

GUÍA PARA COMPRADORES EXTRANJEROS

CÓMO INVERTIR DE FORMA EXITOSA EN LA FLORIDA



VICTORIA BEN
— REAL ESTATE SPECIALIST —





Ser propietario de una vivienda es más que una inversión financiera; es sin duda una de las decisiones mas importantes de nuestra vida, particularmente si se trata de nuestro hogar o de una propiedad de inversión para resguardar el patrimonio personal o familiar.

Mi compromiso como Agente Inmobiliario es representarlo y acompañarlo en cada paso del camino, garantizando una asesoría personalizada basada en velar por sus intereses como comprador.

A través de esta guía, les comparto una visión detallada del proceso de compra de una propiedad en la Florida.

Quieres mas información?

Haz click aquí



CONOZCA NUESTRO EQUIPO



Victoria Ben
Realtor

Especialista en Bienes Raíces en el Estado de la Florida.

Vivienda principal, propiedades vacacionales y de Inversión.

Manejo y administración de propiedades.



Hanzel Vides
Asesor Hipotecario

Experto en Créditos Hipotecarios para locales y extranjeros.

Conozca los diferentes programas Hipotecarios del mercado.

407.502.2002

info@victoriaben.com

www.victoriaben.com

786.564.6110

hanzel@avidfinancing.com

www.hanzelvides.com

PASOS AL

Comprar

UNA PROPIEDAD

1

ENTREVISTA CON EL CLIENTE

En la cual identificamos las características de la propiedad de sus sueños .

2

PRE-CALIFICACIÓN

Si necesita financiamiento, obtenga la aprobación previa por parte de nuestro Asesor Hipotecario.

3

BÚSQUEDA DE PROPIEDADES!

Empecemos a ver diferentes opciones según sus requerimientos .

4

HACER OFERTA

Negociar oferta sujeta a contingencia de inspección.

5

INSPECCIÓN DE LA PROPIEDAD

Analizamos los resultados, decida si se necesitan reparaciones y si desea continuar la negociación.

6

AVALÚO DE LA PROPIEDAD

El banco ordena el avalúo, búsqueda de título y se fija el financiamiento final

7

CIERRE

Firma del contrato.
Felicidades!!! usted ya es propietario!



Quieres mas información?
Haz click aquí



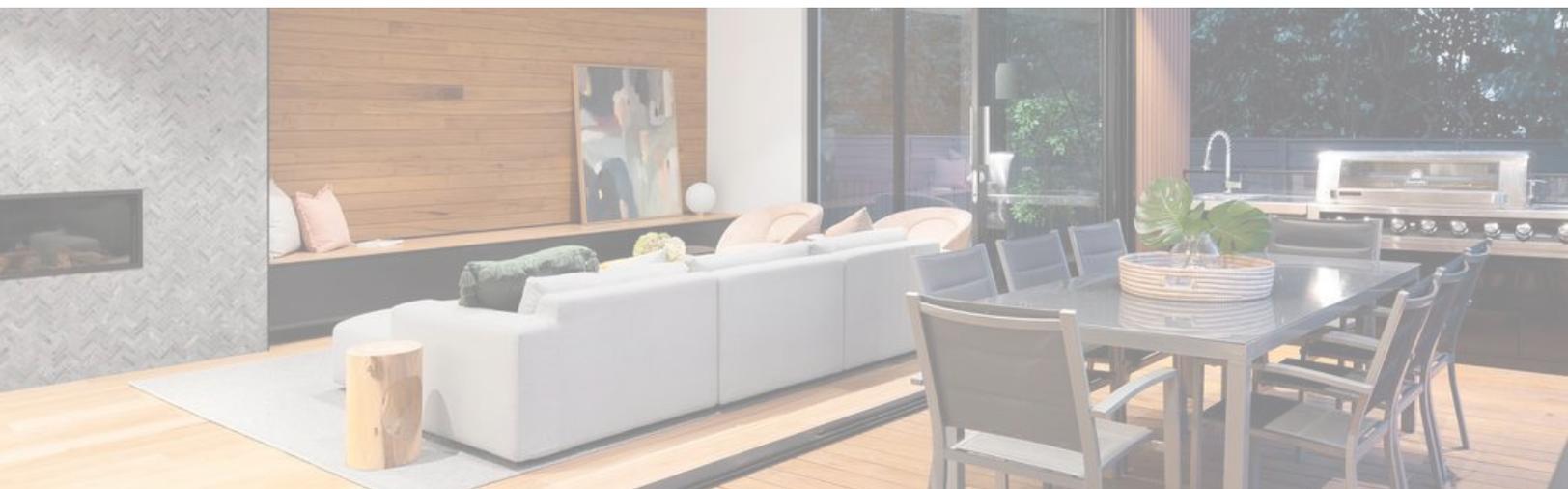
+1.407.502.2002

EMPECEMOS EL PROCESO!

1. ENTREVISTA CON EL CLIENTE

En esta primera entrevista analizamos sus inquietudes como comprador, identificando las características de la propiedad ideal para usted y su familia. Para ello, es importante conocer aspectos como:

- Tipo de propiedad que está buscando.
- Si se trata de una vivienda principal o propiedad de inversión.
- Zonas de su preferencia.
- Características principales de la propiedad ideal.
- Rango de precio y presupuesto.



2. PRE-APROBACIÓN

Este es un proceso rápido y necesario que ayuda a determinar el precio de la propiedad que puede pagar.

El prestamista estima por adelantado cuanto usted puede pedir prestado para comprar una casa, basándose en la información financiera y su historial de empleos. La pre-aprobación no es un compromiso de préstamo, por lo que deberá presentar información adicional para revisión y aprobación final.

Quieres mas información?

Haz click aquí



+1.407.502.2002

Tips para Financiamiento



CHEQUEAR FINANZAS

Asegúrese de estar preparado financieramente para ser propietario de una vivienda. Lo primero que se debe analizar es la cantidad de dinero que tiene ahorrado destinado a la inicial de una propiedad más los gastos de cierre. Para prestamos internacionales se estima un mínimo del 25% del pago inicial dependiendo del programa de préstamo.



ENCONTRAR EL PROGRAMA ADECUADO

En caso de financiamiento, es importante empezar el proceso de pre calificación con nuestro Asesor Hipotecario, el cual le ayudará a encontrar un programa de financiamiento ideal que se adapte a sus necesidades.



ORGANIZAR REQUISITOS

Nuestro Asesor Hipotecario necesitará cierta información de su parte para empezar el proceso de financiamiento. Algunos de los documento requeridos son los siguientes:

- Copia del Pasaporte
- Copia de la Visa Americana
- 2 Estados de cuenta bancarios recientes
- Llenar Aplicación de crédito

Otros Posibles Requisitos (dependiendo del programa):

- Carta de Referencia bancaria o crediticia
- Carta del Contador certificando ingresos por los últimos 2 años

Quieres mas información?

Haz click aquí



+1.407.502.2002

BÚSQUEDA DE PROPIEDADES

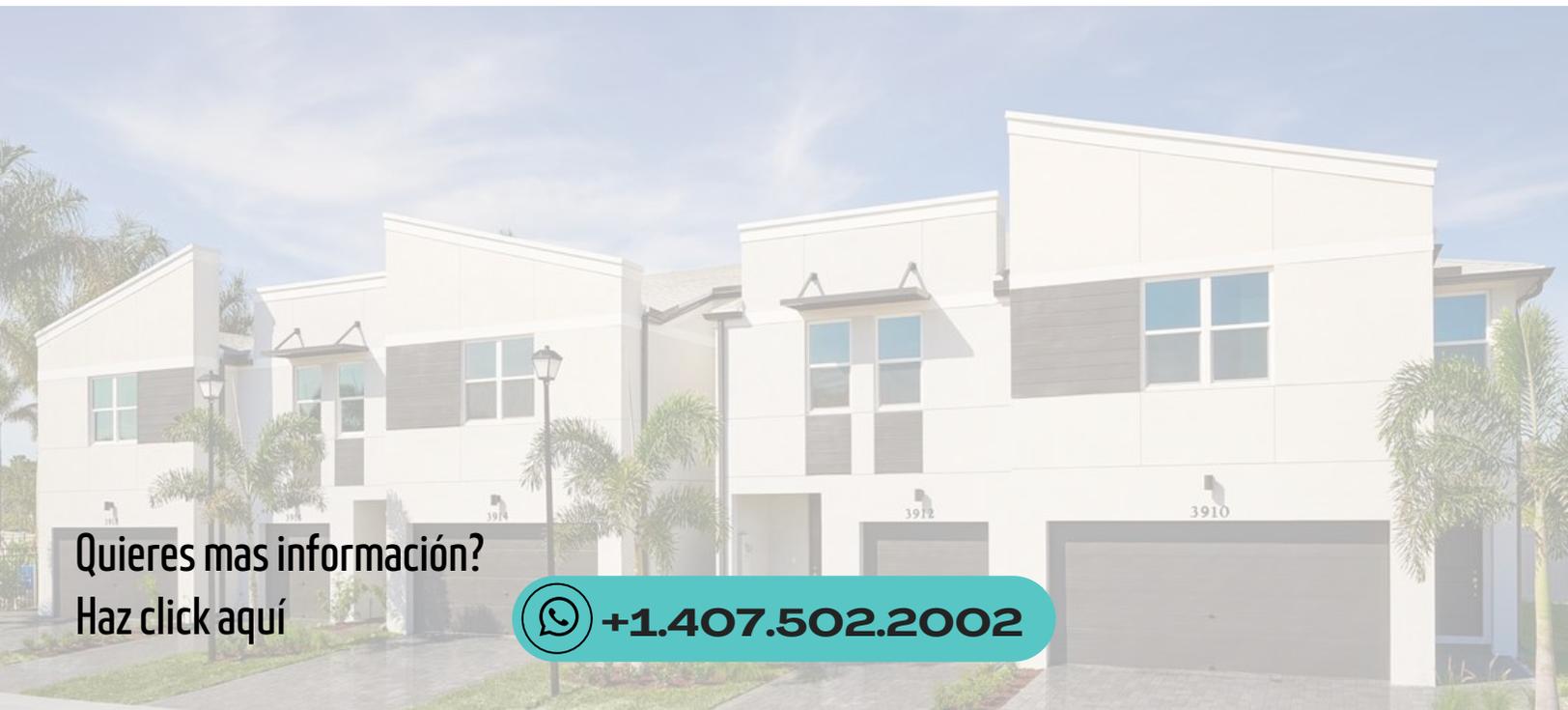
3. ENCONTREMOS LA PROPIEDAD IDEAL

Luego de determinar las características, zona y presupuesto disponible para la compra de la propiedad, empezamos el proceso de búsqueda a través de los listados del MLS y diferentes proyectos de pre construcción.

Una vez se encuentre la propiedad ideal entre todas las opciones, es hora de hacer comparables con otras propiedades de la zona vendidas recientemente para determinar y analizar el valor real del mercado y seguir adelante con el proceso.

4. OFERTA

La oferta es un contrato formal en el cual se presentan los términos y condiciones específicos de parte del comprador y del vendedor. Es importante hacer una oferta justa para sea tomada en cuenta por el vendedor.



Quieres mas información?
Haz click aquí



+1.407.502.2002

INSPECCIÓN Y PASO FINALES

5. INSPECCIÓN DE LA PROPIEDAD

El paso inmediato después que la oferta es aceptada, es programar una inspección de la propiedad, la cual se debe llevar a cabo por un inspector licenciado en el Estado de la Florida.

El chequeo del estado general de la vivienda comprueba que todos los electrodomésticos, unidad del aire acondicionado, y servicios de agua y electricidad entre otros funcionen correctamente, de lo contrario, los artículos considerados defectuosos o problemas relacionados con la seguridad de la propiedad deben ser corregidos antes del cierre.

6. TÍTULO, TASACIÓN Y CARTA DE APROBACIÓN

El título es el derecho de poseer, usar y controlar una propiedad. Antes del cierre, se realiza una búsqueda del título de la vivienda para asegurarse de que no haya problemas que puedan impedirle obtener un título limpio.

Una tasación, es una estimación del valor de la propiedad. La aprobación no es solo para justificar la inversión del prestamista, sino también para ayudar a evitar que el comprador pague de más por una propiedad.

Una vez el banco haya aprobado su préstamo, recibirá una carta que describe los términos de la hipoteca, esta incluirá la tasa de porcentaje anual, tarifas mensuales e información de pago del préstamo.



Quieres mas información?
Haz click aquí

 **+1.407.502.2002**



CIERRE

7. CIERRE DE LA PROPIEDAD

El cierre es el paso final de compra de la propiedad, el cual se lleva a cabo por el agente de cierre, ya sea a través de la Compañía de Títulos o un Abogado.

La Compañía de Títulos es la encargada de manejar todos los documentos necesarios para llevar a cabo la transacción en el proceso del cierre.

Además de hacer la función de agente fiduciario, esta analiza los documentos de un inmueble para asegurarse de que sean legítimos, brindando seguridad a la operación de compra y venta.

GASTOS DE CIERRE

Las tarifas generalmente ascienden al 4% - 9% del precio total de compra y pueden incluir:

- Tarifas de depósito en garantía
- Tarifas de registro
- Tarifas de solicitud y suscripción
- Tarifas de tasación
- Impuestos de Transmisiones Locales
- Seguro para propietarios de casas
- Cuotas de Comunidades de Propietarios

Términos en Bienes Raíces

que debes conocer

APPRAISAL

AVALÚO: ES LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE LA PROPIEDAD. PARA ELLO, UN TASADOR PROFESIONAL HACE UNA ESTIMACIÓN EXAMINANDO LA PROPIEDAD, OBSERVANDO EL PRECIO DE COMPRA INICIAL Y COMPARÁNDOLO CON VENTAS RECIENTES DE PROPIEDADES SIMILARES.

CLOSING COSTS

GASTOS DE CIERRE: ESTOS SON LOS COSTOS EN QUE SE INCURRE CUANDO SE OBTIENE UNA PROPIEDAD. PUEDEN INCLUIR HONORARIOS DE ABOGADOS, CARGOS DE PREPARACIÓN Y BÚSQUEDA DE TÍTULOS, PUNTOS DE DESCUENTO, CARGOS DE AVALÚO, SEGURO DE TÍTULO Y CARGOS POR REPORTE DE CRÉDITO.

APPRECIATION

PLUSVALÍA: ES EL AUMENTO DEL VALOR DE LA PROPIEDAD, EL CUAL PUEDE SER CAUSADO POR FACTORES ECONÓMICOS EXTERNOS QUE OCURREN CON EL TIEMPO, O POR MEJORAS HECHAS POR EL PROPIETARIO.

MLS

SERVICIO DE LISTADOS MÚLTIPLES: ES UN SERVICIO QUE BRINDA A LOS PROFESIONALES DE BIENES RAÍCES LISTADOS DETALLADOS DE LAS PROPIEDADES DISPONIBLES EN EL MERCADO.

ZONING

ZONIFICACIÓN: SON LOS REGLAMENTOS LOCALES QUE DIVIDEN CIUDADES O CONDADOS EN DIFERENTES ZONAS SEGÚN LOS USOS PERMITIDOS, DESDE RESIDENCIAL, UNIFAMILIAR HASTA COMERCIAL E INDUSTRIAL. TAMBIÉN SE UTILIZAN ZONAS DE USO MIXTO.

CONTINGENCY

CONTINGENCIA: SON LAS CONDICIONES QUE DEBEN CUMPLIRSE EN UN CONTRATO DE COMPRA - VENTA ANTES DE QUE SE LLEVE A CABO LA VENTA DE LA PROPIEDAD.

ESCROW

DEPÓSITO EN GARANTÍA: FONDOS DEPOSITADOS CON UN TERCERO Y RETENIDOS HASTA QUE SE LLEGUE A UNA FECHA ESPECÍFICA Y/O SE CUMPLA UNA CONDICIÓN ESPECÍFICA. POR EJEMPLO, CUANDO USTED HACE UNA OFERTA PARA UNA CASA, EL DINERO DE SU DEPÓSITO PUEDE MANTENERSE EN UNA CUENTA DE DEPÓSITO EN GARANTÍA HASTA EL CIERRE.

HOME INSPECTION

INSPECCIÓN DE LA PROPIEDAD: UN INSPECTOR DE VIVIENDAS EVALÚA EL ESTADO DE LA PROPIEDAD, INCLUIDOS SUS SISTEMAS DE CALEFACCIÓN/REFRIGERACIÓN, PLOMERÍA, ELECTRICIDAD, AGUA Y ALCANTARILLADO, ASÍ COMO ALGUNOS PROBLEMAS DE SEGURIDAD E INCENDIOS.

TITLE

ESCRITURA: ES EL DOCUMENTO QUE TRANSFIERE LEGALMENTE LA PROPIEDAD DE BIENES RAÍCES.

Preguntas adicionales?

+1.407.502.2002

 info@victoriaben.com

   [@victoriabenrealtor](https://www.instagram.com/victoriabenrealtor)

*"No espere para comprar
Bienes Raíces, compre Bienes
Raíces y espere! "*

T. Harv Eker

www.victoriaben.com

Quieres mas información?
Haz click aquí

 +1.407.502.2002