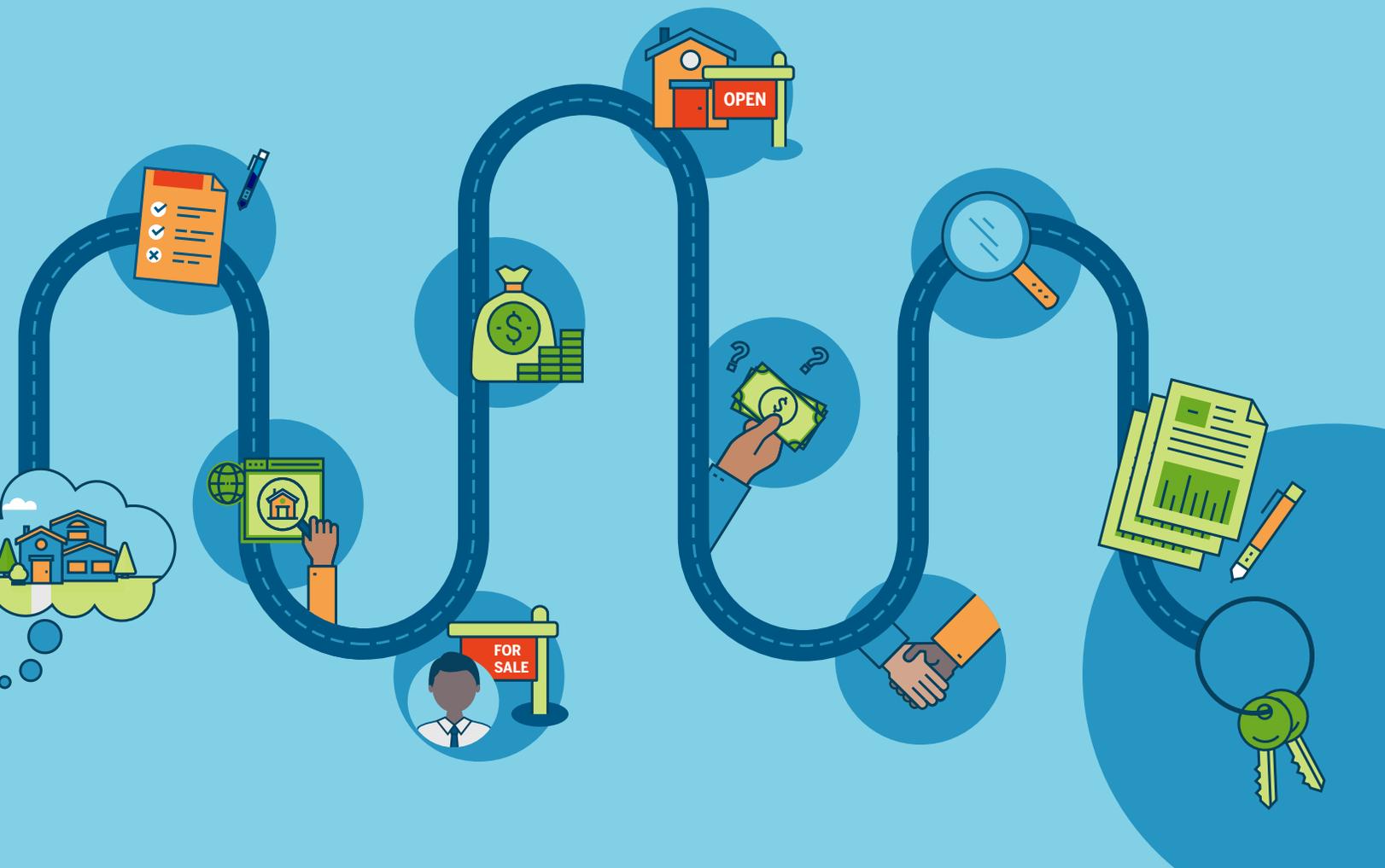


Guía Paso A Paso Para Comprar Una Casa



Índice

- 3 Todo lo que tienes que saber para comprar tu primera casa
- 6 Comprar una casa: Guía paso a paso
- 9 Una lista de control imprescindible: “¡Quiero comprarme una casa!”
- 14 Todo lo que realmente quieres conocer sobre buscar casas en Internet
- 16 Así es como sabrás que encontraste a tu agente
- 21 Nos vamos de recorrida
- 24 Tu guía libre de estrés para encontrar el préstamo ideal
- 29 Lee estos consejos antes de elegir una entidad hipotecaria
- 33 Que tu oferta sea impecable
- 38 8 reglas simples para negociar tu oferta y conseguir esa casa
- 42 Qué esperar durante la inspección de la vivienda
- 47 Hola, compradores: No se pierdan estos consejos a la hora de tasar
- 50 Sellemos ese trato: Cómo cerrar la compra de tu casa

TODO LO QUE TIENES QUE SABER PARA

Comprar tu primera casa

Cómo encontrar exactamente lo que quieres y trabajar con los especialistas que te ayudarán a conseguirlo.

Así que estás pensando en comprar tu primera casa.

**Tu propio hogar (y tu propia hipoteca). Tu propio espacio:
ese sitio que convertirás en tu lugar en el mundo.**

Es un gran cambio, tanto en sentido literal como figurado. Para comprar una casa, se necesitan mucho dinero y mucho tiempo. El viaje no siempre es fácil. No siempre es intuitivo. Pero cuando recibes las llaves de tu nuevo hogar, querido lector, es uno de los momentos más gratificantes de la vida.

¿La clave para lograrlo? Conocer el proceso de compra de una vivienda. Saber qué herramientas tienes a tu disposición. Y lo más importante: crear relaciones con expertos que te ayuden a lograrlo.

Ahí es donde entra en juego esta guía. No solo te mostraremos los pasos principales que darás a lo largo del proceso de compra de una casa: también te explicaremos los vínculos y los expertos que van a acompañarte en el camino hacia tu nuevo hogar.

¿Estás listo para vivir este sueño? ¡Allá vamos!

Primero lo primero

Claro que todos queremos ir directamente a recorrer *open houses*. Pero antes de empezar la recorrida, debes hacer una lista con dos columnas: lo “Indispensable” y lo “Deseable”. Es un inventario de tus prioridades para la búsqueda. Y hay mucho por decidir: el precio, el tipo de vivienda, el vecindario y el distrito escolar, entre tantas otras cosas.

Como punto de partida, te recomendamos que completes la planilla que está en la página 9.

Si piensas comprar una casa de a dos (con tu pareja o alguien más con quien compartirás la vivienda), completen la planilla juntos. Es importante que estén de acuerdo. Si no es así, no será tan sencillo darles a los agentes o a las entidades de crédito la información que necesitan para ayudarte. Y corres el riesgo de perder el tiempo viendo casas que no puedes pagar o que no son lo que realmente quieren.

Empezar a mirar

Una vez que sepas lo que estás buscando, el siguiente paso es comenzar a mirar avisos de propiedades e información en línea sobre viviendas en venta. (¡Te encantará esta parte del viaje!).

Encontrar un gran agente

La relación con tu agente de bienes raíces es la base del proceso de compra. (tu agente = tu respaldo). Será el o la especialista que primero conocerás y en quien más confiarás. Por eso es importante entrevistar a los agentes y encontrar a alguien se ajuste a tus necesidades específicas.

Elegir la entidad de crédito

Una vez que hayas encontrado a tu agente (es decir, a tu nuevo mejor amigo), pídele que te recomiende al menos tres entidades hipotecarias que puedan acompañar tus necesidades financieras. Este es otro gran paso, ya que trabajarás muy de cerca con esa entidad durante todo el proceso de compra.

Buscar el préstamo (no es tan terrible)

Ya elegiste la entidad de crédito (o hipotecaria); ahora trabajarás con tu agente de préstamos para decidir qué hipoteca es la adecuada para ti. Deberás evaluar qué porcentaje de tus ingresos deseas gastar en tu nueva casa y darle a la entidad de crédito la documentación que demuestre tus ingresos, tu situación laboral y otros aspectos financieros importantes. Si todo va bien (a cruzar los dedos), se preaprobará a tu favor un préstamo por un monto determinado (¡Bien!).

Salir a recorrer

Ahora que tienes un agente que conoce lo que quieres y lo que gastarás, y una entidad que financiará tu compra, es hora de profundizar la búsqueda. Tu agente ofrecerá información de propiedades que estén dentro de los parámetros que fijaste (rango de precios, códigos postales, características) y también te ayudará a definir la calidad de las publicaciones que encuentres en línea.

Y ahora viene la parte más divertida: salir a recorrer casas, una oportunidad única para evaluar las propiedades. Tu agente te ayudará a organizar las recorridas, sean virtuales o presenciales.

Hacer una oferta

¡Encontraste la casa que deseas comprar! Llegó la hora de trabajar con tu agente para preparar una oferta que no solo especifique el precio que estás dispuesto a pagar, sino también la fecha de cierre propuesta y las contingencias, así como otras condiciones que deben ser acordadas por ambas partes, por ejemplo, puedes pedir que se haga una inspección de la casa y solicitar reparaciones.

Negociar, negociar, negociar

Hacer una oferta puede sentirse como un torbellino emocional, es casi como invitar a alguien a salir. ¿Les gusta? ¿Soy lo suficientemente bueno? ¿Dirán que sí? ¡Es estresante! Algunos vendedores aceptan la mejor oferta que reciben sin negociar, pero son muchos los que hacen una contraoferta. Si eso sucede, depende de ti decidir si deseas que tu agente negocie con el vendedor o no. Tu agente demostrará ser de gran ayuda en esta etapa, ya que podrá aplicar sus habilidades especializadas de negociación para regatear en tu nombre y obtener el mejor trato posible.

Pedir una inspección

La mayoría de los contratos de compraventa incluyen una cláusula de inspección de vivienda, lo que significa que contratarás a un inspector de viviendas con licencia o certificado para que inspeccione la propiedad y determine si es necesario hacer reparaciones y, luego, le pedirás al vendedor que las haga. Así, se mitiga el riesgo de comprar una casa que tenga problemas importantes al acecho debajo de la superficie, como moho o grietas en los cimientos. (Nadie quiere eso, ¿verdad?).

Obtener la tasación

Cuando hagas la oferta, la entidad de crédito necesitará tasar la casa para asegurarse de que su valor sea suficiente para cubrir la hipoteca. Si la tasación es similar al precio de compra acordado, estarás un paso más cerca de cerrar la operación; pero una tasación baja puede añadir un pasito más. ¡Nada con lo que no puedas lidiar!

Cerrar el trato

El último paso del proceso de compra es el cierre de la operación. Es cuando firmas el contrato definitivo para adquirir la propiedad de la vivienda y los papeles del seguro: ¡ya todo es oficial!

¿Todo listo y acordado? ¡Es hora del brindis! Ya tienes las llaves de tu nueva casa.

COMPRAR UNA CASA: Guía paso a paso

Comprar una casa es muy gratificante, pero lleva un gran esfuerzo. Por suerte, puedes confiar en tu red de apoyo y en los especialistas que te ayudarán a tomar las decisiones de importancia que deberás realizar a lo largo del proceso.

TÚ + TU RED DE APOYO



- + ¿Tu cónyuge?
- + ¿Tu pareja?
- + ¿Tu familia?
- + ¿Tus amigos?
- + ¿Tus hijos?
- + ¿Tu mascota?

TUS ESPECIALISTAS



+ Tu agente



+ Tu oficial de préstamos



+ El inspector de viviendas

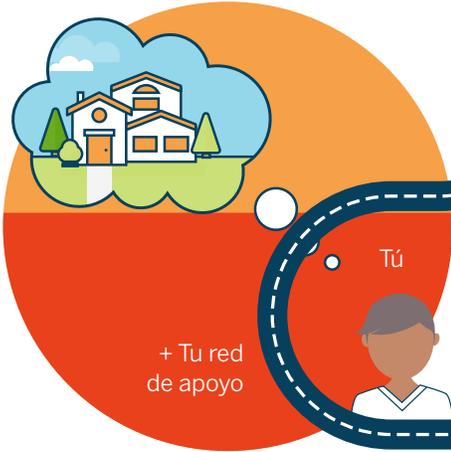


+ Tu abogado



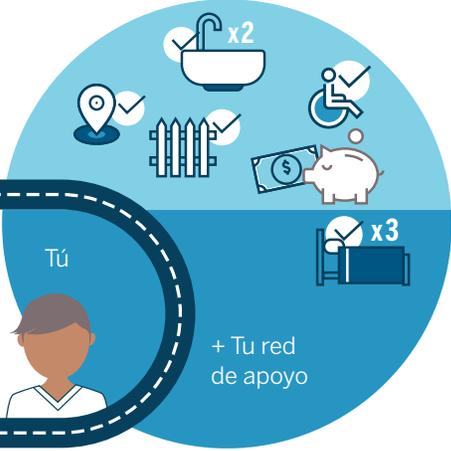
PASO 1

Decidir comprar una casa



PASO 2

Desarrollar criterios y presupuesto



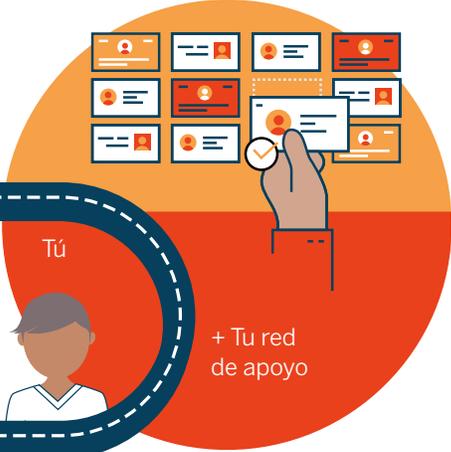
PASO 3

Buscar información en línea



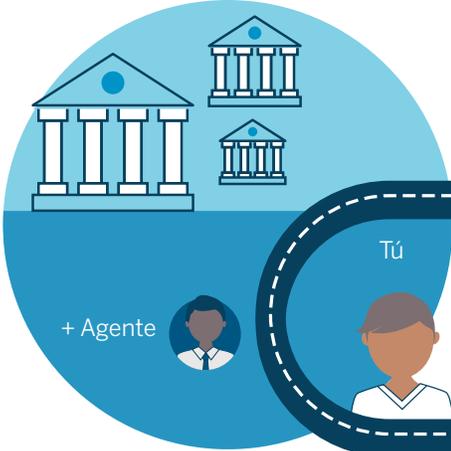
PASO 4

Elegir un agente



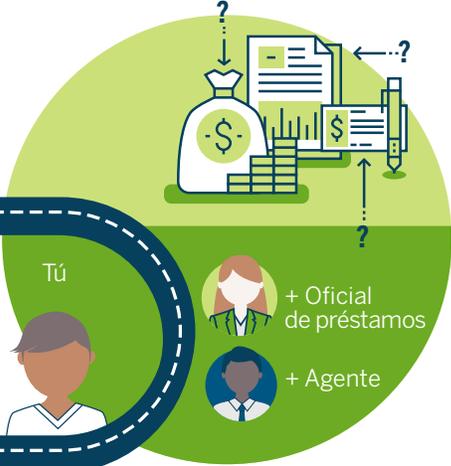
PASO 5

Elegir una entidad de crédito



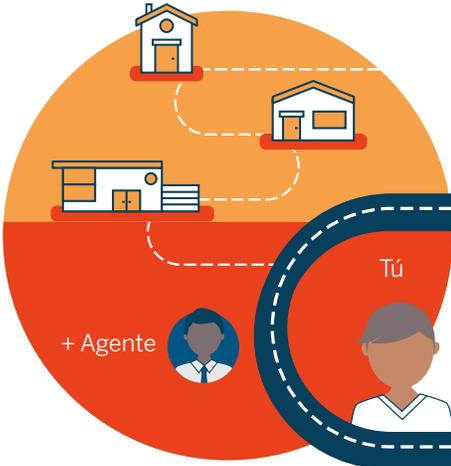
PASO 6

Elegir un préstamo



PASO 7

Ir a visitar casas



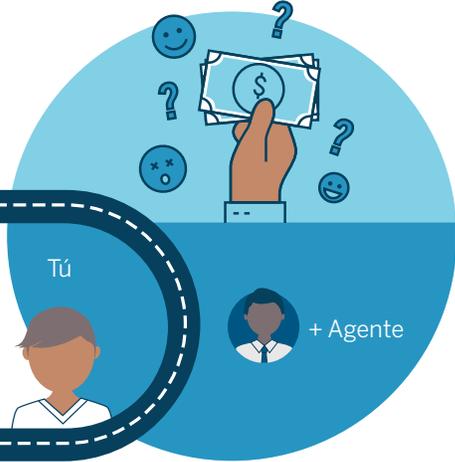


houselogic |

Made possible by REALTORS®

PASO 8

Hacer una oferta



PASO 9

Negociar



PASO #10

Hacer que se inspeccione la vivienda



PASO 11

Hacer que se tase la vivienda



PASO 12

Cerrar la operación



LOS VÍNCULOS SON FUNDAMENTALES

Comprar una casa exigirá mucha paciencia y un gran esfuerzo. También, es muy importante tener vínculos de confianza. Al empezar este viaje, asegúrate de trabajar con especialistas en los que puedas confiar.

Consulta cómo puedes hacerlo ingresando a: www.HouseLogic.com/buystepbystep

@HouseLogic

@HouseLogic

EN EL CIERRE TAMBIÉN ESTARÁN:



+ Vendedor



+ Agente de títulos



+ Agente del vendedor



+ Abogado del vendedor

UNA LISTA DE CONTROL

“¡Quiero comprarme una casa!”

IMPRESINDIBLE

Instrucciones:

1. Responde las preguntas con tu pareja (¿No es una compra de a dos? Ve a la Sección 3).
 2. Analiza, delibera, ten una crisis existencial, cuestiona tu lugar en el mundo, cuestionalo todo; después, con calma, llega a un acuerdo. Hablando en serio: habrá cosas en las que no estarán de acuerdo. Esta planilla te da la oportunidad de resolver esas diferencias.
 3. Llévale estas respuestas a tu agente de bienes raíces, ¡estará más que feliz de que todo esté tan organizado!
- Recuerda: No hay respuestas correctas. Tus respuestas son siempre válidas.

Sección 1 - Expectativas y sueños

Objetivo: Reconocer las razones que están detrás de tu deseo de comprar una casa.

¿Por qué quieres comprar una casa?

Tilda todas las respuestas que sean aplicables. Si hay alguna razón que crees que es particularmente importante, puedes dibujarle unos corazones alrededor. Bueno, está bien, solo si quieres hacerlo.

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Porque siempre quise tener mi propia casa | <input type="checkbox"/> Porque me estoy por casar / porque queremos un lugar donde establecernos como familia | <input type="checkbox"/> Para alquilarla / generar ingresos extra |
| <input type="checkbox"/> Por los beneficios impositivos | <input type="checkbox"/> Para estar en un buen distrito escolar | <input type="checkbox"/> Para generar unos ahorros para cuando me jubile |
| <input type="checkbox"/> Ya no soporto los aumentos en la renta | <input type="checkbox"/> Porque necesitamos un lugar más grande | <input type="checkbox"/> Para poder hacer mejoras y decorar el lugar como yo quiera |

¿Algún otro motivo?

En tus propias palabras, ¿qué es lo más importante para ti a la hora de tener una casa propia?

¿Sentir que has alcanzado esa meta? ¿Tener un buen patio? ¿Para recibir gente en casa? ¿Por el garaje? ¿Para tener una habitación extra y que puedan quedarse tus suegros a dormir cuando vienen de visita?

¿Cómo describirías el vecindario ideal para ti en este momento?

¿Tranquilo? ¿Animado? ¿Uno en que vivan muchas familias de tu misma edad?

Sección 2 - Tu red de apoyo

Objetivo: Comprobar cuáles son tus expectativas respecto de tus amigos y familiares, así como sobre los especialistas (agentes, abogados, etc.) con los que probablemente te vincularás durante el proceso de compra.

Name specific friends, family, and expert partners who will fill these roles.

Co-comprador ¿Comprarás o firmarás la documentación con alguien más? ¿Tu pareja? ¿Tus padres?	Consejero ¿Habrá alguien que te aconsejará a lo largo del proceso?	Co-buscador ¿Alguien te ayudará a elegir el lugar adecuado para ti?	Apoyo emocional/con mensajitos ¿Quién va a estar pendiente cuando necesites hablar con alguien?

Sección 3 - La propiedad

Objetivo: Tener en claro lo que sabes y lo que supones que quieres en una casa.

¿Cuáles de estas casas se parecen a la que estás buscando?



Estilo Craftsman



Estilo moderno



Estilo victoriano



Estilo Townhouse/
condominio



De dos plantas



Estilo colonial



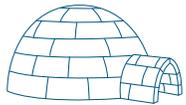
Estido Tudor



Estilo Cape Cod



Rancho



¿Otro?

Describe el tipo ideal de casa que querías comprar.

¿Te gustaría que tenga un garaje para dos autos? ¿Qué la propiedad esté en un lugar que aumente su valor rápidamente?

¿Qué vecindarios te interesan?

Enuméralos en orden de preferencia.

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____
6 _____

¿Hay cosas que te parecen indispensables?

Enuméralas en orden de preferencia.

1 _____
2 _____
3 _____
4 _____
5 _____
6 _____

¿Cuáles de estas características desearías que tenga la casa?

Cantidad de habitaciones: 1 2 3 4 _____

Cantidad de baños: 1 2 3 4 _____

Pies cuadrados aproximados: _____

Señala tu preferencia respecto de cada una de las siguientes características:

	Deseable	Necesario	No es importante
Hogar/chimenea	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estacionamiento propio/garaje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deck	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aire central	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patio cercado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Porche/galería	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piscina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Caseta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Jardín	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pisos de madera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concepto abierto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Encimeras de piedra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ambientes luminosos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mucho espacio de guardado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accesibilidad peatonal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Parques cercanos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Piscina cercana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transporte público cercano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Cuál es el cuarto más importante o especial para ti?

¿La sala de juegos? ¿Un comedor formal? ¿Un gimnasio en casa?

¿Alguna otra preferencia?

Sección 4 – Finanzas

Objetivo: Tener un panorama de tu situación financiera.

¿Cuál es tu gasto actual mensual relacionado con la vivienda?

¿Cuánto más o menos te gustaría gastar una vez que compres la casa?

¿Qué proporción de tus ingresos mensuales tienes previsto gastar en tu hogar?

Una pregunta que tiene su importancia, ¿verdad?

- | | | | |
|--|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Todo lo que gano. No, bueno... Sí, itodo lo que gano! | <input type="checkbox"/> La mayor parte de lo que gano. Siempre que me quede algo para irme de vacaciones y para pagar Netflix, estaré bien. | <input type="checkbox"/> Algo voy a gastar. Mi casa tampoco es lo único que vale la pena en mi vida. | <input type="checkbox"/> Casi nada. Es solo un lugar donde voy a dormir. |
|--|--|--|--|

¿Cuál es tu situación crediticia?

Cuanto mejor sea tu condición crediticia, mejor preparado estarás. Pero no te preocupes, hay opciones incluso si tu situación no es la mejor del mundo.

- | | | | | |
|--|---|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Excepcional
800+ | <input type="checkbox"/> Muy buena
740 a 799 | <input type="checkbox"/> Buena
670 a 739 | <input type="checkbox"/> Debajo del promedio
580 a 669 | <input type="checkbox"/> Mala
579 o menos |
|--|---|---|---|--|

¿Tienes una preaprobación hipotecaria?

La preaprobación te permite mostrarles a tu agente y a los vendedores que estás preparado para llevar adelante la operación.

- | | | |
|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Sí, la tengo. | <input type="checkbox"/> No, no la tengo. | <input type="checkbox"/> Necesito asesoramiento acerca de la preaprobación. |
|--|---|---|

Sección 5 – Tus perspectivas

Objetivo: Que tu agente sepa cómo te sientes, qué te causa menos ansiedad y en qué áreas crees que necesitas más ayuda..

¿Qué parte del proceso de compra te causa mayor entusiasmo o nerviosismo?

¿Hay gente a la que le encanta la idea de firmar una hipoteca? Bueno, ¡hay gustos para todos!

	Nerviosismo	Me da igual	Entusiasmo
Búsqueda de información	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Trabajar con un agente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mirar propiedades en línea	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obtener un préstamo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ir a <i>open houses</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hacer una oferta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mudarme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¡Listo!

Ahora que tienes más claro lo que buscas y lo que esperas encontrar, ya puedes entrevistar y elegir a un agente de bienes raíces para que te ayude a conseguir la casa que deseas. Averigua cómo hacerlo ingresando en www.HouseLogic.com/buystepbystep.

Buscar casas en Internet

¡Es divertido! ¡Es emocionante! ¡Es importante tomar todo con pinzas!

Digámoslo ya, ¿sí?

Mirar casas en Internet es el paraíso para quienes aman ir a ver escaparates.

Las habitaciones elegantemente decoradas, los jardines esculpidos, las coloridas puertas de entrada que se abren a nuestro paso como si nos dijeran “ven aquí”. Sin embargo, ten cuidado con ese canto de sirena: esos avisos pueden ser seductores, pero es posible que no te cuenten toda la historia.

¿Ese rancho perfecto de dos plantas? Podría estar demasiado cerca de una calle ruidosa y congestionada por el tráfico. ¿Esa hermosa casa colonial con fotos llenas de luz? Podría estar ocultando algunos problemas de plomería súper repugnantes. ¿Ese condominio a un precio atractivo? Quizá no esté en verdad a la venta. Imagina tu desesperación cuando, después de conducir por toda la ciudad para ver la casa de tus sueños, te das cuenta de que ya se vendió.

Así que practiquemos un poco el autocuidado, ¿de acuerdo? Y establezcamos nuestras expectativas de manera adecuada.

Paso uno, completa la planilla que está en la página 9 de esta guía de compra. Te ayudará a comprender lo que estás buscando. Paso dos, con esa planilla y el conocimiento en mano, comienza la búsqueda. Mientras lo haces, ten en cuenta exactamente lo que esa herramienta puede y no puede hacer. Veamos cómo hacerlo.

Tú estás actualizado. ¡Los sitios de Internet también deben estarlo!

Primero lo primero: no leerías el número de Vanity Fair del mes pasado para conocer el último grito de la moda, ¿verdad? Por eso mismo, no visites sitios de propiedades que muestren avisos antiguos.

Busca las publicaciones más recientes de realtor.com®, que extrae información cada 15 minutos de las bases de datos regionales de la red MLS de propiedades en venta. Es decir, los listados de avisos de realtor.com® son más precisos que otros, como Zillow y Trulia, que quizá se actualicen con menos frecuencia. No querrás que tu corazón se acelere por una casa que ya está fuera del mercado.

Por cierto, también hay otros sitios con listados de propiedades, como Redfin, que es un corredor de bienes raíces y, por lo tanto, también depende de las relaciones con los corredores y otras redes MLS para publicar propiedades para su venta.

No siempre las propiedades que mejor se ven son las mejores

Una imagen, dicen, vale más que mil palabras. Pero también puede ocultar miles de grietas en los pisos de madera, calderas rotas y tuberías con fisuras. Por eso, si bien es lógico concentrarse en las fotos al navegar por Internet, asegúrate de considerar también la descripción de la propiedad y otras características clave.

Cada aviso de realtor.com®, por ejemplo, tiene una sección llamada “detalles de la propiedad”, en la que puede especificarse información importante, como el año en que se construyó la casa, el precio por pie cuadrado y cuántos días hace que la propiedad está en el mercado.

Además, no olvides que puedes pedirle ayuda a tu agente de bienes raíces para interpretar los datos. Los mejores agentes conocen muy bien el mercado local, incluso con detalles e historias de algunas propiedades. Si una publicación parece demasiado buena para ser cierta, es probable que tu agente sepa por qué.

Trata a tu agente como si fuera tu mejor amigo

En definitiva, los sitios donde se publican propiedades se parecen a esos resúmenes para estudiantes que pueblan las redes: te dan un pantallazo de los avisos activos, las propiedades vendidas, los precios de las viviendas y los historiales de ventas. Son todos datos útiles, pero no será información exhaustiva.

Para evaluar toda esa información y recopilar los datos de las viviendas que mires, por ejemplo, a qué distancia está la escuela primaria más cercana o dónde queda el gimnasio, habla con tu agente de bienes raíces. Tendrás la ventaja de contar con el asesoramiento de alguien que conoce a fondo el vecindario.

Un agente que pueda ir más allá y aconsejarte sobre las propiedades que se ajustan a lo que quieres es un verdadero amigo: podrá guiarte lejos de los hogares con problemas ocultos y ayudarte a no perder tiempo buscando casas al azar (y aprovechas ese tiempo para ir al parque a jugar con tu mejor amigo canino).

¿Quieres profundizar en tu búsqueda? Puedes consultar estos sitios y recursos:

- Calificaciones de escuelas: GreatSchools.org, National Center for Education Statistics (<https://nces.ed.gov>), y el sitio web del distrito escolar o padres de familia
- a con niños en el distrito escolar.
- Índices y estadísticas de delitos: CrimeReports.com, NeighborhoodScout.com, SpotCrime.com, y la estación de policía local
- Accesibilidad peatonal y transporte público: WalkScore.com y APTA.com
- Calificaciones de hospitales: LeapfrogGroup.org y los rankings que publica *U.S. News and World Report*

Solo recuerda: Es probable que no encuentres ese “hogar perfecto” que buscas mirando avisos en tu teléfono inteligente. Es mejor pensar la experiencia de compra en línea como un aperitivo: una buena manera de probar los diferentes tipos de casas disponibles, para tener una idea general de lo que hay por allí afuera.

Una vez que ya hayas tenido esa experiencia de búsqueda en línea, podrás ir al paso siguiente: compartir con un agente lo que has aprendido.

ASÍ ES CÓMO SABRÁS

Que encuentres a tu agente

Un gran agente de bienes raíces es como la “Fuerza”: para ti un poderoso aliado será.

Cada viaje tiene su guía.

Para controlar sus poderes mágicos, Harry Potter tiene a Dumbledore. Y para dominar la Fuerza y salvar la galaxia, Luke lo tiene a Yoda. Un gran agente de bienes raíces es como la Fuerza.

Tu agente es un profesional con licencia que está familiarizado con los valores de las viviendas locales y las ventajas del vecindario, que comprende las tendencias inmobiliarias y puede redactar una oferta en tu nombre y negociar con los vendedores para que tú no tengas que hacerlo.

Piensa en tu agente como en un terapeuta o un consultor para la búsqueda de tu casa. Un colaborador. Un buen cómplice. Un mentor. Alguien que aumenta tu confianza y te aconseja al tomar grandes decisiones (el trabajo en equipo hace que, después de todo, el sueño funcione). Y alguien que quiere que encuentres una casa en la que puedas ser feliz, porque está comprometido con tu felicidad.

Si el mercado no se ajusta a tus necesidades ni a tu presupuesto, tu agente volverá a repasarlo todo contigo. Es quien sabe interpretar los datos sin procesar que le aportas a través de tu filtro personalizado, y quien luego te dirá qué es importante y por qué. Te ayudará a trazar el camino hacia tu objetivo y te recomendará a expertos confiables para que llegues a la casa de tus sueños. (Imagina que subes a Instagram una *selfie* en tu nueva sala de estar. ¿De quién es el primer “me gusta”? Sí, ¡ide tu agente!).

Es mucha responsabilidad. Y mucha presión. Obviamente, hay mucho en juego: dinero y tiempo, por supuesto, pero también tu felicidad. Comunícate con un agente lo antes posible en el proceso de compra y estarás en la vía rápida hacia el momento en que eliges muestras de pintura para tu nueva cocina.

Agentes, corredores y REALTORS®: ¿Cuál es la diferencia?

La palabra “agente” es un término general que se utiliza, en una conversación informal, para describir a los tres tipos de profesionales que intervienen en la compra y la venta de bienes raíces: agentes, corredores y REALTORS®. Pero, en realidad, no son lo mismo. Y es importante saber qué los diferencia.

Veamos brevemente qué es cada uno de ellos:

Un **agente de bienes raíces** es un profesional con licencia que ayuda a las personas a comprar, vender y alquilar viviendas o a invertir en ellas. Para convertirse en agente, una persona debe recibir capacitación previa a la licencia de una institución certificada (que varían de un estado a otro) y aprobar el examen de licencia en bienes raíces de su estado. Una vez que tiene la licencia, el agente debe afiliarse a una agencia inmobiliaria.

Algunos agentes se especializan en representar a los compradores y otros, en representar a vendedores. Algunos hacen ambas cosas. Un agente que representa tanto al comprador como al vendedor en la misma operación de bienes raíces se denomina agente dual. Por ley, el agente dual debe revelar a las partes que trabaja para ambas. (Si un agente también trabaja para otras personas, obviamente necesitas saberlo).

Un **corredor de bienes raíces** es un profesional que tiene una formación adicional, más allá del nivel de agente, como lo requiere la ley estatal, y que aprobó el examen de corredor. En algunos casos, los corredores también tienen más años de experiencia que los agentes. La mayor diferencia entre un corredor y un agente es que un corredor puede trabajar de forma independiente. Los agentes trabajan bajo la supervisión de un corredor.

Un **REALTOR®** es un corredor o un agente que pertenece a la National Association of REALTORS® (NAR), la asociación profesional más grande del país. (Y, para que tengas toda la información, te contamos que el sitio HouseLogic.com es de la NAR.) Un REALTOR® se compromete a respetar un estricto Código de Ética para proteger a los compradores y los vendedores; por ejemplo, se compromete a proteger y a promover los intereses de sus clientes. Los agentes y los corredores que no son miembros de la NAR no pueden llamarse REALTORS®. Hay más de 1 millón de REALTORS® en Estados Unidos. Puedes usar la herramienta Find a REALTOR® de realtor.com® para poner en contacto con uno de estos profesionales que se encuentren en tu área.

El mejor agente para ti dependerá de... ti

Cuando necesitas contratar a cualquier profesional, es probable que les pidas recomendación a tus familiares, amigos y conocidos de confianza. Para contratar a un agente de bienes raíces, es también una excelente idea empezar por consultarles a tu círculo más íntimo y a tus vecinos. De acuerdo con el último relevamiento de la NAR, el 52% de los compradores y el 36% de los clientes más jóvenes encontraron a su agente de bienes raíces a través de una recomendación.

Y, por supuesto, siempre puedes recurrir a Internet.

Cada uno de los principales sitios web que publican propiedades (realtor.com®, Zillow y Redfin) tiene una herramienta de búsqueda de agentes que te permite buscar agentes en su área. Estos sitios de propiedades también recopilan reseñas y calificaciones de los clientes anteriores de un agente, lo que te brinda información sobre la reputación del agente. Sin embargo, ten en cuenta que las políticas de los sitios sobre si los agentes pueden editar o eliminar reseñas varían de un sitio al otro. (Al igual que con Yelp, no olvides usar tu propio criterio).

Los sitios también muestran el historial de ventas de un agente, por lo que puedes ver cuántas casas vendió una determinada persona. Suele ser mejor elegir un agente que tenga muchas ventas en su haber (una señal de que está comprometido con el trabajo que realiza). Y quizás aún más importante: un agente que vendió casas donde estás buscando comprar tu vivienda, dentro de tu rango de precios y en el vecindario que te interesa, es una señal de que ese profesional comprende el mercado local.

Hagas lo que hagas, no confíes solo en los sitios que publican propiedades en línea. Entrevista a los posibles agentes en persona, y a no menos de tres. Un encuentro presencial te dará la perspectiva que necesitas sobre la personalidad y el estilo del agente. ¿Es alguien con quien te gustaría trabajar? ¿Tiene sentido del humor? ¿Respeto tu punto de vista? ¿Se comunica de la forma en que deseas que se lleven adelante las comunicaciones? Lo mejor es averiguarlo en persona.

Cómo saber si tu agente está bien preparado

Una vez que reuniste toda la información, hazle caso a tu instinto: no va a defraudarte acerca de quién es el mejor agente para ti.

Dicho esto, hay algunos requisitos que todo agente debe cumplir (y tu instinto estará de acuerdo):

- **Conocimiento local.** ¿Conoce esta persona las tendencias en el valor de las viviendas del vecindario, las tiendas y restaurantes, las escuelas, los tiempos de viaje y los factores geográficos, como las zonas inundables? Son cosas importantes, especialmente si está buscando mudarte a una ciudad o un pueblo nuevos. Si parece que el agente está perdido o que improvisa, sigue buscando.
- **Capacidad de respuesta.** Tendrás muchas preguntas y te pedirán que presentes varios documentos en ciertos pasos durante el proceso de compra. Piensa qué tan disponible quieres que esté tu agente y qué tan rápido deseas que responda. ¿Una forma de averiguarlo? Comunícate con un posible agente en línea o por teléfono y fíjate cuánto tiempo tarda en contestar. Si no recibes una respuesta dentro de un plazo que te resulte adecuado, probablemente sea mejor seguir adelante con la búsqueda.
- **Reputación.** Vuelve a consultar a tu círculo íntimo. La herramienta de búsqueda que mencionamos antes también puede serte útil. Y te recomendamos verificar que la licencia del agente esté vigente; si escribes “licencia del agente de bienes raíces [estado]” en el navegador, podrás encontrar la información correspondiente a tu estado. Si quieres confirmar que un agente es un profesional REALTOR®, puedes llamar a la NAR al 1-800-874-6500.

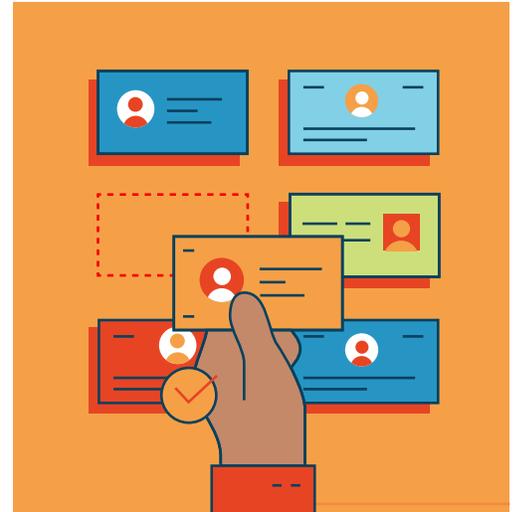
Hay designaciones profesionales que demuestran que un agente, además de tener una licencia, se capacitó específicamente. Por ejemplo, los profesionales ABR® son representantes acreditados del comprador: se

especializan en trabajar con compradores y aprobaron un curso sobre la especificidad del vínculo con el comprador como cliente.

¡Pregunta todo lo que quieras!

¡Felicidades! Ya tienes una lista de los agentes que te gustan según sus antecedentes y puedes pasar a conocer a los finalistas. Disfruta de algunos episodios de “The Bachelor” para obtener consejos; es broma, no hagas eso.

Qué hacer realmente: Coordina entrevistas con al menos los tres primeros agentes de la lista. Durante cada conversación, el objetivo es comprender la experiencia, la personalidad y el estilo de trabajo del agente.



Aquí hay 13 preguntas que te ayudarán a tomar la decisión:

1. **¿Cuántos años lleva en la actividad?** Tener más experiencia no garantiza que alguien sea un gran agente de bienes raíces, pero en gran medida en este negocio se aprende trabajando.
2. **¿Cuántas casas vendió en el último año?** El volumen no es el factor más importante al elegir un agente, pero sí quieres que sea alguien que esté activo en la industria. Además, cuantas más operaciones tenga un agente en su haber, más hábil será para resolver problemas complicados que pueden surgir durante la venta de una casa. Recuérdalo: tu operación es única e irrepetible.
3. **¿Cómo me ayudará a definir mis necesidades y mis prioridades?** La primera tarea del agente es ayudarte a identificar tu lista de lo “Indispensable” y de lo “Deseable”: las características del hogar que sí o sí quieres, y aquellas cosas que te gustaría tener pero que no son imprescindibles.
4. **¿Su licencia de bienes raíces está al día?** También puedes consultar con la Comisión de Bienes Raíces del estado para confirmar que el agente no tenga acciones disciplinarias.
5. **¿Cómo se mantendrá en contacto conmigo?** El estilo de comunicación del agente debe alinearse con el tuyo. Si prefieres que te contacten por mensaje de texto cuando surjan nuevos anuncios, asegúrate de que tu agente pueda hacerlo.
6. **¿En qué vecindarios se especializa?** Quieres un agente que esté bien familiarizado con los vecindarios que te interesan. Otra forma de formular esta pregunta es preguntar: “¿Cuántas casas vendiste en este vecindario en el último año?”
7. **¿En qué rango de precios trabaja normalmente?** Además de ser experto en el vecindario, es importante que el agente tenga experiencia en operaciones dentro de tu rango de precios, ya que los desafíos y las estrategias de negociación varían según el tipo de casa que se compre.

8. **¿Con cuántos otros clientes trabaja?** Al comprar tu primera casa, quieres a alguien que pueda brindarte un servicio personalizado y de calidad. Si el agente parece abarcar demasiado, probablemente así sea.
9. **¿Se considera un buen agente para quienes compran por primera vez?** Quienes compran una vivienda por primera vez enfrentan desafíos específicos. Ninguna operación de compra es igual a la otra. Los buenos agentes pueden explicar lo que debes esperar y cómo te ayudarán a atravesar las circunstancias especiales que se presenten.
10. **¿Cómo encontrará viviendas que se ajusten a mis criterios?** Los agentes experimentados no se limitan a utilizar la Red MLS local de propiedades en venta, una base de datos regional con publicaciones de propiedades, para ayudar a los compradores a encontrar viviendas. También realizan un seguimiento de las propiedades disponibles a través de sus colegas, recorren vecindarios y hasta van casa por casa para encontrar las propiedades adecuadas para sus compradores. Y recurrirán, además, a sus distintos contactos dentro de la industria.
11. **¿Alguna vez ha recomendado a un comprador que no compre una propiedad? ¿Por qué?** Un agente debe tener en vista tu mejor interés, y ser honesto contigo acerca de cuándo dejar de lado una casa que no satisface tus necesidades, incluso si es la propiedad que más te interesó. Es tu decisión, desde ya, pero su asesoramiento debería siempre ayudarte a tomar la mejor decisión.
12. **¿Tiene una lista de proveedores recomendados que pueden ayudarme a obtener una hipoteca, inspeccionar una casa, etc.?** Para comprar una casa, necesitarás otros jugadores importantes en tu equipo, específicamente una entidad de créditos hipotecarios, un inspector de viviendas, compañías que se ocupen del cierre de operaciones y de verificar el título de propiedad, así como un abogado. Un agente experimentado ya ha desarrollado relaciones con profesionales de renombre y debe proporcionarte varias referencias para cada uno. Sin embargo, en última instancia, recuerda que es siempre tu decisión elegir con quién quieres trabajar.
13. **¿Puede proporcionar información de contacto de sus tres compradores más recientes?** Los clientes anteriores pueden ofrecer información valiosa sobre las habilidades de un agente. Pero no le pidas esas referencias al agente, así evitas un filtro y que solo te lleguen alabanzas. Es mejor que le pidas el teléfono y las direcciones de correo electrónico de sus tres compradores más recientes. Y que te comuniques con ellos directamente para conocer sus experiencias.

¡Superaste las entrevistas! (¿Tienes sed? Nos vendría bien un vaso de agua.) Llegado este punto, es probable que quede un agente en pie. Alguien en quien puedas confiar. Alguien que va a escucharte. Alguien que sepa más sobre bienes raíces que tú y se preocupe por encontrar la casa que buscas.

Ahora, ya con un socio para comprar tu casa, falta menos para que la encuentres.

Nos vamos de recorrida

Saber qué hacer, qué preguntar y qué evitar puede darte una ventaja sobre el resto.

¡Ah, salir a ver casas!

Una oportunidad para imaginarte derribando paredes y remodelando las cocinas de otras personas. De esto están hechos los sueños (o al menos los episodios de HGTV).

Es en serio: ir a *open houses* y a visitas particulares programadas es una de las partes más emocionantes de la experiencia de comprar una casa. Más allá de la emoción de mirar una casa por dentro, visitar hogares te permite evaluar cosas que son más difíciles de ver en línea.

Cualquiera que haya posado para una *selfie* sabe que una foto no siempre dice toda la verdad. Las fotos de los anuncios profesionales pueden hacer que las habitaciones pequeñas se vean espaciosas, iluminar las habitaciones con poca luz y enmascarar otros defectos de una casa, por lo que sí que necesitas más información.

En estos días de visitas y recorridas virtuales, hay que divulgar cualquier mejora o cambio digital (por ejemplo, si se modificaron los pisos). Preguntar qué se ha alterado te ayudará en caso de que no hayas visto alguna aclaración escrita en letra pequeña.

Antes de comenzar a recorrer casas, puede ser útil que hables de tus necesidades y deseos con tu pareja (si se trata de una mudanza de a dos), que investigues un poco en línea y que charles con tu agente y tu entidad de crédito. De esa manera, junto con tu agente podrán adoptar un enfoque específico, lo que te ahorrará tiempo y podrá darte una ventaja respecto de los demás interesados en comprar una propiedad. Sigue estos consejos y estarás listo para esta etapa.

Averigua las *open houses* a las que puedas asistir

En estos días los protocolos de salud y de seguridad son prioritarios, por lo que los agentes tratan de evitar las *open houses* o las hacen virtualmente. Pero si quieres ir a este tipo de recorridas presenciales, aquí hay algunas formas de encontrarlas:

- **Pregúntale a tu agente.** Tendrá detalles sobre propiedades específicas y puede informarte sobre los eventos que se ajusten a tu búsqueda.
- **Recurre a sitios web de propiedades.** Hay muchos sitios web que informan sobre las recorridas y los eventos previstos. En [realtor.com](https://www.realtor.com)[®], por ejemplo, en cada publicación se avisa sobre la próxima *open house* programada, junto con una advertencia sobre los protocolos de salud y seguridad a seguir.

- **Fíjate en las redes sociales.** En Instagram, por ejemplo, puedes buscar el hashtag #openhouse, o etiquetas similares para tu ciudad (#openhousedallas, por ejemplo). Muchos agentes y corredores también publican anuncios en Instagram, Facebook y Twitter; busca los que sean de tu área y empieza a seguirlos.
- **Recorre en auto.** Recorre los vecindarios que te interesan (es una buena manera de tener una idea de los servicios que hay en la zona) y busca los carteles de *open house*.

Y mientras está buscando, asegúrate de anotar la ubicación, la hora y la fecha de cualquier *open house* que le guste. Hará que sea mucho más fácil planificar horarios e itinerarios para poder ver tantas casas como sea posible.

Programa todo con tiempo (y saluda a los vecinos)

Por motivos de salud y seguridad, es probable que existan límites para la cantidad de personas que pueden estar en la casa al mismo tiempo. Pregúntale a tu agente con anticipación sobre las reglas básicas al respecto y sobre el tiempo de permanencia.

Si una casa te interesa, da un paseo por el vecindario. Charla un poco con los vecinos para tratar de conseguir una mirada genuina sobre cómo es la vida en esa comunidad: ver si son sobre todo familias o gente que vive sola, el ambiente en la cuadra y cómo es la relación con la asociación de propietarios o de condominios (si es que existe).

Pregunta mucho, pero di poco

Para aprovechar al máximo las visitas que hagas, ten en mente una lista de preguntas para el agente del vendedor y toma notas mientras esté allí, para que puedas realizar un seguimiento luego de los distintos temas. Conversar con el anfitrión puede ayudarte a obtener información que no conseguirás si solo recorres la propiedad.

Al mismo tiempo, recuerda esto: tu interacción con el anfitrión podría ser el comienzo de las negociaciones con él. Si terminas haciendo una oferta, utilizarás la información que hayas recopilado como respaldo para tu oferta. (También recordarán que eras alguien interesado pero cortés, lo que nunca te hará quedar mal).

Y algo igual de importante: **Compartir demasiado podría dañar tu capacidad de negociación.**

Ten cuidado con la información que compartes con el agente que organiza el evento. Esta persona trabaja para el vendedor, no para ti. El anfitrión puede usar y usará las estadísticas que haya obtenido sobre ti para rechazar o aceptar una oferta o para presentar una contraoferta.

Teniendo eso en cuenta, aquí hay ocho preguntas que puedes hacerle a un anfitrión para ayudarte a decidir si una casa es adecuada para ti.

1. **¿Ya recibió alguna oferta?** Si ya hay tratativas en marcha, tendrás que moverte rápidamente si quieres

hacer una oferta. Ten en cuenta lo siguiente: los agentes de los vendedores no pueden revelar la cantidad de ofertas que hay, solo si ya se han realizado.

2. **¿Cuándo quiere mudarse el vendedor?** Averígüelo; si el vendedor tiene prisa (por ejemplo, porque debe empezar un nuevo trabajo), es posible que esté dispuesto a aceptar una oferta menor al precio publicado.
3. **¿Cuándo quiere el vendedor cerrar la operación?** El precio no es el único factor para muchos vendedores de viviendas. Una forma de fortalecer tu oferta es proponer una fecha de cierre que sea ideal para los vendedores. Por ejemplo, un plazo de cierre de 30 a 45 días es el plazo estándar en muchos mercados, pero el vendedor puede querer más tiempo si aún no ha comprado su próxima casa.
4. **¿El vendedor es flexible en cuanto al precio?** La mayoría de los agentes de los vendedores no van a mostrar sus cartas ante esta pregunta, pero existe la posibilidad de que digan “sí”. Y, a veces, el vendedor autoriza a su agente a informar a los compradores interesados que el precio es negociable. En todo caso, nunca está de más preguntar. (Es como buscar en Google un código de cupón al comprar algo en línea).
5. **¿Cuántos días lleva la vivienda en el mercado?** Puedes encontrar esta información en Internet, pero el agente del vendedor te dará el contexto, especialmente si hace mucho que la casa está publicada. ¿Quizá ya había una oferta en firme para la casa, pero el financiamiento del comprador fracasó, o el vendedor puso primero un precio demasiado alto y debió bajarlo? Conocer estos antecedentes puede ser valioso.
6. **¿El precio cambió?** Puedes ver en línea si el precio bajó, pero hablar con el agente del vendedor es la única forma de averiguar por qué el vendedor tomó esa decisión.
7. **¿Hay algún tema relativo al estado de la propiedad?** ¿Ha habido renovaciones o reparaciones recientes en la casa? Algunas actualizaciones, como nuevos electrodomésticos de cocina, son fáciles de detectar, pero algunas son más difíciles de identificar. Específicamente pregunta sobre el techo, los electrodomésticos y el sistema de HVAC, porque pueden ser costosos de reparar o reemplazar. Por cierto, las reparaciones como un grifo que gotea no son cosas que deban informarte.
8. **¿Cuál es el costo promedio de los servicios públicos?** Muchos compradores no incluyen las facturas de servicios públicos en sus gastos mensuales de vivienda, pero es importante tenerlos en cuenta porque pueden sumar un monto alto, especialmente en casas antiguas y con corrientes de aire. Pregúntale al agente del vendedor el costo mensual típico de los servicios públicos durante el verano y el invierno, ya que los costos de calefacción y de aire acondicionado pueden fluctuar según la temporada. Y deberás prever que los servicios públicos serán más caros si te mudas de un apartamento a una casa unifamiliar.

¡Ya tienes las respuestas! Solo falta una cosa: Agradecerle al anfitrión antes de irte. Nunca se sabe, podrías verlo de nuevo pronto en la mesa de negociación.

Encontrar el préstamo ideal

Con la ayuda de esta información bien clara y sencilla sobre los tipos de préstamos disponibles, vas a poder conseguir la hipoteca justa para ti.

Cuando se trata de comprar una casa, la mayoría de la gente sabe lo que prefiere: un bungalow o un condominio, un vecindario animado o una calle tranquila.

Las hipotecas también vienen en muchos estilos, y reconocer qué tipo deberías elegir es un poco más complicado que, por ejemplo, saber que prefieres los pisos de madera a las alfombras de pared a pared.

Lo primero es lo primero: para elegir el mejor préstamo que más te convenga, necesitas tener en claro exactamente cuál es tu situación. ¿Te quedarás en esta casa durante años? ¿Décadas? ¿Tu situación económica es estable? ¿Te preocupan las variaciones en las tasas de los préstamos? Completa la lista de verificación de la página 9 y lee la sección “Antes de elegir una entidad hipotecaria” que está en la página 29 de esta guía.

El siguiente paso: Tener una buena comprensión de los distintos tipos de préstamos disponibles. Hay muchas opciones, y tanta variedad a veces puede ser confusa. ¡No te desanimes, lo resolveremos juntos!

Las hipotecas son a tasa fija o variable, tú eliges la que sea mejor para ti

Comencemos con el tipo de hipoteca más común, ese caballo de batalla de los préstamos hipotecarios: la hipoteca a tasa fija.

Hipoteca a tasa fija: Te permite fijar una tasa de interés durante 15 o 30 años. (También puede ser a 20 años). Eso significa que la cuota mensual permanecerá igual durante toda la vigencia del préstamo. (Dicho esto, es probable que los impuestos a la propiedad y las primas de seguros cambien con el tiempo).

Es ideal cuando: deseas estabilidad a largo plazo y planeas quedarte por un buen tiempo.

A continuación, te contamos qué más necesitas saber sobre las hipotecas a tasa fija:

- **Una hipoteca a tasa fija a 30 años** te permite pagar una cuota más baja (por esta razón, es más popular que la otra opción, la de 15 años).
- **Una hipoteca a tasa fija a 15 años** generalmente ofrece una tasa de interés más baja, pero la cuota mensual es más alta, porque estás pagando el monto del préstamo en un plazo menor.

Veamos ahora los préstamos a tasa variable, el otro tipo de hipoteca que podrías contratar.

Una hipoteca a tasa variable (o hipoteca ARM):

- Ofrece una tasa de interés más baja que una hipoteca a tasa fija durante un plazo inicial, digamos, cinco o siete años, pero la tasa puede fluctuar después de que finaliza ese período, dependiendo de los cambios en las condiciones de la tasa de interés. Y eso puede dificultar el control de tu presupuesto.
- Tiene un límite o tope máximo que restringe hasta dónde puede llegar la tasa.

Es ideal cuando: Planeas vivir en una casa por un corto tiempo o esperas que tus ingresos aumenten para compensar así el aumento que a futuro sufran las tasas.

A continuación, te contamos qué más necesitas saber sobre las hipotecas a tasa variable:

- Diferentes entidades de crédito pueden ofrecer la misma tasa de interés inicial pero diferentes topes máximos para las tasas. Es importante comparar los límites de tasas cuando se busca un crédito ARM.
- Las hipotecas de tasa variable tienen la reputación de ser complicadas. Como aconseja la Oficina de Protección Financiera del Consumidor, asegúrate de leer la letra pequeña.

Una regla general: cuando compares préstamos con tasa variable, pídele a la posible entidad de crédito que calcule cuál sería la cuota más alta que podrías tener que pagar. No quieres sorpresas.

¿Préstamo convencional o gubernamental? En tu vida está la respuesta

Según la hipoteca a tasa fija o variable que puedas obtener, habrá otras categorías aplicables, que se clasifican en dos grandes grupos: préstamos convencionales y préstamos gubernamentales.

Préstamo convencional:

- Ofrece algunas de las tasas de interés más competitivas, lo que significa que probablemente pagarás menos intereses durante el plazo del préstamo.
- Por lo general, se puede obtener más rápidamente que un préstamo gubernamental, porque hay menos papeleo.

¿Quién puede pedirlos? Por lo general, necesita al menos una calificación crediticia de 620 o superior y un pago inicial del 5% para calificar para un préstamo convencional.

A continuación, te contamos qué más necesitas saber sobre los préstamos convencionales:

- Si, para obtener un préstamo convencional, tu pago inicial es menor del 20%, mensualmente deberás pagar un **seguro hipotecario privado** (o PMI) para mitigar el riesgo de que dejes de pagar el préstamo. (El PMI oscila entre aproximadamente el 0,3% y el 1,15% del valor del préstamo). La entidad debe dejar de cobrar el PMI cuando hayas pagado el 22% del capital y puedes pedir que dejen de cobrarlo cuando alcances el 20% de ese valor.
- Los préstamos convencionales suelen establecer también que la relación deuda/ingresos (DTI) no puede superar el 43%, es decir, el dinero que debes (préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito, préstamos para automóviles, etc.) respecto de tus ingresos, expresado como un porcentaje.

La Agencia Federal de Financiamiento para la Vivienda establece límites sobre la cantidad de dinero que se puede pedir prestado mediante un préstamo convencional. Un préstamo para la vivienda que cumpla con estos límites se denomina **préstamo conforme**.

- En la mayoría de las ciudades, la cantidad máxima que podía pedirse en 2020 fue \$510,400.
- En áreas más costosas, como la ciudad de Nueva York y San Francisco, el máximo en 2020 es \$765,600.
- Los límites se evalúan anualmente y pueden variar según el precio promedio de las viviendas en cada área.

Si un préstamo supera estos límites se llama de alto valor o préstamo *jumbo*:

- Los préstamos *jumbo* normalmente requieren un pago inicial más alto (hasta un 30% para algunas entidades) y una calificación crediticia de al menos 720. En algunos casos se admite un pago inicial menor, digamos del 20%, pero la calificación crediticia deberá ser más alta.
- También suelen exigir una relación deuda/ingresos más estricta, en general menor del 38%.

También hay consideraciones prácticas que se deben tener en cuenta antes de obtener un préstamo *jumbo*, principalmente: ¿Te sientes cómodo asumiendo una deuda tan alta? La respuesta depende de tu situación financiera actual y de tus metas financieras a largo plazo.

Préstamos gubernamentales:

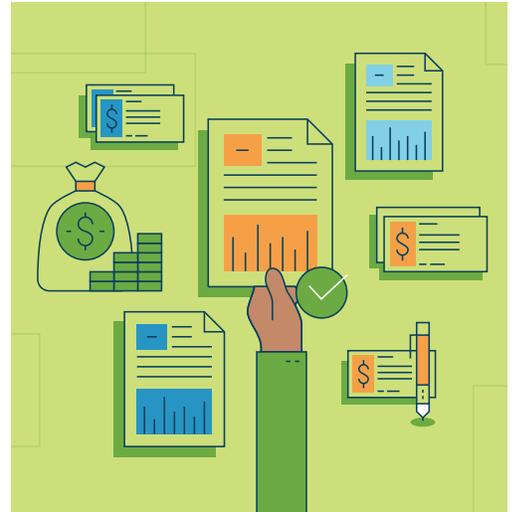
- Son préstamos facilitados por organismos tales como: Administración Federal de Vivienda (FHA), Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) de EE. UU. y Desarrollo Rural del Departamento de Agricultura de EE. UU. (USDA).
- Están destinados a estimular el mercado de la vivienda y permitir que las personas que no pueden calificar para préstamos convencionales se conviertan en propietarios de viviendas.

¿Quién puede pedirlo? Depende del tipo de préstamo gubernamental que estás evaluando.

Si has tenido problemas para calificar para una hipoteca debido a limitaciones de ingresos o crédito:

Los préstamos de la FHA son utilizados por muchas personas, incluidas aquellas con calificaciones crediticias e ingresos más bajos.

- Puedes obtener un préstamo de la FHA con un pago inicial del 3.5% si tienes una calificación crediticia mínima de 580. Y podrías calificar con una calificación crediticia por debajo de 580, e incluso sin calificación crediticia, pero el pago inicial y otros requisitos serán mucho más mayores.
- Los préstamos de la FHA se ajustan a los límites establecidos por el condado, que suelen oscilar entre \$294,515 y \$679,650 en áreas de alto costo. Consulta los límites para tu condado en hud.gov.



- Si obtienes un préstamo de la FHA, deberás pagar una prima de seguro hipotecario (MIP) por adelantado y una prima anual del 0,85%. Actualmente, el MIP es el 1,75% del monto del préstamo, es decir, \$1,750 para un préstamo de \$100,000. Esta prima se puede pagar por adelantado en el cierre de la hipoteca o se puede incorporar al pago de la cuota mensual.

Algo importante: la fecha en que se emitió un préstamo de la FHA afecta el MIP.

- **Si recibiste un préstamo de la FHA el 3 de junio de 2013 o antes:** puedes cancelar el MIP después de cinco años, pero debes haber cancelado el 22% del capital y tener las cuotas al día.
- **Si recibiste un préstamo de la FHA después del 3 de junio de 2013:** para dejar de pagar el MIP, tendrías que refinanciar el crédito y convertirlo en un préstamo convencional, y la relación préstamo-valor debe ser de al menos el 80%.

Si estás en el ejército, eres veterano de guerra o cónyuge de un veterano:

- Los préstamos del VA ofrecen a militares activos o retirados (o al cónyuge sobreviviente de un veterano) una hipoteca con un pago inicial del 0%.
- Los préstamos del VA también suelen tener requisitos crediticios menos estrictos, por lo general se pide una calificación crediticia mínima de 620, y el requisito de DTI es más bajo.
- El VA solo permite a las entidades cobrar un 1% como máximo para cubrir los costos de originar y suscribir el préstamo, lo cual abarata los costos del cierre de la operación. Sin embargo, existe una tarifa de financiación adicional, inicial y que se cobra por única vez, del 2,15%.
- Para consultar si calificas para pedir un préstamo del VA, ingresa a: <https://www.benefits.va.gov/homeloans/>

Los préstamos del VA tampoco cobran seguro hipotecario a los prestatarios, lo que puede ayudarte a ahorrar una importante suma de dinero en el pago de la cuota mensual.

Dados los beneficios, un préstamo VA suele ser la mejor opción hipotecaria para quienes califican para recibirlo.

Si tus ingresos son limitados y vives en un pueblo pequeño o rural:

Los préstamos del USDA son hipotecas para compradores de vivienda con ingresos limitados en ciudades con una población de 10,000 o menos, o que son “de carácter rural”, lo que significa que algunas áreas que ahora tienen poblaciones más grandes siguen dentro de la definición y son admisibles. Puedes ver si tu ciudad cumple con estos requisitos en el sitio web del USDA (<https://eligibility.sc.egov.usda.gov>).

- Los préstamos del USDA suelen tener tasas de interés más bajas que los préstamos que no son del USDA.
- El pago inicial puede ser hasta igual a 0%.
- Las hipotecas del USDA también tienen requisitos de calificación crediticia menos estrictos que los préstamos convencionales.
- Los límites de ingresos para calificar dependen de la ubicación y el tamaño del hogar.

- Los préstamos del USDA cobran una tarifa de seguro hipotecario por adelantado del 1% del monto del préstamo y una prima anual de seguro hipotecario del 0.35%.
- Y los prestatarios de préstamos del USDA deben comprar una “casa modesta”, una propiedad con un valor de mercado que se considere razonable para el área, aunque el USDA no establece limitaciones de precio específicas.

Solo determinadas entidades de crédito en particular ofrecen préstamos del USDA.

Si tu trabajo se relaciona con ayudar a los demás:

Hay ciertos programas, como el llamado Good Neighbor Next Door (<https://www.hud.gov>) de HUD, que permiten a maestros, agentes del orden, socorristas y trabajadores del gobierno hasta una reducción del 50% del precio publicado para comprar ciertas casas en los distritos de revitalización.

Nota: Hay programas de asistencia que ofrecen subvenciones y préstamos sin intereses para afrontar el pago inicial a los compradores que cumplan con los requisitos. Consulte en la agencia de financiamiento de vivienda de tu estado (<https://www.ncsha.org/housing-help>) para ver qué opciones brindan.

Tienes un primer panorama. ¡Es hora de pedir ayuda!

Algo importante: recuerda que vas a tratar con tu agente o corredor de préstamos para definir qué opciones se ajustan a tu perfil y encontrar un préstamo que funcione para ti y tus finanzas. (Otra razón más por la que es importante elegir una entidad de crédito con la que te sientas cómodos).

Tu agente de bienes raíces también podrá asesorarte con alguna información. Y debido a que no reciben nada a cambio por ello, sus consejos sobre hipotecas serán imparciales.

Ya tienes la información. Y sabes a quien consultar. ¿Seguimos adelante?

¡Allá vamos!

LEE ESTOS CONSEJOS

Antes de elegir una entidad hipotecaria

Alguien quiere ayudarte a ahorrar tiempo, estrés y dinero. Con estos consejos, vamos a encontrarlo.

Todos en el mercado de las viviendas tienen diferentes deseos: el encanto de una casa antigua, un exuberante jardín, una puerta de entrada pintada en un exacto tono Pantone Ultra Violeta...

Pero, en definitiva, todos comparten una necesidad en común: dinero. Mucho dinero. Ahí es donde entra en juego tu entidad hipotecaria.

La entidad de crédito adecuada puede ahorrarte tiempo, ansiedad y mucho dinero en efectivo. Y el oficial de préstamos adecuado, el profesional que representa a la entidad de crédito, puede ser un poderoso aliado cuando cierres una hipoteca. Como al dar cualquier otro paso con el potencial de modificar tu vida, es importante elegir sabiamente.

Solo tú sabes cuál entidad de crédito es la correcta para ti

Hay tres tipos de entidades hipotecarias (bancos minoristas, cooperativas de crédito y bancos hipotecarios), así como corredores hipotecarios, que comparan los productos crediticios que ofrecen distintas entidades para ayudarte a encontrar el mejor préstamo. Antes de comenzar a seleccionar candidatos, debes saber qué quieres y dónde encontrarlo. Veamos tus opciones.

Bancos minoristas

Qué son: Son entidades bancarias, como el Chase y el Bank of America, y otros bancos locales. Se encargan de investigar tus finanzas ellos mismos, por lo que, especialmente los más pequeños, a veces pueden ofrecer tarifas más bajas y requisitos de crédito menos estrictos. Si deseas tener todas tus cuentas en un solo lugar, puedes usar tu propio banco o cooperativa de crédito.

Con quién tratarás:

Se te asignará un oficial de préstamos, quien recibirá una comisión o un bono por otorgar tu préstamo.

Cooperativas de crédito

Qué son: Son organizaciones sin fines de lucro, propiedad de los clientes, por lo que no están en deuda con los accionistas, como un banco. Debido a eso y ser sin fines de lucro, generalmente ofrecen un servicio más personal y menores tarifas. La otra cara es menos conveniente: tienen menos sucursales y cajeros automáticos.

Para solicitar un préstamo, debes ser miembro de la cooperativa de crédito, que se basan en la fe, la profesión, determinados intereses o la pertenencia a un sindicato. Normalmente no es difícil convertirse en miembro; el localizador de la Administración Nacional de Cooperativas de Crédito (<https://www.mycreditunion.gov>) es una herramienta para encontrar una cooperativa cerca tuyo.

Con quién tratarás: Al igual que con un banco, se te asignará un oficial de préstamos, quien recibirá una comisión o bono por otorgarlo.

Bancos hipotecarios

Qué son: Estos bancos, como AimLoan y PennyMac, solo ofrecen préstamos para viviendas. Muchas entidades de crédito en línea, como Rocket Mortgage de Quicken Loans, operan como bancos hipotecarios.

Con quién tratarás: Un banco hipotecario te asignará un oficial de préstamos, quien recibirá una comisión o bono calculado sobre el arancel bruto que cobre la entidad de crédito por otorgar el préstamo. Una entidad de crédito que opera en línea no te dará un trato tan personalizado.

Corredores hipotecarios

Qué son: Los corredores hipotecarios son esencialmente promotores de préstamos hipotecarios; actúan como enlaces entre los compradores y las entidades hipotecarias para ayudar a las personas a encontrar las tasas más bajas y las mejores condiciones hipotecarias. Pueden conseguir que los compradores tengan mejores tasas hipotecarias gracias a sus relaciones existentes con las entidades de crédito, algo que los compradores de viviendas individuales no pueden hacer. Al hacer el trabajo pesado por el prestatario, la idea es que facilite y agilice la selección del préstamo.

Con quién tratarás: Un corredor hipotecario puede ser un agente individual o un grupo de agentes, que actúan como contratistas independientes. A cambio de sus servicios, los corredores hipotecarios típicamente cobran una tarifa del 1% al 2% del monto del préstamo, que pagan el prestatario o la entidad de crédito en el cierre de la operación.

Ahora que ya tienes un panorama general, tómate un tiempo para meditar sobre las opciones que tienes a la hora de elegir la entidad de crédito adecuada para ti.

Es conveniente investigar antes de decidir

Durante la vigencia del préstamo, pueden surgir diferencias aparentemente sutiles con el potencial de sumarle decenas de miles de dólares a tu deuda. Ese dinero pertenece a tu futuro y a todas las vacaciones, renovaciones y remodelaciones que sueñas y quieres hacer.

Por eso, antes de elegir la entidad de crédito...

- Investiga a fondo cualquier banco minorista, cooperativa de crédito, banco hipotecario, corredor hipotecario u opción en línea que estés considerando. Asegúrate de tener claro lo que pueden ofrecerte. Aproximadamente uno de cada cinco (21%) compradores de vivienda dice arrepentirse de la entidad hipotecaria que eligió, según una encuesta de J.D. Power. Al leer esta guía, te estás ocupando de que eso no te suceda a ti.
- Estudia distintas entidades de crédito. Tu objetivo es llegar a una lista de solo tres. (Verás por qué de solo tres en un minuto). Si estás pensando en seleccionar una entidad de crédito en línea, asegúrate de leer la sección “Tu guía libre de estrés para encontrar el préstamo ideal” en la página 24.
- No dudes en buscar consejo. Consulta a tus familiares, amigos y compañeros de trabajo, especialmente a los que son fanáticos de cuestiones relacionadas con el dinero.
- Pídele a tu agente de bienes raíces una segunda opinión. Tiene experiencia con entidades de crédito de prestigio, especialmente en tu ciudad o pueblo.

Bien, digamos que tienes preparada esa lista de tres posibles entidades de crédito. ¿Cuál es el siguiente paso? Averiguar si te otorgarían un préstamo.

Intenta que una entidad de crédito preapruebe un préstamo para ti

Existe una gran diferencia entre una precalificación y una preaprobación. Si preaprueban tu préstamo, es como si dejaras de estar en el banco. Es entrar en el juego. Y es una prueba de tu capacidad de compra.

Además de ser una señal de madurez, la preaprobación te pone en una mejor posición a la hora de hacer una oferta. Todos te toman más en serio. Le proporciona evidencia a tu agente inmobiliario y al vendedor (o al agente del vendedor) de que una institución financiera confiable está dispuesta a financiar la compra.

En la mayoría de los mercados, los vendedores esperarán que tengas el préstamo preaprobado cuando hagas tu oferta. Es más probable que acepten la oferta si es así, o al menos, no perderás la oportunidad de presentar una oferta por tener que volver al banco para obtener la aprobación de un préstamo.

En cuanto a la precalificación, es una aproximación que no es necesaria, a menos que no tengas noción de tu solvencia crediticia y solo quieras una descripción básica.

Por el contrario, en el caso de una preaprobación, la entidad de crédito generalmente profundiza y te dice específicamente qué préstamo podrían darte. Cuidado: el hecho de que la entidad de crédito diga que puede darte un préstamo por cierto monto no significa que debas aceptarlo. Evalúa tu estilo de vida y tu presupuesto mensual al decidir el monto del préstamo que puedes asumir de manera responsable.

Para obtener una preaprobación, debes autorizar a una entidad de crédito a comprobar tu calificación.

- Los prestatarios con calificaciones crediticias de 760 o más generalmente pueden calificar para las tasas de interés más bajas.
- Los prestatarios con calificaciones crediticias inferiores a 650 pueden tener que solicitar una hipoteca no convencional, como un préstamo de la Administración Federal de Vivienda (FHA), un préstamo respaldado por el gobierno que requiere una calificación crediticia mínima de 580, pero permite a los prestatarios hacer un pago inicial de tan solo 3.5%.
- Los prestatarios con calificaciones crediticias inferiores a 580 aún pueden calificar para préstamos de la FHA, pero tendrán que hacer un pago inicial de al menos el 10%. Cuanto menor es la calificación, más estrictos se vuelven los requisitos.

Tiene sentido obtener la preaprobación de al menos tres entidades de crédito

Una estimación de préstamo detalla los términos de un futuro préstamo, que incluyen:

- La tasa de interés
- El plazo del préstamo
- Los costos estimados de impuestos y seguros
- La evolución de las tasas de interés y de las cuotas a lo largo del tiempo
- Otros datos financieros importantes

Al comparar las estimaciones de préstamos, puedes evaluar mejor qué opciones tienes y decidir qué entidad de crédito es la mejor para ti y tu futuro. (Si necesitas ayuda para analizar los detalles, puedes consultar a la Oficina de Protección Financiera del Consumidor (<https://www.consumerfinance.gov>), que ofrece una estimación de préstamo de muestra con sugerencias y definiciones útiles).

Obtener la preaprobación en el inicio del proceso, además, te da una ventaja respecto de los demás compradores. Veamos por qué es así.

- El importe preaprobado te permitirá definir tu rango de precios y, por ende, te hará ahorrar tiempo y frustraciones.
- Le da una señal a tu agente y a los vendedores de que te tomas en serio la compra de una casa.
- Te ayudará a moverte rápidamente para hacer una oferta cuando veas una casa que te guste.

¡Y es una excusa para celebrar! Ahora tienes todo lo que necesitas para seguir adelante con esa entidad de crédito tan especial para ti y, al mismo tiempo, podrás establecer un vínculo con un oficial o corredor que podrá ayudarte a seleccionar el préstamo hipotecario que sea mejor para ti.

Así que sírvete un cóctel. Baila un poquito. Recuéstate y relájate como si estuvieras en un spa. Estás (cada vez) más cerca de tu nueva casa.

Que tu oferta sea impecable

Estos 10 pasos te ayudarán a ahorrar tiempo y dinero y te permitirán crear una oferta ganadora.

Ah, ¡la oferta!

Cinematográficamente hablando, este es el momento icónico: no te culparíamos si te imaginaras, digamos, apoyando una mano sobre el hombro de tu agente y susurrándole (con tu mejor imitación de Vito Corleone) que vas a hacerle una oferta imposible de rechazar.

En realidad, no es tan simple (ni dramático). Tu oferta marca el comienzo de un intercambio entre ti y el vendedor, generalmente con los agentes de bienes raíces que los asesoran a ambos.

Cuanto más precisa sea tu oferta, mayores serán las chances de que la acepten. Sigue estos 10 pasos y estarás preparado: es una historia real. (“El Padrino” de nuevo. No nos podemos resistir.)

1. Conoce tus límites

Tu agente te ayudará a elaborar una oferta ganadora. Puedes confiar en sus consejos sobre precios, condiciones y otros términos del trato: es una relación de beneficio mutuo. Cuanto más colabores con tu agente, más rápido podrás moverte.

Pero, en última instancia, eres tú quien decide cuál será la oferta, y tú quién sabe cuáles son tus límites financieros y de estilo de vida. Al comprar una casa, ponemos en juego emociones fuertes junto con la habilidad para los negocios, por lo que es un buen momento para volver a aquellos puntos “Indispensables” de tu lista.

- ¿Tienes un límite máximo para el precio de tu oferta porque también estás ahorrando para la jubilación y te encanta irte de vacaciones a la playa? Apégate a ello.
- ¿Quieres un huerto o pintar el exterior de la casa de color púrpura? Asegúrate de que las reglas de la asociación de propietarios (HOA) lo permitan.
- Además de leer las reglas de la HOA, averigua cuánto tiene la HOA en reservas para cubrir las reparaciones de las áreas comunes. No querrás que inesperadamente te llegue una liquidación de gastos extraordinarios.
- ¿Quieres vivir en una comunidad que admita perros? Asegúrate de que no haya límites de peso para las mascotas, que te impidan convivir con tu mejor (y gigantesco) amigo canino.

2. Aprende la jerga de los contratos

Una oferta es un contrato. Los documentos que se usan y su redacción varían de un estado al otro. Tómate el tiempo necesario, con un criterio de diligencia debida, para revisar los formularios de oferta antes de encontrar una casa (LawDepot.com tiene modelos de contratos de compraventa para cada estado). Si eres una persona muy puntillosa, un abogado de bienes raíces puede explicarte en detalle los documentos para que estés familiarizado con su vocabulario cuando estés listo para enviarle la oferta a tu agente, quien pondrá a tu disposición los formularios de oferta aplicables a tu estado.

3. Fija tu precio

Las casas siempre tienen un precio publicado. Piensa en ese valor como si fuera la oferta inicial del vendedor en la negociación de la compra.

Como comprador, tu oferta incluirá un precio. Esto es lo primero que miran los vendedores de viviendas cuando reciben una oferta. Tu agente te ayudará a definir si el precio que propuso el vendedor es justo comparando la casa por la que estás haciendo la oferta con propiedades similares (comparables) recientemente vendidas en el vecindario.

Hay otros factores que pueden afectar tu capacidad de negociación y el precio de la oferta. Por ejemplo, si hace mucho que la casa está en el mercado, o si está en un mercado donde la oferta excede la demanda, el vendedor puede estar dispuesto a aceptar una oferta que esté por debajo del precio originalmente publicado. O si el vendedor ya recibió otra oferta, eso puede afectar el precio que estás dispuesto a ofrecer. Tu agente te ayudará a comprender cuál es el contexto de la negociación.

4. Calcula el pago inicial

Para obtener una hipoteca, debes realizar un pago inicial de tu préstamo. Para los préstamos convencionales (a diferencia de los préstamos gubernamentales), hacer un pago inicial del 20% permite a los prestatarios evitar tener que pagar el seguro hipotecario privado (PMI), una prima mensual que protege a la entidad de crédito en caso de que el prestatario no cumpla con el préstamo.

Pero el 20% no siempre es factible, ni siquiera necesario. De hecho, el pago inicial promedio en 2019 para los compradores en general fue del 16%, y del 6% para los compradores por primera vez, según la National Association of REALTORS®. Tu entidad de crédito te ayudará a determinar cuál es el mejor monto de pago inicial de acuerdo con tu situación financiera. Dependiendo del tipo de préstamo que obtengas, quizá ese pago inicial sea de 0%.

Puede que califiques para alguno de los más de 2,400 programas de asistencia de pago inicial que existen en todo el país. Muchos de ellos ponen fondos a disposición de los hogares cuyos ingresos equivalen al 175% del ingreso medio del área. En otras palabras, los hogares de ingresos medios.

Los ahorros pueden ser considerables: los compradores que utilizan los programas de asistencia de pago inicial ahorran un promedio de \$17,766 durante la vigencia de su préstamo, según lo que publica el recurso inmobiliario RealtyTrac. Puedes obtener más información sobre los programas de asistencia de pago inicial de tu estado aquí: <https://downpaymentresource.com>.

Tienes a disposición calculadoras de hipotecas en línea para ver cómo afectarían los distintos tipos de pagos iniciales las primas de tu hipoteca y cuánto pagarás en concepto de intereses.

5. Muéstrale al vendedor tu compromiso: haz un depósito

Un EMD, o depósito de buena fe, es la suma de dinero que entregas al vendedor como demostración de tu interés serio y genuino en comprar la vivienda. Si el vendedor acepta tu oferta, el depósito se destinará al pago inicial en el cierre de la operación. Sin embargo, si intentas retirarse del trato, es posible que debas cederle ese efectivo al vendedor.

Un EMD estándar es del 1% al 3% del precio de venta de la casa (por lo tanto, sería de \$2,000 a \$6,000 en un préstamo de \$ 200,000). Pero dependiendo de qué tan activo sea el mercado donde vives, es posible que desees depositar más dinero en garantía para competir con otras ofertas.

En la mayoría de los casos, la compañía de títulos es responsable de conservar el dinero en una cuenta de depósito en garantía. Si el trato fracasara, la compañía de títulos distribuirá los fondos según los términos del contrato de compraventa. Estas compañías también verifican todo defecto o afectación del título para asegurarse de que se pueda transferir libre de todo gravamen.

6. Revisa las condiciones y contingencias

La mayoría de las ofertas de bienes raíces incluyen condiciones y contingencias: cláusulas que deben cumplirse antes de que la operación pueda realizarse, o el comprador tiene derecho a retirarse del trato con su EMD. Por ejemplo, si una oferta dice: "Este contrato está sujeto a una inspección de la vivienda", el comprador tiene una cierta cantidad de días después de que se acepta la oferta para realizar una inspección de la propiedad con un inspector de viviendas certificado o con licencia.

Si hay algún problema en la casa, el comprador puede solicitar al vendedor que haga las reparaciones. Pero la mayoría de las reparaciones son negociables; el vendedor puede estar de acuerdo con algunas y decir que no a otras. O el vendedor puede ofrecer una rebaja del precio o un crédito compensable en el cierre, según el costo de las reparaciones. Aquí es donde tu agente de bienes raíces puede demostrar todo su valor y asesorarte sobre lo que debes pedirle al vendedor que arregle.

Solo recuerda que lo importante es el panorama general. Si discutes con el vendedor por una reparación de \$500 para los pisos de madera, tenga en cuenta que es algo muy menor en relación con la magnitud de la oferta.

Además de la contingencia de inspección de vivienda mencionada, otras contingencias comunes son estas:

- **Una contingencia financiera**, que les da a los compradores un plazo determinado para obtener un préstamo que cubra la hipoteca.
- **Una contingencia de tasación**, donde un tasador externo contratado por la entidad de crédito evalúa el valor justo de mercado de la vivienda para asegurarse de que su valor sea suficiente para poder funcionar como garantía por el valor de la hipoteca.
- **Una contingencia de título perfecto**, donde la compañía de títulos del comprador verifica que el vendedor es el único dueño de la propiedad y puede transferir legalmente la titularidad al comprador.
- **Una contingencia de venta de vivienda**, donde se aclara que la operación depende de la venta de la vivienda actual del comprador.

Aunque las contingencias pueden ofrecer protección a los compradores, también pueden hacer que las ofertas sean menos atractivas para el vendedor, porque les brindan a los compradores mecanismo legales para retirarse de la venta sin sufrir repercusiones financieras. Por lo tanto, si hay múltiples ofertas, hacer una oferta con menos contingencias puede darte una ventaja frente a la competencia.

En otras palabras: una oferta relajada es una oferta atractiva. Pero ten en cuenta que debes sentirte cómodo con los riesgos que conlleva esta estrategia. Si no tiene una contingencia financiera, por ejemplo, y no puedes obtener una hipoteca, es probable que pierdas el depósito de que hiciste (un resultado que no va a relajarte mucho que digamos).

7. Lee la letra chica sobre la propiedad

El contrato de compraventa establece información clave sobre la propiedad, como la dirección, el número de identificación impositivo y los tipos de servicios públicos: red de agua pública o pozo privado, calefacción de gas o eléctrica, etc. También incluye una sección que especifica qué bienes muebles y accesorios el vendedor acepta dejar en la vivienda, como electrodomésticos, accesorios de iluminación y cortinas. El vendedor proporciona a los posibles compradores una lista de estos artículos antes de que presenten una oferta. Estos pueden ser otros aspectos para negociar.

Revisar cuidadosamente la descripción de la propiedad también te ayuda a saber, por ejemplo, si el vendedor planea llevarse esa isla de cocina cuando se muda. (Han sucedido cosas más extrañas).

8. Fija la fecha para el cierre

El contrato de compraventa que envíe al vendedor debe incluir una fecha de cierre propuesta, que confirme cuándo se finalizará la operación. El reloj comienza a correr a partir de la firma del contrato. Si el cierre se demora, la parte responsable de esa demora puede tener que pagar a la otra parte “intereses punitivos” a una tasa predeterminada.

Lo habitual es prever un plazo de 30 a 60 días para el cierre, ya que así el comprador tiene tiempo para hacer la investigación del título y obtener la aprobación de la hipoteca; pero este plazo puede variar. Algunos vendedores, por ejemplo, prefieren que sea más largo para tener más tiempo para mudarse o buscar su próxima casa. Ser flexible con respecto a la fecha de cierre podría darle más poder de negociación en otro aspecto del trato.

Hay un plazo que es igual en todos lados: tendrás tres días antes del cierre para revisar la declaración de cierre, o CD, un formulario de cinco páginas que establece los términos finales del préstamo y los costos del cierre de la operación.

Una vez firmado el contrato de compraventa, las partes pueden cambiar la fecha de cierre si ambas firman una modificación del contrato que especifique la nueva fecha.



9. Añade una carta personal para el vendedor

Apunta al corazón del vendedor con una carta personal, que puedes sumar a los documentos de la oferta. Cuéntale una historia conmovedora sobre tu familia y tu vínculo con el área. Además, los halagos sinceros pueden ser de gran ayuda. Felicita al vendedor por la renovación de su cocina, que se ve digna de Apartment Therapy, por ejemplo, o dile cómo las suculentas de su jardín te recuerdan a Palm Springs.

Tu agente puede ayudarte a recopilar antecedentes sobre los vendedores (por ejemplo, ¿están locos por su labradoodle, como tú por el tuyo? ¿Dirigieron un pequeño negocio desde casa, como tú sueñas con hacerlo?). Y, por supuesto, debes consultar la información que obtuviste durante la *open house* o la recorrida particular. Usa esta información para escribir una nota sincera, algo que realmente puede ayudarte a cerrar la operación.

10. Prepárate para una contraoferta

Si realizas una oferta que es baja o que se enfrenta a varias otras, puede que el vendedor haga una contraoferta: un nuevo contrato, quizá con un precio de venta más alto o con menos contingencias. Depende de ti si aceptas el nuevo contrato, haces tu propia contraoferta o te retiras de la negociación.

No entres en pánico: En las páginas que siguen, veremos qué es una contraoferta y qué estrategias pueden darte más poder de negociación.

8 SIMPLES REGLAS PARA

Negociar tu oferta y conseguir esa casa

Con la ayuda de tu agente, usarás todo lo que has aprendido para sellar el trato.

Este es el escenario soñado:

Tu oferta es perfecta, no necesitas negociar nada y puedes pasar las próximas semanas considerando temas de suma urgencia para la casa, como “Podría poner unos candelabros en el hall de entrada, ¿no?” y “Quiero un sofá nuevo: ¿rojo rubí o verde esmeralda?”.

Bueno, podría suceder. Muchos vendedores aceptan la mejor oferta que reciben sin mayor negociación. Pero también se sabe que los vendedores rechazan las ofertas por diversas razones. O hacen contraofertas. Es algo especialmente probable si realiza una oferta baja o cuando hay varias ofertas en juego.

Si te hacen una contraoferta, dependerá de ti decidir si deseas aceptar el nuevo contrato, negociar los términos o retirarte de la negociación. En casos como este, consulta a tu agente. Es tu guía espiritual. Si decides que quieres negociar, es decir, hacer una contraoferta a la contraoferta del vendedor, tu agente utilizará sus habilidades de negociación para ayudarte a obtener el mejor trato posible. Es lo que hacen los y las agentes de bienes raíces a diario.

Pero siempre hay cosas que puedes hacer. Si comprendes qué tácticas de negociación tiene el agente a su alcance (según el tipo de mercado y de cuál sea tu posición), podrás respaldarlas. Y apoyarlo en lo que haga.

Aquí hay ocho reglas que todo comprador debe conocer antes de que comience la negociación:

1. Actuar rápido, ya mismo

Cuando recibas una contraoferta, debes responder rápidamente, idealmente dentro de las 24 horas. Cuanto más esperes, más chances tendrá otro comprador para aprovechar la oportunidad y apoderarse de la propiedad. ¿Algo más? Sí. Si un vendedor siente que estás dudando, es posible que retire la contraoferta antes de que puedas responder.

2. Subir el precio (dentro de lo razonable)

Si bien es obvio que no deseas pagar de más por una casa, es posible que debas aumentar la apuesta inicial, especialmente si la oferta inicial fue baja. Confía en la experiencia de tu agente para determinar cuánto dinero debes agregar al precio de venta para hacerlo más atractivo para el vendedor.

Luego, a través de su poder de persuasión, tu agente puede hacer que la contraoferta parezca aún más atractiva señalando operaciones similares: casas vendidas recientemente en el área que son comparables en términos de pies cuadrados y características.

A medida que tu agente negocia, puede parecer que las cosas se intensifican rápidamente. Es estresante. Es posible que sientas una repentina necesidad de hacer lo que sea necesario para ganar.

Antes de llegar a esos extremos, recuerda dos cosas muy importantes:

1. No puede superar los límites monetarios de la hipoteca preaprobada por la entidad de crédito.
2. No puedes exceder el presupuesto que tienes.

Tu contraoferta tiene que ser una suma que sientas que tiene sentido gastar en una casa. Quieres esa nueva casa y, también, seguir viviendo tu vida. Además: todavía te quedan opciones.

3. Aumentar el depósito

Aumentar el depósito (EMD), la suma de dinero que depositas para demostrarle al vendedor tu seriedad y compromiso acerca de la operación, es otra forma de mostrarle al vendedor que estás dispuesto a arriesgar más para comprar la casa. Un EMD estándar suele ser del 1% al 3% del precio de venta de la vivienda. Hacer una contraoferta con un depósito del 3% al 4% podría ser lo que necesitas para persuadir al vendedor de que se ponga de tu lado.

4. Demostrar paciencia para tomar posesión

Dependiendo de los tiempos del vendedor, cambiar la fecha de posesión propuesta (la fecha prevista para ingresar a la propiedad), también podría mejorar tu oferta. Si el vendedor quiere quedarse en la casa unos días más después del cierre, intenta ofrecer una fecha de posesión posterior. También puedes preparar un acuerdo de “venta con alquiler”, es decir, el vendedor te paga una renta por permanecer en la casa durante un plazo determinado después de la fecha de cierre.

5. Eliminar algunas contingencias, pero con cuidado

¿Quieres mejorar aún más tu contraoferta?

Reduce la cantidad de contingencias que solicitas. Es tu forma de decir: “Mire, tengo menos formas de retractarme”, lo que le dará al vendedor más seguridad de que el trato se cerrará. Pero sé selectivo: algunas contingencias son demasiado importantes para abandonarlas. Una contingencia de inspección de vivienda (es decir, el derecho a hacer una inspección de la casa y solicitar reparaciones) te da una salida si detectas problemas importantes en la propiedad (y evitará que termines gastando un dineral en arreglar la casa).

Puedes renunciar a una inspección de termitas si estás en un estado donde ese riesgo es menor. Pero en última instancia, renunciar a incluir contingencias depende del mercado, de los requisitos de tu programa de préstamos, de tu tolerancia al riesgo y de las circunstancias particulares de la propiedad. Y si renuncias a las contingencias y luego encuentras un problema, el vendedor no será responsable de solucionarlo.

6. Pedir menos concesiones

En el cierre de una operación hipotecaria, los compradores deben pagar los costos de cierre, que incluyen impuestos, tarifas de la entidad de crédito y de la compañía de títulos. Estos costos varían según el lugar, pero en general son de entre el 3% y el 4% del precio de venta de la casa. El vendedor paga entre un 1% y un 3% adicional. (SmartAsset.com y Nerdwallet.com tienen calculadoras simples que puedes usar para tener una idea aproximada de cuáles podrían ser tus costos de cierre).

En tu oferta inicial, puedes pedirle al vendedor un pago en efectivo en el cierre llamado concesiones (*concessions*), para ayudarte a cubrir los costos del cierre que debes afrontar. (Es menos factible pedirlo si hay varias ofertas). Las concesiones reducen los ingresos netos del vendedor. Hacer una contraoferta que las elimine aumenta la cantidad de dinero que el vendedor recibe y puede mejorar tu oferta.

7. Pagar el costo de la garantía de la vivienda

A veces, los vendedores ofrecen a los posibles compradores una garantía de vivienda para cubrir el costo de las reparaciones de los principales electrodomésticos y sistemas, como el aire acondicionado o el sistema de calefacción, si se descomponen dentro de un plazo determinado (generalmente un año después del cierre).

La garantía básica de una vivienda cuesta entre 300 y 600 dólares al año, según Angi. Si piensas que renunciar a esta garantía puede mejorar las negociaciones, pero quieres la tranquilidad de contar con esta protección, dile al vendedor que no es necesario que se haga cargo y contrátala tú mismo.

Solo ten en cuenta, más allá de quien contrate la garantía, que deberás pagar un arancel de servicio (generalmente entre \$50 y \$100) si algo necesita ser efectivamente reparado durante la vigencia de la garantía.

Otra cosa importante: La garantía de vivienda es algo completamente distinto del seguro del hogar, ya que este seguro es la cobertura que protege la estructura de tu casa y los bienes que hay en ella en caso de incendio, tormenta u otro accidente, y es obligatorio si te otorgan una hipoteca. Puede costar entre \$300 y \$1,000 por año



8. Reconocer cuándo es necesario decir adiós

Al negociar con un vendedor, confía en tu instinto y en tu agente. Si tu agente te dice que un trato no es bueno para ti, es importante que lo escuches.

Y si ya no quieres seguir cediendo cosas, y el vendedor no se mueve de su posición, lo mejor quizá sea dar por terminadas las negociaciones. Puede ser una decisión difícil de tomar, ¡y con razón! Negociar es difícil. Es agotador.

Perder algo por lo que te has esforzado mucho puede causar decepción. Pero no te preocupes. Hay algo mejor para ti ahí fuera, esperándote. Y cuando te sientas mejor, te darás de algo:

¡Ahora ya sé cómo hacer todo esto!

Inspección de vivienda

Desde encontrar un inspector hasta lidiar con las sorpresas: Esta es tu guía para la revisión de una casa.

Lo primero que debes saber sobre la inspección de viviendas: Pasarás por todos los estados de ánimo

Veamos. Primero: Entusiasmo. La inspección será la oportunidad de estar más tiempo en la casa, después de haberla visitado durante el proceso de compra. Y después llega ella: La ansiedad. ¿Qué pasa si el inspector encuentra algo malo? ¿Tan malo que no puedes comprar la casa?

Luego está: La impaciencia. Algo así como: ¿Algún día realmente terminará el proceso de compra?

Bueno, aún no. Pero estás cerca. Así que respira hondo. Porque hay algo fundamental que debes saber sobre la inspección de la vivienda: como comprador, esta etapa tiene mucho a tu favor, y no te conviene omitirla. Veamos bien por qué.

El inspector es tu protector

El inspector te ayuda a verificar que no haya ningún defecto oculto en la casa antes de que te comprometas a largo plazo. (Piénsalo de esta manera: ni siquiera tomarías un café con alguien desconocido, ¿verdad?).

Así, el inspector de viviendas se encarga de identificar cualquier problema razonablemente detectable en la casa (un techo con goteras, cañerías defectuosas, etc.). Contratar a un inspector forma parte del necesario proceso de diligencia debida que es preciso encarar. Para encontrar un buen inspector (pronto volveremos a este tema), es útil comprender lo que implica la inspección típica de una casa.

Una inspección se trata de hacer listas.

Antes de comenzar, el inspector de viviendas revisará la declaración de divulgación de propiedad del vendedor. (Cada estado tiene sus propios requisitos sobre lo que los vendedores deben divulgar en estos formularios; algunos tienen requisitos más estrictos que otros). La declaración enumera los defectos que el vendedor conoce y que podrían afectar negativamente el valor de la vivienda.

La divulgación del vendedor cubre una serie de aspectos, tales como:

- Moho
- Presencia de plagas
- Goteras en el techo

- Daño de cimientos
- Otros problemas, según lo que exija cada estado.

Durante la inspección, el inspector tiene tres tareas:

1. Identificar los problemas que pueda ver.
2. Sugerir arreglos.
3. Preparar un informe por escrito, generalmente con fotos, donde consten los defectos observados.

Este informe es fundamental para ti y para tu agente; es lo que utilizarás para solicitar reparaciones al vendedor. (¡Ahora vemos también veremos cómo se hace esto!).

El inspector no va a controlarlo todo

Por lo general, los inspectores, en su revisión, se limitan a buscar aquellos problemas que puedan verse a simple vista. No derribarán paredes ni utilizarán ninguna visión mágica de rayos X para encontrar fallas ocultas.

Tampoco van a correr grandes riesgos. Si un techo es demasiado alto o empinado, por ejemplo, no subirán para comprobar si faltan tejas o están dañadas. Lo que harán es usar binoculares para examinarlo.

¿Y pueden predecir el futuro? No, tampoco. Si bien un inspector puede darte una idea aproximada respecto de cuántos años más aguantará ese techo, no puede decirte exactamente cuándo será necesario reemplazarlo.

Por último, los inspectores de viviendas suelen ser generalistas. Una inspección básica no incluye habitualmente una evaluación completa de:

- Piscinas
- Pozos
- Sistemas sépticos
- Ingeniería estructural
- El terreno sobre el que se edificó la propiedad
- Hogares y chimeneas

Cuando se trata de los hogares, por ejemplo, la mayoría de los inspectores abren y cierran las compuertas para asegurarse de que estén funcionando, revisan las chimeneas en busca de obstrucciones, como nidos de pájaros, y buscan definir si hay motivos que justifiquen realizar una inspección de seguridad más exhaustiva.

Si te preocupa la seguridad de una chimenea, puedes contratar a un inspector de chimeneas certificado; el costo de sus servicios suele ser de unos \$125 a \$325 por chimenea; puedes encontrar uno a través del Chimney Safety Institute of America (<https://www.csia.org>).

Controlar al inspector es tu tarea

Ya puedes ponerte en contacto con alguien que sea un profesional en todos estos temas. Aquí es donde, una vez más, tu agente de bienes raíces va a ser de invaluable ayuda, ya que podrá recomendarte inspectores de viviendas de buena reputación.

Además de obtener recomendaciones (tus amigos y familiares también pueden tener datos que te sirvan), puedes buscar inspectores profesionales en los sitios web de las asociaciones del sector. La herramienta *Find a Home Inspector* de la ASHI (la Sociedad Estadounidense de Inspectores de Viviendas) (disponible en <https://www.homeinspector.org/>) te permite buscar por dirección, área metropolitana o vecindario. También puedes buscar inspectores por estado en InterNachi (<https://www.nachi.org>).

Te recomendamos entrevistar al menos a tres inspectores antes de decidir a quién contratar. Durante cada charla, haz este tipo de preguntas:

- **¿Tiene licencia o está certificado?** Las certificaciones de los inspectores varían de un lugar a otro. No todos los estados requieren que los inspectores de viviendas tengan licencia; además, las licencias pueden indicar diferentes grados de experiencia.
- **¿Cuánto tiempo hace que se dedica a esta actividad?** Busca a alguien con al menos cinco años de experiencia, ya que dará cuenta de que ha inspeccionado gran cantidad de viviendas.
- **¿Cuánto cobra por sus servicios?** La inspección de una casa cuesta unos \$315 en promedio. Para condominios y casas de menos de 1,000 pies cuadrados, ese costo es de \$200. Las casas de más de 2,000 pies cuadrados pueden costar \$400 o más. (Fuente de las cifras: HomeAdvisor.com).
- **¿Cuál es el alcance de la inspección?** Es importante saber qué vas a contratar exactamente.
- **¿Qué queda fuera de la inspección?** Algunos inspectores son más minuciosos que otros.
- **¿Qué tan pronto después de la inspección recibirá el informe?** Las contingencias de inspección de vivienda exigen hacer la inspección dentro de un cierto plazo después de aceptada la oferta, normalmente de cinco a siete días, por lo que hay ciertos plazos obligatorios. Un buen inspector le enviará el informe dentro de las 24 horas posteriores a la inspección.
- **¿Puedo ver un informe de muestra?** Será útil para evaluar qué tan detallista es el inspector y cómo explica los problemas que encuentra.

También es posible encontrar en línea reseñas de inspectores, en sitios como Angi y Yelp; los comentarios de clientes anteriores podrían ser útiles para tomar una decisión.

Ve a la inspección (y ve con tu agente)

Es el día de la inspección y el honor de tu presencia, y la de tu agente, no es obligatoria, pero sí muy recomendable. A pesar de que recibirás un informe detallado de la revisión, estar allí de cuerpo presente te dará la oportunidad de hacer preguntas y de ver el funcionamiento interno del hogar.

Resérvate dos o tres horas para la inspección. El inspector revisará toda la propiedad: controlará la presión del agua; si hay goteras en el ático, la plomería, etc.; que los marcos de las puertas y ventanas estén bien rectos (de lo contrario, podría haber un problema estructural); si el cableado eléctrico cumple con el código correspondiente; si funcionan los detectores de humo y de monóxido de carbono; si los electrodomésticos funcionan bien. Afuera, entre otras cosas, controlará los revestimientos, las cercas y los drenajes.



¡Ahora, a negociar!

Una vez que recibas el informe del inspector, revísalo con tu agente. Legalmente, los vendedores están obligados a realizar determinadas reparaciones, que podrán variar según el lugar. La mayoría de los contratos de compraventa exigen que el vendedor arregle:

- Los defectos estructurales
- Las infracciones al código de construcción
- Los problemas de seguridad

La mayoría de las reparaciones, sin embargo, son negociables. Prepárate para elegir bien tus batallas: los problemas menores, como una rotura en la cubierta de un interruptor o un grifo que esté un poco suelto en la cocina, son fáciles de solucionar por tu cuenta y cuestan poco dinero. No hace falta pelearle cada centavo al vendedor.

Si hay problemas importantes en la casa, tu agente puede presentar una solicitud formal de reparación que incluya una copia del informe de la inspección. Las solicitudes de reparación deben ser lo más específicas posible. Por ejemplo: en lugar de “reparar las ventanas rotas”, debe decir “reemplazar el vidrio de la ventana rota en el baño principal”.

Si el vendedor acuerda hacer todas las reparaciones que pediste:

Deberá darte las facturas de un contratista con licencia que detallen que se realizaron las reparaciones. Y, a partir de ese momento, ya puedes seguir a todo vapor para concretar la venta.

Si el vendedor te envía una contrapropuesta:

Va a indicarte qué reparaciones (o créditos a tu favor para el cierre) está dispuesto a hacer. La pelota está de tu lado ahora para aceptar, contraproponer algo a partir de la contraoferta del vendedor o anular la operación.

Pero siempre es importante que recuerdes tener claro cómo te sientes acerca de todo lo que va sucediendo. Debes ser realista sobre el alcance de las reparaciones que van a encararse. En este punto de la venta, hay mucha presión de todas las partes para que llegas al cierre. Pero si no te sientes a gusto, debes expresarlo.

¿Cuáles son las cosas más importantes que debes recordar durante la inspección de la casa? Confía en el inspector que elegiste, confía en tu instinto y confía en tu agente; seguramente tendrán mucha experiencia y podrán ayudarte en la toma de decisiones.

Es algo que te dará tranquilidad y te hará sentir respaldado.

HOLA, COMPRADORES, NO SE PIERDAN ESTOS

Consejos para tasar una casa

Qué esperar, cuándo negociar y cómo manejarse cuando las cosas no salen como quieres.

Una casa suele tener algo que nos habla de manera personal y nos hacer decidirnos por ella.

Tal vez sea el baño, que nos parece un moderno spa de ensueño. O ese *deck* de dos niveles que parece el escenario ideal para hacer una fiesta.

Pero a tu entidad de crédito no le interesa mucho si la casa tiene o no un gran jacuzzi. Ni la parrilla embutida que invita a disfrutar una riquísima barbacoa en el jardín. Su única preocupación es que la casa que compres valga tanto como el valor de tu hipoteca.

Para ellos, una casa no es un hogar. Es una garantía. (Es duro, pero es así). Si algún día, por alguna razón, no puedes pagar las cuotas de tu hipoteca, la entidad de crédito puede ejecutarla y vender la vivienda para recuperar todos o algunos de sus costos. (Aún más duro, pero también cierto).

Por esa razón, una casa se debe valorar al precio de compra acordado o por encima de él, algo que debe realizarse antes de poder cerrar la operación. Es hora de llamar al tasador de viviendas.

Los tasadores son neutrales (Tal como Suiza lo es)

Después de firmar el acuerdo de compra de vivienda (el contrato que celebran el vendedor y tú sobre los términos de la venta por concretarse), y antes de que la entidad de crédito apruebe tu préstamo, la vivienda que estás comprando debe tasarse; es una evaluación del valor de la propiedad que efectúa un tercero imparcial: el tasador.

Un tasador es un profesional con licencia o certificado estatal. Su trabajo es dar una opinión sobre el valor de un bien: en este caso, cuánto vale una casa. El tasador no está del lado de nadie. No te representa a ti ni tampoco al vendedor; es un contratista que elige tu entidad de crédito a través de una compañía de gestión de tasaciones (AMC), una entidad independiente y neutral que ofrece una lista de tasadores. Los tasadores evalúan una casa en persona, utilizando cinco criterios principales para determinar el valor de una casa:

- Ubicación
- Antigüedad
- Estado
- Ampliaciones o renovaciones
- Ventas recientes de viviendas comparables

Prepárate para pagar la tasación, o para negociar

En general, el comprador de la vivienda es quien paga la tasación, un arancel que se suele incluir en los costos de cierre. Sin embargo, es posible negociar este punto. Nunca está de más ver si el vendedor está dispuesto a cubrirlo.

¿De cuánto dinero estamos hablando? **La tasación profesional promedio de una casa cuesta entre \$287 y \$373**, según las estimaciones que publica HomeAdvisor.com, un sitio que reúne información sobre profesionales relacionados con temas de vivienda. Los costos pueden variar según los pies cuadrados y las particularidades de la casa, y serán más altos para casas más grandes o de características exclusivas.

Paciencia: las tasaciones llevan su tiempo

Por lo general, un contrato de compra tiene una “contingencia de tasación de la vivienda” que requiere que la tasación se complete dentro de los 14 días posteriores a la firma del contrato. Debido a que a los tasadores les lleva algo de tiempo visitar la casa y escribir el informe, hasta una semana o más en un mercado de bienes raíces activo, lo más probables es que tu entidad de crédito pida la tasación inmediatamente después de que se firme el contrato de compra.

¿Ya tienes la tasación? Qué significa y cuál es el paso siguiente

Una vez finalizada la tasación, el tasador emite un informe por escrito con su opinión sobre el valor de la vivienda. Para producir el informe, parte de su análisis de la propiedad e incorpora datos de viviendas comparables, además de revisar la oferta de compra. El informe describirá la metodología aplicada y también incluirá fotografías que hayan tomado de la propiedad, por dentro y por fuera.

Tanto tú como tu entidad de crédito recibirán una copia del informe. Tres cosas podrían pasar a continuación:

- **La tasación coincide con el precio acordado con el vendedor para la vivienda:** Tu entidad de crédito procederá a procesar el préstamo. Son grandes noticias: ¡Es el paso final en el proceso de obtención de un préstamo!
- **La tasación es superior al precio que pagarás por la casa:** ¡Felicitaciones! Has aumentado tu capital de manera inmediata. ¿Cómo es esto? Digamos, por ejemplo, que vas a pagar \$200,000 por la casa. Si el tasador dice que vale \$250,000 dólares, ¡ganaste el premio mayor! Instantáneamente tienes \$50,000 más. (Ten en cuenta que esto es muy raro).
- **La tasación es inferior al precio que tienes previsto pagar:** Tu entidad de crédito solo te dará un préstamo equivalente al valor de la tasación. Si, por ejemplo, el precio acordado con el vendedor es \$200,000, pero la tasación es de \$190,000, se genera un déficit de \$10,000. ¿Y ahora, qué pasa?

A no desesperar. Hay varias cosas que aún puedes hacer ante una tasación baja.

Si la tasación es baja, todavía hay algunas cosas que pueden hacerse

Antes de ver las estrategias, veamos por qué una tasación puede ser menor de lo esperado:

- El vendedor sobrevaluó el precio de la vivienda.
- El tasador no está familiarizado con el vecindario.
- El tasador pasó por alto los datos de ventas pendientes.
- El tasador no logró encontrar casas comparables, o no tuvo en cuenta algunas, por lo que comparó la casa con propiedades de otros vecindarios.
- Los precios de las viviendas en el área cambian tan rápido que el precio del agente del vendedor ya no refleja el valor de mercado.
- El tasador no le dedicó el tiempo necesario a la tarea.

Si la tasación es baja, tu agente te recomendará cómo proceder. En general, **la mejor estrategia es persuadir al vendedor para que baje el precio de venta o dividir con él la diferencia entre el valor de tasación de la casa y el precio.** Es un momento en el que contarás con todo el apoyo de tu agente y de sus habilidades de negociación.

También puedes apelar la tasación. Trabaja con tu agente para investigar viviendas comparables que respalden el precio de venta que acordaste con el vendedor y presenta esta información a tu entidad de crédito, que la remitirá al tasador para una reevaluación del valor de la vivienda. Sin embargo, en última instancia, depende del tasador decidir si debe revisar la valoración de la propiedad.

Además, **puedes solicitar a tu entidad de crédito una segunda tasación,** aunque hay algunas cosas que debes considerar.

Tendrá que pagarla de tu bolsillo (o convencer al vendedor de que pague la factura). Es más probable que puedas impugnar la tasación de un préstamo convencional que la de un préstamo gubernamental. Y necesitarás datos contundentes como respaldo en ambos casos. Y no hay garantía de que la nueva tasación será mayor y que llegue al nivel del precio de venta.

La última opción: **puedes obtener el efectivo por tu cuenta para cubrir la diferencia entre el precio de la vivienda y el valor de la tasación.**

Si no deseas tomar ese camino (¿y quién podría culparte?) y en el acuerdo de compra incluiste una contingencia de tasación de vivienda, podrás desistir de seguir adelante con la operación sin problemas y recuperarás el depósito EMD que realizaste.

Pero supongamos que todo salió bien, ¡sigamos adelante!

Ya dejaste atrás la parte de la tasación: estás cada vez más cerca de cerrar la operación.

SELLEMOS ESE TRATO:

Cómo cerrar la compra de tu casa

Firma esos papeles. No olvides los cheques. ¡Esas llaves ya son tuyas!

El cierre. Ya estamos aquí. El gran desenlace.

Una vez que tengas las llaves, la casa es tuya. (¡Trompetas de triunfo!)

Buen trabajo, ¡ya casi lo has logrado! ¡Esa casa está a punto de ser tuya! Repasemos algunas preguntas que podrías tener al cruzar la línea de llegada.

¿Qué significa el “cierre” de la operación?

El cierre se produce cuando se firma la documentación definitiva de la titularidad y los seguros y se obtienen las llaves de la vivienda.

Técnicamente, el proceso de cierre comienza cuando firmas el contrato de compraventa. Ese acuerdo debe especificar una fecha de cierre. Por lo general, desde la fecha de la firma del contrato hasta la fecha de cierre, el cierre lleva de cuatro a seis semanas. Durante ese plazo, los fondos para la compra se mantienen en una cuenta de depósito, donde tu dinero está seguro hasta el cierre oficial de la operación.

¿Qué es la declaración de cierre?

Las entidades de crédito deben proporcionar a los prestatarios una declaración de cierre (CD) dentro de los tres días previos al cierre. Este formulario es una declaración de los términos finales del préstamo y de los costos de cierre.

Tienes tres días para revisar la CD. Compáralo con la estimación del préstamo que recibiste poco después de solicitarlo. Para obtener más información sobre las declaraciones de cierre y las estimaciones de préstamos, y para ver modelos de formularios, visita: (<https://www.consumerfinance.gov>.)

El objetivo de este proceso de revisión formal es garantizar que no haya sorpresas en la mesa de cierre. Si existe alguna discrepancia importante entre la estimación del préstamo y la CD, debes avisarle de inmediato a tu entidad de crédito y a la compañía de títulos. Dependiendo de cuál sea el problema subyacente, el cierre debe detenerse y se debe enviar una nueva declaración de cierre con un nuevo período de revisión de tres días.

Hay algunas cosas que aparecen en la estimación del préstamo que no pueden modificarse en la CD: la tasa de interés y las comisiones de la entidad de crédito.

Algunos elementos pueden cambiar solo en un 10% (los aranceles que cobra el gobierno local para registrar la hipoteca, por ejemplo) y otros pueden cambiar sin límite, como los intereses pagados por adelantado, porque no se pueden predecir al inicio del proceso del préstamo.

¿Cuándo se realiza la recorrida final de la vivienda?

La mayoría de los contratos de venta de bienes raíces permiten al comprador recorrer la casa dentro de las 24 horas posteriores al cierre para verificar el estado de la propiedad. Durante esta inspección final, que generalmente demora alrededor de una hora, podrás verificar con tu agente que se hayan finalizado los trabajos de reparación que el vendedor haya acordado realizar.

Durante esta recorrida de verificación, también podrás volver a controlar que todo funcione correctamente en la casa.

No te olvides de controlar estas cosas:

- Deja correr agua en todos los grifos y verifica que no haya pérdidas debajo de los fregaderos.
- Prueba los electrodomésticos y otros aparatos que haya en la casa.
- Revisa el abrepuestas del garaje.
- Tira la cadena de los baños.
- Abre y cierra todas las puertas.
- Haz funcionar el triturador de basura y los extractores de aire.

Si la casa está en buenas condiciones, ¡bravo! Tu próxima parada es la mesa de cierre.

Si algo anda mal, tu agente se comunicará con el agente del vendedor y, en la mayoría de los casos, negociará para que el vendedor te pague en el momento del cierre, por lo general mediante un cheque personal, los costos de solucionar los problemas por tu cuenta.

En el peor de los casos, deberás retrasar el cierre para resolver los problemas que aún haya. En el improbable caso de que eso suceda, tu agente te ayudará a resolver la situación.

¿Quién debe estar en el cierre?

Varias personas van a estar presentes; puede haber variaciones según el estado en que se haga la operación. Por lo general, en el cierre estarán:

- Tu agente
- El vendedor
- El agente del vendedor
- Un representante de la compañía de títulos
- Tu oficial de préstamos

- Los abogados de bienes raíces que hayan participado en la operación

El cierre generalmente se lleva a cabo en la compañía de títulos, la oficina del abogado o la oficina del agente de bienes raíces del comprador o del vendedor. Dato importante: Algunos estados, como California, no requieren que el cierre sea en persona, ya que han promulgado leyes que permiten hacer cierres electrónicos con escribanos de manera remota.

No obstante, como comprador de la vivienda, tendrás que firmar lo que podría parecer una montaña de papeleo, incluida la escritura de fideicomiso, el pagaré (en el que te comprometes frente a la entidad de crédito a devolver el préstamo) y otros documentos. Una vez que todo esté hecho, ¡ese calambre en tu muñeca habrá valido la pena!

¿Cuánto deberé pagar en concepto de costos de cierre?

Si has escuchado a alguien expresar su frustración con referencia al proceso de compra de una casa, es probable que hayan sido quejas sobre los costos imprevistos que puede haber en el cierre de la operación. Analicemos lo que debes esperar para que no tengas ninguna sorpresa.

Suele haber gran variación en los costos de cierre según la ubicación y el precio de compra de la casa. Los costos se dividen entre el comprador y el vendedor; pero, como comprador, deberás cubrir la mayor parte. Por lo general, su valor será del 3% al 4% del precio de venta de la vivienda. Por lo tanto, en una casa cuyo precio sea de \$300,000, pagarás entre \$9,000 y \$12,000. (Por su parte, el vendedor generalmente paga del 1% al 3% del precio de venta).

Puedes intentar predecir los costos de cierre con calculadoras como la de Nerdwallet, en la que se ingresan los detalles de la hipoteca para obtener una estimación aproximada de cuáles serán los costos.

Los costos, tarifas y comisiones de cierre suelen incluir, entre otros conceptos, los siguientes:

- La comisión para el agente del comprador y el agente del vendedor
- Una comisión de solicitud de préstamo
- Una comisión de originación, que las entidades de crédito cobran por procesar el préstamo
- El arancel por la tasación
- La comisión por el trámite del informe crediticio
- Una comisión de evaluación, que cubre los costos de la entidad de crédito para examinar si aprueba o no el préstamo.
- La comisión por la verificación del título
- Los impuestos sobre la propiedad, pagaderos dentro de los 60 días de la compra
- Un arancel de registro para la inscripción en el registro catastral judicial.

Sí, son muchos costos, qué fastidio, ¿no?

El lado bueno: casi todos se pagan una única vez.

¿Qué llevo? (¿Además de champaña?)

Al cierre, deberás llevar:

- Documento de identidad oficial con su foto
- Copia ratificada del contrato de compraventa
- Certificado de seguro del hogar
- Póliza de seguro contra inundaciones, si es una zona inundable
- Cheque de caja o comprobante de transferencia que cobra el resto del pago inicial y los costos de cierre pagaderos por el comprador



Además, habla con tu abogado sobre toda otra cosa que debas llevar según tu situación particular (como una sentencia de separación o de divorcio, si tu estado civil afecta el cierre)

¿Qué es el seguro de título y por qué lo necesito?

Las entidades de crédito exigen que los prestatarios contraten un seguro de título; te protege a ti y a la entidad de crédito de reclamos de terceros respecto de la titularidad de la propiedad. ¿Crees que no es posible que una persona aparezca de la nada y diga que es dueña de la casa? Suena raro, pero sucede.

Supongamos que un propietario anterior no pagó todos los impuestos de la propiedad. Debido a que esos impuestos siguen impagos, la autoridad impositiva podría quedarse con tu casa si no tienes un título libre de gravámenes. El seguro de título también te protege de reclamos vinculados con la propiedad, como afectaciones, demandas fraudulentas de propietarios anteriores, problemas administrativos en los documentos presentados en el registro judicial o firmas falsificadas.

La compañía de títulos realizará un estudio exhaustivo de las escrituras, los testamentos, los fideicomisos y otros registros públicos para rastrear el historial de la propiedad y verificar que te estés convirtiendo en su único propietario legítimo.

Las entidades de crédito suelen tener una compañía de títulos con la que trabajan habitualmente, pero es el comprador el que decide qué compañía usar. Tu agente podrá ofrecerte algunas recomendaciones.

Hay dos tipos de seguros de título:

1. **El seguro para las entidades de crédito**, que (vaya sorpresa) protege a la entidad de crédito y es obligatorio.

- 2. El seguro del título para el propietario**, que te protege a ti. Es optativo, pero se recomienda contratarlo, porque te cubre ante cualquier eventualidad. Si la compañía de seguros pierde en alguna disputa respecto del título de la propiedad, tendrás una protección total con este seguro, que también cubre tus costos legales si debes acudir a los tribunales para defender tus derechos como propietario.

A diferencia de la mayoría de las pólizas de seguro, como las de seguros de vivienda, automotor y de vida, el seguro de título se paga una única vez en el cierre. El costo total de las pólizas para la entidad de crédito y para el propietario de la vivienda ronda los \$1,000. Sin embargo, estos costos pueden variar significativamente, hacia arriba o hacia abajo, según el tipo de casa de que se trate, su ubicación y el alcance del estudio que debe realizar la compañía de títulos.

¿Y si falta algo a último momento? ¿Entro en pánico?

Para que tu préstamo sea aprobado, debe pasar por una evaluación. En esta etapa, se validan todos tus datos financieros (que tus niveles de ingresos, de crédito y de deuda no hayan cambiado desde que fue preaprobado el préstamo), y se revisan las características y la tasación de la propiedad. Si todo sale bien, se aprobará tu hipoteca.

Sin embargo, si algo sale mal durante esta evaluación, tendrás que resolverlo antes de poder cerrar la operación. Supongamos que tu calificación crediticia disminuyó, porque hace poco tomaste un préstamo para comprar un automóvil o porque superaste el límite de tus tarjetas de crédito. No es algo necesariamente grave, pero es posible que debas retrasar el cierre mientras ves con tu entidad de crédito qué medidas tomarás para mejorar tu calificación. (Además, por esa razón, lo mejor es posponer las compras grandes, evitar el uso excesivo de una línea de crédito y no hacer nada que genere una consulta respecto de tu capacidad de crédito hasta después del cierre).

¡Bien! ¿Ya puedo festejar?

¡Llegaste hasta el cierre! ¡SÍ! Cuando hayas escalado hasta la cima de la montaña de papeles que tienes que firmar, y una vez que tengas las llaves, ya podrás decirlo. ¡Ya tengo mi propia casa!

¡Felicitaciones! Todo el proceso implica un gran esfuerzo y la coordinación de muchos temas, además de los vínculos que debes llevar adelante con tu agente, tu entidad de crédito y otros especialistas.

Ha llegado la hora de crear otros vínculos.

¡Es momento de ir a saludar a tus nuevos vecinos! :)