

San José

PLAN PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

La manera **sin estrés** de obtener
un préstamo, encontrar y
comprar la **casa perfecta**.



By
Mariela Velazquez

Co-authored by
Krista Mashore

PLANO DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

*La manera más sencilla de
obtener un préstamo, encontrar
y comprar la casa perfecta.*

By
Mariela Velazquez

Co-authored by
Krista Mashore

Contenido

<i>Introducción</i>	4
<i>Capítulo 1: Cómo elegir un agente inmobiliario</i>	6
Cartas credenciales	7
<i>Experiencia</i>	8
<i>Reputación</i>	10
Equipo en general	11
Recursos externos	12
Compenetración	13
Cómo elegir a su agente de préstamos hipotecarios	14
Preguntas brillantes que debe hacer un comprador	15
<i>Capítulo 2: Mapeando el viaje</i>	17
<i>Capítulo 3: ¡Cómo superar el proceso de preaprobación!</i>	21
Preaprobación versus precalificación	22
Acerca de los pagos iniciales y los costos de cierre	26
Acerca de las puntuaciones crediticias	27
<i>Acerca de los ratios de ingresos</i>	28
Banderas rojas	29
<i>Capítulo 4: Cómo tener claro lo que quiere</i>	30
<i>Capítulo 5: Saliendo de gira</i>	35
<i>Capítulo 6: Hacer la oferta..</i>	42
Lo que su agente inmobiliario está considerando	43
<i>Estrategias para un mercado de vendedores</i>	45
Cómo ser el que quieren	47
<i>Es un contrato legal</i>	48
<i>Capítulo 7: Divulgaciones e inspecciones</i>	49

<i>Divulgaciones</i>	49
<i>Tasaciones</i>	50
<i>Inspecciones</i>	51
<i>Fisgón</i>	53
<i>Manejo de elementos de inspección</i>	53
<i>Recorrido final</i>	55
<i>Capítulo 8: Fideicomiso</i>	56
<i>Esté preparado para actuar rápidamente</i>	58
<i>Sea diligente al proporcionar información</i>	59
<i>¡Manténgase seguro!</i>	60
<i>La debida diligencia de su compañía de títulos</i>	62
<i>Su debida diligencia</i>	62
<i>Capítulo 9: Trucos y consejos para mudanzas</i>	66
<i>¡Deshazte del desorden!</i>	66
<i>Preenvasado</i>	67
<i>Una vez que tenga una fecha de mudanza</i>	68
<i>Contratar una empresa de mudanzas</i>	69
<i>CCrear plano de planta</i>	69
<i>Consejos para empacar</i>	70
<i>El día de tu mudanza</i>	72
<i>Una última palabra</i>	74

Introducción

¿Has leído alguna vez el libro "Qué esperar cuando estás esperando"? Fue escrito para parejas que esperan un bebé. Ya sea tu primer bebé o ya hayas tenido hijos, es una guía muy útil. Repasa todos los aspectos físicos del embarazo, así como la montaña rusa emocional que conlleva. Habla sobre las personas que te acompañarán durante el embarazo, específicamente cuál es su papel y qué esperar de ellas. Explica cómo la pareja puede hacer para que el parto sea más saludable y fácil. En resumen, te instruye y te advierte sobre varias cosas para que no te asustes.

Piensa en este libro como "Qué esperar al comprar una casa". Sí, comprar una casa, ya sea la primera o la quinta, puede ser tan emotivo, alegre, aterrador, emocionante e irritante como el embarazo. Desafortunadamente, muchos compradores se asustan y no obtienen el resultado final feliz y saludable que esperaban.

Una casa nueva es una gran inversión, no solo financiera sino también emocional. A la gente le estresa todo el proceso. Puede parecer misterioso, confuso y una ardua batalla. En mi experiencia, encontrar la casa ideal y obtener la financiación necesaria no tiene por qué ser traumático ni complicado. De hecho, con el equipo y la información adecuados, comprar una casa nueva puede ser una experiencia divertida y, sin duda, un éxito.

Escribí este libro para brindarte la información que necesitas como comprador para disfrutar del proceso y obtener el mejor resultado desde el principio, y para desmitificar el proceso y que te sientas seguro durante todo el proceso. Como uno de mis vecinos (¡o uno de mis nuevos vecinos!) en el condado de Santa Clara, ¡deseo que tengas un gran éxito en la compra de tu nueva casa!

En la primera parte de este libro, te explicaré qué debes buscar en un agente inmobiliario y cómo elegir al que mejor se adapte a tus necesidades. Descubrirás qué esperar en cada paso del proceso de alguien que realmente conoce los pormenores del sector inmobiliario. No importa tu poder adquisitivo. ¡Quiero que esperes un servicio superior del agente que elijas para que te represente!

Más adelante, hablaré sobre cómo puedes ser un socio sólido tanto para tu agente inmobiliario como para tu asesor hipotecario, facilitando y haciendo más exitoso el proceso. Décadas atrás, los padres solían esperar en la sala de espera, mordiéndose las uñas, fumando y preocupándose mientras su pareja hacía todo el trabajo pesado. El sector inmobiliario solía ser así (y con algunos agentes y asesores hipotecarios, ¡todavía lo es!). Pero tu contribución positiva a todo el proceso puede marcar una gran diferencia en el resultado final. Así que te daré algunos consejos sobre qué puedes hacer antes de buscar tu nueva casa, durante la búsqueda y durante el proceso final del préstamo y el cierre.

Mi lema siempre ha sido: "Ayudándote a tomar la decisión correcta". ¡Y me ENCANTA ayudar a la gente a encontrar y comprar la casa perfecta!

Si tienes alguna pregunta después de leer este libro, no dudes en contactarme al (408) 849-9297 o a homesbymariela@gmail.com. Y asegúrate de visitar <https://www.homesbymariela.com/comprador> para ver videos informativos fáciles de ver y llenos de información valiosa. También podemos ofrecerte un análisis de mercado gratuito.

Este libro es mi regalo para ti, junto con mis mejores deseos para que tengas una compra de casa exitosa.

Mariela Velazquez

Capítulo 1: Cómo elegir un agente inmobiliario®

Una de las decisiones más importantes que puede tomar es elegir el equipo que le ayudará a comprar su nueva casa. Desafortunadamente, muchas personas eligen a alguien que conocen y que trabaja en el sector inmobiliario. Aunque el tío Harvey puede ser una persona muy amable, quizá no sea el mejor agente para ayudarlo a encontrar la casa ideal. Contratar a alguien sin experiencia ni conocimientos puede costarle miles y miles de dólares, incluso si promete darle el "descuento familiar" y reducir su comisión. En primer lugar, no le brindará la orientación que un verdadero profesional puede brindarle. En segundo lugar, los errores y la falta de control en una transacción, especialmente cuando todo se complica, pueden ser extremadamente costosos en el sector inmobiliario. Después de ayudar a familias a comprar más de 2,000 casas, he sido testigo de todo tipo de tropiezos y errores posibles. Y he visto lo terriblemente caros que pueden ser. Intentar ahorrar dinero en comisiones contratando a alguien sin experiencia le costará mucho más que los pocos dólares que cree que ahorrará. ¡Y no puedo contarles cuántas veces un comprador ha elegido a un "agente de descuento" en lugar de a mí, solo para volver a contactarme meses después cuando el otro agente no pudo hacer el trabajo!

Es como elegir un cirujano para una operación crítica: No elegirías a tu vecino de al lado como cirujano solo porque te presta su cortadora de césped y te ofrece un "descuento familiar", ¿verdad? ¡Claro que no! Verificarías sus credenciales, si se especializa en el tipo de cirugía que necesitas, su reputación y un montón de cosas más antes de dejar que te corte.

Tu casa es una gran inversión. Así que, aunque pueda herir los sentimientos de tu tío o de tu vecino, necesitas elegir al agente inmobiliario que mejor te haga el trabajo. En lugar de simplemente aguantar la farsa de tu primera cita con un posible agente, úsala como una entrevista a fondo. No tengas miedo de interrogarlo.

Es fundamental que su agente conozca a fondo el mercado, las ofertas disponibles y las que estarán disponibles próximamente. También debe saber analizar las fortalezas y debilidades de las casas que está considerando y ser un excelente negociador. Si su agente no comprende e implementa las mejores prácticas actuales en todas estas áreas, ¡le está haciendo un flaco favor al incluso aceptar su contrato! ¡En serio! Los agentes débiles o de la vieja escuela no podrán conseguirle las condiciones más favorables para su nueva casa, incluso si llevan décadas en el sector. Tampoco podrán hacer el trabajo bien, rápidamente y sin complicaciones.

No tiene que convertirse en un experto en bienes raíces. Solo tiene que tener muy claras las habilidades y los servicios que los agentes deberían ofrecerle antes de siquiera pensar en firmar un contrato. Cuando entreviste a un posible agente para que lo represente, querrá hacer muchas preguntas; le daré más a lo largo del libro. A continuación se presentan algunas áreas a tener en cuenta:

Credenciales

Cualquiera puede obtener una licencia inmobiliaria. Una licencia no significa necesariamente que sepan lo que hacen. Los agentes que se toman el negocio en serio se unen a la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios® (NAR), la organización profesional nacional de bienes raíces. (Llevarán esta designación en su tarjeta de presentación). Los agentes inmobiliarios® deben seguir el Código de Ética de la NAR y aprobar exámenes adicionales cada dos años, algo que otros agentes no hacen.

Todos los agentes tienen requisitos básicos de educación continua, pero ninguno de estos cursos ayuda a un agente a aprender las mejores prácticas para comprar viviendas. Y, siendo sinceros, toda la educación y las credenciales del mundo no reemplazarán la experiencia. La experiencia es la única manera de ser el mejor de los mejores, de aprender a prever y abordar los problemas antes de que surjan, y de conocer a fondo los pormenores de cómo asegurarse de que un comprador obtenga las mejores condiciones posibles.

Quienes nos esforzamos por alcanzar la excelencia en el sector inmobiliario hemos cursado cursos adicionales para perfeccionar nuestras habilidades o aprender más sobre nuestras especialidades. Quizás hayamos estudiado negociación avanzada y tendencias en financiación de viviendas. Cursos como estos suelen otorgar una credencial al completarlos con éxito.

Personalmente, ¡tengo tantas letras después de mi nombre que ni siquiera me caben todas en mi tarjeta de presentación! Tengo una designación, Experto Certificado en Negociación (MCNE), que menos del 0.1% de todos los agentes inmobiliarios poseen. Casi todos los agentes de mi oficina también tienen su MCNE. Se lo exijo. La cuestión no es cuántas credenciales y letras tenga un agente después de su nombre. Importa qué credenciales haya elegido y que se haya tomado el tiempo para ser lo mejor posible, para ser excelente en lo que hace y en cómo puede servirle.

No dude en preguntarle a quien quiera representarlo en la compra de su nueva vivienda sobre sus credenciales y formación adicional. Y no se deje impresionar por designaciones sofisticadas. Pregunte qué aprendieron en sus cursos que le beneficiará con la compra de su nueva casa.

Experiencia

Volviendo a la analogía del cirujano: ¿Busca un médico que haya realizado con éxito docenas de cirugías exactamente iguales a la suya? ¿O prefiere a alguien que se dedique a una especialidad totalmente diferente? ¿Busca a alguien que realice su primera cirugía o a alguien que realmente domine el quirófano?

Como en muchas profesiones, los buenos agentes suelen especializarse (o deberían especializarse) en ciertas áreas o tipos de vivienda. Lo llamamos su "nicho". Quien le diga que puede "encontrar la vivienda ideal para cualquier persona en cualquier lugar" se engaña a sí mismo. Quizás con el tiempo logre hacer el trabajo, pero sin duda no tendrá la ventaja de encontrar una vivienda que se ajuste a sus circunstancias y necesidades particulares, lo que significa que no le ofrecerá el mejor resultado posible.

Por otro lado, un agente inmobiliario que haya trabajado exitosamente con clientes como usted y con el tipo de casa que desea en la ciudad o el vecindario que desea tendrá información exclusiva y sabrá cómo obtener el mejor resultado. Un buen agente, que no trabaja con su tipo de propiedad o no está en su área, le recomendará a otra persona o, al menos, se asociará con un agente que sí se especialice en esa zona y tipo de propiedad.

¡Es fundamental tener un agente inmobiliario local! Hay cosas sobre cualquier zona que solo los locales saben. Por ejemplo, un amigo me contó sobre compradores de otras ciudades que usaron un agente inmobiliario también de otras ciudades. Compraron una casa en lo que parecía un vecindario tranquilo. Pero en cuanto volvieron las clases, el vecindario se convirtió en una zona muy transitada a la hora de dejar y recoger a los niños. La situación era tan grave que sus hijos no podían jugar al aire libre ni montar en bicicleta de forma segura. ¡Incluso era demasiado peligroso para ellos ir y volver de la escuela caminando! El agente desconocía el problema porque desconocía la zona. Los compradores terminaron vendiendo la casa a los pocos meses de mudarse. Incluso perdieron dinero en la venta tras pagar comisiones.

Otro ejemplo: Recibimos una oferta para una de nuestras propiedades de compradores que utilizaban un agente y un prestamista fuera de la zona. Les pregunté tanto al agente como al prestamista si sabían que los impuestos en esta urbanización eran más altos, ya que son significativamente más altos de lo normal. Dijeron que sí estaban al tanto del problema. Luego les pregunté si habían incluido la tasa más alta en los pagos del comprador al evaluarlo. De nuevo, ambos me aseguraron que sí. Resultó que no lo investigaron con suficiente cuidado para verificar la tasa impositiva. Simplemente habían estimado utilizando una cantidad ligeramente superior a la habitual. Cuando llegó el momento de obtener la aprobación total, el comprador no pudo calificar para los pagos del préstamo porque, con la tasa impositiva real, los pagos excedían su relación deuda-ingresos. El agente terminó abonando su comisión al comprador para que la compra se pudiera concretar.

En ambos casos, los problemas se habrían evitado si los compradores hubieran contratado a un agente inmobiliario con amplio conocimiento de la zona. ¿Y qué hay de los años de experiencia? Esto puede ser un arma de doble filo. Si cuenta con alguien con años de experiencia, que se mantiene al día con las tendencias inmobiliarias actuales y que es un verdadero emprendedor, ¡es perfecto! Le aporta la experiencia adquirida en numerosas transacciones, junto con un proceso de vanguardia y un pensamiento del siglo XX.

Pero si está considerando a alguien con muchísima experiencia que todavía trabaja en el sector inmobiliario exactamente como lo hacían durante la presidencia de Reagan, ¡salga corriendo! ¡Es como contratar a un cirujano que todavía esteriliza su bisturí sobre una llama caliente! El mercado inmobiliario es muy diferente a lo que era hace décadas, incluso hace cinco años. El mercado ha cambiado drásticamente, y la forma en que los compradores encuentran casas y consiguen financiación es totalmente distinta. Si su agente "experimentado" no lo sabe y no sabe cómo buscar más allá de la MLS para encontrar lo que está disponible, sería un error elegirlo.

Le irá mucho mejor con un agente novato, entusiasta, experto en tecnología, inteligente, concienzudo y conocedor del mercado, y dispuesto a hacer todo lo posible por forjarse una excelente reputación. ¡Lo tratarán como oro porque, para ellos, lo es! Solo asegúrese de que el agente novato trabaje para un buen agente que le preste atención y lo guíe en el proceso.

Reputación

¡Esto es importantísimo! Quieres a alguien respetado en la comunidad y con total ética como agente. De hecho, ¿por qué querrías tratar con alguien poco ético en ninguna circunstancia? A menos que busques un socio que te ayude a robar un banco. Pero incluso en ese caso, quieres que sea lo suficientemente honesto como para darte tu parte del botín, ¿verdad?

Ningún agente del vendedor, institución financiera, agente de depósito de garantía (¡ni repartidor de pizzas!) querrá trabajar con un agente conocido por ser sospechoso o incluso extremadamente difícil de tratar. Incluso si usted es un comprador altamente calificado, su oferta se verá afectada si la presenta un agente indiferente, poco confiable y un fastidio. Y si por casualidad obtiene un contrato de compraventa a través de un agente sospechoso, créame, no saldrá bien. Y en este mundo litigioso en el que vivimos, podría estar poniéndose en riesgo.

¡Simplemente no contrate a esa comadreja! Hay muchos profesionales éticos y respetados. No se provoque problemas innecesarios (¡y demandas!) eligiendo la manzana podrida en el barril.

Bien, ¿cómo se evalúa la reputación de un agente? Pedirles referencias estaría bien, pero solo le darán a sus clientes más satisfechos o a las personas a las que han sobornado para que digan cosas buenas. Lo mejor es buscar opiniones de clientes en Google My Business, Zillow, Facebook, Realtor.com o Yelp. También puedes consultar con el Better Business Bureau y el Departamento de Bienes Raíces. Si conoces a algún agente hipotecario o de depósito en garantía en la zona, pregúntales si tienen alguna idea sobre el agente que estás considerando.

Equipo en general

Se necesita un equipo, ¿verdad? A menos que un agente inmobiliario trabaje con solo 5 o 6 clientes a la vez, no puede estar al tanto de todo lo necesario para obtener el mejor resultado en el menor tiempo posible. Necesita apoyo. Necesita recursos. Necesita otras personas realmente comprometidas, capacitadas y talentosas en su equipo para mantener el impulso durante la compra de su casa. No todos los grandes agentes tienen una oficina de veinte empleados para dirigir la operación. Algunos profesionales han creado equipos a tiempo parcial o virtuales que son altamente eficientes y eficaces. Pero si su posible agente usa a su técnico de mantenimiento de piscinas para mantener su sitio web y a su sobrina de trece años para controlar la disponibilidad en el mercado, debe buscar en otra parte.

Un agente inmobiliario que se esfuerza por alcanzar la excelencia invertirá en asegurar que su equipo sea competente, dedicado y motivado. Por lo tanto, gran parte del proceso de compra y financiación de su casa no lo realizará su propio agente. Es importante que sepa quién más trabajará en su compra, qué aportan específicamente, su experiencia y la frecuencia con la que interactuará con ellos.

Recursos externos

Toda transacción requiere una serie de recursos externos: inspectores de viviendas, agentes de fideicomiso, agentes de seguros, incluso contratistas de construcción y mantenimiento, etc. Los agentes inmobiliarios que realmente saben lo que hacen han formado un buen equipo con este tipo de personas. Los han investigado, verificado su trabajo y sus referencias, y probablemente trabajan con ellos de forma constante. Estos son los expertos profesionales a los que su agente llama para obtener asesoramiento o servicio. ¿Por qué le importa? ¡Este equipo externo puede ser decisivo para una transacción! Cuando su agente cuenta con un sólido equipo externo que lo apoya durante el proceso, ¡se evitará muchos dolores de cabeza! Incluso si el vendedor necesita ese recurso externo, su agente puede garantizar que la transacción se cierre sin problemas recomendando estos excelentes recursos al vendedor y a su agente.

Siempre he creído que mi gran equipo de recursos es uno de mis activos más valiosos, porque he visto lo que puede suceder sin un equipo así, literalmente cientos de veces. Un agente de fideicomiso inepto puede arruinar por completo un fideicomiso al calcular mal las cantidades adeudadas. Un agente de seguros puede retrasar por completo el cierre al no conseguir la póliza correcta a tiempo. Otro ejemplo: ¿Qué pasa si el vendedor necesita arreglar algo para obtener la aprobación del prestamista para la operación? Su propio agente puede solucionar el problema al tener a la persona adecuada para gestionarlo en marcación rápida. No tendrán que buscar a un contratista que puede o no ser bueno y que puede o no completar el trabajo a tiempo.

Rapport

"Rapport" es una palabra francesa, así que, por supuesto, ¡es difícil de entender! Básicamente, significa que te sientes "conectado" con alguien. No solo te llevas bien con esa persona, sino que también sientes que son "almas gemelas". Te "entienden". Quizás tengan diferentes orígenes, incluso provengan de diferentes culturas, pero "hablan tu mismo idioma".

Sé que esto probablemente suene a consejo de citas. Pero la cuestión es que confiarás una transacción complicada y tu preciado futuro hogar a un completo desconocido. No solo es el mayor activo financiero que la mayoría de nosotros adquiriremos, sino que también depositamos mucho apego emocional en nuestros hogares. Quieres a alguien en quien realmente confíes y que entienda lo importante que es esta compra para ti.

Probablemente tengas razones y objetivos específicos e importantes para comprar tu casa y necesidades específicas con respecto a la hipoteca (hablaremos de esto en un capítulo posterior), así que no quieres que un agente inmobiliario implacable anteponga sus intereses a los tuyos. Necesitas a alguien que no solo te guíe, sino que también te escuche. Pasarás tiempo y tomarás decisiones importantes con tu agente inmobiliario. No tiene por qué convertirse en tu mejor amigo, ¡pero definitivamente no quieres quedarte con alguien que te irrite muchísimo!

También es importante que tu agente sea bueno en establecer relaciones con otros agentes. Seamos sinceros, a todos nos gusta trabajar con gente que nos cae bien. Es mucho más probable que un agente del vendedor comparta información con un agente del comprador con quien se sienta cómodo. Incluso si es inconsciente, probablemente verán con mejores ojos una oferta de un agente con el que sea fácil o incluso divertido trabajar. ¿Y a la hora de negociar? ¡Un agente amable y buen negociador llegará mucho más lejos que uno con el que no sea agradable estar!

Eligiendo a su agente hipotecario

Una de las primeras cosas que su agente debería recomendarle es obtener una preaprobación hipotecaria. De hecho, la mayoría de los buenos agentes de compradores ni siquiera empezarán a mostrarle casas hasta que haya pasado por el proceso de preaprobación. La preaprobación no es el último paso para obtener el préstamo que necesita. Pero le permitirá saber para qué cantidad de financiación califica, lo que a su vez le indicará el rango de precios en el que debería buscar.

Usted y su agente deben tener la seguridad de que quien realiza la preaprobación realmente sabe lo que hace. ¿Por qué? ¡No hay nada más desalentador que pasar horas buscando una casa, encontrar una que le encante y luego descubrir que no califica para el préstamo que necesita!

Su agente hipotecario (MLO) desempeñará un papel fundamental en la compra de su nueva casa de principio a fin. Busca las mismas cualidades (integridad, buena reputación, buena relación, etc.) que busca en su agente. Incluso si recibe una recomendación de un agente hipotecario en particular (su agente inmobiliario suele recomendarle algunas), vale la pena consultar sus reseñas en línea. Aquí tiene algunos aspectos adicionales que debe buscar:

Experiencia: *La mayoría de los agentes hipotecarios le dirán que la única manera de aprender realmente los pormenores del sector hipotecario es trabajando en el campo. Si su posible agente hipotecario es nuevo, asegúrese de que cuente con la mentoría y supervisión de una persona con experiencia.*

Orientación al detalle: *Desde el proceso de preaprobación, su agente hipotecario debe asegurarse de que todo esté en orden. Debe ser preciso con la documentación necesaria y que esté preparada correctamente. Debe ser capaz de detectar errores en los cálculos financieros, así como de evaluar el lenguaje de los documentos de su préstamo.*

Conocimiento de las directrices actuales: La FHA, Fannie Mae y Freddie Mac publican nuevas directrices de calificación con frecuencia. Asegúrese de que su agente hipotecario (MLO) tenga un proceso para mantenerse actualizado, para que no se vea atrapado en medio de una transacción solo para descubrir que ya no cumple con los requisitos del préstamo que creía tener.

Amplitud de préstamos y programas disponibles: Un buen agente hipotecario le informará si no ofrece el tipo de préstamo que mejor se adapta a sus necesidades. En ese caso, le brindará toda la ayuda posible y le recomendará otras opciones. Es aún mejor si cuenta con una amplia gama de tipos de préstamos que se ajusten a su situación particular.

Buenas habilidades de comunicación: ¡El proceso de préstamo y la documentación necesaria son complejos! A menos que sea abogado de bienes raíces o trabaje en finanzas inmobiliarias, gran parte de la terminología le resultará desconocida. Asegúrese de que su MLO se tome el tiempo para explicarle la situación de una manera que pueda entender.

Preguntas para un Comprador Brillante

Más adelante te daré preguntas específicas sobre ciertos temas. Aquí tienes algunas preguntas que puedes usar para evaluar a un posible agente que te represente. Puedes usar preguntas similares para entrevistar a un agente hipotecario. Te sugiero que tengas esta lista (junto con otras preguntas) a mano durante tu primera cita para que obtengas la información necesaria y te sientas seguro/a de tu decisión.

Credenciales:

1. ¿Eres un Realtor®? ¿Qué recursos de la NAR utilizas?
2. ¿Qué otros cursos has tomado en bienes raíces? ¿Qué aprendiste de ellos?
3. (Si te muestran una credencial específica) ¿Qué significa esta credencial? ¿Cómo te ayudará a encontrar la mejor casa y las mejores condiciones para mí?

Experiencia:

1. *¿Cuánta experiencia tiene representando a compradores como yo en esta área? ¿Podría darme algunos ejemplos recientes?*
2. *¿A cuántos clientes ha ayudado a comprar una casa a lo largo de su carrera? ¿Se trata de usted y su propio equipo personalmente, o incluye a otros agentes bajo su supervisión?*
3. *¿Se especializa en clientes como yo y en el tipo de casa que me interesa? ¿Esta zona geográfica? ¿Qué debo buscar en este tipo de casa? ¿Qué hace que esta zona sea única?*
4. *¿Su empresa ofrece algún programa específico para compradores primerizos, profesores, veteranos, etc., que pueda ser útil para mí?*
5. *(Si tiene muchos años de experiencia) ¿Cómo diría que ha cambiado el sector inmobiliario en los últimos años? ¿Se ha mantenido al día con las últimas tendencias en la representación de compradores? ¿Qué hace específicamente en ese ámbito?*
6. *(Si tiene poca experiencia) ¿Cuenta con una persona de mayor experiencia que esté directamente involucrada en esta transacción? ¿Quién es esa persona?*

Reputación:

Aunque no puedes preguntarles directamente cuál es su reputación en la comunidad, puedes preguntarles:

1. *¿Participas en la comunidad y en alguna organización profesional?*
2. *¿Qué te gustaría que tus clientes y colegas dijeran o pensaran de ti?*
3. *¿Por qué crees que eres conocido como agente?*

Equipo en general:

1. *¿Quiénes más forman parte de tu equipo? ¿Cuáles son sus habilidades y experiencia?*
2. *¿Qué gestionas específicamente en comparación con lo que gestionan los miembros de tu equipo?*
3. *¿Con qué frecuencia interactuaré con ellos? ¿Contigo?*

Capítulo 2: Mapeando el viaje

En este capítulo, me gustaría ofrecerles un breve resumen de los pasos que seguirán para comprar su nueva casa. Hoy en día, estamos acostumbrados a subirnos al coche y decirle al GPS adónde queremos ir. El GPS nos da indicaciones paso a paso y simplemente las seguimos. Si el dispositivo funciona bien, nos avisa del tráfico o de obras en la carretera. Si no funciona bien, ¿podría indicarnos que giremos a la izquierda para pasar una barrera de hormigón!

Supongo que, si quisieran, podrían esperar a que su agente hipotecario o agente inmobiliario les dijera qué hacer a continuación (¡y con suerte, no los guiarían por ninguna barrera de hormigón!). Pero creo que la mayoría de la gente prefiere ver el terreno y tener una idea de todo el proceso para saber qué esperar. Lo he explicado en general en este capítulo y lo detallaré con más detalle en capítulos posteriores.

Es posible que estos pasos no se realicen exactamente en este orden. Puede sentarse y aclarar sus objetivos antes de reunirse con su agente inmobiliario o agente de bienes raíces. Podría empezar a buscar casas en internet o a asistir a jornadas de puertas abiertas antes de obtener la preaprobación (aunque no lo recomiendo). No hay problema, siempre y cuando comprenda la importancia de cada paso.

Paso uno: Preaprobación

Hace muchos años, casi cualquier persona con ingresos laborales y algo de efectivo podía comprar una casa. Así que los compradores empezaban por encontrar la casa que querían y luego solicitaban la hipoteca que necesitaban. De hecho, esa es una de las razones que nos llevaron a la crisis inmobiliaria de 2008: la gente obtenía préstamos que "eligía" en lugar de préstamos para los que "calificaba". Por lo tanto, las compañías hipotecarias buscan mucha más seguridad de que el préstamo que le otorgaron será reembolsado, y se ha vuelto más difícil calificar. Por eso siempre recomiendo (y cualquier buen profesional inmobiliario o agente de bienes raíces debería)

Recomiendo) que primero obtengas una preaprobación. Este proceso no garantiza que obtengas una hipoteca en particular, pero te permite saber el monto del préstamo para el que probablemente calificas. Con eso y el efectivo que tienes para el pago inicial, tienes una buena idea del rango de precios que deberías considerar. En el Capítulo 3, explicaré el proceso, así como la diferencia entre precalificación y preaprobación.

Paso Dos: Aclara tus Metas y Prioridades

¡Esto es MUY importante si quieres encontrar la casa ideal! Si no tomas este paso en serio, es muy fácil terminar en una casa que es el sueño de algunos, ¡pero una pesadilla para ti! Y si son una pareja que compra juntos, deben tomarse el tiempo para asegurarse de que ambos estén en la misma dirección. Si no es así, todo el proceso puede ser un desastre y volverás loco a tu agente inmobiliario y a tu agente de bienes raíces. En el Capítulo 4, te daré preguntas para que tengas claros tus deseos, necesidades y los factores decisivos.

Paso tres: Reúnete con tu agente inmobiliario y comienza tu búsqueda

Una vez que tengas claro lo que quieres en tu nuevo hogar, tu agente inmobiliario puede ayudarte a encontrar las casas que se ajusten a tus criterios y presupuesto. Parte de tu búsqueda puede ser en línea. A medida que determines cuáles son las mejores opciones para ti, tendrás que ir en persona para ver diferentes casas y explorar sus vecindarios. El Capítulo 5 te dará listas de verificación de lo que debes buscar durante tu búsqueda.

Paso cuatro: ¡Haz una oferta!

Esta es la parte emocionante y aterradora, ¿verdad? ¡Es como invitar finalmente al chico o la chica de tus sueños al baile de graduación! Tu agente te guiará para que hagas una oferta atractiva para el vendedor. En el Capítulo 6, te daré algunas ideas sobre qué hace que una oferta sea ganadora y cómo presentarte de la mejor manera.

Paso cinco: Negociaciones para el contrato de compraventa final

Sinceramente, la mayoría de las personas en Estados Unidos tienen poca experiencia en negociaciones. Vamos a una tienda departamental, miramos el precio de lo que queremos, simplemente pagamos con la tarjeta de crédito y lo compramos. En otras culturas, regateamos durante horas en el mercado por cualquier cosa. Es lo esperado y la gente se vuelve experta en ello. Su agente inmobiliario tiene (¡o debería!) una gran experiencia y pericia en negociación. En el capítulo 6, le explicaré qué debería hacer su agente por usted y cómo puede contribuir al proceso de negociación. También le explicaré las partes del contrato de compraventa que necesita comprender.

Paso seis: Aprobación del préstamo

Los siguientes pasos ocurren prácticamente de forma simultánea, pero este es el que le exigirá ser más proactivo. Tu preaprobación te abrió las puertas, pero ahora, antes de que el prestamista se comprometa a darte la hipoteca que necesitas para tu nueva casa, debes proporcionarle a tu posible prestamista toda la documentación de respaldo que necesita, ¡y es mucha! Al final, ¡sentirás que te conocen mejor que tu madre! En el Capítulo 9, te daré algunos consejos para que este paso sea fácil y fluido, para que la compra de tu casa siga por buen camino.

Paso Siete: ¡Inspecciones!

La primera vez que ves una casa, es como una primera cita. Tienes estrellas en los ojos y la cita parece perfecta. Bueno, en esta parte del proceso, necesitas quitarte esas estrellas de los ojos y analizarlo bien. Comprar una casa es un matrimonio, no una aventura, ¡y no querrás despertar con remordimientos por la mañana! En el Capítulo 7, explicaré qué puede aprender al revisar las divulgaciones, el impacto de la tasación, qué información debe obtener de una inspección de la vivienda y qué buscar durante sus propias inspecciones. También analizaremos diferentes maneras de abordar problemas inesperados que surjan durante este período.

Paso Ocho: El Proceso de Depósito en Garantía

Incluso los compradores que han adquirido varias viviendas pueden desconocer lo que realmente sucede.

¡Durante el fideicomiso! En el Capítulo 8, te llevaré tras bambalinas para que veas qué sucede durante el fideicomiso y cómo te afecta como comprador.

Paso Nueve: Inspección Final

¡Esta es tu última oportunidad para ver tu nuevo hogar antes de que sea tuyo! En esta inspección, buscarás cualquier cosa que se haya eliminado o cambiado en la propiedad que sea inesperada. Esto suele ser bastante sencillo y sin sorpresas desagradables. Pero aun así, es importante verificar que lo que creías comprar es lo que compraste. En el Capítulo 7, hablaremos sobre qué hacer si encuentras algo incorrecto.

Paso Diez: Prepárate para la Mudanza

Seamos realistas: ¡Mudarse nunca es fácil, incluso cuando estás emocionado! Dicho esto, puedes tener una mudanza relativamente tranquila o una que te perturbe la vida durante semanas, ¡incluso meses!, después de que lleguen las cajas a tu nuevo hogar. En el Capítulo 9, te daré listas de verificación y consejos para que tu mudanza sea menos caótica. También hablaré sobre cómo prepararse mucho antes de que la compra sea definitiva.

Paso Once: Firma los Documentos Finales durante el depósito en garantía

En la mayoría de los estados, firmarás muchísimos documentos antes de que la compra sea definitiva. Antes de la firma final, deberás revisar y aceptar la divulgación del préstamo de cierre. Unos días después, firmarás más documentos, como los formularios de transferencia de propiedad, el documento hipotecario y el pagaré. Independientemente de la documentación que hayas revisado antes, estos son los documentos que definen los términos de la hipoteca y tu compromiso de pago.

Paso Doce: ¡Recibe las llaves y múdate!

¡Genial! ¡El día de la mudanza! Una vez registrada la transferencia de la propiedad, generalmente unos días después de la firma final, podrás mudarte. Esta parte del proceso se centra principalmente en el tiempo y la logística. En el Capítulo 9, te daré algunos consejos para que este día sea lo más llevadero posible.

Capítulo 3: ¡Cómo superar el proceso de preaprobación!

Sé que estás deseando buscar casas para encontrar a la indicada, pero a menos que tengas el dinero para pagarla directamente, iniciar el proceso de préstamo es el primer paso más importante. Para muchos, aprobar un préstamo es tan divertido como una endodoncia. Pocos tenemos un historial financiero perfecto, e incluso para quienes sí lo tienen, el proceso puede parecer una invasión de la privacidad. Pero aquí está la cuestión: alguien (un banco o prestamista) está a punto de prestarte cientos de miles de dólares. ¡Es muchísimo dinero! Y aunque podrán ejecutar tu hipoteca si no cumples con el acuerdo de pago, se dedican a la banca, no a las ejecuciones hipotecarias. No quieren tener que echarte de tu casa y luego intentar venderla para recuperar sus pérdidas. Muchos de ellos lo hicieron durante la recesión de 2008 y no fue nada agradable.

Confían en que les pagues. No son familiares tuyos. No te conocen y aún no reconocen que eres un ciudadano íntegro, responsable y honesto. Necesitan verificar que cumples con todas estas características. Y, basándose en su experiencia previa, necesitan sentirse cómodos con la apuesta que hacen de que realmente podrás cumplir con los pagos de la hipoteca y pagar el préstamo. Por eso son tan minuciosos y piden muchísima información. No te lo tomes como algo personal. Es justo lo que necesitan hacer.

¿Y, honestamente? ¡Tu prestamista y el agente hipotecario están de tu lado! Quieren que puedas quedarte en esa increíble casa nueva que encontraste. No quieren que te estreses por los pagos que tienes que hacer con dificultad cada mes. Quieren verte con el préstamo que mejor se adapte a tu situación familiar y financiera. Esa es la otra razón por la que son tan minuciosos y piden muchísima información. Así que, tranquilo. Puede parecer una auditoría del IRS, ¡pero es por tu propio bien!

El proceso consta de tres pasos principales. Primero, antes de que empieces a mirar con tu

Como agente inmobiliario, pasará por el proceso de preaprobación o precalificación. Después, cuando haya encontrado la casa perfecta que desea comprar, pasará por el proceso de aprobación del préstamo. Finalmente, revisará y aceptará la información del préstamo y firmará los documentos finales. En este capítulo, abordaremos el proceso de preaprobación.

Preaprobación versus Precalificación

El primer paso para obtener una hipoteca es la precalificación o preaprobación. No son lo mismo, y definitivamente recomiendo la preaprobación, así que analicemos las opciones:

La precalificación solo te da una estimación del monto de la hipoteca para la que calificarías. Se basa en la información que le proporcionas al prestamista, pero este no realiza el proceso de verificación (como verificaciones de crédito y la verificación de todo lo que les dices). Suele hacerse por teléfono o en línea, y recibes la cifra estimada en una carta de precalificación rápidamente. Puedes mostrarla a los vendedores al hacer una oferta.

Sin embargo, la precalificación no es tan confiable e incluso puede generar expectativas poco realistas sobre lo que puedes esperar de una hipoteca. Por ejemplo, al solicitar el préstamo, podrías descubrir que el prestamista descuenta los ingresos que declaraste porque llevas menos tiempo trabajando de lo que prefieren. O podrían cotizarle una tasa de interés más alta basándose en su informe crediticio. Una precalificación rápida no detecta estos factores.

Una vez, un comprador que conocía quería comprar una segunda vivienda. El prestamista lo precalificó basándose en los ingresos que declaró y sus pagos mensuales actuales. Desafortunadamente, los compradores no consideraron necesario incluir un préstamo para un auto donde habían avalado a su hijo, ya que este realizaba todos los pagos. Pero cuando el prestamista consultó el informe crediticio para la aprobación final, se dieron cuenta del préstamo para el auto. Aunque los compradores no estaban haciendo los pagos, como avalistas, ese pago se les contabilizó en su contra, ya que si su hijo incumplía, ellos quedarían en apuros. Como resultado, no pudieron obtener el préstamo que necesitaban y el acuerdo fracasó.

Una preaprobación es mucho más sólida. De hecho, diría que un buen agente de préstamos hipotecarios (MLO) siempre te guiará a través del proceso de preaprobación, no solo de precalificación. Un agente de préstamos no tan bueno podría simplemente tomar información por teléfono (¡cuidado, comprador!) o en línea y enviarte una carta de precalificación sin confirmar todo lo que le dijiste. Te darán cifras aproximadas, pero no tendrán suficiente información para garantizar que el financiamiento se aprobará o que te conviene.

(Una aprobación "Por Determinar" es aún más sólida que una preaprobación, aunque no todos los prestamistas la ofrecen. En este caso, el suscriptor que financiará el préstamo ha revisado y aprobado la información del cliente. La dirección de la nueva vivienda está "por determinar", pero una vez que se tenga el contrato de compraventa, se puede proceder. Sigue siendo una aprobación condicional, pero supone un paso más en el proceso de préstamo, lo que fortalece su posición ante el vendedor. Consulte con su agente de préstamos hipotecarios (MLO) si pueden ofrecer una aprobación "Por Determinar").

Sí, la preaprobación requiere más trabajo y mucha documentación. Pero al final, tendrá una idea mucho más clara del rango de precios al que califica. Obtendrá un compromiso condicional del prestamista, mucho más atractivo para los vendedores que una simple precalificación. Tendrá mucho menos riesgo de perder su depósito y quedarse sin dinero innecesariamente. Se sentirá mucho más seguro y tranquilo de que las condiciones que le indicó su MLO eran correctas. Y no olvide que, de todas formas, eventualmente tendrá que proporcionar toda esta documentación e información para obtener el préstamo. Así que, ¿por qué no lo solucionamos de una vez?

Este capítulo está escrito asumiendo que trabajará con un excelente agente de préstamos hipotecarios (MLO) que lo guiará en el proceso de preaprobación. Cuando se reúna por primera vez con este excelente MLO, debería hacerle varias preguntas para que pueda entender qué préstamos podrían ser los más adecuados. Estas son las principales:

1. ¿Cuáles son sus objetivos al comprar esta casa? ¿Piensa vivir allí a largo plazo o...?

¿Por un período específico? ¿Busca una casa nueva o una antigua que pueda renovar a su gusto? Las respuestas a estas preguntas pueden ayudar a su prestamista a orientarle hacia una hipoteca que se ajuste a sus objetivos. Por ejemplo, si desea comprar una casa antigua, su prestamista tendrá en cuenta que necesitará efectivo en el futuro para reparaciones y renovaciones. Incluso podría necesitar arreglar cosas que el prestamista considere necesarias antes de financiar el préstamo que necesita para comprar la casa.

2. ¿Cuánto efectivo está dispuesto a aportar para el enganche y los gastos de cierre? *¿Proviene de ahorros, una cuenta de jubilación o un regalo de familiares? ¡Es un mito que su depósito total debe provenir de ahorros! Este efectivo puede provenir de regalos o de una cuenta de jubilación. El prestamista solo querrá verificar que el regalo no sea otro préstamo que deba devolver ni que sea un retiro de su jubilación que lo dejará vulnerable con la edad.*

Esta información también le permite a su agente de préstamos determinar la rapidez con la que podrá reunir el depósito de buena fe con la oferta que realice y el pago inicial cuando venza al cierre del fideicomiso. ¿Está en una cuenta que le permita acceder a él de inmediato? ¿O tendrá que transferir fondos, lo que podría causar demoras? Si tiene que transferir fondos, ¿cuánto tiempo necesitará? Un agente de préstamos excepcional le preguntará con anticipación si planea recibir una donación a cambio de su depósito, ya que el suscriptor de su hipoteca le exigirá que siga un proceso específico para esos fondos donados. Hay tantos aspectos a considerar al donar que debe ser cuidadoso y estar bien informado.

Documentos necesarios para fondos en efectivo: *Prepare al menos el mes más reciente (todas las páginas) de cualquier cuenta de activos, como cuentas corrientes, cuentas de inversión y planes 401k, que planea utilizar para el pago inicial y los costos de cierre.*

3. ¿Cuál es su ingreso mensual total? *Ingresos totales se refiere a los ingresos brutos que figuran en su recibo de sueldo más cualquier otro ingreso, como pensión alimenticia o manutención infantil. Su prestamista querrá asegurarse de que sus ingresos sean estables, por lo que su MLO le preguntará si prevé algún cambio en su trabajo o ingresos.*

En los próximos meses, cuánto tiempo lleva trabajando, trabajando por cuenta propia o siendo propietario de su propio negocio.

Documentos necesarios para determinar sus ingresos: *Su agente de préstamos le solicitará los extractos bancarios de los últimos dos meses, con todas las páginas. También le solicitará comprobantes de pago que cubran los últimos 30 días de ingresos y dos años de formularios W-2. Si tiene su propio negocio o trabaja por cuenta propia, le solicitarán las declaraciones de impuestos federales de los últimos dos años (con todas las páginas y anexos). Si tiene ingresos fijos, el agente de préstamos querrá ver los formularios 1099 y cualquier carta de adjudicación reciente.*

4. ¿Cuáles son sus obligaciones mensuales actuales? *¿Qué deudas de tarjetas de crédito tiene? ¿Aún debe impuestos anteriores? ¿Tiene pagos de pensión alimenticia o manutención infantil? ¿Ha tenido cuentas de cobro, una bancarrota o ejecuciones hipotecarias en el pasado? Sus obligaciones mensuales y su puntualidad en el pago afectan directamente su puntaje crediticio. Tu puntaje crediticio impacta directamente el préstamo que podrás obtener. Tu agente de préstamos hipotecarios (MLO) también necesita esta información para ayudarte a calcular el nivel de pago que puedes afrontar. Sé que todas estas preguntas parecen muchas, pero no te preocupes. El prestamista necesita asegurarse (y tú deberías desearlo) de que realmente puedes pagar esta casa. Debes responderlas para calificar para el préstamo. Así que, ¿por qué no responderlas todas ahora para saber cuál es tu situación?*

Documentación de las obligaciones mensuales: *Tu MLO te pedirá tu número de seguro social y tus direcciones más recientes para poder generar un informe crediticio. También querrán ver tu licencia de conducir. Si tienes un acuerdo con el IRS para pagar impuestos anteriores, te pedirán la documentación correspondiente.*

5. ¿Con qué pago mensual total te sientes cómodo? *Para calcularlo, considera tus gastos mensuales totales para la nueva vivienda: hipoteca, seguro e impuestos, así como las cuotas de la asociación de propietarios y el seguro hipotecario privado, si lo tienes. Para quienes compran una casa por primera vez o para quienes han alquilado por mucho tiempo, a menudo les sugiero que simulen ganar esa*

Paga el pago mensual durante unos meses y observa cómo les funciona. Deposita la diferencia entre lo que gastas actualmente en vivienda cada mes y lo que prevés gastar mensualmente en una cuenta de ahorros sin tocarla. ¡Descubrirás rápidamente si realmente te sientes cómodo con ese nuevo nivel de obligación mensual!

Tus ingresos podrían calificarte para un pago de \$4,500 al mes; sin embargo, podrías sentirte más cómodo con \$4,000 al mes. Quizás descubras que prefieres pagar menos en tu hipoteca para tener fondos adicionales para viajar o para tener la libertad de trabajar menos en el futuro. Quizás descubras que gastar esta cantidad en una hipoteca te impide alcanzar otros objetivos, como ahorrar para la jubilación. Se trata de con qué te sientes cómodo y feliz, no solo del monto del préstamo al que calificas.

Sobre los Enganches y los Costos de Cierre

Al comprar una casa, su prestamista generalmente le presta la mayor parte del monto de compra y usted debe (en la mayoría de los casos) aportar una porción menor. Otro mito popular es que su parte (el enganche) debe ser del 20% del precio de compra. Puede ser tan solo el 3%. O, si se trata de un préstamo VA a un veterano o un préstamo USDA en zonas rurales, ¡su enganche puede ser del 0%! Dicho esto, si su enganche es inferior al 20%, en la mayoría de los casos, su prestamista le exigirá que pague un seguro hipotecario (también llamado seguro hipotecario privado o PMI) para protegerlo en caso de impago del préstamo. Este será un costo mensual adicional que se basa en a) el monto de su hipoteca y b) su puntaje crediticio.

El enganche requerido depende del programa de préstamo hipotecario que elija. Un buen MLO le enseñará a calcular esa cifra utilizando diferentes precios de compra y opciones de programas de préstamo.

Los costos de cierre como comprador generalmente incluyen seguro hipotecario, seguro de propietario,

Los honorarios de tasación y los impuestos prediales prorrateados también incluyen los honorarios de apertura del préstamo. Estos honorarios suelen ser similares entre los distintos prestamistas hipotecarios. Lo que más podría variar es la comisión de apertura o los puntos de descuento que el prestamista pueda cobrar. Por lo tanto, asegúrese de que su agente hipotecario le explique estos puntos.

Un agente hipotecario con experiencia debería poder proporcionarle por adelantado una estimación o un desglose de los costos de cierre probables. Tenga en cuenta que, en la mayoría de los casos, estos costos forman parte del efectivo que deberá proporcionar al cierre del fideicomiso.

Acerca de los puntajes crediticios

Su puntaje crediticio es un factor clave para obtener una hipoteca. Influirá en el monto del préstamo, la tasa de interés y el tipo de préstamo que puede obtener. Sin embargo, es otro mito que se deba tener un puntaje FICO perfecto de 700 o superior para calificar. La FHA y la VA se preocupan mucho menos por los puntajes FICO que otros prestamistas y pueden trabajar con un mínimo de 580 (esto podría cambiar para cuando lea este libro). La mayoría de los préstamos convencionales están respaldados por las compañías hipotecarias Fannie Mae y Freddie Mac, y generalmente requieren un puntaje FICO mínimo de 620. Cada prestamista tiene sus propios criterios. Generalmente, obtienen informes de las tres principales agencias de crédito para realizar su revisión y utilizan el puntaje más bajo de los tres. Y, si hay dos o más personas firmantes del préstamo con usted, revisarán los puntajes promedio de todos los firmantes y tomarán el más bajo.

Una manera de ahorrarse tiempo y dolores de cabeza es revisar su informe crediticio con anticipación. Esto le dará la oportunidad de ver si hay algún error o defecto en su crédito que pueda corregir. Tiene derecho a un informe crediticio gratuito cada año de las tres agencias de crédito nacionales (Equifax, Experian y TransUnion) visitando AnnualCreditReport.com.

Recuerde que los informes crediticios son una instantánea. Puede que hoy parezcan geniales, pero cada vez que hace algo, como una compra importante, un gasto excesivo a crédito o un pago atrasado,

Pagar o incluso reservar una compra a plazos afectará su puntaje crediticio. Por lo tanto, preste especial atención a cualquier movimiento financiero en los meses previos a la compra de su casa y durante el depósito en garantía. Además, pregunte a su agente de préstamos hipotecarios (MLO) por cuánto tiempo es válido su informe crediticio. Algunas compañías pueden usar el mismo informe crediticio hasta por cuatro meses.

Y asegúrese de informar a su MLO si ha tenido ejecuciones hipotecarias o bancarrotas en el pasado, independientemente de si esto aparece en su informe crediticio. Le asesorarán sobre cómo mejorar su crédito y a qué tipo de programas podría acceder.

Acerca de los Índices de Ingresos

Es muy importante que determine con qué pago hipotecario mensual se siente cómodo. Su asesor hipotecario también le informará la cantidad que el prestamista está dispuesto a prestarle. Para ello, utilizan dos índices diferentes, a menudo conocidos como índices de "deuda a ingresos".

En los préstamos hipotecarios, el primer índice que se utiliza se denomina "índice de entrada". Se toman los ingresos brutos y se dividen entre el pago hipotecario previsto, que incluye capital, intereses, impuestos y seguro (PITI), así como el seguro hipotecario privado y las cuotas de la asociación de propietarios, si las hubiera. Por ejemplo, si sus nuevos gastos hipotecarios son de \$2,000 (\$1,700 de pago hipotecario y \$300 de gastos de la asociación de propietarios) y sus ingresos mensuales son de \$9,000, su índice de entrada es de aproximadamente el 22%. En la mayoría de los casos, los prestamistas prefieren un índice de entrada que no supere el 28% o el 31% para los préstamos FHA.

La otra razón, la razón de gastos mensuales, mide qué parte de tus ingresos brutos se asigna a tus demás deudas mensuales. Estas deudas suelen incluir pagos de préstamos estudiantiles, pagos de tarjetas de crédito y cualquier otro pago de préstamos no hipotecarios. Esta razón se obtiene dividiendo tus ingresos brutos entre el total de estos otros pagos mensuales. Por lo tanto, si tienes un ingreso mensual de \$9,000 y tus otros pagos mensuales son de \$2,600, tu razón de gastos mensuales es aproximadamente del 29%.

En la mayoría de los casos, los prestamistas prefieren una tasa de interés final cercana al 36% (o inferior) o un máximo del 43%. Dicho esto, los prestamistas podrían aceptar tasas más altas basándose en otros factores, como pagos iniciales sustanciales, grandes ahorros y un historial crediticio favorable.

¡No dejes que esto te desanime ni te confunda! Un buen asesor hipotecario multinivel (MLO) podrá guiarte para que cumplas al máximo con los criterios de los prestamistas. También debería poder explicarte todas tus opciones y comparar las tasas de interés, los pagos iniciales y los pagos mensuales totales de la hipoteca.

Una vez que tu MLO haya realizado su trabajo y te haya preaprobado, no lo arruines cambiando tu situación financiera. No gastes de más. No compres artículos costosos ni solicites préstamos o créditos adicionales. Aunque hayas sido aprobado en su totalidad, el prestamista puede denegar el préstamo si cambias tus circunstancias. Por ejemplo, conozco a un comprador que fue preaprobado al 100%. Encontraron la casa que querían, pero antes del cierre de la compra, el comprador asignó varios muebles. Por ello, el prestamista denegó el préstamo, ya que contaba con todo el dinero que el comprador tenía en el banco como reserva. El préstamo fracasó y el comprador no pudo comprar la casa para la que había comprado todos esos muebles.

Señales de alerta

La mayoría de los agentes hipotecarios son concienzudos y éticos. Sin embargo, hay algunas señales de alerta a las que debe prestar atención:

- *Un agente hipotecario que le pide poca información antes de decirle qué esperar de una hipoteca.*
- *Un agente hipotecario que solo le ofrece una opción con un pago inicial alto y costos de cierre elevados.*
- *Un agente hipotecario difícil de contactar que no devuelve las llamadas de manera oportuna.*
- *Un agente hipotecario cuyas condiciones de préstamo parecen demasiado buenas para ser verdad, especialmente cuando usted ha recibido comentarios de otros agentes hipotecarios que no parecen tan optimistas.*

Bien, ya pasaste por el proceso de preaprobación y ¡ya estás listo para encontrar tu nuevo hogar! Pero primero debes definir qué sería un hogar increíble para ti.

Capítulo 4: Cómo tener claro lo que quieres

Cuando te reúnas por primera vez con tu agente inmobiliario, te hará muchísimas preguntas para aclarar (y ayudarte a aclarar) qué quieres y necesitas en una casa. Es como hablar con un agente de viajes sobre tus vacaciones. Puede que sea el mejor agente del mundo y conozca un montón de destinos vacacionales geniales. ¡Pero no podrá organizar el viaje perfecto si no le dices exactamente qué quieres! Ese viaje en kayak por el Yukón puede haber sido genial para su último cliente, ¡pero sería una pesadilla para ti! Por muy informado que esté, a menos que le digas exactamente cuáles son tus necesidades y deseos para estas vacaciones, no podrá hacer su trabajo. Si no te expresas con claridad, ¡lo más probable es que te envíe a un lugar que te hará desear no haberte ido nunca de casa!

Con tu agente inmobiliario es lo mismo. Saben (o deberían saber) muchísimo sobre las casas y los barrios de su comunidad. Pero hasta que no se lo digas, no sabrán nada de ti ni de lo que quieres y necesitas en tu nuevo hogar. Una de las primeras cosas que un buen agente debería preguntarle es si ha sido preaprobado. (Si no es así, debería derivarlo a un buen agente inmobiliario que pueda ayudarlo a conseguirlo). Su agente inmobiliario querrá asegurarse de que, durante el proceso de preaprobación, haya considerado todos sus gastos, como impuestos, seguros, costos de mantenimiento y servicios públicos. También necesitará saber el monto del préstamo con el que se siente cómodo si es diferente al que calificó.

Probablemente no se despertó una mañana y decidió comprar una casa nueva. Probablemente lo ha estado pensando durante un tiempo, tal vez incluso haya hecho una lista de lo que tiene su casa ideal. Ahora es el momento de tener muy claro qué quiere y qué necesita. Deseos y necesidades son dos cosas diferentes y es importante que conozca la diferencia. Los deseos son cosas

Puedes usar esta lista para ayudarte a organizar tus deseos y necesidades incluso antes de hablar con tu agente inmobiliario. Al usarla, primero describe qué te gustaría en tu casa ideal y luego qué es absolutamente necesario. Empecemos por la casa en sí:

Plano: *¿Prefieres un plano abierto o uno que ofrezca mucha privacidad a cada miembro de la familia? ¿Es necesario que algunas habitaciones estén contiguas (por ejemplo, la habitación del bebé cerca de tu dormitorio)? ¿Prefieres mucha luz o un ambiente más acogedor y oscuro? ¿Una o dos plantas? ¿Necesitas un baño completo en la primera planta para visitas?*

Tu agente debería poder explicarte las ventajas y desventajas de los diferentes planos. Por ejemplo, las casas con techos altos son más caras de calentar. Dos plantas pueden parecer geniales ahora, pero si planeas vivir en la casa durante mucho tiempo, quizás no quieras subir escaleras a los 80.

Dormitorios: *¿Cuántos? ¿Cómo se usarán (como dormitorios, despacho, habitación de invitados, etc.)? ¿De qué tamaño? ¿Tiene algún requisito especial, como una habitación muy tranquila para alguien que trabaja de noche y duerme de día? ¿Quiere que las habitaciones estén cerca o más lejos de la suya?*

Baños: *¿Cuántos? ¿Quién los usará? ¿Todos necesitan bañera? ¿Tiene algún requisito especial, como para personas mayores o con discapacidad? ¿Servirían medios baños?*

Cocina: *¿De qué tamaño? ¿Qué tipo de electrodomésticos? ¿Cuántas personas trabajarán en ella a la vez? ¿Con qué frecuencia cocina? ¿Quiere un desayunador o una encimera para comer en la cocina? ¿Qué tipo de espacio de almacenamiento y encimera?*

Sala de estar: *¿Cómo se usará? ¿Con qué frecuencia? ¿Quién la usará más? ¿Cuántas personas a la vez?*

Comedor: *¿Usas un comedor separado para comidas informales o formales? ¿Con qué frecuencia? ¿Para cuántas personas?*

Almacenamiento: *¿Cuánto espacio de almacenamiento interior necesitas (armarios, alacenas, etc.)? ¿Para qué tipo de cosas?*

Garaje: *¿Cuántos vehículos tienes? ¿Para qué otros usos piensas usar tu garaje (taller, trastero, etc.)?*

Exterior: *¿Cómo usas tu espacio exterior? ¿Qué tipo de servicios usas (barbacoas, jacuzzi, piscina, etc.)? ¿Lo usas para recibir invitados? De ser así, ¿cuántos invitados quieres? ¿Tienes mascotas que usen el espacio exterior? ¿A qué hora del día usas más tu espacio exterior?*

Paisajismo: *¿Te gusta la jardinería? ¿Contratarías a un jardinero? ¿Prefieres un paisajismo de bajo mantenimiento?*

Mantenimiento/Renovación: *¿Te sientes cómodo con una casa que podría necesitar una renovación pequeña o extensa? ¿Te frustrarías con una casa antigua que requiere mantenimiento continuo?*

Detalles: *Recorra su casa actual y considere qué tiene o le gustaría tener en una nueva. ¿Ventiladores de techo? ¿Conexiones de gas para la lavadora/secadora? ¿Alfombras o pisos de madera? ¿Chimeneas?*

Al pensar en la casa, asegúrese de considerar los muebles (a menos que compre muebles nuevos junto con la casa). ¡No querrá llegar el día de la mudanza y descubrir que su preciada mesa heredada solo cabe en el comedor con todas las sillas acomodadas!

Conozco a un escritor cuya oficina requiere una habitación de al menos 4,25 m x 4,25 m. Así que, colocarla en una habitación estándar no funciona. Saca la cinta métrica y anota las medidas de los muebles que quieres conservar.

Ahora, hablemos de la ubicación de tu casa. Quizás ya conozcas bien la zona y sepas qué barrios prefieres. Al detallar qué te atrajo de estos barrios, tu agente inmobiliario podría recomendarte otros igual de buenos o mejores.

Cerca: ¿Cuánto tiempo necesitas para llegar al trabajo? ¿Necesitas estar cerca de un aeropuerto? ¿Quieres estar cerca de familiares? ¿Cerca del agua, parques o rutas de senderismo? ¿Cerca de tiendas? ¿A poca distancia de las escuelas?

Tu agente debería poder darte información sobre el tráfico. Por ejemplo, yo vivo cerca de San José. Sin embargo, el tráfico es muy denso de aquí a allá, así que el viaje a San José tomará de 2 a 3 horas solo de ida. Si no eres de esta zona (o tu agente no lo es), no lo sabrás hasta que estés en tu nuevo hogar y te encuentres en la autopista.

Escuelas: ¿Qué edades tienen tus hijos? ¿En qué distrito escolar te gustaría estar? ¿Quieres una escuela con cierta calificación? ¿Quieres que tus hijos vayan caminando, en autobús o los llevarás en coche? (Consejo para el comprador: Incluso si no tienes hijos, un buen sistema escolar siempre revaloriza una vivienda, lo cual será importante cuando estés listo para vender). Es bastante común que cuanto más altas sean las calificaciones de las escuelas en la zona, mayor será el valor de las viviendas. Puedes consultar las calificaciones de las escuelas en línea. En California, visita <https://school-ratings.com/>.

Asociaciones de propietarios: ¿Quieres vivir en una comunidad con una asociación de propietarios? Su agente de bienes raíces debe poder explicarle los CC&R (pactos, condiciones y restricciones) específicos de la asociación de propietarios de cualquier vecindario que esté considerando.

Una asociación de propietarios tiene sus pros y sus contras. Si nunca ha tenido una casa con una asociación de propietarios, considere su propia personalidad. ¿Se siente cómodo con las normas y regulaciones que sus vecinos controlan? (La mayoría de las asociaciones de propietarios son supervisadas por vecinos voluntarios elegidos por la comunidad). ¿Se siente más cómodo en un vecindario con servicios compartidos y estándares comunes que todos deben seguir? Tenga en cuenta que una asociación de propietarios tiene costos, generalmente una cuota mensual de mantenimiento y una cuota anual.

Seguridad: *¿Desea una comunidad cerrada? ¿Desea un vecindario con calles bien iluminadas? ¿Desea estar en una calle con poco tráfico? Su agente inmobiliario debería poder proporcionarle las estadísticas de delincuencia de cualquier vecindario que esté considerando. También puede visitar SpotCrime.com. En California, puede verificar si hay delincuentes sexuales o pirómanos registrados consultando el Registro de Incidentes Sexuales e Incendio Premeditados de California (CSAR) en <https://oag.ca.gov/sex-offender-reg>.*

Para orientarle sobre la ubicación de su casa, su agente inmobiliario necesita conocer bien la zona. Por ejemplo, vivo en Discovery Bay y cuanto más cerca esté de aguas profundas, más cara será la casa, y cuanto más lejos esté de aguas rápidas, los precios tienden a bajar. Si su agente no vive en la zona, no lo sabrá. Además, la exposición al sol es importante. En Discovery Bay, si su patio trasero recibe sol al mediodía, en verano hará tanto calor que no podrá disfrutarlo. Si comprara su casa en invierno, no lo sabría. Pero un agente inmobiliario que realmente conozca la zona podrá indicarle el motivo.

Una vez que haya revisado su lista de deseos y necesidades con su agente inmobiliario, este tendrá una idea bastante clara de los tipos de casas y vecindarios que debería mostrarle. ¡No debería empezar a mostrarle casas hasta que tenga esa información! Y NO deberían empezar a mostrarte casas hasta que hayan investigado y encontrado las que se ajusten a tus necesidades. No deberían enviarte a ver todo lo que hay. Deberían mostrarte casas que se ajusten específicamente a tus criterios y a lo que te interesa.

Un buen agente del comprador no solo debe revisar la oferta. Debe visitar esas casas primero o, al menos, contactar al agente del vendedor para obtener información con antelación. Por ejemplo, si sé que mi comprador detesta el olor a humo de cigarrillo, investigaré con antelación. No quiero hacerles perder el tiempo a mis compradores porque sé que si son sensibles a los olores, siempre olerán ese humo, ¡hagan lo que hagan!

Y si no hay mucho en el mercado que se ajuste a sus criterios, enviaremos cartas a los propietarios para informarles que tenemos un comprador interesado en su tipo de casa o ubicación.

Una vez que su agente haya investigado y encontrado casas que crea que le gustarán, ¡es hora de salir a verlas! En el siguiente capítulo, hablaremos sobre cómo visitar casas de forma eficiente, qué debería buscar y qué hacer y qué no hacer.

Capítulo 5: Saliendo de gira

Looking at the homes that you and your agent believe might be The One can be fun and exciting, almost like a first date! It can also be confusing and mind-numbing like speed dating when you see a whole bunch of houses in a short period! The key is to be organized and understand what you should be looking for. Touring homes is both an art and a science. By that I mean, you want to see how you feel about each home. You want to visualize your family there and sense what it would be like to live there. But you also need to be analytical and determine if the home really does fit your criteria.

When you start touring homes, your agent should provide a sheet for each home that has its basic information such as square footage, lot size, gas or electric utilities, number of bedrooms and bathrooms, roof type, etc. So you can keep the houses straight in your mind. For my clients, I also leave room on each sheet so they can jot down comments, pros and cons, and notes, and I provide a checklist of things they need to notice.

Les digo a mis clientes que califiquen las casas del 1 al 10 y que califiquen la primera que vean con un 5. ¿Por qué? Puede que todas las casas que vean después de la primera tengan una calificación más baja o más alta. Puede que un 5 sea realmente un punto medio. No importa. Solo necesitas empezar con una referencia para comparar las demás. También te sugiero que ni te molestes en calificar una casa que realmente no te gusta. Si la respuesta es "no" al entrar por la puerta o salir del coche, date la vuelta y ni la mires. Tira esa hoja y no le des más vueltas. Solo te confundirá.

Aquí tienes algunas cosas a las que debes prestar atención:

Vecindario: *Recorre todo el vecindario, no solo la manzana donde se encuentra la casa en venta. ¿Los jardines se ven bien cuidados? ¿Las casas se ven recién pintadas y bien cuidadas? ¿Hay aceras, carriles bici? ¿Cómo está el alumbrado público? ¿Hay muchos coches aparcados en la calle?*

¿Hay rejas en las ventanas de las casas del barrio (¡nunca es buena señal!)? Su agente no puede decir si un barrio es "bueno" o "malo", pero ya debería tener una idea de las estadísticas de delincuencia de la zona. Además, gracias a su investigación previa, debería saber qué tan bueno es el sistema escolar. Al recorrer la zona, fíjese en la cercanía o distancia de las escuelas y la ruta que tendrían que tomar sus hijos para ir a la escuela.

Jardín delantero y trasero: *¿Cuánto mantenimiento requiere el paisajismo? ¿Qué exposición solar tienen en la parte delantera y trasera? ¿Se adapta el patio trasero al uso que le da (por ejemplo, patio para recibir visitas, zona de juegos infantiles, zona para mascotas)? ¿En qué estado están las vallas? ¿Hay enchufes eléctricos exteriores en la parte trasera y delantera? ¿Hay conexiones de gas para una barbacoa o chimenea?*

Exterior de la casa: *Observe detenidamente el exterior de la casa. ¿Está bien mantenido? ¿Ve cambios estéticos o estructurales que le gustaría hacer? ¿Qué tipo de iluminación tiene el frontal?*

¿Qué distancia tiene su casa y su patio trasero? ¿Qué tan cerca está de los vecinos de al lado? ¿Dónde está el sistema de climatización o algún equipo de la piscina? (¡Ambos pueden ser ruidosos!) ¿Dónde está el equipo de su vecino de al lado? (¡El suyo también puede ser ruidoso!) ¿Dónde están los contenedores de basura y reciclaje? ¿Qué ruidos puede oír en el patio, como aviones sobrevolando o tráfico?

Entradas y salidas: *Cuando conduzca a casa del trabajo o de la compra, ¿cómo accederá a la casa? ¿Estará protegido del mal tiempo? Cuando tenga visitas, ¿qué puerta usarán? ¿Esa entrada es acogedora? ¿Cómo accede al patio trasero? ¿Qué tamaño tienen estas entradas? (Las casas más nuevas cumplen con las normas de la Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA) de 1990, pero las casas más antiguas pueden tener puertas más estrechas). ¿Están bien iluminadas las entradas? ¿Hay muchas escaleras?*

Garaje: *¿Cuántos vehículos caben en él? ¿Qué tipo de espacio de almacenamiento tiene el garaje? ¿Hay enchufes?*

Interior general: *¿Cuánta luz natural recibe la casa? ¿Cuál es la exposición solar en las diferentes habitaciones? ¿A qué huele la casa? (¡El olor a humo es casi imposible de eliminar!) ¿Qué tan limpia está la casa? (Si una casa no está limpia, podría indicar que no ha recibido un buen mantenimiento, como filtros de aire, mosquiteras o mantenimiento regular de los equipos). ¿Están bien instalados y bien mantenidos los revestimientos del suelo? ¿Qué altura tienen los techos? (Los techos altos son agradables, pero pueden significar facturas de servicios públicos más altas). ¿Se pueden colocar los muebles en las diferentes habitaciones?*

¿Qué tipo de sistema de calefacción/aire acondicionado tiene la casa? ¿Hay chimeneas? De ser así, ¿son de leña, de gas o eléctricas? (Según las normas de la Agencia de Protección Ambiental, no se pueden instalar chimeneas de leña nuevas si la casa no tiene una. Dependiendo de su ubicación, podría instalar una chimenea de gas). ¿Qué tipo de iluminación hay en cada habitación? ¿Tiene la casa ventiladores de techo o conexiones para ventiladores de techo en caso de que quiera instalarlos más adelante?

¿Cómo es la circulación en la casa, el movimiento de una zona a otra? ¿Qué tan cerca están las habitaciones? (¡Quizás no quieras que la cocina esté junto a un dormitorio si usas el lavavajillas por la noche! Quizás prefieras que las habitaciones de tus hijos estén más cerca o más lejos de la tuya, según prefieras).

¿Qué espacio de almacenamiento adicional hay en la casa (armarios para ropa blanca, armario para abrigos, etc.)? ¿Dónde está la lavandería? ¿Hay conexiones de gas o electricidad?

Dormitorios: *¿Están ubicados cerca de posibles ruidos (cerca de la calle, del sistema de climatización, cerca de los vecinos)? ¿Están convenientemente ubicados cerca de los baños? ¿Cómo es el espacio de los armarios? ¿La iluminación? ¿Hay al menos un dormitorio en la planta baja para visitas o por si llegas a una edad avanzada o tienes un padre o madre mayor viviendo contigo? ¿Están los dormitorios de los niños cerca de la calle en una sola planta, lo que podría causar problemas de seguridad (lo que facilita escaparse, como yo hacía de niño)?*

Baños: *¿Hay suficiente espacio de almacenamiento y encimera? ¿Iluminación? ¿Espejos? ¿Hay bañera y ducha, o solo una? ¿Hay un baño en la planta baja con un dormitorio (esto es una necesidad común si tiene o prevé tener padres mayores de visita o viviendo con usted)?*

Cocina: *¿Los electrodomésticos son de gas o eléctricos? ¿Cabrán su refrigerador en el espacio provisto? ¿Qué tipo de iluminación? ¿Es suficiente el espacio de la encimera y el almacenamiento? ¿Hay suficientes enchufes para sus pequeños electrodomésticos?*

¡Uf! Es mucho, ¿verdad? Su agente inmobiliario estará ahí para ayudarle a ver cosas que quizás no note. Después de años de visitar casas, ¡deberían ser expertos en señalarle las ventajas y desventajas de cada una! Es especialmente importante que le indiquen aspectos que podrían no ser obvios sobre la zona. Por ejemplo, si la casa está ubicada en o cerca de un campo de golf, ¿está bien administrado y mantenido? (De ser así, ¿les molestará despertarse a las 4 a. m. cuando el paisaje...)

¿Se pone en marcha el equipo de mantenimiento? ¿Está la casa ubicada de tal manera que los golfistas tienden a tirar pelotas al jardín o a golpear la casa misma y dañarla? ¿Está activo el campo de golf o no? Si no está activo, con el tiempo tendrá césped demasiado crecido y muerto, lo que devaluará la zona. Eso está sucediendo ahora mismo, aquí mismo, donde vivo. Un campo de golf local ya no está en funcionamiento. El césped crece demasiado y se seca en verano. Es feo y las casas que lo rodean ya no son tan atractivas como antes por eso. Me aseguro de advertir a los clientes sobre este tipo de cosas.

También les señalo cosas que solo sabrías si estuvieras familiarizado con la zona. Por ejemplo, en Discovery Bay el agua tiene algas azules, que son tóxicas y se vuelven verde lima. No está permitido nadar allí, pero solo se ven en verano. Si estuvieras visitando casas en invierno, ¡el agua se vería perfecta! Y si hay algún cambio propuesto en la zona, como nuevas carreteras o desarrollos urbanísticos, me aseguro de investigarlos para poder informar a mis clientes.

Una perspectiva que apporto es la posibilidad de vender la casa cuando estén listos para comprar la siguiente. Según un estudio publicado por la Asociación Nacional de Constructores de Viviendas, el comprador promedio permanece en una casa unifamiliar unos 13 años y el comprador primerizo, unos 11 años. En algunas zonas, la gente se muda con mucha más frecuencia. Por lo tanto, es muy probable que algún día quiera vender la casa que está comprando. Un buen agente inmobiliario lo tendrá en cuenta.

Indico los factores que podrían causar la depreciación de la casa o que podrían considerarse negativos para futuros compradores durante la búsqueda. Hablo sobre los requisitos mínimos de modernización que la casa podría necesitar y quién suele ser responsable de instalarlos si es necesario antes del cierre del fideicomiso. Les aviso si veo alguna reparación que deba hacerse. Incluso si hay algo en la casa que realmente les gusta, si podría no ser favorable para futuros compradores,

Lo señalo. He tenido clientes que me dicen: "Parece que intentas convencerme de que no compre la casa". Les digo: "No, solo intento asegurarme de que lo sepas todo". Al final, agradecen mi honestidad.

También es importante que tu agente inmobiliario te indique los aspectos positivos que debes considerar al tomar tu decisión. Por ejemplo, que la casa esté en una zona con buena puntuación para la escuela secundaria, que la ubicación sea buena para quienes viajan diariamente, que la casa esté en excelentes condiciones o que el estilo sea muy atractivo. Por ejemplo, las casas de una planta con garaje para tres coches y piscina son muy codiciadas en mi zona. Se acaban vendiendo más caras porque hay menos.

¿Qué pasa si, después de sopesar los pros y los contras, terminas con un par de casas que están empatadas? Les digo a mis clientes que hagan cosas como conducir a casa por la mañana y luego al trabajo para calcular cuánto tardan en llegar. Revise la casa en diferentes momentos del día. Lleve a su perro al vecindario y den un paseo. A veces no tiene tiempo para estas cosas porque hay una fecha límite para presentar una oferta o el mercado está tan activo que podría perderse la oportunidad. En ese caso, hágalo durante el período de inspección.

Algunos consejos sobre qué hacer y qué no hacer al mirar casas:

No mire casas que estén por encima de su presupuesto. *¡Suele hacer que las casas que están dentro de su presupuesto parezcan peores en comparación!*

No mire casas en vecindarios que no le gusten. *Incluso si encuentra la casa perfecta, ¡nunca se sentirá cómodo en ella si no le gusta el entorno!*

Tómese su tiempo en la casa, incluso si el vendedor está presente. *No debería estar allí, pero si resulta que sí, no se apresure. Respete su espacio, pero tómese su tiempo como lo haría si no estuviera presente.*

No haga comentarios verbales sobre la casa, ni positivos ni negativos. Muchos propietarios tienen cámaras de seguridad que graban a las personas presentes. Un comentario negativo o incluso hablar sobre los cambios que haría en la casa podría afectar la aceptación de su oferta y cualquier negociación futura. Recuerde, al propietario probablemente le encanta la casa tal como está, ¡y no querrá ofenderlo antes de que vea su oferta!

Visite el vecindario en diferentes momentos del día, si es posible. Revíselo en hora punta para ver el tráfico. Fíjese por la noche para ver qué tan bien iluminado está. Una clienta dice que siempre pasa por la noche para ver si hay mucha gente paseando a sus perros. Para ella, esto indica que es un vecindario seguro.

No mire en los cajones ni en los botiquines del baño. Debe revisar las despensas, armarios y armarios para ver cuánto espacio de almacenamiento tiene la casa. ¡Pero revisar sus pertenencias personales es un error!

Por mucho cuidado que tenga, ¡no descubrirá absolutamente todo sobre la casa que está visitando! Por ejemplo, conozco a alguien que compró una casa que parecía perfecta, hasta que quiso usar su patio trasero y descubrió que el nuevo vecino de al lado tenía el ruidoso sistema de climatización encendido las 24 horas, los 7 días de la semana, ¡en primavera y verano!

Simplemente, sea lo más observador posible. Recuerde los criterios y prioridades que estableció antes de empezar a buscar. Y cuando encuentre una casa que le encante y que se ajuste a sus criterios, será el momento de dar el siguiente paso: ¡hacer una oferta!

Capítulo 6: Hacer la oferta

A la hora de hacer una oferta por la casa que te encantaría tener, lo más importante es: ¡Confía en tu agente inmobiliario! Has elegido a un profesional, ¡así que trátalo como tal! Si tu dentista te dijera que tienes una muela rota y necesitas una corona, ¿le dirías que te la arregle con un empaste? Si tu contador te dijera que le debes al IRS otros \$2000, ¿lo ignorarías? Si tu mecánico de confianza te dijera que necesitas llantas nuevas, ¿ignorarías su consejo? Probablemente no.

Algunas personas piensan en los agentes inmobiliarios como un producto, y francamente algunos lo son. Pero un agente inmobiliario con una gran cantidad de transacciones es un profesional. Al igual que un abogado o un médico, su obligación fiduciaria es trabajar para tu mayor beneficio. Confía en lo que dicen, confía en sus consejos y orientación. No pienses que solo buscan su comisión. Y si trabajas con un agente que parece que su comisión es más importante que tú, ¡lárgate cuanto antes!

Un buen agente inmobiliario tiene el conocimiento y la experiencia para explicarte cómo estructurar una oferta que te permita conseguir la casa que deseas. Es una colaboración. Analiza sus recomendaciones a fondo, haz preguntas, ofrece alternativas si quieres, pero confía en sus consejos.

Y si no confías en tu agente, ¿por qué decidiste trabajar con él?

Mi segundo consejo es: ¡Presenta tu mejor cara! Los compradores a veces piensan que deberían ofrecer una oferta baja a la baja y ver qué pasa. Si el mercado es favorable al comprador, eso podría funcionar. Aunque a menudo, incluso en un mercado favorable al comprador, esa estrategia fracasa. El vendedor se siente insultado y ni siquiera contraataca una oferta irrespetuosa. ¿Y en un mercado favorable al vendedor? Olvídalo. Un vendedor recibirá ofertas mucho más atractivas, así que ¿por qué considerar la tuya?

Si mis compradores realmente quieren la casa por la que estamos haciendo una oferta, les aconsejo que preparen la oferta más atractiva con la que se sientan cómodos. Piénsalo como una cita: si quieres tener la oportunidad de tener una segunda cita, necesitas estar en tu mejor momento cuando te conozcan, no en tu peor momento.

Y por último, ¡mantén tu ego al margen! Al preparar una oferta y durante las negociaciones, mantén la calma y controla tus emociones. Usa tu lógica y tu mente racional para tomar decisiones, no tu ego. He visto a alguien perder una casa de \$450,000 por \$5,000. Si compras una casa de \$450,000, ¿a quién le importa si son \$5,000 más de lo que querías? En resumen, ¿qué son \$5,000? Eso equivale a aproximadamente un café con leche cada semana durante los próximos 30 años. No malgastes energía discutiendo por nimiedades.

Lo que su agente inmobiliario está considerando

Mientras su agente inmobiliario le asesora sobre cuál debería ser su oferta, considera y evalúa muchos factores:

El mercado: *En el sector inmobiliario, hablamos de "mercados de vendedores" y "mercados de compradores". Un mercado de vendedores es cuando los vendedores toman las decisiones. Hay más compradores buscando casas que vendedores buscando vender. En un mercado de vendedores, a menudo el inventario es bajo, los precios de las casas suben y las tasas de interés son bajas. En un mercado de vendedores muy activo, las casas en venta recibirán múltiples ofertas a las pocas horas de aparecer el cartel de "Se vende", y a menudo esas ofertas estarán muy por encima del precio de venta y ofrecerán condiciones increíblemente atractivas para el vendedor.*

Sin embargo, en un mercado de compradores, hay más casas en venta que compradores interesados. En esos mercados, tendrá más flexibilidad en el tipo de oferta que haga. La mayoría de los vendedores estarán más dispuestos a ceder para vender su casa. Un punto a tener en cuenta: Aunque a nivel nacional el mercado sea favorable para los compradores, el mercado dentro de una ciudad o incluso un barrio determinado puede ser diferente. ¡Lo que lee en las noticias puede no ser aplicable al código postal al que desea mudarse! Además, incluso en un mercado favorable para los compradores, si el tipo de vivienda que desea escasea, el vendedor sigue estando entre los conductores.

Asiento. Por ejemplo, en mi zona, las casas de una planta con garaje para tres coches y piscina son muy codiciadas, y muy difíciles de conseguir porque hay muy pocas. Esto eleva el precio y reduce tu poder de negociación, independientemente de la evolución del mercado.

Comparables: *Ya has visto las comparaciones del MLS, pero ahora es cuando tu agente las analizará a fondo. ¿Qué tan comparables son? Tu agente inmobiliario analizará a fondo estas casas con la que quieres en cuanto a antigüedad, estado, tamaño del terreno, servicios adicionales, mejoras, etc. Tendrá en cuenta la ubicación específica, las vistas y la exposición al sol. Observará la antigüedad (o no) de las comparaciones y el tiempo que estuvieron en el mercado antes de venderse.*

Otras ofertas: *¿Hay otras ofertas sobre la mesa? Tu agente debería comunicarse con el agente del vendedor para averiguar todo lo posible sobre otras ofertas, cuántas y de qué tipo, como al contado u otro tipo de financiación. ¿Cómo afecta esto a tu oferta? Por ejemplo, si tiene una oferta con financiamiento convencional y un 20% de enganche, podría considerarse más atractiva que una oferta con financiamiento FHA o VA, ya que estos requieren un enganche menor, un puntaje crediticio más bajo y más reparaciones requeridas por el prestamista que el vendedor debe realizar para que el préstamo del comprador se apruebe. Pero cada caso es diferente. En varias ocasiones, he visto a vendedores aceptar una oferta del comprador VA, aunque esta fuera más baja y las condiciones no fueran tan favorables. La eligieron porque apreciaron que el comprador fuera un veterano que había servido a nuestro país. ¡Debo admitir que me encanta cuando eso sucede! Siempre apoyo a los veteranos.*

Entonces, ¿qué pasa si la otra oferta es en efectivo y el suyo es un préstamo convencional? Podría estar en una posición más débil dependiendo de otras condiciones que puedan estar o no incluidas en las ofertas. Desde la perspectiva del vendedor, podría preferir la oferta con mayor probabilidad de cierre. Una oferta en efectivo no requiere tasación (aunque en muy raras ocasiones, una oferta en efectivo sí la requiere) y no tiene una contingencia de préstamo. Por lo tanto, aunque su oferta sea más alta, es posible que deba hacer más para endulzar la oferta y darle al vendedor la confianza de que podrá cerrar el trato.

La perspectiva del vendedor: A lo largo del libro, hemos hablado sobre lo que es importante para usted y sus prioridades. Ahora es el momento de considerar las necesidades y deseos del vendedor. Un buen agente inmobiliario habrá investigado y podrá decirle qué es importante para el vendedor. ¿Quiere un cierre rápido? ¿Necesita un alquiler con opción a compra? ¿Se sentiría más seguro aceptando una oferta con un enganche más alto? ¿Es importante para el vendedor un depósito de garantía inicial más alto? Si realmente desea la casa, haga todo lo posible para brindarle al vendedor lo que más le importa.

Por ejemplo, tuve un cliente en un mercado favorable para el vendedor que realmente quería una casa en particular. El vendedor estaba ansioso por vender, pero quería quedarse en la zona y no había muchas casas en venta. El vendedor temía que no pudiera encontrar una vivienda alternativa y se quedara sin hogar. Logramos presentar una oferta con generosas cláusulas de alquiler con opción a compra. Esto significó que el vendedor pudo cerrar la venta sabiendo que podría quedarse mientras buscaba su nuevo hogar. Además, le proporcionó fondos para comprar su próxima casa. Sus ofertas no tenían que depender de la venta de su casa, lo que los colocó en una posición mucho más sólida como compradores en un mercado de vendedores muy competitivo. La oferta de mi comprador no fue mayor que la de otros compradores, pero la devolución del alquiler inclinó la balanza a nuestro favor.

Estrategias para un Mercado de Vendedores

En un mercado de vendedores, no puede andarse con rodeos y, si realmente quiere una casa en particular, su oferta debe ser excepcional. Si sabe que es un mercado extremadamente competitivo y hay muchas ofertas sobre la mesa, no se arriesgue. Si estaría dispuesto a ofrecer \$10,000 más por la casa, presente su primera oferta de \$10,000 más. No espere pensando que la ofrecerá en la siguiente ronda. ¿Por qué? Porque a menudo el agente inmobiliario dirá: "Oye, esta persona vino desde el principio súper comprometida. Eso significa que es la más seria. Esta es una que deberíamos tomar". Sin embargo, si se resiste y le contraatacan y agrega \$10,000 para igualar las otras ofertas más adelante, si todas las condiciones son iguales, lo más probable es que elijan la oferta de la persona que presentó la mejor oferta desde el principio porque mostró la mayor iniciativa.

Otra opción, si su préstamo ha sido aprobado en su totalidad, es renunciar a la contingencia de tasación. Esto significa que si la casa no se tasa al precio de venta, usted pagará la diferencia en efectivo. He vendido varias casas por entre \$60,000 y \$100,000 por encima del valor de tasación en un mercado favorable para los vendedores, y los compradores estuvieron encantados de pagar la diferencia de su bolsillo. Puede especificar una cantidad específica sobre la tasación que esté dispuesto a pagar o entregar un cheque en blanco. Obviamente, ¡solo haga esto si se siente cómodo! Pero en un mercado favorable para los vendedores, es una estrategia muy efectiva si está decidido a comprar la casa.

Conozco a algunos compradores en el Área de la Bahía que llevan mucho tiempo buscando una propiedad. Perdieron las casas que querían debido a las guerras de ofertas y las múltiples ofertas. Así que redactaron una oferta no condicionada a la tasación de la vivienda. Terminaron pagando \$100,000 más de lo tasado. ¡Aun así, estaban encantados porque estaban encantados con la casa!

Otra estrategia es acortar los plazos para las contingencias de la inspección. Plazos más cortos siempre son atractivos porque significan que el vendedor pierde menos tiempo esperando para ver si usted aprueba los resultados de la inspección. Otra opción es decir que aceptará la propiedad "tal como está". En otras palabras, sin importar los problemas que muestren las inspecciones, usted será responsable de hacer todas las reparaciones necesarias. O bien, puede solicitar un crédito por cualquier reparación necesaria que surja para evitarle al vendedor la molestia de hacerlas él mismo. Solo tenga en cuenta que incluso esto es un riesgo. Las inspecciones pueden mostrar un poco de podredumbre seca y darle un presupuesto de \$3,000 para la reparación. Pero una vez que lo hacen, no es raro descubrir que el daño es mucho mayor de lo que se pensaba. ¡Su crédito de \$3,000 no cubrirá el costo final de \$15,000!

Cómo ser el comprador ideal

Además de los términos de la venta, hay otras maneras de destacar y causar una buena impresión al vendedor y a su agente inmobiliario. Después de que presenten una oferta, le enviaré un videomensaje y un correo electrónico para conectar. Llamo al agente inmobiliario para hablar sobre el comprador, destacando sus sólidas cualificaciones. Le explico que comprende las condiciones actuales del mercado y que no será demasiado exigente con las reparaciones. También le aseguro que he informado detalladamente al comprador sobre qué esperar en este mercado, ya sea favorable o desafiante.

Con el permiso del comprador, le pido al agente hipotecario que contacte directamente al agente inmobiliario. Esto le ahorra tiempo y esfuerzo al agente, ya que le permite hablar directamente sobre las cualificaciones del comprador. También ayuda a agilizar el proceso, lo que le permite presentar la oferta al vendedor con mayor rapidez. Hablar con el agente inmobiliario les da la seguridad, tanto al agente como al vendedor, de que el comprador está altamente cualificado y comprometido con la compra, lo que podría marcar una diferencia crucial para asegurar la vivienda.

Al mantener una comunicación cercana con el agente inmobiliario y estar disponibles por mensaje de texto, llamada y correo electrónico, realmente podemos destacar. Los agentes inmobiliarios valoran la comunicación rápida y no quieren verse atrapados en el proceso de compra con un agente del comprador que no responde. ¡Esto puede marcar una gran diferencia para conseguir la casa de sus sueños!

Es un contrato legal

Un último punto que quiero destacar es que el contrato de compraventa es vinculante. Si la otra parte (el vendedor) cumple con su parte del contrato, se espera que usted cumpla con la suya. Una vez, tras firmar el contrato de compraventa y entrar en el fideicomiso, el vendedor decidió que, después de todo, ¡no quería vender! Le expliqué que el contrato era legalmente vinculante. Intentaron disuadir al comprador revelando hasta el último detalle negativo posible sobre la propiedad, convirtiendo cualquier detalle en una montaña. Al final, el comprador seguía queriendo la casa y cumplió con su parte del acuerdo. ¡Mi vendedor no tuvo suerte!

En muchos sentidos, es más fácil para un comprador rescindir el contrato basándose en las contingencias de la inspección. Si, dentro de los plazos de contingencia de la inspección, se acobarda al darse cuenta de algo que desconocía al momento de la oferta (como que el tráfico es denso a ciertas horas o que los vecinos son fiesteros ruidosos), usted, como comprador, puede echarse atrás si descubre algo que no le gusta.

Además, tenga en cuenta que todos los términos negociados en el Contrato de Compraventa son vinculantes. Si aceptó la casa tal como está y descubre después del cierre o durante el depósito de garantía que tiene un problema de moho, no puede volver al vendedor para quejarse, pedirle que la arregle o que baje el precio. Tal como está, es tal como está, independientemente de los problemas que encuentre. Por lo tanto, ¡asegúrese de prestar mucha atención a lo que está acordando!

En cuanto ambas partes firmen el contrato de compraventa, estarán "en contrato" y en depósito de garantía. ¡Felicitaciones! Pero aún le quedan más pasos por dar antes de que sea su hogar, dulce hogar.

Capítulo 7: Divulgaciones e inspecciones

Si salir de gira era como una cita rápida y hacer tu oferta era como dar lo mejor de ti en una primera cita, ¡este es el momento en que estás pensando en casarte y necesitas descubrir en qué te estás metiendo realmente antes de dar el sí! En el sector inmobiliario, lo hacemos mediante declaraciones e inspecciones que forman parte del contrato de compraventa. (¡Y si hubiera un proceso similar antes del matrimonio, definitivamente tendríamos menos divorcios!)

No puedes tomar esta etapa a la ligera. Sí, adoras la casa y parece absolutamente perfecta para tu familia. Pero ¿seguirías sintiendo lo mismo si descubrieras que el sótano se inunda cada invierno o que los cimientos se están agrietando y podrían necesitar una reparación millonaria? Quizás no. Aquí te explicamos cómo puedes averiguarlo antes, no después:

Declaraciones

Las declaraciones son formularios que completa el vendedor para informarte sobre el estado y cualquier defecto conocido de su vivienda. Las leyes sobre declaraciones varían según el estado. Algunos estados son relativamente laxos en cuanto a lo que un vendedor debe revelar. Otros estados, como California, donde vivo, son extremadamente estrictos. En California, el vendedor debe informar sobre cualquier reparación, reemplazo, modificación, adición, arreglo o cambio. Si el vendedor ha reemplazado el calentador de agua dos veces, debe indicar "Reemplazo del calentador de agua dos veces" e indicar las fechas. Es obligatorio especificar el número de veces, ya que si se ha reemplazado cuatro veces en dos años, eso revela un problema mayor que el calentador de agua. Probablemente se trate de un problema de agua, eléctrico o algo similar que podría ser preocupante. Deben ser muy específicos para que usted sepa si es una señal de alerta o no. Los propietarios también deben informar sobre cualquier problema o posible problema que conozcan, incluso si este es obvio para la mayoría de los observadores.

Entonces, si vives en un estado con regulaciones estrictas y confías en el vendedor, ¿aún necesitarías realizar inspecciones? ¡Por supuesto! Porque incluso en los estados más estrictos, los vendedores solo tienen que revelar lo que saben. ¡Y esta es una de las ocasiones en que lo que desconoces te perjudica!

Si el vendedor no sabe algo porque está en las paredes y oculto, no puede revelarlo. Una vez que compras esa casa, es tuya. Si de repente descubres un mes después que hay \$50,000 en daños causados por termitas y el vendedor no lo sabía, ahora es tu problema, no el suyo.

Por ejemplo, yo había puesto una casa a la venta y tuvimos que venderla por un precio significativamente inferior a su valor de mercado porque había un delincuente sexual viviendo en la misma calle. Lo revelamos porque el vendedor lo sabía. Pero si no lo hubiera sabido, no habría sido su responsabilidad revelarlo. Según la Ley Megan, el lugar donde vive un delincuente sexual es de dominio público, pero no es responsabilidad del vendedor investigarlo, es responsabilidad suya.

Revisar la información es solo una parte de su debida diligencia. Con base en lo que le informe su agente, debe comprender qué debe o no divulgar el vendedor en su estado y cuánta investigación debe realizar usted por su cuenta.

Tasaciones

Una tasación de vivienda es una estimación imparcial del valor justo de mercado de una vivienda. Para los prestamistas, esta es una forma de evaluar el valor de mercado de la vivienda y decidir el monto del préstamo que están dispuestos a otorgarle. Por ejemplo, si paga un anticipo del 20% por una propiedad tasada en \$400,000, no le prestarán más de \$320,000, sin importar cuánto pida el vendedor. La persona que realiza la tasación está autorizada y/o certificada por el estado en el que se encuentra y está capacitada para determinar el valor de una vivienda de manera justa, objetiva y sin prejuicios.

Los tasadores están altamente regulados, por lo que se toman muy en serio la parte de su trabajo de "justicia, objetividad e imparcialidad".

Para calcular el valor de la vivienda, consideran las ventas recientes de propiedades similares, el estado actual de la propiedad, su ubicación y vecindario, y cómo esto afecta su valor. El costo de la tasación suele rondar los \$400-\$600 y generalmente lo paga el comprador.

Inspecciones

El costo de las diferentes inspecciones varía según el estado. Pero incluso si termina pagando todas, vale totalmente la pena. Realizar inspecciones profesionales es la única manera de asegurarse de comprar lo que creía. En estados con poca transparencia, recomiendo realizar tantas inspecciones como sea posible. Las inspecciones típicas incluyen una inspección de termitas (que también cubre aspectos como podredumbre seca, goteras, hongos y cualquier otro problema que revele daños en la madera), una inspección del sistema de climatización (HVAC) y una inspección de la vivienda (que examina aspectos como los cimientos, los componentes estructurales, el techo, el sistema de climatización (HVAC), la plomería y los sistemas eléctricos, etc.).

Una inspección del techo por separado es especialmente importante. ¿Por qué? Es un elemento costoso y, a menos que el techo sea nuevo y aún esté en garantía, conviene asegurarse de que esté en buen estado. Además, si la propiedad tiene piscina, una inspección de la piscina detectará fugas, grietas o problemas con los equipos.

Si la casa es antigua, es posible que convenga realizar inspecciones adicionales. Por ejemplo, si la casa se encuentra en una zona con muchos árboles viejos, podría ser conveniente realizar una inspección lateral del alcantarillado para detectar cualquier invasión de raíces en las tuberías. Si la casa se encuentra en una propiedad rural, sin duda conviene realizar una inspección del pozo y una inspección del sistema séptico. Cada tipo de casa y propiedad es diferente, pero cuanto más antigua sea la casa, más inspecciones se deben realizar.

¡Y no piense que solo porque la casa es más nueva no necesita inspecciones! Conozco a un comprador que compró una casa nueva y descubrió que varios enchufes no funcionaban, además de otros problemas eléctricos.

Para el vendedor de una casa antigua, sería muy sensato y beneficioso realizar una inspección de la casa, una de termitas y una del techo antes de ponerla a la venta para comprender los problemas. Si no lo hace y tiene un contrato de \$500,000, y de repente las inspecciones muestran \$150,000 en daños, no está en buena posición. Un comprador no va a seguir pagando \$500,000 para comprar esa casa con \$150,000 en reparaciones por hacer. En ese momento, el contrato se rescindirá del depósito en garantía (y el vendedor tendrá que informar de los daños al siguiente comprador) o tendrá que reducir el precio y cambiar los términos, o solucionar los problemas en cuestión para evitar que el comprador se marche. ¡Es mejor saber de antemano a qué se enfrentarán!

Siempre recomiendo que el comprador asista a la inspección de la vivienda. Suele durar de 2 a 4 horas, dependiendo de la casa, y recibirá un informe detallado al final. Pero estar presente le da la oportunidad de hacer preguntas y explorar a fondo la casa para ver detalles que probablemente pasó por alto durante la visita. Aproveche este tiempo para averiguar dónde se encuentran elementos como el panel eléctrico, la llave de paso principal de agua, el calentador de agua, el sistema de climatización y los controles de los aspersores.

Una vez que reciba los informes, revíselos detenidamente, pero no se preocupe por la cantidad de detalles mencionados. Un inspector concienzudo anotará absolutamente todo, pero muchos de los detalles no son realmente preocupantes. A lo que debe prestar atención son todos los problemas importantes, ya sean de salud o seguridad, u otros problemas, y su agente inmobiliario debería poder asesorarlo sobre temas de gran preocupación.

Fisgonear

Bueno, confieso que fisgonear no es un término inmobiliario. Pero puede ser muy útil en su diligencia debida. Hay problemas que el vendedor quizá desconozca y que no aparezcan en sus inspecciones, pero que sus posibles nuevos vecinos sí conocen. Les pongo un ejemplo: representé a un vendedor que vendía tres dúplex. Sus padres (ya fallecidos) siempre habían gestionado la propiedad, así que no sabía mucho al respecto. Reveló todo lo que sabía en ese momento. Durante la inspección de la vivienda, los inspectores no encontraron gran cosa. Sin embargo, cuando volvimos a la propiedad antes del cierre, una inquilina nos dijo que había daños por moho. Luego empezó a contarnos sobre reparaciones y todo tipo de modificaciones en años anteriores. La vendedora no sabía nada de eso. Pero al hablar con la inquilina, lo descubrimos todo. Una vez que lo hicimos, tuvimos que revelarlo. Si no me lo hubiera dicho, los nuevos compradores nunca lo habrían sabido.

Como nuevo comprador, puede hacer preguntas como esa. Pregunte a los vecinos. Pregunte a los inquilinos que viven en la propiedad. Pídale a su agente inmobiliario que pregunte a otros agentes que hayan vendido casas en el vecindario si conocen algún problema.

Cómo lidiar con los problemas de inspección

¿Qué hace con los problemas que detectan sus inspecciones (¡o su espionaje!)? Depende. En primer lugar, si los problemas son pequeños, ¡no intente sacarle el dinero al vendedor! Solo frustrará a todos y podría retrasar el cierre. Pero si se trata de un problema más grave, entonces realmente depende de 1) cuál sea el problema y 2) el mercado.

Siempre que haya problemas de salud y seguridad, problemas eléctricos, problemas en el techo como podredumbre seca, daños por termitas, empañamiento en las ventanas o electrodomésticos rotos, estos son los tipos de cosas que debe resolver antes de seguir adelante. Puede pedirle al propietario que haga la reparación o solicitar un crédito o una reducción de precio.

Pero si vio que la alfombra estaba manchada y asquerosa, aunque sea un problema mayor, no la pida ahora. Debería haberlo incluido en la oferta original, ya que era visible. Solo quiere pedir una reparación o un ajuste en aspectos invisibles que no pudo saber hasta que los inspectores los reportaron.

El mercado determina quién tiene la última palabra en cuanto a cómo abordar los problemas descubiertos durante las inspecciones. Por ejemplo, supongamos que acordó un precio de compra de \$500,000. Es un mercado de vendedores y tenían otras 15 ofertas. Su inspección de termitas revela \$30,000 en daños causados por termitas que nadie conocía. Tiene opciones: puede pagar los \$30,000 por las reparaciones después del cierre. O puede pedirle al vendedor que haga el trabajo o le otorgue un crédito. En un mercado de vendedores, lo más probable es que rechacen el crédito o la reducción de precio. En ese caso, puede decidir retirarse. El vendedor tendrá que comunicárselo al siguiente comprador, pero en un mercado con mucha demanda de vendedores, no será un gran problema para ellos. El problema es realmente suyo, porque entonces volverá al punto de partida. Tendrá que empezar la búsqueda de nuevo y, en un mercado con mucha demanda, los precios de las propiedades podrían haber subido ya. Así que, aunque no quiera desembolsar otros \$30,000 por esa reparación, si de verdad quiere la casa, el mercado podría obligarle a asumir el coste.

Si el mercado es favorable a los compradores, estará en una posición mucho más ventajosa. Decida si quiere que el vendedor haga las obras necesarias o si prefiere hacerlo usted mismo y obtener un crédito por el trabajo o una rebaja de precio. Simplemente asegúrese de saber en qué se está metiendo y de tener presupuestos sólidos para cualquier trabajo que deba hacerse.

En mis listados, tenemos lo que llamo la "casa llave en mano certificada". Eso significa que mi vendedor ya realizó todas las inspecciones importantes y que un contratista autorizado reparó todos los problemas de salud y seguridad. De esta manera, el comprador sabe con certeza qué obtendrá. Es menos riesgo para el vendedor, menos riesgo para el comprador, tanto para los agentes como para el prestamista. Esto funciona bien para todos, pero no está disponible para todos los agentes y sus propiedades.

Inspección final

La inspección final se realiza cuando el fideicomiso está a punto de cerrarse y (con suerte) el propietario ya se ha marchado. Es su oportunidad de inspeccionar la propiedad con su agente inmobiliario para verificar que todo esté en las condiciones que esperaba y que todo lo que debería estar en su lugar (electrodomésticos, lámparas, etc.) siga en su lugar. También es cuando se asegura de que se hayan realizado todos los detalles negociados, como reparaciones, etc. Básicamente, se asegura de que la casa esté en las mismas condiciones o incluso mejores (según las solicitudes de reparación, etc.) que cuando hizo la oferta original. Es hora de volver a verificar que todo lo acordado originalmente y durante la transacción se haya cumplido y esté en orden. Si no se ha hecho o si hay algún aspecto del estado de su casa que no es el adecuado, su agente inmobiliario le avisará. Normalmente, esto significa retrasar el cierre del fideicomiso hasta que el vendedor corrija la situación.

Y este es un buen momento para tomar medidas y decidir dónde colocar los muebles si aún no lo ha hecho. Dibuja un plano preliminar con la ubicación de los muebles para que la mudanza sea más fluida. Este también es el momento de anotar cualquier medida de seguridad para niños o mascotas que necesites para que puedas priorizarla el día de la mudanza o antes.

Pero antes de llegar a la inspección final y mientras revisas las declaraciones y realizas las inspecciones, ¡el misterioso proceso de depósito de garantía está ocurriendo simultáneamente!

Capítulo 8: Fideicomiso

Para la mayoría de los compradores, el proceso de depósito en garantía es como el Triángulo de las Bermudas. Has estado involucrado en todo el procedimiento y, de repente, ¡zas!, una gran parte de la transacción desaparece en manos de un agente de depósito en garantía, una persona que no conoces. Este agente trabajará como un loco, pero principalmente entre bastidores, y no verás mucho de lo que hace. Puede que te parezca misterioso, pero analicémoslo.

Tu agente de depósito en garantía es como Suiza. Es neutral y no representa a ninguna de las partes. Básicamente, su trabajo es asegurarse de que todo esté en orden y de que se cumplan los términos de tu contrato de compraventa antes del cierre del depósito en garantía. Trabajan con tu prestamista para garantizar que este tenga todo lo necesario para financiar tu compra. También se aseguran de que el título de propiedad esté limpio antes de que te sea transferido.

En resumen, los pasos de su fideicomiso son:

Primer paso: *El fideicomiso lo abre su agente o el agente del vendedor (la compañía de títulos de propiedad suele estar especificada en el contrato de compraventa). Su agente de fideicomiso comenzará inmediatamente a trabajar en un informe preliminar del título, una búsqueda de información de los registros públicos del condado y del estado. Lo primero que le solicitarán es el depósito inicial (o depósito de garantía) negociado en el contrato de compraventa final. Ese dinero se depositará en su cuenta fiduciaria y tanto los agentes como el prestamista recibirán una copia del recibo.*

Segundo paso: *Su agente de fideicomiso le solicitará información inicial, pero principalmente trabajará con el vendedor para aclarar cualquier irregularidad que apareciera en el informe preliminar del título. Durante este tiempo, usted realizará las inspecciones, revisará la información, trabajará con el prestamista para finalizar el préstamo y este obtendrá sus tasaciones.*

Paso tres: Durante esta etapa, su agente de depósito en garantía trabaja en estrecha colaboración con su prestamista para ultimar todos los cálculos y asegurarse de que cuente con toda la información necesaria para financiar el préstamo. Además, durante esta etapa, si las inspecciones o la tasación dieron lugar a una renegociación del contrato de compraventa (por ejemplo, reparaciones necesarias, cambios en el precio de compra o en la fecha de cierre), trabajarán con los agentes para garantizar que los términos finales del contrato se incorporen a sus cálculos. Reconfirmarán estos términos entre una semana y diez días antes de la fecha prevista de cierre.

Paso cuatro: En esta etapa, trabajan diligentemente para obtener los documentos del préstamo de su prestamista. Sin embargo, no podrán obtenerlos hasta que usted haya firmado el acuse de recibo de la Declaración de Préstamo. Esto es importante porque debe esperar tres días hábiles después de firmar dicho acuse de recibo antes de poder firmar los documentos finales. Cuando reciba la Declaración de Préstamo de su prestamista, ¡sabrá que está casi en la recta final!

Paso cinco: Su agente de fideicomiso programará una cita para firmar todos los documentos necesarios. También deberá traer el resto del enganche y cualquier otro costo de cierre acordado en el Contrato de Compraventa. Su agente de fideicomiso también trabajará con su prestamista para obtener los fondos del préstamo y depositarlos en la cuenta fiduciaria. Todos los fondos deben estar en la cuenta antes de poder dar el siguiente paso. El agente de fideicomiso distribuirá los fondos según sus instrucciones (es decir, al vendedor, el monto adeudado a la compañía hipotecaria del vendedor, las comisiones de los agentes, las facturas de los proveedores, etc.).

Durante todo el proceso, han trabajado entre bastidores y no han escatimado esfuerzos. En esta cita, recibirá copias de todo lo que ha firmado. (Tres o cuatro semanas después, recibirá su póliza de seguro de título, donde la compañía de títulos garantiza que la propiedad está libre de gravámenes).

Paso Seis: El agente de fideicomiso presenta todos los documentos necesarios para registrar la propiedad a su nombre (el paquete de registro) a un servicio de registro del condado. Una vez que la propiedad esté oficialmente registrada, le informarán a su agente que la transacción está cerrada. ¡Ahora es el propietario de su nueva casa!

Como puede ver, gran parte de este proceso se realiza sin su participación. Aun así, como comprador, usted tiene un papel importante que desempeñar. Aquí hay algunos puntos que debe saber sobre su participación:

Prepárese para actuar con rapidez

Una vez que usted y el vendedor hayan firmado el contrato, prepárese para entregar su depósito de garantía (depósito inicial) al agente de fideicomiso lo antes posible. El monto se especifica y acuerda entre usted y el vendedor en su contrato de compraventa, por lo que no será una sorpresa. Lo que sí podría ser una sorpresa es que debe pagarse entre uno y tres días después de abrir el fideicomiso. Si planeaba obtener este dinero de su plan 401k o de una cartera de acciones, no hay problema, pero es posible que no pueda acceder al dinero que necesita dentro de ese plazo. Si su efectivo no está en una cuenta de ahorros tradicional, puede tardar de 3 a 10 días hábiles en llegar. Y, aunque gran parte del proceso de depósito en garantía puede parecer lento, los últimos días, cuando vence el resto del enganche y los costos de cierre, ¡a menudo se sienten como un simulacro de incendio! Todo sucede muy rápido, así que prepárese para acceder a estos fondos rápidamente.

Además, esté preparado y sea capaz de reconocer su declaración de cierre hacia el final del depósito en garantía. Debe reconocerse electrónicamente, y una vez que todos los compradores de la transacción lo reconozcan, comienza un período de espera de tres días antes de poder firmar los documentos finales. Este período de espera es de tres días hábiles. Los días festivos y los domingos no cuentan. Si intenta cerrar su transacción con un plazo muy ajustado, es crucial reconocer la declaración de cierre de manera oportuna. Cualquier retraso retrasará el cierre del depósito en garantía.

Después del período de espera de tres días, debe asegurarse de estar preparado y disponible para firmar los documentos finales y notariarlos. No puede estar tomando el sol en una playa de México ni paseando por Disneylandia. Los documentos deberán ser notariados, así que el mejor lugar para firmarlos es en la cita de firma en la oficina de su agente de fideicomiso. Quizás tenga que salir del trabajo un poco antes o hacer arreglos especiales, pero prepárese.

Y aunque parezca obvio, ¡debe llevar una identificación válida cuando firme los documentos finales! Si pierde su billetera, acuda al DMV lo antes posible o use su pasaporte vigente. Se sorprendería de cuántos fideicomisos se retrasan por este descuido.

Sea diligente al proporcionar información

También debe estar listo para presentar cualquier información que le solicite su agente de fideicomiso o prestamista. Sí, parecerá que le piden los mismos documentos que su agente de fideicomiso para obtener su preaprobación. ¡Puede ser frustrante! Dáselo de todas formas y asegúrate de que esté actualizado. No te piden esta información para su propio beneficio. El prestamista la necesita y, a menudo, tu agente de fideicomiso la necesita para eliminar las condiciones del préstamo. Si no la proporcionas rápidamente, retrasarás el proceso.

Un agente de fideicomiso también podría contactarte y solicitarte otra información. Por ejemplo, podría pedirte una "declaración de información". Lo solicitan porque podrían haber encontrado algo en el registro público con tu nombre y necesitan asegurarse de que no seas tú. La gente suele pensar que los agentes de fideicomiso solo revisan los gravámenes sobre la propiedad, pero también verifican si el comprador tiene gravámenes pendientes (como un gravamen del IRS) que el prestamista no haya detectado y que puedan afectar su posición. Si te llamas Candice Ethel Rock-Bottom, lo más probable es que no te encuentres con esto. Pero si te llamas John Smith, ¡prepárate para que aparezca algo en los registros públicos que no sea tuyo!

Es posible que su agente de fideicomiso también deba presentar información sobre usted a la asociación de propietarios (si la hubiera) o a terceros con interés en la propiedad. Por ejemplo, las empresas de energía solar con las que el vendedor ha contratado necesitarán información para aprobar un contrato con usted si la va a utilizar, incluso si no implica un pago monetario. Este contrato debe registrarse junto con la propiedad.

Así que no se preocupe si le piden más información. Simplemente respire hondo, manténgase al tanto de toda la información que se le solicite y proporciónela de forma rápida y precisa.

¡Manténgase seguro!

Algo que los agentes de fideicomiso siempre intentan inculcar a los compradores es que sean extremadamente conscientes de la seguridad. En primer lugar, durante el fideicomiso, recibirá todo tipo de información confidencial como comprador, así como información que enviará como comprador. ¡El robo de identidad es una industria muy extendida hoy en día! A los ladrones les encantaría hacerse con sus números de cuenta y número de la Seguridad Social.

Además, debe ser extremadamente consciente de la seguridad de los fondos que transfiere al fideicomiso, ya sea para el depósito inicial o para el cierre. Una empresa con la que trabajo tiene el lema "Consulte antes de transferir". Es muy común que las personas transfieran fondos de una cuenta al fideicomiso para su depósito o para pagar los fondos restantes necesarios para cerrar el fideicomiso de esta manera. Es rápido y eficiente, especialmente si vive lejos. Eso está muy bien, sin embargo, ¡se ha convertido en un blanco fácil para los piratas informáticos y estafadores!

¿Cómo lo hacen? Los piratas informáticos son inteligentes y han perfeccionado su oficio. Conocen el proceso de fideicomiso y cuándo podrían vencer los fondos. Recibirá un correo electrónico que parece ser de sus agentes de fideicomiso solicitando que los fondos se envíen lo antes posible. Dos cosas pueden alertarlo: la dirección de correo electrónico es muy similar a la que usa su agente de fideicomiso, pero al compararla letra por letra y punto...

Para dot, es diferente. Además, le proporcionarán nuevas instrucciones de transferencia o le solicitarán su número de cuenta o de Seguro Social. Si un correo electrónico proviene de la compañía de depósito en garantía, siempre llegará a través de una plataforma en línea segura o por correo electrónico cifrado que requiere una contraseña para abrir el documento. ¡Pero nunca cambian las transacciones de transferencia en medio de una transacción! Cualquier intento de proporcionar nuevas instrucciones debe considerarse un intento de fraude. De hecho, siempre que le soliciten información personal, llame y confirme que la solicitud proviene de su agente de depósito en garantía.

En cuanto a la información personal confidencial que debe proporcionar, todas las compañías de depósito en garantía cuentan con una plataforma segura donde puede subirla. Recibirá un correo electrónico de su agente de depósito en garantía al inicio de la transacción con el enlace y las instrucciones. Los prestamistas tienen plataformas similares donde puede subir recibos de sueldo, extractos bancarios y la información que necesiten de usted. Estas plataformas son completamente seguras, y solo debe asegurarse de que su correo electrónico esté cifrado y de no estar conectado a una conexión a internet pública e insegura. Si, en caso de que todo lo demás falle, no le parece segura la transferencia electrónica de su información, hable con su agente de fideicomiso sobre el uso de FedEx o fax si eso le resulta más cómodo. Ofrecen muchas opciones logísticas para enviar y recibir información.

Aunque intente estar preparado y dispuesto a actuar con rapidez, aunque esté emocionado por recibir sus llaves y cerrar su fideicomiso, priorice la seguridad. Siempre llame a su agente de fideicomiso y verifique las instrucciones de la transferencia antes de enviar siquiera un dólar.

A veces, los compradores millennials con conocimientos tecnológicos preguntan si el agente de fideicomiso puede simplemente enviar las instrucciones de la transferencia por mensaje de texto. No, no pueden. Por otro lado, hay compradores que no se han mudado ni comprado una vivienda nueva en más de 30 años. No son expertos en tecnología y cargar información o transferir fondos les resulta incómodo. Un buen agente de fideicomiso le ofrecerá opciones que le resulten más cómodas.

La diligencia debida de su compañía de títulos

En algunos lugares, las compañías de depósito de garantía y de título son la misma. En otros, son entidades separadas. Por ejemplo, tradicionalmente en el norte de California, el depósito de garantía y el título de propiedad son gestionados por la misma compañía. En el sur de California, es habitual que una compañía de depósito de garantía independiente facilite el depósito de garantía, y una aseguradora de títulos de propiedad completará la búsqueda de títulos y emitirá las pólizas finales. Sin embargo, ya sean la misma compañía o dos entidades diferentes, son su tercero neutral e imparcial. No toman decisiones. Reciben instrucciones. Su función es tomar el contrato de compraventa, las contraprestaciones, el anexo y todas las instrucciones del prestamista y ejecutarlas de manera que no trabajen para una sola parte, sino para todas. Son el intermediario que se asegura de que todo se facilite, pague y transfiera. Al final del depósito de garantía, le proporcionan un título de propiedad sin gravámenes.

En ese momento, usted, como comprador, se convierte en su "asegurado", ya que le aseguran con la cobertura del título del propietario y al prestamista con una póliza de título del prestamista. Esto les informa al comprador y al prestamista que la propiedad está libre de gravámenes, cargas, impedimentos o sentencias judiciales, ya sean del vendedor o del historial de la propiedad.

Todo comprador puede tener la tranquilidad de que la aseguradora de títulos tiene un interés personal en asegurarse de eliminar todos los gravámenes que sean de dominio público. Si no los elimina y vuelven a aparecer, la compañía de títulos será responsable de cualquier problema.

Su diligencia debida

Durante el depósito en garantía, se revelará mucha información que aparecerá en el informe preliminar y final del título. Aquí hay algunos aspectos que debe tener especialmente en cuenta:

Primero está la asociación de propietarios (HOA). La asociación de propietarios debe estar completamente informada y abordada en el contrato de compraventa. Como comprador, debe revisar las reglas y restricciones, y también lo que

El presupuesto se ve así. Esta información se le proporcionará en el depósito de garantía.

Otro aspecto a tener en cuenta son las servidumbres. Las servidumbres se registran en el registro público y otorgan a los vecinos, a la ciudad, al condado o al estado la capacidad de acceder o transitar por la propiedad. Por ejemplo, supongamos que planea construir una piscina en el amplio y hermoso patio trasero de su nueva casa. Debe asegurarse de que no existan servidumbres preexistentes (como una servidumbre de servicios públicos para tuberías subterráneas) que impidan que la ciudad le otorgue los permisos necesarios. Escuché un ejemplo de un agente de depósito de garantía que dijo que un comprador quería construir una unidad de vivienda adicional (ADU) junto a su nueva casa. Estaba en una propiedad de un acre y el patio lateral era enorme. Planeaban construir una ADU de 800 pies cuadrados para que viviera uno de sus padres. Desafortunadamente, no habían prestado atención a una gran servidumbre que recorría ese lado de la propiedad y el condado no les otorgó los permisos para construir una ADU allí. ¡Y esa fue realmente la única razón por la que compraron la propiedad! Un buen agente inmobiliario que supiera qué querían hacer sus compradores con la propiedad les habría advertido al respecto. Su agente debería conocer sus motivos y revisar toda la documentación con la debida diligencia, asesorándolos en consecuencia.

Por ejemplo, una amiga mía compró una casa con una entrada para autos que se había usado durante 85 años, aunque no estaba dentro de la propiedad. Cuando una nueva compradora compró la propiedad donde se encontraba la entrada, no quería que otros la usaran. La mujer revisó el informe de título y descubrió que una servidumbre de 1925 mostraba la servidumbre en un lugar diferente. La ubicación actual se basaba en un acuerdo entre agricultores hace mucho tiempo, en el que se afirmaba que estaba "bien". Mi amiga y la nueva propietaria terminaron en los tribunales por esto. Es muy probable que mi amiga gane el caso. Pero mientras tanto, tiene que invertir mucho tiempo y dinero para resolverlo.

Como comprador, si sabe que planea realizar una modificación importante en la propiedad (una nueva entrada para autos, una cerca nueva, una piscina, una ADU o una ampliación a la casa existente), confirme con el oficial de depósito en garantía cualquier servidumbre que pueda afectar su capacidad de realizar la modificación que desea.

El presupuesto se ve así. Esta información se le proporcionará en el depósito de garantía.

Otro aspecto a tener en cuenta son las servidumbres. Las servidumbres se registran en el registro público y otorgan a los vecinos, a la ciudad, al condado o al estado la capacidad de acceder o transitar por la propiedad. Por ejemplo, supongamos que planea construir una piscina en el amplio y hermoso patio trasero de su nueva casa. Debe asegurarse de que no existan servidumbres preexistentes (como una servidumbre de servicios públicos para tuberías subterráneas) que impidan que la ciudad le otorgue los permisos necesarios. Escuché un ejemplo de un agente de depósito de garantía que dijo que un comprador quería construir una unidad de vivienda adicional (ADU) junto a su nueva casa. Estaba en una propiedad de un acre y el patio lateral era enorme. Planeaban construir una ADU de 800 pies cuadrados para que viviera uno de sus padres. Desafortunadamente, no habían prestado atención a una gran servidumbre que recorría ese lado de la propiedad y el condado no les otorgó los permisos para construir una ADU allí. ¡Y esa fue realmente la única razón por la que compraron la propiedad! Un buen agente inmobiliario que supiera qué querían hacer sus compradores con la propiedad les habría advertido al respecto. Su agente debería conocer sus motivos y revisar toda la documentación con la debida diligencia, asesorándolos en consecuencia.

Por ejemplo, una amiga mía compró una casa con una entrada para autos que se había usado durante 85 años, aunque no estaba en la propiedad. Cuando una nueva compradora compró la propiedad donde se encontraba la entrada, no quería que otros la usaran. La mujer revisó el informe de título y descubrió que una servidumbre de 1925 mostraba la servidumbre en un lugar diferente. La ubicación actual se basaba en un acuerdo entre agricultores hace mucho tiempo, en el que se afirmaba que estaba "bien". Mi amiga y la nueva propietaria terminaron en los tribunales por esto. Es muy probable que mi amiga gane el caso. Pero mientras tanto, tiene que invertir mucho tiempo y dinero para resolverlo.

Como comprador, si sabe que planea hacer una modificación importante a la propiedad (una nueva entrada para autos, una cerca nueva, una piscina, una unidad de vivienda adicional o una ampliación a la casa existente), confirme con el agente de fideicomiso cualquier servidumbre que pueda afectar su capacidad para realizar la modificación deseada. Su agente de fideicomiso a menudo no tiene mucha información sobre sus intenciones y objetivos finales al comprar esta casa. Pero si le informa sus planes, podrá indicarle si alguna servidumbre en la propiedad podría causar problemas.

¡Ya casi está en su nueva casa! ¡Ahora solo le queda sobrevivir al día de la mudanza!

Capítulo 9: Trucos y consejos para mudanzas

No tienes que esperar hasta el día de la mudanza para empezar. De hecho, te resultará mucho menos estresante si no esperas hasta el último minuto. Hay muchas cosas que puedes hacer incluso antes de encontrar la casa de tus sueños. Y, además, la preparación para la mudanza también hará que tu casa sea más atractiva para la venta si vendes la actual.

¡Deshazte del desorden!

La mayoría de la gente tiene cosas sobrantes que rara vez usa, o nunca, ¡y ahora es el momento perfecto para deshacerse de ellas! ¿De verdad quieres pagar por mudarlas a tu nuevo hogar? Antes de mudarme a mi primera casa, nos mudamos a casa de mis padres durante 12 meses para ahorrar dinero. Guardamos un montón de cosas en su garaje y lo llenamos hasta arriba. Al cabo de 12 meses, cuando estábamos a punto de mudarnos a nuestra nueva casa, ¡terminamos tirando el 87%! ¡Todas esas "pertenencias preciadas" de las que no nos atrevimos a desprendernos terminaron en un gran contenedor amarillo!

Conviertan este proyecto en una actividad familiar donde todos se comprometan a clasificar sus cosas para ver de cuánto pueden desprenderse. Separen cajas o bolsas para "donación" (o venta de garaje) y "basura". Aquí tienen algunos consejos para ayudarles con el proceso:

No guarden algo solo porque lo necesiten "algún día". *Sí, dentro de diez años podrían decidir usar ese molde para pastel con forma de trébol que usaron hace diez años. ¿Pero qué probabilidades hay de que así sea? Pregúntense cuántas veces han pensado en ese objeto. Si ha pasado más de un año, consideren deshacerse de él.*

Cuando tengas montones de lo mismo, pregúntate si cada uno es "el mejor, el favorito o el necesario". Si tienes treinta y siete destornilladores o dieciséis floreros, revísalos y deshazte de los que no sean los mejores, los favoritos o los necesarios. (¡NO uses estos criterios para clasificar a tus hijos!)

¿Te parece bonito? ¿Te hace feliz? Tu colección de ositos de peluche puede parecerles graciosa a otros. Pero si te hace feliz, quédate con ella. Si solo la tienes por costumbre, deshazte de ella. Esta pregunta es especialmente útil al clasificar la ropa. Cuando te pones esa prenda, ¿te sientes bien con ella? ¿Sigue encajando con tu estilo y vida actual? Puedes preguntarte: "¿Es algo que compraría hoy?". Si no es así, ¡a la basura!

¿Quieres esto en tu nuevo hogar? Puede que esa lámpara que te regalaron en la universidad te haya acompañado desde entonces, pero ¿realmente encaja con la visión que tienes de tu nuevo hogar? Si no es así, deshazte de ella.

Piensa en "recircular". A veces, a la gente le cuesta deshacerse de cosas que "aún están en buen estado" y no quieren desperdiciarlas. Pero si no las usas ni las disfrutas, ¡ya se están desperdiciando! Considera donarlas o dárselas a alguien que realmente las aprecie.

Si están rotas, déjalas ir. Si no lo has hecho antes, ¿de verdad vas a probar todas las luces de esa guirnalda navideña para encontrar la que está apagada? ¿De verdad vas a arreglar ese elegante vestido formal (o a perder esos nueve kilos de más) para que te quede bien? Si no las has arreglado antes de mudarte, lo más probable es que nunca lo hagas.

Pre-embalaje

Probablemente tengas varios artículos de los que no te vas a deshacer, pero que no usarás hasta que estés en tu nuevo hogar. ¿Por qué no las empaquetas ahora y te las quitas de encima? Aquí tienes algunos artículos que puedes considerar para el pre-embalaje:

Artículos para diferentes estaciones: Si es principios de verano, lo más probable es que no necesites tus bandejas navideñas ni adornos navideños hasta la mudanza. Probablemente puedas guardar tus botas de nieve, esquís y chaquetas gruesas. Si es invierno, probablemente no necesites tus juguetes inflables para la piscina ni tu equipo de snorkel. Márcalos claramente, empácalos para la mudanza y guárdalos en un lugar apartado, como el garaje.

Artículos no cotidianos: ¿Qué cosas no necesitarás durante los próximos meses? Si te gusta el scrapbooking o la carpintería, ¿tendrás tiempo para hacerlo antes de mudarte? ¿Y los libros de tu estantería? ¿De cuáles puedes prescindir por ahora? ¿Y la vajilla o cristalería extra que usas para recibir visitas?

Una vez que tengas una fecha de mudanza

Una vez que hayas ingresado el depósito y tengas una fecha de mudanza, puedes empezar a organizar y gestionar la logística de tu mudanza.

Servicios públicos: Una o dos semanas antes de la fecha de cierre, llame a las compañías de servicios públicos para transferir los servicios a su nombre y comenzar a usarlos a partir de la fecha de cierre. Asegúrese de incluir los servicios de gas, electricidad, internet, agua, recolección de basura, teléfono (si aún tiene teléfono fijo) y cualquier otro servicio, como la alarma, que deba transferirse.

Correo: Puede ir a su oficina de correos local y completar un formulario de cambio de domicilio o hacerlo en línea en <https://moversguide.usps.com/mgo/disclaimer> por un cargo de \$1.05. Actualmente, la mayoría de las compañías se encargan de su cambio de domicilio, pero le recomiendo que se comunique directamente con su banco e instituciones financieras (en línea o en persona) para cambiar su domicilio y evitar confusiones o demoras.

Escuelas: *Contacte al distrito escolar y averigüe qué debe hacer para inscribir a sus hijos. Pregunte cómo inscribirlos en actividades o programas especiales que le interesen. Es útil llevar copias de los expedientes escolares de sus hijos.*

Médicos: *Si se muda de su médico habitual, intente obtener referencias y contacte con uno nuevo antes de mudarse. Si eso no es posible, al menos considere transferir su historial médico. ¡Y no olvide buscar un nuevo veterinario para sus mascotas!*

Contrate una empresa de mudanzas

A menos que sea muy amigo de los Oakland Raiders o los 49ers, probablemente necesite contratar una empresa de mudanzas. Pida referencias a amigos o a su agente inmobiliario. Dependiendo del mercado, las empresas de mudanzas pueden tener poca demanda, así que anote su mudanza con la mayor anticipación posible. Solicite un presupuesto y asegúrese de que consideren todos los detalles de la mudanza. Asegúrese de que tengan licencia y fianza, y pida referencias de cualquier empresa de mudanzas que considere. La oferta más barata podría no ser la más económica si la mitad de tus artículos se dañan durante el transporte. Decide si la empresa de mudanzas se encargará de la mayor parte del embalaje (mucho más caro) o si lo harás tú mismo (mucho más tiempo).

Crea un plano de planta

Uno de los mejores consejos que puedo darte es que dibujes un plano de tu nueva casa. No tiene que ser perfecto, pero sí lo suficientemente bueno como para que el equipo de mudanzas pueda usarlo como referencia. ¡El día de la mudanza ya es bastante ajetreado sin que siete empleados de mudanzas te pregunten a la vez dónde va cada artículo!

Durante una de tus inspecciones, dibuja un plano aproximado con las dimensiones de las habitaciones. (Esto es más fácil de hacer en la inspección final, cuando la casa está vacía). Lleva contigo las medidas de tus muebles y decide dónde irá cada pieza en cada habitación. Al hacerlo, ten en cuenta las obstrucciones (como armarios empotrados o chimeneas), la iluminación, las ventanas, dónde irían las alfombras, el tráfico, etc.

Compra varias notas adhesivas Post-it de diferentes colores. (Las notas adhesivas diseñadas específicamente para mudanzas suelen adherirse mejor a las cajas). Cuando termines el plano, nombra y codifica por colores cada habitación según los colores de las notas adhesivas. Luego, mientras empacas, marca cada caja con el color de nota adhesiva adecuado para que los de la mudanza puedan consultarla fácilmente. Haz copias de estos planos y, el día de la mudanza, colócalas estratégicamente por la casa donde los de la mudanza las vean.

Consejos para empacar

Empacar siempre requiere más cajas de las que crees, más papel o plástico de burbujas de lo que crees y más tiempo del que crees. Cuanto antes empieces, más tranquilo estarás. Empieza empacando los artículos que menos usas y designa áreas donde puedas apilar las cajas empacadas.

Marcado: *Usa el sistema de códigos de colores y coloca notas adhesivas en al menos dos lados de cada caja. En lugar de marcar una caja simplemente como "cocina", especifica qué hay dentro de cada caja para que puedas encontrar lo que necesitas en el otro extremo. ¡Esto es especialmente importante si otras personas te ayudan a empacar!*

Empacar para sobrevivir: *¡Empacar para sobrevivir minimiza muchísimo el estrés de la mudanza! Se trata básicamente de reunir lo esencial que tú y tu familia necesitarán durante los primeros días. Guárdalo contigo o en un espacio designado para que no se pierda en la confusión.*

Lleva una o dos maletas con la ropa que necesitarás durante varios días después de la mudanza. Créeme, ¡no querrás lavar la ropa ni buscar ropa interior limpia durante la primera semana! Incluye lo básico que llevarías de vacaciones, como cepillos de dientes, medicamentos, jabón, champú, algunas toallas e incluso papel higiénico. Y no olvides los cargadores de tu teléfono.

Prepara una caja especial con bebidas y comida de supervivencia a la que puedas acceder de inmediato sin tener que rebuscar entre las cajas de la cocina. Si necesitas café a primera hora de la mañana para sentirte más humano, mete la cafetera y algunas tazas en esta caja. Guarda cubiertos, platos, tazones, vasos y servilletas. Si tu pareja se pone de mal humor cuando tiene hambre, añade unas barritas energéticas. Si una copa de vino te relaja al final del día, incluye una botella y un par de copas, ¡y no olvides el abridor!

También prepara una caja con suficiente comida para mascotas, arena para gatos, mantas y juguetes para cuidar de tu mascota y mantenerla cómoda durante los primeros días de desempaquetado.

Prepara una caja o maleta especial con sábanas y mantas para cada cama. Una clienta me cuenta que lo primero que hace después de que termina la mudanza es tender las camas para que estén listas cuando todos estén exhaustos y a punto de dormir.

Mudanza escalonada: *Esto no funciona para todos. Pero, después del cierre del fideicomiso, si tienes acceso a tu nueva casa antes de tener que mudarte de la anterior y te mudas a otra ciudad, una forma muy sensata que he encontrado para mudarte es por etapas, habitación por habitación. Yo mismo lo he hecho varias veces. Empiezo por las habitaciones principales, como la sala. Empaco un montón de cajas e incluso saco cajones y los dejo empacados como están. Meto todo en mi camioneta y luego lo desempaco en la nueva casa. Así que, literalmente, empaco toda la cocina y la desempaco directamente en la nueva cocina. Después, me llevo esas cajas vacías y empiezo con otra habitación. Dejo los baños y otros artículos esenciales para las últimas etapas. Al final del proceso, llegan los de la mudanza y solo tienen que mover las cosas pesadas y los muebles. Esto hace que la mudanza sea menos abrumadora, ahorras en cajas y sabes exactamente qué tienes y dónde va porque acabas de empacarlo. ¡Me encanta hacerlo así!*

El día de tu mudanza

El día antes de tu mudanza, o al menos antes de que llegue la empresa de mudanzas (¡que suele ser sobre las 12:30!), lleva un montón de notas adhesivas de colores a tu nuevo hogar. Colócalas sobre o al lado de la puerta de cada habitación para que sean fáciles de identificar (Dormitorio 1, Estudio, Oficina, etc.). También es útil colocar notas adhesivas en las paredes donde se colocarán los muebles grandes, con el nombre de cada uno (por ejemplo, "Estantería doble", "Cómoda", "Literas", etc.).

También verifica que tengas instalados los servicios de electricidad, gas, agua, calefacción, aire acondicionado, teléfono e internet. ¡Mudarse a la luz de las velas no es nada divertido!

Instalación/Desinstalación: *Algunos muebles deberán desmontarse para la mudanza, y las buenas empresas de mudanzas saben cómo desmontar y volver a montar la mayoría. Pero si encuentras algo complicado, asegúrate de tener instrucciones. Una amiga tiene un escritorio enorme en forma de U con varias piezas atornilladas. Lleva un diagrama de la distribución del escritorio para que sea fácil ver dónde va cada pieza al intentar volver a armarlo. Otra amiga tiene muchas estanterías con estantes extraíbles. Marca los agujeros donde van las clavijas para que sea fácil volver a colocarlas en la misma configuración.*

Mascotas y niños: *¡Nunca he conocido a una mascota que disfrutara del día de la mudanza! Incluso pueden ponerse ansiosas durante el proceso de empaque. Si es posible, te recomiendo que un amigo cuide de tu mascota durante la mudanza. Si no puedes hacerlo, asegúrate de que se mantenga alejada de la acción en una habitación cerrada, en una jaula o incluso en tu auto si allí estará segura. Una vez que se hayan ido los de la mudanza, presenta a tu mascota a la casa poco a poco, habitación por habitación. Enséñale dónde están sus camas, areneros y agua. Es mejor no dejarla vagar sola por la casa, aunque normalmente se porte bien. Tu presencia les ayudará a comprender qué está pasando.*

En cuanto a tus hijos, depende de su edad. Como regla general, si aún son lo suficientemente pequeños como para tener una niñera, quizás quieras contratar a una para la mudanza. El día de la mudanza es ajetreado y necesitarás concentrarte principalmente en la mudanza, no en tus hijos. ¡Uno de mis clientes se distrajo tanto que dejó a sus hijos en su antigua casa mientras trasladaban todo a la nueva! Pero si tus hijos son mayores, sin duda pueden ser de ayuda. Asígnales tareas y habitaciones que puedan encargarse.

Y, si no has podido hacerlo antes de la mudanza, prioriza la seguridad de tu casa para mascotas y niños antes de dejarlos sueltos en tu nuevo hogar.

Cerraduras: *Siempre recomiendo a los nuevos propietarios que cambien las cerraduras al mudarse. Los anteriores propietarios probablemente sean ciudadanos honrados, pero nunca se sabe quién más podría tener una llave. Más vale prevenir que curar. Si no has podido hacerlo antes de la mudanza, programa la visita de un cerrajero.*

Conoce a tus nuevos vecinos: *¡Esto es mucho más fácil y menos incómodo al mudarte! Te ayuda a empezar con buen pie y te permite conocer mejor el barrio al que te has mudado, como buenos restaurantes y otros servicios locales. Para los clientes que lo desean, nuestro equipo envía postales a todos los vecinos presentándoles a los nuevos compradores. ¡Es una excelente manera de romper el hielo!*

¡Celebra! ¡Lo lograste! Estás en tu nuevo hogar y, aunque aún te quedan días desempacando y organizando, tómate un tiempo para celebrar.

Una última palabra

¡Sinceramente, podría compartir muchísimo más sobre la compra de una casa nueva! Al elegir el MLO y el agente inmobiliario adecuados, tendrá a su lado expertos que podrán ayudarle con cualquier cosa que no haya cubierto. Pero con la información que he compartido en este libro, ¡ahora conoce a más del 99% de los compradores de vivienda! Espero que haya aprendido mucho y haya obtenido algunas ideas e inspiración. ¡Y espero que tenga mucho éxito en la búsqueda de una casa nueva que le encante!

Si puede responder a alguna pregunta, no dude en contactarme al (408) 849-9297. Y asegúrese de visitar www.homesbymariela.com/buy-a-house para ver videos informativos fáciles de ver y llenos de información valiosa.

Le deseo lo mejor.

Mariela Velazquez

San José

PLAN PARA COMPRADORES DE VIVIENDA

- Elegir un agente inmobiliario®
- Dominar el proceso de pre aprobación
- Planificar el proceso de compra
- Presentar una oferta
- Divulgaciones, Inspecciones y
¡¡¡Mucho Más!!!



By

Mariela Velazquez

Co-authored by

Krista Mashore



¡Te ayudamos a tomar la decisión correcta!