



Oscar Hernandez

AGENTE DE BIENES RAÍCES

GUÍA DEL COMPRADOR



ABOUT ME

Las tendencias micro y macroeconómicas siempre han sido un pasatiempo como entusiasta de las ciencias sociales y la historia, y enseñar en la escuela secundaria es mi pasión. Como economista durante más de una década, mi trabajo es estudiar diligentemente las tendencias en el mercado de bienes raíces en Florida Central y convertirme en un intermediario con las propiedades de inversión de mis compradores. También aplico mis años de experiencia para crear un análisis de mercado comparativo donde los vendedores obtendrán el mejor trato, garantizado. Mi objetivo es ayudarlo en su proceso de toma de decisiones para garantizar que su inversión en bienes raíces produzca los resultados que está buscando, y quizás más. Es un placer servir.

Oscar Hernandez



(484) 522-2377



2400 W Sand Lake Rd
Orlando FL 32809



oscarllarell@gmail.com



www.oscarhernandezrealtor.com
@oscarrealtorfl

Proudly serving Central Florida
Kissimmee- Saint Cloud

PROCESO DE COMPRA

ESTATUS FINANCIERO

LA REGLA DEL 2:

2 AÑOS DE INGRESOS ESTABLES, TAXABLES Y VERIFICABLES

2 AÑOS DE CONTRIBUCIONES

PUNTAJE DE CRÉDITO PROMEDIO MAYOR A 580

AL MENOS 8% DEL PRECIO DE VENTA EN ACTIVOS LÍQUIDOS

01

ESTILO DE VIDA

EVALÚA ZONIFICACIONES, ESCUELAS, RESTAURANTES,
ACCESOS A CARRETERAS PRINCIPALES.

02

LA CASA IDEAL

TENER PRESENTE LOS COLORES PREFERIDOS, TAMAÑO DE
GABINETES, FLUJO DE ESPACIO EN EL HOGAR, CANTIDAD DE
HABITACIONES Y BAÑOS, TAMAÑO DE PATIO, AMENIDADES
DE LA COMUNIDAD

03

CUALIFICACIÓN FINANCIERA

DEBES OBTENER UNA PRE APROBACIÓN DE UN BANCO DE
PREFERENCIA PARA ESTAR LISTO PARA COMPRAR

04

ENCONTRAR UN HOGAR

UNA VEZ TIENES UNA IDEA CLARA DE LOS PASOS
ANTERIORES, ES TIEMPO DE IR SIEMPRE ACOMPAÑADO DE
UN AGENTE DE BIENES RAÍCES PARA VER COMUNIDADES Y
CASAS DE INTERÉS

05

FINANZAS

1. Debes tener un puntaje de crédito promedio mayor a 580. Mientras mejor el puntaje, más baja la tasa de interés

2. 2 años de ingresos estables, taxables, y verificables. Si hubo interrupción de empleo, que sea menor a 60 días y con justificación real.

3. Si eres tu propio jefe "self employed", la cantidad de dinero disponible para compra se toma basándose en los impuestos federales.

Todo se sabe en el proceso de compra. Mientras más transparente sea el comprador con el banco, menos interrupciones y mayor seguridad de obtener tu hogar.



TU PRESTAMISTA ES TU AMIGO



HECTOR R.

Money Tree Lending Group
20+ años de experiencia en la industria
Experto en productos de inversión, self
employed y primeros compradores
407-600-9084



CAROLINA

Mc Quantum Funding
Experta en productos de inversión para
extranjeros
407-558-9331

VISITANDO CASAS



Un agente de bienes raíces que te acompañe como comprador te cuesta \$0. Su comisión la paga el vendedor. Su trabajo es abogar por ti en cada paso del proceso de compra. Siempre visita casas con un agente que posea un ojo entrenado para ver el potencial de la transacción, y te pueda ayudar a convertir esa casa en tu nuevo hogar.

WWW.OSCARHERNANDEZREALTOR.COM

A modern kitchen with white cabinetry, a marble countertop, and a patterned rug on a wooden floor. The kitchen features a white range hood, a round window, and a patterned rug on a wooden floor. The text is centered in a white box.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Tu agente de bienes raíces te podrá conectar con inspectores, tasadores, pintores, plomeros, electricistas y cualquier otro experto en la industria para elevar tu seguridad en la transacción y minimizar riesgos.

GUÍA DEL COMPRADOR

CONSEJOS PARA FINANCIAMIENTO



OBTÉN UNA PRE APROBACIÓN

Con una pre aprobación tendrás el número real de cuánto vas a poder comprar. De esta forma podrás enfocarte en la búsqueda de casas que no afecte tu presupuesto en el futuro.

Este documento es un "hard pull" de tu crédito. Pero no te preocupes, el impacto no es relevante ya que los prestamistas sabrán que estás indagando en la compra de una casa y podrán asistirte en una diversidad de productos hipotecarios para obtener el mejor producto para ti.

ESTABILIDAD ES LA CLAVE

En la transacción todo se sabe. Si tienes una estabilidad de ingresos y flujo de capital, ahorros para la transacción, y una proporción de ingreso/deuda adecuada, tendrás una transacción muy simple. Sin embargo, si omites detalles de tus finanzas, cuentas de ahorro y retiro, fuentes de ingresos, pensiones, marcas negativas en tu historial, pudieras enfrentarte a un proceso más complicado. Debes tener una estabilidad financiera para facilitar tu proceso de compra.

LISTA DE COTEJO

A

FINANZAS

Estabilidad, buen crédito y pre aprobación

B

LOCALIZACIÓN

Minimiza la zona a puntos no negociables (escuelas, hospitales, granjas, etc.)

C

CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR

Establece claramente cantidad de cuartos, baños, pisos, tipo de construcción, uso de espacios, etc.

Mientras más clara sea la imagen de dónde quieres vivir, más rápido y efectivamente podrás obtener ese hogar.



CONSIDERA LO SIGUIENTE

AMENIDADES

- Piscina comunitaria, gimnasio, librería
- Espacios de áreas verdes y recreativas
- Seguridad, policías, bomberos
- Iluminación nocturna, hidrantes, aceras, vías peatonarias

CARACTERÍSTICAS

- Cantidad de cuartos y baños, espacios comunes
- Potencial de personalización (Cambiar pisos, alfombras, etc)

LOCALIZACIÓN

- Acceso a centros comerciales
- Acceso a escuelas y avenidas principales

CARACTERÍSTICAS ADICIONALES

- Servicio de lavandería cerca de habitaciones
- Color de gabinetes, tipo de pisos, duración de materiales
- Espacio en el patio para desarrollarlo
- Espacios privados separados de espacios comunes/públicos

NEGOCIACIÓN Y OFERTA



NEGOCIACIÓN

Serás representado en el proceso de negociación. Considera ofertar por debajo del precio de compra si la propiedad lleva más de 45 días en el mercado. Considera también negociar reparaciones luego de una inspección. Muchos vendedores además te podrían ayudar con los gastos de cierre



OFERTA

Una vez encontremos la casa ideal y logremos una negociación, podremos oferta acompañada con la carta de pre cualificación y prueba de fondos para la transacción.

HACIENDO UNA OFERTA

COSAS QUE TENER EN MENTE

Si está buscando una casa, es posible que se encuentre en una guerra de ofertas. Si es así, puede sentirse tentado a abordar la situación como una subasta de eBay y aumentar el precio de su oferta. Eso podría ser un error costoso. Una mejor manera de obtener la casa que desea, sin pagar de más, es permitirle a su agente evaluar las diferentes alternativas para producir una oferta efectiva y competente.

Al comprar una casa, no comience buscando listados de bienes raíces. Su agente puede personalizar la búsqueda basándose en los criterios establecidos, evitando así que pase tiempo innecesario en propiedades que no cumplen con sus expectativas.

Los vendedores dan preferencia a los compradores pre aprobados. La pre aprobación les dice que cuando sea el momento de cerrar, tendrás el dinero. Entonces, antes de salir a la calle, obtenga una carta de aprobación previa de uno o más prestamistas, no solo una carta de calificación previa.

Mientras más información proveas a tu agente, mejor personalización de búsqueda obtendrás.



1

Una oferta efectiva es justa para ambas partes. La negociación es extremadamente importante. Tu agente debe tener buenas destrezas de negociación.

2

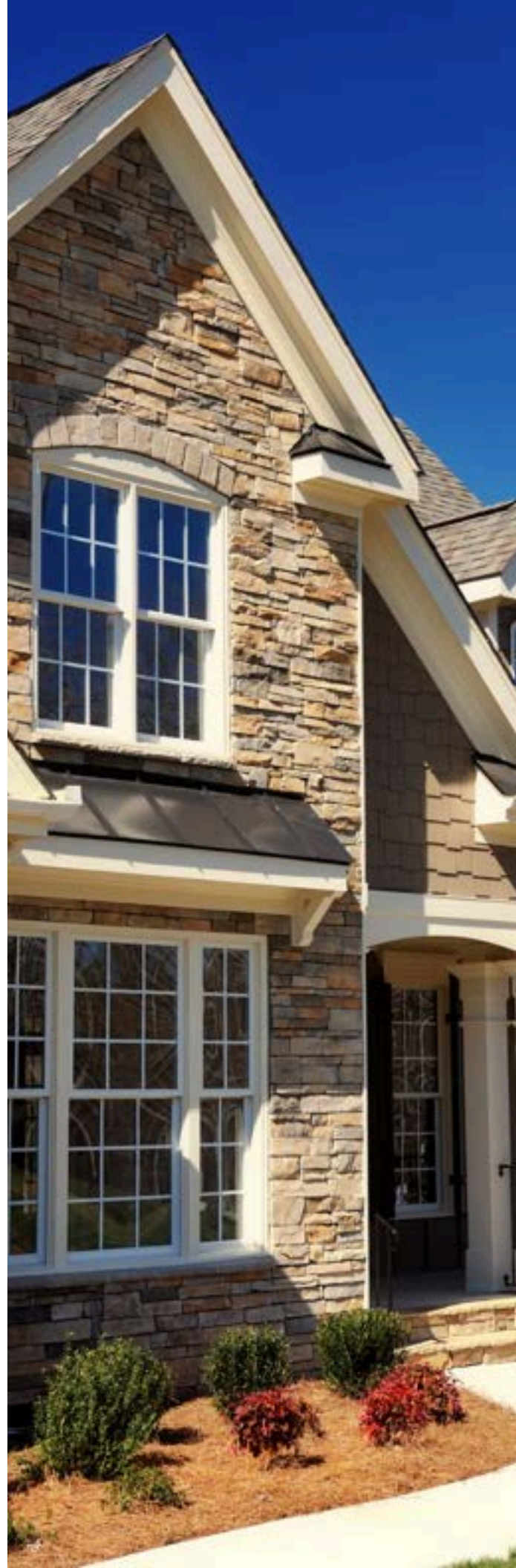
Una vez aceptada, es importante ser diligente con las fechas de caducidad, pago de depósito, inspección, tasación y aprobación de préstamo.

3

Debes mantener una comunicación activa y semanal con tu prestamista para conocer el estatus de la transacción, y proveer documentos adicionales de ser necesario.

OFERTA ACEPTADA

GUÍA DEL COMPRADOR





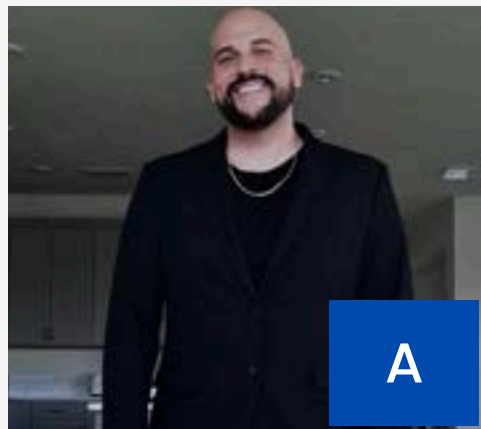
- Existen varios tipos de inspecciones.
- Típicamente se recomiendan inspecciones de cuatro puntos, general, y mitigación de vientos.
- La inspección puede ser requerida por el seguro de dueño
- La inspección puede arrojar información de reparaciones y funcionalidad de elementos esenciales

El periodo de inspección te autoriza a obtener información fina de la propiedad

TESTIMONIOS

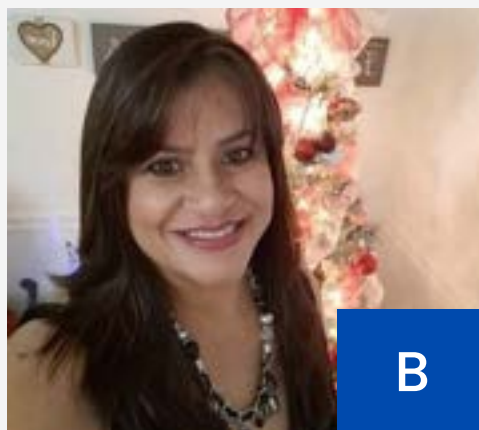
AARON E.

El mejor agente del mundo. Te prometo que Oscar es el mejor! 100% informado, conocimiento extenso, excelente comunicación.



MILLIBEL A.

Doesn't matter what this man doing, he always be the best because do everything with all your harts and with excellence for God.



Servir de facilitador es mi pasión. Mi compromiso contigo es proveerte paz y entendimiento durante todo el proceso, para que puedas ver la oportunidad que tienes en frente y puedas soñar con el potencial que tu futuro posee como dueño de un patrimonio inmueble.

EL PROCESO DE CIERRE

PRÉSTAMO Y TASACIÓN

A

La tasación la ordena el banco luego del periodo de inspección. Se pre paga durante el proceso y provee el valor del mercado del hogar. Permite además re negociar precio si es necesario.

SEGURO DE DUEÑO

B

La mayoría de los préstamos exigen un seguro de dueño. Debes obtener un agente de seguros que te oriente sobre los diferentes deducibles a los que puedes cualificar.

RECORDATORIO

C

Debes ser diligente con la obtención de un inspector y de un seguro de dueño para que la aprobación del préstamo no se atrase.



RECURSOS ADICIONALES

Oscar Hernandez
Realtor

(484) 522-2377

[Asistencia a primeros compradores](#)

[Guía de seguro de dueños](#)

[Tasa de interés hoy](#)

Espero que esta guía haya aclarado dudas sobre el proceso de compra de tu nuevo hogar. Siempre estamos para asistirte. Comunícate con nosotros para iniciar el proceso. Recuerda, la asesoría en bienes raíces que necesitas está a la distancia de una llamada.

#somosfamilia

