



GUÍA DEL COMPRADOR

PARA COMPRADORES

Tu guía para comprar una *casa*

Una guía clara y personal, desde tu primera conversación con un prestamista hasta el día en que recibes tus llaves.



Luz Lopez

CORREDORA · LUZ LOPEZ REAL ESTATE

Agencia DRE #02444248

559-977-9392 · luz@luzlopezrealestate.com

www.luzlopezrealestate.com

Luz Lopez, corredora — DRE #02061249

Diez pasos hasta tu *casa*

Comprar una casa es una de las decisiones más importantes de tu vida, y debe sentirse emocionante, no muy pesado. Esta guía te acompaña en cada etapa para que siempre sepas qué está pasando, qué sigue y cómo estoy trabajando para ti.

— Luz Lopez



PASOS 1 - 2 Prepárate con *confianza*

1 Obtén tu preaprobación

Es una confirmación preliminar de cuánto te podría prestar un prestamista. Así conoces tu capacidad de compra y presentas ofertas competitivas.

- ✓ Reúnete con un prestamista
- ✓ Revisa y prepara tu crédito
- ✓ Define un presupuesto cómodo

2 Elige a tu agente

Busca a alguien que conozca el mercado local y negocie con habilidad. Juntos hablaremos de tu presupuesto, investigaremos vecindarios y definiremos lo que necesitas y lo que te gustaría tener.

Documentos que debes reunir

- ✓ Formularios W-2: últimos 2 años
- ✓ Declaraciones de impuestos: últimos 2 años
- ✓ Talones de pago: últimos 2 meses
- ✓ Estados de cuenta bancarios: últimos 2 meses
- ✓ Comprobantes de otros ingresos

Tipos de préstamo más comunes

PRÉSTAMO SUELE SER UNA BUENA OPCIÓN PARA

ENGANCHE (pago inicial)

VA	Veteranos y militares elegibles, reservistas, miembros de la Guardia Nacional y cónyuges sobrevivientes	A menudo 0%
USDA	Compradores en zonas rurales designadas por el USDA; hay límites de ingresos	A menudo 0%
FHA	Compradores que cumplen los requisitos mínimos de crédito e ingresos	Desde 3.5%
FHA 203(k)	Quienes compran una casa que necesita arreglos y quieren financiar la remodelación	Desde 3.5%
Convencional	Una gran variedad de compradores; quienes compran por primera vez (sin haber sido propietarios en los últimos tres años) pueden acceder al mínimo más bajo	3%–5%

Encuentra la casa ideal y da el *paso*

3 Visita con *intención*

Con tu preaprobación lista, visitaremos casas dentro de tu presupuesto. Los detalles se olvidan rápido: toma fotos o videos y anota lo que veas; yo también tomaré notas. Si no aparece la casa adecuada, ajustaremos juntos los criterios.

Observa con atención

- ✓ El techo y los plafones
- ✓ Las ventanas
- ✓ Casas amuebladas: la decoración puede distraerte
- ✓ Casas vacías: pueden parecer más grandes

Conoce el vecindario

- ✓ ¿Las casas de alrededor están bien cuidadas?
- ✓ ¿Cuánto tráfico hay en la calle?
- ✓ ¿Queda cerca de escuelas, tiendas, restaurantes y parques?

4 Haz tu *oferta*

Cuando encuentres la casa ideal, prepárate para actuar: si hay más compradores que casas en venta, las buenas propiedades se venden rápido.

Juntos revisaremos las ventas recientes, la actividad de compradores en la zona y el estado actual de la casa para decidir cuánto quieres ofrecer.

CÓMO FORTALECER TU OFERTA

Da lo mejor de ti

Quizá solo tengas una oportunidad; analizaremos cada opción juntos.

Inspección más corta

Por ejemplo, un periodo de 10 días, si te conviene.

Cierre más rápido

Muchos vendedores prefieren cerrar en unos 30 días.

Buen depósito de garantía

Un depósito mayor (*earnest money*) demuestra que vas en serio.

Financiamiento sólido

Una compra en efectivo, sin depender de un préstamo, atrae más.

DESPUÉS DE ENVIAR TU OFERTA

Oferta enviada

Presentamos tu oferta al vendedor.



El vendedor puede

Aceptarla
Rechazarla, si no se acerca a sus expectativas
Proponer otros términos (contraoferta)



Si hay contraoferta

Puedes **aceptarla**, **rechazarla** o **responder con otra**, las veces que haga falta, hasta llegar a un acuerdo o hasta que alguien se retire



5 Oferta aceptada

Firmas el contrato de compra y entras en escrow. Comienzan las contingencias: condiciones como la inspección o el avalúo que deben cumplirse antes del cierre.

Escrow y *cierre*

Escrow es el periodo en que un tercero neutral guarda el dinero y los documentos hasta el cierre. Suele durar de **cuatro a seis semanas**.

6

Inspección de la casa

Un inspector con licencia revisará la casa y entregará un informe detallado. Puedes aceptar los hallazgos o pedir al vendedor que resuelva algunos o todos. Seremos razonables con los detalles menores y muy atentos a lo importante.

●

Negocia las reparaciones

Suele haber otra ronda de negociación. Pedir un crédito suele ser más sencillo que pedir reparaciones y puede ayudarte con los costos de cierre. Un grifo que gotea se arregla fácilmente.

7

Avalúo y aprobación del préstamo

Tu prestamista solicita un avalúo (*appraisal*) independiente para confirmar que el valor respalda el precio. Si el análisis del préstamo (*underwriting*) lo aprueba, recibirás la carta de compromiso final con los términos y la tasa.

8

Título y seguro de vivienda

La búsqueda de título confirma que el vendedor es el dueño legítimo y revela gravámenes, préstamos o juicios existentes; luego la compañía de título emite tu póliza de seguro de título. Necesitarás un seguro de vivienda antes del cierre.

9

Documentos y Declaración de Cierre

Envía a tiempo lo que pida tu prestamista. Debes recibir la Declaración de Cierre (*Closing Disclosure*) al menos tres días hábiles antes del cierre. Si difiere mucho de tu Estimación de Préstamo (*Loan Estimate*), avisaremos de inmediato al prestamista y a la compañía de título.

10

Recorrido final y cierre

Por lo general, en los cinco días previos al cierre recorreremos la casa para verificar su estado y las reparaciones acordadas. Luego firmas los documentos finales y recibes tus llaves.

LO QUE PUEDES ESPERAR

- ◆ BUENA COMUNICACIÓN
- ◆ HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA
- ◆ INTEGRIDAD Y RESPETO
- ◆ CONOCIMIENTO DEL MERCADO LOCAL



ENCONTREMOS TU CASA

Empecemos *juntos*.

Nací en México y crecí en el Valle Central de California; trabajo con fluidez en español e inglés. He acompañado a compradores y vendedores en operaciones por más de \$20 millones y fundé mi propia agencia para dar prioridad a mis clientes.

559-977-9392

luz@luzlopezrealestate.com
www.luzlopezrealestate.com
Instagram @luzlopezrealestate



Luz Lopez, corredora · DRE #02061249
Luz Lopez Real Estate · DRE #02444248

🏠 Igualdad de Oportunidad en la Vivienda