



Comprando Paso por Paso

Consulta

Pre-calificar

Busqueda de casas

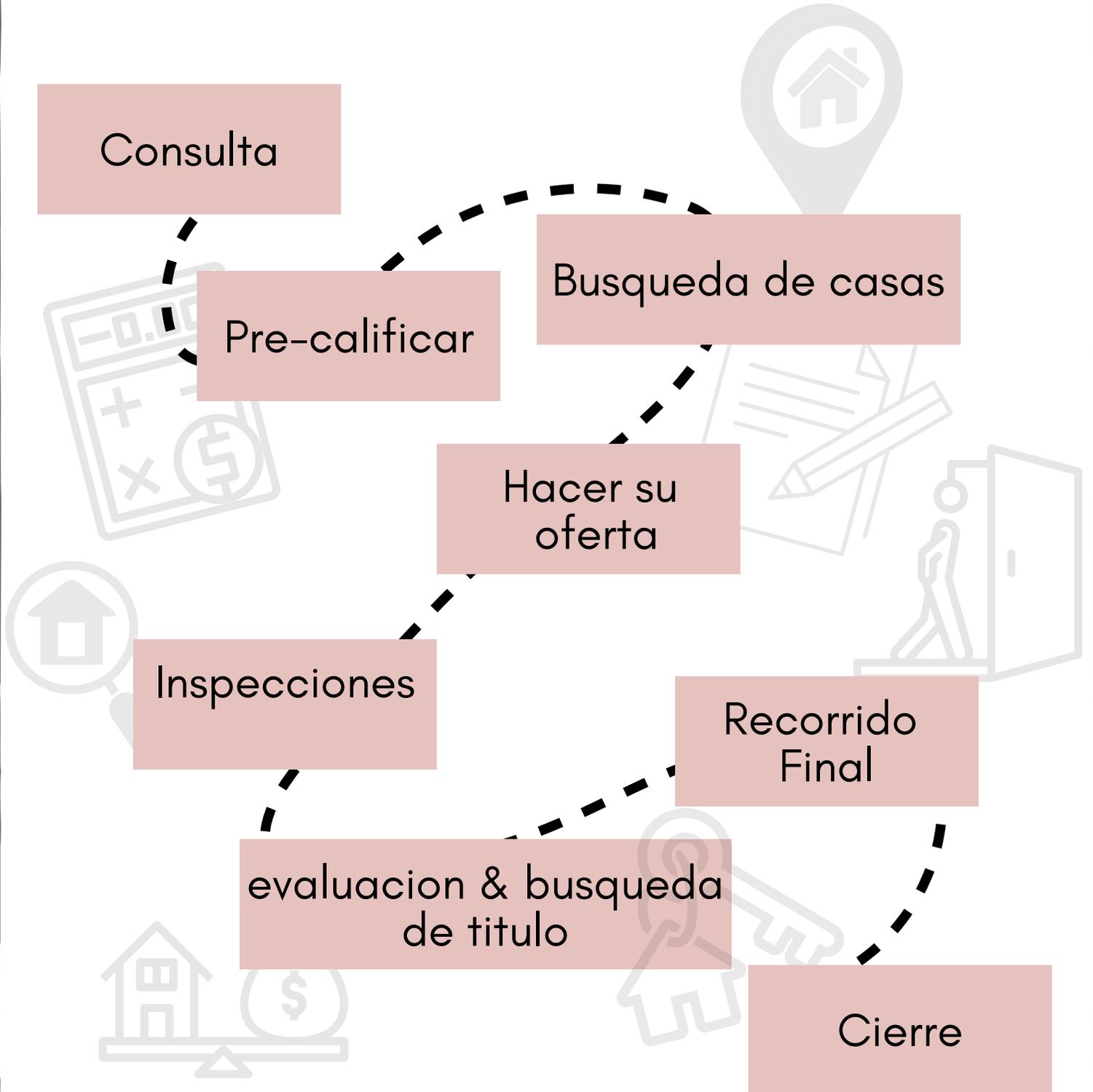
Hacer su oferta

Inspecciones

Recorrido Final

evaluacion & busqueda de titulo

Cierre



1. LA CONSULTA

Esta es una cita en persona o por cámara donde el cliente puede hacer preguntas a su agente. La consulta normalmente tarda de 45-75 minutos y da una oportunidad para aprender sobre el proceso de comprar una casa. El cliente sale de la consulta con mucha nueva información y conocimiento sobre el proceso de comprar una casa.

Preguntas para hacer

1. CUANDO EMPIEXO CON EL PROCESO?

Cuando se sienta listo! No sea perezoso en el proceso si no hay prisa. Una vez que hablemos sobre el proceso, podrá hacer una decisión informada sobre cuándo debería empezar su búsqueda.

2. CON QUIEN HABLO PRIMERO?

Empieza con un agente de bienes raíces, de ahí tendrás una idea de que sigue.

3. EN QUE PUNTAJE DEBERIA ESTAR MI CREDITO?

Hay prestamistas que pueden trabajar con puntajes de 560. Hay muchos factores que afectan la calificación que no solo tiene que ver con su crédito. Sus deudas vs ganancias también tienen mucho que ver!

4. CUALES SON LOS GASTOS INICIALES?

Deposito, Inspecciones, evaluación, estos son todos gastos necesarios. También hay gastos de cierre y deposito de préstamo que se van a necesitar al día de cierre.

5. TRABAJAS CON UN AGENTE FULL TIME O PART TIME?

Nuestro equipo solo tiene agentes que trabajan full time, y tomamos nuestro trabajo muy seriamente.

6. CUALES CONTACTOS PROFESIONALES TIENE?

Nuestra lista es grande! De prestamistas, evaluadores, inspectores, abogados, contratadores generales, compañías de mudanza, planificadores inmobiliario, etc. Tenemos muchos recursos disponibles para usted y su compra.

7. CUANTO TIEMPO ESTERA BUSCANDO CASA?

Le organizamos una búsqueda que se actualiza en tiempo real cada vez que una casa nueva va al mercado. También estamos al día con otros agentes para saber si una casa nueva estará en el mercado pronto.

8. CUANTO DINERO DEBERIA OFRECER?

Una oferta muy baja puede ser completamente ignorada por un vendedor. Pero eso no quiere decir que deberías hacer una oferta más alta tampoco. Nosotros usamos la información de nuestro mercado para hacer una oferta que tenga sentido con la condición y valuación de la casa.

9. COMO COMPITO CON OTRAS OFERTAS?

Nos conectamos con el agente representando al vendedor para saber si tenemos competencia y aprender de lo que es más importante para el vendedor. De esta forma elegimos puntos para hacer su oferta más atractiva. Muchas veces el prestamista también se comunica para re-enfocar la calidad de la oferta.

10. CUANTO TIEMPO HASTA QUE ME ENTREGUEN LAS LLAVES DE MI CASA?

El día de cierre es el día que se transfieren las llaves y posesión de la casa. De el día que se acepta su oferta al día de cierre usualmente son 30-45 días.

2. PRE-CALIFICANDO

QUE ES:

Esto es un proceso en el cual se evalúa si pueden aprobarlo para el préstamo de la casa. Es un proceso que requiere información financiera y le ayuda a determinar en qué precio puede comprar su casa.

QUIEN:

Si todavía no está trabajando con un prestamista, aquí tenemos opciones para algunos con los cuales tenemos experiencia.



**SUMMIT
FUNDING,
INC**

Debra Macaluso
(985) 302 - 1902

<http://www.summitfunding.net/dmacaluso>



**DRAPER &
KRAMER
MORTGAGE
CORP.**

Suzy Ortiz
(504) 236-6679

<https://dkmortgage.com/ortiz/contact.php>



**Amres
Corporation**

Tim Pillsbury
(985) 777 - 2837

<https://www.nolalender.com>



QUE:

ORGANIZATE

El prestamista va a requerir información de su parte para empezar su proceso. Aquí hay unos documentos que deberían tener listo.

W-2 de los últimos 2 años.

Talones de pago por los últimos 30 días.

Retornos de impuestos de los últimos 2 años.

Prueba de otras entradas de ingresos.

Estados de cuenta de banco reciente

Detalles sobre otros préstamos en su nombre

Identificación (Licencia de conducir/ID) y número de seguro social

*Si trabaja por cuenta propia, sus requisitos pueden ser diferentes.

Errores de comprador

BUSCANDO CASA ANTES DE ESTAR PRE-APROVADO

Una carta de pre-aprobación le muestra al vendedor que usted tiene una oferta seria y está listo/a para adelantar con la compra

VACIANDO SUS AHORROS

Ahorre dinero para tener listo para su depósito, gastos de cierre, evaluación y inspección

ELIGIENDO EL PRESTAMISTA EQUIVOCADO

Si desea aplicar con varios prestamistas, hágalo entre la ventana de tiempo de 30 días para que su crédito no sufra.

HACIENDO COMPRAS GRANDES ANTES DEL CIERRE

Es importante mantenerse al día con sus cuentas y no hacer cambios drásticos que podrían dañar su compra.

3. ENCONTRANDO “LA CASA”

Yo le estaré mandando búsquedas que sean lo que a usted le interese mas.

La mayoría de los compradores ven 6 casas hasta que se sienten listos para hacer una oferta. Si en ese tiempo, no encuentra lo que usted desea - Recomendamos que miremos su búsqueda nuevamente y enfocarnos que estemos considerando las casas correctas. Es importante priorizar cosas que no se pueden cambiar en una casa. Los pisos y pintura se puede cambiar, pero la locacion, tamaño de terreno etc, son cosas que no se pueden cambiar.

Una vez que encuentres una que le gusta, es importante evaluar el valor de la propiedad. Buscare otras casas parecidas que se han vendido en esa area recientemente para hacer una decicion informada.



4. HACIENDO UNA OFERTA

Quando estes listo parahacer la oferta, yo le explicare el contrato. Es importante escribir una oferta atractiva o podria arriesgar que el vendedor ni quiera darle respuesta o perder a otro comprador que tambien este haciendo una oferta en la misma propiedad.

- Términos de la oferta incluyen pero no están limitados a:
- Precio
- Fecha de cierre
- Deposito
- Términos negociados (Ej: electrodomésticos)
- Periodo de inspeccion
- Termino de prestamo
- Creditos de vendedor (Ej: Gastos de cierre)
- Necesidades especificas (Ej: asumir seguro de inundación, encuesta de propiedad)
- Fecha limite para responder a la oferta
- Garantia de hogar

5. INSPECCIONES

QUE:

Inspecciones pueden destapar problemas que un hogar puede tener. Es importante que contactemos un inspector lo mas pronto posible para establecer su primer inspeccion general de su hogar. Muchos prestamistas requieren que la inspección este completada antes de aprobar su préstamo. En adición a esta inspección, usted puede contratar otros profesionales para que hagan inspecciones de plomería por video, termitas, y mucho mas. Used, como comprador es responsable por los gastos de inspección, que le dará también un reporte completo de lo que se encuentra. Pueden ser entre \$350-\$600.

CUANDO:

El proximo paso después de que su oferta es aceptada es programar la cita de inspecciones. Usted tendrá unos días para asegurarse de que la casa este en buenas condiciones. Recomendamos que usted haga al mínimo una inspección general pero ninguna es necesaria.

QUE PASA DESPUES DE LA INSPECCION?

El reporte de la inspeccion va a detallar varias areas de la casa que requieren atención o podrían estar en mejor condición. Usted puede hablar conmigo sobre sus preocupaciones mas importantes para decidir cuales arreglos requiere que el vendedor haga. Mandaremos la lista, junto con el reporte al vendedor y el vendedor tiene 72 horas para darnos una respuesta. Con tal que todos estemos de acuerdo, podremos movernos adelante con la venta. El vendedor tiene hasta a 5 días antes del día de cierre para completar estos arreglos.

Su periodo de inspección es un buen tiempo para también asegurarse sobre cuanto saldría su seguro, ver las escuelas y conocer el vecindario mejor.

INSPECTORES



20/20 Home Inspections

(504) 439-1285

HDMK

(888) 401-4365

Acutec Home Inspectors

(985) 290-8993

1 Home Inspections

(985) 373-1641

Top to Bottom Home Inspections

(985) 718-2789

INSPECCION

Una examinacion de la condicion de la propiedad. Regularmente incluye areas como el techo, electricidad, plomería, estructura y mas.

PERIODO DE INSPECCION

El periodo de tiempo negociado entre el vendedor y comprador que se da ara que el comprador pueda hacer sus inspecciones de el area y la casa. Durante este periodo se puede salir del contrato con tal que no haya mandado su lista de arreglos.

RESPUESTA DE INSPECCION

Una respuesta formal de parte del comprador al vendedor que habla sobre problemas en la inspeccion.

RE-INSPECCION

Después de que se hagan los arreglos, el comprador tiene la oferta de volver a inspeccionar los arreglos.

6. EVALUACION, BUSQUEDA DE TITULO & APROBACION DE CIERRE

Antes del cierre, la compañía de título estará asegurando que el título no tenga problema en transferirse de forma legal. Esto evita que usted tenga problemas hasta después de su compra.

La evaluación es un estimado de el valor de la propiedad. El valor que se encuentra durante este proceso es necesario para su préstamo. Es importante que el valor sea igual o mas alto de lo que esta dispuesto a pagar en su contrato. La evaluación tambien asegura que la casa este en las condiciones apropiadas para su tipo de préstamo. El prestamista se hace responsable de ordenar la evaluación y el gasto se considera parte de sus gastos de cierre.

En el caso de que la casa no llegue a tener valor suficiente, es posible tener que volver a renegociar algunos de los términos de el contrato.

Una vez de que las condiciones de su préstamo estén satisfechas, estara listo para el cierre. Su prestamista le mandara todos sus últimos números y le explicare cuanto debe traer al cierre y para que se use todos los gastos.

Compañías de Titulo



Bayou Title
1373 Lakewood Drive Unit: 300
Slidell, LA 70458

985-646-0166 phone
985-646-0615 fax
Slidell@Bayoutitle.com



Arena Title
442 Fremaux Ave
Slidell, LA 70458

985-607-7630 phone
consult@ArenaCollective.com



Camellia Title
2980 Gause Blvd East
Slidell, LA 70461

985-726-0131
985-249-2642 (Fax)
eddie@camelliatitle.com

Titulo + Evaluación + Aprobación de préstamo = Vamos al cierre!

7. RECORRIDO FINAL

El recorrido final es cuando vamos a la casa para asegurar que todo este en la condicion correcta. Si algo falta o un arreglo no se a completado, tenemos tiempo de asegurarnos que todo este completo antes de cerrar.

8. EL CIERRE

El cierre es cuando se completa la compra de su casa. Estaremos reunidos en la compañía de título para firmar sus documentos y entregar sus llaves.

Este proceso puede demorar entre 30-45 días desde el momento que empezamos su contrato.

COSAS QUE DEBERIA TRAER

- Un ID valido de gobierno
- Cheque de cajero al monto indicado por su prestamista
- Algún otro documento que le haya dicho su prestamista o compañía de titulo le pidio.

GASTOS DE CIERRE

Gastos incluyen:

(Entre 3% a 6% del precio de compra)

- Gastos de reservas
- Gastos de grabar
- Gasto de aplicacion de préstamo
- Gasto de evaluación
- Taxes locales
- Seguro de hogar
- Gastos de HOA
- Gastos de prestamo



GASTOS DE CIERRE

EN GRANDE PARTE, LOS GASTOS DE CIERRE TIENE MUCHO QUE VER CON LAS RESERVAS NECESARIAS DE EL PRESTAMO, SUS GASTOS DE EVALUCION

ESCROW/RESERVAS

LAS RESERVAS NECESARIAS PARA SU PRESTAMO QUE PAGAN SU SEGURO, TAXES Y INTERES

EVALUACION

UN REPORTE QUE DETALLA EL VALOR DE SU CASA COMPARANDO OTRAS CASAS SIMILARES QUE HAN VENDIDO RECIENTEMENTE EN SU AREA. ES NECESARIO TENER ESTE REPORTE PARA TODOS LOS QUE OBTIENEN PRESTAMOS.

TITULO

LOS DOCUMENTOS QUE DOCUMENTAN SU POSESION LEGAL DE LA PROPIEDAD.