COMPRAR SU CASA



Tabla de contenido

14 Razones para comprar una casa este invierno! ¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda? 5 Los precios de las casas durante el último año 6 ¡Comprar sigue siendo más barato que alquilar en 39 estados! Agradezca que no tiene que pagar la tasa de interés de papá y mamá 8 ¿Esta su primer hogar a su alcance? [Infografía] ¿Comprando una casa? Considere el costo, no solamente el precio Lo que usted necesita saber antes de comprar 5 Razones por las que ser propietario de vivienda es una buena 10 inversión financiera 12 2 Mitos que pueden estar frenándolo de comprar 13 Usted puede ahorrar para la cuota inicial más rápido de lo que piensa 14 Porque la pre-aprobación debe ser el primer paso Cómo las tasas de interés bajas aumentan su poder adquisitivo ¿Empezando a buscar por una casa? Sabe lo que usted quiere vs. lo que necesita Lo que puede esperar cuando compra una casa Por qué trabajar con un profesional local de bienes raíces hace toda la diferencia 18 Obteniendo una hipoteca: ¿porque tanto papeleo?

¿Ha ahorrado lo suficiente para el costo de cierre?

¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para el éxito

19



Aquí hay cuatro buenas razones que considerar al comprar una casa hoy en vez de esperar.

1. Los precios seguirán aumentando

El ultimo *índice de los precios de las casas* de *CoreLogic* informó que los precios de las casas han apreciado 7.0 % durante los últimos 12 meses. El mismo informe predice que los precios continuaran aumentando en una tasa del 4.7 % durante el próximo año.

El tocar fondo de los precios de las casas ya pasó. El valor de las casas va a continuar apreciando por años. Esperar ya no tiene sentido.

2. Se proyecta que las tasas de interés hipotecarias van a aumentar

La encuesta de *Freddie Mac 'Primary Mortgage Market'* muestra que las tasas de interés para una hipoteca a 30 años se han mantenido alrededor del 4 %. La mayoría de los expertos predicen que van a subir durante los próximos 12 meses. La *Asociación de Banqueros Hipotecarios*, *Fannie Mae*, *Freddie Mac* y la *Asociación Nacional de Realtors* en unísono proyectan que las tasas van a aumentar para esta época del próximo año.

Un aumento en las tasas va a tener un impacto es *su* pago mensual de la hipoteca. Sus gastos de vivienda van a ser más altos dentro de un año si es necesaria una hipoteca para comprar su próxima casa.

3. De cualquier manera, usted está pagando una hipoteca

Hay algunos inquilinos que aún no han comprado una casa porque están incomodos con la obligación de una hipoteca. Todo el mundo debe darse cuenta que a menos que usted viva con sus padres libre de alquiler, está pagando una hipoteca - ya sea la suya o la de su arrendador.

Como propietario, su pago hipotecario es una forma de 'ahorros forzados' que le permite crear plusvalía en su casa que usted puede utilizar más adelante. Como inquilino, usted garantiza que su arrendador sea la persona con la plusvalía.

¿Está usted listo para poner el costo de su vivienda a trabajar para usted?

4. Es tiempo que continuar con su vida

El 'costo' de una casa se determina por dos componentes mayores: el precio de la casa y la tasa hipotecaria actual. Al parecer justos están subiendo.

Pero ¿Qué pasa si no? ¿Puede usted esperar?

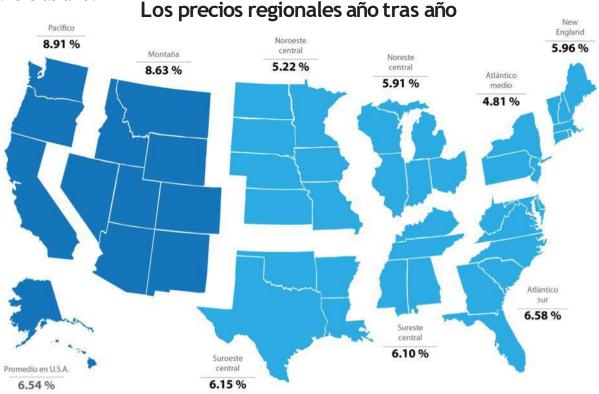
Vea la razón real por la que usted está comprando y decida si vale la pena esperar. Sea que usted quiere tener un buen lugar para que sus hijos crezcan, quiere que su familia este más segura, o usted simplemente quiere tener control sobre las renovaciones, tal vez sea tiempo de comprar.

Si lo correcto para usted y su familia es comprar una casa este año, el comprar cuanto antes puede llevarlo a ahorros sustanciales.

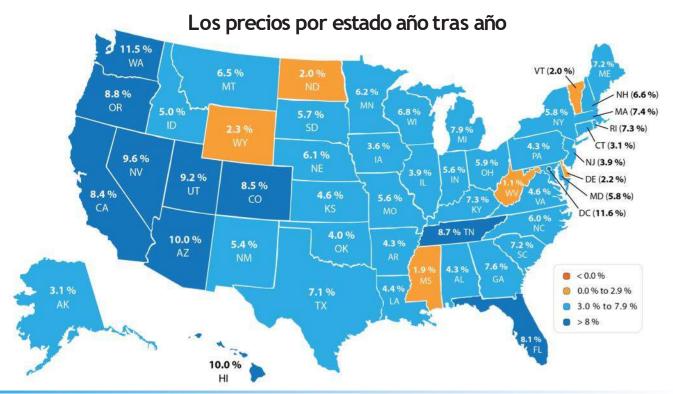


Los precios de las casas durante el último año

Cada trimestre, The *Federal Housing Finance Agency* (FHFA) informa los cambios en los precios año tras año. A continuación puede ver que los precios han subido, dividido por región año tras año.



Mirando al desglose por estado, usted puede ver que cada estado está apreciando en un rango diferente. Esto es importante saberlo si usted está planeando reubicarse a un área diferente del país. ¡Esperar para mudarse tal vez le cueste más!

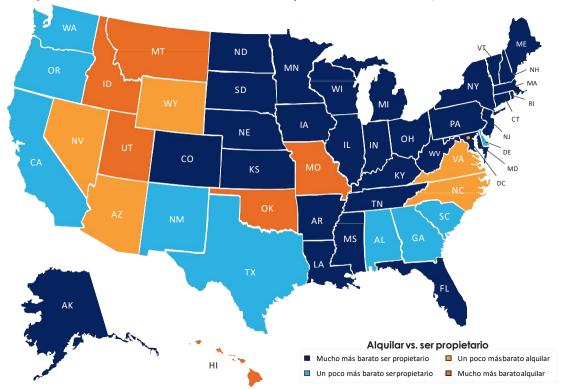


¡Comprar sigue siendo más barato que alquilar en 39 estados!

En el último informe de *Trulia 'Alquilar Vs. Comprar* (Rent vs.Buy Report)', ellos explicaron que ser propietario de casa sigue siendo más barato que alquilar con una tasa hipotecaria fija a 30 años tradicional, a lo largo de las 100 áreas metropolitanas más grandes en los Estados Unidos.

Los números actualizados muestran que la gama es de un promedio de 6.5 % más barato en San Jose (CA), hasta el 57 % más barato en Detroit (MI), y ¡37.4 % a nivel nacional!

Un estudio por GoBankingRates miro el costo de alquilar vs. ser propietario a nivel estatal y concluyo que en 39 estados, es en realidad 'un poco' o 'mucho' más barato ser propietario, (representado por los dos tonos azules en el mapa a continuación).



Una de las razones principales que ser propietario de una vivienda sigue siendo significativamente más barato que alquilar, es el hecho que las tasas de interés se han mantenido en o cerca de mínimos históricos. *Freddie Mac* informa que las tasas de interés fijas a 30 años han estado alrededor del 4 %.

A nivel nacional, las tasas tendrían que aumentar a 9.1 %, un 128 % de aumento sobre el promedio actual de 4.0 %, para que alquilar sea más barato que comprar. Las tasas no han estado tan altas desde enero de 1995, según *Freddie Mac*.

En conclusión,

Comprar una casa tiene sentido social y financiero. Si usted es uno de los muchos inquilinos que les gustaría evaluar su habilidad para comprar este año, ¡reunámonos para ayudarle a encontrar la casa de sus sueños!



Las tasas de interés se han mantenido alrededor del 4 % por la mayoría de 2017, lo que ha dado a muchos compradores un alivio por los precios de las casas en aumento y ha ayudado con la asequibilidad. Los expertos predicen que las tasas van a aumentar para finales de 2017 y estarán cerca de tres cuartos de punto porcentual más altas, a 4.6 %, para finales de 2018.

La tasa que usted asegure tendrá un gran impacto en su pago hipotecario mensual y la cantidad que usted finalmente tendrá que pagar por su casa. ¡No deje que la predicción que las tasas van a aumentar a 4.6 % le impida comprar la casa de sus sueños este año!

Demos un vistazo a la perspectiva histórica de las tasas de interés durante los últimos 45 años.



En conclusión,

Agradezca que usted todavía puede obtener una tasa de interés mejor que la que su hermano o hermana mayor recibió diez años atrás, una tasa menor a la que sus padres recibieron veinte años atrás, y una tasa mejor que la de sus abuelos hace cuarenta años atrás.

¿Esta su primer hogar a su alcance?



Por mucho tiempo, los expertos dudaron si los 'millennials' (18 a 36 años) valoraban el ser propietario de vivienda como parte del **sueño americano**.

Mirando las últimas estadísticas de la Asociación nacional de Realtors podemos ver que los 'millennials mayores' (25 a 36 años) están dominando la categoría de los compradores de casa por primera vez.



% de todos los compradores

Edad media

Todos los compradores por primera vez

100%

32





32



Solteras

18%

35



Parejas no casadas

16%

30



Solteros

7%

31

2 % de los compradores de casa por primera vez no encajan en las categorías anteriores y representan una categoría de 'otros'. La edad mediana de este grupo es 37 años de edad.



Como vendedor, usted estará más preocupado sobre 'el precio a corto plazo'- hacia donde se dirige el valor de la casa en los próximos seis meses. Como comprador sin embargo, usted no debe estar preocupado por el precio, más bien sobre el 'costo a largo plazo' de su casa.

La Asociación de banqueros hipotecarios (MBA por sus siglas en inglés), Freddie Mac, y Fannie Mae todos proyectan que las tasas de interés hipotecarias van a aumentar para esta época del próximo año. Según El informe del Índice de los precios de las casas de CoreLogic, los precios de las casas van a apreciar 4.7 % durante los próximos doce meses.

¿Qué significa esto para un comprador?

Si los precios de las casas apreciaran por el 4.7 % predicho por *CoreLogic* durante los próximos doce meses, aquí hay una demostración simple del impacto que el aumento en la tasa de interés puede tener en los pagos de una hipoteca de una casa vendiéndose por aproximadamente \$250,000 hoy:

	Hipoteca	Interés*	Pago (P&I)**
Hoy	\$250,000	3.90 %	\$1,179.17
Q4 2018	\$261,750	4.60 %	\$1,341.85
Diferencia en el pago mensual			\$162.68

^{*} Tasas según Freddie Mac

Mensual	Anual	A 30 Años
\$162.68	\$1,952.16	\$58,564



5 Razones por las que ser propietario de vivienda es una buena inversión financiera

Ser propietario de su casa tiene grandes beneficios financieros. Sin embargo, ¡muchos siguen alquilando! Hoy, vamos a ver las razones financieras por las que ser propietario de una casa ha sido parte del sueño americano por el tiempo que américa ha existido.

Zillow informó que:

"En realidad, la compra o el alquiler de una casa es una decisión intensamente personal, con consideraciones emocionales e incluso financieras que van más allá de si invertir en este activo (ciertamente grande). Mirando estrictamente a los números del mercado de la vivienda, hay un punto concreto en el que comprar una casa tiene más sentido financiero que alquilarla".

¿Qué prueba existe que ser propietario es financieramente mejor que alquilar?

1. Aquí están los 5 beneficios financieros principales de ser propietario de vivienda:

- La propiedad de la vivienda es una forma de ahorro forzado.
- Ser propietario de vivienda proporciona ahorros en los impuestos.
- Ser propietario de casa le permite asegurar su costo mensual de la vivienda.
- Comprar una casa es más barato que alquilar.
- Ninguna otra inversión le permite vivir dentro de ella.

2. La propiedad de la vivienda aumenta su patrimonio neto

Según la encuesta de las *Finanzas del consumidor* de la *Reserva Federal* el patrimonio neto de un propietario de casa es 44 veces mayor que el de un inquilino.

3. Ser propietario construye un patrimonio familiar

Basado en los resultados el último *Informe de las expectativas de los precios de las casas* de *Pulsenomics* una familia comprando una casa con precio promedio a comienzo de 2017 podría crear más de \$48,000 en patrimonio familiar durante los próximos cinco años.

4. Ser propietario le ahorra dinero

Algunos argumentan que alquilar elimina el costo de los impuestos y las reparaciones del hogar, pero cada inquilino potencial debe darse cuenta de que todos los gastos que incurre el propietario están ya incluidos en el pago del alquiler - ¡junto con un margen de ganancia!

En conclusión,

Ser propietario de una casa siempre ha sido y siempre será mejor desde un punto de vista financiero que alquilar.



2 Mitos que pueden estar frenándolo de comprar

En un artículo de Realtor.com "Los temores hipotecarios principales de 'los compradores de casa': ¿Cuál le asusta?" ellos mencionaron que "46 % de los compradores de vivienda potenciales temen que ellos no califican por una hipoteca al punto que ni siguiera tratan".

Mito #1: "Necesito una cuota inicial de 20 %"

Los compradores sobrestiman los fondos necesarios para el pago inicial de un préstamo hipotecario. Según un estudio publicado por *NerdWallet*, 44% de los estadounidenses creen que necesitan poner 20 % o más de pago inicial para comprar una casa.

El artículo explica que:

"Los prestamos VA no requieren pago inicial; Fannie Mae y Freddie Mac tienen programas con 3 % de pago inicial; los prestamos FHA permiten pagos iniciales tan bajos como 3.5 %; muchos bancos y prestamistas en línea ofrecen ahora sus propias hipotecas con pago inicial bajo; y varios gobiernos estatales y locales ofrecen programas de asistencia de pago inicial a los residentes".

Muchos inquilinos realmente pueden entrar en el mercado de la vivienda más pronto de lo que ellos imaginan con nuevos programas que han surgido permitiendo que salga menos dinero de sus bolsillos.

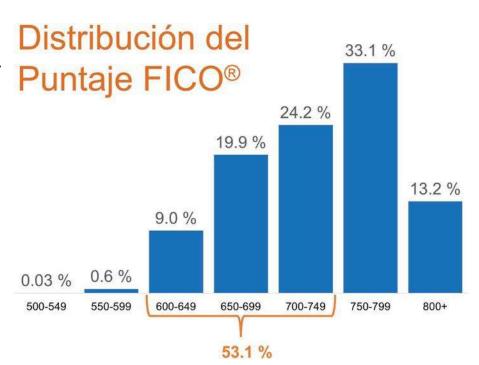
Mito #2: "Necesito un puntaje FICO® de 780 o más para comprar"

Una encuesta reveló que el 59 % de los estadounidenses no saben (54 %) o están mal informados (5 %) sobre la puntuación FICO que es necesaria para calificar.

Muchos estadounidenses creen que un'buen' puntaje de crédito es de 780 o superior.

Para ayudar a desenmascarar este mito, veamos el "Origination Insight Report" de Ellie Mae, que se centra en los préstamos que cerraron recientemente (aprobados).

Como usted puede ver a la derecha, 53.1 % de las hipotecas aprobadas tienen un puntaje de crédito de 600 a 749.



En conclusión,

Sea que está comprando su primera casa o mudándose a la casa de sus sueños, conocer sus opiniones definitivamente facilitara el proceso de la hipoteca. La casa de sus sueños puede ya estar a su alcance.

Usted puede ahorrar para la cuota inicial más rápido de lo que piensa

Ahorrar para la cuota inicial es a menudo el mayor obstáculo para el comprador de casa por primera vez. Dependiendo de donde usted vive, el ingreso medio, el promedio del alquiler y los precios de las casas, todos puede variar. Por lo tanto, nos propusimos averiguar cuánto le puede tomar a usted para ahorrar la cuota inicial en cada estado.

Utilizando datos de la oficina del *Ceso de los Estados Unidos* y *Zillow*, determinamos cuanto tiempo tomaría, a nivel nacional, a un comprador por primera vez para ahorrar suficiente dinero para la cuota inicial en la casa de sus sueños. Hay una 'tradición' que un hogar no debe pagar más del 28 % de su ingreso en los gastos mensuales de vivienda.

Al determinar el porcentaje de los ingresos dedicados a alquilar un apartamento de dos dormitorios en cada estado, y la cantidad necesaria para una cuota inicial del 10 %, pudimos establecer cuanto (en años) puede tomar para que un residente promedio ahorre suficiente dinero para comprar una casa propia.

A la derecha está un mapa creado utilizando los datos para cada estado.

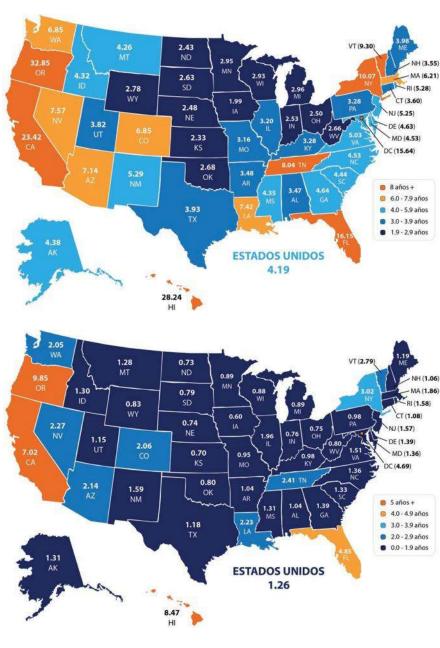
Según los datos, los residentes de Iowa pueden ahorrar más rápido la cuota inicial en menos de 2 años (1.99).

¿Qué pasa si usted solo necesita ahorrar el 3 %?

¿Qué pasaría si usted pudiera tomar ventaja de uno de los programas de 3 % de cuota inicial de *Freddie Mac* o *Fannie Mae*? De repente el ahorrar para la cuota inicial no tomaría 5 a 10 años, pero se convierte en alcanzable en uno o dos años en muchos estados (como muestra el mapa a la derecha).

En conclusión.

Sea que usted ha comenzado a ahorrar para la cuota inicial, o lo ha estado haciendo por años, justed podría estar más cerca de la casa de sus sueños que lo que usted piensa! Reunámonos para ayudarle a evaluar su habilidad para comprar hoy.





Porque la pre-aprobación debe ser el primer paso

En muchos mercados a través del país, la cantidad de compradores que están buscando la casa de sus sueños de gran manera, ha superado la cantidad de casas para la venta. Esto ha llevado a un mercado competitivo donde los compradores a menudo tienen que sobresalir. Una forma de mostrar que usted está serio en cuanto a la compra de la casa de sus sueños es el obtener una precalificación o preaprobación para una hipoteca antes de empezar su búsqueda.

Pero aun si usted no está en un mercado que es tan competitivo, saber su presupuesto le dará la confianza de saber si la casa de sus sueños está a su alcance.

Freddie Mac expone las ventajas de la pre-aprobación en la sección 'My Home' en su página electrónica:

"Se recomienda de gran manera que usted trabaje con su prestamista para obtener una pre-aprobación antes que usted empiece la búsqueda. La pre-aprobación le dirá cuanto puede pagar por una casa y le ayudará a moverse más rápido, y con mayor confianza, en los mercados competitivos".

Una de las muchas ventajas de trabajar con un profesional local en bienes raíces es que muchos conocen prestamistas que podrán ayudarle en este proceso. Una vez usted escoja un prestamista, necesitará llenar la solicitud de préstamo y proporcionarles información importante en cuanto a "su crédito, deudas, historial de empleo, cuota inicial e historial de residencia".

Freddie Mac establece los 4 Cs que ayudan a determinar la cantidad por la que usted califica para pedir prestado:

- Capacidad: Su capacidad actual y futura para hacer sus pagos
- Capital o reserva en efectivo: El dinero, ahorros, e inversiones que usted tiene que pueden venderse rápidamente por efectivo
- Colateral o garantía: La casa, o estilo de casa, que a usted le gustaría comprar
- Crédito: Su historial de pago de facturas y otras deudas a tiempo

Obtener la pre-aprobación es uno de los muchos pasos que muestra a los vendedores de casa que usted está serio en cuanto a la compra y a menudo ayuda a acelerar el proceso una vez su oferta es aceptada.

En conclusión,

Muchos compradores de casa potenciales sobrestiman la cuota inicial y el puntaje de crédito necesario para calificar por una hipoteca hoy. Si usted está listo y dispuesto a comprar, tal vez sea gratamente sorprendido en cuanto a su habilidad para hacerlo.



Cómo las tasas de interés bajas aumentan su poder adquisitivo

Según la encuesta 'Primary Mortgage Market Survey' de Freddie Mac, las tasas de interés para una hipoteca con tasa fija a 30 años ha estado alrededor del 4 % durante todo el año y están todavía cerca de récord mínimos.

La tasa de interés que usted asegura al comprar una casa no solamente afecta en gran manera su costo mensual de la vivienda, pero también afecta su poder adquisitivo.

El poder adquisitivo, sencillamente, es la cantidad de casa que usted puede comprar con el presupuesto que tiene disponible para gastar. Como aumenten las tasas, el precio de la casa que puede pagar disminuirá si usted planea mantenerse dentro de cierto presupuesto mensual de vivienda.

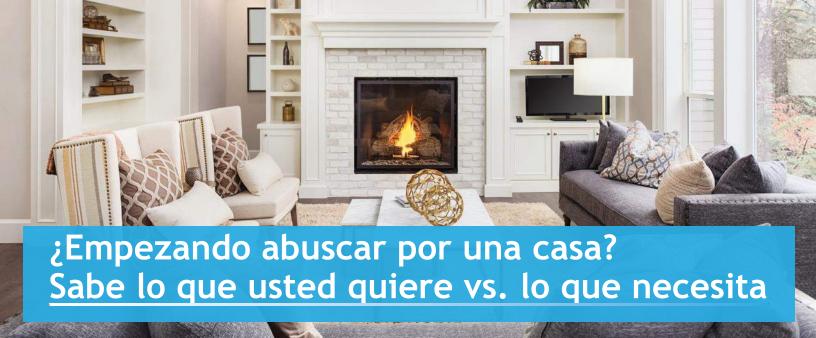
La tabla de la derecha muestra el impacto que el aumento en las tasas de interés podrían tener si usted planea comprar una casa en el rango medio del precio nacional, y planea mantener sus pagos del principal e interés entre \$1,850 y \$1,900 al mes.

Con el aumento de cada cuarto de un punto porcentual en la tasa de interés, el valor de la casa que usted puede pagar disminuye un 2.5 % (En este ejemplo, \$10,000). Los expertos predicen que las tasas hipotecarias estarán cerca del 5 % para esta temporada del próximo año.

Poder adquisitivo del comprador



Actúe ahora y obtenga la mayor cantidad de casa por el dinero que duramente a ganado.



En esta era de poder comprar cualquier cosa en cualquier lugar, es realmente importante saber lo que usted está buscando cuando comience la búsqueda de su casa.

Si usted ha estado pensando en comprar una casa por algún tiempo, probablemente ha elaborado una lista de cosas que le encantaría tener en su casa nueva. Muchos compradores de casa nuevos fantasean acerca de los servicios que ellos han visto en la televisión o *Pinterest*, y empiezan a mirar la innumerable lista de casas para la venta con lentes color rosa.

¿Realmente necesita ese fregadero estilo de granja en la cocina para estar feliz con su elección de casa? ¿Sería un garaje para dos carros una conveniencia o una necesidad? ¿Puede 'la cueva para el hombre' de sus sueños ser un proyecto de renovación para el futuro en vez hacer o deshacer ahora?

El primer paso en su proceso para comprar una casa debe ser el obtener una pre-aprobación para su hipoteca. Esto le permitirá conocer su presupuesto antes de que se enamore de una casa que esta fuera de su alcance.

El paso siguiente es una lista de todas las características de la casa que le gustaría, y calificarlas según:

- 'Indispensable que tenga' Si esta propiedad no tiene estos elementos, entonces ni siquiera debería considerarse. (Ej.: distancia del trabajo o familia, numero de dormitorios/baños)
- 'Debería Tener' Si la propiedad alcanza todos 'los indispensable que tenga' y algunos de los 'Debería Tener', permanece en la pelea, pero no es necesario que tenga todos estos elementos.
- 'Lista de deseos absolutos' Si encontramos una propiedad en mi presupuesto que tenga todos 'los indispensable que tenga', la mayoría de los 'Debería Tener', y cualquiera de estos; jes la ganadora!

En conclusión,

Tener esta lista de eliminación antes de empezar su búsqueda le ahorrara tiempo y frustración, dejándole saber también a su agente los elementos que son más importantes para usted antes de comenzar a mostrarle casas en su área deseada.

Por qué trabajar con un profesional local de bienes raíces hace toda la diferencia

Si ha entrado al mercado de bienes raíces, como comprador o vendedor, inevitablemente ha escuchado el mantra "ubicación, ubicación, ubicación" en referencia a como casas idénticas pueden aumentar o disminuir en valor debido a donde están ubicadas. Bueno, una encuesta reciente muestra que cuando se trata de elegir un agente de bienes raíces, el mantra de la generación Millennial es, "local, local".

CentSai, una comunidad en línea de bienestar financiero, recientemente encuestó más de 2,000 'millennials' (edades de 18 a 34) y encontró que **75** % **de los encuestados utilizarían un agente de bienes raíces** local en vez de un agente en línea, y 71 % elegirían un prestamista local.

Los encuestados citan muchas razones por su elección de buscar local, "incluyendo el toque personal & la asistencia, la relación duradera, el conocimiento local, y la cantidad de desafíos".

Doria Lavagnino, Cofundadora & presidenta de CentSai, tenía esto que decir:

"Nos sorprendió escuchar que los proveedores en línea aun no son un disruptor tan grande en este sector como pensamos en primer lugar, a pesar del supuesto ahorro. Encontramos que los 'millennials' tienen en gran valor el toque personal y el conocimiento de un agente local. Comprar una casa por primera vez es desalentador y trabajar con un agente local - particularmente un agente referido por un pariente o amigo - puede proporcionar paz mental".

Los resultados de la encuesta de *CentSai* son consistentes con el estudio de las tendencias del consumidor de la vivienda, el cual encontró que los 'millennials' prefieren un enfoque más practico a su experiencia en bienes raíces:

"Mientras que las generaciones mayores dependen de los agentes de bienes raíces para obtener información y conocimiento, los 'millennials' esperan que los agentes de bienes raíces se conviertan en asesores de confianza y socios estratégicos".

Cuando se trata de elegir un agente, los 'millennials' y otras generaciones comparten su prioridad: el sentir que un agente es confiable y sensible a sus necesidades.

Dicho esto, la tecnología aun desempeña un papel enorme en el proceso de bienes raíces. Según la Asociación nacional de Realtors, el 94 % de los compradores de casa buscan por posibles hogares y vecindarios en línea, y 74 % también dijo que utilizaría una página electrónica o una aplicación móvil para buscar casas que ellos podrían considerar para la compra.

En conclusión,

Muchos se preguntan si esta generación conocedora de la tecnología preferiría trabajar con un agente o prestamista en línea, pero más y más estudios demuestran que cuando se trata de bienes raíces, los millennials quieren alguien en el que ellos puedan confiar, alguien que conozca el vecindario al que ellos se quieren mudar, que los dirija a través de toda la experiencia.

Obteniendo una hipoteca: ¿Porque tanto papeleo?

¿Porque hay tanto papeleo impuesto por el banco para la aplicación de un préstamo hipotecario al comprar una casa hoy día? Al parecer el banco necesita saber todo sobre nosotros y requiere tres distintas fuentes para validar cada inscripción en el formulario de solicitud.

A muchos compradores sus amigos y familiares les han dicho que el proceso fue cien veces más fácil cuando ellos compraron su casa hace diez o veinte años atrás.

Hay dos muy buenas razones por las que el proceso del préstamo es mucho más oneroso en el comprador de hoy que quizás en cualquier otro momento en la historia.



1. El gobierno ha establecido nuevas directrices que ahora demandan que el banco pruebe más allá de cualquier duda que usted, de hecho está en capacidad de pagar la hipoteca.

Durante el período previo a la crisis de la vivienda, mucha gente 'califico' para una hipoteca que nunca pudieron pagar. Esto condujo a que millones de familias perdieran sus casas. El gobierno quiere asegurarse que esto no vuelva a ocurrir.

2. Los bancos no quieren estar en el negocio de bienes raíces.

Durante los últimos siete años, los bancos fueron forzados a tomar la responsabilidad de liquidar millones de ejecuciones hipotecarias y también de negociar otro millón y más de ventas por menos de la deuda hipotecaria. Al igual que el gobierno, ellos no quieren más ejecuciones hipotecarias. Por esa razón, ellos tienen que doblar (o tal vez triplicar) la comprobación de todo lo relacionado con la aplicación.

Sin embargo, hay una buena noticia en esta situación.

La crisis de la vivienda que mando que los bancos fueran extremadamente estrictos en los requisitos del papeleo, también permitió que usted pueda obtener una tasa de interés hipotecario alrededor del 4 %.

Los amigos y familiares que compraron casas diez o veinte años atrás experimentaron un proceso de aplicación más simple, pero también pagaron tasas de interés más altas (el promedio de la tasa hipotecaria fija a 30 años fue de 8.12 % en los 1990 y 6.29 % en los 2000.)

Si usted va al banco y ofrece pagar 7 % en vez de alrededor del 4 %, probablemente ellos harán lo posible para que el proceso sea más fácil.

En conclusión,

En vez de concentrarse en el papeleo adicional requerido, seamos agradecidos que podemos comprar una casa con las tasas más bajas históricamente.



Hay muchos compradores potenciales, e incluso vendedores que, creen que necesitan por lo menos un pago inicial del 20 % para poder comprar una casa, o mudarse a la próxima casa. Vez tras vez, hemos disipado este mito demostrando que hay muchos programas de préstamos que le permiten poner tan poco como el 3 % (o 0 % con un préstamo VA).

Si usted ha ahorrado su pago inicial y está listo para comenzar la búsqueda de su casa, otra pieza del rompecabezas es asegurarse que usted tenga suficiente ahorrado para los costos de cierre.

Freddie Mac define los costos de cierre como:

"Los costos de cierre, también llamados honorarios de operación de cierre, tendrán que ser pagados cuando usted obtiene la hipoteca. Estos son honorarios por las personas representando su compra, incluyendo el prestamista, el agente de bienes raíces, y otros terceros implicados en la transacción.

Los costos de cierre típicamente son entre 2 y 5 % de su precio de compra".

Recientemente hemos escuchado de muchos compradores de vivienda por primera vez que deseaban que alguien les hubiera dejado saber que los costos del cierre podrían ser tan altos. Si lo piensa bien, con un programa de pago inicial bajo, sus costos de cierre podrían igualar la cantidad que usted ahorro para su pago inicial.

Aquí está la lista de algunos de los honorarios/gastos que pueden estar incluidos en sus costos de cierre, dependiendo de donde se encuentra la casa que desea comprar:

- Costos del registro del gobierno
- Honorarios por tasación
- Costo del registro de crédito
- Costo de originación del prestatario
- Servicios del título (seguro, costo de búsqueda)
- Costos por el servicio de impuesto
- Costo por el estudio topográfico
- Costo del abogado
- Costo del evaluador de solicitud de préstamo hipotecario

¿Hay forma de evitar pagar los costos de cierre?

Trabaje con su prestamista y agente de bienes raíces para ver si hay alguna manera de disminuir o diferir sus costos de cierre. Hay hipotecas sin cierre disponibles, pero terminan constándole más al final con una tasa de interés más alta, o incluyendo los costos de cierre en el costo total de su hipoteca (es decir que usted terminara pagando interés por el costo de su cierre).

Los compradores de vivienda también pueden negociar con el vendedor en cuanto a quien paga estos honorarios. Algunas veces el vendedor aceptara asumir el costo de cierre del comprador para finalizar el negocio.

En conclusión,

Hable con su prestamista y el agente desde el comienzo y a menudo para determinar por cuanto usted será responsable para el cierre. Averiguar que usted necesita miles de dólares antes del cierre no es la sorpresa que alguien desea.





Así que usted ha estado buscando esa casa perfecta que llamara "hogar" ¡finalmente encontró una! El precio es correcto, y en un mercado tan competitivo usted quiere asegurarse que hace una buena oferta ¡para garantizar que su sueño se vuelva realidad y hacer que esta casa sea suya!

Freddie Mac cubrió "4 consejos para hacer una oferta" en su Perspectiva Ejecutiva más reciente. Aquí están los 4 consejos con alguna información adicional para su consideración:

1. Entienda que tanto puede gastar

"Aunque no es tan divertido como buscar una casa, entender completamente sus finanzas es fundamental al hacer una oferta".

Este 'consejo' o 'paso' realmente debe realizarse antes de iniciar su proceso de búsqueda de una casa.

Obtener una pre-aprobación es uno de los muchos pasos que mostrará a los vendedores de casa que usted está serio sobre la compra, y le permitirá hacer una oferta con la confianza de saber que usted ya ha sido aprobado para una hipoteca por esa cantidad. Usted también necesita saber si está preparado para hacer algunas reparaciones que tal vez se necesitan hacer a la casa (Ej.: un techo nuevo, un calentador nuevo).

2. Actúe con rapidez

"A pesar que hay pocos inversionistas, el inventario de casas para la venta también está bajo y la competencia por la vivienda continúa calentándose en muchas partes del país".

El inventario de casas para la venta se ha mantenido muy por debajo de la oferta de 6 meses que es necesaria para un mercado normal. La demanda de los compradores ha continuado superando la oferta de casas para la venta, haciendo que los compradores compitan entre sí por la casa de sus sueños.

Asegúrese que tan pronto como usted decida que quiere hacer una oferta, usted trabaja con su agente para presentarla tan pronto como sea posible.

3. Haga una oferta sólida

Freddie Mac ofrece este consejo para ayudar a hacer su oferta lo más fuerte posible:

"Su oferta solida será comparable con otras ventas y casas para la venta en el vecindario. Un agente de bienes raíces licenciado y activo en el vecindario que usted está considerando, será instrumental en ayudarle a poner una oferta sólida basada en su experiencia y otras consideraciones claves como las ventas recientes de casas similares, la condición de la casa y lo que usted puede gastar".

¡Hable con su agente para averiguar si hay alguna manera que usted puede hacer que su oferta destaque en este mercado competitivo!

4. Este dispuesto a negociar

"Es probable que usted reciba al menos una contraoferta del vendedor así que esté preparado. Las dos cosas más probables para negociar son el precio de venta y la fecha del cierre. Dado que, usted está alegre de haber hecho su tarea primero para entender cuándo puede gastar.

Su agente será clave en el proceso de negociación, dándole orientación sobre la contraoferta y asegurándose que se cumplan los términos acordados en el contrato".

Si su oferta es aprobada. Freddie Mac le ruega que "siempre obtenga una inspección independiente de la casa, así usted sabe la condición verdadera de su casa." Si la inspección revela problemas que no se han divulgado o desafíos, usted puede discutir cualquier reparación que deba realizarse, con el vendedor, o cancelar el contrato.

En conclusión,

Sea que usted está comprando su primera casa o su quinta, tener un profesional local en bienes raíces que sea un experto en el mercado a su lado es lo más apropiado para asegurarse que el proceso va bien. ¡reunámonos y veamos si podemos hacer sus sueños de ser propietario de vivienda una realidad!



Comuniquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar mas con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la comprar de su casa. Abajo esta mi información. ¡Espero escuchar de usted!



MARKI R. FEE, MBA Realtor / Sr. Sales Consultant Custom Solutions Realty Group Email: hometeam@csrealtygroup.com Web: csrealtygroup.com (470) 238-8895



