en 2008 fue un exceso de oferta de viviendas en venta. Hoy en día, como se muestra en la siguiente imagen, vemos una imagen muy diferente. No tenemos suficientes viviendas en el mercado para la cantidad de personas que desean comprar. En todo el país, tenemos menos de 6 meses de inventario, es decir, una escasez de viviendas disponibles para los compradores.

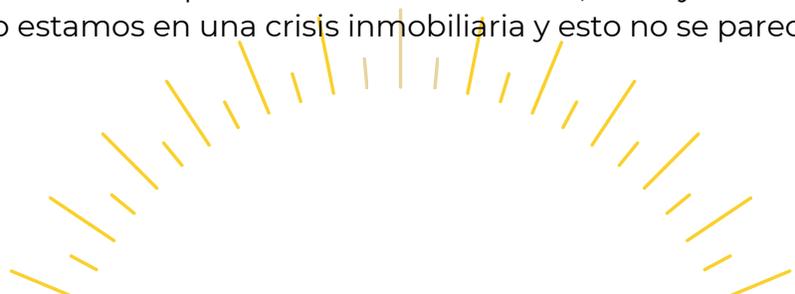
## **4. Uso del patrimonio de la vivienda**

El siguiente gráfico muestra la diferencia en cómo las personas están accediendo al patrimonio de sus viviendas en la actualidad en comparación con el período previo al colapso del mercado inmobiliario. En aquel entonces, los consumidores estaban aprovechando el patrimonio de sus viviendas (a través de refinanciamientos en efectivo) y lo estaban utilizando para financiar un estilo de vida de alto nivel. Hoy en día, los consumidores están tratando el patrimonio de sus viviendas de manera mucho más responsable.

## **5. Capital acumulado en la vivienda**

Actualmente, el 58.7% de las viviendas en todo el país tienen al menos un 60% de capital acumulado. En 2008, los propietarios abandonaban sus viviendas cuando debían más de lo que valían sus hogares. Con el capital acumulado que los propietarios tienen ahora, es mucho menos probable que se ejecuten embargos hipotecarios en sus viviendas.

Si estás considerando comprar una vivienda este año, no hay necesidad de temer al mercado. No estamos en una crisis inmobiliaria y esto no se parece en nada a 2008.



# Total de patrimonio de la vivienda extraído en efectivo

Años	Dollars	Años	Dollars
2005	\$263B	2017	\$71B
2006	\$321B	2018	\$87B
2007	\$240B	2019	\$89B
Total	\$824B	Total	\$247B

*Afortunadamente tenemos*

## EL INTERNET

*La realidad cotidiana de hoy es bastante diferente a como lucía a principios de año. Nos estamos acostumbrando a hacer muchas cosas de forma virtual, desde cómo trabajamos de forma remota hasta cómo interactuamos con nuestros amigos y vecinos. Uno de los grandes cambios a los que nos estamos adaptando es la revisión de la transacción inmobiliaria común.*

*La tecnología está haciendo posible que muchos continúen en la búsqueda de ser propietarios de una vivienda, una necesidad esencial para todos, especialmente durante la crisis de salud en evolución.*

*Si bien todas las regulaciones varían según el estado y la localidad, aquí tienes un vistazo a algunos de los nuevos elementos del proceso (al menos a corto plazo), debido a las directrices y protocolos revisados del país, y lo que debes saber sobre cada uno de ellos si estás pensando en comprar o vender una vivienda. Cada mercado es diferente, por lo que mantenerse informado sobre cómo estos protocolos continúan cambiando es más importante hoy que nunca.*

**Consultas virtuales:** *En lugar de ir a una oficina, puedes reunirte con profesionales inmobiliarios y de préstamos a través de videollamadas. Todavía podemos trabajar juntos para iniciar el proceso de forma remota.*

**Búsqueda de viviendas y visitas virtuales:** *Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (NAR, por sus siglas en inglés), Internet es una de las tres fuentes de información más populares que utilizan los compradores al buscar viviendas. Los profesionales inmobiliarios tienen acceso a la información de los listados y pueden ayudarte a solicitar una visita virtual cuando estés listo para comenzar a buscar. Esto significa que puedes hacer recorridos digitales por las viviendas que están en tu lista de deseos mientras mantienes a ti y a tu familia seguros.*

**Document Signing:** Aunque esta es otra área que varía según el estado, hoy en día se están realizando más partes de la transacción de forma digital. En muchas áreas, agentes y oficiales de préstamos pueden crear cuentas donde puedes subir la documentación requerida y firmar electrónicamente desde tu computadora en casa.

**Envío de dinero:** Ya sea que necesites pagar por una tasación o enviar los costos de cierre, hay opciones disponibles. Dependiendo de la transacción y las regulaciones locales, es posible que puedas pagar algunas tarifas con tarjeta de crédito, y la mayoría de los bancos también te permitirán transferir fondos desde tu cuenta. A veces puedes enviar un cheque por correo, y en algunos estados, un agente móvil de custodia puede recoger un cheque en tu casa.

**Proceso de cierre:** Nuevamente, dependiendo de tu área, es posible que un notario móvil pueda llevar los documentos requeridos a tu casa antes del cierre. Si tu estado requiere la presencia de un abogado, consulta con tu asesor legal para ver qué opciones están disponibles. Además, dependiendo de la compañía de títulos, REALTOR Magazine indica que algunas permiten cierres en ventanilla, que es como realizar una transacción en una ventanilla de banco.

Aunque estos procesos virtuales están comenzando a ser más ampliamente aceptados, no significa que esta sea la forma en que las cosas se harán permanentemente. Sin embargo, bajo las circunstancias actuales, la tecnología está haciendo posible continuar gran parte de la transacción inmobiliaria hoy en día.





*Información importante sobre*

## PROCESOS DE FINANCIAMIENTO

Antes de comenzar a buscar casas en venta, ordena tus finanzas. Si no conoces tu puntaje de crédito, ahora es un buen momento para verificarlo. Si crees que no se ve correcto, solicita tu informe de crédito anual gratuito en [www.myFICO.com](http://www.myFICO.com) ¡y corrige cualquier error que encuentres!

### *Encontrar un prestamista.*

No todos los prestamistas son adecuados para ti. Hemos recopilado una lista de preguntas para ayudarte en el proceso de toma de decisiones. Aquí tienes algunas:

- *Busca en Google a tu prestamista potencial y revisa opiniones y testimonios.*
- *Pregunta cuál es su tiempo de respuesta actual y si eso funciona para ti*
- *¿Qué tipos de programas de préstamos ofrecen y en qué se especializan?*
- *¿Cuáles son las tarifas asociadas al préstamo que están ofreciendo?*

También tenemos prestamistas preferidos y podemos proporcionarte esa lista si lo solicitas.

### *Información básica que necesitará para solicitar.*

Dependiendo de tu situación, es posible que necesites documentación adicional, como documentos de jubilación y pensión, decreto de divorcio o órdenes de manutención infantil. Sin embargo, esta lista breve será un excelente comienzo:

- Últimos 2 talones de pago
- Últimos 2 extractos bancarios (todas las páginas)
- Declaraciones de impuestos de los últimos 2 años
- Licencia de conducir de los últimos 2 años W2 y/o 1099
- Tarjeta de seguro Social

### *Pago sobre el precio de compra.*

Por supuesto, el precio de compra de tu nueva casa es importante, pero al final del día estarás viviendo con el pago mensual. Trabaja con tu prestamista para determinar cuánto puedes permitirte cómodamente.

### *Pre-aprobado vs. Pre-cualificado.*

Una Pre-Calificación es una determinación informal y no vinculante por parte del prestamista o corredor hipotecario que indica que "podrías calificar" para un préstamo.

Una Pre-Aprobación es una determinación formal por escrito, por parte del prestamista o corredor hipotecario, sobre un monto de préstamo específico. Esto te brinda más poder de negociación y ventaja.

# 9. TODO SOBRE EL FIDEICOMISO

Escrow es un tercero neutral que recibe los documentos de todas las partes, se encarga de procesar la entrega de fondos a las partes correspondientes y trabaja con una compañía de títulos para asegurarse de que la escritura se registre a nombre del comprador, básicamente es el intermediario. El fideicomiso también es un proceso en el que se maneja todo esto y puede tomar entre 20 y 45 días dependiendo de varias variables. A continuación, encontrarás un ejemplo de cronograma para un fideicomiso de 30 días. Ten en cuenta que en el fideicomiso nada está grabado en piedra, todo está sujeto a cambios.

01

## *Apertura del fideicomiso.*

¡Tu contrato ha sido aceptado! ¡Descorcha el champán!

02

## *Vencimiento del depósito en garantía.*

El depósito en garantía debe realizarse al momento de aceptar tu oferta y abrir el fideicomiso. Este es tu depósito de "buena fe".

03

## *Vencimiento de las revelaciones del vendedor.*

El vendedor está legalmente obligado a revelar todos los hechos materiales (por ejemplo, filtraciones, reclamaciones de seguros, renovaciones o reparaciones importantes, etc.) y los documentos deben presentarse dentro de los 3 días posteriores a la apertura del fideicomiso.

04

## *Finaliza el período de inspección física.*

Tienes 10 días (por defecto, a menos que se negocie lo contrario) para realizar todas las inspecciones que desees y decidir si desees negociar reparaciones y seguir adelante. Durante este tiempo, puedes retirarte y aún conservar tus derechos sobre tu depósito.

05

## *Finaliza el período de contingencia del préstamo.*

Tu prestamista tiene 3 días antes del cierre para recopilar documentación y decidir si estás completamente aprobado o no. Si afirman que no lo estás, aún puedes retirarte siempre y cuando sea antes de los 3 días previos al cierre, y aún conservarás tus derechos sobre tu depósito.

06

## *Último recorrido o inspección final.*

Pocos días antes de que se cierre el fideicomiso, realizarás una inspección final de la propiedad para asegurarte de que se hayan realizado todas las reparaciones solicitadas y de que la propiedad esté en la misma condición en la que estaba cuando presentaste la oferta.

07

## *Cierre.*

Los documentos se firman y la escritura se registra. ¡Recibirás las llaves y te convertirás en propietario de tu nuevo hogar!

# 10.

*¿Cuánto está costando en realidad?*

## ¿CUÁNDO COMPRAR?

### *Depósito de dinero en garantía*

#### **Vencimiento inmediato después de la aceptación del contrato**

Normalmente, el monto del depósito inicial (EMD, por sus siglas en inglés) se determina en función del precio de compra en nuestro mercado. Es común que sea del 1 al 2% del precio de compra. Puede ser entregado por transferencia bancaria (generalmente con una tarifa de \$20-30 incluida), cheque de caja o cheque personal. Este monto se convertirá en parte de su pago inicial y no es un cargo adicional.

### *Pago inicial*

#### **Vencimiento al cierre del fideicomiso**

El monto que necesitará para el pago inicial está determinado por el tipo de préstamo para el cual califica. El préstamo de la FHA requiere un mínimo del 3.5%, mientras que los préstamos convencionales pueden variar desde el 3% hasta el 20%. Consulte a su prestamista preferido sobre las opciones disponibles.

### *Inspección de la vivienda*

#### **Vencimiento al momento de la inspección**

We always recommend hiring a home inspector, as you never truly know the real condition of the home from just the outside. The cost ranges from inspector and details such as size of home and if there's a pool. We typically see \$300 - 500, payable by cash or check. This is an additional fee.

### *Valoración*

#### **Vencimiento al ordenar la tasación**

Siempre recomendamos contratar a un inspector de viviendas, ya que nunca se sabe realmente el estado real de la casa solo observándola desde el exterior. El costo varía según el inspector y detalles como el tamaño de la casa y si tiene piscina. Por lo general, vemos un rango de \$300 a \$500, que se paga en efectivo o con cheque. Este es un cargo adicional.

### *Costos de cierre*

#### **A pagar al cierre del fideicomiso**

Los gastos de cierre son los honorarios incluidos para los servicios de fideicomiso, título y prestamista. Varían entre el 2% y el 5% del precio de compra. En la siguiente página, detallamos qué incluyen esos cargos.

#### **IMPORTANTE!!**

Usted deberá pagar por un informe de inspección de la vivienda y un informe de tasación (si se financia), los cuales son no reembolsables (aproximadamente \$1,000) aunque no termine comprando la casa."

# 11 • Que son los GASTOS DE CIERRE

Los costos de cierre son los honorarios de terceros pagados al prestamista al finalizar una transacción inmobiliaria y que se deben pagar al finalizar el fideicomiso (como sugiere el nombre). Los costos de cierre del comprador generalmente representan entre el 2% y el 5% del precio final de venta, lo cual puede incluir, pero no se limita a:

## *Tarifas de fideicomiso*

Pagados a la empresa de fideicomiso por sus servicios.

## *Tarifas del prestamista*

Esto puede incluir desde el análisis de crédito hasta los puntos de descuento del préstamo, que se pueden adquirir para reducir la tasa de interés.

## *Seguro de propietarios de vivienda*

Requerido por la mayoría de los prestamistas, generalmente pagarás la prima por un año.

## *Seguro hipotecario privado,*

Por lo general, se requiere si tu pago inicial es inferior al 20%.

## *Seguro de título.*

Una tarifa única, requerida para protegerte en caso de que el vendedor no tenga la escritura completa de la propiedad. Por lo general, es pagada por el vendedor, pero es negociable.

## *Impuestos sobre la propiedad.*

Por lo general, pagarás seis meses de impuestos sobre la propiedad del condado por adelantado.

## *Tarifas de registro*

Pagados a la ciudad o al condado para registrar tu escritura en los registros públicos.

## *Garantía de vivienda.*

Si esto no es proporcionado por el vendedor, puedes optar por comprarlo.

## *Cuotas y tarifas de la asociación de propietarios de vivienda.*

Si tu casa tiene una asociación de propietarios de vivienda, pagarás de 1 a 6 meses de cuotas por adelantado al momento del cierre. También puede haber una tarifa de transferencia y la responsabilidad se determinará durante las negociaciones del contrato.

*\*Por favor, consulta con tu prestamista para obtener un panorama*

*completo de cuáles serán tus costos de cierre reales.*

# 1 2. DESPUÉS DEL FIDEICOMISO

## *checklist*

Así que tienes las llaves de tu increíble nueva casa... ¡Felicidades! Es hora de mover todas las cajas y comenzar la increíble experiencia de ser propietario de una vivienda. Tienes mucho en tu plato, así que queremos resaltar algunas tareas importantes que son necesarias para una transición fluida y cómoda.

### *Cambiar los servicios públicos*

Aunque esto está en la "Lista de verificación posterior al fideicomiso", recomendamos que llames a las compañías de servicios públicos de 1 a 2 semanas antes del cierre para programar la transferencia del servicio a tu nombre y comenzar el servicio el día del cierre.

- GAS
- ELECTRIC
- INTERNET
- AGUA
- BASURA

### *Actualizar el cambio de dirección en la oficina de correos.*

Esto se puede hacer tanto en la oficina de correos local como visitando el enlace: <https://moversguide.usps.com/mgo/disclaimer>. Ten en cuenta que la opción en línea tiene una tarifa de procesamiento de \$1.05.

### *Actualizar el cambio de dirección con tu banco.*

Esto se puede hacer en tu banco local, en línea o mediante una llamada telefónica rápida.

### *¿En qué puedo ayudarte?*

¡Qué emoción! ¡Claro, me encantaría enviar una tarjeta de presentación a mis nuevos vecinos! ¡Gracias por tu amabilidad! Definitivamente organizaré una fiesta de inauguración de la casa. ¡Espero que todos se diviertan!

### *Registrar tu garantía de hogar.*

Entre las montañas de documentos, recibirás tu garantía de hogar que puedes registrar en línea. Si no puedes encontrarla, simplemente llámanos y te indicaremos el camino correcto.

Para obtener más  
información sobre la compra  
o venta de tu hogar,  
¡contáctame hoy mismo!

[www.orlandobighomes.com](http://www.orlandobighomes.com)  
[info@orlandobighomes.com](mailto:info@orlandobighomes.com)  
(407) 715-5258

*"Cuando haces lo que amas, la gente ama lo que haces."*



**lpt realty**  
REAL ESTATE REIMAGINED