



PRINCIPIOS BÁSICOS PARA COMPRAR SU CASA

CORTESÍA DE
ALBA RUIZ

862-290-0940 | ALBA@CONTINENTALTEAM.COM | WWW.ALBAREALTY.ORG



CONOZCA AL *Agente Inmobiliario*

Todo viaje comienza en algún lugar...

Nací en República Dominicana pero emigré a Estados Unidos en 2010 cuando tenía solo 11 años. He estado viviendo en Nueva Jersey desde entonces. Soy Alba Ruiz, pero me promociono como Alba Realty. Como graduado de la Universidad Estatal de Montclair, tengo una licenciatura en Administración de Empresas con especialización en Gestión, pero realmente descubrí mi pasión en los últimos años como REALTOR®.

Entré en el sector inmobiliario en 2020 y, desde entonces, he estado trabajando en la construcción de mi marca como REALTOR®, bloguero de estilo de vida en las redes sociales y creador de contenido de Youtube.

En estos días, lo que me mantiene ocupado es enseñar a compradores y vendedores sobre bienes raíces, viajar a nuevos destinos en mi lista de deseos, mi matrimonio mientras planeamos expandir nuestra familia y pasar tiempo con mis hermanas y amigos. ¡Sígueme en el viaje!

Alba Ruiz

EL PROCESO

PARA CONVERTIRSE EN PROPIETARIO

ENCUENTRE UN AGENTE INMOBILIARIO CONFIABLE

OBTENGA SU PREAPROBACIÓN PARA UN PRÉSTAMO

AJUSTE SU PRESUPUESTO Y DESEOS VS SUS NECESIDADES

EMPIECE A BUSCAR CASA

HAGA UNA OFERTA

INSPECCIÓN

VALORACIÓN

CIERRE

¿PORQUÉ USAR UN AGENTE INMOBILIARIO?

- Conocimiento del mercado
- Primero en obtener información sobre los próximos listados
- Conexiones con socios importantes (título, inspectores, compañías de traslados, etc.)
- Negocia en su nombre
- Su intercesor a lo largo de todo el proceso



OBTENGA LA PREAPROBACIÓN

¡Una vez haya evaluado su situación financiera, y tenga una idea de lo que considera puede pagar, es el momento de ser preaprobado! Obtener una hipoteca preaprobada es crucial antes de comenzar a buscar casa. Esto ayudará a determinar si usted califica para obtener financiamiento y por cuanto cantidad. Ventajas adicionales de obtener la preaprobación incluyen:

- Los vendedores prefieren trabajar con compradores preaprobados porque ya han demostrado que tienen la capacidad para obtener financiamiento
- Muestra que tiene interés en comprar casa
- Poder de negociación

CONSEJO PROFESIONAL: Cuando haga la solicitud para obtener una hipoteca, tenga listos los siguientes documentos:

Dos facturas pagadas recientemente

- Resumen de la deuda actual (tarjetas de crédito, préstamos, etc.)

Formulario W-2 de los últimos dos años

Estados de Cuentas del banco de los últimos dos meses

-

DESEOS VS. NECESIDADES

¡Es hora de imaginar su casa ideal! ¿Cuántos dormitorios? ¿Cuántos baños? ¿Está ubicada cerca de parques y entretenimiento? Entre más detalles usted le provea a su agente inmobiliario, mucho más fácil será encontrarle su futura casa.

Es importante recordar que algunos de esos detalles pueden ser difíciles de encontrar, o que no son realistas tomando en cuenta su presupuesto. Algún compromiso va a tener que ocurrir. Tal vez usted pueda vivir sin un sauna y área para jugar a los bolos (¡aunque eso suene genial!).

Enfocarse principalmente en sus NECESIDADES será mejor, especialmente cuando se encuentre con poca oferta y un mercado competitivo.

DESEOS	NECESIDADES
Concepto abierto	Metros cuadrados adecuados para vivir cómodamente
Casa de Huéspedes	Dormitorios suficientes para su familia
Propiedad enfrente del mar o lago	Patio trasero para su mascota
Desayunador en la Cocina	Espacio para oficina

LA DIVERSIÓN COMIENZA

Después de que usted ha calculado su presupuesto y haya pensado en sus deseos y necesidades en su futura casa usted ya está listo para comprar! Aquí es donde la diversión realmente comienza.

CONSEJO PROFESIONAL: La fotografía profesional puede hacer maravillas. Las propiedades ya en persona no siempre reflejan lo que usted haya visto en fotos. Eso es en parte la razón por la cual no se aconseja hacer ofertas previas sin haber visto la propiedad.



HAGA UNA OFERTA



Cuando ha encontrado la casa perfecta, su agente inmobiliario le ayudará a decidir en los términos de su oferta para posicionarlo de la mejor forma para lograr el objetivo. Negociaciones pueden continuar entre usted y el vendedor para llegar a un acuerdo final. Esto es totalmente normal, y su agente estará allí con usted para guiarlo en cada etapa del proceso.

SU OFERTA ES ACEPTADA

¡Felicitaciones! Una vez todos se han puesto de acuerdo, la oferta se convierte en un contrato jurídicamente vinculante. Es hora de dar un depósito momentario en garantía, finalizar el préstamo y hacer las inspecciones correspondientes.

- Dependiendo de los resultados de la inspección, algunas reparaciones pueden ser requeridas para ser completadas antes del cierre.

Se llevará a cabo la búsqueda de título de propiedad.

- La valoración le hará saber en cuánto se valora la propiedad. Si el valor es menor que el precio de venta, el contrato tendrá que ser renegociado.

- Evaluación y Aprobación del préstamo. Una vez el proceso de valoración está completo, su prestamista someterá su archivo. Ellos revisan todos los aspectos de su archivo.

La Evaluación determinará si su préstamo es aprobado.

Se programa la fecha del cierre.

CIERRE

Su compañía de título le hará saber que necesita usted traer al cierre. ¡Después que todo el papeleo ha sido firmado se le entregarán las llaves de su nueva casa! ¡Felicitaciones, usted ya es oficialmente propietario de casa!

P & R

P. ¿QUÉ TIPO DE PROGRAMAS HIPOTECARIOS EXISTEN?

R. Usted querrá hablar con un profesional hipotecario para ver cual es la mejor opción para usted.

P. ¿CUÁNTO DURA EL PROCESO HIPOTECARIO?

R. Típicamente entre 30 y 45 días. El tiempo va a depender de cuando la valoración se lleve a cabo, revisar los estados financieros, empleo, información crediticia, y el proceso de evaluación.

P. ¿CUÁLES SON LOS COSTES DE CIERRE?

R. Los costes de cierre son honorarios y gastos que usted paga a la hora del cierre, adicionales al pago inicial. Los costes pueden correr entre el 3% y el 5% del importe del préstamo y pueden incluir el seguro de título de propiedad, honorarios de abogado, valoración, impuestos y más.



COSAS QUE DEBE EVITAR ANTES DEL CIERRE

Aún si usted ya tiene la aprobación inicial de su hipoteca, hay cosas que pueden descarrilar el proceso. Pueden haber cambios que lo descalifiquen. Si usted tiene algunas dudas o preguntas, consulte con su prestamista. Aquí están algunas cosas que hay que evitar:

Renunciar a su trabajo o cambiar de trabajo

Solicitar, co-firmar, o añadir una nueva tarjeta de crédito

Cerrar cuentas de crédito

Cambiar de banco

Hacer compras grandes que puedan afectar la relación deuda-ingreso

LISTA DE CONTROL DE MUDANZA

- Crear un archivo de mudanza con documentos importantes
- Investigue sobre compañías de mudanza o vehículos de alquiler
- Compre suministros para la mudanza
- Comience a empacar
- Done artículos que ya no use o ya no quiera
- Cambie su dirección con el IRS y los acreedores
- Someta el formulario de cambio de dirección con familiares y amigos
- Actualice las pólizas de seguro (casa, carro, etc.)
- Contacte a las compañías de servicios públicos



UNOS DÍAS PREVIOS A LA MUDANZA

- Confirme detalles de la mudanza con la compañía contratada

Actualice la dirección en su licencia de conducir

- Desescarche el congelador y limpie su refrigerador
- Tenga suministros y aperitivos para el día de la mudanza

Tenga una caja preparada con lo esencial

EL DÍA DE LA MUDANZA

- Supervise al personal de mudanza
- Revise y confirme su lista de inventario

Comience a desempacar

Haga suyo el espacio

Felicitaciones por la nueva casa!



Alba Ruiz



862.290.0940



ALBA@CONTINENTALTEAM.COM



WWW.ALBAREALTY.ORG



NEW JERSEY

