

10 Pasos Para la Compra de una Propiedad

Hoy en día, es posible que comprar una propiedad no sea tan fácil como contar del 1 al 3, pero puede ser tan fácil como contar del 1 al 10. Y aunque existen factores que pueden afectar la facilidad y el momento oportuno para realizar la transacción – propiedades a riesgo, o programas de hipotecas especiales, por ejemplo—durante las etapas iniciales de la compra hay pasos básicos universales que aplican a la mayoría de los compradores.

- 1. Determine su nivel de preparación:** Si usted está leyendo esto, es muy probable que ya abordó el primer paso que es decidir si comprar es una opción viable para sus finanzas y su familia. Por supuesto, su situación financiera será un factor importante en esta decisión. El entender los costos relacionados con la compra y con el mantenimiento son asuntos vitales al determinar si está listo a “dar el paso”. Entre los factores que determinan si usted está listo están sus ingresos actuales, ahorros, gastos fijos y deudas.

una decisión personal. El banco toma sus gastos fijos en consideración al determinar la cantidad que aprueba para el préstamo, pero usted necesitará decidir cuánto dinero puede pagar cómodamente al mes.
- 2. Sea en candidato óptimo:** Ahora que los requisitos de las entidades financieras son más estrictos que nunca, debe asegurarse de que sus finanzas estén en condiciones excelentes. Trate de pagar o rebajar los saldos de tarjetas de crédito, préstamos de automóviles, etc. Esto ayudará a mejorar la proporción de ingresos-gastos; lo que, a su vez, mejorará su puntaje crediticio. Un puntaje mayor de 700 le conseguirá las mejores tarifas.
- 3. Consiga una carta de aprobación previa:** Conseguir la pre-aprobación significa que un funcionario de la entidad financiera ha revisado sus finanzas y su informe crediticio y piensa que usted reúne los requisitos para uno o más programas de hipotecas hasta cierta cantidad específica. La entidad financiera le dará la carta de pre-aprobación, lo que será el testimonio de su poder adquisitivo cuando esté listo a presentar la oferta.
- 4. Determine su presupuesto:** La carta de pre-aprobación indicará cuánto dinero está dispuesto a prestarle el banco, basándose en su crédito, ingresos y otros factores; pero cuánto puede pagar usted es realmente
- 5. Consiga un agente de bienes raíces:** Con acceso a servicios de listados múltiples y entendimiento del mercado, un agente de bienes raíces puede ayudarle a encontrar la propiedad que usted desea y a facilitar las negociaciones y el proceso del cierre. Aunque no sea absolutamente necesario usar un agente para comprar una propiedad, el tenerlo hará el proceso mucho más fácil, para aquellos compradores primerizos.
- 6. Seleccione una propiedad:** Con su agente de bienes raíces (*o, sin él*) reduzca la cantidad de propiedades disponibles determinando las características que realmente desea en una propiedad. Su agente le ayudará a organizar las visitas a las propiedades según sus preferencias. Una vez que haya seleccionado la propiedad adecuada para usted y su familia; es el momento de hacer la oferta y cerrar la transacción.
- 7. Presente la oferta:** La presentación de la oferta puede ser un proceso delicado. Las condiciones del mercado, la época del año, arreglos que pueda necesitar la propiedad, y cuánto tiempo haya estado la propiedad en el mercado pueden afectar su oferta – sin hablar de su presupuesto. El precio no es el único factor de la oferta, también pueden negociarse los costos de cierre, reparaciones necesarias, etc.
- 8. Inspeccione la propiedad:** Una vez que su oferta haya sido aceptada, se acostumbra hacer una inspección. Aquí tiene usted la oportunidad de obtener la opinión de un profesional sobre la condición de la propiedad y determinar señales obvias (*daños, plagas, problemas estructurales, etc.*).
- 9. Firmar el contrato de compra-venta:** El contrato de compra-venta, indicará las instrucciones de la transacción. El contrato señalará los detalles de la venta, reparaciones que se hayan negociado que deban llevarse a cabo antes del cierre, dispositivos que se incluyan en la venta, divulgaciones de la propiedad, etc. Esto, junto con el depósito de buena fe, lo guardará su abogado o representante de plica; según las costumbres del área donde se efectúa la compra.
- 10. Cierre de la transacción:** El proceso del cierre puede necesitar varias semanas y muchos pasos. Durante el período de plica, usted trabajará con la entidad financiera para obtener su hipoteca. Este proceso incluye el compilar una cantidad de documentos financieros y de hacer los arreglos para el avalúo de la propiedad. Durante el cierre, la entidad financiera puede exigirle una póliza de seguro para el propietario, y tendrá la opción de obtener un seguro del título. Una vez satisfechos los requisitos del contrato de compra-venta y se haya aprobado la hipoteca, se realiza la visita final a la propiedad para determinar que todas las reparaciones se hayan hecho conforme a las negociaciones. El día del cierre, usted firmará los documentos de la hipoteca y recibirá las llaves de su propiedad.

These days, buying a home may not be as easy as 1, 2, 3-but it just might be as easy as 1-10. And while a variety of factors can affect the ease and timing of your transaction - distressed properties or special mortgage programs, for instance - a few basic steps are universal for most homebuyers during the initial stages of a purchase.

- 1. Determine your readiness:** If you're reading this, it's likely that you've already tackled the first step of deciding whether purchasing is a good option for your finances and your family. Obviously, your current financial situation will be a major factor in this decision. Understanding the costs of home buying and homeownership are vital steps in determining whether you're ready to "take the plunge." Factors that determine your financial readiness include your current income, savings, fixed expenses, and debts.
- 2. Become optimal mortgage candidates:** With lender requirements stricter than ever, you'll need to make sure your credit and finances are in excellent condition. Try to pay off or pay down outstanding balances on credit cards, car loans, etc. This will help improve your income-to-debt ratio, which will in turn improve your credit score. A credit score higher than 700 will help you get the best rates.
- 3. Get a pre-approval letter:** Getting pre-approved for a mortgage means that a loan officer has reviewed your finances and credit report and believes you qualify for a specific loan amount for one or more mortgage programs. The lender will then offer you a pre-approval letter, which will be a testament to your buying power when you are ready to make an offer on a home.
- 4. Determine your budget:** Your pre-approval letter will tell you how much the bank is willing to lend you based on your credit, income, and other factors, but how much you can really afford is a personal decision. The bank will take your fixed expenses into consideration when determining your pre-approval amount, but you will need

to determine what you're comfortable spending each month.

- 5. Find a real estate agent:** With access to multiple listing services and insight into the market, a real estate agent can help you find the home you're looking for as well as facilitate the negotiating and closing process. While you don't have to use an agent to purchase a home, it can make the entire process much easier for first-time homebuyers.
- 6. Select a property:** Narrow available properties by determining what you really want in a home. Your agent will can help arrange home viewings for properties that suit your preferences. Once you've selected the right home for you and your family, it's time to make an offer and close the transaction.
- 7. Make an offer:** Placing an offer can be a delicate process. The current market condition, time of year, work needed on the home, and the length of time the home has been on the market can affect your offer - not to mention your own budget. The price is not the only factor within an offer, either; you can also negotiate closing costs, necessary repairs, etc.
- 8. Inspect the home:** Once your offer is accepted, it's customary to schedule a buyer's home inspection. This is when you have the opportunity to get a professional opinion on the condition of the home and determine any red flags (*like damage, pests, structural issues, etc.*).
- 9. Sign a purchase agreement:** The sales contract, or purchase agreement, will outline the specific directions of the transaction.

This contract will outline the details of the sale, negotiated repairs to be made prior to close, fixtures sold with the house, certain disclosures on the property, etc. This along with a payment of earnest money, will be held by your attorney or escrow officer, depending on your geographic customs.

- 10. Close the transaction:** The process of closing on a new home can require several weeks (or longer) and many steps. During the escrow period, you will work with your lender to secure your mortgage. This process will involve gathering a wealth of financial paperwork as well as arranging a lender's appraisal of the property. During the closing, your lender may require you to purchase an owner's policy of title insurance. When the requirements of your purchase agreement have been fulfilled and your mortgage has been approved, you will be given a final walk-through of the property to determine that all repairs were made as negotiated. On the closing date, you will sign your mortgage documents and receive the keys to your new home.