

GUÍA BÁSICA PARA COMPRAR TU PRIMERA CASA

101

Todo lo que un comprador de casa necesita saber sobre el mercado actual de bienes raíces



Por los editores de Realtor.com®

 **realtor.com**
A cada quien su casa.™

Guía básica para comprar tu primera casa

Todo lo que un comprador de casa necesita saber sobre el mercado actual de bienes raíces

Por los editores de

Realtor.com

Copyright © 2021 de Realtor.com[®], una división de Move, Inc. Todos los derechos reservados.

Publicado en los Estados Unidos.

Esta es la segunda edición del libro *The Essential First-Time Home Buyer's Book*, publicado por primera vez en 2019, reescrito para reflejar las condiciones más actuales del mercado.

Diseño de portada: Jordan Butcher

Foto de portada: © Getty Images y jhorrocks

Las fotos de las casas que aparecen en el Capítulo 7 son cortesía de Getty Images y de los siguientes fotógrafos: adamkaz (bungalow), KenWiedemann (Cape Cod), JenniferPhotographyImaging (estilo colonial), Chiyacat (estilo campiña francesa), JayLazarin (estilo moderno de mediados de siglo), JamesBrey (rancho americano), Sean_Gao (estilo español), GeorgePeters (townhouses), davelogan (estilo tudor), Bob Steiner (estilo victoriano).

Reconocimientos: agradecemos especialmente a los numerosos escritores que han contribuido en este libro: Liz Alterman, Daniel Bortz, Angela Colley, Maureen Dempsey, Cathie Ericson, Audrey Ference, Margaret Heidenry, Jamie Wiebe, entre otros.

Se presume que los datos y las estimaciones que aquí se brindan eran confiables al momento de ser determinados o recopilados, pero esta información no está garantizada ni avalada, y deberá verificarse de manera independiente antes de ser utilizada o tomada como base confiable para cualquier decisión. Las sugerencias, los consejos, las estrategias, las opiniones y toda otra información similar son de carácter general, no se basan en el conocimiento de tus circunstancias específicas, y sólo deben ser utilizados después de, y basándote en, la

verificación independiente de su fiabilidad y relevancia, tu propio criterio para los negocios y la consulta con tus asesores profesionales. En cuanto a cualquier información que brinde detalles sobre los testimonios, el desempeño, las opiniones o los resultados de otros, o que presente hallazgos, conclusiones o estimaciones en cuanto al desempeño o los resultados, ten en cuenta que tus propias experiencias y resultados normalmente variarán y reflejarán otros factores específicos basados en tu caso o circunstancias particulares. Las declaraciones de terceros incluidas en este libro no necesariamente reflejan las opiniones de Realtor.com.

Esperamos que lo mencionado anteriormente te ayude a comprender el contenido y la información proporcionada en esta guía, su contexto y ciertas advertencias sobre su fiabilidad y uso. No obstante, todo el contenido y la información, independientemente de su naturaleza o tipo, se proporcionan “TAL CUAL” y solo debes utilizarlos o tomarlos como base para tus decisiones después de haber consultado con tus asesores profesionales.

Índice

Introducción: ¿Cómo estar seguro si estás listo para comprar una casa?

Capítulo 1: ¿Conoces todos los principales beneficios de ser propietario?

Capítulo 2: Tu lista de verificación al comprar tu primera casa

Capítulo 3: Cómo ahorrar dinero para una casa sin (demasiado) sacrificio

Capítulo 4: Consejos para ayudarte a mejorar tu puntuación de crédito

Capítulo 5: ¿Cuánto puedes pagar por una casa? Un cálculo realista

Capítulo 6: ¿Tienes el agente de bienes raíces adecuado?

Capítulo 7: Consejos para escoger la casa adecuada

Capítulo 8: Cómo hacer una oferta para una casa

Capítulo 9: Cómo conseguir un buen préstamo hipotecario

Capítulo 10: El proceso de tasación de la propiedad

Capítulo 11: Todo acerca de la inspección de la propiedad

Capítulo 12: El cierre de la compra: Qué puedes esperar

Capítulo 13: Consejos, ideas y trucos para tener una mudanza exitosa

Glosario

Recursos Adicionales

Introducción

¿Cómo estar seguro si estás listo para comprar una casa?

“No hay nada como estar en casa”.

—*El mago de Oz*

Si comenzaste a leer este libro, probablemente estés con deseos de comprar una casa —quizás, tu primera casa. O tal vez, ya *hayas* comprado una propiedad anteriormente, pero el proceso de compra te resultó abrumador y esta vez deseas obtener una mayor orientación. Sea cual sea el caso, ¡aquí estás en el lugar correcto!

Seamos realistas: comprar una casa te cambia la vida. Si lo haces bien, entonces encontraraste tu lugar en este mundo, un refugio alejado de las incertidumbres de la vida. Pero si escoges el lugar *equivocado*, podrías terminar con una fuente inagotable de gastos o en un vecindario que te disguste, de donde no podrás moverte por un tiempo (las casas no vienen con políticas de devolución y reembolso).

¿Conclusión? No se trata de una compra impulsiva, sino de una decisión que se debe estudiar y considerar cuidadosamente. Una cosa es comprar rápidamente una licuadora o añadir un paquete de chips a tu carrito de compras con un simple clic; otra muy distinta es el proceso de compra de una casa; una compra que no debe hacerse de prisa. Tener paciencia es clave si esperas encontrar la casa ideal sin frustraciones, especialmente si estás buscando en un mercado competitivo donde exista un inventario reducido y una feroz demanda por las pocas viviendas disponibles. En pocas palabras, ¡es la ley de la selva!

Para ver qué tan preparado estás, hazte estas cinco preguntas:

Pregunta N° 1. ¿Puedes permitirte comprar una casa?

El primer paso es ver si realmente *puedes* comprar una casa dada tu situación financiera actual. ¿Tus ingresos son lo suficientemente altos?

En el Capítulo 5, te explicaremos en detalle cómo calcular cuánto puedes pagar por una casa, pero si deseas comenzar a ver números rápidamente, usa la [Calculadora de Hipotecas](#) gratuita de Realtor.com (por ahora en inglés) donde puedes ingresar distintos precios de casas, pagos iniciales y demás datos para saber si puedes permitirte comprar una casa y cuánto dinero debes gastar.

Mortgage Calculator

Payment | Loan Amortization

\$1,661/month
30-Year Fixed loan at 3.178%

Principal & Interest	\$1,208
Property tax	\$365
Home Insurance	\$88
HOA fees	\$0
Mortgage Insurance	\$0

\$84,000 due at close
20% down payment, 4% closing cost

Apply veterans benefits
0% down for veterans and their spouses, no mortgage insurance required.

Get pre-approved | Show listings within my budget

Disclosure: This tool is for general estimation purposes. See more

Home Location: Los Angeles, CA

Principal & interest: \$1,208

Home price: \$350,000
Estimated closing cost (4%): \$14,000

Down payment: \$70,000 (20%)

Loan type: 30-Year Fixed

Interest rate: 3.178% | View today's rates

Property tax: \$365
Total tax/year (1.25% of home price): \$4,380

Home insurance: \$88

HOA fees: \$0

Mortgage insurance: \$0
\$0 if down payment is 20%+

Pregunta N° 2. ¿Tiene más sentido comprar que alquilar?

La pregunta del millón, “¿alquilo o compro?”, depende del mercado de bienes raíces en el que te encuentres, porque los precios y la cantidad de propiedades disponibles pueden hacer toda la diferencia.

Afortunadamente para ti, la [Calculadora de Alquiler vs. Compra](#) de Realtor.com (por ahora en inglés) puede ayudarte a calcular tus números. Ingresas el alquiler que pagas actualmente (o que puedes

pagar) y el código postal en el que deseas vivir. ¿Qué obtienes?: una comparación del costo estimado de comprar vs alquilar una casa en esa área.

Rent or Buy?

Should you buy or rent? This is a question most of us will likely face in our lives, whether buying a house makes more financial sense than renting a home

[Show More](#) ▾

Home Location ⓘ

90230, Los Angeles, CA ✕

BUYING	RENTING
Desired Home Price	Desired Monthly Rent
<input type="text" value="\$874,000"/>	<input type="text" value="\$4,200"/>
Down Payment	Monthly Renter's Insurance
<input type="text" value="\$174,800"/>	<input type="text" value="\$55"/>
<input type="checkbox"/> Apply 0% down for veterans and their spouses ⓘ	

[Advanced Options](#)

**Pregunta
rápida**

¿Qué edad tienen quienes compran casa por primera vez?

De acuerdo con el Perfil de Compradores y Vendedores de Viviendas de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces, la edad media de los compradores de su primera casa es de 33 años.

Pregunta N° 3. ¿Tienes pensado quedarte en un mismo sitio por un tiempo?

Por lo general, cuanto más tiempo tengas pensado vivir en una casa más conveniente te será comprar que alquilar. Como regla general, debes planear quedarte en la casa que compres durante cinco años como mínimo; de lo contrario, podrías enfrentarte a la dura realidad de que alquilar habría tenido más sentido para ti. Si ya sabes que lo más seguro es que te mudarás a otro lugar dentro de ese plazo, entonces quizás ya tengas tu respuesta: para la mayoría, es probable que alquilar sea la mejor opción.

Pregunta N° 4. ¿Tienes un plan de ahorros para la jubilación?

Sí, ya sabemos: la jubilación puede parecer algo muy lejano. Pero, aun así, es esencial comenzar a guardar cada centavo con mucha anticipación. Así que si estás descuidando tu 401(k) para poner todos tus fondos en la compra de una casa, puede que no sea la mejor asignación de recursos (especialmente, si tu empleador iguala los fondos de tu plan, que es dinero gratis).

Otra razón: apartar dinero en una cuenta de jubilación es algo que debe hacerse durante el año en el que ganas ese ingreso si deseas tener la

posibilidad de diferir el pago de los impuestos correspondientes; es decir, no puedes volver tiempo después y depositar una cantidad considerable de dinero en efectivo y obtener ese beneficio fiscal.

Pero te tenemos buenas noticias: parte del dinero que depositas en una cuenta de jubilación, como una cuenta IRA, puede ser retirado para la compra de tu primera casa sin ninguna penalidad, siempre y cuando cumplas con ciertos requisitos.

Cuando tengas dudas sobre qué hacer, consulta a un asesor financiero para que te ayude a encontrar un buen equilibrio entre el ahorro para una casa y tu futuro.

Pregunta N° 5. ¿Estás listo para asumir la responsabilidad?

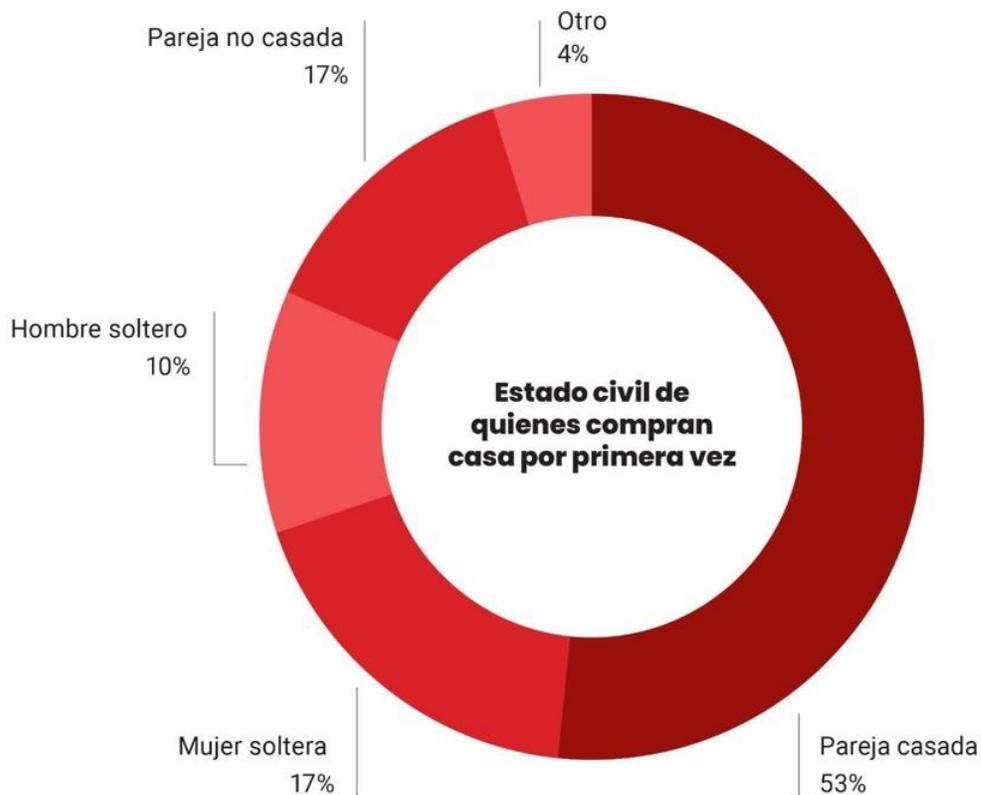
Con un alquiler, a menudo solo tienes que llamar al *landlord* para pedirle que repare ese grifo que no deja de gotear. Pero si se trata de una casa de la que tú eres propietario, toda la responsabilidad recae sobre ti. Así que pregúntate si estás dispuesto a renunciar a tus salidas con amigos los fines de semana para hacerte cargo de la plomería, cuidar el césped o aplicar parches para la reparación del techo.

Ahora bien, hay viviendas de bajo mantenimiento que puedes comprar: los condominios, por ejemplo, requieren menos mantenimiento porque a veces se paga para que otras personas se ocupen de este tipo de tareas. De todos modos, en general, ser propietario conlleva ciertas responsabilidades, por lo que debes estar seguro de que estás listo para aceptar estas obligaciones con los brazos abiertos.

Pregunta rápida

¿Las personas esperan a casarse para comprar una casa?

¡No siempre! Aquí te mostramos un análisis del estado civil de los compradores de vivienda:



Fuente: Informe del Perfil de Compradores y Vendedores de Viviendas 2019 de la NAR.

Lista de verificación

¿Estás listo para comprar una casa?

- ¿Puedes permitirte comprar una casa?
- ¿Tiene más sentido comprar que alquilar?
- ¿Tienes pensado quedarte en un mismo sitio por un tiempo?
- ¿Tienes un plan de ahorros para la jubilación?
- ¿Estás listo para asumir la responsabilidad?



¿Listo para comprar una casa? Cómo puede ayudarte esta guía

Si respondiste “sí” a la mayoría de las preguntas anteriores, entonces puede que estés verdaderamente listo para comprar una casa, y ahí es donde esta guía resulta de utilidad.

Ya sea que estés pensando en comprar tu primera casa o que seas un comprador recurrente buscando refrescar tus conocimientos sobre bienes raíces, debes encarar un arduo proceso de aprendizaje cuando te sumerges en el mercado inmobiliario. Y aquí podemos ayudarte.

[Realtor.com](https://www.realtor.com) ofrece un amplio inventario de listados de propiedades. Todos los días, millones de personas visitan nuestro sitio no solo para observar hermosas fotografías de distintas casas, sino también para obtener información necesaria sobre cómo comprar un lugar propio. Al entrevistar a los mejores expertos en el ámbito de las propiedades inmobiliarias —planificadores financieros, prestamistas hipotecarios, agentes de bienes raíces, corredores de bienes raíces, entre otros— hemos compilado esta guía con el fin de orientar a los compradores de casas a encontrar la mejor vivienda, al mejor precio, con una excelente hipoteca, y mucho más.

En este libro no vamos a aburrirte con un aluvión de estadísticas o términos poco claros. Estamos convencidos de que hasta los aspectos más complejos del mundo de las operaciones inmobiliarias se pueden explicar en un lenguaje simple que todos puedan entender. Nuestro objetivo es ayudarte a que te sientas más seguro durante todo el proceso de compra de una vivienda, a que hagas las preguntas correctas, a que tomes decisiones bien pensadas y, en última instancia, a que escojas la mejor casa para ti.

Así que, si tu versión del Sueño Americano es llegar a ser propietario de una deslumbrante mansión estilo mediterráneo, un apartamento moderno de mediados de siglo, o un pintoresco bungalow americano sobre una pequeña porción de terreno, continúa leyendo. Con una planificación adecuada y un trabajo de preparación eficiente, todo está a tu alcance. ¡Buena suerte!

Atentamente,

Judy Dutton

Editora

Realtor.com

Capítulo 1

¿Conoces todos los principales beneficios de ser propietario?

“Los bienes inmuebles no se pueden extraviar ni robar, ni pueden llevarse. Si se compra con sentido común, se paga en su totalidad y se administra con un cuidado razonable, es la inversión más segura del mundo”.

—Presidente Franklin D. Roosevelt

Comprar una casa puede ser la base del Sueño Americano, pero también es una tarea monumental: tienes que limpiar tu crédito, solicitar un préstamo hipotecario, visitar muchas casas, reunir el dinero para el pago inicial, y luego mudar todas tus pertenencias una vez cerrada la transacción de compra. ¡Realmente agotador!

Entonces, ¿por qué millones de estadounidenses se toman el trabajo de hacer todo esto? Porque saben que los beneficios de poseer una casa compensan con creces las molestias que se deben tomar para lograrlo.

Si necesitas algo de inspiración para comenzar a buscar casas o simplemente quieres asegurarte de estar aprovechando todos los beneficios de ser propietario, consulta nuestra lista de ventajas principales, las cuales deberían compensar todo tu esfuerzo desde ahora hasta bien entrada tu jubilación.

Beneficio N° 1. Pagos mensuales predecibles por tu vivienda

Por lo general, los *landlords* pueden aumentar el alquiler de una vivienda cada vez que vence un contrato de alquiler y, a veces, tanto como les plazca. Pero como propietario de casa, si obtienes un préstamo hipotecario con tasa de interés fija, te aseguras un pago mensual predecible por 30 años.

Entonces, en lugar de preocuparte por las fluctuaciones de los alquileres, “los propietarios pueden crear un presupuesto sabiendo que sus pagos hipotecarios mensuales no aumentarán, jamás”, afirma Brian Davis, bloguero de bienes raíces en SparkRental.com.

Ventaja adicional: tus pagos hipotecarios, a diferencia del alquiler, pagan por tu propia casa, no la del *landlord*.

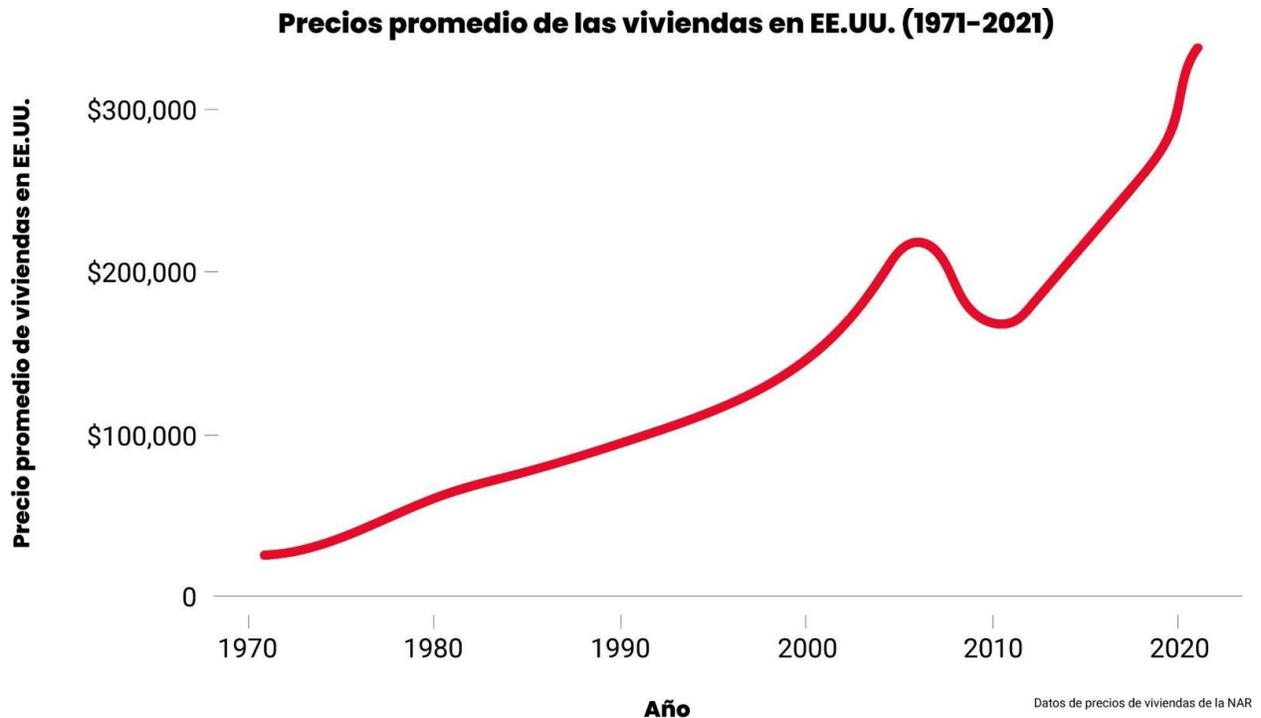
Beneficio N° 2. Suele ser más barato tener casa propia que alquilar

Claro, hay que tener en cuenta todos los costos que implica comprar una casa, como el pago inicial. Pero el pago inicial no tiene por qué ser una enorme suma. Con ciertas hipotecas como los préstamos de la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration, FHA), el pago inicial puede ser solo el 3.5% del precio de compra de la propiedad; con préstamos del Departamento de Asuntos de Veteranos o del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, los pagos iniciales pueden ser hasta del 0%. Además, “después de eso, el gasto mensual por tener casa propia es mucho menor que el pago de un alquiler en muchos mercados de los Estados Unidos”, comenta Davis.

Para ver si es probable que comprar sea la opción más asequible en tu área, consulta la [Calculadora de Alquiler vs. Compra](#) en [Realtor.com](#).

Beneficio N° 3. Es una gran inversión financiera

Tener casa propia puede brindarte un valioso activo y gran estabilidad financiera. Si bien el valor de una vivienda puede aumentar a tasas variables, en función de su ubicación y de la economía del país, generalmente se estima que los bienes inmuebles se revalorizan entre un 3% y un 4% al año, por el impacto de la inflación y el crecimiento natural de la población. Las acciones pueden subir —o bajar— a un paso más acelerado. Por lo tanto, en comparación, las propiedades inmobiliarias a menudo demuestran ser una inversión relativamente segura. Una vivienda también nos presenta una ventaja adicional que no podemos pasar por alto y con la cual las acciones no pueden siquiera competir: ¡un techo para ti y tu familia!



Beneficio N° 4. Al comprar tu primera casa puedes obtener una exención tributaria

En ciertos casos, tener casa propia puede generar beneficios fiscales. Uno de los mayores beneficios sigue siendo la posibilidad de deducir los intereses de préstamos hipotecarios de hasta \$750,000. (Aquellas personas que obtuvieron préstamos hipotecarios *antes* del 15 de diciembre de 2017 pueden deducir los intereses de préstamos de hasta \$1 millón). Otro aspecto a tener en cuenta es que, al principio de un préstamo hipotecario, se obtienen los mayores ahorros fiscales.

“Por la forma en que se amortizan los pagos hipotecarios, los primeros pagos son principalmente intereses”, señala Wendy Connick, dueña de Connick Financial Solutions en Crescent City, CA. (Si te interesa saber cómo se amortiza tu préstamo y cuánto estás pagando en intereses, usa la [Calculadora de Hipotecas](#) en línea de Realtor.com). Eso sí, ten en cuenta que el tema de los impuestos es muy complejo, y que es sumamente recomendable que consultes con un experto en impuestos tal como un contador público certificado en tu área, antes de decidir cuál es la mejor solución para tus circunstancias particulares.

Beneficio N° 5. Tienes la libertad de hacer modificaciones

¿Qué inquilino no ha pensado en algún momento: “Me encantaría pintar/cambiar/derribar esta pared, para...”? Pero, por supuesto, no se puede —no sin la autorización del *landlord*. Incluso, si obtienes el permiso para hacer las renovaciones en tu casa alquilada, es el *landlord* quien más se beneficiará en última instancia. (Especialmente si le haces una buena reforma a la propiedad). Porque después de que se termine tu contrato de alquiler y te mudes a otro lugar, las renovaciones quedan allí.

Pero si tienes casa propia, normalmente no necesitas ningún permiso. Puedes pintar cualquier habitación de cualquier color, cambiar los gabinetes de la cocina, adaptar la sala de estar como una réplica exacta de la nave *Millennium Falcon* de *La Guerra de las Galaxias*, o hacer casi cualquier otra modificación que desees. Si bien los códigos de construcción establecidos por el gobierno, los requisitos de permisos de construcción y las asociaciones de propietarios de viviendas (HOA) imponen ciertas restricciones a lo que puedes hacer (particularmente al exterior de una casa, en el caso de una HOA), por lo general tienes mucha más libertad de acción cuando eres propietario. Puedes vivir bajo tus propias reglas en lo que respecta a la decoración del hogar, sean las que sean.

Beneficio N° 6. Tienes más privacidad

Cuando de vecinos se trata, las casas, en particular las de concreto y estuco, ofrecen una mayor barrera de sonido y más privacidad que muchos apartamentos de alquiler. Además, “cuando tienes casa propia, a menudo también le puedes hacer tus propias modificaciones a la vivienda, tal como colocar una cerca nueva para tener más privacidad”, dice Liane Jamason, Directora Ejecutiva del Jamason Realty Group de Florida.

Beneficio N° 7. Adquieres un fondo integrado para tiempos de necesidad

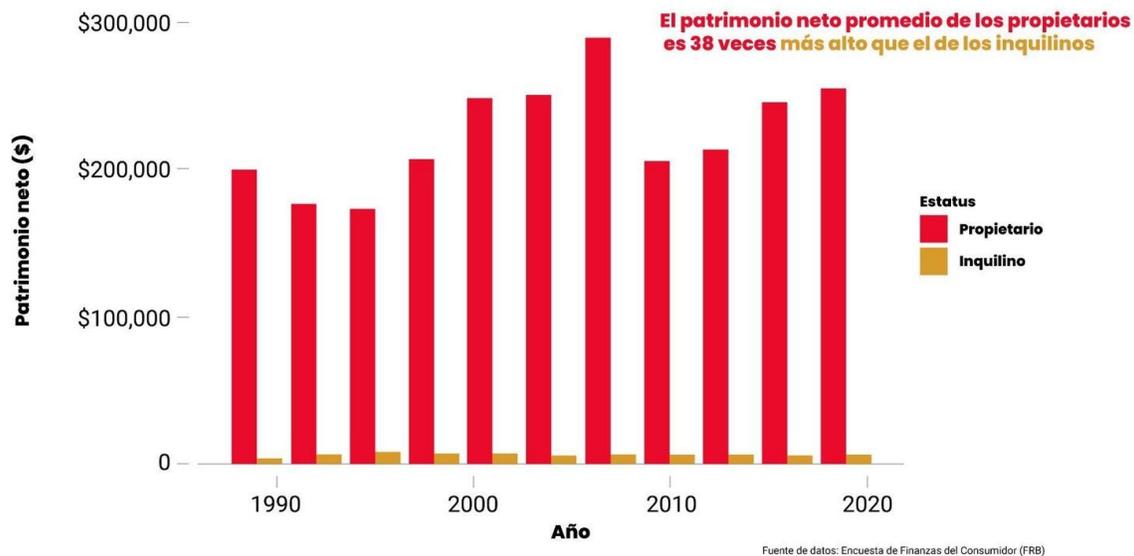
Ser propietario de una vivienda te brinda la oportunidad de poder pedir dinero prestado sobre el capital que irás acumulando al pagar tu préstamo hipotecario. Obtener un préstamo sobre el valor acumulado de la propiedad a una tasa de interés relativamente baja te permitirá recibir financiamiento para una emergencia, un proyecto importante u otro gasto. Ahora bien, este fondo debe utilizarse responsablemente, y sólo para necesidades. Para la mayoría de la gente, utilizar el capital disponible sobre la vivienda para pagar facturas médicas, la universidad o reparaciones cruciales en el hogar puede tener sentido, pero usarlo para darse el lujo de unas vacaciones en el caribe probablemente no.

Beneficio N° 8. Puedes planear una jubilación segura

Una casa es una gran inversión ya que puede significar todos los ahorros para tu jubilación. Cuanto más tiempo seas propietario de una casa, mayor será su valor eventualmente si los valores de las propiedades inmobiliarias aumentan de manera constante a través del tiempo (algo que históricamente ha sucedido siempre). También hay datos que afirman que los propietarios de viviendas tienen un patrimonio neto mayor que los inquilinos, y por amplio margen.

Con el paso de los años, puedes vender la propiedad y utilizar las ganancias para comprar o alquilar algo más pequeño. Otra opción: puedes alquilar tu casa cada vez que viajas, para compensar los costos de tus viajes por el mundo luego de jubilarte.

Patrimonio neto promedio de propietarios vs. inquilinos en EE.UU.



Beneficio N° 9. ¡Es tuya!

Esto puede parecerle muy obvio, pero vale la pena resaltarlo: con un alquiler, corres el riesgo de que te pidan que abandones la propiedad al término de tu contrato de alquiler (y a veces antes). Con una casa propia, puedes vivir allí indefinidamente. ¿Y no es reconfortante saber que siempre tendrás un techo sobre tu cabeza?

Capítulo 2

Tu lista de verificación al comprar tu primera casa

“No esperes para comprar una casa, compra la casa y espera”.

—Will Rogers, actor

Como todo el mundo sabe, no se puede llegar y entrar a una casa y decir: “¡La compro!” Mucho antes de llegar a hacer una oferta en una casa, e incluso antes de comenzar a visitar casas abiertas al público, hay una tonelada de cosas que debes hacer y preparar.

¿Te preocupa que puedas olvidarte de algo? Aquí tienes una lista de verificación con algunas de las cosas que debes hacer para estar listo para comprar una casa. Profundizaremos en estos temas más adelante en otros capítulos de este libro, pero siempre vuelve a esta lista si deseas ver en qué parte del proceso te encuentras.

Es un mito



El primer paso es salir a buscar una casa para comprar

Sabemos que ir a visitar y recorrer casas es la parte divertida del proceso... pero detente ahí. Incluso si piensas que solo estás mirando, corres el riesgo de encariñarte con una propiedad que tenga un precio más alto del que puedes permitirte. Para evitar desilusiones, primero cerciórate de que tus finanzas y tu puntuación de crédito estén en perfectas condiciones.



Ahorra para el pago inicial

Afortunadamente, no es necesario pagar el precio total de una casa por

adelantado. ¡Para eso están los préstamos hipotecarios ! Sin embargo, en la mayoría de los casos, necesitarás algún tipo de pago inicial. Mientras que esta suma variará dependiendo del tamaño de tu casa, el tipo de préstamo que obtengas, y tus propios recursos personales y preferencias, incluso un pago inicial mínimo puede significar una cantidad de dinero considerable, así que comienza a guardar cada centavo que puedas desde ahora. Cuanto antes empieces a ahorrar para una casa, mucho mejor.

Es un mito



Tu pago inicial debe ser del 20%

Claro, un pago inicial del 20% es ideal si deseas obtener las mejores tasas de interés y los cargos más bajos. Pero muchos prestamistas bancarios estarán dispuestos a ofrecerte préstamos hipotecarios con un pago inicial mucho menor, dependiendo de tus circunstancias. Los préstamos hipotecarios de la Administración Federal de Vivienda, o préstamos FHA, requieren un pago inicial de solo el 3.5%, lo que los convierte en una opción popular para compradores de su primera vivienda. Mientras tanto, el Departamento de Asuntos de Veteranos (VA) y el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) ofrecen préstamos a solicitantes elegibles con un pago inicial de 0%. Además, existen más de 2,000 programas de ayuda para el pago inicial en todo el país, dispuestos a ayudar a los compradores de casa a ahorrar un promedio de \$5,965 en costos iniciales (siempre que los solicitantes cumplan con los requisitos de elegibilidad en términos de ingresos, ocupación o crédito). Muchos compradores de casa se pierden esta ayuda financiera porque no están al tanto de estos programas o porque asumen que no califican. ¡No seas uno de ellos!

Revisa tu puntuación de crédito

No comiences a buscar casas hasta que no hayas revisado tu puntuación de crédito. Este es el número que los prestamistas hipotecarios examinarán para determinar si eres una persona “económicamente solvente” y, por consiguiente, esto determina si calificas para un préstamo hipotecario y establece las tasas de interés que obtendrás. Cuanto más alta sea tu puntuación de crédito, más baja será la tasa de interés que obtengas —y esta debe ser tu meta.

Quita las “manchas” de tu historial de crédito

¿Alguna sorpresa en tu informe de crédito? Los errores en los historiales de crédito son más frecuentes de lo que imaginas, así que ponte en

contacto con la agencia de crédito para corregir cualquier información errónea que veas en tu historial. ¿Tu puntuación de crédito no es excelente? El capítulo 4 de este libro te ayudará a mejorarla.

Calcula cuánto puedes pagar por una casa

Es importante que tengas muy claro para qué tipo de casa te alcanza. La [Calculadora de Hipotecas](#) de Realtor.com puede ayudarte a estimar el pago mensual de tu préstamo hipotecario, ajustando variables como el monto de tu pago inicial, el tipo de hipoteca y las tasas de interés vigentes. También puedes hacer una estimación que sea más específica para tu situación siguiendo nuestra próxima sugerencia.

Busca un prestamista hipotecario

“Una de las primeras tareas que debe hacer un futuro comprador de casa es consultar con un corredor o prestamista hipotecario de buena reputación, para ver si puede calificar para obtener un préstamo y confirmar la cantidad de dinero que puede obtener con dicho préstamo hipotecario”, afirma Steve Ujvagi, agente de bienes raíces de Keller Williams Realty Atlanta Partners. Existen diversos prestamistas bancarios o de hipotecas que ofrecen una amplia variedad de tasas y programas hipotecarios, así que tómate el trabajo de salir a buscar opciones para encontrar el mejor préstamo hipotecario con la tasa más adecuada y los plazos más convenientes. El [Centro Hipotecario de Realtor.com](#) puede ayudarte a encontrar un prestamista bancario.

Obtén la preaprobación para un préstamo hipotecario

Una vez que hayas encontrado el préstamo hipotecario adecuado, querrás mostrarles a los vendedores que tienes lo que se necesita para comprar una casa. En los mercados más competitivos, [la preaprobación de la hipoteca](#) es casi un requisito para que un vendedor considere tu oferta seriamente. Esto se debe a que la preaprobación estipula la cantidad exacta de dinero que un prestamista bancario ha acordado prestarte, lo que le asegura al vendedor que estás dispuesto a comprar y

que, *además*, puedes hacerlo. Pero asegúrate de que la “preaprobación” que te ofrecen no sea simplemente una precalificación o calificación preliminar —consúltalo con tu agente de bienes raíces, si es que tienes uno (lo cual es muy buena idea, según se sugiere en uno de los puntos que siguen a continuación).

¡Quédate de brazos cruzados!

Una vez que estés encaminado a comprar una casa, es aconsejable no hacer ningún cambio importante —absolutamente ninguno— ni en tu vida ni, especialmente, en tus finanzas.

“No cambies de trabajo. No compres un automóvil nuevo. Ni siquiera compres muebles o solicites una nueva tarjeta de crédito, porque podría afectar tu crédito”, dice Ujvagi. “Basta que una concesionaria de autos o una tienda de muebles solicite tu informe crediticio para afectar tu puntuación de crédito, lo cual podría ocasionar que pierdas una casa”.

Encuentra a un agente de bienes raíces

No hay ninguna razón para hacerlo solo: tener a un agente que te ayude puede hacer que todo el proceso sea mucho más sencillo.

“En realidad SIEMPRE, pero especialmente en los mercados de los “vendedores”, cuando sólo hay un número limitado de casas a la venta, un comprador puede beneficiarse mucho al tener a un buen agente de bienes raíces a su lado, no solo para asegurarse de encontrar la casa de sus sueños, sino también para vértelas con todo el proceso de compra de una casa”, dice Ujvagi.

No te quedes con el primer agente de bienes raíces que te haya recomendado un familiar o un amigo. En lugar de ello, aprovecha las herramientas disponibles en línea para hacer una búsqueda más amplia y específica como la base de datos de Realtor.com, [Encuentra a un agente](#), donde podrás localizar a un profesional con trayectoria especializado en el área o rango de precios que desees. Esta herramienta también puede

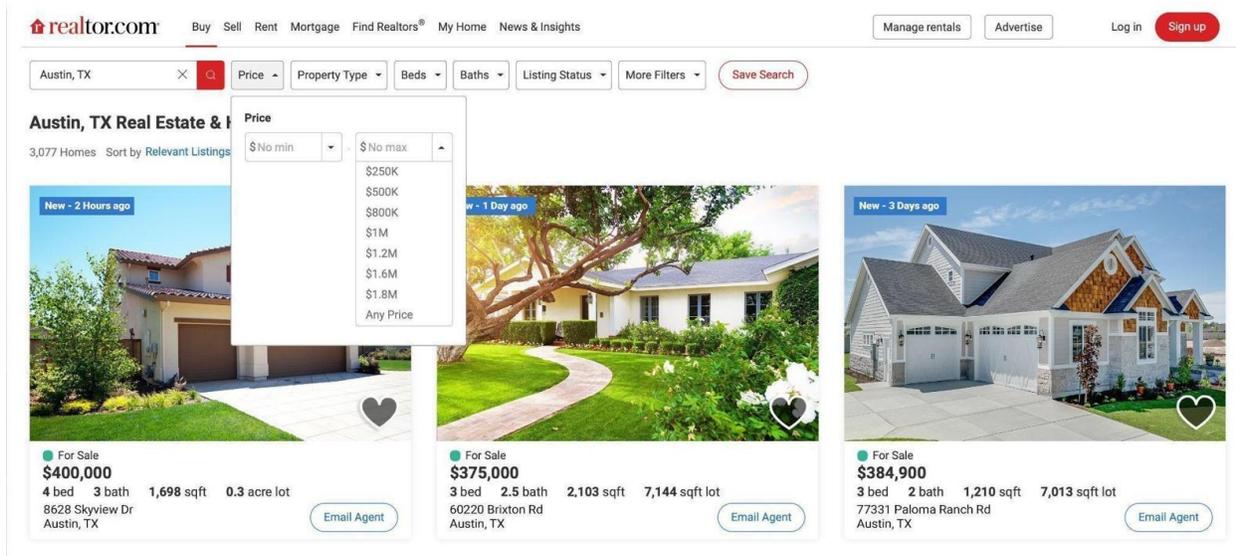
ayudarte a encontrar un agente de bienes raíces que hable otro idioma o que tenga credenciales específicas.

Prioriza tus necesidades, no tus deseos

Desde luego que tu lista de lo que deseas en un hogar puede ser muy larga, pero necesitas ser realista sobre qué elementos son verdaderamente “deseos” y cuáles son necesidades no negociables — como el número de habitaciones, un patio cercado para una mascota, un distrito escolar específico, estar a una corta distancia de un supermercado o de la parada de autobús, etc. A veces ayuda dividir la lista en tres categorías: elementos imprescindibles, seguidos de cosas que sería bueno tener (por ejemplo, una habitación extra o una oficina en casa) y, por último, características soñadas (por ejemplo, una piscina con una cascada).

Explora los listados de propiedades en línea

Consulta los listados de propiedades inmobiliarias en línea en [Realtor.com](https://www.realtor.com) (o la aplicación móvil de Realtor.com) para empezar a averiguar qué propiedades están disponibles en tu área. Busca por precio, número de habitaciones, ubicación y otras variables para ir refinando tus opciones, tales como la antigüedad de la casa, el tamaño del lote, el espacio del garaje, las tarifas de la HOA, y mucho más.



Visita casas abiertas al público (Open Houses)

Una cosa es consultar los listados en línea; otra muy distinta es ver las propiedades en persona. Aprovecha las casas abiertas al público ya que es una manera menos estresante de visitar varias casas en un día. Diseña tu estrategia de antemano y, mientras estás en cada casa, toma fotos y notas, para que luego no se te confundan.

Recorre el vecindario

Seguramente habrás escuchado esta frase que suele reiterarse en el ámbito de bienes raíces: “Ubicación, ubicación, ubicación”. Lo que significa básicamente es que no solo estás comprando la propiedad que te interesa; también estás aceptando todo el vecindario donde se ubica esa propiedad. Por eso, tienes que estar seguro de que tenga el ambiente y las comodidades que deseas. Los compradores de casas que ya tienen experiencia en esto saben que la mejor manera de averiguar más sobre el área es conocer y hablar con los vecinos y luego visitar el vecindario a distintas horas del día y la noche para ver cómo es realmente. También puedes encontrar información sobre sus escuelas, los servicios que ofrece y otros detalles en [Realtor.com/local](https://www.realtor.com/local).

Capítulo 3

Cómo ahorrar dinero para una casa sin (demasiado) sacrificio

“El casado casa quiere”

–Refrán anónimo

Cuando te preguntas cómo ahorrar dinero para una casa, puedes empezar a sentir que nunca lograrás reunir dinero suficiente para el pago inicial.

Tú ya sabes que Roma no se construyó en un día. Bueno, lo mismo sucede con el pago inicial. ¡Lleva tiempo!

Pero si pones manos a la obra con anticipación (como, por ejemplo, desde *ahora*), apenas notarás que estás ahorrando hasta que: ¡BOOM!, un día en un futuro no muy distante, estarás sentado sobre una pila de dinero que podría allanar el camino hacia la compra de una vivienda.

¿Te parece bien? Genial. Aquí te mostramos cómo hacerlo.

Recorta todos los gastos innecesarios

Primero, cambiemos esas nociones preconcebidas. Contrariamente a la creencia popular, la respuesta a cómo ahorrar dinero para una casa *no* consiste principalmente en hacer un penoso sacrificio, como no salir de tu apartamento, encender una sola bombilla de luz, comer fideos instantáneos y engancharte del Wi-Fi de tus vecinos.

“Se trata de un cambio en el estilo de vida”, dice Travis Sickle, asesor financiero de Sickle Hunter Financial Advisors en Tampa, Florida. Una estrategia más sostenible, según comenta, es identificar tus mayores gastos. Lo más probable es que no te veas afectado al adoptar algunas de estas medidas para reducir tus gastos:

- Reemplaza el servicio de cable de \$250 mensuales por una cuenta estándar de Netflix de \$13.99 al mes, y ahorrarás \$2,832.12 al año.
- Cancela esa membresía del gimnasio de la que ya casi te has olvidado —a \$50 por mes, ahorrarías \$600 al año. En su lugar, regístrate para tomar clases de gimnasia en línea o bajar aplicaciones de fitness, o sal a caminar o correr.
- Llevarte el almuerzo al trabajo te permitirá ahorrar alrededor de \$245 al mes —o sea, \$2,940 al año.
- Ve al trabajo en bicicleta. Si se trata de un trayecto de 10 millas, ir en bicicleta puede permitirte ahorrar alrededor de \$5 al día, según Kiplinger, el pronosticador de finanzas personales, o \$1,250 al año.
- ¿Subes mucho la calefacción cuando hace frío? Como regla general, si bajas el termostato nada más que tres grados podrías reducir el monto de tu factura de electricidad en casi un 10%, es decir que te ahorrarías \$20 al mes en una factura de \$200, o \$240 al año. Por supuesto, esto varía según el área y si es un lugar donde se necesita poner la calefacción durante todo el año, pero es obvio que ahorrarás mucho más si en lugar de poner la calefacción te abrigas con un suéter para no sentir frío cuando estás en tu hogar. O, durante los meses más intensos del verano cuando enciendes el aire acondicionado, considera mantener tu lugar fresco, pero no helado, para ahorrar de la misma manera.
- Limita tus cenas en restaurantes, que pueden representar una suma considerable. Si normalmente gastas \$40 tres veces a la semana, redúcelo a una noche a la semana y te ahorrarás \$80, o bien \$4,160 al año. (Ventaja adicional: ¡hará que las veces que salgas a comer afuera sean más especiales!)

Y si tú y tu pareja se ponen de acuerdo para intentar ahorrar todo lo que puedan, eso equivaldría a aproximadamente \$10,000 por persona, o sea \$20,000 en solo un año. Solo recuérdalo cuando estés pensando en ordenar un tercer vaso de cerveza artesanal.

También puedes descargar algunas aplicaciones móviles en tu teléfono que te ayudarán a ahorrar. Por ejemplo, [Truebill](#) te ayudará a identificar todas las suscripciones por las que estás pagando, para que puedas decidir con cuáles quedarte y cuáles eliminar (entonces, la app las cancela por ti). O, cuando compres en cualquier tienda en línea, una aplicación como [Honey](#) explorará la web para buscar cupones y los aplicará al momento de pagar por tu compra.

Abre una cuenta específica para ahorrar

Si no tienes una cuenta de ahorros, ahora es el momento de abrir una. Una cuenta de cheques (*checking account*) es genial para los gastos diarios, pero cuando se trata de ahorrar dinero... bueno, por algo se llaman cuentas de *ahorros*. Ganarás intereses sobre el saldo que tengas en esa cuenta y, además, tener un lugar específico donde acumular dinero para tu pago inicial es muy beneficioso porque te permite organizarte mejor y tener un mayor orden mental. Si bien las tasas de interés no han sido para nada espectaculares en los últimos años, es una muy buena idea tener una cuenta específica en la que puedas ver cómo vas progresando hacia tu meta.

Como alternativa, los Certificados de Depósito (CD) y las cuentas del mercado monetario ofrecen mayores ganancias que una cuenta de ahorros. Eso sí, necesitarás un saldo mínimo mayor que para una cuenta de ahorros regular, pero tu objetivo es aumentarlo, no reducirlo, ¿cierto? Si optas por un CD, asegúrate de no retirar el dinero antes del plazo estipulado para evitar altas penalidades.

4 preguntas cruciales para hacerle a tu pareja antes de comprar una casa juntos

☑ “¿Cuánta deuda tienes?”

Si aún no lo han hecho, ahora es el momento de sincerarse sobre todas las deudas que cada uno tenga, ya que puede afectar su capacidad para obtener la aprobación para una hipoteca.



☑ “¿Cuál es el monto máximo del préstamo hipotecario con el que nos sentiríamos cómodos?”

Si bien las deudas y los ingresos de ambos determinarán su capacidad de calificar para un préstamo hipotecario, solo tú y tu pareja pueden decidir cuánto desean gastar en una casa. Si optan por una casa demasiado costosa, te puedes ver en problemas a la hora de hacer los pagos de tu préstamo hipotecario.

☑ “¿Dónde queremos vivir y por cuánto tiempo?”

Comprar una casa tiene sentido solo si estás planeando permanecer en el mismo lugar por un tiempo. Por lo tanto, habla con tu pareja sobre los planes a futuro. ¿Se ven comenzando una familia en esta casa? ¿Ambos están felices en sus trabajos actuales o creen que buscarán un nuevo empleo en el futuro que podría quedar más lejos de este lugar? La vida nos da sorpresas y nos trae cambios inesperados, pero hablar de estas cosas con antelación los ayudará a decidir si realmente están listos para comprar una casa juntos teniendo en cuenta sus metas futuras.

☑ “¿Qué sucede si decidimos dejar de vivir juntos?”

Aunque estén pasando por un momento feliz en su relación, deben considerar las vueltas de la vida y todos los posibles desenlaces en el futuro, y crear un plan - idealmente un contrato formal- para saber cómo dividirían sus activos si llegaran a separarse o tomar distancia. Esto es así ya sea que estés pensando en comprar casa con tu cónyuge, tu pareja, un familiar o un amigo. Cada una de las partes involucradas debe consultar con un abogado y un profesional de impuestos, para que les explique tanto el proceso legal como las consecuencias fiscales de comprar una propiedad compartida.

Pregunta rápida

¿Qué les impide a los compradores ahorrar para una casa?

Según la NAR, el 47% de los compradores de vivienda dice que es difícil reunir el dinero para el pago inicial debido a los préstamos estudiantiles. Casi el mismo porcentaje (43%) afirma que les cuesta ahorrar debido a los elevados precios de los alquileres o a los costos de vivienda actuales, mientras que el 36% menciona las deudas de sus tarjetas de crédito.

Automatiza tus ahorros

Si te está costando apartar una buena cantidad de dinero por la constante tentación de malgastar tu sueldo, considera la posibilidad de automatizar este proceso. Pregúntale a tu empleador si te pueden depositar el sueldo en varias cuentas; si esto es posible, establece que un cierto porcentaje de tu paga sea depositado directamente en tu cuenta de ahorros. O hazlo a través de tu banco, estableciendo transferencias automáticas de tu cuenta de cheques a una cuenta de ahorros, lo cual te ayudará a tener mayor control sobre tus gastos.

Considera aprovechar tus fondos de jubilación

La mayoría de los planes 401(k) te permiten pedir prestado hasta el 50% del saldo adquirido, o hasta \$50,000, para comprar una casa —y el proceso lleva aproximadamente una semana. Pero pedir dinero prestado significa que tendrás que devolverlo con intereses, o pagar una penalidad del 10%. El proveedor de tu plan es quien suele establecer los términos, así como el límite del préstamo, que normalmente es de un plazo de cinco años.

Recurrir a una cuenta IRA generalmente conlleva la misma penalidad del 10% que se aplica en el plan 401(k), pero hay una diferencia importante: la penalidad no se aplica a los compradores de su primera

casa. Y, a diferencia de un 401(k), no tienes que devolver el dinero que tomas de una cuenta IRA. No obstante, ese retiro está sujeto a impuestos. Además, al no tener la obligación de devolver ese dinero a tu cuenta, puede perjudicar tu jubilación a largo plazo. Así que, si retiras una cantidad considerable de fondos, reponer estos ahorros a su nivel anterior podría llevarte varios años.

Averigua sobre los programas de ayuda para el pago inicial

Dependiendo de la ciudad y el estado donde vivas, podrías ser elegible para participar en alguno de los programas de ayuda para el pago inicial, los cuales proporcionan dinero para ayudar a la gente a comprar una casa. La mayoría de estos programas ofrecen hasta \$15,000, habitualmente en forma de un subsidio o préstamo de bajo interés y, como requisito, tus ingresos deben ser inferiores al ingreso promedio del área. Pero incluso si tus ingresos son superiores al promedio, busca programas alternativos —hay programas que proveen fondos para familias de ingresos más altos.

Si ahorrar para el pago inicial es todo un reto para ti, ten en cuenta que no siempre necesitas ahorrar un 20% para el pago inicial. Con ciertos tipos de préstamos, quizás solo necesites un pago inicial de apenas 3.5% (para préstamos de la Administración Federal de la Vivienda, FHA) o incluso 0% (para préstamos del Departamento de Agricultura o Departamento de Asuntos de Veteranos de EE.UU.)

¿Mis padres pueden contribuir con el pago inicial?

¡Claro que sí! Al comprar su primera casa, muchos compradores reciben ayuda económica de sus padres para llegar al pago inicial. Solo ten en cuenta que el dinero que ellos te den debe ser un regalo —es decir, sin la obligación de tener que devolverlo. La razón es la siguiente: si un prestamista bancario sospecha que ese dinero podría ser un préstamo, el pago de dicho préstamo se tomará en cuenta al momento de aprobar el monto total de tu hipoteca y, por ello, calificarás para una cantidad menor a la que podrías haber solicitado.

Para *demostrar* que es un regalo, es posible que tengas que proporcionarle a tu prestamista bancario una carta firmada que indique que el dinero es efectivamente un regalo, no un préstamo que se debe pagar en una fecha posterior. Cada prestamista bancario tiene reglas ligeramente diferentes sobre todos estos requisitos, así que consulta con ellos primero.

También hay un límite sobre el monto que alguien puede darte como regalo, al menos libres del impuesto federal sobre regalos o donaciones. Conforme a las normas vigentes en lo que respecta al impuesto federal, cada persona puede entregar hasta \$16,000 sin que se genere una obligación fiscal. ¿La buena noticia? Son \$16,000 al año *por* donante, así que tus padres podrían darte en teoría un total de \$32,000 (\$16,000 cada uno). Además, el pago del impuesto federal sobre los regalos generalmente le corresponde al donante (por ej.: tus padres, en este caso) y no al destinatario del regalo o donación. Pero ten en cuenta que también podrían existir normas fiscales estatales que considerar. Como con cualquier otra transacción financiera, consulta sobre estos temas fiscales con un asesor de impuestos calificado.

Capítulo 4

Consejos para ayudarte a mejorar tu puntuación de crédito

“El mejor momento para comprar una casa siempre es cinco años atrás”.

—Ray Brown, músico de jazz

Es fácil enamorarse de la idea de comprar una casa. Lo tienes todo planeado: una casa de tres dormitorios en tu vecindario favorito con un césped bien cuidado y, ¿por qué no?, una bonita piscina.

Pero si vas a solicitar un préstamo hipotecario (y por supuesto, la mayoría de los compradores de casa lo hacen), es posible que necesites mejorar tu puntuación de crédito, también llamada puntuación FICO, un cálculo simplificado de tu historial de pago de deudas y pagos regulares de préstamos. Cuando solicitas dinero para comprar una casa, los prestamistas bancarios quieren saber si *podrás devolver* ese dinero dentro de los plazos establecidos, y la puntuación de crédito es una simple estimación de esas probabilidades.

A continuación, te damos un curso intensivo sobre este número tan importante, y cómo convertirlo en un abrir y cerrar de ojos en la mejor puntuación posible para la compra de una casa.

Obtén tu informe de crédito

Hay tres agencias de crédito principales en el país (Experian, Equifax y TransUnion), y cada una de ellas publica sus propias calificaciones e informes de crédito (un historial más detallado que se utiliza para determinar tu puntuación). Sus puntuaciones deberían ser casi equivalentes, aunque sí consideran diferentes fuentes de información. Por ejemplo, Experian considera los pagos de alquiler a tiempo, mientras que TransUnion tiene información detallada sobre empleadores anteriores.

Para obtener una copia gratuita de tu puntuación de crédito, visita CreditKarma.com. Para obtener una copia gratuita de tu informe de

crédito completo, puedes solicitarlo una vez al año en AnnualCreditReport.com. O consulta con tu compañía de tarjetas de crédito; algunas ofrecen acceso gratuito a las puntuaciones y los informes, según señala Michael Chadwick, dueño de Chadwick Financial Advisors en Canton, CT.

Una vez que tengas el informe en tus manos, revísalo detenidamente, página por página, en particular la sección de “cuentas adversas”, que detalla los pagos atrasados y otras equivocaciones que puedas haber cometido.

Evalúa tu situación crediticia

Es muy fácil: cuanto mejor sea tu historial de crédito, mayor será tu puntuación —y mejores tus oportunidades para obtener un préstamo hipotecario. Los principales prestamistas bancarios a menudo requieren una puntuación de crédito mínima de por lo menos 620, o más.

Entonces, ¿qué puedes hacer si tu informe de crédito es inferior a esto? No entres en pánico, hay maneras de repararlo.

Cómo mejorar tu puntuación de crédito con disputas por errores

Un estudio de la Comisión Federal de Comercio (FTC) reveló que el 5% de los informes de crédito contienen errores que pueden afectar negativamente tu puntuación. Así que, si detectas un error, comienza enviando una carta a la agencia de crédito para disputar dicho error, proporcionando tanta documentación como sea posible, de acuerdo con las pautas de la FTC. También tendrás que ponerte en contacto con la entidad que proporcionó la información errónea, tal como un banco o un proveedor médico, y pedir que actualicen la información ante la agencia. Esto puede llevar un tiempo y es posible que necesites presentar documentación para demostrar que se trata de un error. Pero una vez que esta información errónea desaparezca de tu historial, tu puntuación subirá.

Elimina errores que hayas cometido una sola vez

¿A quién no le ha ocurrido que se ha atrasado en uno o dos pagos alguna vez? Si es tu caso, llama a la compañía que registró el pago atrasado y pide que lo eliminen de tus registros.

“Si por un simple tropiezo se te pasaron por alto uno o dos pagos, la mayoría de las compañías efectivamente le indicarán a su división de informes que lo eliminen de tu informe de crédito”, comenta Bob Forrest, planificador financiero de Mutual of Omaha. Eso sí, da por hecho que esto no funcionará contigo si tienes un historial de pagos atrasados, pero para tropiezos y pequeños errores, es una manera sencilla de mejorar tu puntuación de crédito.

Es un mito



No puedes comprar una casa si tienes mal crédito

Con un mal crédito, te sería muy difícil obtener un préstamo convencional. Pero los préstamos FHA requieren un pago inicial de apenas un 3.5%, y los prestatarios con bajas puntuaciones de crédito, incluso inferiores a 600, pueden calificar.

Aumenta tus límites

Una manera obvia de aumentar tu puntuación de crédito es nada más ni nada menos que saldar la totalidad de tu deuda. ¿No es una opción para ti ahora mismo? Hay una solución: pide a las compañías de tus tarjetas de crédito que aumenten tu límite de crédito. Esto mejora tu relación deuda-crédito disponible, que compara cuánto debes con cuánto puedes pedir prestado.

“Tener \$1,000 de deuda en tus tarjetas de crédito se ve mal si tienes un límite de \$1,500. Pero no se ve nada mal si tu límite es de \$5,000”, dice Forrest. Es matemática pura: aunque debes la misma cantidad, estás

utilizando un porcentaje mucho menor de tu crédito disponible, lo cual se ve bien en tus prácticas financieras.

Paga a tiempo

Si sueles hacer pagos atrasados, ahora es momento de cambiar. Tú puedes mejorar tu puntuación de crédito. Comprométete a pagar tus cuentas antes de la fecha de vencimiento; considera la posibilidad de establecer pagos automáticos para no atrasarte nunca más.

El tiempo es tu mejor aliado

Desafortunadamente, los puntos negativos (por ej., pagos atrasados o falta de pagos en forma recurrente) pueden permanecer en tu informe de crédito por un máximo de siete años. ¿La buena noticia? Si cambias tus hábitos, lograrás una gran diferencia en la sección de “historial de pagos” de tu informe, que representa una parte importante de tu puntuación. Es por eso que es esencial comenzar con mucha antelación, para que estés en una buena situación crediticia cuando decidas salir a buscar casas y encuentres la que te haga suspirar.

Capítulo 5

¿Cuánto puedes pagar por una casa? Un cálculo realista

“Una casa está hecha de paredes y vigas; una casa está construida con amor y con sueños” – Autor desconocido

Una cosa es querer comprar una casa; otra muy distinta es saber cuánto puedes *pagar* por ella. Suele suceder que los sueños chocan con la realidad: estás soñando con tener una casa colonial de cuatro dormitorios, pero tu billetera sólo puede llegar a un bungalow de dos dormitorios.

Entonces, ¿cómo haces para encontrar un punto medio que te haga feliz? Es decir, una casa que te encante y que esté a tu alcance. Como es lógico, esto dependerá de cuánto dinero estés ganando.

“La regla general es que puedes comprar una casa que cueste dos o tres veces tu salario anual”, afirma Harrine Freeman, experta financiera y dueña de H.E. Freeman Enterprises.

Así que si ganas \$80,000 al año (y tienes un grado razonable de seguridad en el empleo), eso significa que te alcanza para una casa de hasta tres veces más, en este caso, \$240,000. De todas formas, “esto es sólo una estimación y no toma en cuenta tus gastos mensuales”, dice Freeman. Así que ahondemos en los detalles.

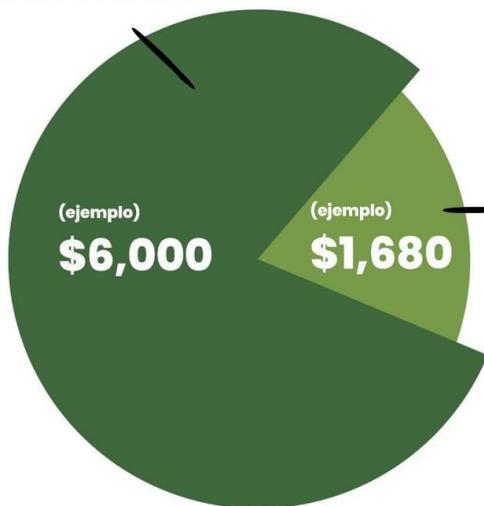
**Pregunta
rápida**

¿Qué nivel de ingresos necesitas para comprar una casa?

Según la NAR, el ingreso familiar promedio de los compradores de vivienda (ya sea por primera vez o recurrente) es de \$96,500.

Aplica la regla del 28/36

**Ingresos brutos
mensuales**



Deuda total

El pago del préstamo hipotecario **no debe ser superior al 28%** de tus ingresos.

Tu deuda total incluyendo este nuevo pago del préstamo hipotecario **no debe exceder el 36%** de tus ingresos brutos.

Si te sientes abrumado por tantos números, presupuestos y grandes decisiones, aplica la regla del 28/36, una guía de asequibilidad simple pero eficaz. El “28” se refiere a tus pagos mensuales por la vivienda — incluyendo el pago de tu préstamo hipotecario, el seguro, las tarifas de la HOA y los impuestos sobre la propiedad— que no deberían ser superiores al 28% de tu ingreso mensual bruto (idealmente, debería ser

menos). Esto es fácil de calcular, porque todo lo que tienes que hacer es multiplicar. Por ejemplo, si tu ingreso mensual bruto (es decir, antes de quitarle los impuestos) es de \$6,000, multiplica eso por 28% (ó 0.28), y eso significa que no deberías pagar más de \$1,680 al mes por tu casa.

El “36” se refiere a tu relación deuda-ingresos, que compara cuánto dinero debes cada mes en deudas y obligaciones similares (por ej.: en tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, préstamos para automóviles, pensión alimenticia, manutención de niños, y —esperemos que muy pronto— tu préstamo hipotecario) con tu ingreso mensual (antes de impuestos). Esta proporción debería ser “no más del 36%”, explica Freeman; idealmente, debería ser mucho menor.

Piénsalo desde el punto de vista de tus gastos mensuales: si ganas \$6,000 por mes, pero gastas \$500 por mes en el pago de deudas, divides \$500 por \$6,000, y obtienes la relación deuda-ingreso que, en este caso, sería de 8.3%. Esto así se ve muy bien, pero si a eso le agregas \$1,680 por mes en pagos de tu préstamo hipotecario, tu carga de deuda mensual ascendería a \$2,180 y tu relación deuda-ingreso a 36%. Este porcentaje es exactamente el máximo que puedes permitirte, según los expertos. Pasarte de este límite es riesgoso.

Es por eso que es importante saber exactamente a cuánto ascenderán los pagos de tu préstamo hipotecario cada mes, lo cual puedes calcular con la [Calculadora de Hipotecas](#) de Realtor.com. Pero recuerda que aquí te mostramos estimaciones y reglas generales; los prestamistas bancarios afinarán el lápiz y aplicarán sus propias políticas y especificaciones a estas pautas generales.

Solicita la preaprobación del préstamo hipotecario

Otra manera de tener una idea de cuánto puedes pagar por una casa es contactar a un prestamista bancario y solicitar la preaprobación de un préstamo hipotecario. Aquí es cuando el prestamista bancario analizará tu situación financiera pasada y presente para determinar cuánto dinero está dispuesto a prestarte para comprar una casa en particular.

Sólo recuerda que una preaprobación es diferente y más rigurosa que una precalificación. La precalificación para un préstamo hipotecario normalmente implica una revisión general básica de la capacidad de un prestatario para obtener un préstamo. Le proporcionas a un prestamista bancario o hipotecario información sobre tus ingresos, activos, deudas y crédito, pero por lo general no necesitas presentar documentos para respaldar esta información ni tampoco una solicitud de préstamo formal. Por lo tanto, la precalificación es relativamente sencilla y puede ser una manera rápida de obtener una estimación aproximada inicial de cuánto puedes pedir prestado y cuánto puedes pagar por una casa. Pero de ninguna manera es una garantía de que efectivamente te aprobarán un préstamo, o esa cantidad de dinero, cuando salgas a comprar una casa.

Obtener una preaprobación, por el contrario, es un proceso más exhaustivo que habitualmente implica presentar una solicitud de préstamo y el prestamista bancario verifica tu crédito, tus ingresos y tus activos. Luego, el analista de riesgos de tu solicitud lleva a cabo una evaluación preliminar de tu situación financiera, y, si todo va bien, emite un compromiso de financiamiento por escrito para el préstamo hipotecario de una propiedad en particular y hasta una cierta cantidad de dinero; este compromiso normalmente es válido por hasta 90 ó 120 días, pero está sujeto a ciertas condiciones (por ej.: que el avalúo, o tasación, de la casa sea aproximadamente equivalente al precio de compra que estarías acordando pagar).

Además, el proceso de preaprobación suele ser gratuito, aunque pueden aplicarse cargos de solicitud de préstamo u otros costos dependiendo de tu prestamista bancario. El procesamiento de tu solicitud puede llevar, en promedio, de uno a tres días. Ventaja adicional: la preaprobación del préstamo hipotecario te convierte en un comprador más atractivo para los vendedores de casas, ya que saben que tienes financiación disponible para respaldar tu oferta.

Una última cosa: presta atención a la jerga de los diferentes corredores o prestamistas hipotecarios. A veces se ofrecen “preaprobaciones” que, cuando las miras detenidamente, te das cuenta de que están más cerca de

ser, en realidad, precalificaciones.

Toma en cuenta los costos de cierre

Los costos de cierre son cargos adicionales al precio de compra de la vivienda que se pagan al vendedor o a terceros (por lo general, al cierre de la operación inmobiliaria), ayudan a facilitar la venta de una casa y pueden variar (a veces, ampliamente) según la ubicación geográfica. Pero, como regla general, puedes estimar que normalmente suman entre el 2% y el 7% del precio de compra de la vivienda. Así que en una casa de \$250,000, sus costos de cierre podrían ascender a cualquier monto entre \$5,000 y \$17,500. ¡Sí, es un rango demasiado amplio!

Es un mito



El único costo por adelantado es el pago inicial

Sería ideal, pero no es así. Los compradores de casa también son responsables de los costos de cierre, y esos costos pueden cambiar drásticamente dependiendo del estado en que vives. Y no te olvides de la enorme cantidad de cargos, impuestos y otros costos por inspecciones, informes de crédito y seguros, entre otras cosas.

Tanto los compradores como los vendedores suelen hacer frente a los costos de cierre, pero los compradores asumen la mayor parte de ellos (entre 3% y 4% del precio de la vivienda) en comparación con los vendedores (entre 1% y 3%). Los compradores pagan la mayoría de los costos de cierre, ya que muchos de estos cargos están asociados con el préstamo hipotecario.

Estos son algunos de los cargos que los compradores deben estar preparados para afrontar:

- Un cargo de emisión del préstamo que los prestamistas

bancarios cobran por procesar toda la documentación necesaria para el préstamo

- Un cargo por verificar tu informe de crédito
- Un cargo por los servicios del evaluador de riesgo, que evalúa tu solvencia
- Un cargo por la tasación (o avalúo) de la casa, para asegurar que su valor coincida con el precio de compra que estás aceptando pagar
- Un cargo por la inspección de la casa, que se lleva a cabo para detectar posibles problemas en la casa, desde grietas en los cimientos de la construcción hasta goteras en el techo
- Un cargo por búsqueda de títulos para verificar que no haya ningún gravamen sobre el bien inmueble que podría interferir con tu derecho de ser propietario del mismo
- Un cargo por el estudio topográfico (para determinar las mediciones y los límites del terreno), en el caso de una casa o townhouse unifamiliar (pero no apartamentos)
- Impuestos, también llamados impuestos de timbres fiscales, sobre el dinero que has tomado prestado para tu préstamo hipotecario

Para estimar tus costos de cierre, ingresa tus números en una calculadora de costos de cierre en línea, o pídele a tu agente de bienes raíces, corredor o prestamista hipotecario que te haga una estimación más precisa. Por lo menos tres días antes del cierre, y conforme a lo exigido por la ley federal, el prestamista bancario debe enviar al comprador una declaración de cierre que detalle esos costos nuevamente.

No te olvides de tus sueños, *pero también* considera otras opciones

Una vez que hayas determinado cuánto puedes pagar por una casa, podrás comenzar a considerar lo que *no puede faltar* en tu casa bajo ningún punto de vista, y lo que estás dispuesto a sacrificar si es necesario. Aplica la regla “Elige 2”: precio, calidad, ubicación. Normalmente, puedes priorizar dos de estas categorías, pero no las tres. Tu mejor opción es elegir un vecindario extraordinario por un precio

bajo que sea increíble, y saber que tu casa podría no tener esa piscina, bodega u otras comodidades que tanto deseabas.

Priorizar ciertas cosas a expensas de otras es una realidad inevitable para la mayoría de nosotros cuando salimos a buscar casas con recursos un tanto limitados, así que no te desanimes. Considera la posibilidad de ampliar tu búsqueda a otros vecindarios o de eliminar algunos puntos de tu lista de imprescindibles hasta que encuentres la ubicación y las comodidades que mejor se ajusten a tu presupuesto y prioridades. Toma en cuenta lo que realmente importa para la casa de tus sueños, luego comienza a realizar búsquedas preliminares en línea utilizando sitios como Realtor.com. Y trata de mantenerte optimista; con una búsqueda adecuada, y tal vez un poco de suerte, podrías llegar a encontrar todo lo que buscas.

Una vez que hayas determinado qué tipo de casa estás buscando, llegará el momento de salir a la calle y comenzar a recorrer los vecindarios en persona. Para ello, probablemente necesites la ayuda de un agente de bienes raíces.

Capítulo 6

¿Tienes el agente de bienes raíces adecuado?

“Un [agente de bienes raíces] no es un vendedor. Su trabajo es ser una especie de Cupido. Les presentan distintas casas a las personas hasta que se enamoran de una. ¡Luego, hacen las veces de organizador de bodas!”

—Autor desconocido

Comprar una casa puede ser algo abrumador; por eso, tener un “aliado” puede ser sumamente valioso: alguien a tu lado para guiarte hacia casas que te encantarán más que la vida misma, para ayudarte a identificar las que están a buen precio y las que no, para presentarte a un prestamista bancario que pueda ayudarte con la precalificación, la preaprobación y ofrecerte el mejor préstamo hipotecario posible, y para ayudarte y guiarte en todo este proceso de compra de casa que es emocional y financieramente agotador. Ahí es donde un buen agente de bienes raíces puede hacer toda la diferencia.

¿No sabes si realmente deseas o necesitas un agente de bienes raíces? Es cierto, *puedes* hacerlo por tu cuenta. Pero, en su gran mayoría, los que saben mucho sobre este tema aconsejan que definitivamente no lo hagas solo. Comprar una casa será probablemente la decisión financiera más importante de toda tu vida, y un buen agente de bienes raíces puede ayudarte a hacerlo de manera correcta. Y aquí te explicamos por qué.

Los agentes de bienes raíces tienen muchísima experiencia

¿Deseas chequear el *MLS* de un *4B/2B* con una *EIK* y un *W/D*? El mundo de bienes raíces tiene un lenguaje propio, lleno de acrónimos, términos complejos y una jerga semi secreta. Y tu agente de bienes raíces ha sido capacitado para hablar en ese idioma con total fluidez.

Además, comprar o vender una casa generalmente requiere docenas de formularios, informes, declaraciones y otros documentos técnicos. Los

agentes de bienes raíces tienen la experiencia y los conocimientos necesarios para ayudarte a lograr que la compra de tu casa sea un excelente negocio y, al mismo tiempo, evitan demoras o errores costosos que pueden perjudicarte seriamente.

Pregunta rápida

De todos modos, ¿cuántos compradores utilizan los servicios de un agente de bienes raíces?

Muchos, ya que el 88% de los compradores compra su casa a través de un corredor o agente de bienes raíces; el 91% de los compradores volvería a utilizar a su agente o se lo recomendaría a otros.



Tienen superpoderes de búsqueda

El Internet es fantástico. Uno puede encontrar casi cualquier cosa — *¡cualquier cosa!* Y con los listados de propiedades que se publican en sitios en línea, puedes encontrar por tu cuenta listados actualizados, y en cualquier momento. Pero ¿sabes qué? Los agentes de bienes raíces tienen acceso a *más listados*. En ocasiones, hay propiedades que están disponibles para comprar pero que no están anunciadas de manera activa. Un agente de bienes raíces puede ayudarte a encontrar esas joyas ocultas.

Además, un buen agente local de bienes raíces probablemente va a conocer tu área de búsqueda mucho mejor que tú. ¿Te interesa un vecindario en particular, pero está fuera de tu rango de precios? Tu agente de bienes raíces está preparado para conocer los pormenores de *muchos* vecindarios, de manera que puede encontrar una casa dentro de tu rango de precios que podrías haber pasado por alto.

Poseen grandes habilidades de negociación

Cada vez que se compra o vende una casa, hay negociaciones de por medio. Y, hoy en día, a medida que el mercado de bienes raíces se va volviendo más competitivo, hay mayor probabilidad que antes de que esas negociaciones sean más complejas.

Te puedes encontrar con mucha competencia, tácticas despiadadas, ofertas de pago en efectivo y guerras de ofertas. ¿Acaso no deseas tener a tu lado a un negociador experto y profesional que te ayude a cerrar el mejor trato?

Y no se trata solo de cuánto dinero acabas gastando o ganando. Un agente de bienes raíces te ayudará a elaborar un acuerdo de compra que brinde tiempo suficiente para inspecciones, contingencias y cualquier otra cosa que sea crucial para tus necesidades particulares.

Están conectados con *todos*

Los agentes de bienes raíces pueden no saberlo todo, pero su misión es conocer y conectarse con prácticamente todos los que puedan llegar a

ayudar en el proceso de compra o venta de una casa. Corredores hipotecarios, abogados de bienes raíces, inspectores de viviendas, personas dedicadas a la preparación y decoración de casas para su venta, diseñadores de interiores, la lista no termina aquí —y todos están en la red de contactos de tu agente de bienes raíces. No subestimes el valor de este importante recurso cuando necesites encontrar a estos profesionales. De todos modos, independientemente de quién te recomiende a un profesional en particular, recuerda buscar a los que te ofrezcan los mejores servicios, se ajusten mejor a tus necesidades y cuiden *tus* intereses.

Esta es la decisión financiera (y posiblemente emocional) más importante de toda tu vida, y guiarte durante todo el proceso es una responsabilidad que los agentes de bienes raíces no se toman a la ligera.

Aquí te decimos cómo encontrar a un agente de bienes raíces para que sea tu aliado.

Agente (agent), corredor (broker), Realtor: ¿Cuál es la diferencia?

Lo primero que podrías notar a la hora de buscar ayuda para la compra de una casa es la variedad de títulos: agente (agent), corredor (broker), REALTOR® ¿Son todos lo mismo? No exactamente.

Un agente de bienes raíces es una persona que ha obtenido una licencia para comercializar propiedades y actuar de intermediario en la compra y venta de inmuebles, lo cual normalmente implica completar un curso obligatorio y luego aprobar un examen estatal. Los corredores de bienes raíces han continuado con sus estudios y pueden contratar a agentes para que trabajen para ellos.

Un REALTOR® es un agente o corredor que es miembro de la Asociación Nacional de Agentes de Bienes Raíces/Realtors (National Association of Realtors, NAR). Los Realtors se comprometen a adherirse a un código de ética detallado para tratar a sus clientes de manera justa y honesta. Considéralo como un seguro adicional de que están comprometidos con tu causa.

Sólo ten en cuenta que esta terminología puede variar según el área. Por ejemplo, en algunos estados, un “agente de bienes raíces” con licencia podría llamarse de distintas maneras: “vendedor” (salesperson) de bienes raíces, “corredor asociado” (associate broker), “corredor” (broker), entre otros términos utilizados.

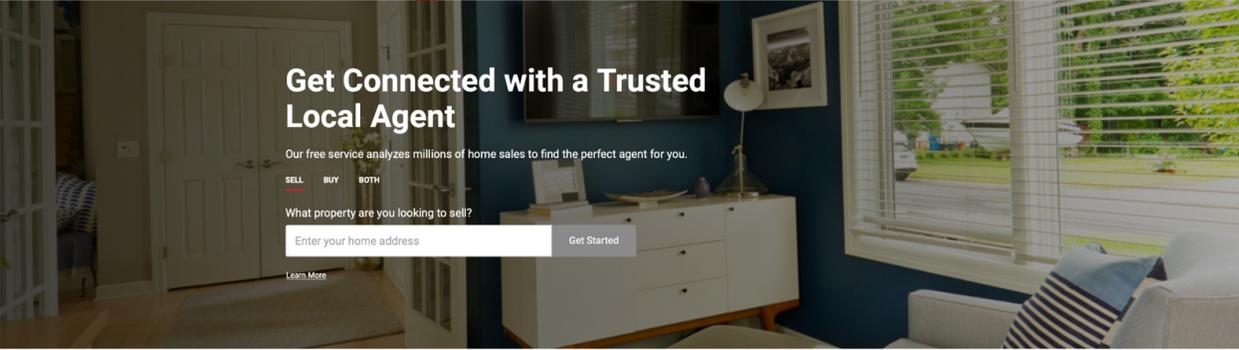
Realiza una búsqueda preliminar en Internet

Hoy en día, a la hora de comprar, buscamos todo en línea, y lo mismo sucede a la hora de encontrar un agente de bienes raíces. Un lugar ideal donde comenzar a buscar es [Realtor.com/agentconnection](https://www.realtor.com/agentconnection), un servicio gratuito (por ahora, solo en inglés) que analiza los datos de bienes raíces para encontrar al agente ideal para ti. Cómo funciona: debes ingresar datos tales como el área donde deseas comprar, tu rango de precios, los plazos que manejas y otra información, para ayudarnos a encontrar un agente que se ajuste a tus necesidades.

Otra manera en que Realtor.com puede conectarte con un agente es cuando encuentras una propiedad específica publicada en Realtor.com y solicitas más información o programas una visita. En resumen, hay muchas maneras de poner manos a la obra e iniciar la búsqueda de un agente de bienes raíces, y vale la pena dedicar tiempo a elegir cuidadosamente.

[realtor.com](#) Buy Sell Rent Mortgage Find Realtors® My Home News & Insights

[Manage rentals](#) [Advertise](#) [Log in](#) [Sign up](#)



Get Connected with a Trusted Local Agent

Our free service analyzes millions of home sales to find the perfect agent for you.

[SELL](#) [BUY](#) [BOTH](#)

What property are you looking to sell?

[Get Started](#)

[Learn More](#)

Or call [1-855-815-5632](tel:1-855-815-5632) to connect with an agent now

When it comes to buying and selling a home, the right agent can help you move fast and save money.



Connect with the right local agent

Our matching algorithm analyzes 17 years of transaction data to find a local pro who is right for you.



Enjoy personalized support

Connect with your realtor.com®-matched agent via phone, text or email – whatever's most convenient for you.



A team on your side

With support from your local agent and realtor.com®, you can rest easy knowing our team is on your side.

Top Cities	Top Neighborhoods	Top Zips
<ul style="list-style-type: none"> Las Vegas, NV Chicago, IL Louisville, KY Memphis, TN Spokane, WA 	<ul style="list-style-type: none"> Near North Side, IL Lincoln Park, IL Lakeview, IL Lone Mountain, NV Rhodes Ranch, NV 	<ul style="list-style-type: none"> 60610 60614 60611 85255 89129
SHOW ALL	SHOW ALL	SHOW ALL

No te conformes con alguien suficientemente bueno

Según la NAR, el 73% de los compradores se puso en contacto con un solo agente antes de seguir adelante con su búsqueda de casas. Eso es como tener una cita a ciegas, y luego casarse con esa persona en la segunda cita. (¡seguro que termina en divorcio!) Después de todo, ¿cómo puedes estar seguro de que has elegido correctamente sin mirar a tu alrededor? La respuesta es simple: no puedes.

“Algo que siempre les digo a mis posibles clientes es que me siento halagado si soy el único agente de bienes raíces con el que está hablando, pero creo que lo mejor es que hable con dos o más agentes para que pueda comparar y tomar una decisión acertada”, dice Brett West, agente de McEneaney Associates en Washington, DC. Confía en nuestras palabras, puede haber una enorme diferencia entre un agente “suficientemente bueno” y otro que sea estelar: la diferencia entre encontrar o no la casa de tus sueños y entre ahorrar o desperdiciar muchos miles de dólares.

Así que todo el trabajo adicional que te tomes ahora podría realmente compensarte con creces en el (no tan) largo plazo. Asegúrate de explorar al menos algunas opciones y hazles muchas preguntas antes de decidir con cuál quedarte (lee más sobre esto a continuación).

Preguntas para hacerle a un agente de bienes raíces

Siéntete libre de hacer muchas preguntas. ¡Es hora de dejar a un lado la timidez! Aquí te damos algunas ideas de preguntas que puedes hacer:

“¿Cuánto tiempo hace que usted es agente de bienes raíces?”

Si bien los agentes no tienen que haber trabajado durante décadas para ser excelentes profesionales, al menos uno o dos años de experiencia en bienes raíces pueden hacer una gran diferencia; más aún, si eres un comprador que se enfrenta a un mercado de bienes raíces desafiante o tienes un historial financiero que no es el ideal.

“¿Cuánto tiempo hace que vive en esta área?”

Una excepción a la pregunta anterior, que debes tener en cuenta, es si el agente ha vivido en el área durante mucho tiempo. “Un agente que acaba de obtener su licencia no debe ser descartado automáticamente”, dice Mindy Jensen, agente de bienes raíces de Equity Colorado Real Estate. “Si ha vivido en el área toda su vida, probablemente sepa más del área que un agente que lleva años en este negocio pero que recientemente se ha mudado a la región”. Por lo tanto, a la hora de tomar una decisión, considera tanto la experiencia general como la experiencia local de los agentes que estás considerando.

“¿Tiene un equipo o trabaja solo?”

Muchos agentes independientes son excelentes, pero no subestimes el valor de un equipo. “Trabajar con un equipo es muy importante”, dice Angelo Puma, agente de bienes raíces en Keller, TX. “Mejora el tiempo de respuesta y la disponibilidad. Suele suceder que los agentes que trabajan solos están ocupados con varios clientes a la vez sin poder dedicar toda su atención a uno en particular, y así es como puedes perder

esa casa perfecta para ti”.

“¿Cuál es su horario de trabajo?”

Si no es un agente que se dedique a esto exclusivamente, necesitas saber cuándo estará disponible. “Si en el único horario o día de la semana que tú puedes ir a ver casas, el agente está ocupado con su otro trabajo, podrías perderte de conocer muchas propiedades”, dice Jensen.

“¿Tiene previsto tomarse vacaciones?”

Si el agente está por irse de viaje, asegúrate de que deje a otro agente a cargo en caso de que encuentres la casa perfecta mientras está fuera del país. “Porque algunos imprevistos *van a ocurrir* durante las vacaciones de los agentes de bienes raíces”, dice Jensen.

¿Cómo se paga a los agentes de bienes raíces?

La mayoría solo trabaja por comisión, lo que significa que los agentes no reciben un salario base de parte de su corredor o firma de corretaje, sino que, más bien, reciben una comisión de las transacciones inmobiliarias cerradas por parte de sus clientes, ya sea por vender o comprar una casa. Como resultado, la ganancia de los agentes normalmente depende de cuán exitosos sean captando clientes y cerrando transacciones.

Por lo general, una comisión de bienes raíces es un porcentaje del precio de venta final de una vivienda.

Como comprador de casa, eres afortunado: normalmente, el vendedor es quien paga la comisión de los agentes de bienes raíces. Así es cómo funciona: la comisión se divide en la mesa de negociación entre el agente del vendedor y el agente del comprador. Así que, supongamos que eres el vendedor, y tu agente te cobra una comisión del 6% por vender tu casa de \$200,000. El agente entonces tiene que dividir ese 6% (\$12,000) con el agente del comprador. Si se divide en partes iguales (50/50), esto dejaría al agente del comprador con un 3% (\$6,000). Si estos agentes trabajan para empresas o corredores, también podrían llevarse una parte de esta comisión.

Pero ¿qué sucede si el mismo agente representa tanto al comprador como al vendedor? En ese caso, el agente se convierte en un “agente dual” y recibe la totalidad de la comisión – no hay otro agente en este caso con quien dividirla. (¡A esto sí le llamamos un gran día de pago!) No obstante, debido a que los coloca en la difícil situación de tener que trabajar tanto para el vendedor como para el comprador, muchos agentes no lo hacen, y algunos estados ni siquiera lo permiten.

Todos los detalles sobre la tarifa del agente de bienes raíces deben estar incluidos en el acuerdo que firmes cuando contratas a un agente —no temas preguntar lo que no entiendas.

Capítulo 7

Consejos para escoger la casa adecuada

“Una casa es el lugar donde uno es esperado”.

–Antonio Gala

Ya has hecho tu búsqueda, has ahorrado para el pago inicial, y has encontrado a un agente de bienes raíces en el que confías. Ahora viene el siguiente paso: ¡es hora de encontrar la casa de tus sueños!

Esta es la parte más divertida en todo este proceso, aunque sí conlleva desafíos muy particulares. Aun cuando te encante todo el proceso de buscar casa, las opciones pueden ser abrumadoras. ¿Será estilo rancho americano o colonial? ¿En un suburbio o en la ciudad? ¿Un apartamento pequeño o un townhouse suntuoso? ¿Con piscina y tobogán acuático de 40 pies incorporado? Es difícil no sentir como que te ahogas en un mar de tantas posibilidades.

Para ayudarte a ir filtrando el sinnúmero de opciones que se te presentan y encontrar el lugar perfecto para *ti*, lee con atención los siguientes consejos y ¡te deseamos una feliz búsqueda!

Obtén la preaprobación para un préstamo hipotecario

Recuerda: ni siquiera te pongas a mirar los listados en línea hasta no tener [tu preaprobación hipotecaria](#) con un prestamista bancario determinado.

“Una preaprobación no sólo te permitirá presentar una oferta como comprador serio cuando llegue el momento, sino que además te ayudará a reducir tus criterios de búsqueda de casas para que puedas centrarte mejor en lo que sí está a tu alcance”, señala Jackie Hinton, corredora de bienes raíces de Center Coast Realty en Chicago.

Esto se debe a que la carta de preaprobación detalla el préstamo

hipotecario máximo para el que estás aprobado, o tu presupuesto instantáneo para una vivienda.

Ten una larga charla con tu agente

La única realidad es esta: al final del día, solo tú sabrás cuál es la casa perfecta para ti; pero, un buen agente sabrá cómo manejarse mejor dentro del *mercado*. Tu agente de bienes raíces no solo está constantemente buscando casas recientemente publicadas que podrían encantarte sino que, además, puede repasar rápidamente tu lista de deseos y ayudarte a entender lo que es (y lo que no es) realista.

Por lo tanto, dile a tu agente no solo qué estás buscando, sino también *por qué* estás planeando mudarte.

“¿Estás buscando una casa más pequeña que la que tienes ahora? ¿Deseas mudarte más cerca de tu trabajo? ¿Se agranda la familia y necesitas un lugar más grande?”, pregunta Nathan Dart, agente de bienes raíces en Rockville, MD. Un buen agente te hará notar cosas que quizás no hayas considerado, como la importancia de una casa de una sola planta si estás por jubilarte y planeas quedarte en un mismo lugar por largo tiempo.

Pregunta rápida

¿Dónde comienzan a buscar casa los compradores?

Según la NAR, el 43% de los compradores recientes inicia el proceso de compra de vivienda revisando listados en sitios como Realtor.com®, y el 18% contactando a un agente de bienes raíces.

Haz una lista de imprescindibles y síguela al pie de la letra

Esto no es tan fácil como parece, dice Hinton. Y aconseja: “Antes de comenzar a buscar casa, anota las características no negociables que tu nuevo hogar debe tener. Entonces, si una propiedad no tiene todos los imprescindibles de tu lista, directamente no vayas a verla, no importa cuánta curiosidad tengas”.

“Y cuanto más específicos sean los criterios, mejor”, afirma Kate Herzig, agente de Golston Real Estate en Arlington, VA. “Por ejemplo, donde yo vivo, es muy difícil encontrar casas con garaje, así que, si el garaje forma parte de tu lista de imprescindibles, es una manera muy sencilla de reducir el número de casas posibles”, agrega Herzig.

Enfocarse en una lista tiene otra ventaja: puede ayudarte a evitar que tu lista comience a crecer sigilosamente, lo cual suele ocurrir cuando vas viendo características que te encantan en cada nueva casa que visitas. Si no lo haces con cuidado, de repente podrías encontrarte con una lista de “imprescindibles” que creció de “3 dorm./2 baños y una distancia decente al trabajo” hasta incluir una cocina de chef, cuando tú apenas cocinas.

Concéntrate en el vecindario

Encuentra un área que cumpla con tus criterios de búsqueda en cuanto a comodidades, viaje diario al trabajo, distrito escolar, etc., y luego dedica todo un fin de semana a explorar el área antes de decidirte por ella, sugiere Hinton.

“Podrías darte cuenta de que un área no te gusta tanto como creías, porque es imposible encontrar lugar para estacionar”, dice. O, podrías descubrir otra área escondida que te encante y que ni siquiera sabías que estaba cerca.

Una vez que hayas explorado bien el área y hayas escogido EL vecindario donde te quieras quedar, concéntrate en los listados de ese código postal específico. Es una manera de filtrar tu búsqueda eficientemente y no marearte con tantas opciones.

Documenta tus visitas

Ya sea que estés visitando casas abiertas al público o programando citas para ir a visitar distintas casas, es inevitable que para cuando hayas terminado de ver la cuarta o quinta propiedad, se te confundan las casas en tu mente. Brian Wasson, un agente de Chicago, sugiere mantener tu teléfono móvil en la mano y tomar fotos desde el instante en que llegas a la entrada de la propiedad.

“Tomar una foto del letrero “For Sale” (En Venta) o del frente de la propiedad hace que luego te sea más fácil distinguir cada casa entre todos tus grupos de fotos”, señala Wasson.

Entonces, mientras recorres una casa, toma fotos de todo lo que te guste, como por ejemplo si tiene una vista espléndida o una cocina fuera de serie. Pero también toma fotos de todo lo que te parezca extraño o fuera de lugar, que puede ser desde una alfombra escalofriante hasta una distribución demasiado excéntrica para tu gusto. Haz anotaciones en la hoja informativa de la casa para que puedas recordar fácilmente qué características estabas intentando capturar con tus fotos y así tendrás un detalle preciso de la casa para cuando quieras repasar luego todas las casas que hayas visitado.

Recuerda únicamente las tres candidatas principales

“Siempre les digo a mis compradores que una casa o es candidata a ser la elegida o no lo es”, comenta Brian Adams, agente de bienes raíces de StarPointe Realty en Killeen, TX. En otras palabras, si una casa no es una de tus tres propiedades principales, debes olvidarte de ella. Es un simple truco para tener solamente tres casas en mente a la vez.

A veces, el momento oportuno tarda en llegar

Quizás quieres tener casa nueva *ya mismo*, pero es muy importante tener paciencia, aunque te resulte difícil. Esperar a que algo suceda puede parecer como una eternidad. Pero eso no significa que debas apresurar tu búsqueda.

“He tenido clientes que se pasan años buscando casa”, dice Gretchen Koitz, agente de bienes raíces del Koitz Group en Bethesda, MD. No es que esto sea bueno tampoco, pero nuestro punto es este: no te apresures si no tienes que hacerlo.

**Pregunta
rápida**

¿Cuánto tiempo lleva buscar casa?

Según la NAR, los compradores suelen buscar casa durante unas 8 semanas y visitan 9 casas antes de hacer una oferta.

Ve más allá de la decoración

Hay muchas personas que tienen muy mal gusto para decorar, y entonces es posible que puedas sentirte desanimado al principio por lo fea que se ve una casa. Pero no debes dejar que el estilo de otras personas afecte tu mirada del *potencial* de una casa. “Como bien dice Koitz, decir que ‘odias la pintura roja del comedor’ no es una preocupación válida”. Mira más allá de esas cortinas chillonas y ve lo que se oculta detrás. ¿Hay una ventana con una vista espléndida? Debajo de la alfombra sucia, ¿hay piso de madera de buena calidad? Piensa en el largo plazo. Y recuerda, las cosas viejas y sucias de los actuales dueños se irán con ellos.

Es un mito



Las escuelas no importan si no tienes hijos

El vecindario que elijas tiene importancia, tanto ahora como más adelante, cuando consideres la posibilidad de vender. Incluso si no tienes hijos, la existencia de buenas escuelas en el área es señal de que se trata de un buen vecindario. Además, verifica si es un área apta para caminar, cómo sería tu viaje hacia y desde el trabajo y cualquier otra característica que pueda hacer del vecindario un lugar perfecto para tu estilo de vida, tanto ahora como dentro de una década.

Escucha a tu corazón

No es que debas basar tu búsqueda de casa en una reflexión puramente espiritual, pero no se trata solo de lo que ves. También se trata de lo que *sientes*.

“Una gran parte de la compra de casa es pura emoción”, dice Koitz. Y este remolino de sentimientos podría sorprenderte, llevándote hacia casas que jamás pensaste que amarías y alejándote de las que parecían cumplir con todos los puntos de tu lista.

“Los agentes tienen un dicho secreto: ‘los compradores son mentirosos’”, dice Koitz. “Con esto, no queremos decir que los compradores mientan intencionalmente, sino que lo que creen desear en una vivienda suele quedar en la nada cuando entran en juego las emociones”.

No te olvides de tu lista de imprescindibles, pero no te sientas mal por saltarte algo que *pensabas* que querías. Una casa fantástica sigue siendo fantástica, aunque no tenga ese baño para él y para ella que buscabas — quizás solo tendrás que reordenar tus expectativas.

“Es importante que los compradores tengan presente que no existe la casa perfecta”, dice Dart. “Al final del día, encontrarás un lugar que te

encante, y que incluya las cosas que eran más importantes para ti”.

De todos modos, ¿qué tipos de casas hay disponibles?

Ahora que tienes una idea más clara de lo que deberías buscar, vamos a sumergirnos en la parte divertida: ¡Una guía de todos los tipos de casas que verás! A continuación, encontrarás una guía de los estilos arquitectónicos más populares para ayudarte a identificar lo que deseas en tu búsqueda de casas.

Estilo Cape Cod



No es novedad que estas casas reciben su nombre del destino turístico por excelencia de Nueva Inglaterra —Cape Cod en Massachusetts— lugar donde comenzaron a imponerse. Al igual que los Puritanos de antaño, las casas de Cape Cod son modestas y económicas. Y tiene sentido, ya que los colonos del noreste basaron el estilo de sus casas en las cabañas inglesas. Estas casas tienen techos empinados que llegan al primer piso (para que la lluvia y la nieve no queden en los techos) y buhardillas en el segundo piso (una ventana que se proyecta

verticalmente desde un techo inclinado). Dato curioso: las primeras casas de Cape Cod se hacían con tejas de cedro sin terminar, que son ideales para resistir los inviernos tormentosos e implacables de la costa este.

Estilo colonial



Las casas estilo colonial son simétricas y, por lo general, tienen la puerta de entrada en el medio del frente de la casa con dos ventanas a cada lado; en el segundo piso hay cinco ventanas, con una directamente arriba de la puerta de entrada. Normalmente están construidas con madera o ladrillo, materiales perfectamente adecuados para el estilo simple, elegante y estructurado de estas casas. Originalmente tuvo su auge en el siglo XVIII, y aún hoy son comunes en los Estados Unidos. De hecho, se consideran uno de los estilos más “tradicionales” de este país.

Estilo victoriano



¿Te pasabas horas jugando con tu casa de muñecas en tu niñez? Si es así, el estilo victoriano cargado de detalles probablemente te sea familiar. Sus características principales son: forma compleja y asimétrica con alas y *bay windows* por todos sus lados; molduras elaboradas; tejas o diseño de mampostería; techos empinados; y un amplio porche. Suelen estar pintadas en colores complementarios llamativos para resaltar cada minucioso detalle de su arquitectura. A algunas personas les disgustan estas casas debido a su profunda extravagancia, pero muchos las consideran perfectas para envejecer y beber limonada en el porche.

Estilo tudor



Las casas estilo tudor están construidas de ladrillo o piedra en el primer nivel con complemento de estuco y madera en el segundo, todo inspirado en la arquitectura de la Inglaterra de los Tudor del siglo XVI. Estas estructuras están hechas para soportar las inclemencias del tiempo, con techos a dos aguas profundamente inclinados y entradas cubiertas y con muchos detalles, razón por la cual son más comunes en la fría región del noreste del país.

Estilo rancho americano



Échale la culpa (o agrádecele, dependiendo de lo que pienses acerca de este estilo) al auge del automóvil, no al auge de los ‘cowboys’, por las casas estilo rancho americano. El auto hizo posible que las familias compraran grandes lotes de terreno fuera de los centros metropolitanos tradicionales —también conocidos como “los suburbios”— de manera que la gente construía casas amplias y extensas tipo rancho para aprovechar estos nuevos espacios. Estas casas son de una sola planta y suelen tener forma de L o U con un patio alrededor, puertas corredizas de vidrio, y un garaje abierto o cerrado. Posiblemente sean el ejemplo más típico de la vivienda americana, así que sin duda verás muchas de ellas.

Estilo bungalow



Estas adorables casas de una sola planta se caracterizan por tener techos bajos a dos aguas y amplios porches al frente. También llamado bungalow artesanal, este estilo creció en popularidad a principios del siglo XX durante el movimiento Arts and Crafts, y —como ya te imaginarás— era admirado por sus detalles artesanales: madera cortada a mano, detalles en hierro y cobre y trabajo de mampostería. Los bungalows alcanzaron su mayor auge durante este período y se hicieron tan populares a principios del siglo pasado que podías ordenar un kit completo en Sears para construirlo tú mismo.

Estilo español



Muchas de estas casas se encuentran en el sur o suroeste del país (en Hollywood abundan). Una de las razones de su popularidad es que están construidas desde sus cimientos con el objetivo de resistir el calor. El techo de tejas de arcilla mantiene la casa fresca durante los calurosos meses de verano y sobresale de las paredes para dar sombra, mientras que las amplias áreas de estar al aire libre, columnas, ventanas arqueadas y aberturas son ideales para sacar provecho de la brisa.

Estilo moderno de mediados de siglo



Estas casas contemporáneas con detalles simples y llenas de ángulos marcados tienen techos planos o de mínima inclinación y mucho vidrio. Suelen tener decks y balcones para incorporar el espacio exterior. Comenzaron a surgir en la década de 1950, y su estilo atemporal ha convertido estas casas elegantes y minimalistas en un clásico.

Estilo campiña francesa



El estilo rural de la campiña francesa está inspirado en las rústicas casas campestres que embellecían los campos de Francia durante el reinado de Luis XIV en el siglo XVII. El resurgimiento de este estilo ocurre en las décadas de 1920 y 1960. Estas casas suelen tener forma cuadrada con ventanas (generalmente ventanas dobles y/o balcones) distribuidas de manera equilibrada a ambos lados de la entrada y un techo empinado a cuatro aguas. Habitualmente, están hechas de piedra, estuco y ladrillo.

Condominios, townhouses y dúplex



Si bien la gran mayoría opta por comprar una casa unifamiliar independiente, esta no es tu única opción. Algunos compran un townhouse o casa adosada, viviendas que comparten al menos una pared con otras propiedades. Y hay quienes se deciden por un condominio (residencias privadas dentro de grandes edificios de apartamentos) o un dúplex (dos residencias en un mismo edificio). Los townhouses, las casas adosadas, los condominios y los dúplex son más comunes en áreas urbanas más densamente pobladas donde el espacio es limitado. Si te gusta estar en medio de la acción, y no te importa tener vecinos en el piso de arriba (o en el apartamento contiguo), entonces estas viviendas en edificios donde vive mucha gente pueden ser ideales para ti.

Además, ten en cuenta: Estas son las 6 peores casas para quienes compran por primera vez

Si bien nadie más que tú sabrá cuál es la propiedad perfecta para ti, recuerda esto: algunas viviendas simplemente no son adecuadas para los que compran casa por primera vez. Así que cuídate de estas casas

“buenas para nada” antes de hacer una compra que luego podrías lamentar.

La casa demasiado íntima y acogedora

Es posible que aún no tengas hijos cuando compres tu primera casa. Puede que ni siquiera estés planeando tener hijos. Pero esos planes podrían cambiar en los próximos 5 a 10 años, y ese pequeño bungalow de dos dormitorios que ahora te está llamando la atención podría quedarte demasiado chico.

“Si estás recién casado y planeas formar una familia, *no* compres una casa de dos dormitorios. A menos que les pongas literas a los niños, te estarás mudando una vez que nazca tu segundo hijo”, comenta Seth Lejeune, agente de bienes raíces de Berkshire Hathaway HomeServices en Collegeville, PA. “Por lo general, una casa de tres dormitorios es ideal para empezar si estás pensando en formar una familia”.

La casa demasiado grande y espaciosa

Por otra parte, tampoco debes comprar la casa más grande para la que puedas calificar. Una casa con cinco habitaciones podría tener sentido en un futuro, pero si ahora son solo tú y tu pareja, probablemente no vayas a necesitar esas otras cuatro habitaciones *por años*. Mientras tanto, cargarás sobre tus hombros un préstamo hipotecario mucho más grande del que necesitas —o que posiblemente puedas manejar. Casi nada es peor que comprar una casa más grande de lo que realmente necesitas y luego que se te venga encima la fecha de vencimiento del pago mensual de tu préstamo hipotecario sin saber de dónde sacar más dinero para hacerlos .

La fuente inagotable de gastos

Puede que te tientes a comprar una casa vieja para remodelar —después de todo, has visto tantos programas de HGTV que podrías sentirte a la altura de Chip Gaines— pero ten cuidado.

Si se trata de uno o dos proyectos algo grandes y un puñado de trabajos

menores que puedes hacer los fines de semana para dejarla en perfectas condiciones, es posible que salgas victorioso. Pero si desde ahora detectas una docena de áreas problemáticas, puedes terminar sin un centavo tratando de reparar la casa.

Entonces, opta por una casa para remodelar pero que tenga un fin claro en el horizonte cercano.

“Generalmente aconsejo mantener las cosas simples, como solo remodelar cocinas y baños”, dice Lejeune.

La casa que te roba los fines de semana

¿El césped del frente es un jardín tropical? ¿Tiene piscina? ¿Hay una enorme huerta que necesita cuidado constante? Estas características pueden parecerte grandiosas, pero ¿realmente deseas pasar todos los fines de semana haciendo tareas de cuidado y mantenimiento en tu hogar?

“Las piscinas, los jacuzzis, los jardines elaborados, etc., son excelentes en teoría, pero requieren mantenimiento”, dice Lejeune.

Si no estás a la altura del desafío, continúa con tu búsqueda. No hay nada para ti en esta casa.

La casa que te quita la ilusión

Lo ideal sería que vivieras en tu primera casa por un tiempo, que tal vez le realices algunas mejoras, y que en un futuro la vendas teniendo una ganancia importante de dinero para poder adquirir una casa mejor.

Pero eso no significa que debas mirar cada casa solo por su potencial de ser una buena inversión.

Puede suceder que tus incesantes mejoras al hogar no signifiquen mucho para el próximo comprador. Y, a veces, esa casa simplemente no va a subir de precio, no importa cuántas mejoras le hagas.

Si tu única razón para hacer una oferta en una casa es lo que podrías ganar al venderla, estudia el mercado muy *pero muy* cuidadosamente antes de zambullirte en un proyecto semejante.

La casa de la rebaja imperdible

Si has encontrado una casa a un precio increíble, ¡adelante!, felicítate por ser un profesional en el campo de bienes raíces. Pero luego detente a pensar por un momento y pregúntate por qué el precio es tan bajo. ¿Está ubicada en un vecindario difícil o conflictivo? Puede que ahorres mucho al principio, pero también puede haber grandes problemas al intentar vender la casa más adelante.

“Mi consejo sería elegir [un lugar] con un importante distrito escolar y un municipio fiscalmente sólido”, dice Lejeune.

Incluso si no planeas tener hijos, o no te importa si es un vecindario con algunas asperezas, los futuros compradores posiblemente sí —y eso significa que podrías verte obligado a ofrecer la misma rebaja que obtuviste al comprar la casa. Y nadie quiere que las decisiones tomadas al comprar la primera casa regresen y los acechen al querer venderla.

Capítulo 8

Cómo hacer una oferta para una casa

“Hogar es la palabra más bonita que existe”.

—Laura Ingalls Wilder

Vayamos directo al grano: salir a buscar casa para comprar es *divertido*. Pero una vez que encuentras “la casa”, las cosas empiezan a ponerse serias, rápidamente. Piensa que hacer una oferta en una casa es como poner a andar una montaña rusa: podrías tener fuertes caídas emocionales y ascensos lentos y trabajosos hacia cumbres victoriosas, pero la experiencia no termina hasta que el vehículo desacelera y se levanta la barra de seguridad. (Bueno, hasta aquí la metáfora).

Debes aprender a hacer la oferta correcta, esa que te llevará al día en que recibas las llaves de tu nuevo hogar. Así que lee con atención estas tácticas de negociación, aprobadas por agentes de bienes raíces, para que el proceso sea mucho más sencillo.

Elige el precio correcto

El hecho de que la casa aparezca publicada a un precio de \$300,000 no significa que realmente tenga ese valor. Todo depende del mercado. Si estás buscando casa en un lugar donde el mercado de bienes raíces es muy competitivo, especialmente aquellos con un inventario reducido de casas disponibles, ofrecer un precio considerablemente inferior al solicitado es “probablemente una pérdida de tiempo”, dice Mindy Jensen, agente de bienes raíces de Equity Colorado. Pero si la vivienda está en venta desde hace meses, es probable que ni siquiera los vendedores esperen obtener el precio total solicitado. Tu mejor indicador de la realidad del mercado es analizar los comparables, o “comps”, como suelen llamarlos. Se trata del precio al que fueron vendidas recientemente las casas cercanas de tamaño similar.

Es un mito



El precio de venta de una casa no puede cambiar

Al igual que comprar un automóvil, la oferta que hagas en una casa no tiene por qué ser el precio que se pide por ella. Si tienes un crédito excelente, la preaprobación del préstamo hipotecario y el dinero para el pago inicial, los vendedores podrían estar más dispuestos a negociar contigo en lugar de esperar a que llegue otro comprador posiblemente menos interesante.

Habla con tu agente de bienes raíces para determinar un precio justo para ofertar; tu agente tendrá un mejor entendimiento de la dinámica del mercado y los precios vigentes del lugar, y puede explicarte los comps en detalle. Tu agente te ayudará a determinar un descuento justo del precio publicado sin ofender al vendedor. Si bien las cifras específicas dependerán del mercado en cuestión, los expertos estiman que no es nada realista bajar el precio de venta más del 5% a menos que la propiedad haya estado en venta durante meses. Lo que nos lleva a...

Reduce el precio con cuidado

A veces, las casas tienen un precio demasiado alto, *sin peros ni explicaciones*. O están sin poder venderse durante seis meses. En estos casos, una oferta bien por debajo del precio solicitado podría ser la estrategia perfecta para comprar la vivienda que te encanta a un precio rebajado. Pero esta es una estrategia que se utiliza en raras ocasiones y con sumo cuidado, especialmente si los propietarios actuales han vivido allí por muchos años.

“Quienes han vivido en una misma casa durante mucho tiempo suelen sentirse orgullosos de su hogar y quieren que a los nuevos propietarios les encante tanto como a ellos”, afirma Jodie Burns, agente de bienes raíces de McEneaney Associates. “Los compradores que ofrecen un precio reducido corren el riesgo de enfadar al vendedor y perder la casa.

Lo ideal es encontrar un punto medio en el que ambas partes sientan que han logrado un precio justo”.

Así que no rebajes el precio a menos que tanto tú como tu agente de bienes raíces estén de acuerdo en que esa es la mejor estrategia. Piénsalo desde esta perspectiva: “Si por un par de miles de dólares van a quedarse sin la casa que les encanta, yo les recuerdo a los compradores que esa cantidad apenas equivale a un pago mensual”, dice Burns.

Depósito de buena fe

Es una suma de dinero ofrecida por el comprador y generalmente mantenida en custodia en una cuenta *escrow* o fideicomiso para demostrar que el comprador está verdaderamente interesado en comprar la casa. No es una suma definida, pero este depósito suele ser de alrededor del 1% al 2% del precio de compra.

Cuando la compra se concreta, ese dinero se aplica al pago inicial o a los costos de cierre. Si el contrato de compraventa no llega a firmarse, existen pautas que varían según el estado y determinan a qué parte se le adjudicará ese dinero. Una manera de recuperar tu depósito de buena fe es agregar contingencias a tu oferta.

Es un mito



El dinero en efectivo gana siempre

Las ofertas de efectivo representan un gran beneficio para el vendedor de una casa: dado que no se requiere ningún préstamo para financiar esta compra, se trata de una venta rápida y sin complicaciones. Pero, por otro lado, ese mito asume que a los vendedores les importa más un cierre rápido y seguro, y eso no siempre es así. Suele suceder que, si haces una oferta más alta, o propones mejores términos para las circunstancias del vendedor como la voluntad de esperar a mudarte hasta que los vendedores hayan encontrado un nuevo hogar, tienes más posibilidades de que acepten tu oferta por encima de una oferta en efectivo.

No olvides las contingencias

Junto con el precio, también debes incluir contingencias en tu contrato. Las contingencias son requisitos que deben cumplirse antes de cerrar una transacción inmobiliaria, establecidos y acordados por el comprador y el vendedor. Para un comprador, estas son algunas de las contingencias más comunes que debes considerar:

Contingencia de inspección de la vivienda

Otorga a los compradores el derecho a que la casa sea inspeccionada por un profesional. Si hay áreas con problemas, puedes solicitar que sean reparadas, o bien puedes dar marcha atrás a la compra de la vivienda. Casi nunca es aconsejable renunciar al derecho a la contingencia de inspección. Si bien una inspección promedio cuesta entre \$300 y \$500, es una suma insignificante en comparación con los costosos problemas que podría detectar en la vivienda.

Contingencia de financiamiento

Esta contingencia te otorga el derecho a dar marcha atrás en la compra de la vivienda si fracasa la aprobación de tu préstamo hipotecario. Según se indica y especifica en el contrato de compraventa, tienes un plazo determinado para obtener un préstamo hipotecario en una cantidad preestablecida y a una tasa de interés específica. Si, pese a todo tu esfuerzo, no puedes obtener el préstamo, esta contingencia significa que tienes derecho a rescindir o poner fin al acuerdo (y recuperar el depósito de buena fe que habías entregado en garantía).

Contingencia de tasación de la propiedad

Con esta contingencia, un tercero, contratado habitualmente por tu prestamista hipotecario, evalúa el valor justo de mercado de la casa. Si el valor tasado es inferior al precio de venta, esta contingencia te da derecho a poner fin al acuerdo y, al igual que en la contingencia anterior, sin perder tu depósito de buena fe. (De todos modos, en estos casos en los que el valor tasado resulta ser inferior al precio de compra, el prestamista bancario podría no concederte el préstamo hipotecario).

Venta de tu propiedad actual (si tienes una)

Si ya eres propietario de una vivienda, entonces puedes incluir la contingencia de que debes vender tu propiedad actual antes de cerrar tu nueva compra. ¡De esa manera, no tendrás que pagar dos casas a la vez!

Hay más contingencias que puedes considerar, y todas tienen la función de proteger tus intereses, así que decide junto con tu agente de bienes raíces qué contingencias exigirás desde un primer momento. Dicho esto, dado que las contingencias pueden hacer que tu oferta le resulte menos atractiva al vendedor, considera excluir algunas de ellas si se trata de un mercado muy competitivo. Según lo explica Jensen, “Cuantas menos cosas pidas, más posibilidades tienes”. Pero tampoco te arriesgues por el solo hecho de conseguir la casa que te encanta. Algunos podrían recomendarte excluir la cláusula de inspección para que tu oferta resulte más atractiva, pero puede ser peligroso, especialmente cuando se trata de casas viejas.

Controla tus emociones

Sí, la búsqueda parecía interminable; y *sí*, esta casa tiene todo lo que necesitas. Pero no te dejes llevar por las emociones.

“No te enamores perdidamente”, recomienda Jensen. Estar demasiado encariñado con una casa puede hacer que tomes decisiones desacertadas, “como pagar de más”, agrega.

Y hay veces que incluso “una oferta excelente puede no ser aceptada”, dice Vici Boguess, agente de bienes raíces de Burke Boguess Zimmerman Group en Alexandria, VA. En caso de no ser aceptada, no lo tomes como una ofensa —puede que a los vendedores no les gusten algunas de tus contingencias o que estén esperando una oferta mejor. Así que, no asumas que todo terminó hasta que no haya terminado.

Además, ten en cuenta: Las 6 cosas que nunca debes decir al comprar una casa

Mientras que puedes (y debes) ser siempre sincero con tu agente de

bienes raíces, no es aconsejable que seas excesivamente franco o abierto con los vendedores (ni con el agente del vendedor). ¿La razón? Al igual que en *Law & Order*, todo lo que digas puede ser —y será— usado en tu contra. Así que para no meter la pata mientras buscas casa o en medio de tus negociaciones, ten presente estos *bloopers* que nunca debes decir ni a los vendedores ni a sus agentes.

“¿Esta es la casa de mis sueños!”

¿Sabes jugar al póker? Bien, entonces sabes que, si quieres ganar la partida, nunca debes mostrar tus cartas. Los compradores que expresan su pasión desenfrenada por una propiedad solo están cavando su propia fosa.

“Éstas son las cosas que pueden ayudar a los vendedores a sacarles más dinero a los compradores, porque saben lo mucho que esta casa significa para ellos”, señala. “Es preferible que todo lo que quieras hablar sobre la casa y las estrategias de negociación se haga en privado”. No es que no debas decir algunas cosas bonitas sobre la casa, solo que no efusivamente. Hablar efusivamente va en tu contra.

“Ese sofá es horrible”

“No les digas a los vendedores —ni a ningún agente presente— que tienen mal gusto para decorar o para elegir muebles”, dice Naveed Shah, agente de bienes raíces de Keller Williams en McLean, VA. “Puede que su estilo no sea igual al tuyo, pero esa no es razón para ofenderlos. Si te oyen criticar la alfombra o las cortinas de la casa, entonces podrían simplemente elegir a otro comprador”.

“Puedo permitirme gastar x”

Sin duda alguna, es buena idea conocer de antemano cuánto uno puede permitirse gastar en una casa, pero los compradores deben mantener esta información estrictamente confidencial entre ellos y su agente.

“Un posible comprador *nunca* debe hablar con un vendedor ni con el agente del vendedor sobre su financiamiento o capacidad para pagar el

precio total solicitado”, dice Maryjo Shockley, agente de bienes raíces de Keller Williams en Wellington, FL. “Esto obstaculiza la capacidad de negociar un precio justo por la propiedad”. Si alguien te pregunta, solo responde : “Para nosotros, es más importante encontrar una casa a un precio justo que el precio que podemos permitirnos”. ¡Funciona!

“No puedo esperar a deshacerme de eso”

Incluso si estás pensando algo como... “este lugar se verá perfecto una vez que me ocupe de quitar eso”, no digas nada, según señala Betsy Bingle, corredora asociada de Linton Bingle Associate Brokers en Jackson, WY.

“Si se trata de una casa en la que alguien crió una familia y tiene infinitos recuerdos, el comprador nunca debe decir “no puedo esperar a quitar ese columpio” o “el color de esa pared es horrible —no veo la hora de pintar este lugar”, dice.

“Fácilmente, el vendedor puede rechazar la oferta o hacer una contraoferta con un precio de venta más alto, si escucha que alguien quiere rehacer por completo ese lugar que atesora y donde tiene tantos recuerdos preciados”, añade.

“¿Por qué está vendiendo su casa?”

Sí, tal vez te dé curiosidad saber por qué los vendedores han puesto su propiedad a la venta. Bueno, ¡no preguntes! Se considera de mal gusto preguntar algo así, y podría abrir la caja de Pandora.

“Nunca preguntes a los vendedores por qué están vendiendo su propiedad”, explica Klara Madlin de Klara Madlin Real Estate en Nueva York. “Puede tratarse de motivos personales como divorcio, reubicación laboral o algo peor, y no es asunto tuyo”. Provocar una situación posiblemente incómoda no te ayudará más adelante si llegara a surgir una guerra de ofertas.

“¡Nunca la venderán por ese precio!”

Aunque estés pensando algo como... “no les daría x cantidad por esa casa”, como comprador, es mejor que no compartas tus pensamientos y opiniones, señala Cara Ameer, agente de bienes raíces de Coldwell Banker en Ponte Vedra Beach, FL. Incluso si piensas que una casa tiene un precio demasiado alto, podría perfectamente estar dentro del rango de precios de propiedades comparables en el vecindario.

¿Conclusión? Nunca es aconsejable ofender a la persona cuya casa se está tratando de comprar.

Capítulo 9

Cómo conseguir un buen préstamo hipotecario

“Hoy en día, la gente vive mucho más que antes, algo que sin duda es necesario porque existen los préstamos hipotecarios a 30 años”.

—Doug Larson, columnista

Si estás buscando casa para comprar, lo más probable es que también estés buscando un préstamo hipotecario. De todo el proceso de compra, el paso más intimidante tal vez sea este: convencer al banco para que te preste cientos de miles de dólares. ¿Cómo lo logras? ¿Y con qué condiciones?

No existe un modelo único de préstamo hipotecario en la actualidad. El área donde vives, el tiempo que planeas permanecer en un mismo lugar y otras variables pueden hacer que ciertos préstamos hipotecarios sean más adecuados que otros para tu caso particular, y elegir inteligentemente a la hora de obtener un préstamo podría ahorrarte mucho dinero en tu pago inicial, y en el pago de honorarios e intereses.

Para conocer todas tus opciones, aquí te brindamos una lista de los tipos más comunes de préstamos hipotecarios y para quiénes son más adecuados, para que puedas elegir la opción correcta para ti.

**Pregunta
rápida**

¿Cuántos compradores de casa necesitan un préstamo hipotecario?

Somos muchos los que no estamos nadando en dinero, por eso, la gran mayoría de los compradores de vivienda (87%) necesita un préstamo hipotecario para financiar su compra.

Préstamo de tasa fija

Es el tipo más común de préstamo. Establece una tasa de interés única y un pago mensual fijo durante todo el plazo del préstamo, que suele ser de 15 ó 30 años.

Ideal para: propietarios que prefieren pagos predecibles y planean permanecer en el mismo lugar por un tiempo prolongado. Pagas *un monto x* por cierta cantidad de años, y eso es todo. Los aumentos y caídas de las tasas de interés no afectarán los términos de tu préstamo, por lo que siempre sabrás qué esperar cada mes. De todos modos, los préstamos de tasa fija son la mejor opción para aquellas personas que planean permanecer en su vivienda por al menos una buena parte del plazo del préstamo; si piensas que te mudarás en un futuro bastante cercano, deberías considerar la siguiente opción.

Hipoteca de tasa ajustable o variable (ARM)

Los préstamos ARM ofrecen tasas de interés normalmente más bajas que las que obtendrías con un préstamo de tasa fija por un cierto período de tiempo, como 5 ó 10 años. Pero al término de dicho período, tus tasas de interés (y los pagos) se ajustarán, habitualmente una vez al año, en base a las tasas de interés vigentes. Así que, si las tasas de interés se disparan, tus pagos mensuales también lo harán; si se desploman, entonces

pagarás menos.

Ideal para: compradores de casas con bajas calificaciones crediticias. Dado que normalmente las personas con mal crédito no pueden obtener buenas tasas de interés en préstamos de tasa fija, un préstamo ARM puede permitirles obtener tasas de interés lo suficientemente bajas brindándoles la posibilidad de convertirse en propietarios. Estos préstamos también son ideales para aquellas personas que planean mudarse y vender su propiedad antes de que el período de tasa fija finalice y sus tasas de interés comiencen a fluctuar.

Préstamo de la Administración Federal de Vivienda (FHA)

Mientras que los típicos préstamos requieren un pago inicial del 20% del precio de compra de la casa, con un préstamo de la Administración Federal de Vivienda, tu pago inicial puede ser tan solo del 3.5%.

Ideal para: compradores de casa con escasos ahorros para un pago inicial. Estos préstamos vienen con varias advertencias. En primer lugar, la mayoría de los préstamos se limitan a una cierta cantidad máxima y no proporcionan mucha flexibilidad. Las tasas suelen ser fijas, con plazos de 15 ó 30 años. Los compradores también están obligados a pagar un seguro hipotecario, ya sea por adelantado o durante el plazo del préstamo, que ronda el 1% del costo del préstamo.

Préstamo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)

Los préstamos de Desarrollo Rural del USDA están diseñados para familias de áreas rurales. El gobierno financia el 100% del precio de la vivienda —en otras palabras, no es necesario hacer un pago inicial— y además ofrece tasas de interés rebajadas.

Ideal para: familias de áreas rurales con dificultades financieras. Estos préstamos están diseñados para brindarles la posibilidad de ser propietarios de una vivienda. ¿A cambio de qué? Tu deuda no puede exceder cierto porcentaje de tus ingresos, y, al igual que el préstamo

FHA, debes comprar un seguro hipotecario.

Préstamo del Departamento de Asuntos de los Veteranos de los Estados Unidos (VA)

Si has servido en el ejército de los Estados Unidos, un préstamo VA puede ser una excelente alternativa a un préstamo hipotecario tradicional. Si calificas, puedes darte el lujo de tener tu propia casa sin pago inicial y sin el requisito de obtener un seguro de hipoteca.

Ideal para: veteranos que han servido 90 días consecutivos durante tiempos de guerra, 180 durante tiempos de paz, o seis años en reservas militares. Pero, de todas maneras, los préstamos VA establecen estrictos requisitos con respecto al tipo de vivienda que puedes comprar: La propiedad debe ser tu residencia principal y debe cumplir con “requisitos mínimos” (es decir, no se permiten casas viejas para remodelar).

¿Aún no sabes con certeza cuál de estos tipos de préstamos es el ideal para ti? Hazte las siguientes preguntas adicionales y lee las respuestas que necesitas para ayudarte en este importante paso.

¿Deberías trabajar con un banco o un corredor?

Muchos compradores de casa obtienen su préstamo hipotecario directamente de un banco, a menudo la institución donde mantienen sus principales ahorros. Pero esa no es tu única opción, y puede que tampoco sea la mejor. Averiguar con distintas prestamistas hipotecarios posiblemente te permita conseguir una mejor opción (en otras palabras, una tasa de interés más baja —puedes comparar tasas de interés —solo en inglés, por ahora— en [Realtor.com/mortgage](https://www.realtor.com/mortgage)).

O puedes optar por contratar a un corredor hipotecario.

Los corredores (*brokers*) trabajan directamente con los prestamistas hipotecarios para negociar los términos y determinar cuáles son los mejores préstamos para *ti* —no en forma genérica, sino *específicamente para ti*, teniendo en cuenta *tus* necesidades, *tus* ingresos, *tus* ahorros y cualquier situación particular que pueda aplicar a tu caso. Por ejemplo,

puede que quienes están comprando casa por primera vez hayan conseguido recientemente un mejor empleo o un aumento de sueldo, brindándoles un mayor poder adquisitivo que no se ve reflejado en las declaraciones de impuestos de los dos últimos años. Un corredor idóneo podrá encontrar préstamos que solo tomen en cuenta los números del último año.

¿El lado negativo? Los corredores podrían cobrar una comisión. Si bien muchos de ellos reciben esta comisión por parte del prestamista hipotecario, también podrían cobrártela a ti. Pero aun así, si tu situación financiera es complicada o no tienes tiempo para hacer tu propia búsqueda, pagar la comisión a un corredor podría ser dinero bien gastado.

¿Debes obtener una hipoteca a 15 años o a 30 años?

Las hipotecas más populares son las de 15 años y las de 30 años. Un préstamo a 15 años ofrece una tasa de interés más baja pero pagos mensuales más altos, ya que lo pagas en la mitad del tiempo. Por el contrario, un préstamo a 30 años ofrece pagos mensuales más bajos, pero pagas más interés a lo largo de esos 30 años.

Entonces, ¿cuál es ideal para ti? Eso depende de lo que puedes pagar. Pero ten en cuenta lo siguiente: Durante el plazo del préstamo, un préstamo hipotecario a 30 años significa que acabarás pagando mucho más en interés que con uno a 15 años. Esto se debe a que, esencialmente, con un préstamo a 30 años, está pidiendo prestado la misma cantidad de dinero por el doble de tiempo, a una tasa de interés más alta.

¿Deberías obtener un préstamo en línea o en persona?

Los prestamistas hipotecarios en línea, como Rocket Mortgage de Quicken Loan, les permiten a los compradores de casa completar toda la solicitud de hipoteca en su teléfono o computadora, en lugar de tener que ir a un banco para presentar toda esa documentación en persona.

Si bien los préstamos hipotecarios en línea son casi insuperables en

términos de conveniencia, los interesados deben saber que financiar la compra de una vivienda de esta manera tiene sus ventajas y desventajas. ¿Las ventajas? Principalmente, puedes comparar opciones fácilmente y obtener un préstamo sin demora —Rocket Mortgage de Quicken Loan, por ejemplo, afirma que puedes completar el proceso de solicitud en apenas 8 minutos.

¿Las desventajas? Debido a que la mayoría de los prestamistas hipotecarios en línea son entidades nacionales, muchos de ellos no emplean especialistas hipotecarios que conozcan los pormenores de tu mercado específico. Esto puede significar una gran desventaja si estás solicitando un préstamo complejo, como un préstamo FHA o un préstamo hipotecario para trabajadores independientes. Además, los prestamistas hipotecarios en línea no suelen estar muy al tanto de los programas locales de incentivo para compradores de vivienda, y estos programas pueden ayudar a reducir la tasa de interés de tu préstamo hipotecario o reducir tus costos de cierre. Así que si tu caso particular no encaja perfectamente con el tipo de préstamo convencional, puede que tengas más alternativas con un prestamista o corredor local.

¿Deberías asegurar (o fijar) tu tasa de interés ahora o más adelante?

El *lock* es la fijación de una tasa de interés específica durante un período de tiempo determinado antes del cierre. Te protege porque te garantiza una cierta tasa de interés, aunque las tasas vigentes del mercado aumenten.

También tienes la opción de agregarle la cláusula *float-down*. Esto te da la flexibilidad de obtener una tasa aún más baja si las tasas vigentes disminuyen después de haber fijado la tasa de interés para tu hipoteca.

Por lo general, se cobra un cargo por aplicar estas opciones, pero dependiendo de la volatilidad del mercado y de cuán crítico sea para ti mantener el pago mensual de tu préstamo hipotecario lo más bajo posible, podría ser una valiosa inversión.

¿Hay algo que puedas negociar?

Puede que no tengas mucha suerte negociando la tasa de interés o los términos del préstamo, pero hay otras áreas donde los prestamistas hipotecarios podrían estar dispuestos a darte margen para negociar.

“Pide una lista detallada de gastos y ve si hay algo que puedas discutir”, dice Anne Postic, editora de Mortgages.com. Presta atención a los pequeños cargos. “¿Ves un cargo por correo o mensajería, pero has hecho todo electrónicamente?” Postic explica que “podrían ser cargos estándar del prestamista, y pueden eliminarse”.

Los prestamistas hipotecarios también podrían estar dispuestos a eliminar el cargo de solicitud o a pagar un porcentaje de tus costos de cierre, lo cual disminuiría tus costos totales. Los corredores de hipotecas pueden ayudarte a detectar cargos para eliminar u objetar, así que habla con tu corredor sobre la posibilidad de reducir cualquier gasto o cargo agregado.

Capítulo 10

El proceso de tasación de la propiedad

“Pocas cosas en mi vida han tenido un efecto más grandioso en mi mente que poseer una parcela de tierra”.

—Harriet Martineau, socióloga

¡Has encontrado la casa de tus sueños, aceptaron tu oferta e incluso has fijado la tasa de tu préstamo hipotecario ! ¿Es hora de brindar con champaña ? No todavía.

Si has solicitado un préstamo hipotecario, aún falta la tasación de tu futuro hogar. Los prestamistas bancarios exigen esto para tener la certeza de que el dinero que te están prestando va a ser bien invertido. De hecho, una tasación desfavorable puede poner fin a tu transacción inmobiliaria.

¡Qué mala suerte! Sí, puede ser una experiencia dura y estresante, pero en realidad es bueno que te suceda. De verdad. Permítenos desmitificar este proceso.

Las tasaciones (o avalúos) estiman con nuevos ojos el valor de una propiedad

Si bien el proceso de tasación es un tanto similar al proceso de obtener comparables (*comps*), el cual se utiliza para determinar un precio justo, los tasadores evalúan la propiedad, con mucho más detalle, para determinar su valor.

Investigan el estado de la vivienda, el total de pies cuadrados, la ubicación y cualquier adición o renovación. Otra diferencia clave es que con los comparables, probablemente esperabas un determinado resultado, tal vez incluso algún defecto para utilizar como elemento de negociación para reducir el precio.

Los tasadores, por otro lado, han sido capacitados para ser imparciales,

según comenta Adam Wiener, el fundador de Aladdin Appraisal en Auburndale, MA. “No me importa lo que alguien quiera que valga la vivienda”, dice. “Yo te daré la respuesta. Puede que no te guste, pero es la respuesta”.

Es un mito



Una tasación es lo mismo que una inspección de vivienda

Aunque tanto la tasación como la inspección de la vivienda se utilizan como medidas de protección para el comprador (y el prestamista bancario del comprador), no debes confundirlas. Los inspectores y tasadores de viviendas tienen tareas completamente diferentes. Es cierto, ambos entran a la casa y examinan todo. Pero la tarea del inspector es descubrir todo lo que sea problemático (o que podría llegar a ser problemático) con la casa, mientras que el trabajo del tasador es encontrar el valor objetivo de mercado de la propiedad.

Tú también obtendrás una copia de la tasación

Los tasadores determinan si la casa realmente vale lo que estás planeando pagar. Podría sorprenderte el poco tiempo que lleva completar una tasación; el tasador podría tardar solo 30 minutos en entrar y salir de la casa, y eso no es motivo para entrar en pánico.

Los tasadores no son inspectores de viviendas, que examinan cada pequeño detalle. Si bien prestan especial atención a posibles problemas en los cimientos y el techo, en el proceso de tasación se considera la calidad y el estado de los electrodomésticos, la plomería, el piso y el sistema eléctrico. Una vez recabados todos estos datos, el tasador realiza su evaluación final y envía su informe al prestamista bancario. La compañía hipotecaria debe, por ley, entregarte una copia de dicha tasación.

Los tasadores trabajan para tu prestamista hipotecario —no para ti

Como comprador, tú pagarás por la tasación de la casa. En la mayoría de

los casos, este cargo forma parte de los costos de cierre y es de solo \$300 a \$400. Pero el simple hecho de que tú lo pagas no significa que seas el cliente.

“Mi cliente es el prestamista bancario, no el comprador”, dice Wiener. Esto garantiza que los tasadores sean siempre éticos —de hecho, es un delito forzar o presionar a un tasador para que llegue a cierto valor. Los tasadores deben ser siempre independientes. “Si esto no se cumple al pie de la letra, se pierde la confianza pública en la tasación”, afirma Wiener.

Protegen a los compradores de un mal negocio

En esencia, el proceso de tasación de la vivienda está destinado a protegerte a ti (y al prestamista hipotecario) de una mala compra. Por ejemplo: Si el valor de la tasación resulta ser más alto que el precio que has acordado pagar, generalmente no hay problema. Por supuesto que los vendedores podrían decidir que quieren más dinero del solicitado originalmente y prefieren volver a poner su casa a la venta, pero en la mayoría de los casos, la operación de compraventa se lleva a cabo según lo esperado.

Ahora bien, si la tasación resulta ser un precio inferior a lo que has ofrecido, aquí es donde las cosas se complican: Tu prestamista bancario no te prestará más dinero que el precio tasado. Así que si los vendedores y tú acordaron un precio de \$225,000 pero la tasación resulta ser de \$205,000, se crea una diferencia de \$20,000. ¿Qué debe hacer entonces el comprador? Lee a continuación.

¿La tasación resultó ser más baja de lo esperado? Qué hacer en estos casos

El proceso de compra de una vivienda es como subirse a una montaña rusa de riesgosas emociones llena de subidas y bajadas palpitantes, pero sin duda uno de los momentos que más nos puede desanimar es cuando la tasación resulta ser considerablemente más baja que la oferta aceptada. Entonces, ¿qué haces en este caso? Tienes cuatro opciones:

1. Apelar la tasación

La apelación de la tasación, a veces llamada “*rebuttal of value*” (refutación del valor), requiere algo de esfuerzo. De hecho, es un trabajo en equipo.

“El propietario de la vivienda, el prestamista hipotecario y, a menudo, el agente de bienes raíces trabajan en colaboración para encontrar mejores datos de mercado comparables para justificar una mayor valoración”, explica Casey Fleming, asesor hipotecario.

Esto significa que todos se ponen su traje de Sherlock Holmes para buscar cualquier cosa que respalde el derecho a una valoración más alta. Tal vez el tasador pasó por alto algunos *comps* (casas similares en estilo, ubicación y pies cuadrados, vendidas en los últimos años).

“No es raro descubrir, por ejemplo, que el tasador utilizó una venta comparable que parece estar en muy buenas condiciones, cuando, de hecho, la casa estaba en ruinas cuando fue comprada y ya ha sido refaccionada”, dice Fleming.

El agente de préstamos presenta una apelación usando los nuevos comparables y luego la envía al tasador. Podría haber rondas de negociaciones, con idas y venidas, hasta que todas las partes lleguen a un acuerdo y una nueva valoración.

2. Obtener una segunda tasación

“Muy a menudo, si el valor tasado no es tan alto como el precio acordado, el agente del vendedor pide ver los *comps* y obtener una segunda o tercera tasación”, afirma Diane Saatchi, corredora senior de Saunders & Associates en Bridgehampton, NY.

Pero te costará dinero porque también estarás pagando por todas esas tasaciones adicionales. Pueden oscilar entre unos cientos de dólares y \$1,000, dependiendo del área. En ocasiones, los agentes de bienes raíces o vendedores se hacen cargo de este costo adicional con el fin de no perder la venta.

3. Negociar con el vendedor

Si tienes suerte, tanto tú como el vendedor cederán un poco.

“Puedes ir y pedirles a los vendedores que reduzcan el precio o dividan la diferencia”, dice Peter Grabel, director general de Luxury Mortgage en Stamford, CT. “El vendedor no está obligado, pero puede que prefiera hacerlo en lugar de correr el riesgo de perderte como comprador y tener que empezar todo de nuevo. Probablemente, el próximo comprador va a tener el mismo problema, por lo que para los vendedores es mejor renegociar contigo, a menos que tengan otras ofertas”.

Los vendedores podrían estar más dispuestos a cooperar, especialmente si se trata de la Administración Federal de Vivienda. Los prestamistas a menudo requieren el uso de su propio tasador aprobado por la FHA, y estas tasaciones quedan “fijas” por seis meses.

“El vendedor podría verse obligado a aceptar una tasación poco satisfactoria o esperar a que llegue un comprador con un préstamo diferente”, explica Joshua Jarvis de Jarvis Team Real Estate en Duluth, GA.

Jeff Knox, corredor y dueño de Knox & Associates, una empresa de bienes raíces del área de Dallas, dice que esto es lo que más comúnmente termina sucediendo en su área.

“De todos los finales posibles, esto es lo que termina sucediendo con mayor frecuencia”, afirma Knox. “Si bien el vendedor suele molestarse por el bajo valor de la tasación, la mayoría de los vendedores razonables terminan aceptando el hecho de que cualquier otra tasación por parte de posibles compradores futuros probablemente resulte ser casi del mismo valor”.

4. Retirarte

Nadie quiere dejar que una propiedad se escape de nuestras manos, especialmente si sentimos que es la casa de nuestros sueños. Pero tampoco ignores una baja tasación —podrías terminar perdiendo miles

de dólares cuando decidas vender.

Si tienes una contingencia de tasación en tu contrato, puedes retirarte sin llegar a concretar la operación, recuperar el depósito que habías hecho, y esperar tener mejor suerte la próxima vez.

Capítulo 11

Todo acerca de la inspección de la propiedad

“Aquí yace Walter Fielding. Compró una casa. Y eso terminó matándolo”.

—Tom Hanks, *The Money Pit (Hogar dulce hogar)*

La inspección de la casa puede ser un proceso muy estresante para compradores inexpertos: ¿Qué pasa si la casa que te encanta tiene problemas importantes que se ocultan debajo de esa flamante capa de pintura? Si te preocupa que la casa en la que imaginas vivir pueda tener problemas en los cimientos o de moho, es hora de tomar las cosas con más calma y darte cuenta de que las inspecciones son un beneficio para los compradores, ya que existen para protegerte de lo que podría llegar a ser un muy mal negocio. A continuación, te explicamos todo lo que necesitas saber sobre las inspecciones de vivienda, y cómo sacar el máximo provecho de este importante paso en el proceso de compra de una casa.

Primero que nada, analicemos cómo puedes aprovechar este paso tan importante.

¿Qué examina un inspector de vivienda?



¡De todo! La lista de verificación de la Asociación Nacional de Inspectores de Vivienda (National Association of Home Inspectors) incluye aproximadamente 1,600 puntos a inspeccionar dentro de una propiedad. Los inspectores utilizan estas listas mientras inspeccionan las viviendas, y aunque pueden variar en cada caso y según el área geográfica, ten la plena seguridad de que esta lista es increíblemente larga, ¡lo que demuestra que hay muchas cosas que podrían estar no muy bien!

Aquí te mostramos un resumen de los principales puntos incluidos en la lista de verificación de una inspección de vivienda:

Cuestiones estructurales: “Tu casa debe soportar adecuadamente el peso de su propia estructura”, señala Jeffrey Miller, agente de bienes raíces y líder del equipo de AE Home Group en Baltimore. “Con el tiempo, los elementos críticos de la estructura pueden comenzar a fallar”. Un inspector de vivienda verificará que no haya grietas en los cimientos, vigas debilitadas, podredumbre en la madera y desnivel en los pisos, identificando las áreas que podrían estar comprometidas.

Problemas del techo: Si se trata de un techo inclinado, dice Miller, el inspector revisa para ver si hay tejas faltantes o curvadas, gránulos

desgastados, grietas en el sellado del tragaluz, canaletas sueltas, etc. En el caso de un techo plano, el inspector busca si hay grietas en las uniones, orificios o áreas esponjosas.

“Busca señales que puedan indicar que el techo ya no es estructuralmente sólido o que podría permitir el ingreso de agua en un futuro próximo”, señala Miller.

Problemas mecánicos: Desde los sistemas centrales de aire hasta los radiadores de agua, el inspector debe encender los sistemas de calefacción y refrigeración de la casa (independientemente de la estación del año) para asegurarse de que estén en buenas condiciones de funcionamiento.

Problemas de plomería: La lista de verificación del inspector incluye revisar que no haya fugas debajo del lavabo de los baños, indicadores de corrosión y oxidación de las tuberías de drenaje de hierro fundido, y la presión del agua.

Problemas eléctricos: Los problemas eléctricos podrían provocar incendios en una casa, razón por la cual los inspectores revisan cada una de las tomas de corriente para asegurarse de que estén correctamente conectadas y con conexión a tierra. También inspeccionan para detectar si hay violaciones al código y calcularán la antigüedad del sistema eléctrico.

Condición general: ¿Las puertas quedan atoradas? ¿Hay ventanas que fueron selladas con pintura? ¿El horno que viene con la casa enciende? La lista de verificación del inspector de vivienda incluye recorrer toda la casa e inspeccionar estos elementos básicos, de modo que los problemas que se detecten puedan ser rectificados – o al menos informados al comprador - antes de que compre.

Seguridad: La lista de verificación de la inspección incluye elementos que pueden comprometer tu seguridad y la de tu familia.

Es un mito



Las casas completamente nuevas no necesitan ser inspeccionadas

Una construcción defectuosa puede convertirse en una pesadilla a la hora de hacer las reparaciones necesarias, así que las casas nuevas también necesitan ser inspeccionadas –quizás hasta con más cuidado que las viejas. “En una casa en la que ya se ha vivido, puedo ver si hay señales de fugas, moho o cualquier cosa que puede ocurrir durante un período de tiempo”, explica Frank Lesh, director ejecutivo de la Sociedad Americana de Inspectores de Vivienda. “Si se trata de una casa completamente nueva, nadie ha tomado una ducha ni ha utilizado los electrodomésticos, por lo que definitivamente debe inspeccionarse, aunque esté en garantía”.

Cómo contratar a un inspector de vivienda de primera clase

Aunque pueda resultar tentador contratar a cualquier inspector mediocre para realizar el trabajo de inspección de la vivienda, especialmente si el precio es el adecuado, la inspección no es un paso en el que debas economizar. Después de todo, comprar una casa es una enorme inversión. “Puede ser perjudicial buscar el mejor precio a la hora de contratar un inspector”, afirma Alan Singer de Sterling Home Inspections en Armonk, NY. “Hay muchos inspectores que no saben lo que hacen y ponen en marcha su negocio porque es fácil de hacer”.

Por lo tanto, en primer lugar, consulta los requisitos de tu ciudad: Muchos estados requieren que el inspector cuente con una licencia o un seguro, y no tener uno u otro es una fuerte señal de advertencia. Incluso si el seguro no es un requisito obligatorio, es mejor elegir un inspector que *sí* esté asegurado, lo que los protege a ambos contra errores y omisiones. Además, si el inspector es miembro de una organización profesional, como la Sociedad Americana de Inspectores de Vivienda (American Society of Home Inspectors), significa que está al día con las últimas actualizaciones en su ámbito, lo cual es otra gran ventaja. Los compradores de vivienda también pueden (y deben) consultar las reseñas o comentarios en línea para obtener una confirmación adicional de la reputación y las credenciales del inspector de vivienda.

Por qué debes presenciar la inspección de la casa

Aunque recibirás un informe escrito después de la inspección de la casa, lo ideal es que estés presente durante la inspección. Te brinda la valiosa oportunidad de conocer todo lo que tenga que ver con el funcionamiento interno de tu futuro nuevo hogar.

“Prefiero que los compradores estén allí, porque podemos hablar de la casa en persona”, dice Singer. “Es mucho más fácil explicar las posibles ramificaciones de un problema cuando estamos frente a él”. Además, es mucho más fácil que tratar de descifrar un informe de 10 hojas sobre la calefacción, la ventilación y el aire acondicionado (HVAC), o las cuestiones relacionadas con la plomería.

Así que no temas hacer preguntas y participa activamente en la inspección de la casa. El inspector y tú revisarán todas las cosas que pudiste haber pasado por alto durante tus recorridos por la casa, como el ático, el semisótano y debajo de los lavabos. No temas ahondar en los detalles. Hasta las mejores casas reciben una lista de tareas pendientes y posibles problemas. Y es mucho más fácil repararlos teniendo una comprensión profunda y práctica de ellos. Tómallo como un asesoramiento gratuito (e invaluable) sobre todo lo que se debe reparar en la casa.

Preguntas para hacerle al inspector de la vivienda

¿Cuáles son algunas preguntas que debes hacerle al inspector después de haber terminado con la inspección? Porque, seamos sinceros, basta con mirar ese extenso informe que pone de relieve todos los defectos de la futura casa para provocar en muchos compradores un estado de verdadero pánico.

Pero si sabes qué preguntas hacerle a un inspector después de que finalice su trabajo, podrás poner ese informe en perspectiva. Estas son las preguntas más importantes que debes hacerle.

“No entiendo [tal o cual cosa], ¿qué significa?”

Para que sepas qué esperar: Uno o dos días después de la inspección, recibirás el informe del inspector. Será una lista detallada de cada uno de los defectos encontrados en la vivienda, habitualmente con imágenes de las áreas problemáticas y más explicación al respecto.

Lo ideal sería que también hayas presenciado la inspección en sí y hayas podido hacer preguntas en ese momento; de ser así, el informe no debería contener ninguna sorpresa. Solo debería contener lo que ya hablaste en el inspector, con imágenes y quizás un poco más de detalles. Si hay algo importante en el informe que no recuerdas haber visto en la inspección, no temas preguntar sobre ello.

“¿Se trata de un problema importante o un problema menor?”

Ten en cuenta que la mayoría de los problemas en una casa probablemente sean menores y no un factor decisivo para que te eches atrás. De todos modos, es mejor que el inspector te ayude a diferenciar entre ambos tipos y te haga notar cualquier problema fuera de lo común. Así que pregúntale si hay problemas lo suficientemente serios como para decidir dar marcha atrás con esta compra.

Ten en cuenta que, en última instancia, tu agente de bienes raíces y tú son quienes determinan cómo abordar cualquier problema.

“El inspector no puede decirte: ‘Asegúrese de que el vendedor pague por esto’. Así que debes tener bien en claro todo lo que hay que hacer”, dice Lesh.

“¿Debo llamar a otro experto para una inspección de seguimiento?”

No es extraño que a esta altura del proceso tengas que llamar a otros expertos para que examinen los problemas mayores detectados y para que te informen cuál es el costo para repararlos. Si por ejemplo el inspector señala que la caja eléctrica está en condiciones inciertas o dudosas, es posible que necesites llamar a un electricista para que la examine y te informe qué es exactamente lo que está mal y cuál sería el costo de la reparación. Lo mismo ocurre con cualquier problema

aparente detectado en el sistema de calefacción o aire acondicionado, el techo o los cimientos. En estos casos, un experto en reparación de HVAC o techados o un ingeniero deberá examinar la casa y darte un presupuesto para la reparación del problema.

¿Por qué esto es tan importante? Porque tu agente de bienes raíces le llevará este presupuesto al vendedor si decides solicitar una reducción del precio de compra en lugar de hacer que el vendedor se encargue de la reparación. El inspector no puede decirte cuánto costarán estos arreglos, pero probablemente te pueda dar una idea de si es necesario llamar a alguien.

Es un mito



Los inspectores de vivienda pueden aconsejarte si es recomendable comprar la casa

“Esa no es mi especialización”, dice Lesh. “La gente suele preguntarme: ‘¿usted compraría esta casa?’ Solo puedo informarles sobre el estado de cada parte de la casa, no si deben comprarla”. Y no lo olvides: Aunque la mayoría de las inspecciones se realizan a petición del comprador, los inspectores son imparciales. Si piensas que las inspecciones están destinadas a ayudar al comprador a renegociar el precio de compra, te equivocas.

“¿Hay algo que tendré que hacer cuando me mude?”

Espera, ¡todavía no has terminado! Es fácil olvidar el informe del inspector en medio del cierre de la compraventa y el torbellino de la mudanza, pero casi siempre hay sugerencias de cosas que deben hacerse en los primeros dos o tres meses de haberte mudado.

Lesh dice que a veces recibe llamadas de nuevos propietarios, cuyas casas él mismo ha inspeccionado, porque entran en pánico tres meses después de haberse mudado. Si bien les ha señalado ciertas cuestiones en su informe, los compradores han olvidado el informe por completo —y han tenido que pagar por ello más adelante.

“Una vez, una pareja me llamó para decirme que tenían filtraciones en el sótano”, dice Lesh. “Busqué el informe que yo les había hecho sobre su vivienda y les pregunté si habían reconectado la extensión de bajante pluvial tal como les recomendé. No lo hicieron. Bueno, ¡ahí está el problema!”

¿Todo lo que no le has pedido al vendedor que repare? Esa es tu lista de tareas pendientes. ¿Acaso no es divertido tener casa propia?

Solo recuerda: la gran mayoría de los problemas detectados durante una inspección son reparables. Al igual que sucede con un automóvil usado o una computadora vieja, o ropa de segunda mano, puede haber problemas. Algunos pueden ser pequeños y repararse fácilmente, como tuberías con fugas y pomos de puerta con ruido. Pero si un inspector descubre un *problema importante* —por ejemplo, en los cimientos o filtración de agua— ni siquiera eso sería motivo para dar marcha atrás a la compra de la casa. De hecho, podrías usarlo como elemento de negociación con los vendedores antes de cerrar el trato.

Habla con tu agente de bienes raíces para determinar qué sería lo más conveniente. Si tu oferta está condicionada a una inspección exitosa (y así sucede con la mayoría), tienes una buena base para pedir que los dueños actuales hagan reparaciones antes del cierre. Es mejor acordar esto por escrito, junto con las disposiciones destinadas a protegerte en caso de que los vendedores no cumplan con la reparación de los problemas.

Pero los vendedores no están obligados a resolver los problemas descubiertos por el inspector. Si no están dispuestos a hacerse cargo de las reparaciones, debes evaluar si el costo de un techo nuevo —o la eliminación del moho, o la reparación de los cimientos, o cualquiera que sea el problema— vale la pena. Sin ninguna otra solución más que pagar \$30,000 de tu propio bolsillo, tal vez debas seguir con tu búsqueda hasta encontrar una casa más habitable.

“La gente se encariña mucho con la casa que desean comprar, y se dejan llevar por las emociones”, dice Singer. “Pero necesitan escuchar los

consejos del inspector, evaluar las consecuencias financieras y tomar una decisión con la mente despejada de emociones”.

Capítulo 12

El cierre de la compra: Qué puedes esperar

“Puedes lograr lo que quieras en la vida con disciplina, imaginación y la confianza de saber que todo es posible”.

–Carolina Herrera

Lo más difícil ya pasó: Has encontrado la casa perfecta de entre todos los listados, has negociado un precio que te parece justo y tienes un préstamo hipotecario asegurado — ahora estás en el último tramo del proceso de compra de la vivienda. Sólo te queda un paso crítico: el cierre de la compra. También conocido como “*escrow*” o “*settlement*”, es el día en que todas las partes involucradas se reúnen para oficializar la transacción.

Para ayudarte a estar completamente preparado, a continuación te enumeramos algunas cosas clave que puedes esperar del proceso de cierre, paso a paso, además de una práctica lista de verificación para tener todo bajo control.



Pon en orden todas las contingencias

La mayoría de los acuerdos de compra tienen contingencias —cosas que los compradores (o vendedores) deben hacer antes de que esta transacción sea oficial, explica Jimmy Branham, un agente de bienes raíces de The Keyes Company, en Fort Lauderdale, FL. Estas son las contingencias más comunes que podrías tener:

- Contingencia de financiamiento
- Contingencia de tasación
- Contingencia de inspección de vivienda
- Contingencia de venta de la vivienda actual del comprador



Verifica que el título de la propiedad esté libre de gravámenes

Cuando compras una casa, recibes una “escritura”, que es un documento

que te transfiera el “título” de la propiedad a ti y establece tu titularidad legal de la propiedad, algo que se confirma al presentar o “registrar” esa escritura y cambio de titularidad en los registros públicos de la propiedad de tu ciudad. Como parte del proceso de cierre, tu prestamista hipotecario (y/o tú) probablemente solicite una búsqueda de títulos en los registros de la propiedad. A veces a esto se lo llama “*clearing title*” y, entre otras cosas, el objetivo es confirmar que tu vendedor tenga un título libre de gravámenes sobre la propiedad justo antes de transferírtelo a ti. Pero, de todas maneras, necesitarás (y querrás) comprar un seguro de título. Esto es para protegerte en caso de que algún tercero presente sorpresivas demandas legales afirmando que, después de todo, tú no tienes la propiedad absoluta de la casa que has comprado.

A veces, pueden aparecer parientes lejanos —o un ex-cónyuge— reclamando su titularidad sobre la casa, y afirmando que el vendedor no tenía derecho para venderla en primer lugar. Pero esto no debería suceder si se lleva a cabo una búsqueda de títulos para verificar que se trata de un título libre de gravámenes, según comenta Marc Israel, presidente y abogado principal de MiT National Land Services, una compañía de títulos con sede en la ciudad de Nueva York, y el seguro del título ayuda a proteger tus intereses en el improbable, pero posible, caso de que esto suceda.

Como comprador de la casa, tienes derecho a elegir la compañía de títulos que verifique la validez del título y emita la póliza de seguro del título. Puedes obtener recomendaciones de tu agente de bienes raíces, prestamista hipotecario y amigos, sólo asegúrate de hacer una búsqueda en línea para verificar la licencia y reputación de cada compañía de títulos que estés considerando.



Obtén la aprobación final del préstamo hipotecario

Antes del día del cierre, tu préstamo hipotecario debe pasar por el proceso de suscripción (*underwriting*). Los suscriptores son como detectives de bienes raíces —su trabajo es asegurarse de que te hayas presentado a ti mismo y tus finanzas con exactitud y veracidad, y de que

no hayas hecho ninguna declaración falsa o engañosa en tu solicitud de préstamo.

El suscriptor —empleado de tu prestamista hipotecario— revisará tu puntuación de crédito y la tasación de la vivienda, y se asegurará de que tu cartera financiera no haya cambiado desde que fuiste preaprobado para el préstamo.

Dado que la suscripción suele llevarse a cabo poco antes del cierre, no debes hacer nada que pueda perjudicar tu puntuación de crédito mientras el contrato de compraventa siga pendiente de firma. Eso incluye comprar un automóvil, una camioneta o cualquier otra compra grande que deba ser financiada.



Revisa tu declaración de cierre

Si vas a obtener un préstamo, una de las mejores maneras de prepararte es revisar detenidamente tu declaración de cierre. Este documento oficial describe los pagos exactos de tu préstamo hipotecario, los términos del préstamo (por ejemplo, la tasa de interés y la duración), y los cargos adicionales que tendrás que pagar, llamados costos de cierre.

Es recomendable que compares tu declaración de cierre con la estimación del préstamo que tu prestamista bancario te dio al principio. Si detectas alguna discrepancia, pídele una explicación a tu prestamista bancario.



Recorre la casa una vez más

La mayoría de los contratos de compraventa permiten que los compradores hagan un último recorrido de la casa dentro de las 24 horas antes del cierre. Durante este recorrido, te asegurarás de que el propietario anterior haya desocupado la vivienda (salvo que hayas firmado un acuerdo de alquiler en cuyo caso puede quedarse por un período de tiempo antes de mudarse). También verificarás que la casa esté en las condiciones acordadas en el contrato. Si la inspección reveló

problemas que los vendedores acordaron reparar, debes asegurarte de que esas reparaciones efectivamente se hayan hecho.



Lleva toda la documentación necesaria al cierre

Asegúrate de tener los siguientes elementos cuando vayas a la reunión de cierre:

- Prueba del seguro de propietario
- Una copia de tu contrato con el vendedor
- Los informes de la inspección de la casa
- Cualquier documento que tu prestamista hipotecario haya solicitado para aprobar tu préstamo
- Un documento de identificación (ID) con foto emitido por el gobierno. (Para los recién casados que acaban de cambiar su nombre: El nombre que figura en tu ID debe coincidir con el nombre que aparecerá en el título de la propiedad y la hipoteca).
- Y, por supuesto, los fondos necesarios para pagar cualquier porción aún no pagada del precio de compra de la casa, más allá del depósito de buena fe (que habrías pagado como parte del proceso del contrato de compraventa), los fondos del préstamo hipotecario que tu prestamista bancario está proporcionando, y también cualquier costo de cierre del cual seas responsable. Deberías haber sido informado sobre la cantidad exacta por adelantado (por parte de tu prestamista bancario, aunque en ocasiones por parte de tu compañía de títulos o agente de bienes raíces) antes del día del cierre.

Esto es lo que puedes esperar el día del cierre:

Habrá muchas personas

Exactamente quiénes estarán presentes en un cierre (y dónde se lleva a cabo) depende del estado en el que vivas, pero hay ciertos personajes secundarios que normalmente hacen su aparición. El reparto incluye al vendedor de la vivienda, el agente de bienes raíces del vendedor, así

como tu propio agente de bienes raíces, los abogados del comprador y vendedor (aunque no siempre, dependiendo de la ubicación), un representante de la compañía de títulos (más detalles a continuación), y, en ocasiones, un representante del banco o prestamista hipotecario que suscribe tu préstamo.

Firmarás tu nombre en muchos lados

Deberás poner tu firma en una pila de documentos legales (así que prepárate para un leve calambre en la mano si no estás acostumbrado a escribir en cursiva).

Algunas complicaciones imprevistas

Prepárate para que las cosas no salgan del todo bien el día del cierre; por ejemplo, alguien demorado en el tráfico, falta de un documento o un nombre mal escrito. Pero no es motivo para estresarte; simplemente, haz lo que esté en tu poder para hacer que el día sea todo un éxito. Por ejemplo, no programes algo dos horas después del comienzo programado del cierre, en caso de que dure más de lo previsto.

Además, ten en cuenta: ¡Hay 5 cosas que nunca debes decir en la mesa de cierre!

Para cuando los compradores de casa llegan al cierre, todo lo que sigue fluye de maravilla, ¿verdad? *No, no es así.*

“El pez por la boca muere” es un dicho muy acertado y es la mejor estrategia que los compradores de casa pueden aplicar el día del cierre. De hecho, “hay cosas que los compradores de casa podrían decir que harían detener el cierre *por completo*”, advierte Jennifer Baxter, corredora asociada de Re/Max Regency en Suwanee, GA.

Es cierto, muchos estados no tienen cierres donde debes presentarte en persona. Pero si vives en un área donde todavía es requerido o habitual, definitivamente debes hacer todo lo que puedas para aumentar las probabilidades de que todo vaya bien y sin problemas. Para que quede bien claro, aquí te enumeramos cinco cosas que nunca, jamás, debes

decir en el cierre.

“Renuncié a mi trabajo esta mañana”

Antes de que el prestamista hipotecario apruebe tu préstamo, el suscriptor de la compañía hará una revisión final para verificar que tu situación laboral no haya cambiado desde que te preaprobaron el préstamo hipotecario. Eso ocurre generalmente un par de días antes del cierre, así que si acabas de renunciar (o recién te despidieron), a tu prestamista bancario podría tomarlo por sorpresa. La sorpresa no es buena. De hecho, es posible que tengas que firmar un documento en la reunión de cierre confirmando que tu situación laboral no ha cambiado.

“No puedo esperar a recibir todos los muebles nuevos que compramos”

Antes de aprobar el préstamo, tu prestamista hipotecario también verificará tu puntuación de crédito para asegurarse de que siga siendo la misma antes del cierre. Si tu puntuación *sí* ha cambiado, la compañía podría aumentar la tasa de interés de tu préstamo, afirma Judy Weiniger, corredora asociada y Directora Ejecutiva de Weiniger Group en Warren, NJ.

Entonces, ¿qué tiene que ver esto con los muebles? Usar una tarjeta de crédito para comprar muebles —u obtener un préstamo para comprar un automóvil— podría afectar negativamente tu puntuación de crédito. Y, lamentablemente, hacer cosas que dañen el crédito suele ser un error común.

Un estudio reciente de TransUnion reveló que los consumidores aumentan sus gastos de tarjeta de crédito tanto como dos o tres veces por encima de su nivel de gastos habitual justo antes del cierre en una casa.

¿Cuál es la lección? En la reunión de cierre, es mejor evitar hablar de cualquier cosa que podría haber afectado tu puntuación de crédito, en caso de que a tu prestamista bancario le genere inquietud y utilice esta información en tu contra.

“No puedo creer que la tasación haya resultado ser \$20,000 más que el precio de venta”

La tasación de la vivienda, si recuerdas, es donde un tasador contratado por tu prestamista bancario evalúa cuánto vale la casa. Este precio podría diferir de lo que *tú* estás pagando por el lugar. Si el valor tasado es más alto, eso significa que estás pagando un precio rebajado. ¡Felicitaciones!

Celébralo y date un apretón de manos todo lo que quieras, pero hazlo más tarde ; no compartas ahora esta noticia con el vendedor de la casa (o su agente de bienes raíces), ya que significa que claramente *no* tuvo suerte en esta transacción, y vendió su casa por menos de lo que realmente podría valer. Como eres el comprador, no tienes obligación de compartir el resultado de la tasación con el vendedor. Baxter aconseja a los compradores no revelar esta información.

“Si estás haciendo un muy buen negocio, no hay necesidad de presumir delante del vendedor”, dice Baxter.

“No veo la hora de tirar la casa abajo”

Si estás planeando remodelar la propiedad, no lo menciones delante del vendedor (o su agente de bienes raíces), dice Weiniger. “Muchos vendedores todavía siguen encariñados con su viejo hogar”, agrega. “No quieren oír que apenas entres vas a comenzar a derribar paredes”.

“¿Podrías quitar ese juego de columpios del patio?”

El cierre no es ni el momento ni el lugar para hacer pedidos de último minuto al vendedor. La excepción sería si al hacer el recorrido final de la casa encontraste un problema relacionado con las reparaciones que debían hacerse luego de la inspección, en cuyo caso *definitivamente* debes mencionarlo, dice Weiniger, a menos que ese problema ya se haya planteado y haya sido resuelto.

Pero si tu oferta no incluía contingencias, casi sin duda es tu responsabilidad, no del vendedor, ocuparte de esas cuestiones.

Si todo va bien, como sucede habitualmente, después de un largo rato saldrás de tu reunión de cierre con una pila de documentos (que debes guardar) y, por último, también con las llaves de tu nuevo hogar.

Capítulo 13

Consejos, ideas y trucos para tener una mudanza exitosa

“Es una sensación reconfortante saber que estás parado sobre tu propia tierra. La tierra es lo único que no puede irse volando”.

—Anthony Trollope, novelista victoriano

¡Finalmente!

Ya has firmado todos los papeles del cierre. Estás feliz con tu préstamo... bueno, tan feliz como puedas estarlo, considerando la magnitud de la deuda que acabas de aceptar. Casi has dejado de tener pesadillas estresantes, salvo que ahora se te vienen a la mente imágenes de trabajadores de mudanzas tirando la vieja vitrina de tu abuela o rompiendo esa antigüedad de incalculable valor mientras se van con tu dinero.

La mudanza puede ser un dolor de ya sabes qué. Por eso compartiremos algunos consejos y trucos de expertos para ayudarte a que el proceso sea lo más fácil y *menos doloroso* posible.

Pregunta rápida

¿Qué tan estresante es una mudanza?

Según una encuesta reciente realizada por la compañía energética E.ON, mudarse es tan complicado que encabeza la lista de los momentos más estresantes de la vida, ¡por encima del divorcio y el comienzo de un nuevo trabajo!

Cómo obtener una estimación precisa para la mudanza

La mudanza puede llegar a ser aún *más* estresante cuando no sabes cómo obtener una estimación en la que puedas confiar. Puede dar lugar a cuantiosos malentendidos, especialmente porque las empresas de mudanzas pueden presupuestarte un cierto precio antes de que te mudes, y otro muy diferente (¡y mucho más alto!) después de haber terminado la mudanza.

¿Y entonces?

El hecho es que hay muchas maneras de obtener una estimación o presupuesto para la mudanza, y todas tienen sus pros y sus contras. Aquí enumeramos algunas cosas que debes saber para obtener un presupuesto en el que puedas confiar.

Cómo puede ayudar nuestra Calculadora de Costos de Mudanza

Para empezar, puedes obtener una estimación instantánea de tu mudanza utilizando nuestra [Calculadora de Costos de Mudanza](#), (por ahora, solo en inglés) que te ayudará a calcular el costo aproximado de tu mudanza en función del número de habitaciones que tienes, la distancia a la que te mudas y otras variables.

Solo ten en cuenta que la Calculadora de Costos de Mudanza sirve para comenzar a ver números. Para obtener una estimación más precisa, tendrás que ponerte en contacto con una empresa de mudanzas y solicitar un presupuesto en base a tu situación.

Presupuesto vinculante *versus* Presupuesto no vinculante: ¿Cuál es la diferencia?

¿Deseas saber exactamente cuánto va a costar tu mudanza? Obtén un presupuesto vinculante, donde una empresa de mudanzas te informa por adelantado todos los costos de tu mudanza, incluidos los honorarios, los impuestos y el seguro. De acuerdo con la Administración Federal de Seguridad de Autotransportes (Federal Motor Carrier Safety Administration, FMCSA), las empresas de mudanzas que proporcionan un presupuesto vinculante no pueden exigirle al consumidor que pague más de la cantidad presupuestada al término de la mudanza.

Pero he aquí un par de advertencias. Las empresas podrían cobrarte un cargo inicial por obtener un presupuesto vinculante por adelantado. Y con un presupuesto vinculante, “las empresas de mudanzas a menudo cobran más dinero para protegerse, en caso de que la mudanza lleve más tiempo de lo previsto”, dice Scott Michael, presidente y director ejecutivo de la Asociación Americana de Mudanzas y Guardamuebles (American Moving and Storage Association).

En comparación, el presupuesto no vinculante es gratuito, pero el costo presupuestado es solo una estimación y está sujeto a cambios. Si el presupuesto no vinculante está basado en el peso, las empresas de mudanzas pueden cobrarte hasta un 10% más una vez que obtengan el peso real de tus pertenencias, después de cargarlas en el vehículo y detenerse en una estación de peso.

**Pregunta
rápida**

¿Qué tan lejos se mudan las personas?

¡No muy lejos! Según la NAR, los compradores suelen mudarse a unas 15 millas de donde vivían anteriormente.

Obtén tu presupuesto en persona

Puedes obtener tu presupuesto para la mudanza de distintas maneras: por teléfono, por correo electrónico o en persona. Michael recomienda obtener presupuestos en persona de al menos tres empresas.

“Al hacerlo en persona, te aseguras de que el agente de la empresa de mudanzas vea todos los artículos que necesitan ser trasladados y pueda identificar cualquier complicación por adelantado”, dice Michael. “Por ejemplo, si hay ramas de árboles muy bajas que impedirían que el camión de la mudanza pueda acercarse hasta la entrada de tu casa, eso es algo que es mejor saber con antelación”.

Para obtener un presupuesto preciso, lo ideal sería hacer un recorrido por tu casa con un representante de la empresa de mudanzas un par de semanas antes de mudarte. Michael recomienda ir habitación por habitación con el agente de la empresa, “mostrándole cada uno de los artículos que deben trasladar”.

Muéstrale los artículos que planeas transportar tú mismo, y señala todos los objetos de valor, como obras de arte o antigüedades, que necesiten ser transportados de manera más cuidadosa o que deban estar asegurados a una tarifa más alta. “Es posible que necesites obtener una póliza de seguro de un tercero para cubrir obras de arte valiosas”, dice Michael.

Cómo encontrar empresas de mudanzas de buena reputación

Para encontrar una empresa de mudanzas de buena reputación, asegúrate de que cuente con una licencia del estado para operar —y deberían mostrarte el comprobante de la licencia sin ninguna objeción.

Si te estás mudando a otro estado, necesitarás contratar a una empresa de mudanzas que además tenga un número de licencia único, emitido por el Departamento de Transporte de los Estados Unidos.

Lamentablemente, cada año, miles de personas terminan siendo víctimas de fraudes en términos de mudanza. Para evitar caer en una estafa, aléjate de las empresas de mudanzas que te pidan un depósito, tengan casilla de correo (PO Box) o una dirección residencial, o te pasen un presupuesto ridículamente bajo.

[Moving.com](#) también ofrece una variedad de herramientas y recursos para simplificar las mudanzas, incluyendo información sobre lo siguiente:

- Varios tipos de [empresas de mudanzas](#) ([internacionales](#), [locales](#), [contenedores de transporte](#), y [traslados de pianos](#), etc.) y [mano de obra para ayudarte con tu mudanza](#)
- [Alquiler de camiones y cajas](#)
- [Soluciones de almacenamiento](#)
- [Transporte de automóviles](#)
- [Calculadora de costos de mudanza](#)
- [Calculadora de embalaje](#)
- [Planificador de mudanza](#)

La lista de verificación indispensable para tu mudanza

Con toda la emoción de mudarte a tu nuevo hogar, es fácil olvidar algunas tareas importantes. Por lo tanto, antes de la mudanza, repasa esta lista de verificación para algunas cosas que se deben hacer mucho antes de asentarte en tu nuevo hogar.



Activa los servicios de electricidad, gas y agua

No asumas que estarán en funcionamiento cuando llegues a tu nueva casa. En cambio, [activa todos los servicios con antelación](#).

“Es probable que el vendedor los desactive en la fecha del cierre”, dice Greg Beckman, agente de bienes raíces de Annapolis, MD.

Mucho antes de tu mudanza, trata de contactar a los propietarios anteriores para determinar específicamente lo que vas a estar pagando y lo que necesitas activar, y comunícate con todos tus nuevos proveedores para cambiar los servicios a tu nombre.

Si te estás mudando de un apartamento a una casa independiente, puede que te sorprenda [la variedad de servicios que](#) necesitas activar. Deberás pagar por los servicios de agua, gas, electricidad y recolección de basura, así como por cualquier servicio de TV por cable o Internet si deseas hacer una maratón de programas de remodelación de casas mientras desempacas.



Solicita una auditoría de energía de tu nueva casa

Una de las mejores maneras de reducir tu factura de electricidad es solicitando una auditoría de energía de la casa, dice Rachel Foy, agente de bienes raíces en Newton, MA.

Una auditoría de energía es una evaluación profesional del rendimiento energético general de tu nueva casa. Esto te mostrará cómo hacer que tu casa sea más eficiente desde el punto de vista energético (por ej.: instalando material aislante en el ático, colocando cintas aislantes en las ventanas o sellando fugas de aire en el semisótano), por lo que es mejor solicitar la auditoría y hacer cualquier reparación sugerida antes de mudarte.

Estas auditorías cuestan, en promedio, entre \$200 y \$600, pero algunas empresas de servicios públicos las hacen sin cargo.



Haz una limpieza profunda

¡Es hora de usar los productos de limpieza profunda! Porque, después de todo, “nunca es más fácil limpiar a fondo que cuando la casa está vacía”, dice Beckman.

Prueba los detectores de humo, radón y monóxido de carbono

Asegúrate de que estén funcionando correctamente para proteger tu nuevo hogar de incendios y otras emergencias.

Configura el sistema de alarma

Si la casa ya tiene un sistema de seguridad instalado, llama al proveedor para confirmar que el servicio esté configurado, dice Jennifer Baxter, corredora asociada de Re/Max Regency en Suwanee, GA.

Ordena el reenvío de tu correo

No olvides actualizar tu dirección con el Servicio Postal de los Estados Unidos. (Visita la página web oficial del servicio postal para el Cambio de Dirección). El servicio postal cobra un cargo de \$1 para verificar tu identidad al cambiar tu dirección a través del sitio web, por lo que necesitarás una tarjeta de crédito o débito.

Nota: El reenvío del correo no dura para siempre. La mayoría de tu correo será reenviado durante 12 meses, lo cual debería darte tiempo más que suficiente para actualizar tu dirección directamente con amigos, familiares, asociaciones de ex alumnos y otros contactos de los que deseas seguir recibiendo correspondencia regularmente (más detalles a continuación).

Actualiza tu dirección de facturación

Notifica tu cambio de dirección a las compañías de tarjetas de crédito, bancos o cualquier otra institución financiera. Además, si sueles hacer compras regulares en un sitio web específico, evítate dolores de cabeza en el futuro actualizando tu perfil con tu nueva dirección.

Cambia las cerraduras

En cuanto tengas oportunidad, contrata a un cerrajero para cambiar todas las cerraduras de tu casa (no te olvides de la entrada trasera y demás puntos de acceso). Lo más probable es que el vendedor sea una persona de confianza, pero nunca sabes quién más puede tener las llaves de tu nuevo hogar. Es mejor prevenir que lamentar. Solo ten en cuenta lo siguiente: “no se puede hacer hasta después del cierre”, dice Chris Dossman, agente de bienes raíces en Indianápolis.

Las puertas no son las únicas cerraduras que necesitan cambiarse: Los compradores que utilicen un buzón de correo comunitario deben asegurarse de solicitar a la oficina de correos local que cambien su llave, lo cual debería tener un costo de alrededor de \$50. No es para nada costoso considerando la tranquilidad que te da tener la certeza de que nadie estará hurgando en tu correo.

Regístrate en la asociación de propietarios (HOA)

¿Tu nueva casa tiene una asociación de propietarios? Si es así, ponte en contacto con la HOA para asegurarte de que todo esté actualizado. Es probable que necesites llenar documentos de transferencia para que tengan un registro de tu nueva titularidad sobre la propiedad. Además es recomendable que leas todos los estatutos y restricciones de la HOA mucho antes del cierre.

Habitualmente, la compañía de títulos es la encargada de obtener y proporcionarte los últimos documentos oficiales de la HOA, y los cargos por procesamiento y copias son pagados por el vendedor. Hasta las mejores HOA pueden ser complejas a la hora de hacer tu transferencia, con requisitos administrativos meticulosos y restricciones engorrosas, así que asegúrate de entender plenamente estos documentos. No es bueno comenzar con el pie izquierdo con tus nuevos vecinos, así que es absolutamente necesario que tengas pleno conocimiento de cómo funciona la asociación.

Haz una lista detallada de tus pertenencias

La mudanza puede llegar a ser un asunto complicado y hasta desagradable, así que haz un inventario de tus pertenencias durante el embalaje, etiquetando cada caja con lo que hay en ella.

“Estarás agradecido por tener una descripción detallada de los contenidos almacenados en las innumerables cajas que ahora te rodean”, dice Fox. Y esto tiene una ventaja adicional: Contar con un inventario de lo que hay en tu casa vale su peso en oro si llegas a tener cualquier tipo de accidente, como un incendio, o si un desastre natural deja tu casa en ruinas.

Compra extintores de incendio

Obtén uno para cada nivel de tu casa, asegúrate de saber cómo utilizarlos, y define un plan de evacuación en caso de incendio.

Pon tu casa a prueba de niños

¿Tienes hijos? Cada año, millones de niños son hospitalizados debido a accidentes domésticos, de acuerdo con Safe Kids Worldwide. Por lo tanto, antes de que tus angelitos comiencen a explorar la casa, toma medidas para que tu casa sea totalmente a prueba de niños.

Averigua cuál es el mejor restaurante del área para comprar comida para llevar

¿Todo terminado? Las cajas ya están bien apiladas, los muebles llegaron a tu hogar, y hasta quizás pudiste acomodarlos en su lugar. ¿Ya se fueron los trabajadores de la empresa de mudanzas? La mejor manera de celebrarlo es comiendo y bebiendo algo sentados en el piso. Averigua para que sepas de antemano dónde vas a comprar la comida para llevar, y luego no te encuentres buscando con desesperación un lugar al último minuto.

“Ten presente dónde queda la mejor pizzería o restaurante de comida para llevar”, dice Eileen O’Reilly, agente de bienes raíces en Burlingame, CA. “Cuando estás demasiado ocupado con la mudanza, no quieres pasar hambre”.

¡Felicidades! Ya has terminado con todo... hasta que llegue el momento de vender, claro.

Mientras tanto, llegó la hora de volver a hacer lo esencial de toda esta experiencia: disfrutar de tu magnífico nuevo hogar.



**Pregunta
rápida**

**Después de mudarte a una casa,
¿cuánto tiempo te quedarás?**

Según la NAR, los compradores esperan permanecer en sus hogares por unos 15 años, ¡y el 19% dice que no planea volver a mudarse!

Glosario

Aquí enumeramos algunos términos que pueden ser útiles para los compradores de su primera vivienda durante su búsqueda de casa. Solo ten en cuenta que en algunas áreas se podría utilizar una terminología diferente y que los significados que se indican a continuación podrían diferir en cierto modo.

Active listing / Listado activo

Un listado “activo” de bienes raíces significa que una propiedad está actualmente disponible para la venta. Puede que haya recibido ofertas, pero ninguna ha sido aceptada todavía, lo cual significa que otros compradores están a tiempo de presentar una propuesta.

Active with contract (AWC) / Activa con contrato

Esto significa que aunque haya una oferta aceptada en la casa, el vendedor está buscando ofertas de respaldo en caso de que la del comprador principal no se concrete. Si bien cualquier vendedor puede aceptar ofertas de respaldo como una medida de precaución, siempre y cuando esto se estipule claramente en el contrato, este término surge con mayor frecuencia en las ventas cortas (short sales), ya que suelen quedar en la nada, y puede ser útil tener a un segundo comprador esperando que se abra su oportunidad.

Adjustable-Rate Mortgage (ARM) / Préstamo hipotecario con tasa de interés ajustable

Este tipo de préstamo hipotecario funciona exactamente como su nombre lo indica: después de un período introductorio que podría ser de 3, 5, 7 ó 10 años, la tasa de interés de este tipo de préstamo hipotecario será ajustada por el prestamista bancario de acuerdo con las tasas de interés vigentes. ¿La buena noticia? La tasa de interés inicial de un préstamo hipotecario ARM es generalmente más baja que la de un

préstamo hipotecario de tasa fija. ¿La mala noticia? Si las tasas de interés vigentes aumentan, una vez que finaliza el período introductorio, tu tasa de interés y tus pagos también aumentarán. Pero, por otro lado, si las tasas de interés vigentes disminuyen, tus pagos también disminuirán.

ARM caps / Límite máximo del préstamo hipotecario con tasa de interés ajustable

Si deseas obtener un préstamo hipotecario de tasa ajustable, pero prefieres evitar un ataque cardíaco cuando las tasas de interés se disparen, necesitarás un ARM cap (Límite máximo del préstamo hipotecario con tasa de interés ajustable). Impone un límite máximo al aumento que el banco puede aplicar a la tasa de interés de tu préstamo, controlando así tus pagos mensuales (y tu presión sanguínea). Es posible que debas pagar un poco más por gozar de este privilegio.

Back on market (BOM) / De vuelta en el mercado

Esta es una propiedad que ha vuelto al mercado después de una venta pendiente. Esto significa que se dio por terminado el escrow (depósito en garantía), quizás debido a problemas de contingencia en el contrato.

Closed listing (CL) / Listado cerrado

Significa que la propiedad se vendió y ya no está disponible.

Closing / Cierre

También conocido como settlement, el cierre es el tramo final de tu transacción inmobiliaria, que implica reunir a profesionales tales como abogados, agentes de bienes raíces, representantes de la compañía de títulos y tal vez otros en la mesa de cierre, así como también a los compradores y vendedores. En el cierre, el comprador proporciona los fondos para comprar la casa. Normalmente, también es el momento en el que recibes las llaves de tu nuevo hogar.

Closing costs / Costos de cierre

Cuando los compradores llegan al cierre —el día en que firman todos los documentos y reciben las llaves— son responsables del pago de ciertos costos de cierre. Estos son, en gran medida, cargos administrativos y diferentes cargos por los servicios que se necesitan para procesar un préstamo hipotecario y completar la compraventa de la vivienda. ¡Así que no olvides llevar tu chequera y un bolígrafo decente! Estos costos no deberían tomarte por sorpresa, porque dentro de los tres días de recibir tu solicitud de préstamo, el prestamista bancario debe proporcionarte una estimación de tres páginas donde se detallan los distintos honorarios.

Comparative Market Analysis (CMA) / Análisis comparativo de mercado

También llamado competitive market analysis (análisis de mercado competitivo), el CMA es un informe que muestra los “comps” (comparables), detallando la ubicación, el tamaño y los precios de venta recientes de viviendas en una determinada área. Los vendedores de casa (y sus agentes de bienes raíces) utilizan los CMA para determinar el precio que solicitarán por la casa, mientras que los compradores pueden utilizar los CMA para saber cuánto pueden ofertar en una casa en particular.

Comps / Comparables

Comps es la abreviatura de “comparables”. Son casas similares a la que esperas comprar, en términos de ubicación, tamaño, número de dormitorios/baños, estilo, prestaciones y (en último lugar, pero no menos importante) el precio de venta. Los comps se utilizan para crear un análisis comparativo de mercado (CMA).

Condo / Condominio

Condo es la abreviatura de “condominio”. Se trata de una residencia privada, propiedad de una sola persona o familia, en un edificio o

comunidad con múltiples unidades. Aunque los condominios suelen formar parte de un edificio grande, también existen los “condominios independientes”. Lo que todos los condominios tienen en común es que comparten con otras unidades áreas comunes —tales como patios, garajes, salas de recreación o gimnasios— que los dueños de los condos no tienen que ocuparse de mantener, haciendo que el cuidado y mantenimiento de la propiedad sea mucho más sencillo.

Contingencies / Contingencias

Las contingencias son requisitos que se deben cumplir antes de que se cierre la transacción inmobiliaria. Las contingencias específicas son establecidas y acordadas por el comprador y el vendedor en el contrato de compraventa. Las más habituales para el préstamo del comprador son la tasación de la propiedad, la financiación, la inspección de la vivienda y, si los compradores tienen una casa que necesitan vender, una contingencia para la venta previa de esa casa. Todas las contingencias deben cumplirse antes de que se concrete la compra de la nueva casa.

Deal pending (DP) / Trato pendiente

Esto significa que el vendedor ha aceptado una oferta, que se ha firmado un contrato y que todas las contingencias se han cumplido, por lo que la venta de la casa está pendiente. Pese a que la venta de la casa es sumamente probable, algunas propiedades con trato pendiente igualmente pueden aceptar ofertas de respaldo.

Disclosures / Divulgaciones

Conforme a las normas locales, comúnmente se requiere que los vendedores completen un informe de divulgación para los compradores en el cual deben revelar lo que saben sobre cualquier defecto o la condición de la casa y sus sistemas o equipos, ya sea que se trate de algo bueno (hay un techo nuevo) o algo malo (hay fugas en el sótano durante lluvias intensas). El vendedor que intencionalmente oculte información

está cometiendo fraude, así que en caso de duda, lo mejor es decir toda la verdad.

Down payment / Pago inicial

Este es el dinero que los compradores de casa deben pagar por adelantado al comprar una vivienda. Generalmente, lo ideal es un pago inicial del 20% o más del precio de compra de la casa (así que, por ejemplo, si se trata de una casa de \$250,000, tu pago inicial sería de \$50,000), ya que esto te permite evitar pagar un cargo mensual llamado seguro hipotecario privado (PMI). No obstante, ciertos compradores pueden comprar una casa con un pago inicial de solo 3.5% con un préstamo FHA, o de 0% con un préstamo VA.

Due diligence / Diligencia debida

Este término es una manera elegante de decir “haz tu tarea”. Antes de comprar una propiedad, debes examinarla a fondo para detectar posibles problemas cuyas reparaciones podrían costarte mucho dinero después de haberte mudado. Si en esta instancia los compradores descubren cuestiones negativas relacionadas con la propiedad, habitualmente pueden cancelar la compra.

Duplex / Dúplex

Un dúplex no es una sola casa, sino dos. Pueden estar una arriba de la otra en pisos separados, o pueden estar una al lado de la otra, con una pared compartida. Al dúplex también se lo puede llamar “vivienda multifamiliar”, porque alberga a más de una familia.

Earnest money / Depósito de buena fe

Es una suma de dinero ofrecida por el comprador y generalmente mantenida en custodia en una cuenta escrow o fideicomiso para demostrar que el comprador está verdaderamente interesado en comprar la casa. No es una suma definida, pero este depósito suele ser de

alrededor del 1% al 2% del precio de compra. Cuando la compra se concreta, ese dinero se aplica a los costos de cierre. Si el contrato de compraventa no llega a firmarse, existen pautas que varían según el estado y que determinan a qué parte se le adjudicará el dinero del depósito de buena fe.

Effective date / Fecha de vigencia

La fecha en la que la última parte puso su firma o sus iniciales en todos los términos y/o cambios del contrato de compraventa, aunque generalmente el contrato especificará la fecha exacta de entrada en vigencia. Suele ser la fecha en la que comienzan a correr los diversos plazos estipulados en el contrato (por ejemplo, que una inspección de la casa debe llevarse a cabo dentro de los 10 días de la fecha de vigencia).

Escrow / Depósito en garantía

En el proceso de compra de una casa, el depósito en garantía o escrow asegura el resguardo de elementos importantes (como el cheque del depósito de buena fe y los contratos), los cuales se mantienen bajo custodia hasta que el trato se cierre y la casa cambie de dueño oficialmente. El oficial del depósito en garantía es un tercero —quizás alguien de la compañía de cierre, un abogado o un agente de la compañía de títulos (las costumbres varían según el estado). Ese tercero está allí para asegurarse de que, durante el cierre, todo marche sin inconvenientes, incluyendo las transferencias de dinero y documentos. El escrow o depósito en garantía protege a todas las partes pertinentes al garantizar que ningún fondo ni propiedad cambie de manos hasta que se hayan cumplido todas las condiciones del acuerdo.

Expired listing / Listado vencido

El listado de la propiedad ha caducado y ya no está activo, generalmente porque no se vendió. Esto podría significar que el vendedor sigue abierto a aceptar una oferta, así que vale la pena ponerse en contacto si sientes

curiosidad por la propiedad.

Federal Housing Administration (FHA) loan / Préstamo de la Administración Federal de Vivienda (FHA)

Este es un préstamo respaldado por la Administración Federal de Vivienda, ideal para quienes compran casa por primera vez, ya que el pago inicial puede ser de apenas un 3.5%. Los compradores también podrían tener que pagar cargos adicionales, tales como un seguro hipotecario.

Fixed-rate mortgage / Préstamo hipotecario de tasa fija

Con este tipo de préstamo hipotecario, una vez que fijas tu tasa de interés con el prestamista bancario, nunca cambiará: La tasa permanece fija —el monto en dólares de tus pagos mensuales será siempre igual durante todo el plazo del préstamo hipotecario. Esto puede ser bueno o malo, pero siempre será predecible. Cuando averigües con distintos prestamistas bancarios para encontrar la tarifa más baja, notarás que el interés en los préstamos hipotecarios de tasa fija casi siempre es más alto al inicio en comparación con los préstamos hipotecarios de tasa ajustable (ARM). Pero vale la pena a largo plazo porque evitar la incertidumbre de las repentinas subidas en las tasas de interés te dará tranquilidad.

Foreclosure / Ejecución hipotecaria

Una ejecución hipotecaria ocurre cuando un propietario no paga su préstamo hipotecario por un período prolongado, de modo que el banco o la entidad que prestó ese dinero toma posesión de la casa y puede venderla para recuperar el dinero adeudado, lo cual generalmente significa que el propietario actual debe abandonar la propiedad.

For Sale by Owner (FSBO) / A la venta por el propietario

Las siglas FSBO (pronunciación: “fizbo”) significan “a la venta por el propietario”, es decir que los dueños de la casa no han contratado a un

agente de bienes raíces para ayudarlos a vender su casa, sino que ellos mismos harán todo lo necesario para venderla.

Full bath / Baño completo

Para que sea publicado como un “baño completo”, debe contener cuatro accesorios clave: inodoro, lavabo, bañera y ducha (o combinación de ducha y bañera).

Half bath / Medio baño

Un medio baño, también conocido como tocador de damas o baño de visitas, típicamente tiene inodoro y lavabo. Un baño de tres cuartos (sí, también existen) suele tener una ducha pequeña, un lavabo y un inodoro. Pero en casas o condominios más antiguos, un baño de tres cuartos podría tener solamente un lavabo, inodoro y bañera, sin ducha.

Homeowners association (HOA) / Asociación de propietarios (HOA)

Si estás comprando un condominio, un townhouse o una casa independiente en un vecindario con áreas comunes compartidas —tales como una piscina, garaje o incluso solo las puertas de seguridad y aceras frente a cada residencia— lo más probable es que estas áreas sean mantenidas por una asociación de propietarios (HOA, por sus siglas en inglés). Las HOA ayudan a asegurar que tu comunidad se vea en excelentes condiciones y funcione sin problemas. Y el número de estadounidenses que viven en propiedades con una HOA está en aumento, pasando de apenas un 1% en 1970 a 1 en 4 hoy en día.

Home appraisal / Tasación de la vivienda

Si un comprador va a obtener un préstamo hipotecario, el prestamista bancario le exige que pague por la tasación de la vivienda. Entonces, se contrata a un tercero tasador quien estima el valor de la vivienda para asegurarse de que el dinero del prestamista bancario no sea destinado a una propiedad con un valor insuficiente para respaldar el monto del

préstamo. (Si un comprador paga la totalidad del precio de compra en efectivo, la tasación es opcional).

Home inspection / Inspección de la vivienda

Antes de comprar una casa, a menudo se recomienda encarecidamente a los compradores que paguen por la inspección de la casa, donde un inspector de viviendas profesional recorre la casa y la examina en busca de posibles problemas que podrían hacer que sea peligroso vivir en ella o cuya reparación podría ser costosa. Dependiendo de los problemas hallados, el comprador puede:

- Aceptar la propiedad en la condición actual y seguir adelante con la compra.
- Dejar sin efecto el contrato y recuperar el depósito de buena fe.
- Pedir al vendedor que repare los problemas descubiertos durante la inspección o que ajuste al precio de la casa.

Multiple Listing Service (MLS) / Servicio de listado múltiple

Es una organización que mantiene una base de datos detallada de las propiedades en venta en un área geográfica particular, que se pueden buscar por precio, vecindario y características de la casa. Mientras que los compradores no pueden ver el MLS en su totalidad (solo los agentes de bienes raíces), puedes tener acceso a otras alternativas disponibles en sitios en línea como [Realtor.com](https://www.realtor.com).

Pending, showing for backup / Venta pendiente, pero aceptando ofertas

Esto significa que los propietarios están aceptando ofertas de respaldo en caso de que la oferta que ya tienen no se concrete.

Pending, subject to lender approval / Venta pendiente, sujeta a la aprobación del prestamista bancario

Esto significa que el vendedor ha aceptado una oferta, pero está

esperando para ver si el banco del comprador aprueba el préstamo solicitado por dicho comprador. De no ser así, la propiedad podría volver al mercado, así que averigua si estás interesado.

Pocket listing / Listado de bolsillo

A veces, los vendedores de alto perfil (como las celebridades) pueden optar por no publicar su propiedad en el listado MLS, por cuestiones de privacidad, por ejemplo, para evitar la publicidad. Una propiedad a la venta con un agente de bienes raíces que sea miembro del MLS local pero que no se ingrese en la base de datos del MLS suele llamarse listado de bolsillo, ya que está “oculto en el bolsillo del agente”. Eso significa que solo los posibles compradores con los que el agente de venta trabaja directamente pueden estar al tanto de que la casa está a la venta, salvo y hasta que la propiedad se publique en la base de datos del MLS.

Points / Puntos

Los puntos forman parte de los costos de cierre cobrados por tu prestamista hipotecario. Existen dos tipos de puntos hipotecarios.

- **Origination points / Puntos de emisión:** Estos puntos se cobran para recuperar algunos costos del proceso de emisión del préstamo. Esto incluiría compensar a tu oficial de préstamos, honorarios del notario, costos de preparación y cargos de inspección.
- **Discount points / Puntos de descuento:** Estos puntos, también conocidos como puntos positivos, reducen tu tasa de interés pero aumentan tus costos de cierre, porque el pago debe efectuarse al cierre. Son una clase de interés prepago que le “compras” a tu prestamista bancario para obtener una tasa de interés más baja.

Entonces, ¿cuánto te costarán estos puntos? Un “punto” equivale al 1% de tu préstamo (o \$3,000 en una hipoteca de \$300,000), dos puntos

equivalen al 2% (\$6,000), etc.

Principal / Capital

Después de que hayas proporcionado el pago inicial, el resto del dinero que todavía le debes a tu prestamista bancario se llama capital. Este término se refiere a lo que pagarás, mensualmente, durante el plazo total del préstamo hipotecario, que puede ser de 5 a 30 años —generalmente 30. Además del capital, la otra parte significativa de tu pago mensual del préstamo hipotecario son los intereses: lo que le pagas a tu prestamista bancario por prestarte el capital que has pedido prestado.

Seller's market / Mercado del vendedor

El mercado del vendedor es aquel en el que hay más compradores que vendedores de viviendas. Según las leyes básicas de oferta y demanda, esto significa que los vendedores tienen el control: es probable que vendan su vivienda rápidamente, quizás por encima del precio que originalmente solicitaron, con un mínimo de complicaciones o presión por parte de los compradores. Mientras tanto, los compradores de viviendas en los mercados del vendedor se enfrentan a una experiencia difícil: debido a la gran competencia del mercado, tendrán que actuar rápido, ofertar un precio alto, y generalmente ceder en algunas cosas para que los vendedores acepten su oferta de entre todas las ofertas que pueden haber recibido.

Short sale / Venta corta

Esta es una situación en la que estás vendiendo tu casa, y la oferta que recibes es tan baja que no cubrirá el monto total que debes de tu préstamo hipotecario. Sin embargo, debido a que necesitas vender tu casa, la aceptas. Se trata de una venta corta, en otras palabras, acabas quedándote “corto” con el pago que le debes a tu prestamista bancario, y el banco a menudo acuerda aceptar menos cantidad de lo adeudado en tu préstamo. Los prestamistas bancarios aceptan a menudo una venta corta

en lugar de tener que atravesar todo el proceso de ejecución hipotecaria. Los dueños de la vivienda están presionados a aceptar una venta corta por problemas financieros personales que les impiden hacer los pagos mensuales de su préstamo hipotecario. Al mismo tiempo, les resulta difícil vender a un precio que les permita pagar su préstamo por completo, especialmente si las tendencias del mercado de bienes raíces local han reducido el valor de su vivienda. Las ventas cortas ocurrieron en muchas comunidades de la nación durante la caída del mercado de bienes raíces después de la crisis económica de 2008.

Temporarily off the market (TOM) / Temporalmente fuera del mercado

Esto significa que el dueño de la casa ha quitado la propiedad del MLS por un período indeterminado, y generalmente se debe a que la casa está en obra o no se puede mostrar. Debería volver a estar activa en el MLS muy pronto, así que sin duda vale la pena preguntar y averiguar si es que estás realmente interesado en esa casa.

Title search / Búsqueda de títulos

El objetivo de una búsqueda de títulos, a veces junto con un estudio topográfico, es básicamente confirmar que el vendedor sea el legítimo dueño de la propiedad, quien puede entonces transferir fehacientemente esos derechos al comprador. En ocasiones, el título de una casa puede verse comprometido o afectado por circunstancias tales como herederos perdidos que reaparecen después de mucho tiempo o gravámenes relacionados con contratistas que trabajaron en la propiedad pero que nunca recibieron su pago. La buena noticia es que puedes comprar el seguro del título en caso de que surjan cuestiones que estaban enterradas desde hace tiempo.

Townhouse / Casa adosada

Se trata de viviendas unifamiliares con al menos dos plantas que

comparten una pared con otra casa. Las casas adosadas o townhouses son comunes en áreas urbanas densamente pobladas, y suelen ser una opción asequible para aquellas personas que no pueden permitirse (o no quieren afrontar las molestias de) una casa independiente.

Under contract (UC) / Bajo contrato

Esto significa que el vendedor tiene un contrato acordado con el comprador potencial. Pero no significa que se trate de un acuerdo cerrado ni nada por el estilo, ya que el contrato puede incluir contingencias que deben cumplirse antes de poder concretar la compra de la vivienda.

U.S. Department of Agriculture (USDA) loan / Préstamo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos

Los préstamos de Desarrollo Rural del USDA están diseñados para familias de áreas rurales. El gobierno financia el 100% del precio de la vivienda —en otras palabras, no es necesario hacer un pago inicial— y además ofrece tasas de interés rebajadas. ¿A cambio de qué? Tu deuda no puede exceder cierto porcentaje de tus ingresos y debes comprar un seguro hipotecario.

Veterans Affairs (VA) loan / Préstamo de Asuntos de los Veteranos (VA)

Si has servido en el ejército de los Estados Unidos, un préstamo VA puede ser una excelente alternativa a una hipoteca tradicional. Si calificas, puedes darte el lujo de tener tu propia casa sin pago inicial y sin el requisito de obtener un seguro de hipoteca.

Withdrawn listing / Retirada del mercado

Esto significa que la propiedad ha sido retirada del mercado. Puede deberse a una variedad de razones: quizás los vendedores decidieron que quieren quedarse en esa casa, o simplemente no recibieron ninguna

oferta adecuada. ¿Cuál es la lección para los compradores? Si te encanta la casa que ves en el listado, no dejes de consultar.

Recursos Adicionales

Para comprar una casa:

[realtor.com/espanol](https://www.realtor.com/espanol)

Para vender una casa (en ingles):

[realtor.com/sell](https://www.realtor.com/sell)

Para encontrar un agente o corredor de bienes raíces:

[realtor.com/realestateagents/es](https://www.realtor.com/realestateagents/es)

Para encontrar un préstamo hipotecario (en ingles):

[realtor.com/mortgage](https://www.realtor.com/mortgage)

Para obtener noticias y consejos sobre bienes raíces (en ingles):

[realtor.com/news](https://www.realtor.com/news)

Para obtener herramientas y recursos para tu mudanza (en ingles):

[moving.com](https://www.moving.com)

Comprar tu primera casa es emocionante... pero también muy estresante.

Ya sea que estés pensando en comprar tu primera casa o que seas un comprador recurrente buscando refrescar tus conocimientos sobre bienes raíces, debes encarar un arduo proceso de aprendizaje cuando te sumerges en el mercado inmobiliario. Y ahí es donde podemos ayudarte en Realtor.com®, guiándote durante todo el proceso de compra de tu casa de principio a fin. En esta guía encontrarás consejos sobre lo siguiente:

- ▶ Cómo encontrar una hipoteca adecuada para ti
- ▶ Cómo elegir tu casa perfecta
- ▶ Cómo hacer una oferta en una casa y negociar para cerrar el trato
- ▶ Qué sucede durante la tasación de la casa, la inspección de la casa y el cierre
- ▶ Consejos, trucos e ideas para una mudanza sin complicaciones

ACERCA DE LOS AUTORES

Realtor.com® ofrece un amplio inventario de listados de propiedades, así como noticias y consejos para ayudar a las personas a tomar decisiones con confianza a la hora de comprar, vender, remodelar o decorar sus casas, y mucho más.

