

GUIA PARA COMPRADORES DE VIVIENDA



<https://doriestrada.lpthomesearch.com>



Su guía a través de todo el proceso.

Cuando decide comprar una casa, es fácil sentirse frustrado y abrumado por todo el proceso. ¿Nos permite ayudarlo a minimizar el estrés? La verdad es que hay muchas partes en movimiento, y es fácil frustrarse - **no está solo.**

Tenemos la experiencia y las habilidades que necesita. Lo guiaremos en cada paso del camino, reduciremos la frustración y le ayudaremos a comprar una propiedad que le encantará llamar hogar.

<https://doriestrada.lpthomesearch.com>

Dori L Estrada, PLLC

**GUÍA PARA COMPRADORES
DE VIVIENDA**

Esta guía está destinada a proporcionar una visión completa del proceso de compra de una vivienda.

Tu agente, asumirá una serie de roles importantes para usted como su fiduciario:

ESTRATEGIAS

EMBAJADOR

NEGOCIADOR

COMUNICADOR

Seis Pasos Sencillos Para Comprar una Casa

01

SESIÓN DE ASESORAMIENTO PARA COMPRADORES

- Resumen del proceso de compra y cómo trabaja nuestro equipo
- Sus Protecciones
- Definición de sus necesidades, deseos y expectativas
- Cómo lograr sus objetivos
- Respuesta a sus preguntas

02

PREPARACIÓN FINANCIERA

- Compra en efectivo
- Preaprobación del Préstamo

03

VISITAR CASAS

- Vistas previas
- Citas privadas
- Retroalimentación: lo que le gusta y lo que no

04

ELABORAR ESTRATÉGICAMENTE UNA OFERTA SÓLIDA Y NEGOCIAR EFECTIVAMENTE EN SU NOMBRE

- Carta de pre aprobación
- Prueba de fondos disponibles
- Oferta de compra

05

DEPÓSITO EN GARANTÍA

- Revelaciones del vendedor
- Inspecciones físicas e investigaciones del comprador
- Contingencias de préstamo y tasación
- Seguro
- Garantía
- Servicios públicos y servicios

06

ACUERDO FINAL Y CIERRE DEL DEPÓSITO EN GARANTÍA

Cuestionario de Asesoramiento para Compradores

¿Actualmente es propietario/inquilino? _____ ¿Cuánto tiempo ha vivido allí? _____

Si alquila, ¿cuánto tiempo le queda en su contrato de arrendamiento? _____

Si es propietario, ¿necesitará vender su casa actual antes de comprar? _____

¿Por qué se está mudando? _____

¿Cuánto tiempo ha estado buscando una casa? _____

¿Ha encontrado algo que le haya gustado? _____ ¿Se han redactado ofertas? _____

¿Cuándo le gustaría estar viviendo en su nueva casa? _____

Si encontramos la casa perfecta hoy, ¿está listo para mudarte? _____

¿Qué tiene que suceder para que esté listo? _____

Idealmente, describe lo que estás buscando _____

¿Qué área(s) estás considerando? _____

¿Estás familiarizado con esa/esas área(s)? _____

¿Qué te gusta de esa/esas área(s)? _____

¿Manejas al trabajo? _____ En caso afirmativo, ¿a dónde? _____

¿Necesita/desea estar en algún distrito escolar específico o cerca de alguna instalación especial, y en caso afirmativo, cuál(es) _____

¿Cuáles son las 5 características más importantes sin las que no puedes vivir y por qué?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

¿Cuáles son algunas características que definitivamente no aceptarías en una propiedad?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

¿Estaría dispuesto a comprometer algunas características para asegurarse de obtener otras que son absolutamente necesarias? _____

Cuestionario de Asesoramiento para Compradores (continuación)

¿Qué estilo de casa te gusta? _____

¿Qué estilo no te gusta? _____

¿Cuántas habitaciones? _____ ¿Cuántos baños? _____

¿Aproximadamente cuántos pies cuadrados? _____

¿Tienen alguna mascota, que raza, y cuantos? Hay algunos vecindarios que tienen restricciones establecidas en cuanto a mascotas. _____

¿Cuáles son sus necesidades de estacionamiento? _____

¿Organiza eventos sociales con frecuencia? _____

¿Dónde pasas la mayor parte del tiempo en tu casa? _____

¿Hay algún otro servicio que estás buscando? _____

¿Cómo se siente acerca de remodelar? En una escala de 1 a 5 (1 = ni hablar, 5 = totalmente a favor) _____

¿Qué opinas sobre la construcción nueva? En una escala de 1 a 5 (1 = ni hablar, 5 = totalmente a favor) _____

¿Quién más estará involucrado en ayudarte con esta compra ya sea financieramente o que estará en la hipoteca, por favor incluye nombre completo, teléfono, y correo electrónico? _____

¿Cuáles son los mejores días/horas para ver casas donde asistan todos los que tomaran la decisión de comprar la propiedad? _____

¿Que horario de trabajo tienen y que días trabajan? _____

¿Pagará en efectivo o financiará un préstamo? _____

Si necesita financiamiento, ¿ha tenido la oportunidad de reunirse con un prestamista para determinar su capacidad de compra? _____

¿Le dieron una carta de preaprobación? _____

¿Cuánto le pre aprobaron? _____

¿En qué rango de precios se siente cómodo gastando? _____

¿Cuántas viviendas espera ver antes de sentirse lo suficientemente cómodo como para comprar? _____

¿Cuáles son sus expectativas en términos del precio de lista y de una oferta que hará? _____

Si hay múltiples ofertas en una propiedad, ¿eso afecta su interés en hacer una oferta? _____



1

PASO UNO

SESIÓN DE ASESORAMIENTO PARA COMPRADORES

Comprar una casa es un gran acontecimiento para muchas personas es una de las decisiones financieras más importantes que tomarán en su vida. En nuestra compañía tomamos esto muy en serio y por eso te invitamos a una Sesión de Asesoramiento para Compradores sin compromiso antes de empezar. Durante esta sesión, nuestro objetivo es proporcionarte un resumen del proceso de compra de una vivienda de principio a fin. Conoceremos tus expectativas sobre cómo será trabajar con nosotros. Compartiremos nuestras expectativas sobre cómo será trabajar contigo. Te explicaremos en detalle cómo trabaja nuestro equipo, conoceremos tus necesidades y deseos, y responderemos a todas tus preguntas sobre la compra de una casa. Explicaremos todas las protecciones que el contrato de compra te ofrece y cómo te protegeremos como tu fiduciario si decides trabajar con nosotros. A lo largo de nuestra relación de trabajo, asumiremos varios roles para adaptarnos a las situaciones que surjan: Seremos tu **ESTRATEGIA**, ayudándote a identificar las opciones que tienes en cualquier situación. No tomamos decisiones por ti, pero aprovechamos nuestra experiencia para asesorarte y presentarte estrategias que han funcionado para nosotros y otros en situaciones similares. Te ayudaremos a identificar la mejor manera de avanzar y tomar el siguiente mejor paso. Seremos tu **EMBAJADOR**, interactuando con otras personas involucradas en cada paso del proceso. En muchas ocasiones, seremos el primer punto de contacto para ti. Esto significa que servimos como una extensión tuya y la impresión que damos es crucial.

Mucho antes de que pongas un pie en una propiedad, estamos trabajando para representarte de la mejor manera posible. Nuestras reputaciones pueden literalmente ayudarte a abrir puertas. Seremos tus **NEGOCIADORES**, ayudándote a obtener los términos que son importantes para ti, pero también teniendo en cuenta un sentido de equilibrio para que la otra parte también se sienta satisfecha con esos términos. Todos deben estar contentos con el trato. Quizás por encima de todo, el rol más importante que cumpliremos para ti es el de **COMUNICADORES**.

Tenemos que ser capaces de redactar contratos que logren tus objetivos. Incluso después de que se acepte ese contrato, aún quedan semanas, a veces incluso meses de comunicación por delante, y eso debe ejecutarse bien para poder mantener a todos en la transacción satisfechos. Al finalizar esta Sesión de Asesoramiento para Compradores, esperamos haber demostrado completamente cómo trabajaremos para ti, y decidiremos si nos gustaría trabajar juntos en tu búsqueda de compra de vivienda. Si decides que te gustaría trabajar con nosotros, te pediremos un reconocimiento de nuestra relación laboral y te proporcionaremos un compromiso para brindarte los servicios que te ayudarán a encontrar y comprar con éxito la propiedad adecuada.

2

PASO DOS

PREPARACIÓN FINANCIERA

Mientras te preparas para el proceso de búsqueda de una casa, necesitarás decidir si estás en posición de pagar en efectivo por tu compra o si necesitarás obtener un préstamo.

Todo comienza con conocer tus finanzas y establecer tu nivel de comodidad. ¿Cuánto sientes cómodo gastando mensualmente? ¿Cuánto te gustaría dar como pago inicial? ¿Cuánto deseas pagar en total?

Existen muchos tipos de préstamos hipotecarios. Es importante reunirse con un prestamista reputado que pueda explicarte.

Los diferentes tipos de préstamos que pueden estar disponibles para ti y hacer sugerencias sobre cuál es el mejor para tus circunstancias y objetivos. Para algunas personas, trabajar en mejorar sus puntajes de crédito puede ser necesario antes de que la preaprobación del préstamo sea posible.

Es un primer paso vital realizar un análisis profundo de tus finanzas antes de comenzar a buscar casas. Podemos proporcionarte una serie de referencias a prestamistas reputados que han ayudado a nuestros otros clientes en el pasado.

INFORMACION QUE TU CONSULTOR DE HIPOTECAS PUEDE SOLICITAR:

Recibos de Pagos

Recibo de pago más reciente para cada solicitante.

Información Fiscal:

- W2 de los últimos 2 años para ingresos salariales y por horas.
 - Declaraciones completas de impuestos federales de los últimos 2 años (incluyendo W2s, 1099s y todos los anexos) para ingresos por comisión, bonificación o 1099.
- Trabajadores por cuenta propia: lo anterior más declaraciones de impuestos corporativos o de sociedades, incluyendo K-1s de los últimos 2 años y un estado de pérdidas y ganancias del año en curso.

Activos

Los estados de cuenta más recientes de los últimos dos meses (como mínimo) para todas las cuentas (todas las páginas).

Divorcio

Todas las páginas de tu decreto de divorcio final y registrado.

Préstamos VA

DD214 (documentos de baja del servicio). Certificado original de elegibilidad (formulario verde). Nombre y dirección del proveedor de guardería (para todos los niños menores de 12 años).

Manutención Infantil:

Si deseas utilizar los pagos de manutención infantil para calificar, necesitarás tu decreto de divorcio o la orden judicial que indique el monto de la manutención que debes recibir (se requiere prueba de recepción).

Bancarrota:

Petición Lista de pasivos Documentos de descarga Carta de explicación

Si no necesitas un préstamo y tienes la intención de pagar en efectivo por tu nueva casa, te pediremos que proporciones un documento de prueba de fondos que podamos presentar junto con nuestra oferta como evidencia de los fondos líquidos disponibles para completar la compra, incluyendo el precio de compra y los costos de cierre. Generalmente, un estado de cuenta bancario o una carta de tu institución financiera que indique que tienes los fondos disponibles para completar la compra será suficiente.

3 PASO TRES

VISITAR CASAS

Hacemos todo lo posible para agilizar el proceso. Al ver casas contigo, trabajamos para entender tus necesidades y reducir las opciones para encontrar la adecuada. Como tu agente exclusivo, utilizaremos herramientas y sitios web para trabajar contigo y encontrar la casa perfecta. Te pedimos que nos indiques el modo de comunicación que mejor funcione para ti para que podamos adaptar nuestro estilo de comunicación a tus necesidades. Además, nos resulta útil que nuestros clientes envíen todas sus solicitudes de información sobre propiedades que encuentren en cualquier lugar directamente a su Agente Inmobiliario para que puedan encontrar los detalles que estás buscando.

Hay muchos lugares donde podemos colaborar en tu búsqueda de casas:

- <https://doriestrada.lpthomesearch.com>
- **MLS**
- **Casas aún no en el mercado**
- **Casa en ventas por propietarios**

Mi página web esta actualizada al momento, contrario a otros sitios web como Zillow, Realtor.com, etc. que no se actualizan al instante.

Trabajaremos contigo para organizar visitas a propiedades a través de previsualizaciones, citas privadas, y algun open house de propiedades que te interesen.



Te pedimos que nos proporciones comentarios continuos para que podamos seguir refinando y optimizando tu búsqueda para ayudarte a encontrar la casa que mejor se adapte a tus requisitos en el plazo que se ajuste a tus necesidades.

Es sumamente importante lo siguiente:

- No visitar comunidades nuevas, ni registrarte en sus sitios web sin nuestra compañía. Los representantes en la comunidades nuevas solo representan al constructor y sólo velan por los intereses de la constructora y no la tuya. Una vez los visites ya sea en su sitio web o en persona no permitirán que te representemos.
- No visitar open houses sin nuestra compañía. Si por alguna razón visitas un open house sin nuestra compañía al momento de entrar notifica que estás trabajando con un REALTOR® y provee la información del agente.

4 PASO CUATRO

PREPARACIÓN ESTRATÉGICA DE OFERTAS Y NEGOCIACIÓN

El Acuerdo de Compra El Acuerdo de Compra Residencial es el contrato creado para la compra de una propiedad residencial. Los Agentes Inmobiliarios de LPT Realty / Norkis & Co. asisten regularmente a clases y reuniones sobre contratos para poder explicar mejor los aspectos clave del contrato y trabajar contigo para incorporar términos importantes para ti en el acuerdo. Es vital que revises cuidadosamente cada aspecto del contrato. Haz cualquier pregunta que puedas tener en cada paso del proceso, estamos aquí para ayudar.

Carta de Preaprobación y Prueba de Fondos

Incluiremos la carta de preaprobación y/o los documentos de prueba de fondos para demostrar que estás bien calificado para completar la compra.

Negociación Efectiva

Negociaremos hábilmente para lograr los términos que son importantes para ti, equilibrando para lograr una situación en la que ambas partes estén satisfechas con esos términos. En nuestra experiencia, todos en el trato deben estar contentos para alcanzar exitosamente la meta final.



5

STEP FIVE

FIDEICOMISO

El periodo de fideicomiso es el tiempo transcurrido desde el acuerdo mutuo sobre los términos de un contrato hasta el momento de la inscripción de la propiedad. Este proceso es facilitado por una compañía neutral que cumple con los términos del acuerdo entre el comprador y el vendedor.

CONTINGENCIAS

INVESTIGACIÓN FÍSICA, TASACIÓN, Y PRÉSTAMO

El contrato contiene tres contingencias principales para tu protección. Estas son, esencialmente, dependencias de un evento declarado que debe ocurrir antes de que la transacción se vuelva vinculante.

Cuando escribes una oferta para comprar una propiedad, habrá un período de tiempo para que investigues la propiedad, obtengas financiamiento,

verifiques el valor de la propiedad y, si es necesario, salgas del contrato sin penalización. Las cláusulas de contingencia incluyen:

CONTINGENCIA DE INVESTIGACIÓN FÍSICA

Como comprador, tienes el derecho de investigar todas y cada una de las condiciones y elementos de la propiedad. Puedes contratar los servicios de múltiples asesores e inspectores. Esta contingencia te ayudará a determinar si deseas continuar con la transacción antes de la fecha límite para la eliminación de esta contingencia. Además, esta contingencia también te brinda la oportunidad de revisar las divulgaciones e informes proporcionados por y en nombre del vendedor. Ejemplos pueden incluir los siguientes:

- **Investigación de la Propiedad.**
- **Informes de inspección**

Esto puede incluir informes de inspección realizados por profesionales y expertos que puedas contratar para ayudarte a identificar el estado de la vivienda en el momento de tu compra. Cada propiedad se vende en el estado en que se encuentra, sin embargo, tienes el derecho de realizar cualquier inspección que necesites para obtener una comprensión completa del estado de la propiedad que estás comprando. También estás completamente dentro de tus derechos para solicitar renegociar el acuerdo en función de tus hallazgos, ya sea a través de un crédito, una reducción de precio o pidiendo al vendedor que realice reparaciones en la propiedad. Por favor, ten en cuenta que, aunque estás completamente en tu derecho de pedirlo, el vendedor también no está bajo ninguna obligación de renegociar o proporcionar ningún crédito, reducción de precio o realizar reparaciones.

Tu protección es que puedes retirarte del acuerdo sin penalización si no deseas continuar con la compra en caso de que el vendedor no esté dispuesto a renegociar.

• INFORME DE TÍTULO

El Informe de Título es típicamente pagado por el vendedor. El comprador recibe el Informe Preliminar de Título que especifica cualquier gravamen, servidumbre y asuntos legales que puedan afectar la propiedad. El seguro de título garantiza que la propiedad te sea entregada libre de cualquier "nube" en el título de la propiedad.

• DIVULGACION DEL VENDEDOR

Esto incluye, pero no se limita a, la Declaración de Divulgación de Transferencia de Bienes Raíces (TDS), el Cuestionario de Propiedad del Vendedor (SPQ), la Declaración de Divulgación de Riesgos Naturales (NHD), la Divulgación de Pintura a Base de Plomo para propiedades construidas antes de 1978, y la Asociación de Dueños de la Comunidad (HOA).

Documentos si son aplicables, Informes Municipales que pueden indicar si la propiedad está conectada al alcantarillado de la ciudad o al sistema séptico o cualquier evaluación pendiente. Es importante solicitar los informes temprano en el proceso de fideicomiso para asegurar su entrega antes de la fecha límite para la eliminación de la contingencia.

• SEGURO DE LA VIVIENDA

Antes de la fecha límite para la eliminación de la contingencia de Investigación Física, querrás investigar la disponibilidad y el precio del seguro de propietario de vivienda y hacer los arreglos para que la compañía de seguros envíe un comprobante a la compañía de fideicomiso para comenzar la cobertura del seguro a partir de la fecha de cierre del fideicomiso.

• CONTINGENCIA DE TASACIÓN

Si estás comprando la propiedad utilizando un instrumento de préstamo, el prestamista puede requerir una tasación de la propiedad para asegurarse de que el valor tasado es al menos

igual al precio de compra acordado. Si la propiedad se valora por menos del precio de compra acordado, tienes el derecho de cancelar el acuerdo sin penalización o pedir al vendedor que renegocie el precio de compra. Si el vendedor no está dispuesto a renegociar, es posible que tengas que cubrir la diferencia para que el prestamista acepte financiar el préstamo. Muchos prestamistas solo prestarán un porcentaje del valor tasado, y es posible que tengas que cubrir la diferencia si aún deseas continuar con la compra.

• CONTINGENCIA DE PRÉSTAMO

Si no puedes obtener el préstamo, los términos hipotecarios y la tasa de interés máxima establecidos en el contrato de compra, puedes retirar legalmente tu oferta sin penalización siempre y cuando lo hagas durante el período dado y que hayas hecho todo el esfuerzo desde el principio para obtener el préstamo. es importante seguir las indicaciones del prestamista.

PASOS DE FIDEICOMISO

Aceptación de la Oferta: Típicamente, el Agente del Vendedor abre el fideicomiso con la Compañía de Fideicomiso acordada. **Depósito Inicial del Comprador:** Generalmente debido en el fideicomiso dentro de los 3 días posteriores a la aceptación de la oferta. **Asegurar el Financiamiento:** El agente proporciona al prestamista el contrato ratificado, el comprador habla con el Consultor de Hipotecas sobre el bloqueo de una tasa de interés, firma un acuerdo de bloqueo y proporciona la documentación adicional solicitada. El prestamista ordena la tasación y el comprador proporciona la

información de seguimiento solicitada por el prestamista lo antes posible.

Divulgaciones del Vendedor

Generalmente entregadas dentro de los 7 días posteriores a la aceptación de la oferta.

Asegurabilidad

Tener el comprobante de seguro del propietario preparado y enviado al fideicomiso.

Fecha Límite para la Eliminación de la Contingencia Física:

Generalmente 17 días después de la aceptación de la oferta.

Fecha Límite para la Eliminación de la Contingencia de Tasación

Generalmente 17 días después de la aceptación de la oferta.

Fecha Límite para la Eliminación de la Contingencia de Préstamo

Generalmente 20 días después de la aceptación de la oferta.

Verificación del Estado de la Propiedad

Generalmente dentro de los 5 días previos al cierre del fideicomiso.

Liquidación Final La Declaración de Liquidación Estimada del Fideicomiso generalmente se proporciona de 2 a 5 días antes del cierre del fideicomiso. La "CD" (Divulgación de Cierre) es emitida por el prestamista 3 días hábiles antes de que el comprador pueda firmar los documentos del préstamo.

Financiamiento de los fondos

Los fondos finales del comprador deben estar en el fideicomiso 1-2 días antes del cierre del fideicomiso. El prestamista del comprador revisa los documentos de cierre y financia el préstamo. Todos los fondos deben estar en el fideicomiso el día antes del cierre del fideicomiso para que el archivo sea liberado por el título y se registre en la oficina del Registrador del Condado. **Cierre del Fideicomiso**

La posesión de la propiedad generalmente se entrega con la confirmación del registro o según lo acordado en el contrato. Todas estas fechas límites son ejemplos, todo contrato es negociable por ende estas fechas límites varían de acuerdo al contrato.

6

PASO SEIS

LIQUIDACIÓN FINAL Y CIERRE DEL FIDEICOMISO

Mientras que los compradores del Este pueden estar familiarizados con los cierres en mesa redonda, la liquidación final y el cierre del fideicomiso se realizan en realidad por separado y el comprador no necesita estar presente el día de la inscripción. La Compañía de Fideicomiso trabajará

contigo para completar el cumplimiento de los requisitos del contrato, la firma de los documentos de cierre y los documentos del préstamo, la entrega final de todos los fondos en el fideicomiso antes del cierre del fideicomiso y la inscripción real se lleva a cabo sin la presencia del comprador ni del vendedor. Tanto los documentos firmados por el Comprador como por el Vendedor so

entregados al Registrador del Condado después de haber sido firmados independientemente por separado. Una vez que recibimos la confirmación por escrito de la inscripción, el fideicomiso se ha cerrado oficialmente.

¡Felicidades! La posesión de la propiedad generalmente se entrega con esta confirmación, sin embargo, otros términos pueden ser negociados por el comprador y el vendedor si el comprador desea una ocupación previa al cierre o si el vendedor desea permanecer en posesión de la propiedad después del cierre del fideicomiso.



DoriEstrada@gmail.com

719-244-5413

**LPT Realty / Norkis & Co.
1400 S International Pkwy. Suite 1020
Lake Mary, FL, 32746**

<https://doriestrada.lpthomesearch.com>

