Guia COMPRADORES



ELIA OLVERA

Agente Inmobilaria Bilingüe
Houston & DFW
Tu Amiga de Real Estate

346-235-5997
eliaolveratxrealtor@gmail.com

Tabla de CONTENIDO

01 ENCUENTRA UN EXCELENTE AGENTE

02 FINANZAS

03 VISITA DE VIVIENDAS

04 REALIZAR UNA PROPUESTA Y NEGOCIAR

05 INSPECCIÓN

06 TASACIÓN Y AUTORIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

07 PROGRAMA TU TRASLADO.

08 CIERRE



Hola, Soy Elia Olvera.

SOY ESPOSA, MADRE Y EMPRENDEDORA ORGULLOSA. COMO PERSONA QUE COMPARTE UN HOGAR CON MI ESPOSO, TRES HIJOS, DOS SOBRINAS Y DOS PERROS, COMPRENDO DE MANERA DIRECTA LO QUE SE REQUIERE PARA HALLAR UN ESPACIO QUE REALMENTE FUNCIONE PARA UNA FAMILIA ACTIVA. POR ELLO, AYUDAR A FAMILIAS

COMO LA SUYA ES MI VERDADERA PASIÓN. CONSIDERO QUE CADA HOGAR DEBE SER MÁS QUE UNA SIMPLE CASA: ES UN FUNDAMENTO PARA GENERAR RIQUEZA GENERACIONAL Y UN ESPACIO DONDE SE FORJAN RECUERDOS VALIOSOS. MI PROPÓSITO ES ACOMPAÑARLO EN EL PROCESO DE ADQUISICIÓN CON FLUIDEZ.

FUERA DEL ÁMBITO INMOBILIARIO, DISFRUTO DE LA BUENA MÚSICA, LA GASTRONOMÍA DE CALIDAD, LOS EMOCIONANTES PARTIDOS DE FÚTBOL Y LAS REUNIONES FAMILIARES. ESTOS VALORES ME MOTIVAN A OFRECER DEDICACIÓN, CALIDEZ Y UN ENFOQUE PERSONAL EN CADA RELACIÓN CON MIS CLIENTES.
COLABOREMOS PARA ALCANZAR SUS OBJETIVOS Y ASEGURAR QUE ESTE VIAJE SEA EXITOSO Y GRATIFICANTE.
¡ESTOY A TU DISPOSICIÓN PARA ASISTIRLES EN CADA ETAPA DEL PROCESO!

Tu Amiga de Real Estate

Adquirente de vivienda

PASOS SIGUIENTES

1

LOCALIZAR AGENTE

Encuentra un excelente agente con el que te sientas a gusto trabajando.

2

FINANZAS

Determine lo que puede permitirse, obtenga una evaluación crediticia y una aprobación preliminar para un préstamo.

3

BUSCAR

Comience a buscar y explorar viviendas.

4

OFERTA

Realizar una propuesta y negociar con el vendedor.

5

INSPECCIÓN

Establecer una revisión y planificar su asistencia.

6

EVALUACIÓN

Se establece una tasación en general, y el prestamista ayuda a coordinar la cita.

7

PROGRAMAR DESPLAZAMIENTO

Llama y coordina tu fecha de mudanza con los transportistas.

8

CIERRE

¡Participa en la reunión de cierre, recoge las llaves y celebra!

ELIA OLVERA

TU AMIGA DE REAL ESTATE

Inmuebles

TÉRMINOS

PREAPROBACIÓN

Una preaprobación es una evaluación inicial que lleva a cabo el prestamista para confirmar que el comprador dispone de los fondos necesarios para adquirir una propiedad hasta un monto específico. Esto resulta sumamente útil cuando se encuentra una vivienda para la cual se está preparado para presentar una oferta.

OFERTA

Un acuerdo entre un comprador y un vendedor para la adquisición de un inmueble. A menudo se le denomina contrato de compraventa.

CONTINGENCIA

Cuando una oferta es aceptada por el vendedor, existen ciertas condiciones que deben cumplirse antes de que la venta se considere definitiva.

COSTO DE CIERRE

Son los honorarios que se abonan al concluir la compra, ya sea por el comprador, el vendedor o ambos. Entre estos se incluyen los impuestos, el seguro y los gastos del prestamista.

DEPÓSITO DE SEGURIDAD

También conocido como dinero de "buena fe", es la suma que el comprador deposita en un fideicomiso o cuenta de depósito en garantía. Esta acción evidencia la determinación del comprador para adquirir la vivienda.

BÚSQUEDA DE TÍTULO

Una investigación de título confirma que la propiedad pertenece, efectivamente, al vendedor. Además, es posible adquirir un seguro de título para prevenir inconvenientes futuros.

EVALUACIÓN

La tasación representa el valor asignado a una propiedad, basado en propiedades comparables que han sido vendidas recientemente. Generalmente, el prestamista la solicita para determinar si el monto del préstamo solicitado se ajusta al valor de la propiedad.

INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA

Una inspección constituye un análisis profesional del estado de la propiedad. Su agente puede sugerirle un inspector de viviendas acreditado.

DIVULGACIONES

Todos los vendedores deben presentar una declaración de propiedad en la que indiquen lo que conocen sobre la misma, ya sea positivo o negativo.

CIERRE

Este constituye el paso final de la transacción inmobiliaria. Al formalizar el contrato, los fondos del comprador se transfieren al vendedor y el comprador recibe las llaves. Este procedimiento suele requerir aproximadamente una hora.


Preparandote
Para comprar

DESCUBRIMIENTO 01

Un excelente agente

Un agente inmobiliario representa un recurso invaluable para usted en el proceso de adquisición de una vivienda. Esta constituye una de las decisiones más significativas de su vida, y requiere la asistencia de un profesional cualificado que lo oriente a lo largo del proceso.

Su agente actuará con sus mejores intereses en mente y podrá orientarlo en cada una de las etapas del proceso de adquisición de una vivienda.

TE CONECTAMOS CON EL HOGAR IDEAL.

- Los agentes suelen tener acceso a información sobre las propiedades que se ponen en el mercado antes que el público. Además, pueden organizar jornadas de puertas abiertas y visitas a las propiedades que se ajusten a sus criterios.

CONOCIMIENTO DEL VECINDARIO

- Los agentes podrán proporcionarle información valiosa sobre los vecindarios que está evaluando.

ATENCIÓN METICULOSA AL DETALLE

- El proceso de adquisición de una vivienda implica una considerable cantidad de documentación. Su agente inmobiliario le asistirá en la cumplimentación de todos los formularios y en su correcta presentación.

NEGOCIADOR EXPERTO

- Los agentes se ocupan de cualquier conversación difícil que sea necesaria. Además, le asistirán en la presentación de una oferta sólida y en la negociación con el vendedor en su representación.

GUÍA ESPECIALIZADA

- Los agentes inmobiliarios están disponibles para asistirte con cualquier consulta que surja durante el proceso. Te proporcionan una perspectiva objetiva al evaluar las características que deseas.

Tus metas. Tu camino. Tu Amiga de Real Estate.

Ya sea que quieras comprar, vender, invertir o adquirir un terreno, mi compromiso es guiarte con claridad, confianza y atención personalizada.

Mis áreas de experiencia

- Casas nuevas y de reventa
- Venta de propiedades
- Ranchos, terrenos y propiedades con acres
- Programas para primeros compradores
- Opciones VA, para inversionistas y financiamiento de dueño a dueño
- Orientación sobre préstamos y ubicaciones
- Activamente trabajo el Mercado DFW

A través de mi red de prestamistas y profesionales de confianza, puedo ayudarte a explorar programas de financiamiento, asistencia para el pago inicial y soluciones adaptadas a tus necesidades.

Lo que puedes esperar de mí

- Búsquedas personalizadas y recorridos de propiedades
- Conocimiento del mercado y negociación profesional
- Conexiones con prestamistas y especialistas de confianza
- Orientación durante el contrato, la inspección y el cierre
- Comunicación clara y constante

Con Tu Amiga de Real Estate, tendrás una Realtor dedicada a informarte, representarte y acompañarte desde la primera consulta hasta recibir tus llaves.
Para cada situación podemos buscar una solución. ¡Encontremos el camino hacia tu nuevo hogar!

ELIA OLVERA

TU AMIGA DE REAL ESTATE

Finanzas

02



VERIFICACIÓN DE CRÉDITO

Es fundamental llevar a cabo una verificación de crédito, ya que este será un elemento determinante para la aprobación de su hipoteca y las tasas de interés.

Si bien en ocasiones una puntuación de 580 puede facilitar la obtención de un préstamo, lo óptimo es que aspire a 620 o más. Cuanto más alta sea la puntuación, menor será la tasa de interés.

PRECALIFICADO Y PREAPROBADO

A menudo, estos términos pueden emplearse de manera intercambiable en diversas áreas. Deberá consultar a su agente inmobiliario sobre cuál es el más fiable en su mercado y, posteriormente, presentar la solicitud.

De cualquier modo, estar precalificado o preaprobado demuestra al vendedor que usted es un comprador serio y que probablemente dispone de los fondos necesarios para adquirir la vivienda si decide presentar una oferta. La preaprobación también puede facilitar la elaboración de un presupuesto, ya que le permitirá conocer con precisión cuánto puede permitirse gastar.

Esta aprobación preliminar no asegura que se le concederá un préstamo, por lo que debe ser cauteloso con sus gastos durante este tiempo. Evite realizar compras significativas, cambiar de empleo o solicitar nuevas tarjetas de crédito en este lapso.

Cómo determinar su presupuesto

REGLA GENERAL:

El pago mensual total de su vivienda (incluidos la hipoteca, los impuestos sobre la propiedad, el seguro de la vivienda, etc.) no debe exceder el 40% de sus ingresos brutos mensuales.

Por ejemplo: si su salario anual es de $60,000 antes de impuestos, su ingreso bruto mensual es de $5,000. Usando la guida del 40%, no debería gastar más de $2,000 por mes en el pago de su vivienda.

$60,000/12=$5,000/month
$5,000*0.40=$2,000/month

Sin embargo, el presupuesto es solo un factor. Los prestamistas también revisan su relación deuda-ingresos, el porcentaje de sus ingresos mensuales que se destina a deudas como tarjetas de crédito y préstamos. Idealmente, este porcentaje debería ser del 50 % o menos, incluyendo el pago futuro de su hipoteca.

Tipo de Prestamos

FHA(Primer Compradores

PUNTAJE DE CRÉDITO DE 580 + (560 EN ALGUNAS SITUACIONES DEPENDIENDO DE SI SE TRATA DE MEDICINA O ESTUDIOS)

3.5% (COSTO DE LA VIVIENDA) RELACIÓN DTI(DEUDAS MAXIMAS POR PORCENTAJE INFERIOR AL 54%
SIN MANUTENCIÓN DE MENORES PENDIENTE
SIN PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES PENDIENTE
TENER 2 MESES DE ESTADOS BANCARIOS
NÚMERO DE SEGURO SOCIAL
2 AÑOS DE DECLARACIONES DE IMPUESTOS

Convencional

NO TIENE CREDITO MINIMO PERO IDEAL 620+
DTI(DEUDAS) MENOS DE EL 54% EL PRESTAMISTA SACA ESTA CALCULACION
3% (Costo de la propiedad) enganche
2 MESES DE ESTADOS BANCARIOS
2 meses talones de pago
2 años de impuestos todas las paginas
Seguro social

DEBE TENER 2 AÑOS DE DECLARACIONES DE IMPUESTOSMUST HAVE 2 MONTHS PAYCHECK STUBS

Tipo de Prestamos

USDA RURAL(AREAS AFUERA DE HOUSTON)

PUNTAJE CREDITICIO 580+ (SI TIENEN HIJOS, PODEMOS USARLOS COMO DEDUCCIONES)
0% DE PAGO INICIAL
NO PUEDE GANAR MÁS DE 110,000 AL AÑO PARA EL HOGAR A MENOS QUE LAS DEDUCCIONES CONTRARRESTEN LA DTI(DEUDAS) AL 43% O MENOS
DEBE ESTAR EN LOS MAPAS DE ÁREA DEL USDA
SIN MANUTENCIÓN DE MENORES PENDIENTE
SIN PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES PENDIENTE
DEBE TENER 2 MESES DE ESTADOS BANCARIOS
DEBE TENER SSN DEBE
2 AÑOS DE DECLARACIONES DE IMPUESTOS
PRESENTAR LOS COMPROBANTES DE TALONES DE PAGO DE LOS ÚLTIMOS 2 MESES.

Prestamo para terrenos

CREDITO 685+
DTI(DEUDAS NO EXCEDEN) 40%
10% ENGANCHE TERRENOS DE 10+ ACRES+ABRIR CUENTA DE BANCO CON INSTITUCION
20% SI ES MENOS DE 10 ACRES
SIN MANUTENCIÓN DE MENORES PENDIENTEN
SIN PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES PENDIENTE
DEBE TENER 12 MESES DE ESTADOS BANCARIOS TODAS LAS CUENTAS
2 AÑOS DE IMPUESTOS ANTERIORES

DEBE TENER SSN DEBE TENER 2 AÑOS DE DECLARACIONES DE IMPUESTOSMUST HAVE 2 MONTHS PAYCHECK STUBS

Tipo de Prestamos

PRÉSTAMO DE ESTADO BANCARIO

Puntuación crediticia de 640. Relación deuda-ingresos (DTI) del 50% o inferior.
20% (el costo de la vivienda) de enganche
Debe tener 2 meses de estados bancarios
Debe tener número de seguro social
Debe tener 2 años de declaraciones de impuestos
Debe presentar los comprobantes de nómina de los últimos 2 meses.

VETERANS LOAN(VETERANOS)

SIN PUNTAJE DE CRÉDITO OBLIGATORIO
SIN REQUISITOS DE RELACIÓN DTI
SOLO DEBE TENER SENTIDO SIN PAGO INICIAL
SIN MANUTENCIÓN INFANTIL PENDIENTE
SIN PRÉSTAMOS ESTUDIANTILES PENDIENTE
DEBE TENER 2 MESES DE ESTADOS BANCARIOS
DEBE TENER NÚMERO DE SEGURO SOCIAL
DEBE TENER 2 AÑOS DE DECLARACIONES DE IMPUESTOS
DEBE TENER CERTIFICADO DE ELEGIBILIDAD (COE)

Tipo de Prestamos

Financiamiento dueño a dueño

no verificasion de credito (tu dinero es tu credito)
20% enganche de el costo de la casa
NO piden SSN
NO pide numbero ITIN
dinero debe estar en el banco
interes mas alto debido conciderado alto riesgo
puede comprar cualquier propiedad en texas
mientras sea habitable
requiere cita en person para aser este prestamo

ENCORE financiamiento dueño a dueño opcion 2

mostrar 10% enganche de costo de la casa
debe mostrar un año de estados bancarios
$265 costo de aplicasion
licencia o id
w2 si es possible
credito bien pero no es obstaculo
no puede tener foreclosures

Estos solo son algunos que la mayoria usa pero
tenemos prestamos de renta a compra preguntarme
para mas informacion en otros


Encontrar su hogar

RECORRIDO *Casas*

03



CONSEJOS PARA LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA

- Toma fotografías con tu teléfono mientras recorres cada vivienda. Organiza las imágenes en una carpeta junto con la dirección de la propiedad para que puedas recordar los detalles más adelante.
- Concéntrese en los aspectos que no puede modificar, como el vecindario, el terreno o las dimensiones de las habitaciones.
- Pruebe los elementos mientras explora la casa. Abra y cierre las ventanas, active los grifos y tire de la cadena del inodoro para asegurarse de que todo esté en correcto estado.

Elabora un listado de todos los elementos que deseas y requieres en una nueva vivienda. Considera cuántos dormitorios y cuántos baños son necesarios.

¿Prefieres una cocina amplia o es más relevante para ti contar con un patio cercado?

Iniciaremos visitando viviendas y evaluaremos todos los aspectos positivos y negativos de cada una.

Al encontrar la casa, su siguiente paso será presentar una oferta y llevar a cabo las negociaciones pertinentes.

HACER *Una propuesta*

04



Una vez que haya localizado la vivienda que desea, el siguiente paso consiste en presentar una oferta. Evaluaremos propiedades comparables en la zona y determinaremos cuál es la oferta inicial más adecuada.

Muchos propietarios establecen un precio algo elevado con la esperanza de poder negociar, por lo que también lo consideraremos.

NEGOCIAR *Una propuesta*

Con frecuencia, tras la presentación de la oferta inicial, el propietario responderá con una contraoferta.

Como comprador, no tema negociar lo que desea, ya sea el precio, un nuevo techo o la pintura de toda la casa. No sabrá lo que están dispuestos a ofrecer a menos que lo pregunte.

Inspección

05

- Siempre es recomendable incluir una cláusula de contingencia en su oferta que establezca un plazo específico para la inspección de la propiedad. Esto le otorga el derecho a rescindir el acuerdo en caso de que usted y el vendedor no logren un consenso sobre las reparaciones.



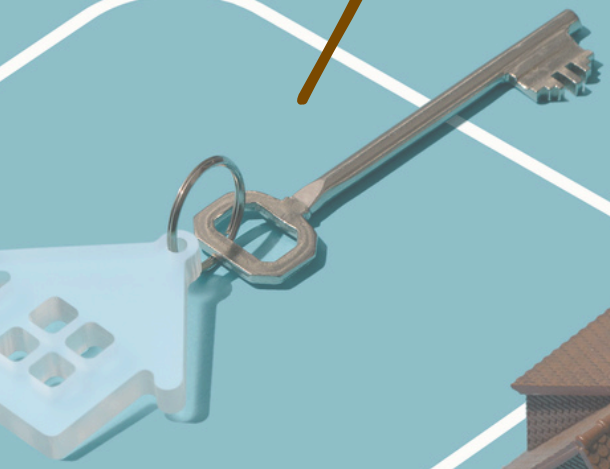
1. Planifique su asistencia a la inspección y prepárese para formular cualquier pregunta que desee.

1. Recibirá un informe sobre los hallazgos, pero en ocasiones es más sencillo observar el problema y escuchar la información directamente del inspector.

- Una vez concluida la inspección, determine si existe algún asunto urgente que desee discutir con el vendedor.

Tenga cuidado de no ser excesivamente exigente, pero tampoco permita que las preocupaciones más relevantes queden sin atender.

Pasos FINALES











EVALUACIÓN

06

Su prestamista solicitará una tasación de la propiedad antes de concluir el préstamo.

El tasador de viviendas considerará el vecindario, el mercado inmobiliario, la antigüedad y el estado de la propiedad, entre otros factores.

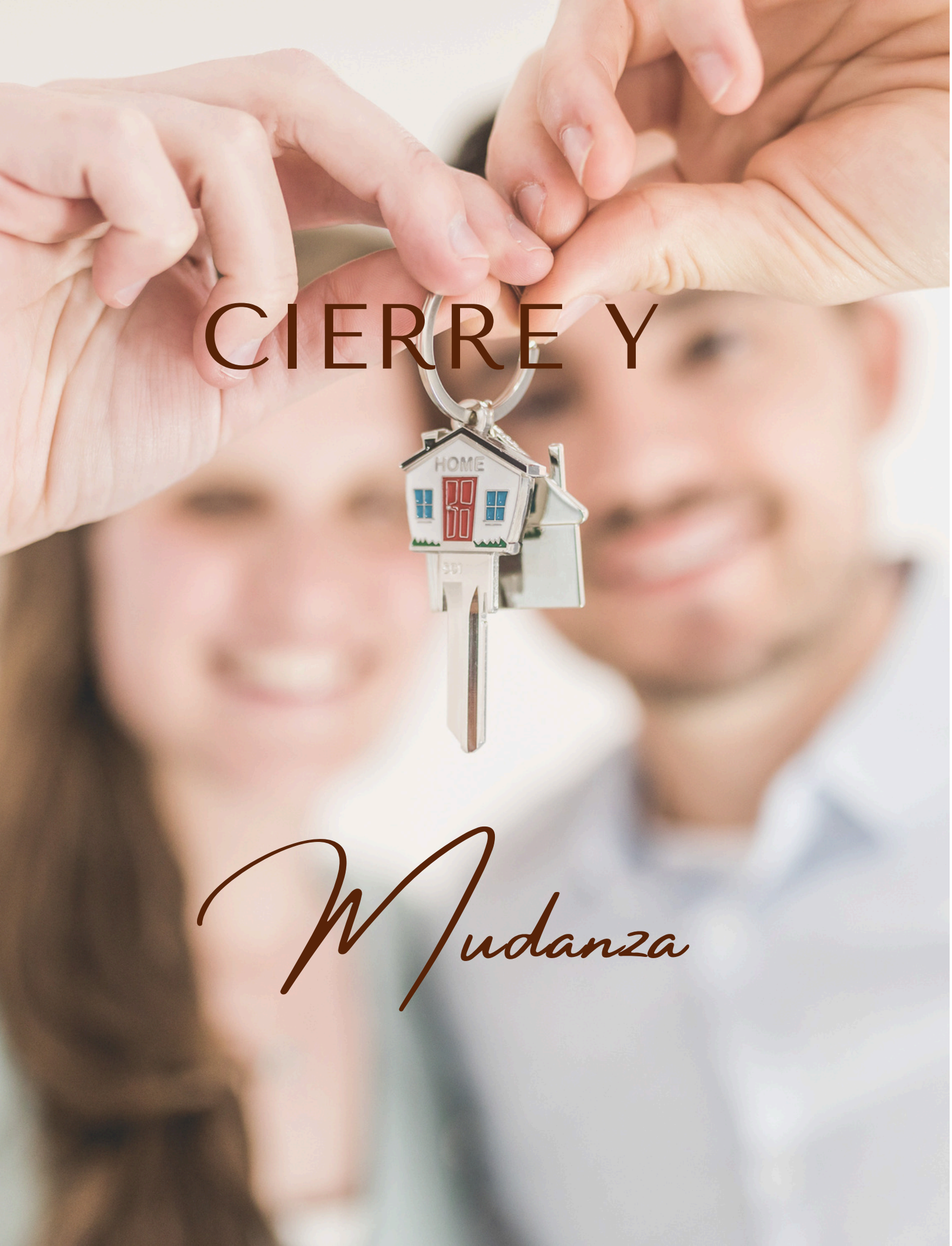
Una búsqueda de título de propiedad asegurará que los vendedores sean efectivamente los propietarios de la propiedad y que se divulguen todos los gravámenes o sentencias.



y Crédito APROBACIÓN

El préstamo se considera completo únicamente tras la aprobación del prestamista. Recibirá una carta de aprobación final una vez que se revisen nuevamente sus ingresos, su informe crediticio y su situación laboral.

Asimismo, se exige un seguro de vivienda antes de que la entidad hipotecaria complete el préstamo.



CIERRE Y

Mudanza

CRONOGRAMA
tu desplazamiento

Deberá planificar la mudanza a la mayor brevedad posible. Procure evitar programar la mudanza y el cierre en la misma jornada, si es factible. Si tiene previsto realizar renovaciones, comience a solicitar presupuestos a los contratistas.

Asegúrese de establecer la transferencia de servicios públicos para la fecha de cierre.





Cierre



El cierre representa el paso final para que usted se convierta en el propietario legal de su vivienda. Se llevará a cabo una inspección final justo antes del cierre para garantizar que se haya completado el trabajo acordado y que todo esté en orden.

El proceso de cierre en sí mismo exige una considerable cantidad de documentación y paciencia. Prepárese con su identificación con fotografía emitida por el gobierno, un cheque de caja y cualquier otro documento que le requiera la compañía de títulos o el oficial de préstamos.

No olvide reemplazar todas las cerraduras y el código de acceso de la puerta del garaje una vez que la propiedad sea oficialmente suya.

¡Enhorabuena por tu nuevo hogar!

Referencias

Options for Home Inspectors:

Clint Simon
(281)639-0651
Sherlock Spec Home inSPECTIONS(if you ask me
Clint is reasonable,educates and Pricing)

2.Bryan and Bryan inspections
(281)-484-8318
www.inspectorteam.com

Opciones hipotecarios

Rigo Esparza
first financial bank
(936)537-7134
resparza@ffi.com

Frank Cortes
United direct lending
(713)210-9894
frank.cortez@uniteddirectlending.com

Conozcamos un poco

Tu Nombre: _____

telefono _____

Que parte : _____

Colegio: _____

Nombre de Pareja/esposa: _____

Cumpleaños: _____

Deportes: _____

Hobbies: _____

comida fav: _____

Tiendas: _____

Movies: _____

Postre Favorito/dulces: _____

Bevida favorita (si alcohol igual)

_____

Que organicasiones eres parte

_____

_ Tu equipo deportes

favoritos/jugador:_____

___

Kids:

Nombres y edades:_____

Elia M. Olvera

AGENTE DE BIENES RAÍCES Bilingüe en
Houston/DFW, Texas

@TUAMIGADEREALESTATE