

Cómo Comprar una Casa

Lisa Baker | Coldwell Banker Realty | |NJ #2186236

1. Comience 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. Si aún no lo ha hecho, comience a ahorrar para el pago inicial (tan solo el 3.5% del precio de compra con un préstamo FHA) antes de comprar. Tenga en cuenta que comprar una casa implica gastos adicionales, por lo que al menos seis meses antes de comenzar a buscar una vivienda, asegúrese de ahorrar entre el 2% y el 5% del precio de compra para cubrir los costos de cierre.

Un buen punto de partida es calcular su proporción de deuda a ingresos (DTI). Analice sus deudas e ingresos actuales y considere cuánto dinero puede gastar razonablemente cada mes en un pago hipotecario. Este es un buen momento para pagar deudas pendientes y asegurarse de que todos sus pagos se realicen a tiempo.

Ser propietario de una vivienda también conlleva varios costos que no necesita preocuparse mientras alquila. Deberá pagar impuestos sobre la propiedad y mantener algún tipo de seguro para propietarios. Incluya estos gastos en su presupuesto familiar al decidir cuánto puede gastar en una casa.

A continuación, se presenta un repaso de algunos de los principales gastos relacionados con la compra y cuánto debería ahorrar para ellos. También se explican otras definiciones clave para su información.

Pago Inicial

Su pago inicial es un pago único y considerable hacia la compra de una vivienda. Muchos prestamistas requieren un pago inicial porque ayuda a mitigar las pérdidas en caso de que el prestatario no cumpla con su hipoteca. Muchos compradores creen que necesitan un 20% de pago inicial para comprar una vivienda, pero esto no siempre es cierto. Hay programas de asistencia para el pago inicial ofrecidos a nivel

estatal y nacional que pueden combinarse. Un pago inicial de este tamaño no es realista para muchos compradores de vivienda por primera vez.

Afortunadamente, hay muchas opciones para compradores que no pueden pagar un 20% de entrada. Por ejemplo, puede obtener un préstamo convencional con tan solo un 3% de entrada. Los préstamos FHA requieren un mínimo del 3.5%. Los préstamos VA y USDA incluso permiten a prestatarios calificados poner un 0% de entrada.

Sin embargo, hacer un pago inicial más grande tiene ventajas. Por un lado, generalmente significa que tendrá más opciones de hipotecas. También suele significar que tendrá un pago mensual más bajo y una tasa de interés menor. Además, si pone al menos un 20% en un préstamo convencional, ya no necesitará pagar por el seguro hipotecario privado (PMI).

Costos 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 determinan cuánto serán los costos de cierre, pero generalmente se recomienda preparar entre el 3% y el 6% del valor total de la vivienda. Esto significa que si está comprando una casa de \$200,000, podría terminar pagando entre \$6,000 y \$12,000 en costos de cierre.

Los costos de cierre específicos dependerán del tipo de préstamo, su prestamista y el lugar donde viva. Casi todos los propietarios deberán pagar tarifas como las de tasación y seguro de título. Si obtiene un préstamo respaldado por el gobierno, generalmente deberá pagar una prima de seguro o tarifa de financiación por adelantado. Antes de cerrar el préstamo, su prestamista le proporcionará un documento llamado Divulgación de Cierre, que detalla cada uno de los costos de cierre que debe cubrir y cuánto deberá pagar en el cierre. Revise cuidadosamente su Divulgación de Cierre antes de finalizar para saber qué esperar y corregir cualquier error.

Otros Costos Según el Tipo de Préstamo

El tipo de préstamo que elija puede requerir una inspección especializada. Por ejemplo, a menudo debe realizar una inspección de plagas antes de obtener un préstamo VA. La mayoría de los compradores programan esta inspección al mismo tiempo que la inspección de la vivienda.

Estos gastos pueden parecer menores en comparación con otros costos asociados con la compra de una vivienda, pero pueden acumularse, así que asegúrese de planificar sabiamente.

Revise Su Perfil Crediticio

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

Ingresos y Estado Laboral

Su prestamista necesitará ver un historial laboral (generalmente de unos 2 años) para asegurarse de que su fuente de ingresos sea estable y confiable.

Preparar sus ingresos implica reunir la documentación adecuada para demostrar empleo continuo. Si recibe un sueldo, probablemente solo necesite proporcionar talones de pago recientes y formularios W-2. Si es trabajador independiente, deberá enviar sus declaraciones de impuestos y otros documentos solicitados por el prestamista.

Proporción de Deuda a Ingresos (DTI)

La proporción de deuda a ingresos (DTI) es otro instrumento financiero que los prestamistas utilizan para evaluar su solicitud de préstamo. Su DTI ayuda al prestamista a ver qué porcentaje de sus ingresos mensuales se destina a deudas para evaluar cuánto puede asumir en una hipoteca.

El DTI se calcula dividiendo sus deudas mensuales por sus ingresos brutos (antes de impuestos y deducciones). Por ejemplo, si sus deudas mensuales (pagos mínimos de tarjetas de crédito, préstamos, etc.) suman \$2,000 y sus ingresos brutos mensuales son \$6,000, su DTI sería $\$2,000/\$6,000$, o 33%.

Salud Crediticia

Su puntuación crediticia juega un papel crucial en los préstamos y tasas de interés para los que califica. Una mejor puntuación le brinda mejores opciones de préstamo y tasas más bajas.

Su puntuación crediticia se basa en:

- Historial de pagos (si ha pagado tarde).
- Cantidad de dinero que debe (% del crédito disponible que utiliza).
- Duración de su historial crediticio (años con cuentas activas).
- Tipos de crédito utilizados.
- Búsqueda de nuevo crédito (nuevas cuentas abiertas).

La mayoría de los prestamistas requieren una puntuación de al menos 620. Una puntuación superior a 720 generalmente le asegura mejores términos de préstamo.

Recuerde evitar solicitar préstamos adicionales hasta después de finalizar la compra de su casa, ya que podría afectar negativamente su crédito.

2. Conozca Su Mercado

Comience a buscar casas en línea. Visite vecindarios y casas abiertas para familiarizarse con el mercado y reducir su lista de elementos imprescindibles en términos de tipo de vivienda, características y ubicación.

También es importante que conozca a los expertos en su área local que pueden asistirle en el proceso de compra, específicamente a un agente inmobiliario. Un excelente agente inmobiliario puede guiarle en cada paso y conectarle con otros profesionales, como inspectores, abogados, y corredores o prestamistas hipotecarios.

En este punto, también debe ser consciente de sus gastos y de su impacto en su informe crediticio. No tome préstamos grandes, ya que podrían reducir su puntaje crediticio y afectar su proporción de deuda a ingresos (DTI), un cálculo que los prestamistas usan para determinar cuánto puede pedir prestado. Cualquier cambio importante relacionado con sus ingresos o empleo también podría afectar 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 inmobiliario.
- Lleve un control de sus gastos y del uso del crédito.

3. Obtenga una Preaprobación y Comience a Buscar

Elija un prestamista o corredor hipotecario que le guíe a través del proceso de financiamiento. Obtenga una preaprobación con el prestamista que haya seleccionado, para que cuando llegue el momento de hacer una oferta, los vendedores sepan que usted es un comprador serio. Para obtener la preaprobación, necesitará estados de cuenta bancarios, talones de pago y declaraciones de impuestos. La mayoría de las cartas de preaprobación son válidas entre 60 y 90 días. A continuación, se presentan algunas de las opciones de préstamos que un prestamista le ayudará a considerar:

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 los EE.UU. son préstamos convencionales. Los préstamos convencionales siempre son una opción popular para los compradores y puede obtener uno con un pago inicial tan bajo como el 3%.

Préstamos FHA

Respaldados por la Administración Federal de Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés), los préstamos FHA son menos riesgosos para los prestamistas porque el gobierno los asegura en caso de que usted deje de realizar pagos. Como resultado, los préstamos FHA tienen requisitos de puntaje crediticio menos estrictos. Puede obtener un préstamo FHA con un pago inicial tan pequeño como el 3.5%.

Préstamos VA

Los préstamos VA son hipotecas para veteranos, miembros activos de las Fuerzas Armadas y cónyuges sobrevivientes que califican. El beneficio más popular de los préstamos VA para los compradores de vivienda es que no se requiere un pago inicial. Los préstamos VA están asegurados por el Departamento de Asuntos de Veteranos.

Préstamos USDA

Otro tipo de préstamo respaldado por el gobierno es el préstamo USDA, que ayuda a las personas en áreas rurales y suburbanas a comprar viviendas. Puede obtener un

préstamo USDA sin pago inicial (0%), pero su casa debe estar en un área rural aceptable y debe cumplir con las reglas de elegibilidad de ingresos.

Préstamos Basados en Estados de Cuenta Bancarios

Los préstamos basados en estados de cuenta bancarios son una opción para personas autónomas o dueños de pequeños negocios que no cuentan con la verificación de ingresos tradicional, como formularios W-2 o declaraciones de impuestos, para calificar para un préstamo. En su lugar, los prestamistas utilizan los estados de cuenta bancarios del prestatario, generalmente de 12 a 24 meses, para verificar los ingresos. Estos préstamos tienden a tener tasas de interés más altas y requieren un pago inicial mayor en comparación con los préstamos convencionales.

Si aún no lo ha hecho, configure búsquedas guardadas en línea para que se le notifique tan pronto como las casas que cumplan con sus criterios estén disponibles en el mercado. Su agente también puede configurar búsquedas para usted que se actualicen directamente desde el MLS local para mostrarle viviendas. Siempre es una buena idea hacer una lista de sus prioridades principales, algunas de las cuales podrían depender de si está buscando una casa inicial u otra cosa completamente diferente.

Aquí hay algunas cosas que podría considerar al buscar una casa:

- Precio
- Metros cuadrados
- Condición de la vivienda y posibles necesidades de reparación
- Acceso al transporte público
- Número de habitaciones
- Patio trasero/piscina
- Opciones de entretenimiento locales
- Clasificación del distrito escolar local
- Tendencias de valor de la propiedad
- Impuestos sobre bienes raíces

Organice sus prioridades de mayor a menor importancia y muestre esta lista a su agente inmobiliario. Esto dará a su agente una mejor idea de las viviendas específicas que se ajustan a sus criterios. Es posible que necesite tiempo para buscar la casa perfecta, así que no se desanime si la búsqueda lleva más de lo esperado.

Solo usted puede decidir cuál es la propiedad adecuada para usted. Asegúrese de ver muchas casas antes de decidir cuál quiere hacer una oferta. Como gran parte del proceso de compra de vivienda, puede realizar una gran parte de su búsqueda de casas en línea, pero ¡ver es creer! La casa podría verse mejor o peor que en las fotos.

2-3 meses antes de comprar:

- Obtenga una carta de preaprobación.
- Seleccione un agente inmobiliario.
- Guarde búsquedas en línea.
- Comience a programar visitas (solo un agente inmobiliario puede mostrarle una casa).

4. Compensación del Agente del Comprador

La comisión inmobiliaria no está establecida por ley y es completamente negociable. Hay dos maneras en que un agente puede recibir pago.

Cómo se paga a un agente del comprador si el vendedor **ofrece** compensación:

1. El vendedor de la propiedad que le interesa ha ofrecido pagar la comisión que usted me debe. En este caso, su obligación de comisión hacia mí será cubierta por el vendedor con los fondos que usted paga para comprar la vivienda.
2. El vendedor ha ofrecido solo una parte de la comisión que usted ha acordado pagarme. Esto requeriría que usted pague cualquier parte de mi comisión que el vendedor no cubra. Alternativamente, puede condicionar su oferta de compra a que el vendedor pague la totalidad de su obligación de comisión hacia mí.

Cómo se paga a un agente del comprador si el vendedor **no ofrece** compensación:

1. El vendedor no ha ofrecido pagar ninguna parte de la comisión que usted me debe. En este caso, puede incluir en su oferta una cláusula que exija al vendedor cubrir su obligación de comisión.
2. Si el vendedor no acepta pagar la comisión del agente del comprador, usted será responsable de pagar mi comisión.

5. Haz una oferta

Una vez que encuentres una casa que te encante, ¡haz tu oferta! Ten en cuenta que puede que no sea aceptada de inmediato.

Cuando decides hacer una oferta por una casa, debes presentarla por escrito. Tu oferta incluirá detalles sobre ti (como tu nombre y dirección actual), el precio que estás dispuesto a pagar, el monto del depósito inicial, la cantidad a pagar al cierre y más. Tu agente inmobiliario utilizará un modelo estándar y enviará la oferta al agente del vendedor en tu nombre.

Tu depósito inicial se mantiene en una cuenta de garantía (escrow) administrada por el abogado o la compañía de títulos y se aplicará a tu pago inicial y costos de cierre si compras la casa. Si aceptas la compra y luego cancelas, generalmente perderás tu depósito.

A partir de aquí, el vendedor puede responder de tres maneras:

Aceptar la oferta: Si el vendedor la acepta, se inicia la revisión legal con el abogado.

Rechazar la oferta: Si el vendedor la rechaza, la decisión vuelve a estar en tus manos. Puedes presentar otra oferta o buscar otra casa.

Hacer una contraoferta: El vendedor puede responder con una contraoferta, modificando el precio o las condiciones de la venta. Puedes aceptarla, rechazarla o presentar otra contraoferta.

Las negociaciones pueden prolongarse después de que envíes tu oferta. Tu agente inmobiliario te ayudará a manejarlas y no debes temer retirarte si no llegas a un acuerdo.

Una vez que ambas partes acepten la oferta, se inicia la revisión legal, que suele durar aproximadamente 3 días. Luego, se realizan la tasación y la inspección de la vivienda, que pueden incluir la piscina, chimenea, sistema séptico, alcantarillado y búsqueda de tanques subterráneos.

1-2 meses antes de comprar:

- Encuentra la casa ideal
- Haz una oferta y negocia, si es necesario
- Firma el contrato

6. Completa las Tareas Relacionadas con el Cierre y Finaliza los Planes

Durante el período de cierre de 21 a 45 días, tu prestamista establecerá varios puntos de control para que los suscriptores aprueben tu préstamo. Esto generalmente incluirá una inspección de la vivienda, una tasación y solicitudes de documentación adicional. Este proceso puede tardar más si estás obteniendo un

préstamo FHA o VA, ya que pueden requerir documentación adicional. Si ha habido cambios en tu crédito o ingresos desde que fuiste preaprobado, es posible que se requiera una verificación adicional.

La compañía de títulos comenzará una búsqueda de títulos para verificar el historial de propiedad de la casa y emitirá un seguro de título para proteger al comprador y al prestamista de futuros reclamos. También podrías considerar obtener un nuevo levantamiento topográfico para conocer con precisión los límites de la propiedad.

Programa la Inspección

Los prestamistas generalmente no requieren una inspección de la vivienda para otorgar un préstamo, pero es altamente recomendable hacer una antes de comprar la propiedad.

Durante la inspección, un inspector revisará la casa en busca de problemas potenciales. Verificará los sistemas eléctricos y de plomería, evaluará el estado del techo, revisará los electrodomésticos y mucho más. Después de la inspección, recibirás un informe detallado con una lista de problemas encontrados (si los hay).

Cuando obtengas los resultados de la inspección, revísalos cuidadosamente y presta especial atención a problemas importantes. Si la casa tiene riesgos graves para la salud (como pintura con plomo o moho), solicita al vendedor que los corrija antes del cierre. Si no pueden llegar a un acuerdo, quizás debas considerar otras opciones. Analiza los resultados de la inspección con tu agente inmobiliario y pregúntale si ha identificado señales de alerta.

Ten en cuenta que serás responsable de cualquier reparación importante después del cierre. Problemas menores, como un inodoro atascado o un fregadero que no drena bien, no son motivos para cancelar la compra. Sin embargo, si la inspección revela problemas costosos (como grietas en los cimientos o ventanas mal instaladas), puede ser necesario reconsiderar la compra.

Es común que los compradores incluyan una cláusula de contingencia de inspección en su oferta de compra. Esta contingencia permite a los compradores retirarse de la compra (o negociar reparaciones) sin perder su depósito inicial si la inspección revela problemas importantes.

Obtén una Tasación de la Vivienda

Una tasación de la vivienda es una evaluación que determina el valor actual de la propiedad que deseas comprar. Si estás utilizando un préstamo hipotecario, la tasación es obligatoria.

Los prestamistas requieren tasaciones porque no pueden prestarte más dinero del que vale la propiedad. Si el valor tasado es menor que el precio de compra acordado,

podrías tener dificultades para obtener financiamiento. En este caso, tienes varias opciones:

- Pagar la diferencia entre el precio de oferta y el valor de tasación (conocido como la brecha de tasación).
- Dependiendo de tu pago inicial, el prestamista podría renunciar a la brecha.
- Impugnar los resultados de la tasación si crees que el valor es demasiado bajo.

Si es un mercado de compradores (donde hay más vendedores que compradores), puedes incluir una contingencia de tasación en tu oferta. Esta contingencia permite cancelar la compra (o negociar un precio más bajo) sin perder tu depósito, si la tasación es menor que el precio de la oferta. Asegúrate de entender las condiciones de tu contrato, ya que las contingencias pueden variar.

Solicita Reparaciones o Créditos

Después de recibir los resultados de la inspección, podrías pedirle al vendedor que corrija algunos problemas. En un mercado de vendedores, estas solicitudes suelen limitarse a problemas de seguridad, ambientales o mecánicos. Tienes tres opciones:

- Solicitar un descuento en el precio de compra considerando los resultados de la inspección.
- Pedir créditos al vendedor para cubrir parte de los costos de cierre.
- Solicitar que el vendedor repare los problemas antes del cierre.

Tu agente inmobiliario presentará estas solicitudes al abogado del vendedor. El vendedor puede aceptar, rechazar o negociar una solución. Si rechaza tu solicitud y tienes una contingencia de inspección, puedes retirarte de la compra sin perder tu depósito.

Comienza a Prepararte para la Mudanza

Este es el momento ideal para:

- Contactar a una compañía de mudanzas y programar tu mudanza.
- Presentar una solicitud de cambio de dirección en la oficina de correos.
- Investigar cómo configurar los servicios públicos en tu nueva casa.
- Si actualmente alquilas, avisa a tu arrendador según los términos de tu contrato de arrendamiento.

Mantente en Contacto con tu Equipo

- Es importante mantener comunicación constante con tu prestamista mientras se finalizan los detalles de tu préstamo.

- Envía rápidamente cualquier documento que te soliciten.
- Informa a tu prestamista sobre tu proveedor de seguro de vivienda.
- Mantén a tu agente inmobiliario y abogado informados sobre cualquier actualización.

Menos de un mes antes del cierre:

- Contratar un inspector y completar la inspección.
- Realizar inspecciones adicionales, como sistema séptico, alcantarillado, revisión de tanques subterráneos, plagas y chimenea.
- Decidir si se necesita un nuevo levantamiento topográfico.
- Comparar y elegir un seguro de vivienda.

7. Cierra la Compra de Tu Nueva Casa

En la mañana o el día del cierre, realizarás un recorrido final para inspeccionar visualmente el estado de la casa. Esto es especialmente importante si solicitaste reparaciones después de la inspección de la vivienda. Este recorrido te permite verificar que el vendedor haya realizado las reparaciones solicitadas. Sin embargo, este no es el momento para pedir reparaciones adicionales.

Recorre la casa y asegúrate de que el vendedor no haya dejado pertenencias. La propiedad debe estar barrida y despejada. También es recomendable hacer una última verificación de los sistemas del hogar para asegurarte de que todo funcione correctamente. Si todo está en orden, es momento de avanzar con confianza hacia el cierre. Luego, te dirigirás a la oficina del abogado o la compañía de títulos para firmar los documentos de cierre. Este proceso generalmente toma menos de 30 minutos.

Semana del cierre

- Programar el recorrido final
- Firmar la documentación
- Recibir las llaves
- Cambiar las cerraduras de tu nuevo hogar y el código del abridor del garaje