



10 PASOS
PARA
COMPRAR
UNA

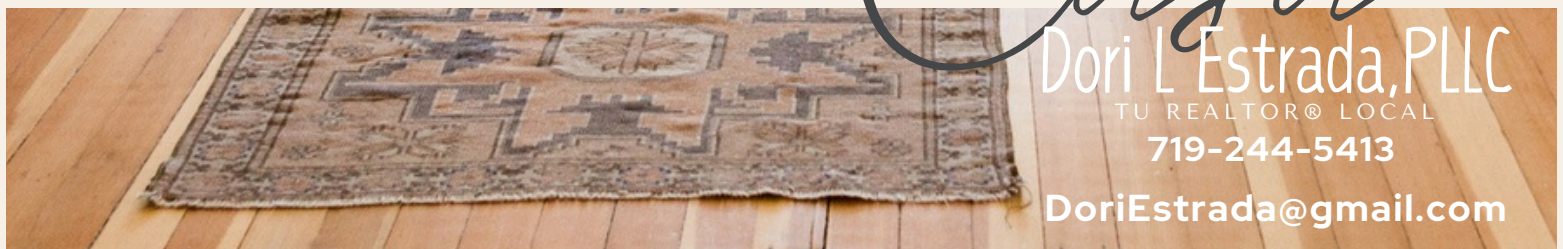
Casa

Dori L Estrada, PLLC

TU REALTOR® LOCAL

719-244-5413

DoriEstrada@gmail.com





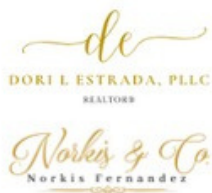
¡Hola!

Soy Dori L Estrada

una apasionada puertorriqueña madre de tres hijos y amante de los animales, dedicada a ayudarte a lograr tus sueños inmobiliarios. Bilingüe en español e inglés, aprovecho mi experiencia como esposa de un miembro retirado del servicio militar para navegar por el proceso de comprar y vender casas.

Creo en ofrecer una guía personalizada paso a paso para garantizar una experiencia fluida y placentera, al mismo tiempo que fomento tu estabilidad financiera. Mi mayor alegría proviene de transformar vidas a través de la propiedad de vivienda y de construir relaciones duraderas basadas en la confianza.

Como una de las principales productoras, con varios premios a mi nombre, incluido el Premio ORRA Top Producer Bronze 2022, me enorgullezco de mi negocio basado en referencias y el servicio excepcional que ofrezco. Contigo, no solo estás dando un paso: ¡estás ganando una amiga para toda la vida! Estoy emocionada de ayudarte a encontrar tu hogar perfecto.



719-244-5413

DoriEstrada@gmail.com

<https://doriestrada.lpthomesearch.com>

Diez pasos para COMPRAR UNA CASA

- 01 ENCUENTRE UN GRAN AGENTE
- 02 FINANZAS
- 03 ENCONTRAR CASAS
- 04 RECORDER CASAS
- 05 HACER UNA OFERTA
- 06 DAR EL DEPOSITO
- 07 AGENDAR LA INSPECCION
- 08 AGENDAR TASACION
- 09 LISTO PARA CERRAR
- 10 CIERRE Y LLAVES

01 ENCONTRANDO *a un Gran Agente*



Un agente inmobiliario es un recurso muy valioso para usted durante el proceso de compra de una vivienda. Esta es una de las decisiones más importantes de su vida y necesita un profesional capacitado que lo guíe durante el proceso. Su agente trabajará teniendo en mente sus mejores intereses y puede ayudarlo a guiarlo en todas las etapas de la compra de una vivienda.

CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Nuestros agentes tienen acceso a una variedad de recursos que no están disponibles para el público. Pueden ayudarlo a determinar el mejor precio y el mejor momento para vender.

NEGOCIACIÓN INTELIGENTE

Con nuestra experiencia y conocimientos colectivos, podemos ayudarlo a negociar el mejor precio para su vivienda.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Nuestros agentes deben realizar capacitaciones anuales y cumplir con los requisitos de cumplimiento para garantizar que estén actualizados sobre cualquier cambio en los trámites legales o administrativos.

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Nuestros agentes están dedicados a ayudarlo a responder cualquier pregunta que surja de este proceso. ¡Le tratamos como nos gustaría que nos trate a usted!

02

Finanzas

Una preaprobación es el primer paso para obtener una hipoteca para comprar su casa.

Un profesional hipotecario realizará un análisis de sus ingresos, deuda y solvencia crediticia.

Lo necesitará para poder presentar una oferta por una casa.

En nuestro equipo de expertos contamos con nuestro prestamista de preferencia que evaluará su situación y lo asesorará durante todo el proceso financiero.



03

Encuentra tu Casa

Puedes empezar a buscar la casa de tus sueños en mi página web que está siempre actualizada.


Es importante que asistas a las jornadas de puertas abiertas de mi empresa, pero en caso de que asistas solo, debes informar al agente que estás trabajando con un REALTOR® y proporcionar mi información de contacto.

Si lo que desea es una nueva construcción, no visite ni se registre en su página web, ni visite una casa por su cuenta. El agente de ventas representa al constructor y solo vela por los intereses de este. No me permitirán representarlo si esto sucede, lo que significa que podría estar perdiendo dinero y no estar protegido durante el proceso de compra.

04 Recorer Casas

CONSEJOS PARA LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA

- Tome fotografías mientras visita las casas para recordar el diseño y la sensación de cada casa que visite.
- Preste atención a las características de la propiedad que son fijas, como el vecindario, el tamaño del lote y la orientación de la casa. No preste demasiada atención a los colores de las paredes o los muebles.
- Asegúrese de verificar los pequeños detalles, como los interruptores de luz, las fuentes de agua y los electrodomésticos, para asegurarse de que todo funcione.



Asegúrate de hacer una lista de lo que debes tener, lo que deseas y lo que no. A medida que vayas visitando la propiedad, asegúrate de marcar todas las cosas que debes tener.

Una vez que encuentre una casa que le guste, puede hacer una oferta oficial al vendedor.

05

PRESENTE

una Oferta

Una vez que encuentre una casa que le guste, puede hacer una oferta oficial al vendedor. Una oferta es un acuerdo preliminar para comprar una casa y se establece entre un comprador y un vendedor. Nos encargaremos de redactar la oferta y de los trámites. Antes de presentar una oferta, siempre analizaremos el valor de la propiedad y cuál es la mejor cifra a la que podemos llegar.



06

DAR EL

Deposito

El dinero de buena fe es el saldo de fondos que se reservan en un fideicomiso o en una cuenta de depósito en garantía para demostrar que el comprador tiene intenciones serias de realizar la compra.



07

Inspección

Tendrá la oportunidad de programar una inspección durante el período de diligencia debida. Es importante saber todo lo posible sobre su casa antes de realizar la compra final.

Si de la inspección surge algo grave, usted tiene la opción de rescindir el acuerdo o renegociar los términos.



Por lo general, el inspector tomará fotografías y proporcionará una descripción detallada en su informe. También puede solicitar una reunión con el inspector para comprender mejor sus hallazgos, si es necesario. Una vez completada la inspección, podemos discutir y negociar con el vendedor cualquier punto final si es necesario.

08 TASACION & Aprobación del Préstamo

Otras comprobaciones que debes realizar antes de finalizar la compra de tu nueva vivienda:

1. Tasación: es el valor que se asigna al activo inmobiliario en función de una evaluación de la vivienda, el barrio, las condiciones del mercado, etc.
2. Búsqueda de título de propiedad: confirmará que la propiedad que se vende pertenece de hecho al vendedor.
3. Búsqueda de gravámenes: es la investigación que descubre cualquier gravamen, carga u otros problemas que puedan afectar a una propiedad.

Asegúrese de adquirir un seguro de vivienda para su nueva propiedad.

El prestamista revisará todos los formularios e información financiera relacionada antes de otorgar el préstamo.



09 LISTO *para Cerrar*

Listo para cerrar:

Esto es música para tus oídos. Indica que el comprador ha cumplido con todos los requisitos para finalizar su hipoteca y cerrar la compra de su casa.

Cuando un prestatario está listo para cerrar el contrato, el prestamista programará una fecha y hora de cierre, se comunicará con la compañía de títulos y otras partes involucradas.

Recopilar los documentos finales que el prestatario deberá firmar el día del cierre.



10

CIERRE

& Llaves



Recopilar los documentos finales que el prestatario deberá firmar el día del cierre.

Dori Estrada, PLLC

TU REALTOR® LOCAL

<https://doriestrada.lpthomesearch.com>



de
DORI L ESTRADA, PLLC
REALTOR®

Norkis & Co.
Norkis Fernandez