



SEMINARIO PARA
PRIMEROS COMPRADORES DE
VIVIENDA



ALBA RUIZ -
AGENTE DE BIENES RAICES



NICOLE NUNEZ -
PRESTAMISTA HIPOTECARIA

CONOCE A LAS PANELISTAS

PROCESO DE OBTENER UNA CASA

01 Consultar con profesionales

02 Obtener una carta de pre-aprobación

03 Salir a ver casas

04 Hacer una oferta

05 Comenzar revisión de abogados

06 Obtenga una inspección y una tasación

07 Obtenga un seguro para la propiedad

08 Firme y múdese a su nuevo hogar

OBTENER LA CARTA DE PRE-APROBACIÓN



01 Para una carta de pre-aprobación se necesitan los proximos documentos:

- 2 años de impuestos con W2
- 2 meses de cuenta bancaria
- 2 talones de cheques de pago recientes
- Copia de dos formas de indentificacion

02 Luego, el prestamista y el cliente se ponen de acuerdo en cual es el mejor préstamo dependiendo de su situación.

El prestamo mas usado por primer compradores es el prestamo FHA.

Otros prestamos incluyen:

Convencional

VA

Non-QM



¿QUE INCLUYE UN PAGO MENSUAL DE SU CASA?



PRECIO DE \$400,000

INTERES FHA HOY 6.5%

Principal y Interes	\$2,482
Seguro de Casa	\$100
Impuestos	\$800
Seguro Adicional	\$122

TOTAL MENSUAL \$3,504

PRECIO DE \$600,000

CASA DE DOS FAMILIA

Principal y Interes	\$3,724
Seguro de Casa	\$120
Impuestos	\$900
Seguro Adicional	\$266

TOTAL MENSUAL \$5,010

SER INQUILINO VS SER PROPIETARIO DE CASA



RENTA	5 AÑOS	10 AÑOS	15 AÑOS
\$1,000	\$60,000	\$120,000	\$180,000
\$1,200	\$72,000	\$144,000	\$216,000
\$1,400	\$84,000	\$168,000	\$252,000
\$1,600	\$96,000	\$192,000	\$288,000
\$1,800	\$108,000	\$216,000	\$324,000
\$2,000	\$120,000	\$240,000	\$360,000
\$2,200	\$132,000	\$264,000	\$396,000
\$2,400	\$144,000	\$288,000	\$432,000
\$2,600	\$156,000	\$312,000	\$468,000
\$2,800	\$168,000	\$336,000	\$504,000



¿CUANTO DINERO NECESITAS PARA LA COMPRA DE TU CASA?

CASA DE 1 FAMILIA

PRECIO DE \$400,000

Enganche: (3.5% FHA) - \$14,000

**Gastos de Cierre: (3.5%-5%) - \$14,000-
\$20,000**

TOTAL: \$28,000 - \$34,000

CASA DE 2-3 FAMILIA

PRECIO DE \$600,000

Enganche: (3.5% FHA) - \$21,000

**Gastos de Cierre: (3.5%-5%) - \$21,000-
\$30,000**

TOTAL: \$42,000 - \$51,000

TENGO UN PROGRAMA QUE TE DA \$15,000 DE ASISTENCIA

PERO TIENES QUE CALIFICAR

BUSQUEDA DE LA CASA



01 Privado

Agenda tu cita con tú agente de bienes raíces. Generalmente, los dueños necesitan 24 horas de anticipación si la propiedad sigue ocupada. Tu agente confirmará la cita y luego se reunirá con usted en la propiedad, a la hora acordada.

02 Open House

La propiedad esta abierta para el público durante un tiempo designado, normalmente durante los fines de semana. Usted no tiene que ir con su agente, pero si esta trabajando con uno firme con el nombre de su agente.



ESCRIBIR UNA OFERTA

El cliente firma el contrato estándar del estado de Nueva Jersey. Este documento es firmado digitalmente y luego se le envía al otro agente para revisión.

Partes de una oferta:

- Monto de la oferta
- Monto del deposito inicial
- Fechas estimadas para inspección y cierre
- Otras condiciones



LE ACEPTARON LA OFERTA, ¿AHORA QUE SIGUE?



01 Revisión de abogados: el abogado del vendedor al igual que el abogado del comprador harán cambios al contrato ya firmado. Cualquiera de los participantes puede cancelar sin ninguna penalidad.

02 Debajo de contrato: se deja de enseñar la propiedad a otros compradores y cualquier otra oferta recibida será solo respaldo.

El comprador entrega el depósito inicial.



¿QUE PASA CUANDO ESTAS DEBAJO DE CONTRATO?

Inspección

Inspección principal/general incluyendo termitas, radón, estructurales, mecánicos, etc.

Revision de tanque de aceite debajo de la tierra.

Inspecciones secundarias basada en la información del inspector.

Tasación

Es importante entender que el banco solamente te presta el monto en cual entre la tasacion.

Ejemplo:

Si pones una oferta en 450k, y la tasacion entra en 445k, tienes que poner la diferencia.

Que pasa si la tasacion entra mas alta?



Aprobación del Prestamo

En el transcurso de que hacen la inspeccion y tasacion, tu prestamo entra a una estapa de "underwriting" donde tienen que verificar todo lo que tiene que ver con el prestamo.

Ejemplo: Verificación de empleo, verificación de dinero, asegurarse que en verdad califica para la casa etc.

COSAS QUE DEBES DE EVITAR DESPUES QUE TE APRUEBAN EL PRESTAMO

Hacer otras compras grandes antes de cerrar.

Abrir tarjetas de credito.

Servirle de co-signer a otras personas.

No hacer pagos a tiempo.

Transferir dinero de una cuenta a otra sin consultar con su prestamista.

NINGUN DEPOSITO CASH EN LA CUENTA DE BANCO SI NO REPORTAS 1099.



ULTIMOS PASOS PARA CERRAR

El abogado te entrega un titulo limpio.

Compras un seguro de casa.

Conoce y finaliza las condiciones de tu préstamo.

Hacer un recorrido final.

Firmas y recibes tus llaves.





PREGUNTAS?



PONTE EN CONTACTO CONMIGO

Correo	alba@continentalteam.com
Website	www.albarealty.org
Telefono	862-290-0940
Oficina	Continental Quality Realty



NICOLE NUNEZ

CROSS COUNTRY MORTGAGE

PONTE EN CONTACTO CONMIGO

Correo	loansbynicolenunez@gmail.com
Website	ccm.com/nicole-nunez
Numero Telefonico	973-342-3327
Direccion	623 Ridge Rd, Lyndhurst NJ, 07031