

Real

Comprando tu
Casa. Nuestro
Proceso.





Fase Uno.

Identificar tus Metas

- ¿Cuál es tu motivación para comprar?
- ¿Cuál es tu rango de precios ideal?
- ¿Cuál es tu fecha deseada de mudanza?
- ¿Cuáles son tus imprescindibles?
- ¿Qué buscas en un vecindario?

Planificación y Preparación

- Habla sobre objetivos y proceso con tu Realtor®
- Selecciona un prestamista y comienza el proceso de aprobación de préstamo
- Obtén una carta de aprobación de préstamo
- Firma un acuerdo exclusivo de comprador-corredor

Conociendo el Mercado

- Análisis de transacciones activas, pendientes y vendidas
- Revisión de contratos y cronogramas
- Consideraciones personales de tiempo y estacionales
- Oferta vs. demanda, macro vs. micro

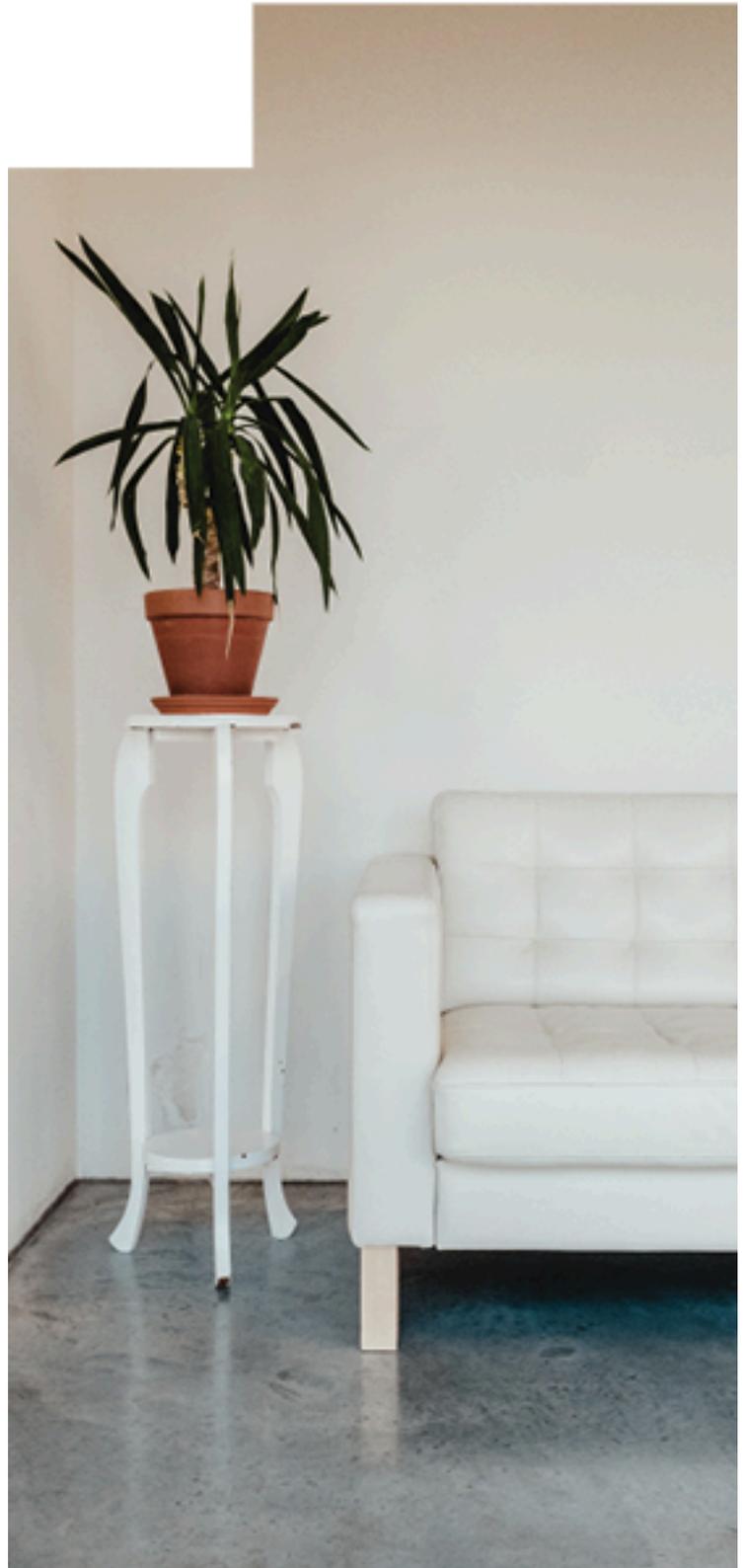
Fase Dos.

Encontrar Tu Casa

- Navega y reduce las opciones de listados en línea
- Qué sitios web en línea funcionan
- Notificación de propiedades nuevas y fuera del mercado
- Asistir a Casas Abiertas con tu Realtor®
- Comienza local y expande tu búsqueda

Estrategias de Ofertas y Negociación

- Conociendo el Contrato de Compra
- Nuestra estrategia de múltiples ofertas
- Presentando tu oferta para ganar
- Negocia para optimizar el precio y los términos
- Definir criterios de aceptación de oferta





Fase Tres.

Proceso de Cierre

- Comenzar el proceso de cierre inmediatamente
- Definir qué dinero se debe y cuándo
- Notificar al prestamista para comenzar el proceso de préstamo y tasación
- Contactar al seguro para la cobertura del propietario Inspecciones y Divulgaciones

Inspecciones y Divulgaciones

- Programar todas las inspecciones de la casa deseadas y el informe de termitas
- Revisar todas las divulgaciones e informes
- Aprobar/negociar reparaciones basadas en la inspección
- Revisar/aprobar todas las divulgaciones requeridas por el vendedor y el estado
- Revisar y aprobar el informe preliminar de título
- Cumplir con los plazos y eliminar las contingencias contractuales

Fase Cuatro.

Cierre

- Programar el recorrido final antes del cierre
- Revisar los estados de cuenta del cierre
- Reunirse para firmar los documentos del préstamo
- Arreglar la transferencia del pago inicial, costos de cierre
- Transferir servicios públicos a la nueva casa
- Cierre, entrega de llaves y celebración
- Mudanza a la propiedad

Continuando la Relación

- Manteniéndose en contacto y manteniéndote informado
- Segundas viviendas y propiedades de inversión
- Proporcionar recursos y presentaciones

