COSAS QUE CONSIDERAR AL

COMPRAR UNA CASA

Edición
Invierno 2020

Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

3 4 razones para comprar este invierno

5 ¿Qué es lo último con las tasas de interés?

6 ¿Hacia dónde se dirigen los precios de las casas?

8 El verdadero costo de NO ser propietario de su casa

Qué necesita saber antes de comprar

9 Comprando una casa: ¿Sabe usted el léxico?

10 Porque la preaprobación dese ser el primer paso

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

13 Independientemente del precio, va a necesitar asesoramiento

14 Consejos para buscar de la casa de sus sueños

15 62 % de los compradores están equivocados sobre el pago inicial necesario

Qué esperar al comprar una casa

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

18 Cosas que debe evitar cuando esta solicitando una hipoteca

20 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

4 razones para comprar este invierno

Aquí hay cuatro buenas razones que considerar al comprar una casa hoy en vez de esperar.

1. Los precios continúan aumentando

El último informe "*Home Price Insights*" de *CoreLogic* informó que los precios de las casas han apreciado 3.5 % durante los últimos 12 meses. El mismo informe prevé que los precios continuarán aumentando en una tasa del 5.6 % durante el próximo año.

El valor de las casas continuará apreciando, así que esperar puede terminar costándole mas a largo plazo.

2. Se pronóstica que las tasas hipotecarias se mantendrán bajas

La encuesta '*Primary Mortgage Market*' de *Freddie Mac* indica que las tasas para una hipoteca a 30 años están alrededor de niveles históricamente bajos. Esta es una buena noticia para los compradores en el mercado ahora, porque las tasas de interés bajas aumentan su poder adquisitivo, lo que significa que usted recibe más por su dinero.

La *Asociación de banqueros hipotecarios, Fannie Mae, Freddie Mac*, y la *Asociación nacional de Realtors* en unísono, pronostican que las tasas se mantendran estables a medida que avancemos a lo largo del año 2020. haciendo del invierno un buen momento para comprar una casa.

3. De cualquier manera, usted está pagando una hipoteca

Hay algunos inquilinos que aún no han comprado una casa porque están incómodos con la obligación de una hipoteca. Todo el mundo debe darse cuenta de que a menos que viva con sus padres libre de alquiler, está pagando una hipoteca – *ya sea la suya o la de su arrendador*.

Como propietario, su pago hipotecario es una forma de '*ahorros forzados*' que le permite crear plusvalía en su casa que usted puede utilizar más adelante. Como inquilino, usted garantiza que su arrendador sea la persona con la plusvalía.

Esta listo para poner el costo de su vivienda a trabajar por usted?

4. Esperar puede aumentar su costo a largo plazo

El '*costo*' de una casa se determina por dos componentes mayores: el precio de la casa y la tasa hipotecaria actual. Parece que el precio está aumentando, haciendo el esperar como una opción potencial más cara.

Examine la razón real por la que usted está comprando y decida si vale la pena esperar. Sea que usted quiere tener un buen lugar para que sus hijos crezcan, mayor seguridad para su familia, o simplemente quiere tener control sobre las renovaciones, tal vez sea hora de comprar.

En conclusión,

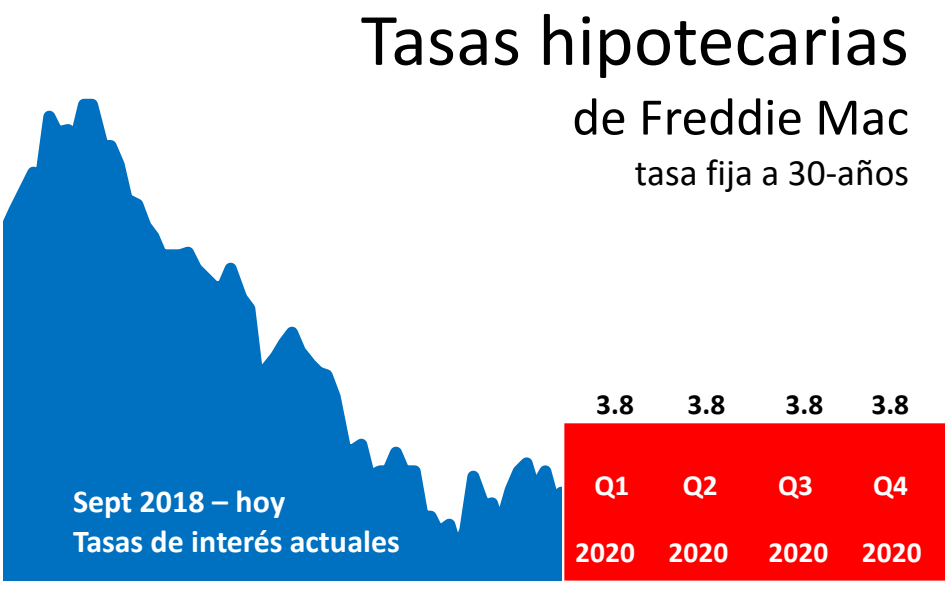
Comprar cuanto antes puede llevarlo a ahorros sustanciales. Reunámonos para determinar si la propiedad de la vivienda es la opción correcta para usted y su familia este invierno.

¿Qué es lo último con las tasas de interés?

Las tasas hipotecarias han caído por más de un punto porcentual completo desde el cuarto trimestre de 2018, manteniéndose cerca de mínimos históricos. Esta es una gran noticia para los compradores que buscan obtener más por su dinero en el mercado actual de la vivienda.

Según la encuesta *'Primary Mortgage' de Freddie Mac, "Esperamos que las tasas se mantengan bajas, cayendo a un promedio anual del 3.8 % en 2020 y 2021."*

Freddie Mac señala que esta es una gran noticia para los compradores de vivienda. Afirma, *"Los aumentos modestos en las ventas de las viviendas y los precios de las casas impulsaran las originaciones de las hipotecas para el futuro previsible".*



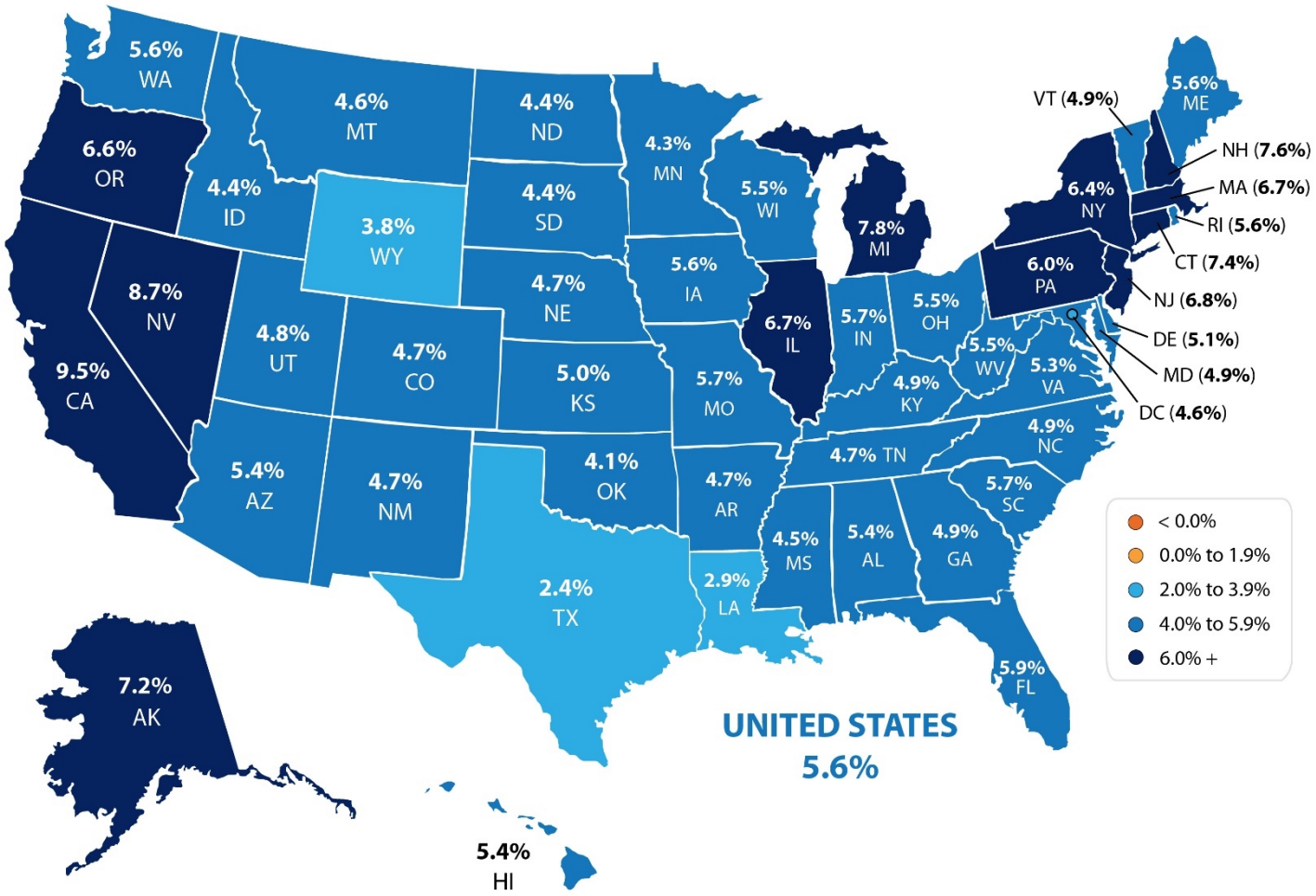
Como comprador potencial, lo mejor que puede hacer es trabajar con un asesor de confianza que pueda ayudarle a seguir de cerca como el mercado está cambiando. Confiar en el asesoramiento actual de los expertos es mas importante que nunca cuando se trata de tomar una decisión segura e informada para usted y su familia.

En conclusión,

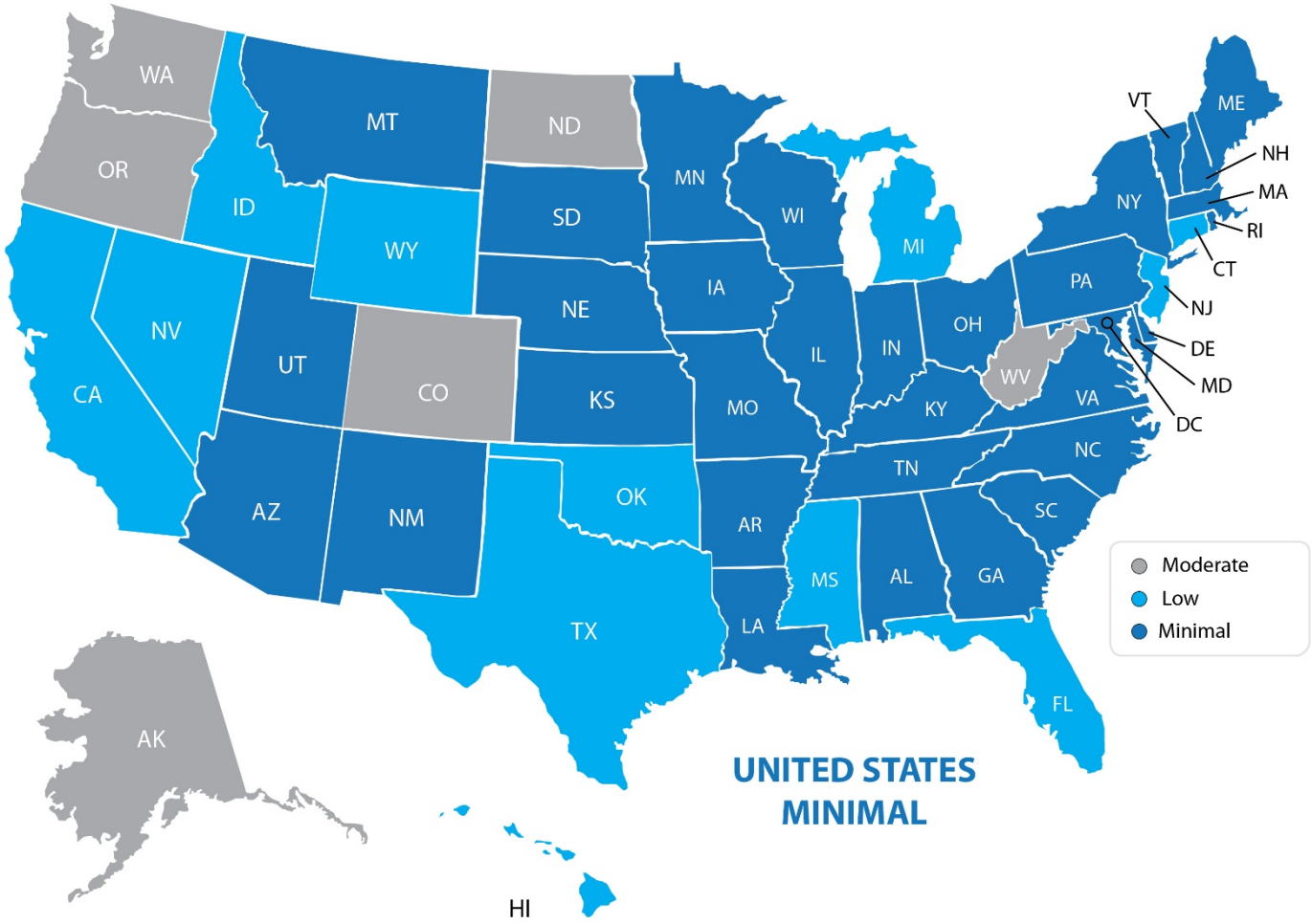
Incluso un aumento pequeño (o disminución) en las tasas hipotecarias pueden afectar su costo mensual de la vivienda. Si comprar una casa está en su lista corta de metas que alcanzar. Reunámonos para determinar su siguiente paso.

¿Hacia dónde se dirigen los precios de las casas?

Las preguntas continúan aumentando en cuanto a donde los precios de las casas se dirigirán en el 2020. Aquí hay un vistazo al pronóstico de *CoreLogic*:



Además, *ARCH Mortgage Insurance Company* en su *"Housing and Mortgage Market Review" (Repaso del mercado de la vivienda e hipotecario)* actual reveló que en su ultimo *"ARCH Risk Index" (Índice de riesgo)*, el cual estima la probabilidad de que los precios de las viviendas estén más bajos en dos años. Basado en los resultados mas recientes, 32 de los 50 estados (mas D.C) tuvieron una probabilidad mínima de bajar en 2021.



En conclusión,

Los expertos predicen que la apreciación de los precios de las casas continuará en un paso moderado a través de el 2020 y en adelante. Con la apreciación aumentando, ahora es el mejor momento para comprar.

El verdadero costo de NO ser propietario de su casa

Hay grandes ventajas al ser propietario de su casa, sin embargo, muchas personas continúan alquilando. Las razones financieras son solo algunas de las razones por las que la propiedad de la vivienda ha sido parte del sueño americano tradicional.

realtor.com informó que:

> ***"Comprar sigue siendo la opción más atractiva a largo plazo – eso sigue siendo el sueño americano,*** *y es cierto en muchos mercados donde alquilar se ha convertido realmente en la opción a corto plazo…****a medida que la gente obtiene más ahorros en sus bolsillos, comprar se convierte en la mejor opción".***

¿Por qué ser propietario de una casa es financieramente mejor que alquilar?

Aquí están los 5 beneficios financieros principales de ser propietario:

1. La propiedad de la vivienda es una forma de ahorro forzado.
2. Ser propietario de vivienda proporciona ahorros en los impuestos.
3. Ser propietario de casa le permite asegurar su costo mensual de la vivienda.
4. Comprar una casa es más barato que alquilar.
5. Ninguna otra inversión le permite vivir dentro de ella.

Los estudios han demostrado que el patrimonio neto de un propietario de casa es ***44 veces mayor*** que el de un inquilino.

Una familia que compró una casa con precio promedio a comienzo de 2019 puede crear más de $37,750 en patrimonio familiar durante los próximos cinco años solamente con la proyección de la apreciación del precio.

Algunos argumentan que alquilar elimina el costo de los impuestos y las reparaciones del hogar, pero cada inquilino potencial debe darse cuenta de que todos los gastos que incurre el propietario están ya incluidos en el pago del alquiler – *¡junto con un margen de ganancia!*

En conclusión,

Ser propietario de una casa tiene muchos beneficios financieros que no se pueden lograr alquilando.

Comprando una casa: ¿Sabe usted el léxico?

Para dirigirlo en el camino correcto, aquí hay una lista de algunos de los términos más comunes utilizados en el proceso de comprar una casa.

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 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 a 20 % del precio de compra de la casa. También existen los programas con 0 pago inicial*, 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, para negociar cualquiera de los detalles que puedan surgir, y para ayudarle a entender 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 en 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.

Freddie Mac – My Home Section

Porque la preaprobación dese ser el primer paso

En muchos mercados a través del país, el número de compradores buscando la casa de sus sueños, de gran manera ha superado la cantidad de casas para la venta. Esto ha llevado a un mercado competitivo donde los compradores a menudo necesitan sobresalir. Una forma de mostrar que usted está serio en cuanto a la compra de la casa de sus sueños es el obtener una precalificación o preaprobación para una hipoteca antes de empezar su búsqueda. Aun si usted no está en un mercado que es tan competitivo, 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, necesitara 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.

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

Si usted está buscando una casa en línea, no está solo; mucha gente lo está 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 al que ir 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. **Hay más en bienes raíces que encontrar una casa en línea.** 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. ¡Es un número asombroso! Determinar su precio, presentar la oferta y negociar con éxito son solo algunos de estos pasos clave en la secuencia. Definitivamente querrá alguien que ha estado allí antes para ayudarle a superarlo.

2. Necesita un negociador experto. 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 pueda mantener el trato junto hasta que cierre.

3. Es crucial hacer una oferta competitiva y convincente. Hay tanta información en las noticias y en el internet sobre las ventas de las viviendas, los precios y las tasas hipotecarias. ¿Cómo sabe lo que está pasando específicamente en su área? ¿Cómo sabe cuánto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofrecer al vendedor una oferta baja?

Dave Ramsey, 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 hará que su experiencia de compra o venta sea con conocimiento. 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 de bienes raíces educado e informado. Usted querrá a su lado alguien que pueda responder a sus preguntas y guiarlo a través del proceso que puede ser complejo y confuso si usted va solo con el internet.

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 de las casas de iniciación, el mercado medio, y el mercado prémium o de lujo. Cada uno es único, y dependiendo de la ciudad, el punto de precio de esa categoría puede variar. Por ejemplo, una casa de iniciación o en la gama baja en san Francisco, California es mucho más cara que casi en cualquier otra parte del país. Vamos a explorar lo que usted necesita saber sobre cada uno de estos niveles:

Mercado de casas de iniciación: Este mercado varía según el precio, y estas casas suelen ser compradas por compradores de casa por primera vez o inversionistas que buscan un beneficio. En todo el país, las viviendas en este espacio actualmente tienen menos de 6 meses de inventario para la venta. 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.

Según los datos de la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)* en *realtor.com*,

> *"El deseo de asequibilidad sigue presionando hacia abajo el inventario de las casas para la venta por menos de $200,000.00."*

Mercado medio de casas: Este segmento es a menudo considerado como el mercado de mudarse a una casa mas grande. Típicamente el comprador en este mercado se está moviendo hacia la casa mas grande, mas personalizada con más características, todo a un precio más alto. En todo el país, este mercado se ve mas equilibrado que el extremo inferior del mercado, lo que significa que esta mas cerca de la oferta del inventario de los 6 meses para la venta. Este mercado es mas neutral, pero se inclina hacia el mercado de los vendedores.

Mercado de casas prémium y de lujo: Este es el extremo superior del mercado con casas mas grandes que tienen aún más características personalizadas y mejoras. A nivel nacional, este mercado está aumentando en el número de casas para la venta. En el mismo artículo de *realtor.com* podemos ver que el inventario de casas año tras año en este nivel ha aumentado un 4.7 %. Hoy, hay más casas disponibles en el espacio prémium y de lujo, llevando mas hacia un mercado de los compradores en este extremo.

En conclusión,

Dependiendo del segmento del mercado y del precio que esté mirando, necesitará el consejo de un verdadero experto en el mercado local que pueda ayudarle a través del proceso.

Consejos para buscar de la casa de sus sueños

En el mercado de bienes raíces actual, el inventario bajo domina la conversación en muchas áreas del país. A menudo puede ser frustrante ser un comprador por primera vez si no está preparado. Aquí hay 5 consejos de un artículo de *realtor.com* titulado *"How to Find Your Dream Home—Without Losing Your Mind" (Como encontrar la casa de sus sueños – sin perder la cabeza).*

1. Obtenga una preaprobación para la hipoteca antes de comenzar su búsqueda

Esto ayudara a demostrar que usted está serio en cuanto a comprar una casa. Aun si usted no está en un mercado que no es tan competitivo, entender su presupuesto le dará la confianza de saber si la casa de sus sueños está a su alcance o no y le ayudara a evitar la decepción de enamorarse de una casa que esta fuera de su rango de precio.

2. Sepa la diferencia entre lo que 'imprescindible' y lo que 'le gustaría tener'

¿Realmente necesita ese fregadero estilo de granja en la cocina para estar feliz con su elección de casa? ¿Sería un garaje para dos carros una conveniencia o una necesidad? Antes de comenzar su búsqueda, enumere todas las características de la casa que le gustaría y califíquelas como *"indispensable que tenga', 'debe tener', o 'lista de deseos absolutos'.* Esto le ayudará a mantenerse enfocado en lo que es más importante.

3. Investigue y escoja un vecindario en el que quiere vivir

Cada vecindario tiene su propio encanto. Antes de comprometerse a una casa basado exclusivamente en la casa, experimente el área. Asegúrese de que satisfaga sus necesidades de *"servicios, transporte, distrito escolar, etc. Y luego pase un fin de semana explorando antes de comprometerse*".

4. Escoja un estilo de la casa que a usted le guste y manténgalo

Evalúe las necesidades de su familia y establezca un estilo de casa que mejor satisfaga esas necesidades. Solo porque usted ha reducido su búsqueda a un código postal, no significa que usted necesita visitar todas las casas para la venta en ese vecindario. Por ejemplo, el articulo dice, *"si usted tiene varios niños más pequeños y no quiere su dormitorio en un nivel diferente, manténgase alejado de las casas estilo cabo Cod, que típicamente cuenta con dos o más dormitorios en el nivel superior y el dormitorio principal en el primer piso*".

5. Documente sus visitas

Una vez que usted comienza a visitar las casas, las características de cada vivienda comenzarán a confundirse entre si. El artículo sugiere mantener la cámara a mano y documentar lo que más le gusta o lo que no le gusta en las casas que usted visita.

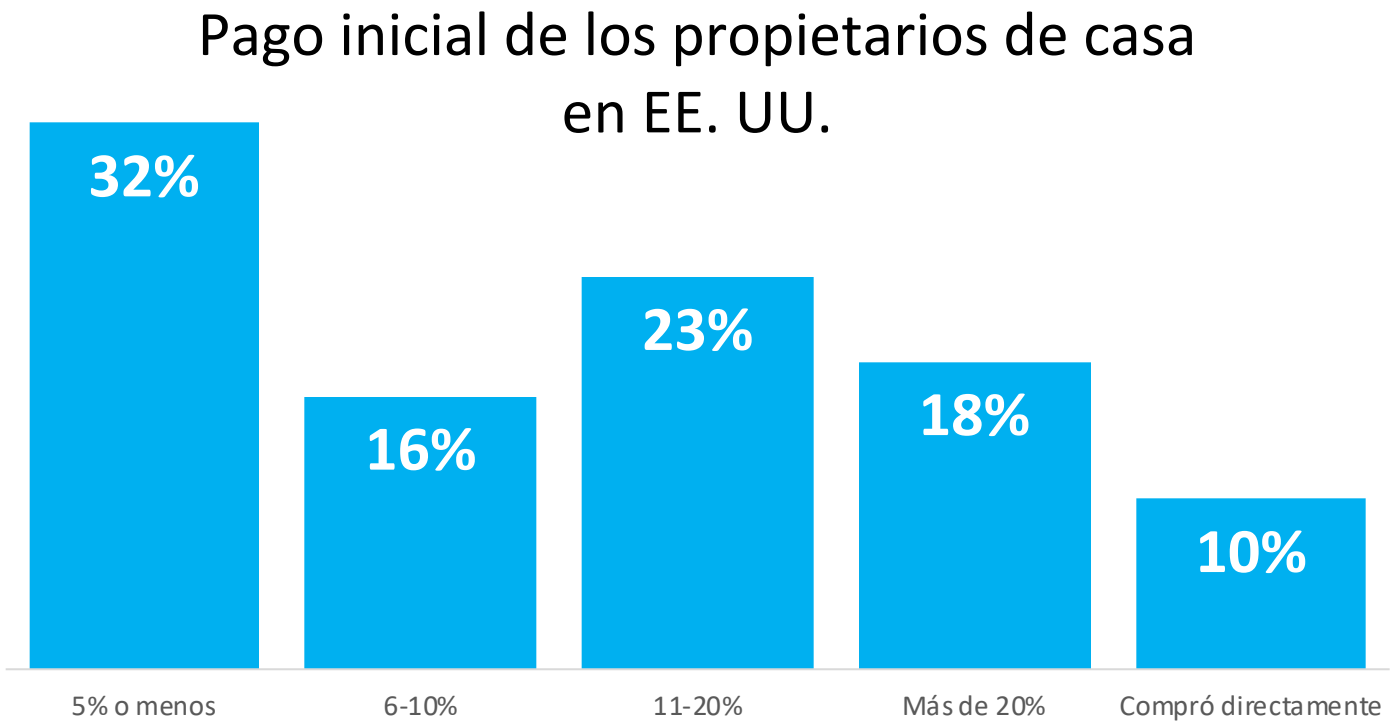
62 % de los compradores están equivocados sobre el pago inicial necesario

Según el *'2019 Home Buyer Report'(Informe de los compradores de vivienda de 2019)* realizado por *NerdWallet*, muchos compradores por primera vez aún creen que un pago inicial del 20 % es necesario para comprar en el mercado actual,

> *"Más de 6 de cada 10 (62 %) de los estadounidenses creen que deben poner al menos un 20 % para comprar una casa".*

Cuando los compradores de vivienda potenciales creen que necesitan un 20 % de pago inicial para entrar al mercado, también tienden a pensar que tendrán que esperar por algunos años (en algunos mercados) para tener los fondos necesarios para comprar la casa de sus sueños. El informe continua diciendo,

> *"La verdad: 32 % de los propietarios de vivienda actuales de los estados unidos pusieron 5 % o menos de pago inicial en su casa, según datos del censo". (Como se muestra a continuación):*



La falta de conocimiento sobre el proceso de compra de una casa está, por desgracia, manteniendo al margen a muchos compradores motivados.

En conclusión,

No deje que la falta de entendimiento mantenga a usted y a su familia fuera del mercado de la vivienda. Reunámonos para discutir sus opciones hoy.

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

Una vez usted encuentre la casa perfecta que llamara 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 ultima instancia, pueda obtener la casa de sus sueños.

A continuación, hay cuatro pasos proporcionados por *Freddie Mac* para ayudarle a poner una oferta sólida, con cierta información adicional para considerar:

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 o la condición de la casa y lo que usted puede pagar), su agente le ayudará a determinar la oferta que va a presentar.

Obtener una preaprobación no solo mostrará a los vendedores de casa que usted está serio sobre la compra, y le permitirá hacer una oferta con la confianza de saber que usted ya ha sido aprobado para una hipoteca por esa cantidad.

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 si hay formas de hacer que su oferta destaque en este mercado competitivo. Un agente de bienes raíces licenciado que este activo en el vecindario que usted está considerando, será instrumental en ayudarle a poner una oferta sólida.

3. Negocie la oferta

"A menudo el vendedor contrarresta la oferta, normalmente pide un precio de compra mas alto o para ajustar la fecha del cierre, En estos casos, el agente del vendedor presentara una contraoferta a su agente, detallando los cambios deseados, en este momento, puede aceptar la oferta o decidir si desea contrarrestar.

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 la inspección revela problemas que no se han divulgado o desafíos, usted puede discutir cualquier reparación que deba realizarse, con el vendedor, o cancelar el contrato.

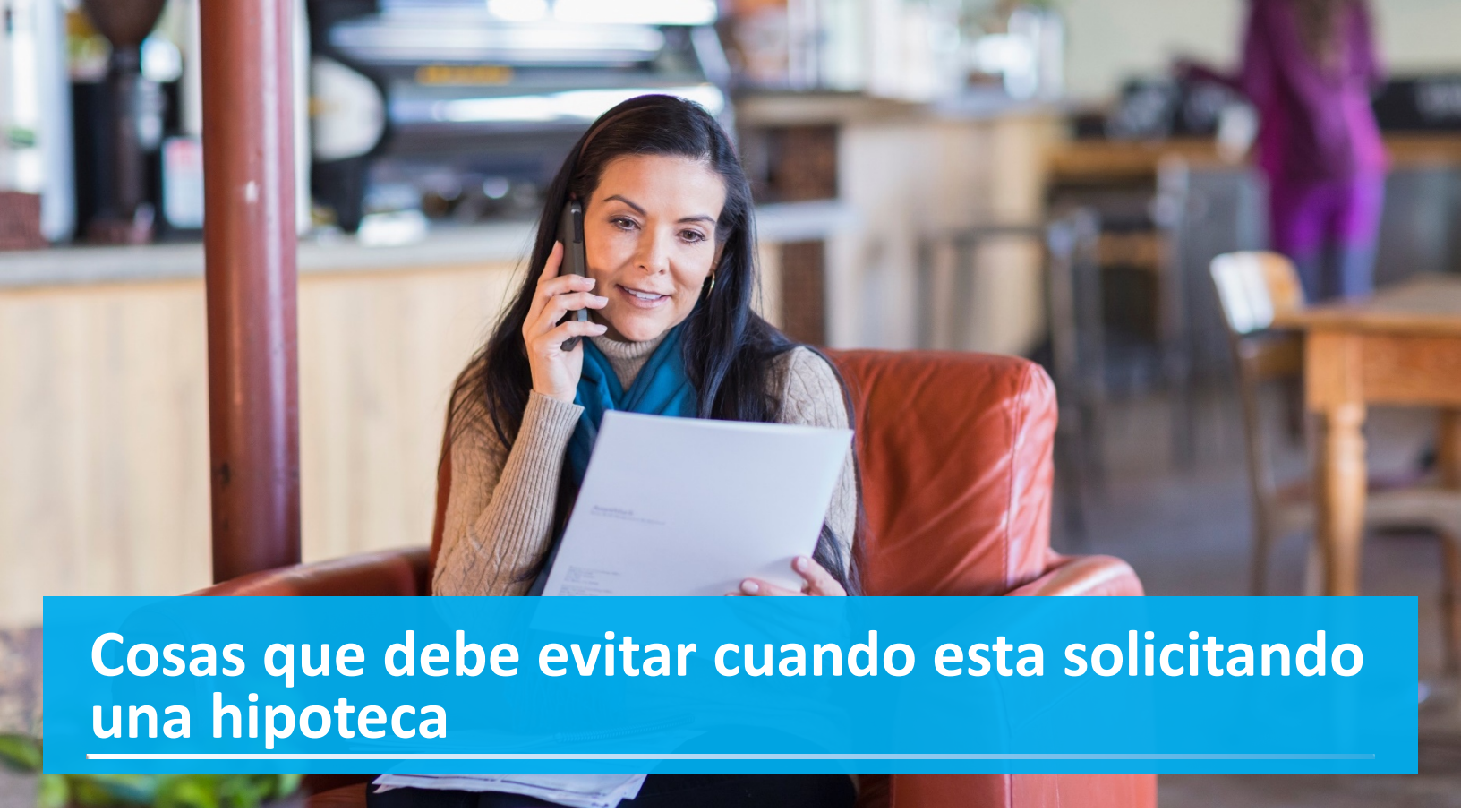
4. Actúe con rapidez

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 de entrada. 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, trabajar con un profesional local en bienes raíces que sea un experto en el mercado es su mejor opción 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. 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 que podrá 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 paga 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 rastreable. 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. Con eso viene la deuda nueva, incluyendo obligaciones mensuales nuevas. Las obligaciones nuevas crean nuevas responsabilidades. La gente con deudas nuevas tiene una proporción más alta de deuda a ingresos… 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 suya.

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 cuestas 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 5 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.

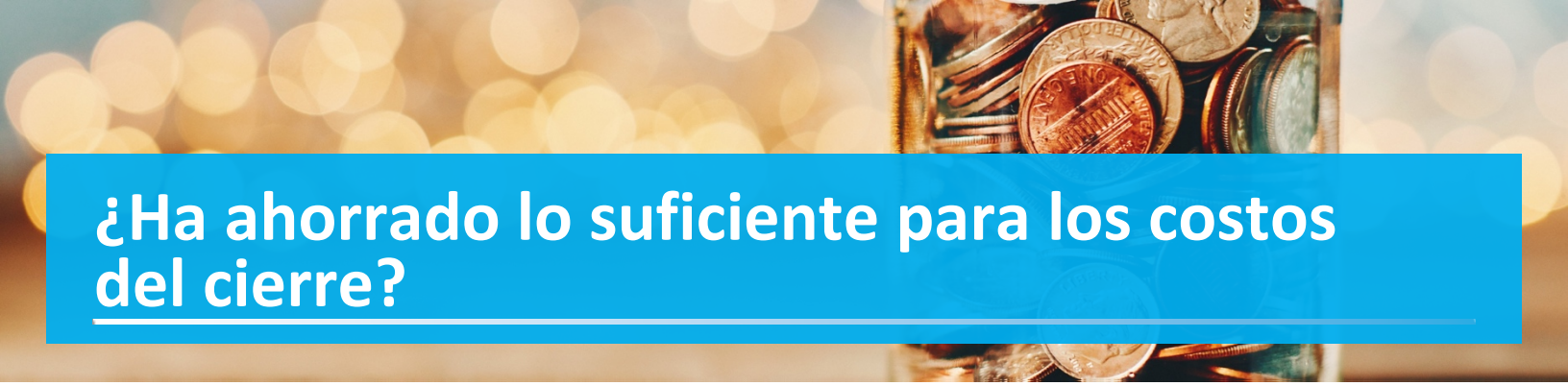
Pregunte a su inspector si está bien que usted este presente durante la inspección, así ellos pueden señalar cualquier cosa que se debería abordar o arreglar.

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.

**Las regulaciones, 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 especifica.*



¿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".***

Hemos escuchado de muchos compradores de vivienda por primera vez 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 por el estudio topográfico
- Costo del abogado
- Costo de originación del prestatario
- Servicios del título (seguro, costo de búsqueda)
- Costos por el servicio de impuesto
- Costo del evaluador de solicitud del préstamo hipotecario

¿Hay forma de evitar pagar los costos de cierre?

Trabaje con su prestamista y agente para ver si hay alguna manera de disminuir o diferir sus costos de cierre. Hay hipotecas sin 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 y el agente 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 divulgaciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.

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.

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.

Entender las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos los titulares de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar más con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la compra de su casa. Abajo esta mi información. Espero escuchar de usted...

Rachel Kendall
Team Leader
Premier real estate team in the Triangle
The Rachel Kendall Team
Raleigh NC
info@rachelkendall.com
www.rachelkendallrealestate.com
919-782-4505

KENDALL TEAM RACH

Equal Housing Opportunity