



Andrea Carvajal

AGENTE DE BIENES RAÍCES

GUÍA DEL COMPRADOR



FINANZAS

1. Debes tener un puntaje de crédito promedio mayor a 580. Mientras mejor el puntaje, más baja la tasa de interés
2. 2 años de ingresos estables, taxables, y verificables. Si hubo interrupción de empleo, que sea menor a 60 días y con justificación real.
3. Si eres tu propio jefe "self employed", la cantidad de dinero disponible para compra se toma basándose en los impuestos federales.

Todo se sabe en el proceso de compra. Mientras más transparente sea el comprador con el banco, menos interrupciones y mayor seguridad de obtener tu hogar.



VISITANDO CASAS



El trabajo de un agente de bienes raíces es abogar por ti en cada paso del proceso de compra. Siempre visita casas con un agente que posea un ojo entrenado para ver el potencial de la transacción, y te pueda ayudar a convertir esa casa en tu nuevo hogar.

www.andreacarvajalrealtor.com

A modern kitchen with white cabinetry, a marble countertop, and a patterned rug. The kitchen features a white shiplap ceiling, a white subway tile backsplash, and a white range hood. A white island with a marble countertop and a white column base is visible on the right. A white patterned rug is on the floor. The kitchen is well-lit with recessed ceiling lights and pendant lights.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Tu agente de bienes raíces te podrá conectar con inspectores, tasadores, pintores, plomeros, electricistas y cualquier otro experto en la industria para elevar tu seguridad en la transacción y minimizar riesgos.

GUÍA DEL COMPRADOR

CONSEJOS PARA FINANCIAMIENTO



OBTÉN UNA PRE APROBACIÓN

Con una pre aprobación tendrás el número real de cuánto vas a poder comprar. De esta forma podrás enfocarte en la búsqueda de casas que no afecte tu presupuesto en el futuro.

Este documento es un "hard pull" de tu crédito. Pero no te preocupes, el impacto no es relevante ya que los prestamistas sabrán que estás indagando en la compra de una casa y podrán asistirte en una diversidad de productos hipotecarios para obtener el mejor producto para ti.

ESTABILIDAD ES LA CLAVE

En la transacción todo se sabe. Si tienes una estabilidad de ingresos y flujo de capital, ahorros para la transacción, y una proporción de ingreso/deuda adecuada, tendrás una transacción muy simple. Sin embargo, si omites detalles de tus finanzas, cuentas de ahorro y retiro, fuentes de ingresos, pensiones, marcas negativas en tu historial, pudieras enfrentarte a un proceso más complicado. Debes tener una estabilidad financiera para facilitar tu proceso de compra.

LISTA DE CHEQUEO

A

FINANZAS

Estabilidad, buen crédito y pre aprobación

B

LOCALIZACIÓN

Minimiza la zona a puntos no negociables (escuelas, hospitales, etc.)

C

CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR

Establece claramente cantidad de cuartos, baños, pisos, uso de espacios, etc.

Mientras más clara sea la imagen de dónde quieres vivir, más rápido y efectivamente podrás obtener ese hogar.



CONSIDERA LO SIGUIENTE

AMENIDADES

- Piscina comunitaria, gimnasio, librería
- Espacios de áreas verdes y recreativas
- Seguridad, policías, bomberos
- Iluminación nocturna, hidrantes, aceras, vías peatonarias

CARACTERÍSTICAS

- Cantidad de cuartos y baños, espacios comunes
- Potencial de personalización (Cambiar pisos, alfombras, etc)

LOCALIZACIÓN

- Acceso a centros comerciales
- Acceso a escuelas y avenidas principales

CARACTERÍSTICAS ADICIONALES

- Servicio de lavandería cerca de habitaciones
- Color de gabinetes, tipo de pisos, duración de materiales
- Espacio en el patio para desarrollarlo
- Espacios privados separados de espacios comunes/públicos

NEGOCIACIÓN Y OFERTA



NEGOCIACIÓN

Serás representado en el proceso de negociación. Considera ofertar por debajo del precio de compra si la propiedad lleva más de 45 días en el mercado. Considera también negociar reparaciones luego de una inspección. Muchos vendedores además te podrían ayudar con los gastos de cierre



OFERTA

Una vez se encuentre la casa ideal, tu gente de bienes raíces, podrás una oferta acompañada con la carta de pre cualificación y prueba de fondos para la transacción.

HACIENDO UNA OFERTA

COSAS QUE TENER EN MENTE

Si estás buscando una casa, es posible que te encuentres en una guerra de ofertas. Si es así, puedes sentirte tentado a abordar la situación como una subasta de eBay y aumentar el precio de tu oferta. Eso podría ser un error costoso. Una mejor manera de obtener la casa que deseas, sin pagar de más, es permitirle a tu agente evaluar las diferentes alternativas para producir una oferta efectiva y competente.

Al comprar una casa, NO comiences buscando listados de bienes raíces. Tu agente puede personalizar la búsqueda basándose en los criterios establecidos, evitando así que pases tiempo innecesario en propiedades que no cumplen con tus expectativas.

Los vendedores dan preferencia a los compradores pre aprobados. La pre aprobación les dice que cuando sea el momento de cerrar, tendrás el dinero. Entonces, antes de salir a la calle, obtén una carta de aprobación previa de uno o más prestamistas, no solo una carta de calificación previa.

Mientras más información proveas a tu agente, mejor personalización de búsqueda obtendrás.



1

Una oferta efectiva es justa para ambas partes. La negociación es extremadamente importante. Tu agente debe tener buenas destrezas de negociación.

2

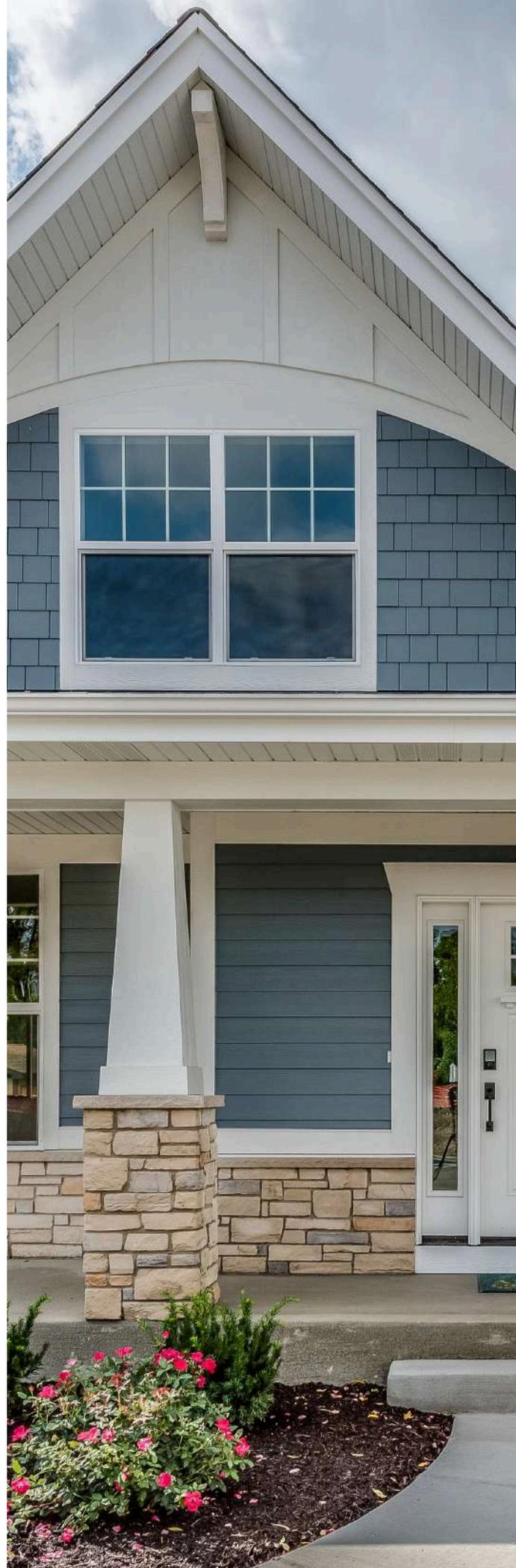
Una vez aceptada, es importante ser diligente con las fechas de caducidad, pago de depósito, inspección, tasación y aprobación de préstamo.

3

Debes mantener una comunicación activa y semanal con tu prestamista para conocer el estatus de la transacción, y proveer documentos adicionales de ser necesario.

OFERTA ACEPTADA

GUÍA DEL COMPRADOR



INSPECCIÓN



- Existen varios tipos de inspecciones.
- Usualmente se recomiendan inspecciones de cuatro puntos, inspección general e inspección de termitas.
- La inspección puede ser requerida por el seguro de dueño
- La inspección puede arrojar información de reparaciones y funcionalidad de elementos esenciales

El periodo de inspección te autoriza a obtener información más específica de la propiedad

EL PROCESO DE CIERRE

PRÉSTAMO Y TASACIÓN

A

La tasación la ordena el banco luego del periodo de inspección. Se pre paga durante el proceso y provee el valor del mercado del hogar. Permite además re negociar precio si es necesario.

SEGURO DE PROPIETARIO

B

La mayoría de los préstamos exigen un seguro de propietario. Debes obtener un agente de seguros que te oriente sobre los diferentes deducibles a los que puedes cualificar.

RECORDATORIO

C

Debes ser diligente con la obtención de un inspector y de un seguro de propietario para que la aprobación del préstamo no se atrase.



Andrea Carvajal

Número de Contacto

(407) 881-4643

Email

www.andreacarvajalrealtor.com

Espero que esta guía haya aclarado dudas sobre el proceso de compra de tu nuevo hogar. Para una orientación personal puedes comunicarte conmigo y agendaremos una cita.

Recuerda, la asesoría en bienes raíces que necesitas está a la distancia de una llamada.



@andreacarvajal.realtor



Andrea Carvajal, Realtor



Andrea Carvajal
REALTOR



GUÍA DEL COMPRADOR

