



# GUIA DEL COMPRADOR



Giovanna O. Kennedy  
ASSOCIATE BROKER & REALTOR

970.404.7110

[Giovanna.Kennedy@gokennedyrealtor.com](mailto:Giovanna.Kennedy@gokennedyrealtor.com)

[GOKennedyRealtor.com](http://GOKennedyRealtor.com)



**EL  
PROCESO**

**CONTRATAR SU AGENTE DE BIENES RAICES**

**PRE APROBACION DE FINANCIAMIENTO**

**BUSQUEDA DE SU CASA**

**LA OFERTA Y EL CONTRATO**

**LA NEGOCIACION**

**BAJO CONTRATO**

**DETALLES FINALES**

**EL CIERRE**

# COMENZEMOS

El comprar una casa es una de las decisiones financieras más importantes que harán en su vida. Su casa no es solo el lugar donde vivirá y creará un hogar, sino también es una gran inversión financiera que aumentará su capital.

Mi trabajo es proveerle el conocimiento del mercado, redactar los contratos y negociar por usted en el mercado de Bienes Raíces.

He preparado este manual, especialmente para que le ayude a navegar el proceso de compra de su casa.

Le puedo asegurar que recibirá de mí el mayor profesionalismo, dedicación, servicio, trabajo y un alto estándar ético por el cual yo me caracterizo. A mí sinceramente me encanta lo que hago y mi éxito está basado en su satisfacción con mi trabajo.

Gracias por proveerme la oportunidad de ayudarle a alcanzar sus metas de bienes raíces.

Giovanna O. Kennedy  
Su Roaring Fork Valley Realtor®.



# CONTRATAR SU AGENTE DE BIENES RAICES

Determine lo que necesita en su casa versus lo que quisiera. Qué estilo de casa necesita? Su ubicación es importante? Cuántos dormitorios, baños, etc.

Contrate un Corredor de Bienes Raíces con el cual usted se pueda comunicar con confianza.

En general, los honorarios de los agentes representando al vendedor y al comprador son pagados por el vendedor como un porcentaje del precio de venta de la propiedad.

## Diferentes Tipos de Representación

**Buyers Agent:** el agente de bienes raíces que representa al comprador y tiene la responsabilidad fiduciaria con el comprador.

**Sellers Agent:** el agente de bienes raíces que representa al vendedor y tiene la responsabilidad fiduciaria con el vendedor.

**Transaction Broker:** El agente de bienes raíces que solo facilita la transacción entre el vendedor y el comprador.

# PRE APROBACION DE FINANCIAMIENTO

Determine su presupuesto ya que es muy importante para exitosamente completar la compra de su casa.

Saque una cita con su Banco o una entidad de Préstamos Hipotecarios. Junte sus documentos necesarios como su W2, Tax Returns de los dos últimos años, Talones de Pago, Estado de Perdida y Ganancia de su Negocio, etc.

Obtenga su carta de pre aprobación de un préstamo hipotecario. Esta carta especificará hasta cuánto le pueden prestar para comprar su nueva propiedad.

Su prestamista hipotecario estará en contacto con su corredor de bienes raíces y le enviará También la carta de pre aprobación para poder incluirla cuando se presente la oferta a la casa que a usted le gusta.





# BUSQUEDA DE SU CASA

La búsqueda de su casa puede ser la parte más divertida!

Como su corredora de bienes de raíces, tengo acceso a nuestro Aspen-Glenwood MLS. Este MLS es usado por todos los corredores para publicar las casas en venta, con su información, de Aspen a Parachute y mas allá!. Además tengo acceso a propiedades que solo están por venta internamente en mi oficina de Bienes Raíces.

También le crearé una búsqueda específica para que reciba emails con las propiedades en el área que usted ha escogido y que tengan las características que usted desea. Esto le permitirá ver las casas en línea y poder escoger aquellas propiedades que quisiera ir a ver en persona o quisiera mayor información.

En cuanto usted haya seleccionado las propiedades que quisiera ver, yo haré las citas para poder ir a verlas en persona y así usted puede determinar a cuál le quisiera presentar una oferta de compra.

# LA OFERTA Y EL CONTRATO

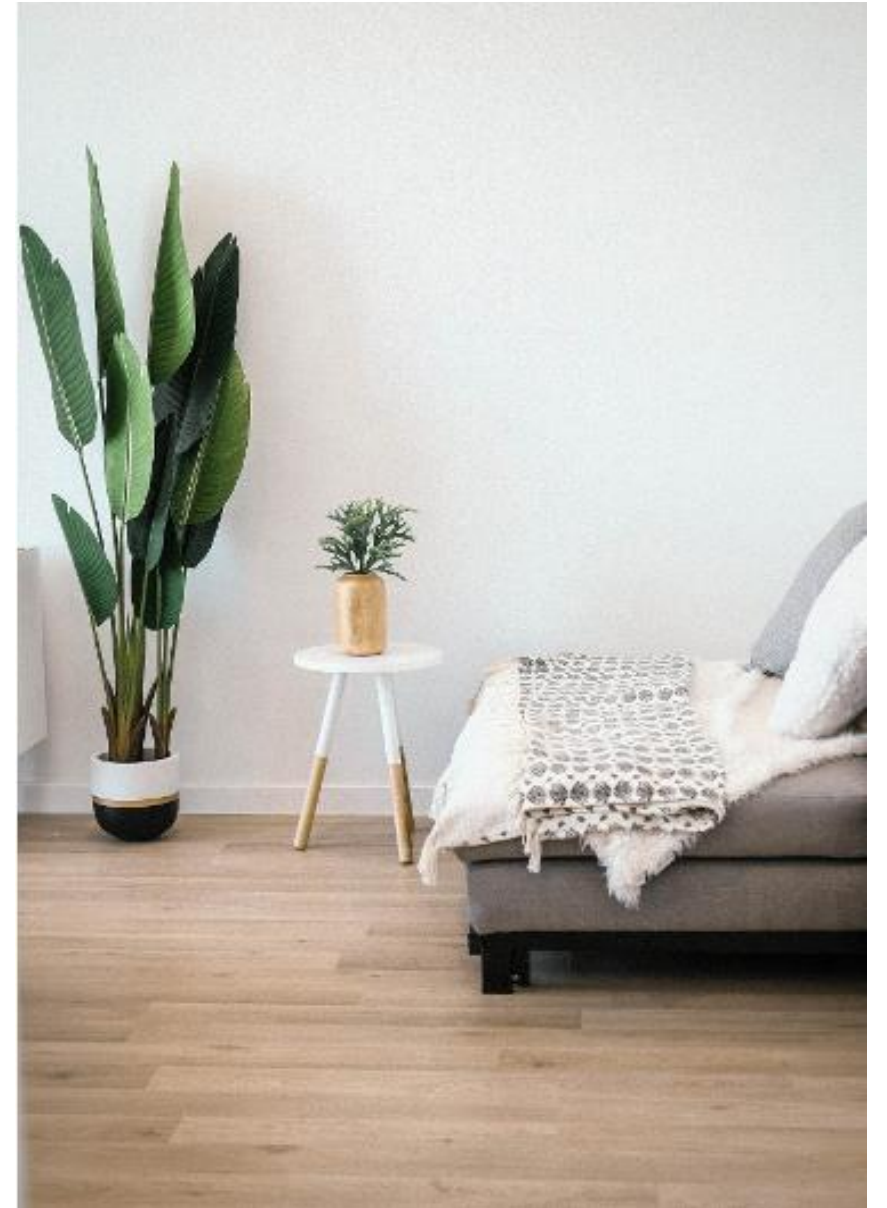
Usted encontró la casa a la que quiere presentar su oferta.

Ahora yo como su corredora de bienes raíces, prepararé la oferta con usted incluyendo todos los términos que usted decida.

La oferta se prepara en él “Contract to Buy/Sell” el cual se convertirá en un contrato en cuanto el vendedor lo acepte y lo firme (MEC Mutual Executed Contract)

Esta oferta le proporcionará un tiempo definido para proveer su depósito, concretar su financiamiento, recibir los documentos de la casa y revisarlos, así como también tiempo para inspeccionar las condiciones físicas de la casa.

Yo como su agente de bienes raíces le informaré todos sus derechos y responsabilidades relacionados con el contrato.





# LA NEGOCIACION

Durante la negociación para llegar a estar bajo contrato hay varias diferentes situaciones que pueden suceder.

En ocasiones, se reciben Contraofertas, lo que quiere decir que el vendedor envía los cambios que quisiera se hagan para poder aceptar su oferta.

En el caso que la oferta no sea aceptada, en ocasiones, hay la oportunidad de escribir una nueva oferta que sea más atractiva para el vendedor siempre y cuando ellos no hayan entrado bajo contrato con otro comprador.

No se tensione, todo esto es parte del proceso de negociación.

A veces, toma más de una oferta en más de una casa para llegar a estar bajo contrato. Especialmente cuando es un mercado del vendedor.

Tenga paciencia y no se desanime, la casa ideal para usted va a ser suya en el momento ideal para usted.



# BAJO CONTRATO

Felicitaciones coma usted y el vendedor han acordado el precio los términos de la compra. Usted está bajo contrato!

El contrato tiene varias contingencias para su protección. Aquí están las contingencias básicas. Recuerde cada caso es diferente

- **Earnest Money** - El depósito de dinero que se entrega al fideicomiso, Garantizando que es un comprador serio. El fideicomiso, en general es la compañía de título.
- **Title** - El título de la propiedad. Los récords del título y el compromiso del seguro del título son otorgados por la compañía del título al comprador.
- **Homeowner Association HOA** - La asociación de dueños que algunas propiedades tienen. En este caso, los dueños de la propiedad tienen que cumplir las reglas y los pagos establecidos. Los documentos de la asociación serán otorgados para que él comprador los pueda revisar.
- **Seller's Disclosure** - Documento preparado por el vendedor comunicando todo lo que sabe de la propiedad.
- **Loan & Credit** - Términos y disponibilidad del préstamo hipotecario. Revisará su "Closing Disclosure" por lo menos 3 días antes del cierre.





# BAJO CONTRATO (Cont..)

- **Appraisal** - La evaluación de la casa que su Banco ordena y es usado para determinar el valor de la casa para aprobar su préstamo.
- **Survey** - El estudio preparado por el topógrafo que determina los límites de la propiedad.
  - **Inspection** - La inspección física de la propiedad que lo conduce una compañía de inspecciones. Dependiendo del tipo de propiedad, más de un tipo de inspección podría ser necesario. Basado en lo que se encuentre en la inspección, se determina las refacciones que se desea el vendedor arreglé/acredite y qué cosas serán aceptadas como están. Igualmente es importante determinar el Seguro de la propiedad en este momento.
- **Due Diligence Documents** - todos los documentos relacionados con la propiedad.

Recuerde, cada caso es diferente y podrían haber diferentes contingencias y/o situaciones. Pero en todo momento, yo estaría ahí para ayudarlo. Usted también puede contratar a un abogado de Bienes Raíces.

# DETALLES FINALES

Después de haber concluido con todas las contingencias, usted realizará una inspección previa al cierre.

El objetivo de esta inspección es determinar que el vendedor ha cumplido con todas las condiciones del contrato. Este recorrido se hace normalmente el día del cierre antes de firmar los documentos, o incluso un día antes del cierre.

Una recomendación es tener todo planeado para mudarse. Revise la “*Lista de Mudanza*” incluida.

Si tiene planes de hacer algunos trabajos en la propiedad antes de mudarse asegúrese de tenerlo todo planeado con anticipación, pero no concrete, ni pague nada hasta que el cierre sea completado y reciba sus llaves.





# EL CIERRE

El día del cierre ha llegado!

El cierre ocurre mayormente en la Compañía de Título la cual ya tendrá todos los costos del cierre y los documentos listos para completar la transferencia de la propiedad. Yo, su corredor de bienes raíces, estaré con usted ese día.

Usted debe de traer su documento de identidad y los fondos monetarios necesarios para completar la transacción. Si usted está financiando su propiedad, su prestamista ya le va a haber informado la cantidad necesaria para el cierre. Si usted no está financiando su propiedad, la compañía de título le va a informar la cantidad necesaria para el cierre un.

Al final de la transacción usted recibirá sus llaves.

**FELICITACIONES, USTED TIENE UNA NUEVA CASA!!!**

# LISTA DE MUDANZA

## CAMBIO DE DIRECCION

- Instale/transfiera sus utilidades: electricidad, agua, desagüe, gas, internet, cable, basura, etc.
- Actualice su dirección con sus entidades financieras: bancos, tarjetas de crédito, etc.
- Actualice su dirección con sus compañías de Seguro: auto, salud, vida.
- Hable con la oficina postal para que le transfiera su correo a su nueva dirección.
- Actualiza su dirección con los colegios, doctores, y farmacias.

## EL DIA DE LA MUDANZA

- Planeé el cuidado de sus niños y de sus mascotas
- Lleve consigo las cosas importantes como dinero, joyas, etc.
- Revise que todo esté vacío en los armarios, closet, ático, garaje, etc.
- Haga un último recorrido antes de entregar las llaves para asegurarse que no se olvidó de nada.
- Entregue las llaves

## EN SU NUEVA CASA

- Asegúrese que todas las utilidades estén funcionando.
- De una vez establecido, actualice la dirección en su documento de identidad, licencia de conducir, etc.

AHORA DISFRUTE SU NUEVO HOGAR!!