



GUÍA GRATIS

Guía para Compradores de Casa

Preaprobación, ayuda para el enganche, visitas, ofertas y cierre, explicados paso a paso.

Hablamos español · We speak English

Jesus Sanchez

REALTOR® · Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC
(480) 531-0428 · contact@realsanchez.com
realsanchez.com



Escanee para ver mi tarjeta
digital
card.realsanchez.com

Su ruta para comprar casa

Comprar casa sigue pasos y plazos claros. Esta guía le explica cada uno para que sepa qué viene, qué tener listo y dónde puede ahorrar dinero en el camino.

1

Plan y estrategia

Definir metas, presupuesto y tiempos, y firmar un acuerdo de comprador por escrito antes de visitar casas.

2

Preaprobación

Elija un prestamista y obtenga su carta de preaprobación para que su oferta se tome en serio.

3

Plan para el enganche

Conozca sus opciones de préstamo y si podría calificar para asistencia.

4

Visitar casas

Busque, visite y compare casas y zonas que cumplan con su lista.

5

Hacer una oferta

Prepare una oferta sólida en el contrato de compra y deposite el dinero de buena fe.

6

Inspecciones y divulgaciones

Inspeccione la casa, revise las divulgaciones del vendedor y negocie reparaciones.

7

Avalúo, préstamo y título

El prestamista hace el avalúo y finaliza el préstamo; título y escrow (o un abogado) preparan el cierre.

8

Cierre y llaves

Recorrido final, firmas, fondos, registro de la escritura y mudanza.

Cómo le ayudo en el camino

- Una búsqueda en realsanchez.com que le envía las casas nuevas que cumplan con su lista
- Ventas comparables recientes para que sepa cuánto vale una casa antes de ofertar
- Seguimiento de cada plazo del contrato, desde la oferta hasta las llaves
- ¿Se muda a otro estado? Le puedo conectar con un agente de confianza allá
- Atención en español o en inglés en cada paso

Los plazos, formularios y costumbres varían según el estado y el contrato. Esta guía describe el proceso en términos generales; su agente y su contrato firmado definen los detalles de su compra.

Pasos 1–2: Estrategia y preaprobación

Empiece con un plan

Comenzamos con una llamada o reunión corta sobre sus metas: rango de precio, zonas que le gustan, lo indispensable y su fecha ideal de mudanza. Antes de visitar casas, normalmente firmará un acuerdo de comprador por escrito que explica cómo trabaja su agente para usted y cómo se le paga. Todo es negociable, así que pregunte hasta que todo quede claro.

Preaprobación antes de buscar

Una preaprobación significa que un prestamista revisó sus ingresos, ahorros y crédito y le indica cuánto podría pedir prestado. Los vendedores toman mucho más en serio las ofertas con una buena carta de preaprobación, y le ayuda a enfocarse en casas dentro de su presupuesto.

- Talones de pago recientes y formas W-2 (o dos años de declaraciones de impuestos si trabaja por su cuenta)
- Dos o tres meses de estados de cuenta bancarios
- Identificación con foto y número de Seguro Social o ITIN
- Información de deudas: auto, préstamos estudiantiles y tarjetas de crédito

Para ahorrar: compare al menos dos o tres prestamistas. Pida a cada uno un Loan Estimate el mismo día y compare la tasa, el APR y los cargos del prestamista lado a lado.

Proteja su aprobación

- No abra tarjetas de crédito nuevas ni financie autos o muebles
- No cambie de trabajo sin hablar primero con su prestamista
- No mueva cantidades grandes de dinero sin un comprobante

Paso 3: El enganche y ayuda para pagarlo

Puede necesitar menos de lo que piensa. El enganche depende del programa de préstamo, y algunos préstamos para compradores elegibles requieren poco o ningún enganche. Su prestamista le dirá exactamente qué aplica en su caso.

Tipo de préstamo	Lo que conviene saber
Convencional	Hay opciones de enganche bajo para compradores que califican; puede aplicar seguro hipotecario con menos del 20%.
FHA	Requisitos de crédito flexibles; aplica seguro hipotecario.
VA	Para veteranos y militares elegibles; muchas veces sin enganche.
USDA	Para propiedades elegibles en zonas rurales que califican; aplican límites de ingreso.

Asistencia para el enganche (DPA)

Muchos estados, condados y ciudades ofrecen programas de asistencia para el enganche, y algunos prestamistas tienen los suyos. Los programas, límites de ingreso y montos cambian con frecuencia, así que revise las opciones actuales con un prestamista aprobado cuando obtenga su preaprobación. Algunos programas piden una clase de educación para compradores, muchas veces disponible en línea.

Planee también estos costos

- Dinero de buena fe (earnest money): un depósito que se hace cuando aceptan su oferta y normalmente se acredita a su compra al cierre
- Costo de inspecciones
- Costos de cierre: prestamista, título, escrow o abogado, e impuestos y seguro prepagados
- Seguro de casa y, si aplica, cuotas de HOA

Para ahorrar: puede pedir que el vendedor pague parte de sus costos de cierre (concesión del vendedor). Si conviene o no depende del mercado y de la casa, y le diré con honestidad cuándo tiene sentido.

Paso 4: Visitar casas

Cree su búsqueda en realsanchez.com y recibirá las casas nuevas que cumplan con su lista. Cuando encuentre casas que le gusten, su agente programa las visitas y le comparte lo que sabe de cada propiedad y su zona.

Lista para sus visitas

- Ubicación: tiempo de traslado, tiendas cercanas, parques y carreteras
- Terreno y orientación: la exposición al sol afecta la comodidad y el costo de energía
- Calefacción y aire acondicionado: edad del equipo y registros de servicio
- Edad del techo, ventanas y calentador de agua
- Alberca o spa: estado del equipo y cualquier barrera de seguridad requerida
- HOA: cuota mensual, reglas y qué cubre
- Servicios: proveedores, drenaje o fosa séptica, y agua de la ciudad o de pozo

Construcción nueva

Los constructores usan sus propios contratos, y la oficina de ventas trabaja para el constructor. Lleve a su agente desde la primera visita para tener quien lo represente. Los constructores pueden ofrecer incentivos ligados a su prestamista preferido; compare esas ofertas con otros prestamistas antes de decidir.

Para ahorrar: fíjese en el costo mensual total, no solo en el precio: pago, impuestos, seguro, HOA y servicios. Dos casas con el mismo precio pueden costar muy distinto cada mes.

Paso 5: Hacer una oferta

Su oferta se escribe en un contrato de compra, normalmente un formulario estándar de su estado. Su agente lo prepara con usted y le explica cada sección antes de firmar.

Lo que incluye su oferta

- Precio y forma de pago (tipo de préstamo y enganche)
- Monto del dinero de buena fe y quién lo guarda (muchas veces una compañía de título, escrow o un abogado)
- Fecha de cierre
- Contingencias, como inspección, avalúo y financiamiento
- Concesiones del vendedor para sus costos de cierre
- Artículos que se quedan con la casa, como electrodomésticos o cortinas
- Su carta de preaprobación

Negociación

El vendedor puede aceptar, rechazar o contraofertar. En un mercado equilibrado suele haber espacio para negociar precio, concesiones y reparaciones. En un mercado competitivo, una oferta limpia con buena preaprobación y plazos razonables puede hacer la diferencia. Las ventas comparables recientes le muestran cuánto vale la casa.

Para ahorrar: el precio es solo una parte. Las concesiones, las reparaciones y una garantía de casa pagada por el vendedor también reducen lo que usted paga.

Después de la aceptación: empieza el reloj

Cuando ambas partes firman, se deposita su dinero de buena fe y comienzan los plazos del contrato. Si se pasa un plazo, puede poner en riesgo su depósito, así que anote cada fecha.

Paso 6: Inspecciones y divulgaciones

La mayoría de los contratos le dan un periodo de inspección o de diligencia debida para investigar la casa. En ese tiempo puede inspeccionar, revisar las divulgaciones y pedir al vendedor reparaciones o un crédito. Si no queda satisfecho, normalmente puede cancelar dentro de ese periodo según su contrato.

Inspecciones a considerar

- Inspección general: techo, estructura, plomería, electricidad, calefacción y aire acondicionado
- Inspección de termitas (insectos que destruyen la madera)
- Inspección de alberca y spa
- Cámara de la línea de drenaje; inspección de fosa séptica si aplica
- Prueba de agua si la casa tiene pozo privado
- Pruebas de radón, moho u otras donde sean comunes en la zona

Lea las divulgaciones

En la mayoría de los estados el vendedor debe divulgar los problemas que conozca, muchas veces en un formulario estatal. Revíselo con cuidado junto con el historial de reclamos de seguro, los documentos de la HOA y el reporte de título. Las casas construidas antes de 1978 también requieren una divulgación federal de pintura con plomo. Si algo le preocupa, plantéelo antes de que termine su periodo de inspección.

SI COMPRA EN ARIZONA

- El contrato estándar es el Residential Resale Purchase Contract de Arizona REALTORS®.
- El periodo de inspección predeterminado es de 10 días después de la aceptación. Las reparaciones se piden en un solo formulario llamado BINSR.
- El vendedor entrega la declaración de divulgación de la propiedad (SPDS) al inicio de escrow.
- Una compañía de escrow neutral se encarga del cierre.

Pasos 7–8: Avalúo, título y cierre

Avalúo y aprobación del préstamo

Su prestamista ordena un avalúo para confirmar que el valor de la casa respalda el préstamo. Si sale bajo, su contrato puede darle opciones, como renegociar, pagar la diferencia o cancelar. Envíe de inmediato cualquier documento que le pida su prestamista.

Título, escrow o abogado

Según el estado, el cierre lo maneja una compañía de título o escrow, un abogado de cierre, o ambos. Guardan los fondos, revisan el título por gravámenes y otros registros, preparan los documentos de cierre y registran la escritura. Quién paga cada costo de cierre lo define su contrato y la costumbre local.

Alerta de fraude electrónico: hay criminales que envían correos falsos con nuevas instrucciones para transferir dinero. Antes de enviar cualquier transferencia, llame a la oficina de título, escrow o al abogado a un número que ya conozca, no a uno que venga en un correo.

El día del cierre

- Recorrido final poco antes del cierre para confirmar el estado de la casa y las reparaciones acordadas
- Firma de los documentos del préstamo y del cierre
- El prestamista envía los fondos y la escritura se registra en el condado
- Usted recibe sus llaves

Después de mudarse

- Cambie las chapas y los códigos de cochera y portón
- Active los servicios y cambie el filtro de calefacción y aire
- Guarde sus documentos de cierre en un lugar seguro

Glosario rápido

Contingencia

Condición del contrato, como inspección, avalúo o financiamiento, que debe cumplirse para que la venta continúe.

Periodo de inspección o de diligencia debida

El tiempo que le da el contrato para inspeccionar e investigar la casa.

Dinero de buena fe

Su depósito de buena fe, que normalmente se acredita a su compra al cierre.

Divulgación

Declaración escrita del vendedor sobre el estado y la historia de la casa.

Reporte o compromiso de título

Reporte de gravámenes, servidumbres y otros registros sobre la propiedad.

Escrow

Una parte neutral que guarda fondos y documentos hasta el cierre.

Concesión del vendedor

Dinero que el vendedor acepta poner para sus costos de cierre.

Cierre

El día en que se fondea el préstamo, se registra la escritura y la casa es suya.

¿Se muda a otro estado? Le puedo conectar con un agente de confianza a donde vaya y me mantengo al tanto para que esté bien atendido.

Esta guía es información general sobre el proceso de compra. No es asesoría legal, fiscal ni de préstamos. Las leyes, contratos, plazos y costumbres varían según el estado; siempre rige su contrato firmado y lo que indiquen su agente y su prestamista.



Aquí estoy cuando esté listo

Ya sea que compre este año, apenas esté planeando o se mude a otro estado, con gusto le contesto sus preguntas en español o en inglés. Sin presión, solo respuestas claras.

Buscar casas: realsanchez.com/listing

Agendar una consulta gratis: realsanchez.com/schedule-a-free-consultation

Página en español: realsanchez.com/espanol

Jesus Sanchez · (480) 531-0428

contact@realsanchez.com · realsanchez.com



Escanee para ver mi tarjeta
digital
card.realsanchez.com

Jesus Sanchez, REALTOR® · Licencia de Arizona SA709230000
Sanchez Group | Real Broker AZ, LLC
3707 E Southern Ave #1074, Mesa, AZ 85206

Igualdad de oportunidades en la vivienda.