

A photograph of a family of three in a park. A man in a white shirt is lifting a young child in a striped shirt into the air. A woman in a blue jacket is looking up at the child. The background is filled with cherry blossom trees in bloom, with soft sunlight filtering through the leaves.

COSAS QUE CONSIDERAR AL **COMPRAR UNA CASA**

Edición
Primavera 2020

Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** Tres beneficios de comprar la casa de sus sueños esta primavera
- 5** Independientemente del precio, va a necesitar asesoramiento
- 6** Cómo las tasas hipotecarias bajas aumentan su poder adquisitivo
- 7** El aumento de los precios del alquiler puede sumar rápidamente

Qué necesita saber antes de comprar

- 9** Comprando una casa: ¿Sabe usted el léxico?
- 10** El poder de tener un profesional de bienes raíces a su lado
- 12** Cómo hacer realidad su sueño de ser propietario de vivienda
- 14** Por qué la preaprobación debe ser su primer paso
- 15** Dos mitos que pueden estar frenando la compra

Qué esperar al comprar una casa

- 17** ¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para tener éxito
- 19** Cosas que debe evitar cuando esta solicitando una hipoteca
- 21** Qué esperar de la inspección de su vivienda
- 22** ¿Ha ahorrado lo suficiente para los costos del cierre?
- 23** 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Tres beneficios de comprar la casa de sus sueños esta primavera

Aparte de una economía fuerte, desempleo bajo, y salarios más altos, hay tres razones mas grandes por las que usted posiblemente quiera considerar comprar una casa esta primavera en vez de esperar.

1. Comprar una casa es una gran inversión

Varios informes del *banco de la Reserva Federal*, *Gallup*, y *Porch.com* todos indican que los estadounidenses creen que bienes raíces es una buena inversión, superando otras opciones como el oro, las acciones, los bonos y los ahorros ¿Por qué? Bienes raíces ayudan a crear un patrimonio, una forma de inversión para usted y su familia. El informe de plusvalía de *ATTOM Data Solutions* dice:

“14.5 millones de propiedades residencias en los Estados Unidos fueron consideradas como ricas en plusvalía, lo que significa que el estimado combinado del monto de los préstamo garantizados por esas propiedades era del 50 % o menos de su estimado del valor en el mercado. El recuento de las propiedades ricas en plusvalía en el cuarto trimestre de 2019 representó el 26.7 %, o aproximadamente uno de cada cuatro, de las 54.5 millones de viviendas hipotecadas en los Estados Unidos”.

Si usted desea crear su patrimonio, este año es un gran momento para comenzar a poner su costo de la vivienda a trabajar para usted a través de la propiedad de la vivienda.

2. Las tasas de interés hipotecarias están bajas

La encuesta '*Primary Mortgage Market Survey*' de *Freddie Mac* indica que las tasas de interés para una hipoteca a 30 años han caído desde noviembre de 2018, cuando alcanzaron el 4.94 %. En febrero de 2020, alcanzo el nivel mas bajo en tres años (3.45 %). El último *pronóstico de Freddie Mac* señala que se espera que las tasas se mantengan bajas, nivelándose a un promedio anual de 3.8 % este año.

Cuando usted compra una casa con una tasa hipotecaria baja, afectará su pago mensual hipotecarios, dándole la oportunidad de potencialmente comprar mas casa por su dinero.

3. Invertir en su familia es una ganancia

Hay algunos inquilinos que aún no han comprado una casa porque se sienten incomodos asumiendo la obligación de una hipoteca. Todo el mundo debe darse cuenta de que, a menos que este viviendo sin pagar alquiler con sus amigos o familiares, usted está pagando una hipoteca, *ya sea la suya o la de su arrendador.*

Hoy, según el *Informe del alquiler de Marzo 2020* de *Apartmentlist.com*, el promedio de los precios de la renta continúan aumentando. Esto significa que su arrendador se beneficia cada vez que usted paga más en su contrato de arrendamiento. Cuando usted está pagando la hipoteca de su arrendador en lugar de la suya, usted no es el que gana la plusvalía.

Como propietario, su pago hipotecario es una forma de *“ahorro forzado”* que puede usar mas adelante para reinvertir en su familia. Puede usarlo en una variedad de oportunidades como ahorrar para la educación de sus hijos, mudarse a una casa mas grande o comenzar su negocio propio. Como inquilino, puede ser mas difícil lograr ese tipo de metas sin la plusvalía que trabaje para usted.

En conclusión,

Comprar una casa lo mas pronto podría conducir a ahorros sustanciales, y crecimiento financiero a largo plazo para usted y su familia. Vamos a reunirnos para determinar si la propiedad de la vivienda es la opción correcta para usted esta primavera.



Independientemente del precio, va a necesitar asesoramiento

En el sector de bienes raíces actual, hay esencialmente tres puntos de precios diferentes en el mercado: el mercado básico, el mercado medio, y el mercado premium o de lujo. Cada uno es único, y dependiendo de la ubicación, el punto de precio de esa categoría puede variar. Esto es lo que necesita saber sobre cada uno de estos niveles antes que este listo para comprar una casa.

Mercado básico: Este mercado varía según el precio, y estas casas son compradas típicamente por compradores de casa por primera vez o inversionistas que buscan arreglarlas y venderlas por un beneficio. En todo el país, actualmente hay menos de 6 meses de inventario para la venta en este segmento. De hecho, según La Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés), en enero, el inventario alcanzó el nivel de suministro más bajo registrado desde 1999. Esto significa que no hay suficientes casas en el extremo inferior del mercado para el número de personas que quieren comprarlas. Una oferta baja como esta generalmente aumenta la competencia, impulsa una guerra de ofertas y establece un entorno donde las casas se venden por encima del precio que se pide. Este es un mercado de los vendedores.

Mercado medio de casas: Este segmento es a menudo considerado como el mercado para mudarse a una casa más grande. Típicamente el comprador en este mercado se está mudando a una casa más grande, personalizada con más características, todo a un precio más alto. En todo el país, este mercado se ve más equilibrado que el extremo inferior del mercado o nivel básico y se inclina hacia el mercado de los vendedores.

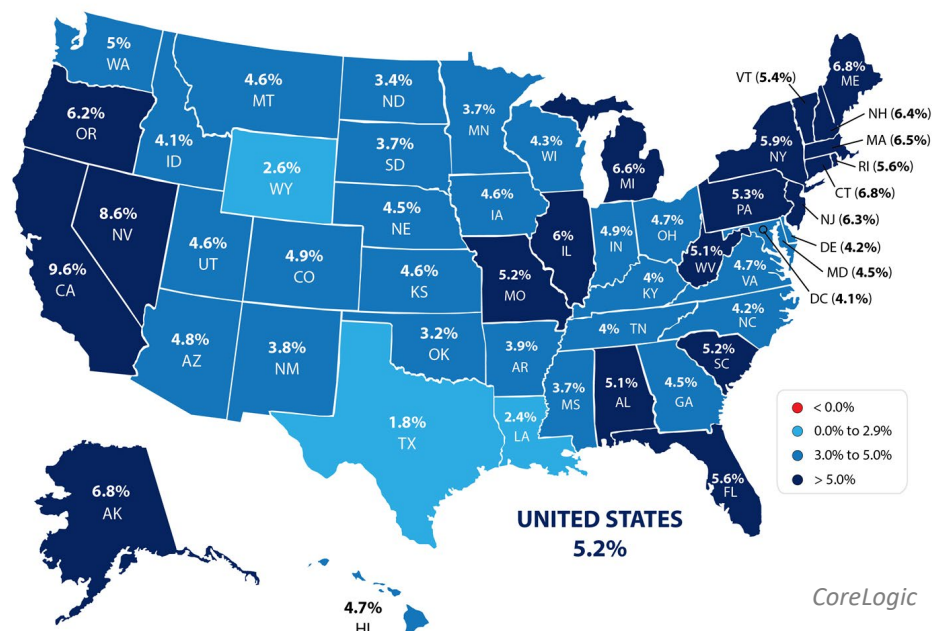
Mercado de casas premium y de lujo: Este es el extremo superior del mercado con casas más grandes que tienen mejoras y más características personalizadas. A nivel nacional, hay más casas disponibles en el espacio premium y de lujo, llevando más hacia un mercado de los compradores en este segmento específicamente.

A nivel nacional, se prevé que los precios aumenten en los tres puntos de precios en 2020.

El mapa de la derecha muestra las proyecciones más recientes de CoreLogic.

En conclusión,

Con el inventario actual, vender su primera casa ahora y pasar a la casa de sus sueños puede ser su mejor decisión hasta ahora.



CoreLogic



Cómo las tasas hipotecarias bajas aumentan su poder adquisitivo

Dado que la Encuesta *Primary Mortgage* de *Freddie Mac* indica que las tasas de interés para las hipotecas con tasa fija a 30 años se prevén que permanecerán bajas durante el resto de 2020, esto podría crear una gran oportunidad para que usted compre una casa este año. Esto se debe a que la tasa de interés hipotecaria que asegura al comprar una casa no solo afecta en gran medida sus costos mensuales de la vivienda, sino que también afecta su poder adquisitivo.

El poder adquisitivo, en pocas palabras, es la cantidad de vivienda que puede permitirse comprar por el presupuesto que tiene disponible para gastar. A medida que *aumenten* las tasas, el precio de la casa que puede pagar *disminuirá* si planea permanecer dentro de un cierto presupuesto mensual de vivienda.

Por ejemplo, esta gráfica muestra el impacto que tienen las tasas de interés es aumento si usted compra una casa cerca de la mediana del precio de la casa existente (\$275,000 a finales de 2019), y suponiendo que desea mantener su principal e intereses

alrededor de \$1,200 al mes. Entre mas baja la tasa, mayor será el poder adquisitivo, lo que significa que puede comprar más por su dinero cuando las tasas son bajas.

En conclusión,

Con las tasas de interés hipotecarias previstas a permanecer bajas a lo largo de 2020, este puede ser un gran año para que usted considere comprar una casa.

Poder adquisitivo del comprador

INTERÉS	4.25	\$ 1,478	\$ 1,438	\$ 1,402	\$ 1,365	\$ 1,328
	4.00	\$ 1,432	\$ 1,396	\$ 1,361	\$ 1,325	\$ 1,289
	3.75	\$ 1,389	\$ 1,355	\$ 1,320	\$ 1,285	\$ 1,250
	3.50	\$ 1,347	\$ 1,313	\$ 1,280	\$ 1,246	\$ 1,212
	3.25	\$ 1,306	\$ 1,273	\$ 1,240	\$ 1,208	\$ 1,175
	3.00	\$ 1,265	\$ 1,233	\$ 1,202	\$ 1,170	\$ 1,138
	2.75	\$ 1,225	\$ 1,194	\$ 1,163	\$ 1,133	\$ 1,102
		\$ 300,000	\$ 292,500	\$ 285,000	\$ 277,500	\$ 270,000
			-2.5%	-5%	-7.5%	-10%

Pagos del principal e interés
Cifras redondeadas a la siguiente cantidad en dólares.



El aumento de los precios del alquiler puede sumar rápidamente

Trabajar con un profesional de bienes raíces que este vigilando lo que los expertos están diciendo sobre el mercado de la vivienda es un factor clave para mantenerse informado y tomar las mejores decisiones posibles para su familia. Si esta alquilando, esto es mas importante que nunca.

Como se señala en el *'National Rent Report'*, *"el aumento promedio nacional de la renta interanual es un modesto 1.7 %"*. Este incremento año tras año puede no sonar como mucho, pero puede sumar - *rápido*. Las matemáticas sobre cuánto extra le costará con el tiempo seguramente no mienten.

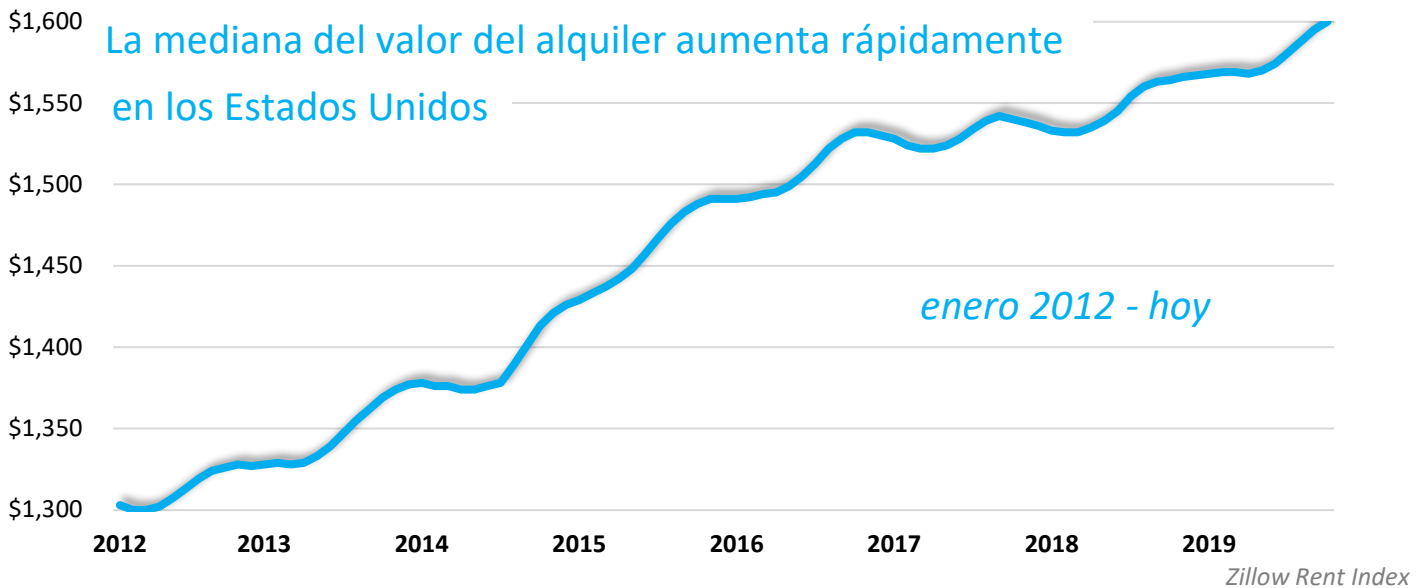
Aquí hay un ejemplo:

En un pago de renta de \$1,500, un aumento del 1.7 % agrega un costo de aproximadamente \$25 por mes. Cuando se multiplica por los 12 meses en un año, eso es un aumento anual general de \$300. El precio continúa multiplicándose cuando se alquila año tras año, a medida que los precios del alquiler suben.

Si bien \$25 al mes pueden no ser sustanciales, para muchos hogares este valor equivale a poder pagar la membresía de un gimnasio, un par de suscripciones de servicios de transmisión, o el presupuesto de la comida de una mascota de la familia.

La historia muestra cómo el precio promedio del alquiler ha estado aumentando cada año, e incluso cuando en ocasiones se han nivelado durante un mes o dos, el aumento con el tiempo ha demostrado ser bastante significativo.

La gráfica en la página siguiente muestra como los alquileres han aumentado solo desde 2012:



Sin embargo, alquilar no es la única respuesta para satisfacer las necesidades de la vivienda. Según el 'Freddie Mac Forecast' "Esperamos que las tasas hipotecarias se mantengan bajas con un promedio del 3.8 % en 2020".

Es una buena noticia si quiere ser propietario de vivienda. Usted puede poner el dinero que esta gastando en alquiler hacia su plusvalía, invirtiendo estratégicamente en un futuro financiero, mientras que es mas barato pedir dinero prestado para su hipoteca.

¿Por qué no asegurar sus gastos mensuales de la vivienda y al mismo tiempo crear un patrimonio neto para usted y su familia? Si está pensando en comprar una casa, considere los beneficios financieros de lo que la propiedad de la vivienda puede hacer por usted, especialmente mientras las condiciones del mercado están a su favor.

En conclusión,

Con el promedio del alquiler en aumento, ahora puede ser un gran momento para estabilizar su pago mensual al convertirse en un propietario de vivienda y asegurando una tasa hipotecaria baja.



Comprando una casa: ¿Sabe usted el léxico?

Aquí hay una lista de algunos de los términos más comunes utilizados en el proceso de comprar una casa que querrá saber.

Tasación/Evaluación – Un análisis profesional utilizado para calcular el valor de la propiedad. *Un paso necesario para validar el valor de la casa a usted y a su prestamista para asegurar la financiación.*

Costos de cierre – El costo para completar la transacción de bienes raíces. Se pagan en el cierre. Incluyen: los puntos, impuestos, seguro del título, costos de financiación, cosas que tienen que ser pagadas por adelantado o en depósito en garantía. *Solicite a su prestamista una lista completa de cosas en los costos de cierre.*

Puntuación de crédito – Un número que oscila entre 300 y 850, que se basa en un análisis de su historial de crédito. *Ayuda a los prestamistas a determinar la probabilidad que usted pagará sus deudas futuras.*

Pago inicial/cuota inicial – El pago inicial es típicamente 3 al 20 % del precio de compra de la casa. Algunos programas con 0 pago inicial también están disponibles. *Pregunte a su prestamista por más información.*

La tasa hipotecaria – La tasa de interés que usted paga al pedir dinero prestado para comprar su casa. *Entre más baja la tasa, mejor.*

Carta de preaprobación – Una carta de un prestamista que indica que usted califica para una hipoteca por una cantidad específica.

Profesional en bienes raíces – Un individuo que proporciona servicios en la compra y venta de casas. *Los profesionales de bienes raíces están allí para ayudarle con el papeleo confuso, a encontrar la casa de sus sueños, negociar cualquiera de los detalles que puedan surgir, y para que usted sepa exactamente lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda.*

La mejor manera de asegurar que su proceso de comprar una casa sea seguro es encontrar un profesional de bienes raíces que le pueda guiar a través de cada aspecto de la transacción con *'el corazón de un maestro'* al poner las necesidades de su familia primero.



El poder de tener un profesional de bienes raíces a su lado

Si usted está buscando una casa en línea, no está solo; muchas personas lo están haciendo. La pregunta es, ¿Está utilizando todos sus recursos disponibles? Y ¿Los está utilizando sabiamente? He aquí por qué el internet es un gran lugar para iniciar el proceso de compra de una casa, y la verdad sobre por qué nunca debe ser su único recurso cuando se trata de tomar una decisión tan importante.

Según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, las tres fuentes de información más populares que utilizan los compradores de vivienda en la búsqueda de las viviendas son:

- Una página electrónica (93 %)
- Un agente de bienes raíces (86 %)
- Un sitio web móvil/tableta o aplicación (73 %)

Claramente, usted no está solo si está iniciando su búsqueda en línea; 93 % de los compradores de vivienda están ahí con usted. La mejor noticia: **86 % de los compradores también están recibiendo la información de un agente de bienes raíces** al mismo tiempo.

Aquí hay 3 razones por las que trabajar con un profesional de bienes raíces además de la búsqueda digital es clave:

1. La transacción completa es compleja. Hay más en bienes raíces que encontrar una casa en línea, y es una caminata solitaria y complicada por la web si no tiene un profesional de bienes raíces que también le ayude a través de los 230 pasos posibles que enfrentará mientras navega a través de una transacción de bienes raíces. Determinar su precio, presentar la oferta y negociar con éxito son solo algunos de los pasos clave de la secuencia. Usted querrá que alguien que ha estado allí antes le ayude a superarlo.

2. Necesita un negociador calificado. En el mercado actual, contratar a un negociador talentoso podría ahorrarle miles, tal vez incluso decenas de miles de dólares. Desde la oferta original hasta la evaluación y la inspección, muchos de los pasos intrincados pueden ser complicados y confusos. Necesita a alguien que este dispuesto a ser su defensor y pueda mantener el trato junto hasta que cierre.

3. Necesita un educador. Hay tanta información en las noticias y en el internet sobre las ventas de las viviendas, los precios y las tasas hipotecarias y mas. ¿Cómo saber lo que es un hecho y que es ficción? ¿Cómo sabe lo que está pasando específicamente en su área? ¿Cómo sabe cuánto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofender al vendedor con una oferta baja?

Dave Ramsey, conocido como el gurú financiero, aconseja:

“Al obtener ayuda con el dinero, ya sea con el seguro, bienes raíces o inversiones, usted siempre debe buscar alguien con el corazón de un maestro, no el corazón de un vendedor.”

Contratar a un profesional de bienes raíces que tenga el dedo en el pulso del mercado y que esté ansioso por ayudarle a aprender en el camino hará que su experiencia de compra sea informada y educada. Usted necesita alguien que le diga la verdad, no solo lo que ellos creen que quiere oír.

En conclusión,

Si usted está listo para comenzar su búsqueda en línea, no se salte el apoyo de un profesional educado, experimentado e informado. Usted necesita alguien a su lado que pueda responder sus preguntas y guiarlo a través del proceso que puede ser complejo y confuso si usted va solo con el internet.





Cómo hacer realidad su sueño de ser propietario de vivienda

Una vez que tenga un profesional de bienes raíces de forma segura a su lado, querrá entender un poco más sobre el proceso de compra de la vivienda. He aquí un vistazo a tres preguntas importantes que tener en mente.

1. ¿Cómo puedo entender mejor el proceso? Y ¿Cuánto puedo pagar?

El proceso de comprar una casa no es de tomarse a la ligera. Usted necesita decidir sobre las cosas claves como cuánto tiempo planea vivir en el área, los distritos escolares que prefiere, a qué distancia de su trabajo quiere vivir, y cuánto usted quiere invertir.

Según *ConsumerReports.org*:

“Los planificadores financieros recomiendan limitar la cantidad que gasta en vivienda al 25 por ciento de su presupuesto mensual”.

Tenga en cuenta que, antes de comenzar el proceso para comprar una casa, también tendrá que solicitar una hipoteca. Los prestamistas evaluarán varios factores relacionados con su historial financiero, uno de los cuales es su historial de crédito. Ellos querrán ver lo bien que ha podido minimizar las deudas pasadas, así que asegúrese de que ha estado pagando sus préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito, y el préstamo del automóvil a tiempo.

2. ¿Cuánto necesito para el pago inicial?

Además de saber que tanto puede pagar en el pago mensual hipotecario, entender cuánto necesitará para el pago inicial es otro paso crítico. Afortunadamente, hay muchas opciones y recursos disponibles para reducir potencialmente la cantidad que usted podría pensar que necesita poner de pago inicial en su casa.

Si le preocupa ahorrar para el pago inicial, comience de forma pequeña y consistente. Un poco cada mes sirve de mucho. Impulse sus ahorros agregando automáticamente una parte de su cheque a una cuenta de ahorros o fondo para la casa.

AmericaSaves.org dice:

“Con el tiempo, estos depósitos automáticos suman. Por ejemplo, \$50 al mes acumulará \$600 al año y \$3,000 después de cinco años, más los intereses que se han agravado”.

Antes de que se dé cuenta, tendrá suficiente para un pago inicial si es disciplinado y atento sobre su proceso. El ‘2019 Home Buyer Report’ realizado por NerdWallet dice:

“La verdad: 32 % de los propietarios de vivienda estadounidenses actuales ponen 5 % o menos en su casa, según los datos del Censo”.

3. ¿Estoy practicando vivir con un presupuesto razonable?

Tan tentador como es ponerse cómodo cada mañana con una tasa elegante de café de su tienda local favorita, poner ese gasto diario hacia su pago inicial le ayudará a acelerar su camino hacia ser propietario de una casa.

Son las cosas pequeñas las que cuentan. Así que trate de empezar a vivir con un presupuesto un poco más ajustado si aún no lo está haciendo. Un presupuesto le permitirá ahorrar más para el pago inicial y le ayudará a pagar otras deudas para mejorar su puntaje de crédito.

Una encuesta reciente compartida por *Bankrate.com* dice:

“El 70 por ciento de los que podrían ser compradores de vivienda por primera vez recortarán el gasto en días en el balneario, comprar e ir al cine a cambio de comprar una casa en el próximo año”.

Si bien no necesita cortar toda la diversión de su estilo de vida actual, tomar decisiones inteligentes y limitar sus gastos en áreas donde se pueden estrechar hará una gran diferencia.

En conclusión,

Si ser propietario de vivienda está en su lista de deseos este año, de un buen vistazo a lo que puede priorizar para ayudarle a llegar allí, y estará un paso más cerca de hacer su sueño una realidad.





Por qué la preaprobación debe ser su primer paso

En muchos mercados a través del país, el número de compradores buscando por la casa de sus sueños, de gran manera ha superado la cantidad de casas para la venta creando un mercado competitivo donde puede ser difícil sobresalir. Dado que usted sabe que tendrá que solicitar una hipoteca antes de comprar una casa, una forma de mostrar que tan serio está en cuanto a la compra de la casa es el obtener una precalificación o preaprobación antes de comenzar su búsqueda. Incluso si usted no está en un mercado con inventario escaso, saber su presupuesto le dará la confianza de saber si la casa de sus sueños está a su alcance.

Freddie Mac expone las ventajas de la preaprobación en la sección ‘*My Home*’ de su página electrónica:

“Se recomienda de gran manera que usted trabaje con su prestamista para obtener una preaprobación antes que usted empiece la búsqueda de una casa. La preaprobación le dirá cuanto puede pagar y le ayudará a moverse más rápido, y con mayor confianza, en los mercados competitivos”.

Una de las ventajas de trabajar con un profesional local en bienes raíces es que muchos conocen prestamistas que le podrán ayudar en este proceso. Una vez usted escoja un prestamista, necesitará llenar la solicitud de préstamo y proporcionarles información importante en cuanto a “*su crédito, deudas, historial de empleo, cuota inicial e historial de residencia*”.

Freddie Mac describe las ‘*4 C*’ que ayudan a determinar la cantidad por la que usted califica para pedir prestado:

1. **Capacidad:** Su capacidad actual y futura para hacer sus pagos
2. **Capital o reserva en efectivo:** El dinero, ahorros, e inversiones que usted tiene que pueden venderse rápidamente por efectivo
3. **Colateral o garantía:** La casa, o estilo de casa, que a usted le gustaría comprar
4. **Crédito:** Su historial de pago de facturas y otras deudas a tiempo

Obtener la preaprobación es uno de los muchos pasos que le mostrara a los vendedores que usted está serio en cuanto a la compra y a menudo ayuda a acelerar el proceso una vez su oferta es aceptada.

En conclusión,

Si usted está listo y dispuesto a comprar, obtener la preaprobación le ayudara a sentirse mas informado, e incluso puede darle la ventaja competitiva que necesita en el proceso actual de compra de vivienda.



Dos mitos que pueden estar frenando la compra

El informe '2020 Millennial Home Buyer' muestra cómo esta generación no es realmente diferente de las anteriores cuando se trata de las metas de ser propietarios de vivienda:

“La mayoría de los ‘millennials’ no solo quieren tener una casa, sino que el 84 % de los ‘millennials’ en 2019 lo consideraron una parte importante del sueño americano”.

Desafortunadamente, los mitos que rodean las barreras a la propiedad de la vivienda, especialmente los relacionados con el pago inicial y la puntuación FICO®, podría estar manteniendo a muchos compradores fuera de la arena, La pieza también revela que:

“Los ‘millennials’ tienen que superar muchos obstáculos para poder tener una casa. Según nuestra encuesta de 2020, ahorrar para un pago inicial es la mayor barrera para el 50 % de los ‘millennials’”.

‘Millennial’ o no, disipar dos de los mitos mas grandes que pueden estar en el camino a la propiedad de la vivienda entre todas las generaciones es un buen lugar para iniciar a contrarrestar el proceso.

Mito #1: “Necesito un pago inicial de 20 %”

Muchos compradores a menudo sobre estiman lo que necesitan para calificar por un préstamo hipotecario. Según el mismo artículo:

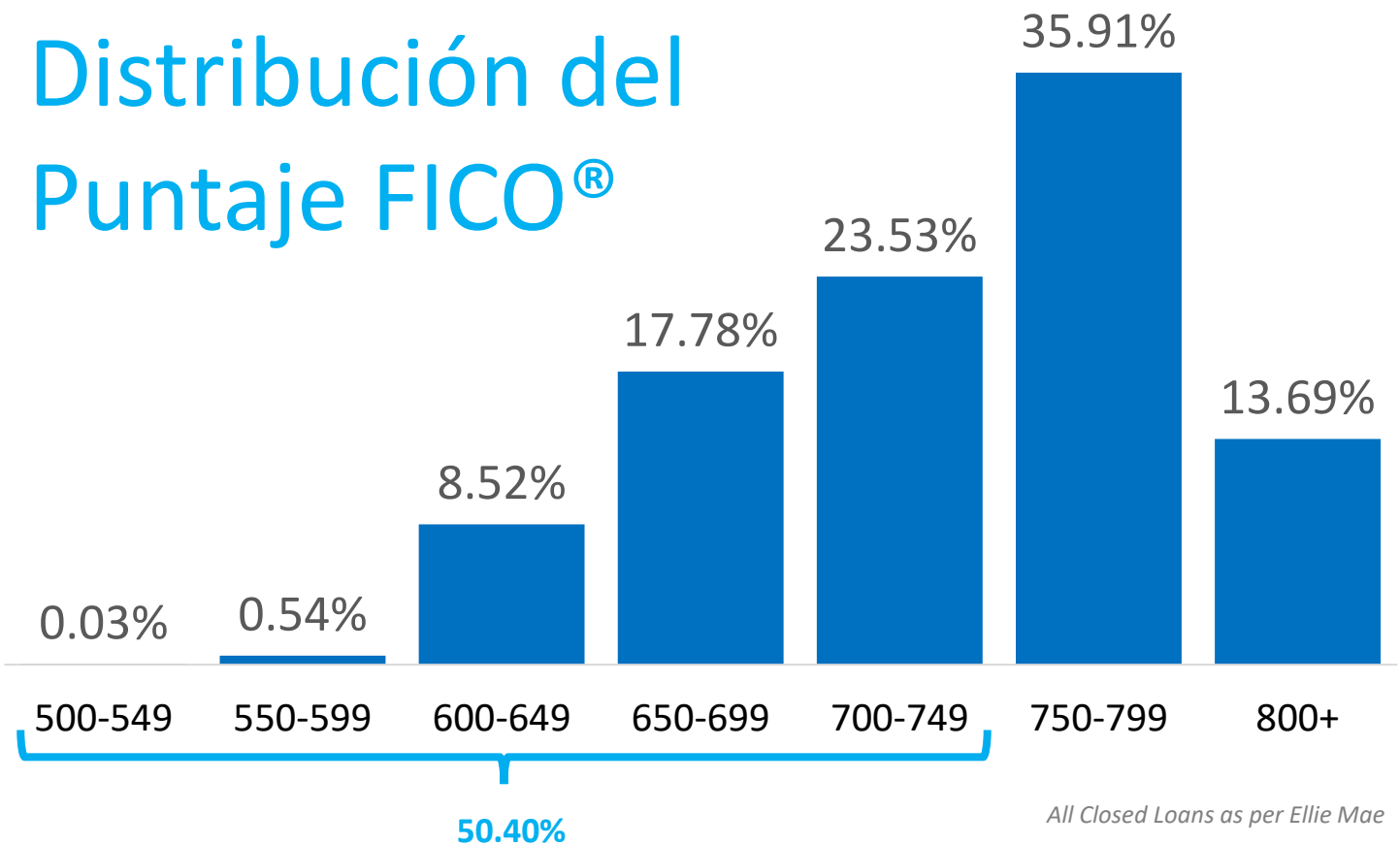
“Un pago inicial del 20 % para una casa de ese precio [\$210,000] sería de unos \$42,000; solo alrededor de 30 % de los ‘millennials’ de nuestra encuesta tienen suficientes ahorros para cubrir eso, sin mencionar los costos adicionales del cierre”.

Mientras que muchos compradores potenciales todavía piensan que necesitan por lo menos un 20 % de pago inicial para compra la casa de sus sueños, ellos a menudo no se dan cuenta cuántos programas de asistencia están disponibles con tan poco como el 3 % de pago inicial. Con un poco de investigación, muchos inquilinos podrían entrar en el mercado de la vivienda mas pronto de lo que ellos imaginan.

Mito #2: “Necesito un puntaje FICO® de 780 o más”

Además del pago inicial, los compradores también están a menudo confundidos sobre el puntaje FICO® que se necesita para calificar para una hipoteca, creyendo que necesitan una puntuación de 780 o superior.

El último informe ‘*Origination Insight*’ de *Ellie Mae*, que se centra en los préstamos (aprobados) que cerraron recientemente, muestra que la verdad es que, más del 50 % de los prestamos aprobados se otorgaron con una puntuación FICO® por debajo de 750.



Incluso hoy, muchos de los mitos del proceso de compra de vivienda por desgracia están manteniendo a un montón de compradores motivados al margen. En realidad no tiene que ser así.

En conclusión,

No deje que ningún mito común le mantenga fuera del mercado de la vivienda. Usted puede tener mas opciones de lo que cree y un profesional de bienes raíces de confianza puede ayudarle en el camino.



¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para tener éxito

Una vez usted encuentre la casa perfecta que llamará hogar, poner una oferta puede ser una parte intimidante del proceso de compra. En un mercado tan competitivo, usted quiere asegurarse de hacer todos los movimientos correctos para que, en última instancia, pueda obtener la casa de sus sueños.

A continuación, hay cuatro pasos proporcionados por *Freddie Mac* para que pueda sentirse más seguro de poner una oferta sólida en su próxima casa:

1. Determine su precio

“Ha encontrado la casa perfecta y está listo para comprar. ¿Y ahora qué? Su agente de bienes raíces estará a su lado, ayudándole a determinar un precio de oferta que sea justo”.

Basándose en la experiencia de su agente y consideraciones claves (como casas similares recientemente vendidas en el mismo vecindario, la condición de la casa, y lo que usted puede pagar), su agente le ayudará a determinar la oferta que va a presentar.

Si ha recibido una preaprobación de antemano, estará mucho más preparado para este paso. La preaprobación mostrará a los vendedores de casa que usted está serio sobre la compra, y le permitirá hacer una oferta con confianza en lo que se refiere a su presupuesto, ahorros, gastos y más.

2. Presente una oferta

“Una vez que haya determinado su precio, su agente redactará una oferta o un acuerdo de compra para presentarlo al agente de bienes raíces del vendedor. Esta oferta incluirá el precio de compra y los términos y condiciones de comprar”.

Hable con su agente para averiguar las formas de hacer que su oferta se destaque en este mercado competitivo.

3. Negocie la oferta

“A menudo el vendedor hace una contraoferta, normalmente pide un precio mas cerca del que pide por la casa o para ajustar la fecha del cierre, En estos casos, el agente del vendedor presentará una contraoferta a su agente, detallando los cambios deseados, en este momento, puede aceptar esa oferta o decidir si desea presentar una oferta nueva.

Cada vez que se realizan cambios a través de una contraoferta, usted o el vendedor tienen la opción de aceptar, rechazar o hacer una contraoferta de nuevo. El contrato se considera finalizado cuando por escrito ambas partes firman la oferta”.

Si su oferta es aprobada, *Freddie Mac* le insta a que *“siempre obtenga una inspección independiente de la casa, así usted sabe la condición verdadera de su casa.”* Si el inspector revela problemas que no se han divulgado o desafíos, usted puede discutir cualquier reparación que deba realizarse, con el vendedor.

4. Actúe con rapidez

El inventario de casas para la venta se mantiene muy por debajo de la oferta para 6 meses que es necesaria para un mercado *‘normal’*. Especialmente en el nivel básico. La demanda de los compradores ha continuado superando la oferta de casas para la venta, haciendo que los compradores compitan entre sí por la casa de sus sueños.

Asegúrese que tan pronto como usted decida que quiere hacer una oferta, usted trabaje con su agente para presentarla tan pronto como sea posible.

En conclusión,

Sea que usted está comprando su primera casa o su quinta, hablemos de sus necesidades y lo que esta buscando para asegurarse de que el proceso va sin problemas.





Cosas que debe evitar cuando esta solicitando una hipoteca

Una vez que usted encontró la casa correcta y ha solicitado una hipoteca, hay algunas cosas que tener en cuenta antes del cierre de su casa. Sin duda está emocionado por la oportunidad de decorar su nuevo hogar, pero antes de hacer cualquier compra grande, de mover dinero, o hacer cualquier cambio de vida grande, consulte a su oficial de préstamos, alguien que puede decirle como su decisión afectará su préstamo hipotecario.

A continuación, está una lista de cosas que no debe hacer después de solicitar una hipoteca que es importante saber o simplemente buenos recordatorios – para el proceso.

1. No cambie su trabajo o la forma como le pagan en su empleo. Su oficial de préstamos debe tener la capacidad de rastrear la fuente y la cantidad de sus ingresos anuales. Si es posible, usted querrá evitar cambiar de salario a comisión, o convertirse en independiente durante esta temporada.

2. No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias. Los prestamistas necesitan la fuente de su dinero y el dinero en efectivo no es realmente rastrearable. Antes de depositar cualquier cantidad de dinero en efectivo en sus cuentas, analice la manera correcta de rastrear sus activos con su oficial de préstamos.

3. No haga ninguna compra grande como un automóvil o muebles nuevos para su casa nueva. Deuda nueva viene con obligaciones mensuales nuevas. Las obligaciones nuevas cambian las calificaciones. La gente con deudas nuevas tiene una proporción más alta de deuda a ingresos. Las proporciones más altas hacen los prestamos más riesgosos, y algunas veces los prestatarios calificados ya no califican.

4. No sea codeudor de otros préstamos para nadie. Cuando usted es codeudor, usted está obligado. Como mencionamos, con esa obligación también viene proporciones de deuda a ingresos más altas. Incluso si usted jura que no será el que está haciendo los pagos, su prestamista tendrá que contar el pago en contra suyo.

5. No cambie las cuentas bancarias. Recuerde, los prestamistas necesitan la fuente y el seguimiento de los activos. Esa tarea es considerablemente más fácil cuando hay coherencia entre sus cuentas. Incluso antes de transferir dinero entre cuentas, hable con su oficial de préstamos.

6. No solicite un crédito nuevo. No importa si es una tarjeta de crédito o un automóvil nuevos. Cuando las organizaciones corren su informe de crédito en canales financieros múltiples (hipoteca, tarjeta de crédito, auto, etc.) afectará su puntuación de crédito. La puntuación de crédito baja puede determinar su tasa de interés e incluso su elegibilidad para la aprobación.

7. No cierre ninguna cuenta de crédito. Muchos clientes han creído erróneamente que tener menos crédito disponible los hace menos riesgosos y más propensos a ser aprobados. Incorrecto. Un componente importante de su puntuación es la duración e intensidad del historial crediticio (en lugar de solo su historial de pago) y el uso total de su crédito como porcentaje del crédito disponible. Cerrar las cuentas tiene un impacto negativo en ambos determinantes de su puntuación.

En conclusión,

Cualquier irregularidad en los ingresos, activos, o crédito deben ser revisados y ejecutados de una manera que garantice que su préstamo hipotecario todavía puede ser aprobado. El mejor consejo es revelar y discutir completamente sus planes con su oficial de préstamo antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.



Qué esperar de la inspección de su vivienda

Después que usted hizo una oferta y fue aceptada, su siguiente tarea es inspeccionar la casa antes del cierre. Los agentes a menudo recomiendan hacer su oferta contingente en una inspección favorable. Esta contingencia le permite a usted renegociar el precio ofrecido por su casa o pedir al vendedor que cubra los gastos de las reparaciones necesarias. Su agente puede aconsejarle la mejor forma de actuar una vez se presente el informe.

Como elegir un inspector

Probablemente su agente tiene una lista breve de inspectores para recomendar. *HGTV* sugiere que considere las siguientes cinco áreas al escoger el inspector de vivienda preferido:

- 1. Calificaciones** – Averigüe que está incluido en su inspección y si la edad o ubicación de su casa justifica certificaciones particulares o especiales.
- 2. Informes de muestra** – Pida informes de inspección de muestra para que usted pueda examinar que tan exhaustivamente ellos van a inspeccionar la casa de sus sueños. en la mayoría de los casos, entre más detallado el informe, mejor.
- 3. Referencias** – Haga su tarea – pida números de teléfonos y nombres de clientes del pasado que usted pueda llamar y preguntar sobre su experiencia.
- 4. Membresías** – No todos los inspectores perteneces a la asociación nacional o estatal de inspectores de viviendas, y la membresía de uno de esos grupos no debe ser la única forma de evaluar su opción. A menudo la membresía en una a de estas organizaciones significa que se requiere educación y capacitación en forma continua.
- 5. Seguro contra errores y omisiones** – Averigüe cual es la responsabilidad del inspector o la compañía de inspección una vez se termina la inspección. El inspector es un humano después de todo, y es posible que pueda pasar por alto algo que debería haber visto.

Pregunte a su inspector si está bien que usted este presente durante la inspección, así ellos pueden señalar cualquier cosa que se debería abordar o arreglar.

No se sorprenda de ver a su inspector mirar cuidadosamente cada elemento de su casas. El trabajo del inspector es proteger su inversión y encontrar cualquier problema que pueda estar presente, incluyendo, pero no limitando a: el techo, la plomería, los componentes eléctricos, los electrodomésticos, el sistema de calefacción y aire acondicionado, la ventilación, las ventanas, la chimenea, la fundación y mucho más.

En conclusión,

Dicen que la ignorancia es una bendición, no al invertir su dinero duramente ganado en una casa propia. Trabaje con un profesional que usted pueda confiar para que le dé la mayor información posible sobre su casa nueva, así usted puede tomar la decisión más educada acerca de su compra.

**Requisitos y proceso de la inspección de la vivienda pueden variar según el estado y la localidad. Trabajé con un asesor de confianza para garantizar que su proceso se ejecute sin problemas en función de su área específica.*

¿ Ha ahorrado lo suficiente para los costos del cierre?

Una vez usted este listo para finalizar la compra de su casa, es importante asegurarse que usted también tenga suficiente ahorrado para los costos de cierre.

Freddie Mac define los costos de cierre como:

“Los costos de cierre, también llamados honorarios de operación de cierre, tendrán que ser pagados cuando usted obtiene la hipoteca. Estos son honorarios por las personas representando su compra, incluyendo el prestamista, el agente de bienes raíces, y otros terceros implicados en la transacción.

Los costos de cierre típicamente son entre 2 y 5 % de su precio de compra”.

Muchos compradores de vivienda por primera vez a menudo dicen que deseaban que alguien les hubiera dejado saber que los costos del cierre podrían ser tan altos. Si lo piensa bien, con un programa de pago inicial bajo, sus costos de cierre podrían igualar la cantidad que usted ahorro para su pago inicial.

Aquí está la lista de algunos de los gastos que pueden estar incluidos en sus costos de cierre, dependiendo de donde se encuentra la casa que desea comprar:

- Costos del registro en el condado
- Honorarios por la tasación
- Costo del registro de crédito
- Costo de originación del prestatario
- Servicios del título (seguro, costo de búsqueda)
- Costos por el servicio de impuesto
- Costo por el estudio topográfico
- Costo del abogado
- Costo del evaluador de solicitud del préstamo hipotecario

¿Hay alguna forma de evitar pagar los costos de cierre?

Trabaje con su prestamista y agente de bienes raíces para ver si hay maneras de disminuir o diferir sus costos de cierre. Hay hipotecas sin gastos de cierre disponibles con una tasa de interés más alta o incluyendo los costos de cierre en el costo total de su hipoteca (es decir que usted terminara pagando interés por el costo de su cierre). Su prestamista puede ayudarle a encontrar la opción que mejor se adapte a sus necesidades.

Los compradores de vivienda también pueden negociar con el vendedor en cuanto a quien paga estos honorarios. Algunas veces el vendedor aceptara asumir el costo de cierre del comprador para finalizar el negocio.

En conclusión,

Hable con su prestamista desde el comienzo y a menudo para determinar por cuanto usted será responsable para el cierre. Averiguar que usted necesita miles de dólares antes del cierre no es la sorpresa que alguien desea experimentar.



5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

Nosotros actuamos como 'intermediario' en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar mas

Seguramente usted preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de compra su casa nueva. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Alicia Del Rio-Mendez

Realtor

(510)358-1275

ADelRioMendez@intero.com

www.aliciadelrio.com

DRE.01483894



INTERO



Equal Housing Opportunity