



Z REALTY

GUÍA DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

¡BIENVENIDO AL EMOCIONANTE VIAJE DE SER PROPIETARIO DE UNA VIVIENDA!

Ser propietario de una casa es más que simplemente tener un lugar donde vivir; se trata de crear un santuario, generar equidad y crear recuerdos que duren toda la vida. En esta guía, estoy encantado de acompañarlo en cada paso de este importante hito.

Desde encontrar la propiedad perfecta hasta navegar por las complejidades del financiamiento y más, estoy aquí para brindarle conocimiento y apoyo. Ya sea que sea un comprador por primera vez o un propietario experimentado, siempre hay algo nuevo que aprender y explorar en el mundo de los bienes raíces.

Entonces, embarquémonos juntos en esta aventura. Hagamos realidad sus sueños de ser propietario de una vivienda, paso a paso.

¡Bienvenido al maravilloso mundo de la propiedad de vivienda!



GENESIS

A handwritten signature in cursive script that reads "Juarez".

BROKER & REALTOR®

(956) 545-1558

zrealtyllc.net

genesis@zrealtyllc.net

@gen.rdz



En Z Realty, aportamos más de una década de experiencia al mercado inmobiliario de Austin, brindando un servicio excepcional con profesionalismo, integridad y atención. Como corretaje de servicio completo, nos especializamos en bienes raíces residenciales, terrestres y comerciales, ofreciendo soluciones personalizadas para compra, venta e inversión. No importa el tamaño o el alcance de sus objetivos, nuestro equipo está comprometido a hacer que su viaje inmobiliario sea fluido y gratificante.

Nuestro exclusivo enfoque de guante blanco garantiza que cada cliente reciba un servicio personalizado y orientado a los detalles. Desde marketing estratégico hasta negociación experta, vamos más allá para ofrecer resultados. Nos enorgullecemos de ser expertos en marketing y de aprovechar estrategias de vanguardia para mostrar su propiedad o conectarlo con la oportunidad perfecta.

Como constructores y conectores de relaciones, valoramos la confianza y la relación que establecemos con nuestros clientes y socios. Nuestro compromiso con la comunicación clara, la transparencia y el seguimiento nos ha ganado la reputación de ser una agencia de corretaje en la que puede confiar para las decisiones más importantes de la vida.

Z Realty se enorgullece de atender a clientes de habla inglesa y española, haciendo que el vibrante mercado inmobiliario de Austin sea accesible para todos en nuestra diversa comunidad. Ya sea que esté comprando la casa de sus sueños, vendiendo una propiedad o ampliando su cartera de inversiones, estamos aquí para guiarlo en cada paso del camino.

Tu hogar. Tu visión. Nuestra experiencia.

OK, ENTONCES... ¿QUÉ ES?

¿AGENCIA COMPRADORA?

La agencia del comprador es la relación que existe entre el principal del comprador y el agente del comprador.

Cuando un corredor/agente de bienes raíces establece una agencia con un comprador o vendedor, convierte a ese corredor/agente en fiduciario. Los deberes fiduciarios son obligaciones legales que requieren que un individuo o entidad actúe en el mejor interés de otra parte. Los deberes fiduciarios son los deberes más altos conocidos por la ley. Ejemplos clásicos de fiduciarios son fideicomisarios, albaceas y tutores. Como fiduciario, la ley exigirá que un corredor de bienes raíces deba ciertos deberes específicos a su principal (comprador/vendedor), además de cualquier deber u obligación establecidos en un acuerdo de cotización u otro contrato de empleo. Estos deberes fiduciarios específicos incluyen:

Lealtad ▪ Obediencia ▪ Divulgación
Confidencialidad ▪ Cuidado y diligencia razonables ▪ Contabilidad

Lealtad

El deber de lealtad es uno de los deberes fiduciarios más fundamentales que debe un agente a su mandante. Este deber obliga a un corredor de bienes raíces a actuar en todo momento únicamente en el mejor interés de su principal con exclusión de todos los demás intereses, incluido el propio interés del corredor. Un corolario de este deber de lealtad es el deber de evitar firmemente cualquier conflicto de intereses que pueda comprometer o diluir la lealtad indivisa del corredor a los intereses de su principal. Por lo tanto, el deber de lealtad de un corredor de bienes raíces le prohíbe aceptar empleo de cualquier persona cuyos intereses compitan o sean adversos a los intereses de su principal.

Obediencia

Un agente está obligado a obedecer con prontitud y eficiencia todas las instrucciones legales de su mandante. Sin embargo, este deber claramente no incluye la obligación de obedecer instrucciones ilegales; por ejemplo, una instrucción de no comercializar la propiedad a minorías o de tergiversar la condición de la propiedad. El cumplimiento de instrucciones que el agente sabe que son ilegales podría constituir un incumplimiento del deber de lealtad del agente.

Continuada..

Confidencialidad

Un agente está obligado a salvaguardar la confianza y los secretos de su mandante. Por lo tanto, un corredor de bienes raíces debe mantener confidencial cualquier información que pudiera debilitar la posición negociadora de su principal si fuera revelada. Este deber de confidencialidad impide que un corredor que representa a un vendedor revele a un comprador que el vendedor puede, o debe, vender su propiedad por debajo del precio indicado. Por el contrario, un corredor que representa a un comprador tiene prohibido revelar a un vendedor que el comprador puede, o pagará, más por una propiedad de lo que se le ha ofrecido.

ADVERTENCIA: Este deber de confidencialidad claramente no incluye ninguna obligación por parte de un corredor que representa a un vendedor de ocultar al comprador hechos materiales conocidos relacionados con la condición de la propiedad del vendedor o de tergiversar la condición de la propiedad. Hacerlo constituiría una tergiversación e impondría responsabilidad tanto al corredor como al vendedor.

Cuidado y diligencia razonables

Un agente está obligado a utilizar un cuidado y diligencia razonables al llevar a cabo los asuntos del mandante. El nivel de atención que se espera de un corredor de bienes raíces que representa a un vendedor o comprador es el de un profesional inmobiliario competente. En razón de su licencia, se considera que un corredor de bienes raíces tiene habilidad y experiencia en asuntos inmobiliarios superiores a las de una persona promedio. Como agente que representa a otros en sus transacciones de bienes raíces, un corredor o vendedor tiene el deber de utilizar sus habilidades y conocimientos superiores mientras se ocupa de los asuntos de su principal. Este deber incluye la obligación de descubrir afirmativamente hechos relacionados con los asuntos de su principal que se esperaría que investigara un corredor de bienes raíces razonable y prudente. En pocas palabras, este es el mismo deber que cualquier profesional, como un médico o un abogado, tiene para con su paciente o cliente.

Contabilidad

Un agente está obligado a rendir cuentas de todo el dinero o propiedad perteneciente a su mandante que le sea confiado. Este deber obliga al corredor de bienes raíces a salvaguardar cualquier dinero, escrituras u otros documentos que se le confíen y que se relacionen con las transacciones o asuntos de su cliente.

Continuada..

Divulgación

Un agente está obligado a revelar a su principal toda la información relevante y material que conozca y que pertenezca al alcance de la agencia. El deber de información obliga al corredor inmobiliario que representa a un vendedor a revelar al vendedor:

- Todas las ofertas para comprar la propiedad del vendedor.
- La identidad de todos los compradores potenciales.
- Cualquier hecho que afecte el valor de la propiedad.
- Información sobre la capacidad o voluntad del comprador de completar la venta u ofrecer un precio más alto.
- La relación del corredor con un posible comprador o su interés en él.
- La intención del comprador de subdividir o revender la propiedad para obtener ganancias.
- Cualquier otra información que pueda afectar la capacidad del vendedor de obtener el precio más alto y las mejores condiciones en la venta de su propiedad.

Un corredor de bienes raíces que representa a un comprador está obligado a revelar al comprador:

- La voluntad del vendedor de aceptar un precio más bajo.
- Cualquier hecho relacionado con la urgencia de la necesidad del vendedor de disponer de la propiedad.
- La relación o interés del corredor con el vendedor de la propiedad en venta.
- Cualquier hecho que afecte el valor de la propiedad.
- El tiempo que la propiedad ha estado en el mercado y cualquier otra oferta o contraoferta que se haya realizado en relación con la propiedad.
- Cualquier otra información que pueda afectar la capacidad del comprador de obtener la propiedad al precio más bajo y en las condiciones más favorables.

ADVERTENCIA: El deber de un agente de revelar a su principal no debe confundirse con el deber de un broker de bienes raíces de revelar a personas que no son principales cualquier hecho material conocido relacionado con el valor de la propiedad. Este deber de revelar hechos materiales conocidos se basa en el deber del broker de bienes raíces de tratar a todas las personas de manera honesta y justa. Este deber de honestidad y equidad no depende de la existencia de una relación de agencia.

CONTRATO DE AGENCIA

Este tipo de relación se formaliza a través de un acuerdo de agencia comprador, que describe los términos de nuestra relación laboral, incluidos los honorarios o compensaciones. El acuerdo garantiza que usted reciba una representación profesional y dedicada mientras navega por el proceso de compra de una vivienda.

QUÉ ESPERAR AL TRABAJAR CONMIGO

Como agente con más de 10 años de experiencia, ofrezco experiencia y dedicación incomparables para satisfacer sus necesidades inmobiliarias con precisión y delicadeza. Con una trayectoria comprobada orientada a resultados y un profundo conocimiento de la dinámica del mercado en constante evolución, ofrezco soluciones personalizadas que maximizan el valor para mis clientes. Estos son algunos de los beneficios clave que recibirá cada cliente:

- Tiempo de respuesta de 1 hora
- Consulta inicial
- Traducción al español
- Acceso exclusivo a la MLS
- Acceso a propiedades fuera del mercado
- Creación de itinerario
- Redacción y explicación del contrato
- Servicio de Negociaciones
- Acceso a más de 100 proveedores
- Calendario curado
- Servicio curado y de primera calidad

COMUNICACIONES

Reciba una respuesta en 1 hora. El check-in diario se realiza una vez que tienes luz verde para comprar. Resúmenes semanales.

CONSULTA INICIAL

Encuéntrame para tomar un café y pasteles en una cafetería local (¡te invito yo!). Nos sumergiremos en sus objetivos, criterios y deseos y necesidades de bienes raíces. Recibirá un plan seleccionado para lograr esos objetivos basado en esa discusión. Recibirá guías exclusivas, listas de verificación, conexiones con proveedores y descuentos.

CONEXIONES DE PROVEEDORES

Se le presentarán tres opciones para los siguientes proveedores: compañía de títulos, prestamista e inspectores. Puede elegir entre estos proveedores preferidos o utilizar el suyo propio. Tengo acceso a más de 100 proveedores diferentes en Austin y sus alrededores.

CONFIGURACIÓN DE CUENTA

Se lo colocará en un portal MLS donde podrá guardar búsquedas, dar me gusta a propiedades y tomar notas, además de recibir alertas cuando una propiedad coincida con sus criterios. Se creará una carpeta seleccionada de Google Drive para guardar todos sus documentos y recursos. Un Google Calendar diseñado estará listo para usted cuando firme el contrato, donde agregaré fechas importantes para mantenernos encaminados durante la transacción.

BÚSQUEDA DE PROPIEDAD PERSONALIZADA

Se le configurarán alertas de propiedad basadas en nuestra reunión y consulta inicial, donde recibirá un cuestionario detallado para completar por mí. Configuraremos alertas con la frecuencia que desee. También le explicaré cómo utilizar esta herramienta.

EXHIBICIONES DE ÉLITE BAJO DEMANDA

Programaré cada visita privada de cualquier propiedad que deseas ver. Le pido que me proporcione al menos un aviso de tres horas para programar cualquier visita, ya que cada propiedad tendrá diferentes instrucciones sobre cuándo y cómo acceder a una propiedad. En cada casa y para todo tipo de visitas, recibirá una carpeta personalizada para la propiedad, que incluye los detalles del MLS con los elementos clave resaltados, toda la documentación disponible y un CMA. También se le proporcionará agua, un bloc de notas y un bolígrafo si desea tomar notas.

TOURS DE FIN DE SEMANA DE CASA ABIERTA

Cada fin de semana que esté disponible, haremos recorridos masivos, donde iremos a jornadas de puertas abiertas y recorreremos otras propiedades. Por lo general, esto tendrá lugar entre las 10 a. m. y las 3 p. m., pero el horario real variará según la cantidad de casas y su disponibilidad. Si bien también estaremos de gira durante la semana, la gente normalmente tiene más tiempo los fines de semana.

REDACCIÓN DEL CONTRATO Y RECORRIDO

Una vez que encuentre la casa que desea adquirir, no tendrá que preocuparse por redactar la oferta ni ningún contrato. Únase a mí para una reunión en persona o una llamada telefónica de 30 minutos donde se le explicará detalladamente cada contrato o formulario que puede esperar ver.

NEGOCIACIONES DE PRINCIPALES DÓLARES

Todas las comunicaciones y negociaciones serán manejadas por mí. Soy un negociador experto con más de 10 años de experiencia. Dame tus términos finales y lucharé con uñas y dientes para superar esas expectativas.

CONSERJERÍA DE SERVICIO COMPLETO

Tan pronto como firme el contrato, tendrá acceso a un equipo de conserjería dedicado a su transacción. Almacene documentos y vea más de 100 proveedores verificados. Su equipo se encargará de programar las mudanzas, los servicios públicos, la configuración de Wi-Fi y mucho más.

TRÁMITES PENDIENTES DE VENTA

Me mantendré en comunicación con la compañía de títulos y el prestamista, asegurándome de que todo funcione de manera eficiente y sin problemas. También estaré presente en el recorrido final, donde nos aseguraremos de que todo esté en óptimas condiciones antes de finalizarlo todo.

HORA DE CIERRE

En las oficinas de títulos, esperen que esté presente. Me aseguraré de que todo esté preparado para ti antes de tu llegada. Luego, le proporcionaré una caja para archivos resistente a la intemperie y al fuego con toda la documentación importante que necesitará, así como su obsequio de cierre.

DESPUES DE CERRAR

Comenzaremos el proceso de baja, donde sus cuentas de Google se condensarán y los correos electrónicos de su portal MLS se silenciarán. También recibirá boletines informativos mensuales, recordatorios para propietarios de viviendas, informes anuales de equidad, obsequios ocasionales y navideños, y registros trimestrales para ver cómo van las cosas.

Me enorgullezco de brindar un excelente servicio a todos y cada uno de mis clientes.

RESPONSABILIDADES COMO SU AGENTE

Comprender sus necesidades:

Comenzaré por tener una conversación detallada con usted para comprender sus requisitos específicos, como su presupuesto, vecindarios preferidos, características imprescindibles y cualquier otra preferencia que pueda tener.

Búsqueda de propiedades:

Según tus criterios, investigaré e identificaré propiedades que se ajusten a tus necesidades. Lo mantendré informado sobre nuevos listados y programaré visitas en los horarios que sean convenientes para usted.

Análisis de mercado:

Le proporcionaré un análisis de mercado comparativo (CMA) para propiedades de interés. Este análisis le ayudará a comprender el valor de mercado de la propiedad y a determinar un precio de oferta justo.

Programación y asistencia a recorridos:

Programaré y asistiré a exhibiciones de propiedades con usted, brindándole información sobre los pros y los contras de cada propiedad, además de señalarle cualquier problema o beneficio potencial que pueda no ser obvio de inmediato.

Evaluación de propiedades:

Lo ayudaré a evaluar cada propiedad, considerando factores como el valor de reventa, el potencial de apreciación y qué tan bien cumple con sus criterios.

Ofertas de negociación:

Prepararé y enviaré sus ofertas al agente del vendedor, utilizando mi experiencia para negociar el mejor precio y términos posibles en su nombre. También lo guiaré a través de contraofertas y me aseguraré de que sus intereses estén protegidos.

Continuada..

Ayudando con el financiamiento:

Lo ayudaré a comprender sus opciones de financiamiento y, si es necesario, lo conectaré con agentes hipotecarios o prestamistas. Me aseguraré de que conozca todos los costos involucrados y lo ayudaré a navegar el proceso de solicitud de préstamo.

Coordinación de Inspecciones y Tasaciones:

Una vez aceptada una oferta, coordinaré las inspecciones y valoraciones necesarias. Estaré allí para ayudarlo a interpretar los resultados y negociar cualquier reparación o ajuste de precio necesario.

Gestión de trámites:

Me encargaré de todo el papeleo involucrado en la transacción, asegurándome de que todo se complete de manera precisa y puntual. Esto incluye la oferta, contraofertas, divulgaciones y el contrato de compra final.

Proceso de Cierre:

Lo guiaré a través del proceso de cierre, asegurándome de que todos los detalles finales se manejen sin problemas, desde el recorrido final hasta el día del cierre. Estaré allí para resolver cualquier duda y resolver cualquier problema de última hora.

Estas responsabilidades garantizan que usted tenga una experiencia de compra de vivienda fluida, informada y exitosa con un profesional dedicado a sus necesidades.

AQUÍ HAY ALGUNOS EJEMPLOS QUE, SIN SABER, PUEDEN PONERLO EN LA POSICIÓN DE PAGAR UNA COMPENSACIÓN DE SU BOLSILLO

CONTACTAR A LA AGENTE DE VENTA DIRECTAMENTE

Es importante tener su propia representación para poder contar con un defensor profesional que proteja sus mejores intereses, no los del vendedor.

Especialmente cuando se trata de una de las transacciones más importantes de tu vida.



FOR SALE BY OWNER/ EN VENTA POR PROPIETARIO

La venta por propietarios no implica representación profesional por parte del vendedor, lo que podría ser potencialmente problemático ya que el vendedor no está familiarizado con las legalidades o los procesos de una transacción de bienes raíces.

NUEVA CONSTRUCCIÓN

Los constructores a menudo intentan atraer a un comprador para que trabaje sin representación ofreciéndole bonificaciones y ventajas, pero al final del día no tienen en mente sus mejores intereses y solo representan a los constructores.



Beneficios de la representación separada en bienes raíces

Aunque puede parecer más conveniente trabajar directamente con el agente de venta, es importante comprender que la responsabilidad principal del agente de venta es hacia el vendedor. Su trabajo es conseguir el mejor trato posible para el vendedor, que puede no siempre coincidir con sus intereses como comprador.

He aquí por qué es crucial tener su propia representación:

1. Defensa imparcial:

- Como agente de su comprador, me concentro únicamente en sus necesidades y objetivos. Mi trabajo es representar sus intereses, brindándole asesoramiento imparcial y asegurándome de que obtenga el mejor trato posible.

2. Confidencialidad y Confianza:

- Cuando trabaja conmigo, cualquier información personal que comparta, como su presupuesto, cronograma y motivación para comprar, se mantiene confidencial. Esto asegura que el vendedor no obtenga ninguna ventaja en las negociaciones.

3. Negociación experta:

- Negociaré en su nombre, esforzándome por asegurar los términos y precios más favorables. Por otro lado, un agente de venta negocia teniendo en cuenta los mejores intereses del vendedor, lo que podría ponerlo a usted en desventaja.

4. Orientación objetiva:

- Le proporcionaré un análisis objetivo del valor de mercado de la propiedad, los posibles problemas y el valor de reventa a largo plazo. Esto le ayuda a tomar decisiones informadas, en lugar de depender del agente del vendedor, quien puede restar importancia a cualquier inconveniente de la propiedad.

Continuada..

5. Soporte Integral:

Desde la búsqueda de la propiedad hasta el día del cierre, estoy aquí para guiarlo en cada paso del proceso. Me encargaré de todos los detalles, el papeleo y las negociaciones, permitiéndole concentrarse en encontrar la casa de sus sueños sin estrés.

6. Evitar conflictos de intereses:

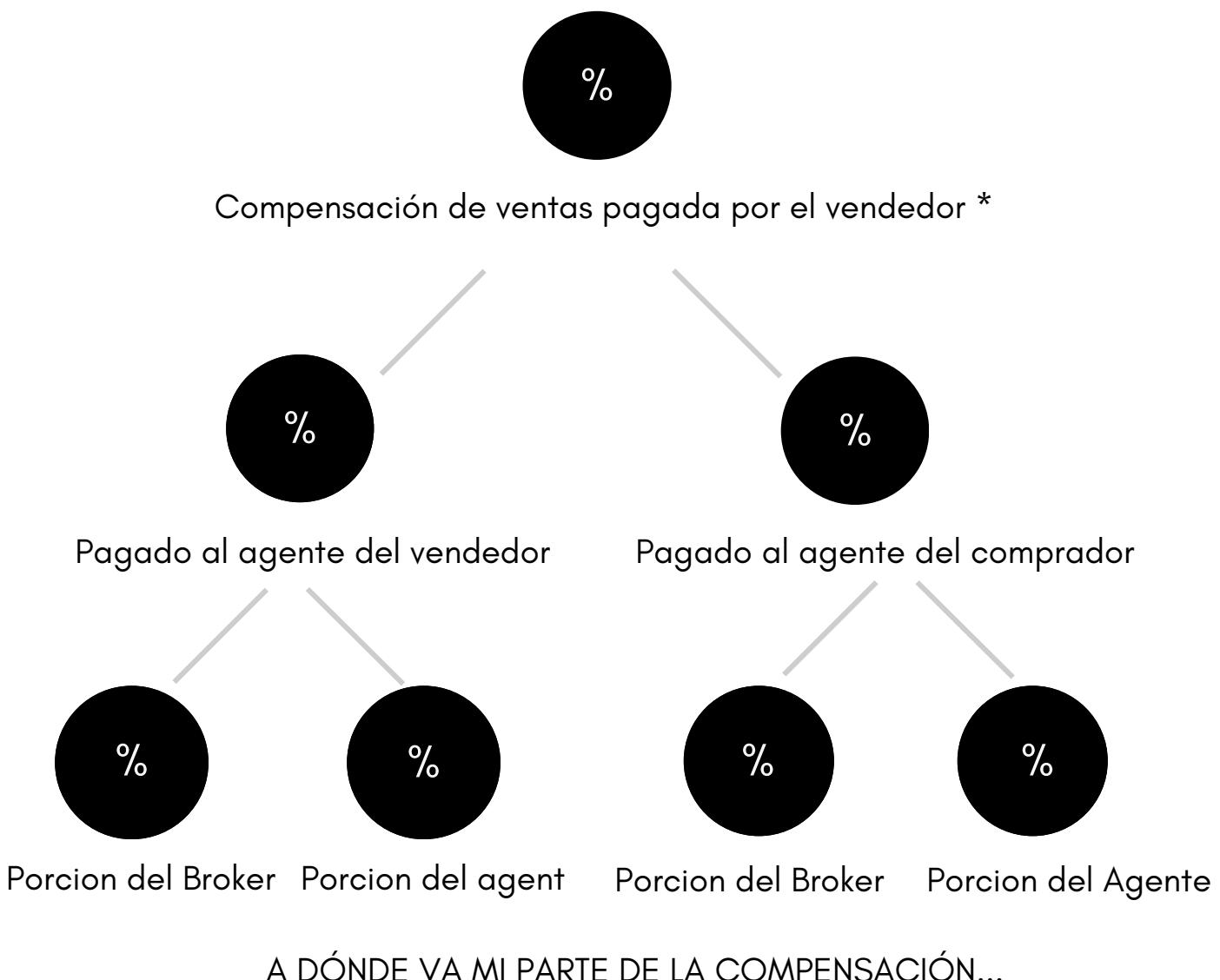
Cuando tiene representación separada, no hay riesgo de conflicto de intereses. El agente de venta tiene un deber para con el vendedor y su objetivo es vender la propiedad al precio más alto posible. Mi objetivo es asegurarme de que lo compre al mejor precio y condiciones posibles.

7. Mejor acceso a las propiedades:

Tengo acceso a una amplia gama de listados, incluidos aquellos que quizás no se comercialicen activamente. Trabajará para encontrar propiedades que coincidan con sus criterios, no solo aquellas que el agente de un vendedor podría querer promocionar.

Tener su propia representación garantiza que sus intereses estén totalmente protegidos y que tenga un profesional trabajando exclusivamente en su nombre. Puede parecer más fácil trabajar directamente con el agente inmobiliario, pero hacerlo podría costarle más a largo plazo, tanto financieramente como en términos de conseguir el mejor trato posible.

ENTENDIENDO CÓMO FUNCIONA LA COMPENSACIÓN



HONORARIOS DE AGENTE INMOBILIARIO, TARIFAS ADMINISTRATIVAS E IMPUESTOS

Como agentes inmobiliarios, debemos pagar cuotas y honorarios para mantener la licencia y el seguro. También tenemos pago a nuestro personal administrativo y educación continua. ¡No te olvides de los impuestos!

*Suponiendo que el vendedor paga una compensación al agente del comprador

pasos para comprar tu nueva casa

01

Determine su presupuesto:

- **Evalúe sus finanzas:** revise sus ahorros, ingresos y gastos para determinar cuánto puede gastar en una casa.
- **Obtenga una aprobación previa para una hipoteca:** comuníquese con los prestamistas para obtener una aprobación previa para una hipoteca. Esto le dará una idea clara de su poder de endeudamiento y le ayudará a actuar rápidamente cuando encuentre la casa adecuada.

02

Elija a su agente:

- **Encuentre representación:** trabaje con un agente de compradores (¡como yo!) que representará sus intereses, lo guiará a través del proceso y lo ayudará a encontrar la casa perfecta.

03

Identifique sus necesidades y deseos:

- **Haga una lista de sus prioridades:** haga una lista de los elementos imprescindibles (p. ej., número de dormitorios, ubicación) y de los elementos deseables (p. ej., un gran patio trasero, una cocina actualizada).
- **Busque vecindarios:** explore diferentes áreas para encontrar vecindarios que coincidan con su estilo de vida y presupuesto.





04

Comience la búsqueda de casa:

- **Explorar propiedades:** su agente lo ayudará a buscar casas que cumplan con sus criterios y también podrá explorar listados en línea.
- **Asista a Open Houses:** visite las casas en persona para tener una idea de lo que hay disponible y lo que le atrae.

05

Hacer una oferta:

- **Evalúe el valor de mercado:** con la ayuda de su agente, determine un precio de oferta justo basado en viviendas comparables y las condiciones actuales del mercado.
- **Enviar oferta:** su agente redactará y presentará la oferta, incluidas cualquier contingencia como inspecciones o financiamiento.

06

Negociar y finalizar términos:

- **Contraofertas:** Esté preparado para las negociaciones; Su agente trabajará para garantizar los mejores términos posibles.
- **Aceptación:** Una vez que el vendedor acepta su oferta, se finaliza el acuerdo de compra.

07

Realizar Inspecciones y Tasaciones:

- **Inspección de la vivienda:** programe una inspección profesional para identificar cualquier problema potencial con la propiedad.
- **Tasación:** Su prestamista requerirá una tasación para confirmar que el valor de la vivienda se alinea con el monto del préstamo.

08

Asegure su financiamiento:

- **Finalice la solicitud de préstamo:** envíe todos los documentos necesarios a su prestamista y fije su tasa hipotecaria.
- **Aprobación del préstamo:** una vez aprobado, recibirá una carta de compromiso que describe los términos del préstamo.

09

Cerrando el trato:

- **Recorrido final:** realice una inspección final de la propiedad para asegurarse de que todo esté en orden antes del cierre.
- **Día de cierre:** firme todos los documentos necesarios, pague los costos de cierre y finalice la compra. ¡Después recibirás las llaves de tu nuevo hogar!

10

¡Es hora de mudarse!



Hablemos de Financiación

Comprender qué tipo de financiación es adecuada para usted es fundamental porque sienta las bases de todo su proceso de compra de una vivienda. Le ayudará a definir su presupuesto, fortalecer su oferta, acelerar el proceso y le ayudará a comprender los costos.

Préstamos convencionales:

Estos no están asegurados ni garantizados por el gobierno y los ofrecen prestamistas privados.

- Por lo general, requieren una puntuación crediticia más alta.
- Los pagos iniciales pueden oscilar entre el 3% y el 20%.
- Tasas de interés fijas o ajustables.

Ideal para: compradores con un buen puntaje crediticio y un historial financiero estable.

Préstamos del USDA:

Estos préstamos están respaldados por el Departamento de Agricultura de EE. UU. y están destinados a compradores en áreas rurales y suburbanas elegibles.

- No se requiere pago inicial.
- Tasas de interés y costos de cierre más bajos.
- Se aplican límites de ingresos y restricciones geográficas.

Ideal para: compradores que buscan comprar en áreas rurales con ingresos de moderados a bajos.

Préstamos de la FHA:

Asegurados por la Administración Federal de Vivienda (FHA), estos préstamos están diseñados para ayudar a quienes compran una vivienda por primera vez o a aquellos con un crédito no perfecto.

- Requisitos de puntaje crediticio más bajos (a menudo tan bajos como 580).
- Pago inicial tan bajo como 3,5%.
- Ratios deuda-ingresos más indulgentes.

Ideal para: compradores con puntajes crediticios más bajos o pagos iniciales más pequeños.

Préstamos VA:

Garantizados por el Departamento de Asuntos de Veteranos, estos préstamos están disponibles para veteranos elegibles, miembros del servicio activo y algunos miembros de la Guardia Nacional y las Reservas.

- No se requiere pago inicial.
- No se necesita seguro hipotecario privado (PMI).
- Tasas de interés competitivas.

Ideal para: miembros militares y veteranos.

Continuada..

Préstamos Jumbo:

Estos son para viviendas que exceden los límites de préstamos conformes establecidos por Fannie Mae y Freddie Mac.

- Por lo general, requieren un puntaje crediticio más alto y un pago inicial mayor.
- Tasas de interés más altas.
- Requisitos de calificación más estrictos.

Ideal para: compradores que adquieren propiedades de alto valor.

Préstamos de refinanciamiento con retiro de efectivo:

Un refinanciamiento con retiro de efectivo reemplaza su hipoteca existente por una más grande, brindándole la diferencia en efectivo.

- Nuevo plazo de préstamo y posiblemente una tasa de interés diferente
- Debe tener suficiente valor líquido en su vivienda para calificar.
- La mayoría de los prestamistas exigen que usted conserve al menos el 20% del capital después del retiro.

Ideal para: propietarios de viviendas que desean utilizar el valor líquido de su vivienda para gastos importantes, como mejoras en el hogar o pagar deudas con intereses altos.

Préstamos para la construcción:

Se trata de préstamos a corto plazo que se utilizan para financiar la construcción de una nueva vivienda o renovaciones importantes.

- Cubren los costos durante la construcción y los fondos se liberan en etapas a medida que avanza el trabajo.
- Los préstamos suelen convertirse en una hipoteca permanente.

Ideal para: compradores que planean construir o renovar y necesitan financiamiento inicial.

Hipotecas de tasa ajustable (ARM):

Estos préstamos tienen tasas de interés que comienzan fijas por un período (generalmente 5, 7 o 10 años) y luego se ajustan anualmente según las condiciones del mercado.

- Tipos de interés iniciales más bajos en comparación con las hipotecas a tipo fijo.
- Potencial de que las tasas y los pagos aumenten con el tiempo.

Ideal para: compradores que planean vender o refinanciar antes de que se ajuste la tasa.

Préstamos de rehabilitación:

Estos préstamos le permiten financiar tanto la compra de una vivienda como el coste de las reformas en un solo préstamo.

- Le permiten pedir prestado sobre el valor futuro de la casa una vez completadas las renovaciones.
- Al igual que los préstamos para la construcción, los fondos generalmente se liberan en etapas a medida que se completa el trabajo.

Ideal para: compradores que buscan comprar una vivienda para reparar o propietarios de viviendas que desean realizar mejoras significativas

LO QUE DICEN MIS CLIENTES

David Kim

Génesis es, con diferencia, el mejor agente inmobiliario de todos los tiempos. Tomó a una pareja joven que no sabía nada del mercado inmobiliario y les consiguió la casa de sus sueños. Más importante aún, por el precio justo. Estuvimos buscando durante casi un año entero y trabajamos con fácilmente una docena de agentes inmobiliarios diferentes, incluidos grandes grupos, solos, Redfin, etc. Ella estaba disponible, era tranquilizadora y feroz.



Eric Turner

Le doy a Génesis una reseña de 5 estrellas. Ella me ayudó a vender dos de mis propiedades que otros agentes no pudieron vender y nos encontró a mi familia y a mí el hogar perfecto. Creo que lo que la distinguió fue su arduo trabajo y creatividad. Tuvimos algunos problemas con nuestra propiedad comercial y ella pudo solucionar los problemas sin que tuviéramos que sacar dinero de nuestros bolsillos. Es decidida, diligente, una negociadora increíble y, lo más importante, sabe lo que está haciendo. Ella realmente es una agente inmobiliaria extraordinaria.



Laura Reyna

Génesis es una de las personas más trabajadoras e inteligentes que he conocido. Ella hizo que nuestra primera experiencia de compra de vivienda fuera tan fácil y divertida. No hay presión con Génesis, ella realmente quiere ayudarte a encontrar tu hogar perfecto. La recomendaremos a todos nuestros familiares y amigos. Hay muchos agentes inmobiliarios que no hacen un esfuerzo adicional, por lo que estamos muy agradecidos por la oportunidad de trabajar con alguien que sí lo hace.



Danny Bin

Génesis ha sido genial. Muy receptivo y conocedor, se encargó de todo por mí ya que soy un comprador de fuera del estado. La recomendaría ampliamente y no dudaría en volver a trabajar con ella.



Candi Chong

¡Trabajar con Génesis fue genial! Ella es súper receptiva, conocedora y apasionada de los bienes raíces. Ella nos guió por el proceso sin problemas. ¡Definitivamente tendremos a Génesis para ayudarnos nuevamente!



Tips útiles sobre el tiempo de mudanza

DESPUÉS DE FIRMAR

- ¡Ordenar! Ordene cada cajón, armario, alacena y estante, eliminando los elementos que ya no necesita o no desea.
- Donar o vender artículos que se encuentren en buen estado.
- Crea un inventario y un plan de todo lo valioso que se moverá contigo.
- Obtenga presupuestos de empresas de mudanzas.

2 SEMANAS ANTES

- Configurar utilidades (agua, luz, internet, etc)
- Cambiar dirección: postal, suscripción, amazon, etc.
- ¡Sigue empacando!

1 SEMANA ANTES

- Obtener un cheque certificado para el cierre.
- Tutorial final completo
- Terminar de empacar
- Limpio
- Empacar lo esencial para unas cuantas noches en el nuevo hogar.
- Confirmar fecha de entrega con la empresa de mudanzas.
- Asegúrese de que su identificación sea válida para el cierre.

4 SEMANAS ANTES

- Avise con 30 días de antelación si actualmente está alquilando
- Horario de mudanzas/camión de mudanzas
- Comprar/encontrar materiales de embalaje.
- ¡Empieza a hacer las maletas!

Lista de verificación posterior al cierre:

PRIMER DIA DESPUES DEL CIERRE

- Confirmar documentos finales
- Cambiar cerraduras
- Familiarizarse con los electrodomésticos.
- Asegúrese de que los servicios públicos funcionen correctamente
- Haga una lista de las reparaciones o actualizaciones que le gustaría realizar

PRIMERA SEMANA DESPUES DEL CIERRE

- Asegúrese de que el calentador de agua esté a la temperatura adecuada.
- Revisar el informe de inspección de la vivienda y abordar los problemas.
- Actualizar dirección
- Reemplace el detector de humo y CO2 si es necesario
- Reemplace el filtro de aire

PRIMER MES DESPUES DEL CIERRE

- Crear programa de mantenimiento
- Mantenga documentos importantes
- Planificar renovaciones o decoraciones.
- Conéctese con vecinos

PRIMER AÑO

- Mantener el paisajismo
- Revisar garantía de vivienda
- Ahorre para impuestos a la propiedad
- Gestión de HOA (si corresponde)
- Planificar mejoras en el hogar
- Monitorear el valor líquido de la vivienda