

Guía para Compradores de Vivienda



Gladys Caparratto NMLS #2490779

✉ gladysgetsmtgloans@gmail.Com



(305)986-3114

La Búsqueda De Su Casa Comienza Aquí

Para muchos estadounidenses, comprar una casa será la mayor inversión de su vida. El proceso de compra de una vivienda puede parecer abrumador. Mi nombre es Gladys Caparratto y hoy estaremos revisando el proceso que lo guiará a la casa de sus sueños. Cuando eliges trabajar conmigo como parte de tu equipo, voy más allá para que el proceso sea lo más simple posible. En unas pocas páginas, voy a responder a sus preguntas más básicas sobre el proceso de compra de una vivienda. Una vez que eche un vistazo y decida que está listo para comenzar, comienza la verdadera diversión.



Vamos a Conectar!



(305) 986-3115
o' (813) 669-0875



GladysGetsMtgLoans@Gmail.com
o' GCaparratto@afncorp.com



[Facebook.com/profile.php?
id=100011872131861](https://www.facebook.com/profile.php?id=100011872131861)



**AMERICAN
FINANCIAL
NETWORK INC.**

**FINANCING THE
AMERICAN DREAM**

Gladys M Caparratto

El Proceso De Compra

El Proceso De Compra Consta De Varios Pasos Desde La Aprobación Previa Hasta el Cierre



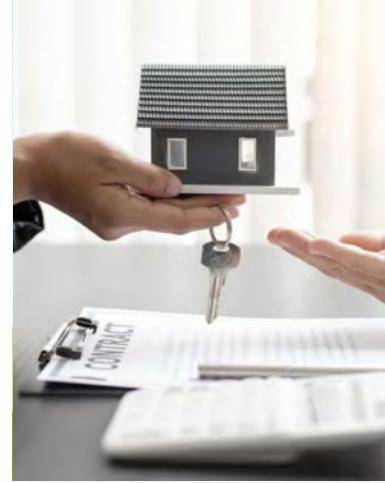
1. Comprador
Consulta



2. Aprobación
Previa



3. Hogar
Búsqueda



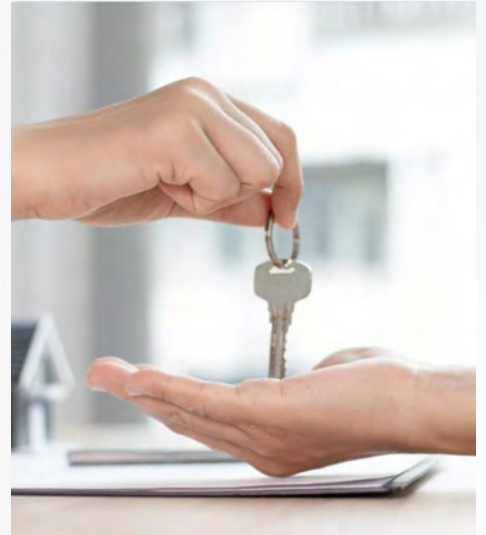
4. Enviar
Ofertas



5. Depósito en
Garantía



6. Tiempo de
Contingencia



7. Hora de
Cierre



Tu Corredor de Bienes Raíces

Como su asociado de ventas, haré lo siguiente:

- Reúnase con usted durante la consulta con el comprador para revisar sus necesidades y ayudarlo a planificar sus próximos pasos.
- Ayudarle durante el proceso de aprobación previa
- Envíele propiedades que cumplan con los criterios de su hogar y recorra las casas.
- Cree una oferta sólida y negocie los términos a su favor.
- Ayudarle a través del proceso de inspección y tasación de la vivienda.
- Prepárese para el papeleo de cierre y el costo de cierre final.

¡Crea una comunicación clara en cada paso del camino!

*Eligiéndome como tu
compañero durante este
proceso, tendrás
alguien a tu lado
cada paso del camino.*

El Poder de Aprobación Previa

El primer paso para asegurar una casa de sus sueños es averiguar con una prestamista cuanta casa puedes pagar. Una aprobación previa lo ayudara saber cuanto seria los pagos mensuales, tambien.

Este paso le das por comprender su situación financiera, lo ayuda a reducir el precio de búsqueda y lo ayuda a fortalecer su oferta de vivienda.

Al enviar una oferta con una aprobación previa, los vendedores saben que usted es un comprador serio que está listo para comprar su casa. Tener una aprobación previa lo coloca en una posición más sólida sobre otros compradores.



Aprobación Previa

Cuando haya elegido un prestador, se le pedirá que presente los siguientes documentos:



INGRESOS:

- Recibos de pago actuales, generalmente de los últimos 30 días. W-2 o 1099, generalmente durante los últimos 2 años.
- Declaraciones de impuestos, generalmente de los últimos 2 años.

LOS BIENES

- Estados de cuenta bancarios., usualmente, los ultimos dos meses.
- Declaraciones de firmas de inversión / corretaje.
- Valor neto de la empresa que posee (si corresponde)



DEUDAS:

- Estado de cuenta de la tarjeta de crédito.
- Declaraciones de préstamos.
- Pagos de pensión alimenticia / manutención infantil (si corresponde)

¡PÍDEME RECOMENDACIONES DE AGENTES DE BIENES RAICES!!
¡TRABAJO EN ESTRECHA COLABORACIÓN CON AGENTES DE BIENES
RAICES LOCALES QUE PUEDEN AYUDAR!

Terminología Hipotecaria

Tasa de porcentaje anual (APR): La APR es el costo real de su préstamo hipotecario expresado como una tasa anual. Al mirar la APR, puede saber si es beneficioso o no pagar puntos por adelantado para obtener una tasa más baja. No tiene que calcular la APR usted mismo; Por ley, el prestamista debe informarle la APR del préstamo y la tasa de interés.

Costos de Cierre: Costos necesarios para transferir la propiedad de una propiedad para que pueda cerrar su préstamo hipotecario. Los costos de cierre pueden ser pagados por el comprador y / o el vendedor, y pueden incluir una tarifa de originación, honorarios de abogado, impuestos y cargos por obtener un seguro de título y una encuesta.

Puntaje de Crédito: Un número, basado en el análisis de su informe crediticio, utilizado por el prestamista para determinar su capacidad para calificar para un préstamo hipotecario. Los puntajes crediticios generalmente oscilan entre 300 y 900; cuanto mayor sea el número, más fácil será calificar para un préstamo y puede resultar en una mejor tasa de interés. También conocido como puntaje FICO.

Cuenta de Escrow: Una cuenta fiduciaria creada por un tercero para retener dinero. En una transacción hipotecaria, generalmente estos fondos se utilizan para pagar impuestos y facturas de seguros cuando vencen. Para financiar la cuenta, los pagos hipotecarios mensuales pueden incluir $1/12$ de los impuestos y seguros anuales sobre la propiedad.

Puntos: Un porcentaje del monto de su préstamo, pagado al cierre. Por ejemplo, en un préstamo de \$ 90,000, 1 punto = 1% o \$ 900. Es posible que tenga la opción de pagar puntos para comprar (reducir) su tasa de interés. Alternativamente, a cambio de una tasa más alta, el prestamista puede pagar puntos para compensar sus costos de cierre. Estos se llaman puntos negativos.

Principio, Intereses, Impuestos y Seguros (PITI): Los cuatro componentes de un pago hipotecario mensual (también conocido como gasto mensual de vivienda). El principio es una parte del pago mensual que reduce el saldo pendiente de su préstamo y el interés es el costo para usted por pedir dinero prestado. Los impuestos y el seguro se refieren al costo mensual de los impuestos a la propiedad y el seguro de propietarios.

Seguro Hipotecario Privado (PMI): Una póliza de seguro que garantiza el pago de un préstamo hipotecario convencional en caso de incumplimiento. Por lo general, se requiere PMI si su pago inicial es menos del 20% del precio de la vivienda. En un préstamo de la FHA, este seguro se llama Prima de seguro hipotecario (MIP).

¿Cuánto Cuesta Realmente?

Fianza de Garantía

El dinero en garantía es esencialmente un "depósito" que usted realiza en una posible nueva casa cuando presenta una oferta. No confundir con un pago inicial . Normalmente es del 1% al 3% del precio de compra.

Pago Inicial

Dependiendo de su puntaje crediticio, los compradores de vivienda califican para pagos iniciales tan bajos como del 3% al 5%, pero el prestamista requerirá que pague un seguro hipotecario privado (PMI) por un monto inferior al 20%

Inspección de Viviendas

Se recomienda a todos los compradores que se realicen una inspección de la casa al comprar una casa. El costo promedio de una inspección de la casa es de \$ 300.

Evaluación

Una tasación es una estimación del valor de la propiedad de la casa. Una tasación le permite al prestamista saber que la casa vale el precio que está pagando por ella. El costo promedio de una tasación es de \$ 600.

Costo de Cierre

Los costos de cierre incluyen todas las tarifas que paga a su prestamista y otras partes involucradas con el cierre de su nueva casa. Los costos de cierre suelen ser del 2% al 5% del costo de la vivienda. Sin embargo, se puede negociar que el vendedor pague algunos o todos los costos de cierre del comprador.

Tipos de Préstamos

Conventional

- 3.5% Pago Inicial
- Todos los tipos de propiedad
- Préstamo para todo uso

VA

- 0% Pago Inicial
- Residencia primaria
- Tienes costo de cierres

USDA

- 0% Pago Inicial
- Residencia primaria
- Área rural

FHA

- 3.5% Pago Inicial
- Residencia primaria
- Crédito flexible

Jumbo

- 10% Pago Inicial
- Todos los tipos de propiedad
- \$ 510,000 + Préstamo

Otros Tipos

- Personas con ITIN
- Préstamos con extracto bancario
- Prestamos para inversionistas

La situación financiera de cada individuo es tan única como el individuo mismo. Para determinar qué tipo de préstamo será mejor para usted, su tasa de interés, posibles pagos iniciales y más, lo conectaré con uno de mis prestamistas preferidos para obtener la precalificación y comenzar su proceso de compra de vivienda.



Buscando su Hogar

Trabaje con su agente de bienes raíces para determinar criterios de búsqueda para limitar la búsqueda de su casa.

Determine sus vecindarios, distrito escolar,

características del hogar y comodidades para incluir en su hogar buscar. Al tener un criterio claro, su agente inmobiliario puede utilizar sus recursos para encontrar la casa de sus sueños más rápido.



Necesidades o Quiere

Es muy importante diferenciar entre una NECESIDAD y un DESEO. Como comprador de una casa, es importante tener una idea clara de lo que está buscando en una casa. Tenga en cuenta: dormitorios, baños, pies cuadrados y vecindarios. Los elementos adicionales pueden incluir: HOA, cantidad de impuestos, etc.

Necesito:

(Habitaciones, baños, pies cuadrados, ETC.)

Quiero:

(Artículos que le gustaría ver en una casa, pero que no serían motivo de ruptura si no los vemos en una casa)

Ciudades y Comunidades Ideales:

NO!

(Artículos de los que desea mantenerse alejado: HOA, 2 pisos, etc.)



HACIENDO PREGUNTAS

¿Qué Preguntas Debe Hacerse Cuando Visita Una Casa?

LA CASA

- ¿Cuántos años tiene la casa?
- ¿Qué edad tiene el HVAC y el techo?
- ¿Están incluidos los electrodomésticos?
- ¿Existe una HOA? Si es así, ¿cuánto y qué incluye?
- ¿Hay energía solar? Si es así, ¿es propiedad o está alquilado?

LA VENTA

- ¿Cuánto tiempo ha estado la casa en el mercado?
- ¿Por qué se muda el vendedor y cuándo?
- ¿Tienen otras ofertas?
- ¿Por cuánto se han vendido casas similares en esta área?
- ¿A cuánto ascienden los impuestos sobre la propiedad (tasaciones y mello roos)?



PERSONAL

- ¿Esta casa satisface mis necesidades?
- ¿El patio requiere un mantenimiento regular? ¿Tengo tiempo para ello?
- ¿La casa necesita actualizaciones? ¿Estoy bien con completarlos?
- ¿Está esta casa a una distancia aceptable de mi trabajo/escuela?
- ¿Puedo pagar el pago mensual de esta casa?

Hacer una Oferta

Hay muchos factores que influyen en el valor de mercado de una vivienda:

- Ubicación de la vivienda.
- Días en el mercado.
- Cuánto vale la casa.
- Si hay varias ofertas.
- Por qué están vendiendo los vendedores.
- Si el vendedor está ofreciendo un préstamo o financiamiento asumible.
- La "relación precio de lista a precio de venta", una indicación de cuán competitivo es el mercado de viviendas en el área.

Quando su agente de bienes raíces haya escrito su oferta, su agente se la presentará al agente del vendedor. El vendedor puede decidir aceptarlo, rechazarlo o contrarrestarlo para iniciar el proceso de negociación. Su agente trabajará con usted para planificar una estrategia que garantice los términos más ventajosos y precios aceptables para usted y su presupuesto.





Inspección de Viviendas

Tu oferta fue aceptada, ¿ahora qué? Una vez que el vendedor aceptó su oferta, tiene un período de inspección de la vivienda para evaluar e investigar la propiedad. Las ventas de viviendas dependen del resultado de una inspección de la vivienda, que generalmente es pagada por el comprador. Los compradores pueden contratar a un inspector de viviendas para ayudar a determinar qué reparaciones deben realizarse. Los inspectores de viviendas generalmente inspeccionarán:

- Exterior
- Estructura
- Plomería
- Eléctrico
- Calefacción y aire acondicionado
- Techo
- Sidings
- Ventanas
- Accesorios para el baño

Si el inspector de viviendas encuentra defectos en la propiedad, usted puede ejercer y negociar el remedio descrito en su oferta y negociar con el vendedor para determinar qué reparaciones se harán.

SOLICITUD DE REPARACIÓN

Al recibir los informes de inspección, los revisaré con usted y lo ayudaré a determinar cualquier reparación que sea necesaria y a escribir la solicitud de reparación.



Línea de Tiempo de Depósito en Garantía

Oferta Aceptada, ¿Y Ahora Qué?

Oferta Aceptada

- ☐ DENTRO DE LAS 72 HORAS- TRANSFIERA DEPÓSITO DE DEPÓSITO DE GARANTÍA
- ☐ LO ANTES POSIBLE: ORDENE LA INSPECCIÓN DE LA CASA
- ☐ LO ANTES POSIBLE: RECOJA EL PAQUETE DEL COMPRADOR DEL FIDEICOMISO
- ☐ SU PRESTAMISTA ORDENARÁ UNA TASACIÓN.

Tiempo de Contingencia

- ☐ RECIBIR EL INFORME DE INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA Y DECIDIR CÓMO SEGUIR ADELANTE
- ☐ EVALUACIÓN COMPLETA PARA LA APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO
- ☐ COMPLETAR Y DEVOLVER EL PAQUETE DEL COMPRADOR

Contingencias Completas

- ☐ APROBACIÓN FINAL DEL PRÉSTAMO
- ☐ LIBERAR TODAS LAS CONTINGENCIAS

Finalizar

- ☐ RECORRIDO FINAL DE LA PROPIEDAD
- ☐ EL PRESTAMISTA ENVÍA LA DIVULGACIÓN DE CIERRE
- ☐ FIRMAR LOS DOCUMENTOS DE CIERRE Y EL PRÉSTAMO ESTÁ FINANCIADO
- ☐ LA VENTA SE REGISTRA CON EL CONDADO
- ☐ ¡RECIBA SUS LLAVES!



Título y Tasación

Busco Título

Una búsqueda de título es una revisión histórica de todos los documentos relacionados con la propiedad de la propiedad. Esta búsqueda asegura que no haya reclamos sobre la propiedad. También es muy recomendable que los compradores compren un seguro de título en caso de que los registros contengan errores o haya errores en el proceso de revisión.

El Beneficio de Comprar un Seguro de Título

Una escritura no cancela ciertos “derechos” y “reclamaciones” anteriores que otras personas puedan tener sobre su propiedad. Con base en una búsqueda de registros públicos, una búsqueda de título llama la atención sobre cualquier problema conocido de título de propiedad antes de que se lleve a cabo el cierre. Tales como: ¿Hay demandas o reclamos registrados contra la propiedad? ¿Se han presentado juicios o sentencias contra el dueño de la propiedad? También asegura contra pérdidas debidas a ciertos defectos del título, que podrían permanecer ocultos a pesar de la búsqueda más exhaustiva de registros públicos, como:

- Herederos no revelados
- Estado civil incorrecto
- Fraude
- Falsificación
- Incompetencia mental
- Embargos de proveedores
- Servidumbres
- Escrituras defectuosas o errores administrativos

Tasación de la Vivienda

Como parte estándar de la compañía hipotecaria, su prestamista solicitará un informe de tasación para asegurarse de que el préstamo esté garantizado por el valor de la vivienda.



El Cierre

Recorrido Final

Si se le solicita, se le dará la oportunidad de mirar la casa para asegurarse de que esté en las mismas condiciones que cuando firmó el acuerdo de venta. 5 días antes del cierre

Costo de Cierre

Además de su depósito y pago inicial, hay una variedad de otros costos involucrados en el cierre, que incluyen:

- Comisiones, tasaciones e informes de originación de préstamos
- Encuestas e inspecciones
- Seguro hipotecario
- Seguro contra riesgos
- Impuestos
- Evaluaciones
- Gastos de seguro de título, notario y depósito en garantía
- Tasas de grabación y sellos





FINANCING THE
AMERICAN DREAM

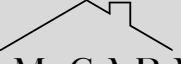
¿ESTÁS LISTO PARA ENCONTRAR LA CASA DE TUS SUEÑOS?

¡Necesitas a un equipo que conozca esta área por dentro y por fuera! Puedo trabajar con usted para financiar la casa adecuada al precio adecuado para usted, incluidas todas las comodidades del vecindario que importan, sin mencionar los criterios esenciales que tiene para su hogar ideal.

Si usted es un comprador de vivienda por primera vez en busca de la casa de sus sueños, un vendedor que busca reducir su tamaño o un inversionista que busca una gran oportunidad, trabajar con un profesional dedicado con honestidad y que recoge el telefono, dia o' noche para servirle, puede marcar la diferencia. ¡Contáctame hoy para que podamos ayudarte a comenzar!

A pre-approval does not constitute a loan commitment or guarantee of a loan. Pre-approval is subject to a satisfactory appraisal, satisfactory title search, and no meaningful change to borrower's financial condition




GLADYS M CAPARRATTO
MORTGAGE LOAN OFFICER
NMLS# 2490779

CONTACTO:

✉ GLADYSGETSMTGLOANS@GMAIL.COM
☎ 305.986.3114 | 813.669.0875
🌐 GLADYSGETSMTGLOANS.COM

