

*Guía Completa*  
*De*  
**CÓMO COMPRAR**  
**UNA CASA**

RODOLFO PEÑA  
210-281-1141

# CONTENIDO

**1**

Iniciar la preparación financiera

**2**

Conozca Su Mercado

**3**

Obtenga una aprobación previa y comience a buscar

**4**

Haz una oferta

**5**

Complete las tareas relacionadas con el depósito en garantía y finalice los planes

**6**

Cierre de su nuevo hogar

# 1. INICIAR LA PREPARACIÓN FINANCIERA

Comprar una casa es un compromiso importante. Antes de comenzar a buscar propiedades o comparar opciones hipotecarias, debe asegurarse de estar listo para ser propietario de una vivienda. Si aún no lo ha hecho, comience a ahorrar para el pago inicial (generalmente el 3.5% del precio de compra) mucho antes de comprar. Y tenga en cuenta que comprar una casa conlleva gastos adicionales, por lo que al menos seis meses antes de comenzar a comprar una casa, asegúrese de ahorrar entre el 2 y el 5 % del precio de compra para cubrir los costos de cierre.

Un buen lugar para comenzar es calculando su relación deuda-ingresos (DTI). Mire sus deudas e ingresos actuales y considere cuánto dinero puede gastar razonablemente cada mes en el pago de una hipoteca.

Ser propietario de una vivienda también conlleva varios costos de los que no necesita preocuparse al alquilar. Deberá pagar impuestos a la propiedad y mantener algún tipo de seguro de propiedad.

Tenga en cuenta estos gastos en el presupuesto de su hogar cuando decida cuánta casa puede pagar. A continuación se muestra una revisión de algunos de los gastos principales relacionados con una compra y cuánto podría querer ahorrar para ellos. También se describen otras definiciones clave para su información.



# ENGANCHE O PAGO INICIAL



Su pago inicial es un pago grande y único para la compra de una casa. Muchos prestamistas exigen un pago inicial porque mitiga la pérdida que podrían sufrir en caso de que un prestatario incumpla con su hipoteca. Muchos compradores de vivienda creen que necesitan un pago inicial del 20% para comprar una casa, pero esto no siempre es cierto.



Un pago inicial de ese tamaño probablemente no sea realista para muchos compradores de vivienda por primera vez. Afortunadamente, existen muchas opciones para los compradores que no pueden permitirse un pago inicial del 20%. Por ejemplo, puede obtener un préstamo convencional con tan solo un 3% de pago inicial (confirme con su prestamista). Los préstamos de la FHA tienen un pago mínimo del 3,5%. Los préstamos VA y USDA incluso permiten a los prestatarios elegibles y calificados realizar un pago inicial del 0%.



Sin embargo, existen ventajas al realizar un pago inicial mayor. Por un lado, normalmente significa que tendrá más opciones hipotecarias. Por lo general, también significa que tendrá un pago mensual menor y una tasa de interés más baja. Además, si realiza al menos un 20 % de anticipo en un préstamo convencional, ya no necesitará pagar un seguro hipotecario privado (PMI).

# GASTOS DE CIERRE



También necesitará ahorrar dinero para cubrir los costos de cierre, que son las tarifas que paga para obtener el préstamo. Hay muchas variables que intervienen para determinar cuánto serán los costos de cierre, pero generalmente es aconsejable prepararse para entre el 3% y el 6% del valor total de la vivienda.

Esto significa que si está comprando una casa que vale \$200,000, podría terminar pagando entre \$6,000 y \$12,000 en costos de cierre.

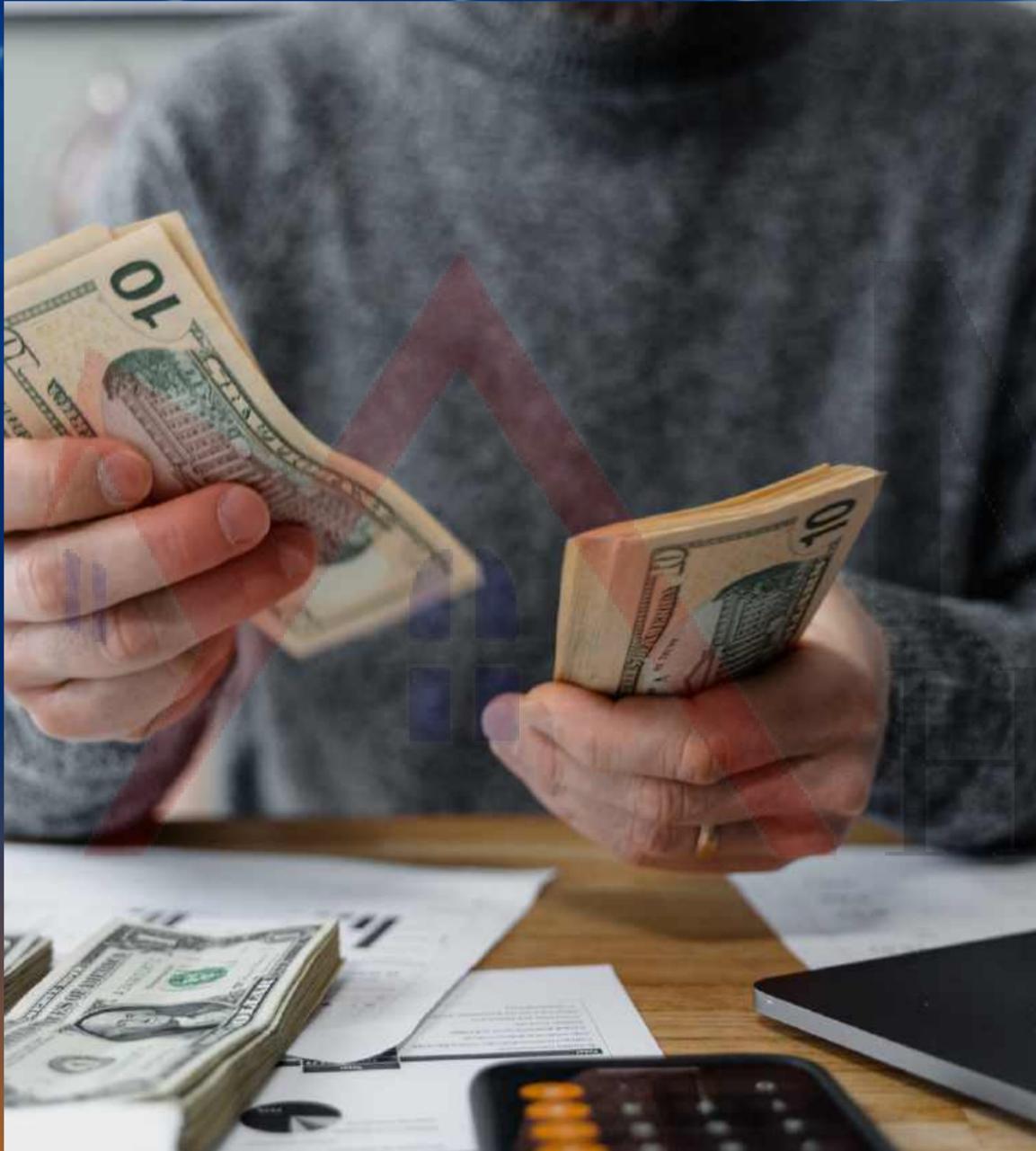


Los costos de cierre específicos dependerán de su tipo de préstamo, su prestamista y el lugar donde vive. Casi todos los propietarios pagarán cosas como tasas de tasación y seguro de título. Si obtiene un préstamo respaldado por el gobierno, normalmente deberá pagar una prima de seguro o una tarifa de financiación por adelantado.



Antes de cerrar su préstamo, su prestamista le entregará un documento llamado Divulgación de cierre, que enumera cada uno de los costos de cierre que debe cubrir y cuánto deberá pagar en el cierre. Revise detenidamente su Divulgación de cierre antes de cerrar para saber qué esperar y detectar cualquier error.

# OTROS COSTOS SEGÚN EL TIPO DE PRÉSTAMO



Es posible que su tipo de préstamo también requiera una inspección especializada. Por ejemplo, a menudo es necesario realizar una inspección de plagas antes de solicitar un préstamo del VA.



La mayoría de los prestamistas programarán esta inspección en su nombre y le pasarán el costo al momento del cierre. Estos gastos pueden parecer menores cuando se los compara con otros costos asociados con la compra de una casa, pero pueden acumularse, así que asegúrese de hacer un presupuesto inteligente.



Revise su perfil crediticio con anticipación y vea qué puede hacer para aumentar su puntaje (lo que puede brindarle una mejor tasa de interés). Solicite copias de todos sus informes crediticios, comience a pagar facturas de tarjetas de crédito y resuelva cualquier discrepancia o error.

# INGRESOS Y SITUACIÓN LABORAL

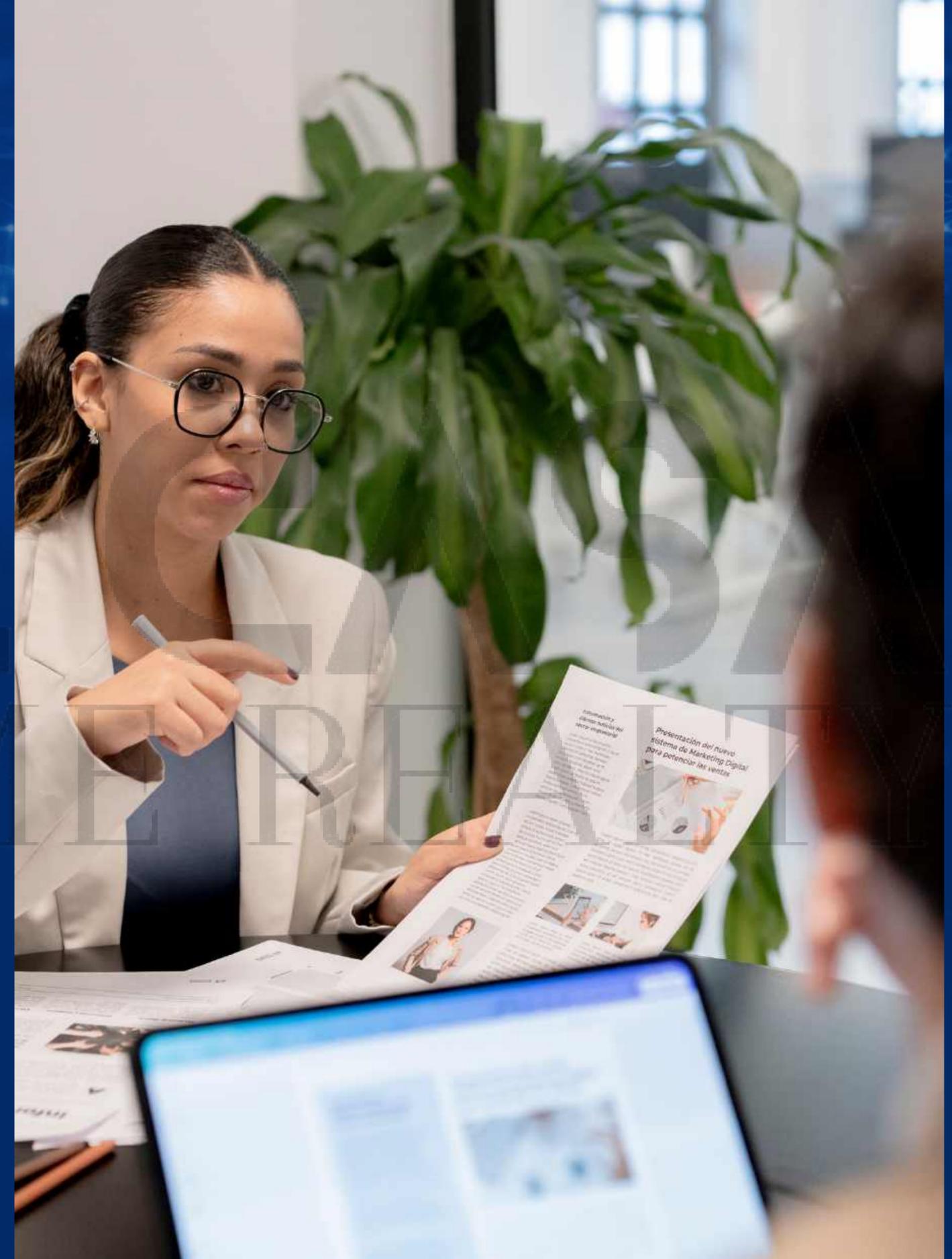


Su prestamista necesitará ver un historial laboral (generalmente alrededor de 2 años) para asegurarse de que su fuente de ingresos sea estable y confiable. Preparar sus ingresos consiste en reunir la documentación correcta para demostrar un empleo estable.

Si está en nómina, probablemente solo necesitará proporcionar recibos de pago recientes y formularios W-2. Si trabaja por cuenta propia, deberá presentar sus declaraciones de impuestos y otros documentos que solicite el prestamista.

# RELACIÓN DEUDA-INGRESOS

La relación deuda-ingresos (DTI) es otro instrumento financiero que utilizan los prestamistas hipotecarios para evaluar su solicitud de préstamo. Su DTI ayuda a su prestamista a ver qué parte de sus ingresos mensuales se destina a deudas para que puedan evaluar la cantidad de deuda hipotecaria que puede asumir. El DTI se calcula dividiendo su deuda mensual por su ingreso mensual bruto. Por ejemplo, si sus deudas mensuales (pagos mínimos de tarjetas de crédito, pagos de préstamos, etc.) suman \$2,000 por mes y su ingreso mensual bruto es \$6,000, su DTI es  $\$2,000/\$6,000$ , o 33%. Su prestamista utilizará las deudas que se muestran en su informe crediticio para calcular su DTI. Es aconsejable revisar su DTI antes de solicitar un préstamo. En la mayoría de los casos, necesitará un DTI del 50% o menos para calificar para una hipoteca, aunque este número varía según su prestamista, el tipo de préstamo y otros factores.



# SALUD CREDITICIA

Su puntaje crediticio juega un papel muy importante en los préstamos y tasas de interés para los que califica. Su puntaje crediticio les dice a los prestamistas qué tan riesgoso es prestarles dinero. Tomar medidas para mejorar su puntaje crediticio y reducir su deuda puede resultar muy rentable mientras se prepara para obtener una hipoteca. Mejores cifras significan mejores opciones de préstamos con tasas de interés más bajas.

Su puntaje de crédito se basa en



Su historial de pagos



La cantidad de dinero que debe



La duración de su historial de crédito



Los tipos de crédito que ha utilizado



Su búsqueda de crédito nuevo



La mayoría de los prestamistas exigen un puntaje crediticio de al menos 620 para calificar para la mayoría de los préstamos. Un puntaje superior a 720 generalmente le brindará las mejores condiciones de préstamo. Tenga en cuenta que también debe evitar solicitar préstamos adicionales (grandes o pequeños) hasta que se finalice la compra de la vivienda, ya que eso afectará su puntaje crediticio.

## 2. CONOZCA SU MERCADO



Comience a buscar casas en línea. Visite algunos open houses que vea para tener una idea de su mercado y reducir su lista de elementos imprescindibles en que va a requerir de tipo de casa, características y ubicación. También querrá familiarizarse con los expertos de su área local que pueden ayudarlo en el proceso de compra, específicamente un agente de bienes raíces. Un excelente agente de bienes raíces puede guiarlo en cada paso y conectarlo con otros profesionales como inspectores, abogados y corredores o prestamistas hipotecarios. En este punto, también querrá ser consciente de sus gastos y su impacto en su informe crediticio. No solicite préstamos grandes porque podrían reducir su puntaje crediticio y afectar su relación deuda-ingresos, un cálculo que los prestamistas utilizan para determinar cuánto califica para pedir prestado. Cualquier cambio importante relacionado con sus ingresos o empleo también podría cambiar su capacidad para obtener financiamiento.

4-5 meses antes de comprar: Comience a buscar casas en línea Defina sus deseos y necesidades  
Contrate a un agente de bienes raíces Lleve un registro de los gastos y el uso del crédito

# 3. OBTENGA UNA APROBACIÓN PREVIA Y COMIENZE A BUSCAR



Elija un prestamista o corredor hipotecario para que lo guíe a través del proceso de financiamiento. Obtenga la aprobación previa del prestamista elegido para que, cuando llegue el momento de hacer una oferta, los vendedores sepan que habla en serio. Para obtener una aprobación previa, necesitará extractos bancarios, recibos de pago y declaraciones de impuestos. La mayoría de las cartas de aprobación previa tienen una validez de 60 a 90 días. A continuación se presentan algunas de las opciones de préstamo que un prestamista le ayudará a considerar.

# TIPOS DE PRÉSTAMOS

1

## Préstamos Convencionales

Los préstamos convencionales, a veces llamados préstamos conformes, son préstamos respaldados por Fannie Mae o Freddie Mac. La mayoría de las hipotecas en Estados Unidos son préstamos convencionales. Los préstamos convencionales son siempre una opción popular para los compradores de vivienda y puede obtener uno con tan solo un 3% de pago inicial.

2

## Préstamos de FHA

Respaldados por la Administración Federal de Vivienda, los préstamos de la FHA suponen un riesgo menor para los prestamistas porque el gobierno los asegura si usted deja de realizar pagos. Como resultado, los préstamos de la FHA tienen requisitos de calificación crediticia que no son tan estrictos. Puede obtener un préstamo de la FHA con un pago inicial de tan solo el 3.5%.

3

## PRESTAMOS NO CONVENCIONALES

Los préstamos no convencionales en hipotecas son aquellos que no están respaldados ni regulados por las agencias gubernamentales tradicionales como Fannie Mae, Freddie Mac, FHA o VA. Estos préstamos están diseñados para compradores que no califican bajo los requisitos estrictos de los préstamos convencionales.

# PRÉSTAMOS NO CONVENCIONALES



Préstamos Bancarios (Bank Statement Loans) – Para autónomos que no pueden demostrar ingresos tradicionales con W2 o talones de pago. Se basan en estados de cuenta bancarios.



Préstamos DSCR (Debt-Service Coverage Ratio) – Para inversionistas que compran propiedades de renta, donde se califica con el ingreso potencial de la propiedad en lugar de los ingresos personales.



Préstamos ITIN – Para compradores sin un número de seguro social (SSN) pero que tienen un ITIN (Tax ID) y declaración de impuestos en EE.UU.



Préstamos de Sólo Interés (Interest-Only Loans) – Donde los primeros años solo pagas intereses, útil para inversionistas o quienes buscan pagos iniciales más bajos.



Préstamos para Extranjeros – Para compradores extranjeros que no tiene credito en Estados Unidos pero pueden entrar y salir del país (visa Turista).



Préstamos de 1099 y Profit and Loss – Para los dueños de empresas que no declaran todos sus ingresos en los impuestos

# BUSQUEDA DE CASA



Si aún no lo ha hecho, configure búsquedas guardadas en línea para que se le notifique tan pronto como lleguen al mercado nuevas casas que cumplan con sus criterios. Su agente también puede configurar búsquedas para usted que se actualizan directamente desde el MLS local para mostrarle casas. Siempre es una buena idea hacer una lista de sus principales prioridades, algunas de las cuales pueden depender de si está buscando una primera casa o algo completamente distinto.

Aquí hay algunas cosas que debes de considerar:

- Precio
- Pies cuadrados cosas que quizás desee
- Condición de la casa y posible necesidad de reparaciones
- Acceso al transporte público
- Número de dormitorios
- Patio trasero/piscina
- Opciones de entretenimiento local
- Clasificación del distrito escolar local
- Tendencias en el valor de la propiedad
- Impuestos sobre la propiedad/bienes raíces

Clasifique sus prioridades de mayor a menor según su importancia y muéstrele esta lista a su agente de bienes raíces. Esto le dará a su agente una mejor idea de casas específicas que se ajustan a sus criterios. Es posible que necesite dedicar algún tiempo a buscar la casa perfecta, así que no se desanime si su búsqueda lleva más tiempo de lo esperado. Sólo usted puede decidir qué propiedad es la adecuada para usted. Asegúrese de ver muchas casas antes de decidir por cuál desea hacer una oferta. Como gran parte del proceso de compra de una vivienda, gran parte de la búsqueda de vivienda se puede realizar en línea.

## 4. HAZ UNA OFERTA

Una vez que encuentre una casa que le guste, ¡haga su oferta! Tenga en cuenta que es posible que no se acepte de inmediato. Cuando decide hacer una oferta por una vivienda, debe presentar una carta de oferta por escrito. Su carta de oferta incluye detalles sobre usted (como su nombre y dirección actual), el precio que está dispuesto a pagar por la casa y más. También incluirá una fecha límite para que el vendedor responda a su oferta. Su agente de bienes raíces tendrá una plantilla lista para usar y la enviará al agente del listado/vendedor en su nombre. La mayoría de las ofertas también incluyen un depósito de garantía. Un depósito de garantía es una pequeña cantidad de dinero, normalmente entre el 1% y el 2% del precio de compra. Su depósito de garantía se destina al pago inicial y a los costos de cierre si compra la casa. Si acepta la venta de la vivienda y luego la cancela, normalmente perderá su depósito.



# OFERTA

- Aceptar la oferta del vendedor: puede responder de una de tres maneras: Si el vendedor acepta la oferta, puede pasar al siguiente paso.
- Rechazar la oferta: Si el vendedor rechaza su oferta, la pelota vuelve a estar en su tejado. Puede optar por enviar otra oferta o mudarse a otra casa.
- Darle una contraoferta: el vendedor también puede volver con su propia contraoferta. Pueden cambiar el precio de compra o las condiciones de venta. Puedes aceptar la contraoferta, rechazarla o hacer otra contraoferta.



Las negociaciones pueden continuar durante algún tiempo después de enviar su oferta. Deje que su agente inmobiliario le ayude a gestionar las negociaciones y no tenga miedo de marcharse si no puede llegar a un acuerdo. Una vez que usted y el vendedor acuerden una oferta, es hora de pasar a la tasación e inspección.

# 5. COMPLETE LAS TAREAS RELACIONADAS CON EL DEPÓSITO EN GARANTÍA Y FINALICE LOS PLANES



Durante el período de depósito en garantía de 30 a 45 días, su prestamista establecerá varios puntos de control para que sus aseguradores aprueben su préstamo. Es probable que esto incluya elementos como una inspección de la vivienda, una tasación y solicitudes de documentación adicional. Este proceso puede llevar más tiempo si obtiene un préstamo de la FHA o VA, lo que puede requerir trámites adicionales. Si ha tenido un cambio en su crédito o ingresos desde que recibió la aprobación previa, es posible que se requiera verificación adicional.

# PROGRAME LA INSPECCIÓN



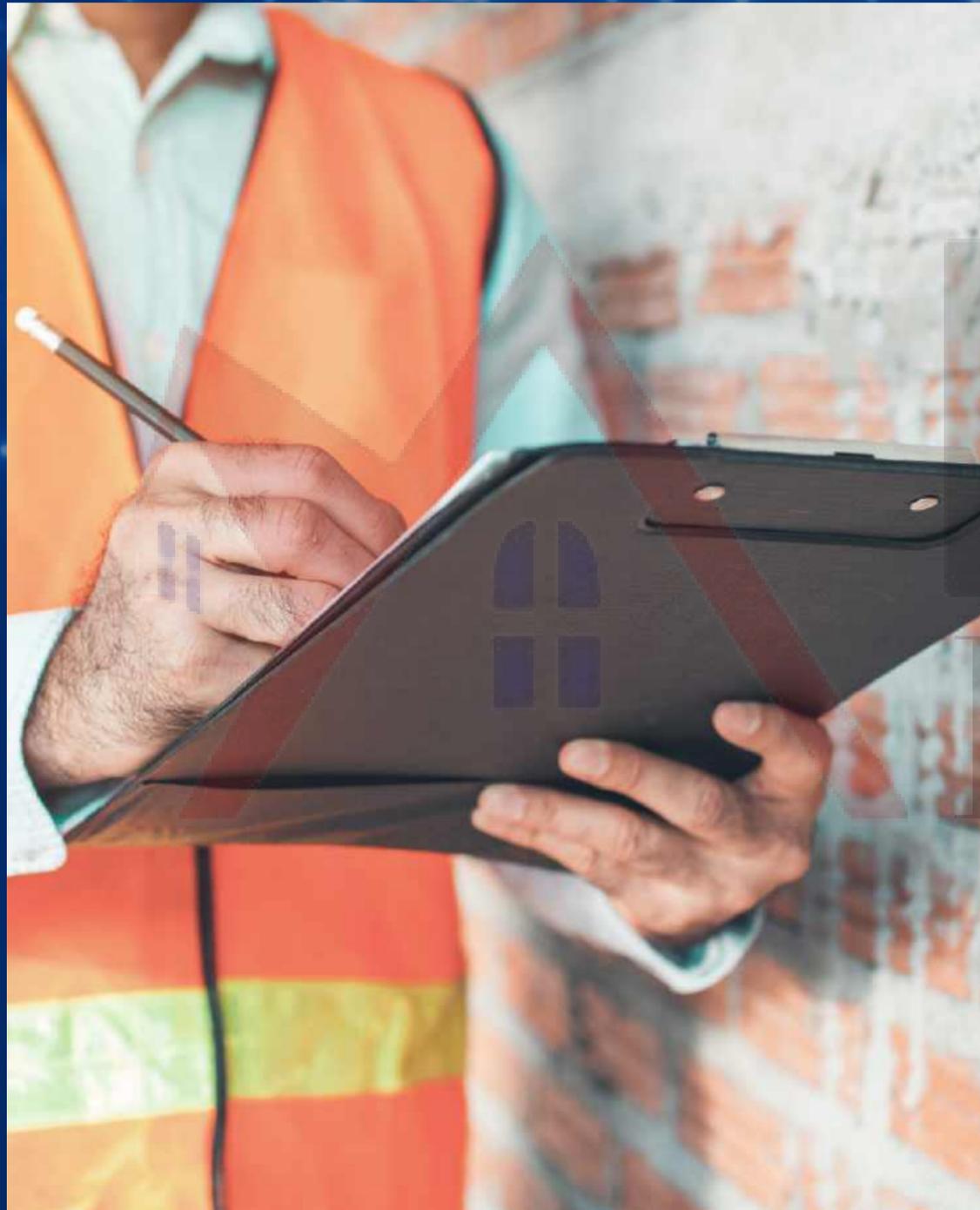
Los prestamistas generalmente no exigen una inspección de la vivienda para obtener un préstamo, pero aún así usted debe realizar una inspección antes de comprar una propiedad. Durante una inspección de la vivienda, un inspector revisará la casa y buscará problemas potenciales. Probarán los sistemas eléctricos, se asegurarán de que el techo sea seguro y esté en buen estado, se asegurarán de que los electrodomésticos funcionen y mucho más. Una vez cerrada la inspección, el inspector le dará un informe completo y una lista de los problemas que encontró en la casa (si los hay). Cuando reciba los resultados de su inspección, revise cada elemento línea por línea y busque problemas importantes. Si una casa presenta un riesgo grave para la salud (como pintura con plomo o moho), pídale al vendedor que corrija el problema antes de cerrar. Si no puede llegar a un acuerdo, es posible que desee seguir adelante y considerar otras opciones. Lea los resultados de su inspección con su agente y pregúntele si notó alguna señal de alerta importante.

# PROGRAME LA INSPECCIÓN



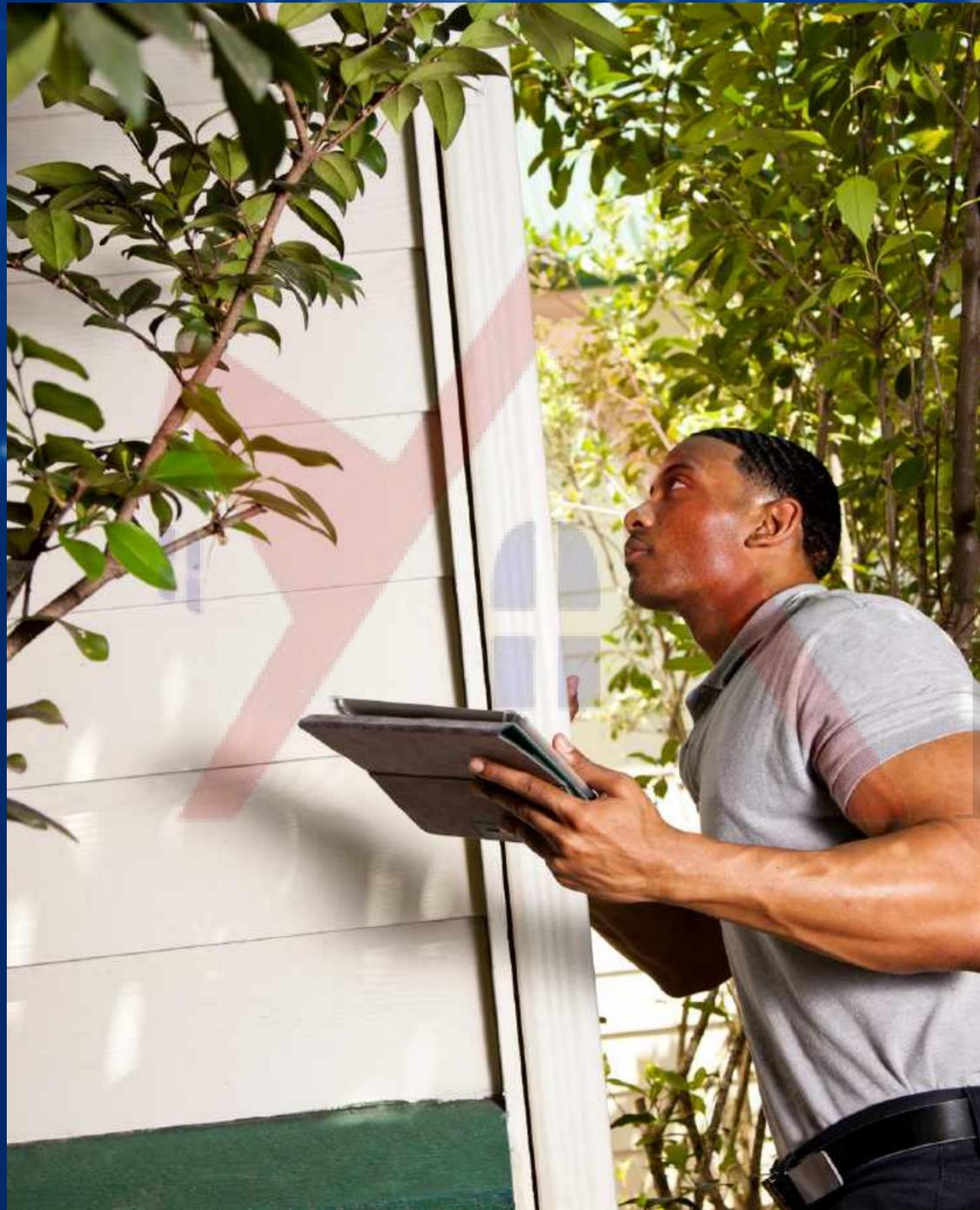
Tenga en cuenta que usted será responsable de cualquier reparación importante una vez que se cierre la venta. Un inodoro obstruido o un lavabo que no drena no son problemas importantes. Sin embargo, si la inspección de su casa revela un problema costoso (como grietas en los cimientos o ventanas mal instaladas), es posible que desee reconsiderar la compra. Es común que los compradores de vivienda incluyan una contingencia de inspección de la vivienda en su oferta de compra. Una contingencia brinda a los compradores la opción de cancelar una compra (o negociar reparaciones) sin perder su depósito de garantía si la inspección de la vivienda revela problemas importantes con la vivienda.

# AVALUO DE LA PROPIEDAD



Un avalúo de la propiedad es una revisión que da el valor actual de la propiedad que desea comprar. Debe obtener un avalúo antes de comprar una vivienda con un préstamo hipotecario. Los prestamistas exigen un avalúo porque no pueden prestar más dinero del que vale una vivienda. Si el valor de tasación es inferior a su oferta, es posible que tenga problemas para obtener financiación. Sea cuidadoso con su oferta y considere impugnar los resultados de la tasación si cree que el valor tasado es demasiado bajo. Los compradores de vivienda también deben incluir una contingencia del avaluo en su oferta. Las contingencias de tasación a menudo se establecen para permitir a los compradores retractarse de una compra (o negociar un precio más bajo), sin perder su depósito de garantía, si la vivienda avalua o menos del monto de la oferta. Al igual que con las contingencias de inspección, las contingencias de avaluo pueden variar, así que asegúrese de comprender la naturaleza de su acuerdo.

# REPARACIONES O CRÉDITOS



Después de ver los resultados de la inspección, es posible que desee pedirle a su vendedor que corrija algunos de los problemas que encontró. Puede hacerlo de tres maneras:

- Solicite un precio de compra con descuento considerando los resultados.
- Solicite que el vendedor le dé créditos para cubrir algunos de sus costos de cierre.
- Pida que el vendedor solucione los problemas antes de cerrar.

Su agente de bienes raíces enviará sus solicitudes al agente del listado/vendedor. El vendedor podría aceptar su solicitud o rechazarla. Si el vendedor rechaza su solicitud, usted decide cómo proceder. Si tiene una contingencia de inspección en su carta de oferta, puede cancelar la venta y conservar su depósito de garantía.

# TRÁMITES, PAPELERIA Y MÁS TRÁMITES



Cuando estás en el proceso de avalúo del préstamo, normalmente te encuentras en la recta final para obtener las llaves de tu vivienda. Su prestamista y agente de cierre comenzarán a solicitarle la documentación necesaria para enviar su paquete de préstamo hipotecario al asegurador para su revisión final. Algunos de los elementos pueden ser cartas explicativas, documentos fiscales, recibos de pago actualizados, póliza de seguro de vivienda, comprobante de pago de deuda, etc.

Mantenga la comunicación con su prestamista a medida que se ultiman los detalles de su préstamo. Sea puntual en la presentación de cualquier documentación que se le solicite. También deberá informarle a su prestamista cuál es su proveedor de seguros de hogar preferido. Mientras trabaja para finalizar su préstamo, su agente de bienes raíces y su abogado deben mantenerse informados.

# 6. CIERRE DE TU NUEVO HOGAR



Ya sea en la mañana o en la noche antes del cierre, realizará un recorrido final para inspeccionar visualmente el estado de la casa. Esto es especialmente importante si solicitó reparaciones después de la inspección de su vivienda. Este tiempo le permite verificar y asegurarse de que el vendedor haya realizado las reparaciones que usted solicitó y haya vaciado la propiedad.

Camine por la casa y asegúrese de que el vendedor no haya dejado ninguna pertenencia. Revise sus áreas de reparación si las solicitó y esté atento a las plagas. También es posible que desees volver a verificar los sistemas de tu hogar por última vez para asegurarte de que todo esté funcionando correctamente. Si todo se ve bien, es hora de avanzar con confianza hacia el cierre.

A continuación, se dirigirá a la oficina de la compañía de títulos para firmar la documentación de cierre. Dependiendo de la complejidad del trato, esto podría demorar algunas horas. Semana de cierre Programe el recorrido final Firme la documentación ¡Obtenga sus llaves!



# CONTACTO



Número de teléfono

210-281-1141



Correo electrónico

rodolfo@micasahomerealty.com



Sitio web

[www.micasahomerealty.com](http://www.micasahomerealty.com)



Redes sociales

@rolepena

*Por su atención*

**MUCHAS  
GRACIAS**

Rodolfo Peña