

Guía del comprador



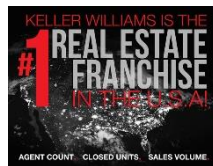
Cesar Castells Del Rio, Realtor®

El Proceso de Compra

En nuestra experiencia, una casa no es la casa de sus sueños debido a su tamaño o color. Se trata de cómo te sientes cuando entras por la puerta principal, la forma en que puedes ver instantáneamente cómo se desarrolla tu vida allí. Esto es más que bienes raíces. Se trata de tu vida y tus sueños.

Llama ahora al 717-617-7799 y solicita una entrevista.

Consejos para comprar una casa, por Keller Williams. *Traducido al español por Cesar Castells Del Rio.*



¡¡Ubicación, Ubicación, Ubicación!! Debes haber escuchado eso antes. Pero eso es porque, la mayor parte del tiempo, de eso se trata el sector inmobiliario. Y nunca es más cierto que cuando compra una casa. Como agente de bienes raíces certificado, tengo el conocimiento local, las habilidades y la experiencia para ayudarlo en el proceso de compra. Desde la búsqueda de propiedades y las negociaciones de precios hasta las ofertas de hipotecas y la documentación legal, lo ayudaré a cumplir sus objetivos, sean los que sean. La casa de tus sueños está esperando y no puedo esperar para ayudarte a encontrarla.

1. Viendo casas



Haremos los arreglos para visitar las casas que ha seleccionado, para determinar la mejor opción para usted.

a. ¿Cómo puedo aprovechar al máximo mi tiempo cuando visito hogares?

- Obtenga una idea precisa de su rango de precios, una estimación de sus pagos mensuales y una carta de aprobación previa, para que los vendedores lo tomen en serio cuando haga una oferta.
- Trabaje con su agente de KW para perfeccionar su lista de "deseos" y "necesidades". Piensa en lo que es más importante para ti: la ubicación o la casa misma.
- Obtenga una vista previa de las casas a través de la [App KW](#) para eliminar aquellas que no necesitará visitar en persona.
- Planifique un itinerario con su agente de Keller Williams.

El aumento de los listados de Internet con video y múltiples fotos está haciendo que las casas abiertas sean más una preferencia, en lugar de una necesidad para vender una casa.

b. ¿Qué debo esperar al visitar hogares?

- Usted y su agente de KW generalmente visitan hogares juntos.
- Los propietarios de viviendas por lo general no están en su hogar, por lo que tiene la libertad de pasar el tiempo que desee.
- Los compradores, a menudo, tienen una reacción emocional a una casa. Las primeras impresiones cuentan, pero también puede consultar a su agente para obtener más información sobre los valores de las viviendas y posiblemente para reevaluar sus prioridades en el contexto de lo que está disponible en su rango de precios.

c. ¿Cuántas casas debo visitar?

A veces, los compradores encuentran su futuro hogar la primera vez y otros miran 50 hogares antes de encontrar uno que llena todas sus casillas. Es una buena idea ver al menos algunas alternativas para tener algunos puntos de comparación, pero a veces solo sabes que un lugar es donde quieres vivir.

d. ¿Qué debo buscar al visitar hogares?

- Mire más allá de los elementos decorativos para ver las características y los accesorios que transmiten con la casa. Verifique el estado de la casa.
- Mantenga un registro con fotos y notas.
- Considere posibles mejoras en el hogar que desee realizar para poder investigar los costos más adelante.
- No se olvide de revisar el exterior de la propiedad y el vecindario. Su agente de Keller Williams tiene acceso a información y datos del vecindario para ayudarlo a informar su decisión.
- Ubique su ruta de cercanías, escuelas, tiendas, restaurantes, parques y otras comodidades.
- Si la propiedad es un condominio o está ubicada en una asociación de propietarios, averigüe las tarifas y las reglas para ver si puede vivir con ellas.

Su agente de bienes raíces Keller Williams será su socio de confianza para la búsqueda de su casa.

2. Haciendo una oferta

Una vez que haya reducido su lista y tenga un favorito claro, colabore con nosotros para hacer una oferta en una casa.

a. ¿Qué debo incluir con mi oferta?

Su agente de Keller Williams tendrá los formularios de oferta de compra estándar más recientes que cumplen con las leyes estatales y locales.

- El precio
- Términos: como una solicitud de ayuda para el costo de cierre o que la oferta está sujeta a la obtención de financiamiento y una inspección de la vivienda
- Fecha objetivo para el cierre
- Depósito de garantía: su agente de KW puede aconsejarle sobre el tamaño de su depósito según las costumbres locales y las condiciones actuales
- Solicitud de recorrido final de la propiedad
- Límite de tiempo para la oferta.

b. ¿Cuáles son las contingencias más comunes?

- Financiación. A menos que esté pagando en efectivo (el efectivo debe estar en una institución financiera), es típico escribir su oferta con una cláusula de contingencia que

le permita librarse del problema si no puede obtener el préstamo hipotecario dentro de un cierto número de días.

- Aunque tiene una aprobación previa para un préstamo, es inteligente protegerse. Inspección de viviendas. Su oferta puede depender de un informe satisfactorio de inspección de la vivienda dentro de un cierto número de días. Esto lo protege si la inspección revela costosas reparaciones necesarias.

c. [¿Qué pasa si me enfrento a múltiples ofertas?](#)

Estás compitiendo con otras ofertas.

En un mercado inmobiliario competitivo, es posible que compita contra otros compradores. En ese caso, su agente Keller Williams es su mejor aliado en la estrategia para que su oferta sea aceptada. Con acceso a datos de mercado en tiempo real, su agente de KW sabrá cómo posicionar mejor su oferta. Si hay más de una oferta, los vendedores pueden:

- Aceptar la mejor oferta
- Contrarrestar todas las ofertas para obtener mejores precios y condiciones.
- Contrarrestar una oferta cercana a lo que quieren

Usted y su agente de KW pueden trabajar juntos para descubrir lo que es importante para los vendedores, como una fecha de mudanza específica, y para discutir posibles renunciaciones a las contingencias, ajustar su precio o escribir una "carta amable y reverente" sobre la casa.

d. [¿Qué es una contraoferta?](#)

Los vendedores pueden aceptar su oferta tal cual o pueden hacer una contraoferta con un ajuste a algunos o todos sus términos. Puede aceptar o rechazar la contraoferta y hacer su propia contraoferta. El contrato es definitivo una vez que usted y los vendedores hayan aceptado todos los términos.

Su agente Keller Williams es esencial cuando negocia los términos de su compra.

3. [Ejecutar el contrato](#)

El período entre una oferta y un contrato final es un periodo importante para mantenerse en contacto cercano con su agente de Keller Williams con el objetivo de que acceda a toda la información que necesita para tomar decisiones inteligentes.

a. [¿Qué debo esperar ver en el contrato?](#)

Pídale a su agente de KW que le explique los puntos clave en su contrato de varias páginas, tales como:

- Exactitud de la información, incluida la ortografía correcta de su nombre y la dirección de la propiedad.
- La fecha de vigencia del contrato: importante porque sus contingencias tienen límites de tiempo.
- Una lista de contingencias, como que la venta depende del financiamiento, una tasación, una inspección satisfactoria de la vivienda y tal vez la venta de su vivienda actual.
- Divulgación de información de la propiedad del vendedor, según las leyes de su estado.
- Una lista completa de lo que se transmite con la propiedad.
- Una lista de las inspecciones requeridas, como una inspección de la casa y una inspección de plagas.
- Información sobre cuándo puede mudarse.
- En algunos casos, si su oferta depende de la venta de su casa, el vendedor puede agregar una cláusula de "expulsión", lo que significa que el vendedor podría aceptar otra oferta si se hace una antes de vender su casa.

b. ¿Cómo sé cuándo negociar y cuándo salirme del contrato?

Su agente de Keller Williams puede guiarlo, pero también debe decidir cuánto desea una propiedad en particular y qué está dispuesto a aceptar para obtenerla. Es posible que desee salirse del contrato cuando:

- Una guerra de ofertas eleva el precio demasiado.
- El valor de tasación de la casa está debajo de su oferta.
- Una inspección de la casa encuentra defectos que serían costosos de reparar.
- Los vendedores no están dispuestos a hacer reparaciones razonables.
- Aprenderá sobre las reglas de asociación de propietarios que no funcionarán para usted.

c. ¿Cuáles son las trampas contractuales más comunes que debo evitar?

Su agente de KW lo ayudará a vigilar:

- Plazos poco realistas: necesitará tiempo para organizar una inspección de la vivienda y recibir el informe, así como para organizar el financiamiento.
- El incumplimiento de los plazos significa que pierde la oportunidad de finalizar el contrato y conservar su depósito.
- Elementos que no se transmiten con la propiedad: si no está seguro, pídale a su agente que confirme.
- Comunicaciones de su prestamista.

De acuerdo con la Asociación Nacional de REALTORS®, las razones más comunes para que los contratos fallen o se retrasen son los problemas de inspección de la vivienda, los problemas de financiamiento o un problema de tasación. Póngase en contacto con un agente de Keller Williams para que lo ayude a navegar las complejidades de un contrato de bienes raíces.

4. Programar inspección de la casa

Tan pronto como se acepte su oferta, debe programar la inspección de su casa. Si está comprando en una temporada alta, puede llevar tiempo encontrar un inspector disponible, así que confíe en su agente de Keller Williams para recomendar inspectores de viviendas de confianza.



Dean Osborn, Inspector

a. ¿Qué es una inspección de la casa?

El inspector de su casa verificará una lista masiva (más de 1,000 artículos) de sistemas, electrodomésticos y estructuras en su hogar para evaluar su estado. Recibirá un informe escrito que identifica posibles problemas y futuros problemas de mantenimiento. Depende de usted decidir si el informe significa que quiere alejarse de una casa o pedir a los vendedores que realicen reparaciones. También puede realizar una inspección de "solo información", lo que significa que está comprando la casa tal como está, pero quiere saber su estado.

b. ¿Qué se incluye en una inspección de la casa?

El inspector verificará:

- Condiciones estructurales como los cimientos, vigas y pisos.
- Condición del techo.
- Sistemas mecánicos como calefacción y aire acondicionado.
- Electrodomésticos: para asegurarse de que funcionan.
- Fontanería: para fugas, óxido y presión de agua.
- Sistemas eléctricos como tomas de tierra y violaciones de códigos.
- Cuestiones de seguridad como escaleras, pasamanos, moho o mantenimiento de la chimenea.

c. ¿Qué debo tener en cuenta durante la inspección de la casa?

Usted y su agente de KW deben asistir a la inspección de la casa para conocer el mantenimiento de la casa y así poder ver cualquier problema potencial usted mismo. El inspector puede responder preguntas a medida que avanza, por lo que si hay algo que no comprende o le preocupa podría ser un problema, solo pregunte.

d. Tengo el informe de inspección de la casa, ¿y ahora qué?

Si bien usted y su agente de KW pueden decidir si negocian algo en el informe de inspección, puede hacerle las siguientes preguntas al inspector:

- ¿Los artículos que ha marcado son problemas mayores o menores?
- ¿Qué se debe hacer para resolver cualquier problema marcado?
- ¿Me puede dar una estimación del costo de cualquier reparación?
- ¿Necesito otra inspección, como por un electricista o un ingeniero estructural?
- ¿Hay cosas que necesito hacer después de mudarme?

Su experimentado agente inmobiliario puede ser el mejor asesor para ayudarlo a comprender las implicaciones de la inspección de la vivienda.

5. Comprando una garantía para la casa

Algunos vendedores de casas pagan una garantía de la casa que los cubre mientras su casa está en el mercado y se transmite a los compradores después de la venta. Puede pedirle consejo a su agente de bienes raíces sobre cómo negociar con los vendedores para pagar una garantía o comprarla usted mismo.

a. ¿Qué es una garantía para el hogar?

Una póliza de garantía para el hogar, que generalmente dura un año y es renovable, proporciona cobertura para algunos de los sistemas y electrodomésticos de su hogar. A cambio de la tarifa anual, la compañía cubrirá los costos de reparación y organizará los contratistas. Usted pagará una tarifa deducible y posiblemente tarifas de servicio si necesita usar la garantía.

b. ¿Necesito una garantía de casa?

Si está comprando una casa existente, especialmente una con electrodomésticos que tienen más de cuatro años, la garantía de una casa puede brindarle tranquilidad para pagar reparaciones inesperadas y encontrar un contratista confiable. Si es un comprador por primera vez, especialmente si tiene ahorros limitados, esto puede ser particularmente importante. Si tiene muchos ahorros de emergencia, es útil y conoce buenos contratistas, es posible que no necesite una garantía. Su agente de bienes raíces también puede ser una buena fuente de recomendaciones para los contratistas. Si está comprando una casa recién construida, los defectos estructurales generalmente están cubiertos por la garantía del constructor durante 10 años y otros artículos generalmente están cubiertos durante seis meses o dos años, por lo que generalmente no necesita una garantía para la casa.

c. ¿Qué debo buscar en la garantía de una casa?

Para elegir una buena garantía para el hogar, usted y su agente de Keller Williams deben revisar:

- La licencia de la compañía de garantía para el hogar con la comisión de bienes raíces de su estado.
- Cuidado con las letras pequeñas: allí encontrará exclusiones y limitaciones.
- Qué está cubierto y qué no.
- Los límites de cobertura: sus reparaciones solo se pagarán hasta un nivel específico.
- Tarifas de servicio y deducibles.
- Qué tan rápido se manejan el servicio y las reclamaciones.

- Cómo se examinan los contratistas y qué sucede si usa el suyo propio.
- Diferencias de cobertura entre una garantía básica y una garantía mejorada.
- Comentarios y opiniones en línea sobre la compañía

Siempre puede pedirle a su agente de bienes raíces recomendaciones y consejos sobre la garantía del hogar.

6. El Cierre

Si bien es posible que se sienta nervioso antes de su cierre, su agente y prestamista de KW deben tenerlo completamente preparado para el día. Como comprador, usted elige la compañía de títulos para su búsqueda de títulos y el cierre. Su agente y prestamista pueden recomendar compañías de títulos confiables.

a. ¿Qué debo hacer antes del cierre?

A medida que se acerca su cierre, debe:

- Mantenerse en contacto con su agente, prestamista y compañía de títulos de Keller Williams.
- Evite reducir su puntaje de crédito con una nueva solicitud de crédito o hacer pagos atrasados.
- Confirme que se resuelven las contingencias de su contrato, incluida la inspección de la vivienda, una tasación y su financiación.
- Contrate la póliza de seguro de como propietario.
- Reúna su pago inicial y los fondos de costos de cierre en una cuenta accesible.
- Revise su formulario de divulgación de cierre, que recibirá tres días antes de su acuerdo, y haga preguntas si no entiende algo.
- Organice una transferencia bancaria u obtenga un cheque de caja para los fondos que necesita para el acuerdo.
- Programe un recorrido por su nuevo hogar dentro de las 24 horas antes de su cierre para verificar su estado.

b. ¿Qué puedo esperar en el cierre?

En una palabra: ¡papeleo! Asigne unas pocas horas para su cierre. Llevar al cierre:

- Una identificación con foto emitida por el gobierno.
- Comprobante de seguro de vivienda.
- Su copia del contrato.
- Toda la documentación asociada con su préstamo y la compra de la vivienda.
- El cheque de caja o la confirmación de transferencia bancaria.
- Su chequera para fondos varios que no se incluyeron en su estimación de cierre.

c. ¿Qué papeleo se requiere para cerrar?

Firmará numerosos documentos, incluida una repetición de los documentos que firmó cuando solicitó su préstamo. Los documentos más importantes que firmará son:

- Pagaré para pagar la hipoteca
- Escritura de fideicomiso, que le otorga al prestamista el derecho de ejecución hipotecaria si no paga el préstamo.
- Qué está cubierto y qué no.
- Divulgación inicial de depósito en garantía, que describe los fondos depositados para los impuestos de su propiedad y las facturas de seguro del propietario.
- Formulario de derecho a cancelar, que establece que tiene tres días hábiles para cancelar la transacción.

d. ¿Qué sigue?

Después de su cierre:

- Guarde todos sus documentos firmados en un lugar seguro.
- Evite reducir su puntaje de crédito con una nueva solicitud de crédito o retrasar sus pagos.
- Cambia tu dirección.
- Cambie las cerraduras y los códigos de seguridad en su hogar.
- Revise las fechas de vencimiento y el nuevo presupuesto.

¡Felicidades! ¡Tienes las llaves de tu nuevo hogar! Manténgase en contacto con su agente de Keller Williams para futuras recomendaciones y servicios.

