



Guía para Compradores

CECILIA ESPINOZA

260.210.2460



ESPINOZA
REAL ESTATE TEAM



Nuestra misión es empoderar a los agentes para que tengan éxito, mientras fomentamos comunidades más fuertes y conectadas. Estamos comprometidos a ganar la confianza a través de la transparencia y a brindar un servicio al cliente excepcional. Nuestro objetivo es superar las expectativas en cada etapa del proceso inmobiliario, ya sea comprando o vendiendo. Con pasión por lo que hacemos, nos especializamos en ayudar a individuos y familias a navegar el mercado inmobiliario y alcanzar sus metas.



Comprar tu primera casa puede ser emocionante y abrumador al mismo tiempo. En REALTY OF AMERICA™ / ESPINOZA REALTORS contamos con agentes experimentados que responderán todas tus preguntas, aclararán tus dudas y te brindarán herramientas y recursos para acompañarte durante todo el proceso de compra.

Ya sea que apenas estés comenzando a ahorrar o que ya tengas una propiedad en mente, estamos aquí para ayudarte a conseguir las llaves de tu primer hogar o propiedad de inversión.



PASOS PARA EL COMPRADOR DE CASA



PASO 1

**REÚNETE CON
UN AGENTE DE
BIENES RAÍCES**



PASO 2

**OBTÉN
UNA PRE-APROBACIÓN**



PASO 3

**VISITA
PROPIEDADES**



ESPINOZA
REAL ESTATE TEAM

Mientras que el depósito de garantía (earnest money) funciona como una promesa al vendedor, el pago inicial (down payment) es una promesa al prestamista que te otorga el préstamo hipotecario. El depósito de garantía es un compromiso financiero que demuestra la intención seria del comprador de adquirir una vivienda.



PASO 4

**ENVÍA
UNA OFERTA**



PASO 5

**ACEPTA
LA OFERTA**



PASO 6

**ECONTRATO
FIRMADO**



PASO 7

**REVISIÓN DEL
LENDER
(5 DÍAS)**



PASO 8

**ENTREGA EL
DEPÓSITO DE
GARANTÍA**

PASOS DEL COMPRADOR DE VIVIENDA



PASO 9

**PROGRAMA
LAS INSPECCIONES**



PASO 10

**PAGA LA
VALUACIÓN**



PASO 11

**RESULTADOS DE
LA VALUACIÓN**



ESPINOZA
REAL ESTATE TEAM



PASO 12

**ELIGE EL
SEGURO DE
HOGAR**



PASO 13

**AUTORIZADO PARA
EL CIERRE**



PASO 14

**INSPECCIÓN FINAL
DE LA PROPIEDAD**



PASO 15

**¡DÍA DEL
CIERRE!**



CECILIA ESPINOZA REALTOR® | 260.210.2460 | CESPINOZA@ESPINOZAREALTORS.ORG

COSAS A TENER EN CUENTA

Es importante hacer siempre tu debida diligencia antes de comprometerte con cualquier proveedor o servicio. Asegúrate de entender completamente lo que se está ofreciendo, y que todos los contratos, precios y servicios hayan sido explicados de forma clara.



COSTOS PRINCIPALES

Depósito de Garantía (Earnest Money):

Es una cantidad de dinero que el comprador entrega por adelantado para demostrar buena fe e intención de completar la transacción (generalmente dentro de 1 a 3 días hábiles después de firmar el contrato). En la mayoría de los casos, se recomienda un 1% del precio de compra, aunque el monto puede variar.

Este dinero puede aplicarse al costo final del comprador, y puede ser reembolsable o no reembolsable, según los términos del contrato.

Costos de Cierre (Closing Costs):

Son el total de tarifas y gastos que se cobran a compradores y vendedores en la venta de una propiedad. Tanto el comprador como el vendedor tienen responsabilidad sobre una parte de estos costos.

Inspección de la Propiedad (Home Inspection):

Se recomienda fuertemente realizar una inspección. El comprador puede contratar cualquier inspector con licencia en Illinois (a su propio costo). Se recomienda completar las inspecciones necesarias dentro de los 5 días hábiles posteriores a la firma del contrato.

Valuación (Appraisal):

El prestamista solicitará una tasación para verificar el valor de la propiedad. Este servicio será pagado por el comprador. El costo estimado varía según el tipo de propiedad que se esté comprando.

LISTA DE INSPECCIONES OPCIONALES

Ten en cuenta que cada tipo de inspección requiere un profesional con licencia especializado en esa área. El inspector de viviendas que elijas podrá orientarte si considera que se necesitan inspecciones adicionales.

- Plomo
- Radón
- Moho
- Termitas / Plagas
- Techo
- Interior de la vivienda
- Exterior de la vivienda
- Alcantarillado / Drenaje

MANTÉNLO SIMPLE

Pre-aprobación: Una estimación del monto de compra para el que calificas.

PITI: Tu pago mensual máximo permitido.

Principal: Precio de Lista / Precio de Venta

Interest: Tasa actual (puede variar)

Taxes: Impuestos anuales a la propiedad según el tesorero

Insurance:

- **Seguro de propietario:** Para proteger tu inversión.
- **Seguro hipotecario:** Solo si das menos del 20% de pago inicial.

Los programas, tasas, términos y condiciones están sujetos a cambio sin previo aviso.



LISTA DE VERIFICACIÓN PARA LA SOLICITUD DE PRÉSTAMO

Para asegurarnos de que tu trámite de préstamo se complete de manera oportuna, te proporcionamos una lista de documentos que podrían ser necesarios junto con tu solicitud de hipoteca.

DOCUMENTOS GENERALES REQUERIDOS

- **Identificación**
- **Talones de pago**
- **Formularios W-2**
- **Declaraciones de impuestos**
- **Estados de cuenta bancarios**
- **Estados de cuenta de inversiones**



Copia del Contrato de Compra: Tu oficial de préstamos podrá guiarte sobre los documentos que necesitará para aprobar tu préstamo.



ESPINOZA
REAL ESTATE TEAM

DESGLOSE DE LOS COSTOS DE CIERRE

ENTENDIENDO LOS COSTOS DE CIERRE

- Los costos de cierre son el monto total de tarifas y cargos que se aplican a compradores y vendedores en la compraventa de una vivienda.
- Tanto el comprador como el vendedor tienen parte de la responsabilidad en el pago de estos costos. Sin embargo, en algunos casos el comprador puede solicitar al vendedor un "crédito" descontado del precio de oferta para ayudar a cubrir los costos de cierre.

¿CÓMO AFECTA ESTE CRÉDITO A TU OFERTA?

Ejemplo de Oferta con Crédito para Costos de Cierre

- **Precio de lista:** \$300,000
- **Pago inicial (3.5%):** \$10,500
- **Costos de cierre estimados:** \$9,000

Ejemplo de Oferta con Crédito para Costos de Cierre

- **Precio de la oferta (monto del préstamo):** \$300,000
- **(-) Costos de cierre cubiertos por el vendedor:** \$9,000
- **(=) El vendedor recibe:** \$291,000
- Tu compra de vivienda debe tasarse por un mínimo de \$300,000, o el vendedor probablemente pedirá renegociar los créditos para costos de cierre.
- Si los créditos se renegocian a un monto menor, tú, como comprador, deberás cubrir la diferencia si es necesario.



Terminología inmobiliaria para compradores

TASACIÓN	Un informe que resalta el valor estimado de la propiedad, realizado por un tercero calificado. Generalmente se hace en beneficio del comprador o del prestamista del comprador para asegurarse de que la propiedad vale el precio de compra.
CIERRE	Cuando el nuevo título de propiedad se registra oficialmente en la Oficina del Registro del Condado y la propiedad pasa legalmente al nuevo comprador.
DECLARACIÓN DE CIERRE	Un formulario que proporciona los detalles finales sobre el préstamo hipotecario. Incluye los términos del préstamo, los pagos mensuales estimados y el monto de los costos adicionales.
GARANTÍA	Algo de valor (en este caso, tu casa) que se mantiene como respaldo para garantizar el pago del préstamo o hipoteca.
COMPARABLES	Casas en el área de interés que se han vendido recientemente y que tienen características similares.
CONTINGENCIAS	Condiciones que deben cumplirse para poder cerrar la transacción. Las contingencias suelen estar vinculadas a una fecha límite. Si no se cumple la condición, el contrato puede ser cancelado.
CONTRAOFERTA	La respuesta del vendedor con respecto a una oferta.
PAGO INICIAL	Un porcentaje del costo de la propiedad que se paga por adelantado como parte de la hipoteca.
DEPÓSITO DE GARANTÍA	El depósito que el comprador entrega al vendedor al presentar una oferta. Este dinero suele ser retenido en custodia por un tercero. Al momento del cierre, generalmente se aplica al pago inicial o a los costos de cierre.
DEPÓSITO EN GARANTÍA	Este término tiene múltiples significados; el depósito de garantía generalmente es retenido por un tercero hasta el cierre en una "cuenta de depósito en garantía". También puede referirse al período de tiempo desde que se firma y acepta el contrato por parte del vendedor hasta que se finaliza la venta de la propiedad.
UTILIDAD	La diferencia entre el valor de mercado de una vivienda y lo que se debe aún sobre ella.
INSPECCIÓN	El proceso en el que un profesional inspecciona la vivienda del vendedor para identificar problemas que no sean evidentes a simple vista, y luego elabora un informe para que el comprador lo revise.
PLAN DE PROTECCIÓN DEL HOGAR	Un servicio de un año que cubre el costo de reparaciones o reemplazos de los artículos incluidos en el plan (como estufas, lavavajillas, aire acondicionado, calefacción, etc.).

Terminología inmobiliaria para compradores

SEGURO HIPOTECARIO (PMI)	Seguro asociado a un préstamo hipotecario que protege al prestamista en caso de que el prestatario no pueda pagar su préstamo. Generalmente no se requiere si el comprador aporta un pago inicial del 20% o más.
PAGARÉ HIPOTECARIO	Una promesa de pagar una suma de dinero con una tasa de interés establecida durante un período específico, respaldada por una hipoteca.
SERVICIO DE LISTADO MÚLTIPLE (MLS)	La lista nacional de propiedades inmobiliarias disponibles para la venta. Son las fuentes más confiables para obtener información actualizada sobre los listados.
PRE- APROBACIÓN	El proceso mediante el cual un prestamista hace una evaluación inicial de cuánto dinero podría calificar un comprador para pedir prestado, basado en la información financiera preliminar proporcionada. Esto le da al vendedor mayor confianza en la capacidad del comprador para cerrar la transacción, pero no es una garantía de que el préstamo será aprobado.
PRINCIPAL	La cantidad principal del préstamo que realmente se toma prestada.
IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD	Estos son los impuestos exigidos por las entidades gubernamentales de la ciudad, pueblo, condado y estado. A veces se incluyen en el pago mensual total de la hipoteca que se le hace al prestamista, y otras veces los paga directamente el propietario de la vivienda.
PROPIEDAD EMBARGADA	Propiedades embargadas o bienes raíces en posesión del banco, actualmente propiedad de la institución financiera que otorgó el préstamo al dueño anterior.
HIPOTECA INVERSA	Esto es específicamente para personas mayores y les permite convertir la equidad acumulada en su vivienda en dinero en efectivo.
VENTA CORTA	A situation when the seller's lender is willing to accept as offer and allow the sale to be completed for an amount less than the mortgage amount owed by the seller.
TÍTULO	Una situación en la que el prestamista del vendedor está dispuesto a aceptar una oferta y permitir que la venta se complete por una cantidad menor al monto de la hipoteca que el vendedor aún debe.
EVALUACIÓN DE RIESGOS	El proceso mediante el cual se evalúa al comprador potencial de una vivienda para determinar su capacidad financiera de obtener y pagar un préstamo. Normalmente incluye una verificación de crédito y una tasación de la propiedad.
PRÉSTAMO VA	Préstamos especiales sin pago inicial disponibles para los estadounidenses que han servido en las Fuerzas Armadas. Estos préstamos son emitidos por prestamistas privados y están garantizados por el Departamento de Asuntos de Veteranos.

PREGUNTAS GENERALES

NOMBRE COMPLETO _____

TELÉFONO _____

EMAIL _____

DIRECCIÓN _____

CIUDAD _____ ESTADO _____ ZIP _____

MIEMBROS FAMILIARES: _____

PRESELECCIÓN

EMPLEADO: ☐ SI ☐ NO Años de empleo: _____

Pareja sentimental:

Solo es necesario incluirla si estará registrada en el préstamo.

EMPLEADO: ☐ SI ☐ NO Años de empleo: _____

ESTÁ USTED PREAPROVADO? SI SU RESPUESTA ES SÍ, CON QUIÉN?

☐ SI ☐ NO _____

¿ACTUALMENTE ESTÁ ALQUILANDO O ARRENDANDO?

☐ SI ☐ NO

CUÁNDO EXPIRA?

FECHA: _____

PAREJA _____

TELÉFONO _____

EMAIL _____

DIRECCIÓN _____

CIUDAD _____ ESTADO _____ ZIP _____

MASCOTA: ☐ SI ☐ NO CUANTAS: _____

¿Conoce su puntaje de crédito? ☐ SI ☐ NO ☐ Necesita ayuda?

¿Conoce su puntaje de crédito? ☐ SI ☐ NO ☐ Necesita ayuda?

CÚAL ES SU RANGO DE PRECIO?

\$ _____ - _____

¿NECESITA MUDARSE PRONTO?

FECHA: _____ POR QUÉ?: _____

PREGUNTAS GENERALES

ABOUT YOUR FUTURE HOME

¿En qué área está buscando comprar? _____

DISTRITO ESCOLAR: _____

¿Necesita vender una propiedad antes de comprar? ☐ SI ☐ NO ☐ EN EL MERCADO

Está interesado en una casa? ☐ Listo para mudarse ☐ Remodelada ☐ Propiedad de Inversión

¿Requiere adaptaciones o requisitos especiales por discapacidad? ☐ Si ☐ No

Si es así, ¿qué características necesita? _____

of Habitaciones _____ # of Baños _____ ¿Comunidad cerrada? ☐ Yes ☐ No

¿Tipo de vivienda?

☐ Casa unifamiliar ☐ Townhouse ☐ Condo ☐ Loft/Studio ☐ Multi-Unit Cuantas unidades? _____

Sótano terminado? ☐ Si ☐ No Patio trasero? ☐ Si ☐ No Garaje: ☐ Si ☐ No

¿Hay alguna otra característica específica que no esté incluida en este cuestionario y que le gustaría mencionar?

NUESTRO COMPROMISO

Divulgación total y honestidad

Es mi responsabilidad divulgar toda la información importante relacionada con el proceso de compra y mantenerme realista ante cualquier posible resultado.

Comunicación frecuente

Espere una comunicación frecuente en todo momento. Confirmaré la recepción de un correo electrónico, mensaje de texto o llamada telefónica dentro de unas pocas horas después de recibir su mensaje, especialmente en un mercado competitivo. Le informaré sobre nuevos listados, visitas a propiedades, posibles complicaciones, presupuesto y depósito de garantía.

Profesionalismo

Conocimiento y comprensión del mercado para servirle de la mejor manera posible. Como su representante, seré un negociador firme para cumplir con sus necesidades en la compra de su vivienda.

Disponibilidad

Comprar una casa requiere tiempo y dedicación. Como su agente, me gustaría hacer que esta experiencia sea lo más agradable y exitosa posible. Respetaré su tiempo, mantendré la puntualidad y tendré un horario flexible según sea necesario.

NUESTRO COMPROMISO



Cecilia Espinoza

Realtor®

260.210.2460

GRACIAS.





www.realtyofamerica.com

Cecilia Espinoza
260.210.2460

