



10  
PASOS

# PARA LA COMPRA DE UNA PROPIEDAD



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

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

**2** Sea en candidato óptimo: Ahora que los requisitos de las entidades financieras son más estrictos que nunca, debe asegurarse de que sus finanzas estén en condiciones excelentes. Trate de pagar o rebajar los saldos de tarjetas de crédito, préstamos de automóviles, etc. Esto ayudará a mejorar la proporción de ingresos-gastos; lo que, a su vez, mejorará su puntaje crediticio. Un puntaje mayor de 700 le conseguirá las mejores tarifas.

**3** Consiga una carta de aprobación previa: Conseguir la pre-aprobación significa que un funcionario de la entidad financiera ha revisado sus finanzas y su informe crediticio y piensa que usted reúne los requisitos para uno o más programas de hipotecas hasta cierta cantidad específica. La entidad financiera le dará la carta de pre-aprobación, lo que será el testimonio de su poder adquisitivo cuando esté listo a presentar la oferta.

**4** Determine su presupuesto: La carta de pre-aprobación indicará cuánto dinero está dispuesto a prestarle el banco, basándose en su crédito, ingresos y otros factores; pero cuánto puede pagar usted es realmente una decisión personal. El banco toma sus gastos fijos en consideración al determinar la cantidad que aprueba para el préstamo, pero usted necesitará decidir cuánto dinero puede pagar cómodamente al mes.

**5** Consiga un agente de bienes raíces: Con acceso a servicios de listados múltiples y entendimiento del mercado, un agente de bienes raíces puede ayudarle a encontrar la propiedad que usted desea y a facilitar las negociaciones y el proceso del cierre. Aunque no sea absolutamente necesario usar un agente para comprar una propiedad, el tenerlo hará el proceso mucho más fácil, para aquellos compradores primerizos.

**6** Seleccione una propiedad: Con su agente de bienes raíces (o, sin él) reduzca la cantidad de propiedades disponibles determinando las características que realmente desea en una propiedad. Su agente le ayudará a organizar las visitas a las propiedades según sus preferencias. Una vez que haya seleccionado la propiedad adecuada para usted y su familia, es el momento de hacer la oferta y cerrar la transacción.

**7** Presente la oferta: La presentación de la oferta puede ser un proceso delicado. Las condiciones del mercado, la época del año, arreglos que pueda necesitar la propiedad, y cuánto tiempo haya estado la propiedad en el mercado pueden afectar su oferta – sin hablar de su presupuesto. El precio no es el único factor de la oferta, también pueden negociarse los costos de cierre, reparaciones necesarias, etc.

**8** Inspeccione la propiedad: Una vez que su oferta haya sido aceptada, se acostumbra hacer una inspección. Aquí tiene usted la oportunidad de obtener la opinión de un profesional sobre la condición de la propiedad y determinar señales obvias (daños, plagas, problemas estructurales, etc.).

**9** Firmar el contrato de compra-venta: El contrato de compra-venta, indicará las instrucciones de la transacción. El contrato señalará los detalles de la venta, reparaciones que se hayan negociado que deban llevarse a cabo antes del cierre, dispositivos que se incluyan en la venta, divulgaciones de la propiedad, etc. Esto, junto con el depósito de buena fe, lo guardará su abogado o representante de plica; según las costumbres del área donde se efectúa la compra.

**10** Cierre de la transacción: El proceso del cierre puede necesitar varias semanas y muchos pasos. Durante el periodo de plica, usted trabajará con la entidad financiera para obtener su hipoteca. Este proceso incluye el compilar una cantidad de documentos financieros y de hacer los arreglos para el avalúo de la propiedad. Durante el cierre, la entidad financiera puede exigirle una póliza de seguro para el propietario, y tendrá la opción de obtener un seguro del título. Una vez satisfechos los requisitos del contrato de compraventa y se haya aprobado la hipoteca, se realiza la visita final a la propiedad para determinar que todas las reparaciones se hayan hecho conforme a las negociaciones. El día del cierre, usted firmará los documentos de la hipoteca y recibirá las llaves de su propiedad.

First American Title Insurance Company makes no express or implied warranty respecting the information presented and assumes no responsibility for errors or omissions. First American, the eagle logo, First American Title, and firstam.com are registered trademarks or trademarks of First American Financial Corporation and/or its affiliates. AMD: 10/2014-10  
Steps to Buying a Home - Spanish

AN INDEPENDENT POLICY-ISSUING AGENT  
OF FIRST AMERICAN TITLE INSURANCE  
COMPANY ©2014 First American  
Financial Corporation and/or its  
affiliates. All rights reserved. NYSE: EAF