Cindy's Realty Group

eXp REALTY

Cindy's Realty Group by eXp Realty

COMPRA

GEORGIA • EDICIÓN ESTATAL

SEPTIEMBRE 2026

Georgia Guía para Comprar Vivienda

Financiamiento, investigación, ofertas y una compra con un plan claro.



EN ESTA GUÍA

1. Presupuesto
2. Comparación
3. Inspección
4. Cierre

Su vivienda. Sus prioridades. Un plan claro.

Cindy LaDuke

Cindy LaDuke | Associate Broker | REALTOR®

678-650-1425

cindy@cindysrealtygroup.com

www.cindysrealtygroup.com

Visite el sitio web

Llame para conversar

REAL ESTATE WITHOUT LIMITS.

Su mapa de decisiones



Elija una etapa. Cada tarjeta abre el primer tema; el índice completo incluye todos los temas.

01 Defina su plan

Prioridades, ubicación, fechas y su resumen de compra.

Pág. 7

02 Entienda el dinero

Costos, efectivo, reservas y opciones de financiamiento.

Pág. 10

03 Prepare y verifique

Representación, orientación estatal y la propiedad.

Pág. 21

04 Elija y negocie

Oferta, contingencias y decisiones de efectivo.

Pág. 37

05 Administre el contrato

Plazos, inspección y acuerdos sobre reparaciones.

Pág. 41

06 Complete su próximo paso

Cierre, posesión, mantenimiento y acciones pendientes.

Pág. 44

¿Necesita una ruta rápida? Abra Inicio.

Ver todos los temas y herramientas

Mapa Inicio Temas

Una nota de Cindy

Comprar debe apoyar su vida, no poner el resto de sus finanzas bajo presión.

Esta guía es para quienes compran por primera vez y quienes ya han comprado. La pregunta no es únicamente si puede obtener una vivienda, sino si la propiedad, el pago y el calendario tienen sentido para usted.

Mi función es ayudarle a comparar información, negociar y coordinar al equipo. El prestamista evalúa financiación; inspectores y especialistas investigan sus áreas; abogados y asesores tributarios resuelven las preguntas que les corresponden.

Esta edición trata propiedades en Georgia. Empiece con metas y presupuesto; después revise representación, propiedad, oferta, investigación y cierre. Las hojas ayudan a identificar preguntas, no sustituyen los documentos firmados.

Traiga ubicación, fecha deseada, presupuesto cómodo y su mayor preocupación. No existe un plazo universal de inspección, una comisión estándar ni garantía de aprobación o valor futuro.

Cindy LaDuke

Cindy LaDuke
Associate Broker | REALTOR®
Cindy's Realty Group by eXp Realty
cindy@cindysrealtygroup.com
678-650-1425 | www.cindysrealtygroup.com



Una compra bien planificada empieza antes de la primera visita.

Elija dónde empezar



Use la ruta que corresponde a la decisión de hoy. No necesita leer cada página en orden.

01 Estoy comenzando la búsqueda

Defina el presupuesto y sus prioridades antes de comparar viviendas.

Su perfil de compra • 9
Su presupuesto mensual • 12
Comparación de prestamistas • 19

Ahora: Anote el pago mensual que considera cómodo.

02 Estoy eligiendo una propiedad

Compare los hechos y los términos que puede aceptar.

Comparación de viviendas • 30
Negocie el acuerdo completo • 37
Su hoja de oferta • 40

Ahora: Identifique la pregunta de la propiedad que falta resolver.

03 Ya tengo contrato

Trabaje con los términos firmados y las fechas reales.

Control de plazos • 41
Inspección y seguimiento • 42
Documentos y seguridad de fondos • 44

Ahora: Anote el próximo plazo y la persona responsable.

Todos los temas



Temas y herramientas • 1 de 2

01 Defina su plan 7

El orden de las decisiones 7

Necesidades, preferencias y límites 8

Su perfil de compra 9

02 Entienda el dinero 10

El costo mensual completo 10

Ejemplo de costo mensual 11

Su presupuesto mensual 12

Efectivo para comprar y mudarse 13

Ejemplo de efectivo necesario 14

Su plan de efectivo 15

Preaprobación y documentos 16

Compare las rutas de préstamo 17

Tasa, puntos y reducciones temporales 18

Comparación de prestamistas 19

Fondos, regalos y activos 20

03 Prepare y verifique 21

Entienda quién le representa 21

Georgia: la relación de representación 22

Georgia: condición y diligencia 23

Georgia: el equipo de cierre 24

Georgia Dream: el producto específico 25

Georgia: impuestos y exenciones 26

Expediente estatal de verificación 27

La dirección antes que la etiqueta 28

Visita con propósito 29

Comparación de viviendas 30

Título, linderos y acceso 31

Asociaciones y condominios 32

Construcción nueva 33

Costo real de construcción nueva 34

Terreno, pozo, séptico y agua 35

Seguro y riesgo de inundación 36

04 Elija y negocie 37

Negocie el acuerdo completo 37

Tasación: el efectivo adicional 38

Contingencias y depósito 39

Todos los temas



Temas y herramientas • 2 de 2

Su hoja de oferta	40
05 Administre el contrato	**41**
Control de plazos	41
Inspección y seguimiento	42
Reparaciones y acuerdos	43
06 Complete su próximo paso	**44**
Documentos y seguridad de fondos	44
Recorrido final y posesión	45
Proteja la vivienda y los registros	46
Comprar y vender a la vez	47
Inversión y circunstancias complejas	48
Preguntas para su equipo	49
Términos que conviene distinguir	50
Preparemos su plan de compra	51
Fuentes y verificación	52
Conecte con Cindy	56
Creemos su plan	57

El orden de las decisiones

Controle la secuencia antes de enamorarse de una propiedad.

Prepare

Defina motivos, calendario, necesidades y presupuesto. Organice ingresos, deudas y fondos para la revisión del prestamista.

Compare

Revise representación y financiamiento antes de las visitas. Compare direcciones con los mismos criterios y documente incertidumbres.

Negocie e investigue

Considere precio y términos. Una oferta aceptada inicia plazos de investigación, préstamo, tasación y cierre; no confirma que todos los riesgos estén resueltos.

Cierre y conserve

Verifique documentos, fondos, condición y posesión. Después organice mantenimiento, registros, servicios y tareas fiscales.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Necesidades, preferencias y límites

Convierta ideas generales en criterios que se puedan comprobar.

Necesidad real

Describa espacio útil, acceso, uso, presupuesto y destinos frecuentes. Separe lo imprescindible de una preferencia negociable.

Criterio verificable

No basta con “cerca” o “bajo mantenimiento”. Defina el trayecto que probará y las condiciones que un inspector o documento deben aclarar.

Horizonte

Considere el tiempo esperado en la vivienda, posibles cambios de empleo o uso y el costo de una salida anticipada. No presuponga apreciación para justificar un compromiso difícil.

Regla de decisión

Anote qué hallazgo le haría rechazar la propiedad, renegociar o pedir más información. Mantenga esa regla durante las visitas.

LA NOTA DE CINDY

Una propiedad atractiva no corrige un pago que no puede sostener.



Su perfil de compra



Complete antes de una búsqueda intensiva.

Defina la compra antes de buscar. • Ubicación, uso, fechas y límites. • Un resumen para orientar la búsqueda.

Motivo de compra y fecha objetivo

Zona o destinos frecuentes / trayecto a comprobar

Tres necesidades imprescindibles

Tres preferencias negociables

Presupuesto mensual / efectivo / reserva

Riesgos que no desea asumir

Preguntas para la primera consulta

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

El costo mensual completo

Una aprobación de préstamo no define su nivel de comodidad financiera.

Pago y cargos

Separe principal e interés, seguro hipotecario si corresponde, impuestos y seguro de vivienda. Confirme cuáles cantidades estarán en la cuenta de depósito del prestamista y cuáles se pagan directamente.

La propiedad y su uso

Añada asociación, servicios, mantenimiento, reparaciones, reservas y cualquier amenidad opcional. Una vivienda con sistemas distintos puede cambiar el costo aunque tenga precio parecido.

Cambios de ingreso

Pruebe un escenario con menos ingreso, una reparación importante o varios meses de gastos inesperados. No utilice todo el efectivo solo porque el prestamista lo permite.

Verifique las cifras

Obtenga cotizaciones y datos del inmueble. Impuestos, seguros y servicios del propietario actual no garantizan sus importes futuros.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF1** **CF6** 27 Sep 2026

Ejemplo de costo mensual



Ejemplo hipotético, no una tasa actual ni una cotización de préstamo.

Concepto	Importe mensual
Préstamo de $380,000 a 30 años, 6.50%: principal e interés	$2,401.86
Impuestos estimados	$350.00
Seguro de vivienda	$175.00
Asociación	$90.00
Servicios	$300.00
Reserva de mantenimiento	$300.00
Total de las cantidades incluidas	$3,616.86

No se incluyó seguro hipotecario en este escenario. Agréguelo si su préstamo lo requiere. El principal e interés se calcularon con amortización mensual; los demás importes son supuestos ilustrativos. La reserva no garantiza que cubra una reparación determinada.

LA NOTA DE CINDY

Compare el total, no solo el pago anunciado del préstamo.

Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Su presupuesto mensual



Use cifras de su propiedad y préstamo; identifique lo que sigue estimado.

Evalúe el costo mensual de ser propietario. • Pagos, cotizaciones y gastos estimados. • Un presupuesto con supuestos claros.

Principal e interés / fuente y fecha de la cotización

Seguro hipotecario, impuestos y seguro de vivienda

Asociación y evaluaciones especiales

Servicios y gastos de uso

Mantenimiento, reparaciones y reserva

Pago total cómodo / margen ante cambios

Cantidad sin verificar / responsable / fecha

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Efectivo para comprar y mudarse

El depósito entregado, el efectivo del cierre y la reserva posterior son partidas diferentes.

Antes del cierre

Puede necesitar depósitos, inspecciones, tasación y otros gastos antes de recibir una cifra final. Confirme quién recibe cada pago y si el contrato contempla reembolso.

En el cierre

La cantidad puede incluir inicial, costos, prepagos y reservas de escrow, menos depósitos y créditos aplicables. Evite contar dos veces un cargo ya pagado.

Fuera del cierre

Presupueste mudanza, alojamiento, depósitos de servicios, trabajos inmediatos y dinero que desea conservar disponible. No confunda una reserva propia con un cargo del prestamista.

Documentación

El prestamista debe aceptar la procedencia y disponibilidad de fondos. Una venta pendiente, un reembolso esperado o un activo sin liquidar no siempre están disponibles a tiempo.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF1** **CF3** **CF4** 27 Sep 2026

Ejemplo de efectivo necesario



Escenario hipotético. Los créditos deben estar permitidos y documentados.

Partida	Importe
Inicial	$20,000
Costos del cierre	$8,000
Prepagos y reservas	$4,500
Subtotal	$32,500
Menos depósito ya acreditado	−$5,000
Menos créditos permitidos	−$5,000
Efectivo adicional al cierre	$22,500
Depósito pagado antes	$5,000
Inspecciones y otros gastos previos	$1,200
Mudanza y preparación	$2,500
Reserva posterior deseada	$15,000
Recursos del plan completo	$46,200

Los $46,200 suman el efectivo adicional, lo ya pagado y los recursos fuera del cierre. No son una segunda factura de cierre. Compare el estado final y los recibos para evitar duplicaciones.

LA NOTA DE CINDY

Identifique cuándo debe estar disponible cada cantidad.

Fuentes: **CF3** **CF4** 27 Sep 2026

Su plan de efectivo



Separe recursos disponibles, pagos previos y cantidades pendientes.

Separe el cierre de los demás gastos. • Estimaciones, depósitos y reservas. • El efectivo necesario para cada propósito.

Inicial, costos, prepagos y reservas del cierre

Depósitos y cargos ya pagados con recibo

Créditos o asistencia aprobados y permitidos

Efectivo adicional requerido / fecha

Mudanza, trabajos inmediatos y servicios

Reserva que permanecerá disponible

Origen de fondos / documento / pendiente

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Preaprobación y documentos

Una carta inicial no equivale a aprobación final del préstamo y de la propiedad.

Qué debe evaluar el prestamista

Ingresos, empleo, deudas, crédito, fondos y el inmueble pueden requerir documentos y revisión adicional. Pregunte qué ya se verificó y qué sigue condicionado.

Mantenga continuidad

Informe cambios de empleo, ingreso, deuda, activos o situación familiar relevante. Consulte antes de abrir crédito o mover sumas grandes.

El Loan Estimate

Para préstamos cubiertos, el CFPB explica las seis piezas de información que constituyen una solicitud para el Loan Estimate. No se pueden exigir documentos de verificación como condición previa para entregarlo. La aprobación sí puede requerirlos.

Seguimiento

Anote vigencia de documentos, condiciones pendientes, responsable y siguiente fecha. La tranquilidad proviene de la información verificada, no del nombre de la carta.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF1** **CF2** 27 Sep 2026

Compare las rutas de préstamo

No seleccione solamente por la inicial más baja.

Opciones

Pregunte por préstamos convencionales, FHA, VA, USDA y otros productos que realmente correspondan a su caso. Elegibilidad, uso, seguro, costos y límites varían.

Costo completo

Compare principal e interés, seguros, cargos, créditos, puntos, tasa, APR, plazo y efectivo. Una inicial menor puede conservar reservas pero cambiar el costo mensual.

Propiedad

Una aprobación del comprador no asegura que un condominio, una vivienda con reparaciones o un uso específico cumpla el programa.

Alternativas

Solicite escenarios escritos con las mismas suposiciones y fecha. Distinga requisito del programa de política adicional del prestamista.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF1** **CF3** 27 Sep 2026

Tasa, puntos y reducciones temporales

Una oferta de financiación necesita contexto y condiciones.

Compare en la misma fecha

Tasas y condiciones pueden cambiar. Pregunte si la tasa está bloqueada, hasta cuándo, qué cuesta extenderla y qué ocurre si cambia la fecha de cierre.

Puntos y créditos

Los puntos pueden cambiar el costo inicial y la tasa; un crédito puede compensar cargos a cambio de otro costo. Compare el préstamo completo y cuánto tiempo espera conservarlo.

Ejemplo simple

Pagar $4,000 adicionales para ahorrar $100 al mes da un punto de equilibrio simple de 40 meses. No incluye valor del dinero, impuestos ni cambios futuros; no garantiza que sea la mejor opción.

Reducción temporal

Una reducción temporal de pago no necesariamente cambia la tasa contractual. Confirme quién financia el subsidio, los pagos posteriores y la calificación requerida.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF3** 27 Sep 2026

Comparación de prestamistas



Solicite escenarios equivalentes y registre las diferencias.

Compare el financiamiento con supuestos iguales. • Estimaciones y respuestas escritas. • Costos y condiciones por aclarar.

Prestamista A / B / fecha y tipo de préstamo

Tasa, APR, plazo y bloqueo

Puntos, cargos propios y créditos

Pago completo y efectivo requerido

Condiciones de comprador y propiedad

Asistencia, segunda hipoteca u obligaciones adicionales

Ventaja, riesgo y pregunta pendiente

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Fuentes: **CF3** 27 Sep 2026

Fondos, regalos y activos

Antes de utilizar un recurso, confirme que puede documentarse y aceptarse.

Regalos y depósitos

Pregunte por donante permitido, carta, transferencia y evidencia. No presente un préstamo como regalo ni omita una obligación.

Inversiones y jubilación

Distingua valor de cuenta, efectivo disponible, préstamos del plan, penalidades e impuestos. Consulte al administrador y al asesor tributario; no liquide antes de entender el impacto.

Criptoactivos

El prestamista y el profesional del cierre deben aceptar el método, conversión y procedencia. Una billetera no garantiza fondos utilizables para cerrar. La volatilidad puede cambiar el efectivo.

Soporte y otras obligaciones

Declare deudas y obligaciones de forma precisa. Pregunte al prestamista qué ingresos necesita considerar y documentar; no suponga que un cambio legal elimina un préstamo.

LA NOTA DE CINDY

La disponibilidad, la aceptación y el efecto tributario son tres preguntas distintas.



Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Entienda quién le representa

La representación y su pago deben explicarse antes de comprometerse.

Acuerdo escrito

Revise servicios, zona, duración, exclusividad, cancelación, compensación y obligaciones posteriores. Informe cualquier acuerdo vigente con otra firma.

Compensación negociable

No existe una comisión universal. Identifique su obligación contractual y cómo se manejaría una contribución permitida del vendedor u otra parte; no suponga que el servicio es gratis.

Visitas y práctica NAR

Los requisitos aplicables a participantes cubiertos pueden exigir acuerdo antes de visitas. Una práctica de asociación no debe presentarse como idéntica a toda ley estatal.

Confidencialidad

Pregunte por conflictos, agencia dual o designada y qué información puede compartirse. Aclare quién es su defensor y quién cumple una función distinta.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **NR1** 27 Sep 2026

Georgia: la relación de representación

Revise el acuerdo real antes de compartir límites de negociación.

Cliente o consumidor sin agencia

El marco BRRETA distingue al cliente con representación del consumidor que recibe ayuda limitada sin agencia. GREC explica que el acuerdo de corretaje es un contrato escrito. Conversar con un agente no define por sí solo representación, pago o confidencialidad.

Conflictos y la misma firma

Pregunte cómo se maneja la agencia designada o dual, qué consentimiento se necesita y qué deberes corresponden a cada profesional. No suponga que quien abre una puerta representa individualmente sus intereses.

Duración y compensación

Lea exclusividad, vencimiento, cancelación y posibles obligaciones posteriores. Aclare cuánto se gana, cuándo se debe pagar y cómo afecta una contribución de otra parte. La compensación es negociable; conserve una copia firmada.

Antes de avanzar

Solicite la revisión de su acuerdo antes de las visitas con representación.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **GA1** **GA2** **NR1** 27 Sep 2026

Georgia: condición y diligencia

La investigación del comprador, los deberes del vendedor y los del corredor son cuestiones distintas.

Hechos y documentos

La normativa de corretaje exige revelar ciertos hechos materiales adversos realmente conocidos. GREC explica que esa información no puede omitirse simplemente porque un cliente lo prefiera. Un formulario no resuelve todas las obligaciones legales.

Preguntas concretas

Revise entrada de agua, techo, drenaje, estructura, reparaciones, permisos, plagas, sistemas sépticos y problemas de asociación. Solicite facturas, informes y garantías. Una respuesta de "desconocido" no prueba que no existe un problema.

El contrato controla los derechos

Identifique el plazo de investigación, acceso, aviso, terminación y consecuencias para el depósito. No todos los contratos conceden los mismos días ni importan las reglas de otro estado.

Antes de aceptar el riesgo

Obtenga asesoría sobre una cláusula "as is", que significa aceptar ciertas condiciones según el contrato. No equivale a una inspección ni permite asumir que toda reclamación o deber desaparece.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **GA1** **GA6** **CF7** 27 Sep 2026

Georgia: el equipo de cierre

Identifique al abogado que realizará el cierre antes de que se necesiten firmas o fondos.

Más que presenciar firmas

La orientación aprobada por la Corte Suprema de Georgia exige responsabilidad del abogado por el trabajo legal del cierre, no solo actuar como testigo. Confirme examen del título, documentos, fondos, registro y cualquier proceso remoto permitido.

A quién representa

La participación de un abogado de cierre no significa que sea su asesor individual en cada negociación o disputa. Pregunte por el alcance del encargo y si necesita asesoría separada sobre contrato, divorcio, herencia, entidad o impuestos.

Autoridad y documentos

Comunique cambios de nombre, propietarios fallecidos, fideicomisos, entidades, sentencias, gravámenes, disputas y poderes propuestos con anticipación. Pregunte qué originales o copias certificadas se requieren.

El momento de la entrega

Obtenga instrucciones sobre identificación, firma, fondos y posesión. No suponga que la hora de la cita equivale a un cierre financiado o a autorización para mudarse.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **GA3** **CF4** **CF5** 27 Sep 2026

Georgia Dream: el producto específico

El nombre de un programa no garantiza elegibilidad, una subvención ni una tasa.

Verifique con DCA

El Departamento de Asuntos Comunitarios publica diferentes productos Georgia Dream. Grupos elegibles, préstamos, límites, estructuras de asistencia y disponibilidad pueden variar. Un anuncio de un producto no define todos los demás.

Estructura y obligaciones

Solicite la cotización de la primera hipoteca y los documentos de asistencia. Identifique segunda hipoteca, interés, pago, aplazamiento, condiciones de condonación y vencimiento al vender, refinanciar o cambiar ocupación.

Calendario real

Pregunte al prestamista participante por elegibilidad, educación, propiedad, reserva de fondos y documentos. Confirme las tareas pendientes y qué ocurre si cambia el cierre.

Comparación responsable

Compare el costo total con una alternativa sin asistencia.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **GA5** 27 Sep 2026

Georgia: impuestos y exenciones

El historial del vendedor no garantiza el costo futuro del comprador.

Verifique la jurisdicción

Identifique parcela, valoración, autoridades que cobran, exenciones y cargos especiales. La ciudad postal puede diferir de los límites municipales. Consulte a las oficinas tributarias del condado.

Exención de vivienda principal

La orientación general de Georgia DOR utiliza propiedad y residencia legal al 1 de enero. Las exenciones estatales y locales difieren. Confirme elegibilidad, plazo actual y cualquier oportunidad ligada al aviso de valoración; no suponga que la exención anterior se transfiere.

Prorrateo y factura futura

Un crédito o cargo en el cierre distribuye responsabilidad conforme al contrato; no crea una exención. Pregunte qué factura o estimación se utilizó y si existe un ajuste posterior.

Conserve el expediente

Guarde documentos de cierre, impuestos y comunicaciones. Confirme dirección postal y tareas posteriores. Para una vivienda de reemplazo, consulte de nuevo al condado correspondiente.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **GA4** 27 Sep 2026

Expediente estatal de verificación



Conecte la propiedad con los documentos y profesionales correctos.

Registre lo que debe confirmar. • Dirección y respuestas de fuentes pertinentes. • Datos fechados y asuntos pendientes.

Dirección, parcela y jurisdicciones

Acuerdo de representación revisado

Condición, aviso y plazos de investigación

Profesional de cierre y documentos de autoridad

Programa de asistencia y condiciones confirmadas

Impuestos y exención propios

Pregunta legal o fiscal / responsable / fecha

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

La dirección antes que la etiqueta

Ciudad postal, zona comercial y distrito escolar pueden describir cosas diferentes.

Límites y uso

Confirme municipio, condado, zonificación y uso permitido. Un mapa general no sustituye encuesta legal, título o aprobación.

Su rutina

Pruebe rutas reales a trabajo y otros destinos en el horario habitual. Verifique servicios de internet y telefonía en la casa.

Escuelas y recursos

Obtenga la asignación del distrito para la dirección; consulte documentos, calendario y servicios. Use criterios propios y fuentes oficiales, no suposiciones demográficas.

Costo y acceso

Confirme proveedores, asociación, seguro, derechos de acceso y mantenimiento. Una ventaja anunciada debe convertirse en un dato comprobable.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **HU2** 27 Sep 2026

Visita con propósito

Una visita sirve para identificar preguntas; no sustituye inspecciones.

Observe

Considere distribución, escaleras, luz, almacenamiento, estacionamiento y uso del terreno. Compare con sus prioridades escritas.

Pregunte

Anote indicios de humedad, reparaciones, desgaste, ruido o cambios de estructura. Solicite documentos sin asumir la causa de lo observado.

Compare

Use los mismos criterios en cada dirección. No deje que decoración o una presentación atractiva oculten costos y condiciones.

Vuelva

Una segunda visita debe resolver incertidumbres concretas y, cuando sea útil, ocurrir en otro horario.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF7** 27 Sep 2026

Comparación de viviendas



Registre evidencia y asuntos pendientes para dos finalistas.

Compare los inmuebles con los mismos criterios. • Investigación, costos y condición. • Ventajas, límites y datos no confirmados.

Dirección A / B y fecha de visita

Necesidades satisfechas / compromisos de cada una

Costo total estimado

Ruta, distrito y servicios comprobados

Condición, reparaciones y documentos pendientes

Asociación, acceso y restricciones

Opción preferida / qué podría cambiar la decisión

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Título, linderos y acceso

La apariencia del terreno no define los derechos legales.

Título

El profesional correspondiente debe revisar titularidad, gravámenes, restricciones y excepciones. El seguro de título tiene alcance y exclusiones; no es inspección física.

Levantamiento y límites

Pregunte por un survey apropiado, límites, mejoras, invasiones, servidumbres y la precisión de documentos anteriores.

Entrada y mantenimiento

Una entrada visible no garantiza acceso legal o derecho a modificarla. Revise acuerdos de caminos compartidos y quién paga mantenimiento.

Uso futuro

No presuponga que puede ampliar, dividir, alquilar o desarrollar. Confirme gobierno, asociación, servicios y profesionales antes de valorar ese potencial.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Asociaciones y condominios

La cuota mensual es solo una parte de la obligación.

Documentos

Solicite declaración, reglamento, presupuesto, reservas, seguros, actas relevantes, evaluaciones y litigios según disponibilidad y requisitos.

Responsabilidades

Distinga lo que posee y mantiene usted de lo que mantiene la asociación. La apariencia de una casa adosada no establece su estructura jurídica.

Restricciones

Revise alquileres, mascotas, estacionamiento, modificaciones, acceso a amenidades y cobros de transferencia. No dependa de una explicación verbal.

Préstamo y seguro

El prestamista puede evaluar el proyecto además del comprador. Confirme cobertura y deducibles de póliza maestra e individual.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF1** **CF6** 27 Sep 2026

Construcción nueva

La vivienda modelo no define todo lo que está incluido.

Antes de visitar o firmar

Revise representación, registro del comprador y contrato del constructor. Identifique depósito, cambios, cancelación, fechas estimadas y condiciones de financiación.

Precio real

Sume lote, opciones, preparación, paisajismo, cercas, persianas, electrodomésticos y otros componentes no incluidos. Compare incentivos con el costo completo.

Inspecciones

Pregunte por acceso a inspecciones independientes, etapas, correcciones y documentación. Una inspección municipal y una garantía no sustituyen la evaluación que necesita.

Entrega

Confirme lista de pendientes, servicios, garantía, condiciones de ocupación y qué ocurre con un retraso. No haga compromisos irreversibles por una fecha estimada.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF7** 27 Sep 2026

Costo real de construcción nueva



Compare la misma vivienda y nivel de terminación.

Compare el costo total propuesto. • Cotizaciones, especificaciones y contrato. • Diferencias y exclusiones visibles.

Precio base y prima de lote

Opciones, cambios y depósitos adicionales

Créditos e incentivos / condiciones

Elementos posteriores a la entrega

Inspecciones, garantía y correcciones

Impuestos, seguro, asociación y servicios

Costo completo / plazo / incertidumbre

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Terreno, pozo, séptico y agua

Un lote atractivo puede requerir investigación especializada.

Viabilidad

Confirme acceso, zonificación, servicios, restricciones, suelo, drenaje y permisos para el uso previsto. Una parcela en venta no garantiza que sea edificable.

Sistemas privados

Solicite ubicación, permisos, mantenimiento, capacidad e inspección apropiada de pozo o sistema séptico. Un servicio visible no demuestra capacidad para una ampliación.

Propiedad junto al agua

Distinga vista, acceso público, servidumbre, muelle y permiso. Verifique autoridad, titular y requisitos del uso; no suponga que todo derecho se transmite.

Especialistas

Defina antes de la oferta qué levantamiento, ingeniería, inspección o asesoría se necesita y cuánto tiempo permite el contrato.



LA NOTA DE CINDY

No pague por un uso futuro hasta verificar su viabilidad.

Seguro y riesgo de inundación

Obtenga una cotización del inmueble antes de una fecha contractual crítica.

Asegurabilidad

Informe condición del techo, ocupación, uso y características relevantes. Pregunte por deducibles, exclusiones, inspecciones y reparaciones exigidas.

Inundación

Revise mapas oficiales y antecedentes de agua con profesionales. Una ubicación fuera de una zona de mayor riesgo no significa ausencia de riesgo ni cobertura incluida en una póliza ordinaria.

Costo y fecha

Confirme precio, vigencia y cualquier plazo de espera o requisito antes de la cobertura. La aceptación del prestamista no responde todas sus necesidades.

Decisión

Incluya seguro y posibles trabajos en la comparación. Una casa barata puede dejar de ser viable por cobertura o reparaciones.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF6** 27 Sep 2026

Negocie el acuerdo completo

Precio, riesgo, plazo y capacidad de cumplir deben evaluarse juntos.

Evidencia

Revise ventas comparables, competencia y condición. Diferencie precio publicado, bajo contrato y cerrado; no trate todas las cifras como equivalentes.

Términos

Considere depósito, financiación, tasación, investigación, créditos, reparaciones, inclusiones y posesión. Solicite explicación de cualquier obligación poco clara.

Límites

Defina cuánto puede aportar y qué riesgo puede aceptar antes de una negociación intensa. No renuncie a protecciones sin entender sus consecuencias.

Documentación

Los cambios deben acordarse por el procedimiento escrito aplicable. Un mensaje informal no sustituye necesariamente una enmienda o aviso contractual.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Tasación: el efectivo adicional



Ejemplo hipotético con financiación del 80% sobre la base aceptada por el prestamista.

Supuesto	Cálculo
Precio acordado	$400,000
Tasación inferior	$380,000
Préstamo previsto sobre $400,000 al 80%	$320,000
Préstamo sobre $380,000 al 80%	$304,000
Efectivo original para precio menos préstamo	$80,000
Efectivo revisado para precio menos préstamo	$96,000
Efectivo adicional en este escenario	$16,000

La diferencia de precio y tasación es $20,000, pero el aumento de efectivo de este ejemplo es $16,000 por la estructura del préstamo. Otros productos y términos producen resultados distintos. No incluye cambios de costos ni reservas.

Consulte opciones de precio, efectivo, revisión de valor o derechos contractuales. La cláusula real y el prestamista determinan las alternativas.

LA NOTA DE CINDY

Una promesa sobre la brecha necesita un límite y fondos verificables.

Fuentes: **CF1** 27 Sep 2026

Contingencias y depósito

No presuponga que una condición protege cualquier motivo para retirarse.

Plazo y procedimiento

Identifique inicio, vencimiento, aviso y destinatario de cada condición. Una intención de cancelar no equivale a un aviso oportuno y válido.

Derechos distintos

Financiación, tasación, inspección, venta de otra casa y documentos pueden tener mecanismos separados. Lea cómo interactúan.

Depósito

Confirme receptor, fecha, custodia, acreditación y condiciones de devolución o disputa. No gaste suponiendo que el depósito se recupera automáticamente.

Asesoría

Pida interpretación legal de una cláusula o conflicto antes de dejar vencer un derecho o aceptar responsabilidad.



LA NOTA DE CINDY

El calendario debe reflejar el contrato firmado, no un plazo típico.

Su hoja de oferta



Evalúe el paquete antes de autorizarlo.

Defina los términos antes de firmar. • Evidencia, financiamiento y prioridades. • Condiciones y riesgos para discutir.

Precio y evidencia que lo apoya

Depósito, financiación y efectivo

Tasación: protección, límite y fondos

Investigación, acceso y avisos

Créditos, reparaciones e inclusiones

Cierre, posesión y dependencias

Riesgo aceptado / pregunta legal pendiente

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Control de plazos



Copie los plazos y métodos de aviso del contrato firmado.

Organice los plazos del contrato. • Acuerdo firmado, cambios y avisos. • Responsables y evidencia de cada tarea.

Depósito: fecha, receptor y confirmación

Inspección e investigación: fecha y responsable

Financiación y tasación: hitos pendientes

Documentos, asociación y título

Solicitud o respuesta escrita requerida

Cierre, fondos y posesión

Próxima revisión con el equipo

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Inspección y seguimiento

Una inspección tiene alcance y limitaciones; una tasación responde otra pregunta.

Contrate el servicio adecuado

Revise credenciales, alcance, exclusiones, acceso y entrega del informe. Pregunte qué sistemas necesitan especialista.

Lea el informe

Separe seguridad, condición, mantenimiento y asuntos que no pudieron evaluarse. Solicite explicación y presupuestos cuando corresponda.

Tiempo disponible

Organice seguimiento dentro del plazo contractual. No espere a la última hora para determinar que falta una evaluación esencial.

Decida con evidencia

Considere reparación, crédito, cambio de precio, aceptación o derechos de terminación según el contrato. El informe no obliga automáticamente al vendedor a reparar todo.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF7** 27 Sep 2026

Reparaciones y acuerdos

La claridad del acuerdo importa tanto como el importe.

Priorice

Distinga problemas que cambian viabilidad de mantenimiento rutinario. Evalúe seguridad, alcance, costo, financiación y tiempo.

Defina la solución

Especifique trabajo, profesional, permiso, comprobante, plazo y verificación cuando corresponda. Un crédito puede estar sujeto a límites del préstamo.

Documente

Use la enmienda o procedimiento aplicable. Evite confiar en promesas que no establecen qué ocurrirá si el trabajo no se completa.

Verifique

Coordine revisión y walkthrough antes del cierre. Consulte al equipo antes de aceptar una condición distinta de la acordada.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF7** **CF3** 27 Sep 2026

Documentos y seguridad de fondos

Revise antes de firmar y confirme instrucciones por un canal independiente.

Cifras finales

Para la mayoría de hipotecas cubiertas, revise el Closing Disclosure y compárelo con el Loan Estimate. Pregunte por diferencias de tasa, cargos, créditos, prepagos y efectivo. Los tiempos legales y posibles cambios deben confirmarse con el prestamista.

Documentos

Entienda préstamo, título, escritura y obligaciones antes de firmar. Pregunte al profesional correspondiente sobre cualquier duda; una traducción informal no modifica el contrato.

Transferencias

Verifique instrucciones con un número conocido obtenido independientemente. No confíe en un correo que cambia la cuenta, aunque parezca pertenecer al equipo.

Si sospecha fraude

Contacte inmediatamente a su banco y al profesional del cierre por canales conocidos. La rapidez importa; no envíe otro pago para “corregir” el primero.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF4** **CF5** 27 Sep 2026

Recorrido final y posesión

Cerrar y recibir permiso de ocupación no siempre ocurren en el mismo momento.

Condición acordada

Confirme reparaciones, inclusiones, funcionamiento observable y estado de entrega. El walkthrough no sustituye la inspección ni amplía automáticamente sus derechos.

Problemas nuevos

Documente y comunique al equipo antes de firmar o aceptar una solución. No asuma que un problema se resolverá después sin acuerdo.

Llaves y servicios

Revise evento de entrega, ocupantes, llaves, controles, códigos y cambios de servicios. Una cita de firma no garantiza fondos recibidos.

Mudanza

Coordine proveedores con la posesión real y conserve un respaldo ante retrasos.



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Fuentes: **CF4** 27 Sep 2026

Proteja la vivienda y los registros

La propiedad empieza con obligaciones continuas.

Documentos

Guarde cierre, préstamo, seguro, garantías, planos y registros de mejoras. Use un sistema seguro y accesible.

Mantenimiento

Planifique revisiones de sistemas, agua, techo y otros componentes con profesionales. Una reserva mensual no elimina reparaciones inesperadas.

Impuestos y servicios

Confirme dirección de facturas, elegibilidad de exenciones y tareas que le corresponden. No suponga que el cierre completó todas las solicitudes.

Revise el presupuesto

Compare costos reales con supuestos y ajuste reservas. Consulte antes de cambiar ocupación, alquilar o hacer mejoras que requieren autorización.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **GA4** 27 Sep 2026

Comprar y vender a la vez

La fecha y disponibilidad del dinero importan tanto como la cantidad.

Tres calendarios

Conecte venta, compra y mudanza. Distinga firma, financiación, desembolso y posesión.

Dependencias

Indique qué contrato necesita fondos o aprobación de otro. Una venta pendiente no equivale a efectivo disponible.

Respaldo

Compare alojamiento, almacenamiento, pagos superpuestos y retrasos. Pida al prestamista confirmar cualquier alternativa de financiación.

Coordinación

Mantenga responsables, avisos y acuerdos escritos en un solo registro. No haga compromisos irreversibles sobre fechas tentativas.



LA NOTA DE CINDY

Un plan puede tener suficiente dinero total y aun así fallar por el calendario.

Inversión y circunstancias complejas

Una guía general no reemplaza el análisis del uso específico.

Alquiler

Evalúe ingresos documentados, vacancia, operación, mantenimiento, reservas, administración, financiación y restricciones. No confunda ingreso bruto con flujo disponible.

Ejemplo

Ingresos efectivos de $36,000 menos gastos operativos de $12,000 dan NOI de $24,000. Menos deuda anual de $18,000 y reserva de capital de $4,000 dejan $2,000 en este escenario hipotético; impuestos y otros costos pueden variar.

Divorcio, herencia o entidad

Confirme autoridad, titularidad, deuda, plazos y profesionales necesarios. No presuponga que una orden o escritura libera a un prestatario.

VA y traslado militar

Solicite la guía específica y revisión del prestamista o asistencia legal militar para elegibilidad, ocupación y protecciones aplicables.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Fuentes: **CF1** **VC1** 27 Sep 2026

Preguntas para su equipo

Pida respuestas aplicadas a la dirección y contrato concretos.

A Cindy

¿Qué evidencia apoya la comparación? ¿Qué no sabemos? ¿Cuál es el próximo plazo y quién confirma que se cumplió?

Al prestamista

¿Qué condiciones faltan? ¿Qué cambia el efectivo o el pago? ¿Qué riesgos hay si cambia el empleo, la propiedad o la fecha?

Al inspector y especialistas

¿Qué se revisó, qué quedó fuera y qué seguimiento requiere? ¿Qué costo o permiso necesita evaluación adicional?

Al abogado y cierre

¿Qué derechos, autoridad, excepciones del título o avisos necesitan atención? ¿Cuándo se entregan fondos y posesión?



LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.

Términos que conviene distinguir

Use la explicación del documento real cuando una palabra cambie su obligación.

Preaprobación y aprobación final

La primera suele tener condiciones pendientes. La aprobación final depende del expediente y la propiedad.

Inspección y tasación

La inspección investiga condición dentro de su alcance; la tasación evalúa valor para su propósito. Ninguna equivale a una garantía general.

Depósito y efectivo de cierre

El depósito se entrega según contrato y puede acreditarse; el efectivo final reúne las partidas de liquidación aplicables.

Título, escritura y préstamo

Los derechos de propiedad, el instrumento que transmite y la obligación de deuda son aspectos relacionados pero distintos.

Contingencia y garantía

Una condición contractual ofrece derechos específicos si se cumplen términos y avisos. No es una promesa de resultado.

LA NOTA DE CINDY

Anote la pregunta pendiente, quién debe responderla y la fecha límite.



Preparemos su plan de compra



Traiga prioridades y preguntas; envíe documentos sensibles solo por un canal verificado.

Prepare una conversación centrada en su inmueble. • Sus prioridades, fechas y documentos disponibles. • Preguntas y próximas acciones concretas.

Dirección o zona y calendario

Presupuesto mensual, efectivo y reservas

Estado de preaprobación y condiciones

Tres necesidades principales

Preguntas sobre propiedad, contrato o uso

Documentos o especialistas pendientes

Próximas acciones / responsables / fechas

SU PRÓXIMO PASO

Confirme los datos antes de asumir una obligación. Esta hoja no calcula automáticamente.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

CF1 **Herramientas para comprar una vivienda**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Presupuesto, comparación de préstamos y preparación de la operación.

CF6 **Comparación de seguros de vivienda**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Cobertura, deducibles, cotizaciones y evaluación temprana.

CF3 **Cómo comparar Loan Estimates**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Términos, cargos, créditos y efectivo requerido.

CF4 **Documentos antes del cierre**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Revisión del Closing Disclosure y otros documentos de la liquidación.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

CF2 **Documentación y Loan Estimate**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Información de la solicitud y diferencia entre estimación y verificación del préstamo.

NR1 **Guía del acuerdo escrito de comprador**

National Association of REALTORS®. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Prácticas de representación y compensación; no se presenta como una ley idéntica en todos los estados.

GA1 **InfoBase: relaciones de corretaje**

Georgia Real Estate Commission. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Capítulo 9, relaciones de agencia y deberes en Georgia.

GA2 **InfoBase: acuerdos de representación**

Georgia Real Estate Commission. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Capítulo 10, encargo escrito, servicios y términos.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

GA6 **Ley y reglas de licencias**

Georgia Real Estate Commission. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Obligaciones de profesionales de bienes raíces y reglas aplicables.

CF7 **Inspección de la vivienda**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Inspección independiente, alcance y diferencia frente a tasación.

GA3 **Opinión consultiva formal 13-1**

Supreme Court of Georgia. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Orientación aprobada el 22 de septiembre de 2014 sobre responsabilidad legal del abogado que realiza el cierre.

CF5 **Prevención del fraude en el cierre**

CFPB. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Verificación independiente de instrucciones financieras.

Fuentes y verificación



Se conservan las fechas y descripciones de los registros de origen. Seleccione un título para abrir la fuente.

GA5 **Productos hipotecarios Georgia Dream**

Georgia Department of Community Affairs. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Los productos y condiciones difieren; se requiere evaluación actual del prestamista participante.

GA4 **Exenciones de vivienda principal**

Georgia Department of Revenue. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Reglas generales estatales y necesidad de confirmar requisitos del condado.

HU2 **Derechos y obligaciones de vivienda justa**

HUD. Fuente de la edición principal, revisada el 27 de septiembre de 2026. Igualdad de oportunidades y recursos contra discriminación.

VC1 **Elegibilidad y certificado COE**

U.S. Department of Veterans Affairs. Revisada el 27 de septiembre de 2026. VA determina la elegibilidad individual; el prestamista evalúa la financiación.

Conecte con Cindy



SIGA LAS ACTUALIZACIONES

Guías, novedades y conversaciones prácticas sobre bienes raíces.

Instagram
@cindyladuke7

X / Twitter
@CindybpR

Instagram
@cindyLaDuke777

YouTube
@CindysRealtyGroup

Snapchat
Cindy LaDuke

Facebook • Georgia
CindyLaDukeATL

LinkedIn
Cindy LaDuke

Facebook • Alabama
CindyLaDukeNorthAlabama

HABLEMOS DE SU PROPIEDAD

Solicite su conversación de planificación de compra

678-650-1425

cindy@cindysrealtygroup.com
www.cindysrealtygroup.com

Sitio web

Cindy's Realty Group

eXp REALTY

Cindy's Realty Group by eXp Realty

CREEMOS SU PLAN

Solicite su conversación de planificación de compra

Traiga la zona de interés, sus fechas y el pago mensual que considera cómodo.

- Prioridades y calendario
- Comparación de propiedades
- Coordinación del financiamiento
- Plan de oferta e investigación
- Próximas acciones concretas



Cindy LaDuke

Cindy LaDuke | Associate Broker | REALTOR®

678-650-1425 LLAME O ESCRIBA

cindy@cindysrealtygroup.com

www.cindysrealtygroup.com

@cindyladuke7 | @cindyLaDuke777

Visite el sitio web

O llame directamente