

WFG NATIONAL TITLE COMPANY

# GUÍA *de* VIVIENDA COMPRADORES

TU CAMINO HACIA LA PROPIEDAD COMIENZA AQUÍ.



PRESENTADO A USTED POR NATALIE FABIAN  
PAK HOME REALTY | 520-702-3068

[KEYSWITHNATALIE.COM](https://www.keyswithnatalie.com)



# *paso* UNO

EMPEZANDO AQUÍ

¡Felicidades! Has dado los primeros pasos para perseguir tu sueño de ser propietario de una vivienda. Trabajemos juntos para hacerlo realidad. En esta guía rápida, descubrirás todos los recursos y pasos necesarios para lograrlo.

Como su agente, daré inicio a una consulta para compradores. Esta sesión resulta muy útil para aclarar el proceso de compra de una vivienda y establecer las expectativas de ambas partes. De este modo, sentaremos las bases para una relación cliente-agente satisfactoria y eficaz. La información recopilada durante esta fase de nuestra colaboración es vital, ya que me permite reunir todos los datos necesarios para desempeñar mi labor de la mejor manera posible. Asimismo, le proporcionaré la información más actualizada en lo que respecta al inventario, la demanda, las tendencias y las oportunidades del mercado inmobiliario actual.

## DESGLOSE DE COSTOS

### PAGO INICIAL

Su prestamista le asesorará sobre el pago inicial requerido para la vivienda que desea adquirir.

---

### TASACIÓN DE LA VIVIENDA

Proceso mediante el cual un tasador inmobiliario determina el valor justo de mercado de una vivienda.

---

### INSPECCIÓN

Proceso en el que un profesional certificado inspecciona la vivienda para asegurar que se encuentre en buenas condiciones.

---

### DEPÓSITO DE ARRAS

El depósito de arras se entrega a la agencia de títulos para confirmar el contrato y abrir la cuenta de fideicomiso (escrow).

---

### GASTOS DE CIERRE

Son los gastos que usted paga a su prestamista a cambio de los servicios del préstamo, y a la compañía de títulos para facilitar el cierre de la operación. (Por lo general, representan el 3% del precio de venta).

---

### GASTOS DE MUDANZA

# COMPRA DE VIVIENDA

*cianotipo*

1

## OBTENGA SU PREAPROBACIÓN

Reúnase con un prestamista para encontrar la hipoteca ideal para usted. Comparta la carta de preaprobación con un agente.

2

## CONECTAR CON UNA AGENTE

Conéctate con un agente con el que te sientas cómodo y que trabaje dentro de tu presupuesto y tu lista de deseos.

3

## COMIENZA LA BÚSQUEDA DE TU HOGAR

Busque viviendas en línea, o comparta sus preferencias con su agente y programe visitas para verlas.

4

## ENVIAR UNA OFERTA

Cuando encuentre la casa de sus sueños, presentaremos una oferta y negociaremos los términos del contrato. Será necesario realizar un depósito de arras.

5

## INSPECCIONES DE VIVIENDAS

Realice inspecciones completas de la vivienda con un profesional. Negocie cualquier reparación necesaria antes del cierre.

6

## EVALUACIÓN

Un profesional determinará si la vivienda vale el precio que usted acordó. Un prestamista no puede prestar más de lo que vale una vivienda.

7

## CIERRE Y DÍA DE LA MUDANZA

Confirme que se hayan completado las reparaciones, realice una inspección final y transfiera los fondos.



## *día del cierre*

¡Firme y revise todos los documentos de cierre y reciba su llave!

# *paso* DOS

## LOS ESTADOS FINANCIEROS

### PRECALIFICACIÓN DEL PRESTAMISTA

Obtener una preaprobación para su hipoteca le será de gran ayuda en muchos aspectos. En primer lugar, le permitirá determinar su presupuesto y asegurarse de mantenerse dentro de sus posibilidades económicas. En segundo lugar, demuestra al vendedor que usted tiene un interés serio en adquirir una vivienda y que cuenta con los fondos necesarios para concretar la compra. No obstante, el hecho de haber sido

preaprobado para un préstamo no garantiza que se le vaya a conceder exactamente esa misma cantidad en el monto final de su hipoteca; usted deberá obtener la aprobación definitiva de la hipoteca una vez que haya presentado su oferta. Es fundamental que, durante este periodo, evite realizar compras importantes o alterar su puntaje de crédito de cualquier manera.

### FACTORES DE ELEGIBILIDAD



- Puntaje de crédito
- Historial crediticio
- Relación deuda-ingreso
- Empleo
- Pago inicial

### ASPECTOS A CONSIDERAR

- Casas dentro de su rango de precios
- Zonas preferidas
- Necesidades frente a deseos
- Precio de la vivienda

## *evita hacer estas cosas...*

- NO cambie de empleo, o se convierta en trabajo propia.
- NO compres un automóvil, camión, bote, vehículo recreativo (RV), etc.
- NO utilice sus tarjetas de crédito de manera excesiva.
- NO liquide ninguna tarjeta de crédito ni deudas rotativas.
- NO gaste el dinero reservado para el pago inicial o los gastos de cierre.
- NO omita declarar deudas u obligaciones financieras.
- NO abra nuevas cuentas de crédito para comprar muebles nuevos.
- NO realice consultas sobre su historial crediticio.
- NO cambie de cuentas bancarias.
- NO actúe como codeudor en ningún préstamo para otra persona.

\* Consulte siempre con su prestamista antes de considerar cualquiera de los puntos anteriores.



# *paso* TRES

## BÚSQUEDA DE VIVIENDAS

### DURANTE LAS VISITAS

Buscar casa puede resultar abrumador, por lo que reducir las opciones le ayudará a recordar cada una de las viviendas que visite. Yo me encargaré de programar las citas y coordinaré mi agenda con la suya para encontrar el horario más conveniente. El comprador promedio visita entre 4 y 7 casas antes de realizar una oferta.

✓ Asegúrese de elaborar una lista con sus requisitos indispensables, sus preferencias y aquellos aspectos que le resulten indiferentes. Durante las visitas, preste especial atención a los pequeños detalles —como los interruptores de la luz, las instalaciones de agua y los electrodomésticos— para verificar que todo funcione correctamente. Tome fotografías mientras recorre las viviendas; esto le ayudará a recordar la distribución y el ambiente de cada casa que visite.



# *paso* CUATRO

## PRESENTACIÓN DE UNA OFERTA

Su agente conversará con usted sobre el depósito de garantía, las inspecciones y otros detalles del contrato. Haga que su oferta sea competitiva tomando en cuenta las preferencias del vendedor. Dependiendo del tiempo que la vivienda haya permanecido en el mercado, prepararemos una oferta agresiva para asegurar la casa de sus sueños. Analizaremos el precio que usted desea ofrecer, basándonos en las propiedades comparables de la zona. Los depósitos de garantía suelen oscilar entre el 1 y el 3 por ciento del precio de compra

### DESPUÉS DE ENVIAR LA OFERTA

El vendedor podría:

- Aceptar la oferta
- Rechazar la oferta
- Contraofertar: proponer términos diferentes. Del mismo modo, nosotros podemos responder con otra contraoferta.



Comprar una casa conlleva una gran cantidad de documentos. Cuento con la experiencia y el conocimiento necesarios para analizar los contratos. Gestionaré todos los documentos de acuerdo con el proceso de compra.

# *pasos* CINCO y SEIS

SEGÚN EL CONTRATO

Una vez que su oferta sea aceptada —o que usted acepte una contraoferta—, quedará vinculado por contrato. Este periodo de tiempo se denomina «periodo de diligencia debida», y durante el mismo se llevarán a cabo las inspecciones, tasaciones y cualquier otro procedimiento estipulado en su contrato de compraventa. Deberá tener listo el cheque de su depósito de garantía para entregárselo a la compañía de títulos.

## INSPECCIONES Y TASACIÓN

Programaremos una inspección. El inspector analizará la propiedad para evaluar su estado. A continuación, el inspector nos entregará un informe que detallará todos los hallazgos. Una vez que conozcamos el estado de la propiedad, podremos negociar las reparaciones. El vendedor podrá responder de las siguientes maneras:



- Realizar todas las reparaciones
- Realizar algunas reparaciones
- Otorgar un crédito
- Negarse a realizar reparaciones

Una vez finalizado el periodo de inspección, el prestamista ordenará la realización de la tasación. Esta tasación se utiliza para determinar si el precio de compraventa de la vivienda es adecuado, considerando su estado, ubicación y características. Los prestamistas buscan asegurarse de que los compradores no soliciten un préstamo excesivo para la propiedad, dado que la vivienda sirve como garantía hipotecaria.

## *Día del cierre*

### INSPECCIÓN FINAL

Tres días antes del cierre, realizaremos la inspección final. Nos reuniremos en la propiedad para verificar que se hayan completado todas las reparaciones acordadas. Recabaré los recibos y facturas pagadas que tenga el vendedor a fin de documentar dichas reparaciones. También confirmará que el estado de la vivienda sea prácticamente el mismo que cuando la vio por primera vez. Si la inspección final transcurre sin contratiempos, se procederá a firmar la documentación del préstamo. ¡El cierre es el paso final! La fecha de cierre es el día en que usted se convierte en el propietario legal de su nuevo hogar. ¡Felicidades por su nuevo hogar!



# RECURSOS CLAVE

*información útil*

## SERVICIOS DE EMERGENCIA

Bomberos / Policía / Ambulancia ..... 911  
Control de Intoxicaciones..... 602-253-3334  
Control de Animales..... 480-676-3290  
Fuga De Gas..... 602-271-4277

## INFORMACIÓN DE LA CIUDAD

City of Goodyear ..... 623-932-3910  
City of Buckeye..... 623-349-6000  
Phoenix City Hall ..... 602-262-6659  
City of Scottsdale ..... 480-312-6500  
Tempe..... 480-967-2001  
City of Glendale..... 623-930-2000  
Litchfield Park City Hall..... 623-935-5033  
City of Peoria..... 623-773-7340  
Avondale City Hall ..... 623-333-1000

## EMPRESAS DE SERVICIOS PÚBLICOS

Arizona Public Service (APS) ..... 602-371-7171  
Salt River Project. .... 602-236-888  
Southwest Gas ..... 877-860-6020  
AmeriGas..... 623-937-9227

## FUERZAS DEL ORDEN

Phoenix Police Dept..... 602-262-7626  
Goodyear Police Dept ..... 623-932-3910  
Buckeye Police Dept ..... 623-349-6400  
Buckeye Fire Dept ..... 623-386-4421  
County Sheriff's Dept ..... 602-876-1853  
Rural/Metro Fire Prevention ..... 480-945-6311  
Animal Control/ Licensing ..... 602-506-7387

*\*¡Resalta la información más importante y guárdala en tus contactos del móvil!*

## *recojamos nuestras cosas*

Una lista de verificación rápida y concisa para asegurar una reubicación fluida durante tu mudanza

### FALTA UN MES

- Llama a empresas de mudanzas.
- Decide qué artículos descartar, donar o vender.
- Informa a las escuelas y gestiona la inscripción.
- Reúne cajas y materiales de embalaje.

### FALTAN 2 O 3 SEMANAS

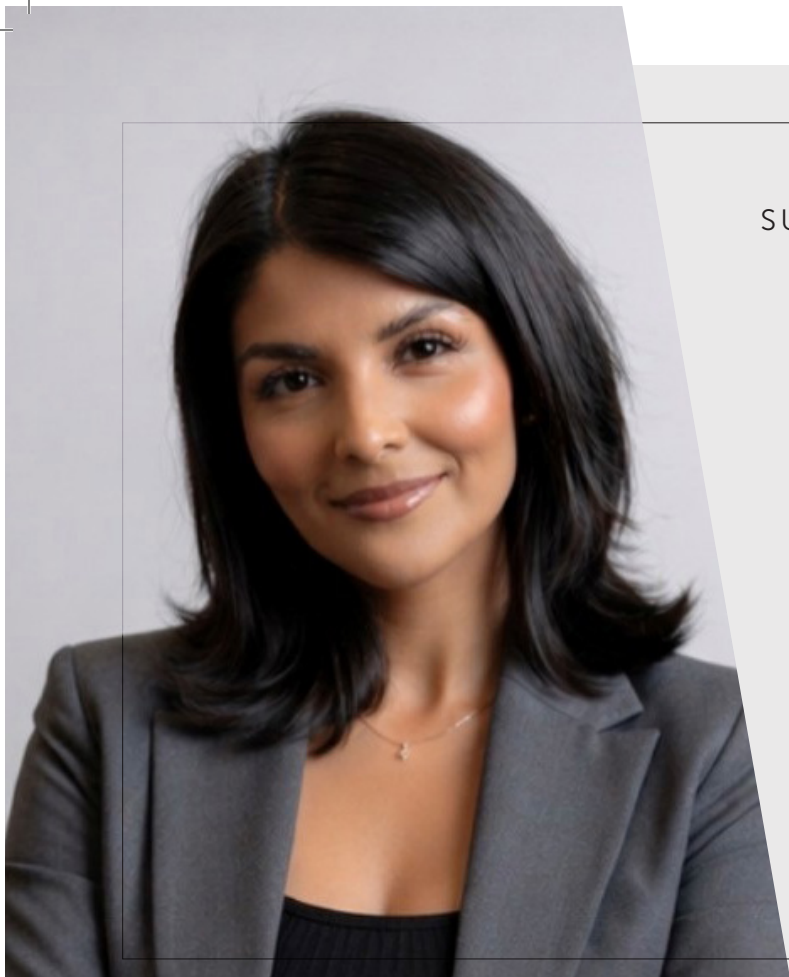
- Empieza a empacar tus pertenencias.
- Cambiar tu dirección en la oficina de correos.
- Pon a buen recaudo tus registros legales, médicos y de seguros.

### DÍAS ANTES DE LA MUDANZA

- Gestiona la activación o cancelación de los servicios públicos.
- Empaca lo esencial para los primeros días.
- Prepara tu coche para el viaje.
- Reconfirma los preparativos del viaje.

### DÍA DE LA MUDANZA

- Señale todos los artículos frágiles.
- Revise su inventario.
- Permanezca hasta que los encargados de la mudanza hayan terminado



SU AGENTE INMOBILIARIO DE CONFIANZA

# NATALIE FABIAN

REALTOR® | PAK HOME REALTY



**PAK  
HOME  
REALTY.**

Hola, soy Natalie Fabian: esposa, mamá de dos hijos y la agente inmobiliaria detrás de Keys con Natalie. Con más de 10 años de experiencia en banca, finanzas y educación al cliente, mi pasión siempre ha sido ayudar a las personas a sentirse seguras en sus decisiones financieras y en sus metas futuras. Antes de trabajar en bienes raíces, trabajé en un centro de recursos para mujeres sin fines de lucro, ayudando a familias con presupuestos, planificación financiera y creando caminos hacia la propiedad de vivienda, una experiencia que moldeó el corazón de la forma en que sirvo a mis clientes hoy en día. Como agente inmobiliaria, mi objetivo va más allá de ayudarte a comprar una casa. Estoy aquí para educarte, crear una estrategia que se ajuste a tus metas y ayudar a las familias a construir riqueza a largo plazo mediante la propiedad de vivienda. Ya sea que estés listo ahora o solo explorando tus opciones, estoy comprometida a guiarte en cada paso del camino con honestidad, apoyo y sin presiones.



*hablemos*  
**BIENES RAÍCES**

P: 520-702-3068

E: NATALIE@KEYSWITHNATALIE.COM

W: KEYSWITHNATALIE.COM



## BRITTANY ROJERO

ADMINISTRATIVE ASSISTANT

P: 602-860-5032 | E: BRITTANY@KEYSWITHNATALIE.COM



Not intended as a solicitation if you are currently working with a real estate agent.

