

A modern, two-story house with large windows and a dark facade is shown at night. The house is illuminated from within, and a red 'SOLD' sign is visible in the front yard. The scene is framed by a dark, semi-transparent overlay.

# Cómo Comprar una Casa

Comprar una casa es una de las decisiones financieras más importantes de tu vida. Esta guía completa te llevará paso a paso a través del proceso, desde la preparación inicial hasta recibir las llaves de tu nuevo hogar.

# Preparación Financiera: El Primer Paso Crucial

Antes de empezar a buscar propiedades o comparar opciones de hipoteca, debes asegurarte de estar completamente preparado financieramente. Este es el fundamento sobre el cual construirás tu futuro como propietario.

Un buen punto de partida es calcular tu relación deuda-ingreso (DTI). Analiza tus deudas e ingresos actuales y considera cuánto puedes pagar razonablemente cada mes en una hipoteca. Recuerda incluir impuestos de propiedad y seguro de vivienda en tus cálculos.



## Pago Inicial

Generalmente el 20% del precio de compra, aunque existen opciones con menos

## Gastos de Cierre

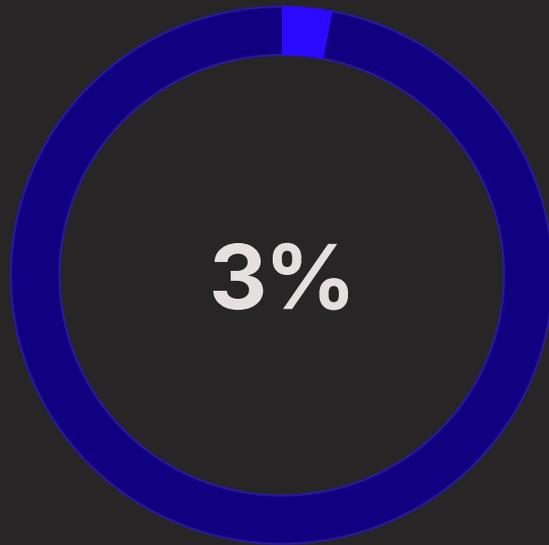
Entre 2% y 5% del precio para cubrir costos adicionales

## Reserva de Emergencia

Mantén fondos adicionales para gastos inesperados

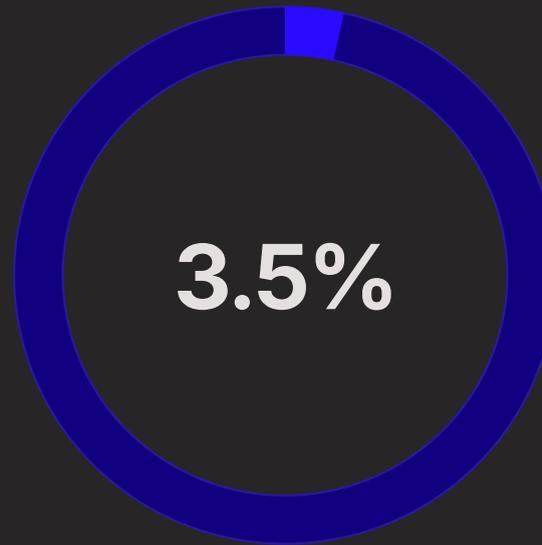
# Entendiendo el Pago Inicial

Tu pago inicial es un pago único y grande hacia la compra de la vivienda. Muchos prestamistas lo requieren porque reduce significativamente el riesgo en caso de incumplimiento del préstamo.



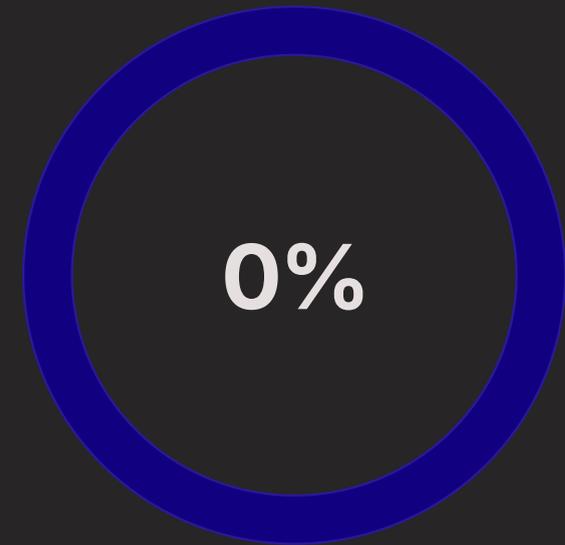
## Préstamos Convencionales

Opción mínima para compradores calificados



## Préstamos FHA

Ideal para compradores primerizos



## Préstamos VA y USDA

Para veteranos y áreas rurales

- ✔ Un mayor pago inicial reduce tus pagos mensuales, los intereses totales y te ayuda a evitar el PMI (seguro hipotecario privado).

# Gastos de Cierre: Lo Que Debes Saber

## ¿Qué Son los Gastos de Cierre?

Debes ahorrar también para cubrir gastos de cierre, que son tarifas necesarias para obtener el préstamo.

Usualmente representan entre el 3% y 6% del valor total de la vivienda.

- Tasación profesional de la propiedad
- Seguro de título de propiedad
- Cargos administrativos del prestamista
- Inspecciones requeridas
- Honorarios legales



El prestamista te entregará un documento llamado 'Closing Disclosure' con todos los detalles específicos de estos gastos al menos tres días antes del cierre.

# Requisitos de Crédito e Ingresos

01

## Historial Laboral Estable

Los prestamistas requieren al menos 2 años de empleo consistente para demostrar estabilidad financiera

02

## Puntaje de Crédito Mínimo

Puntaje mínimo de 620; con 720 o más obtienes las mejores tasas de interés disponibles

03

## Evitar Nuevas Deudas

No abras nuevas líneas de crédito o hagas compras grandes antes del cierre de tu préstamo

# Conociendo Tu Mercado Inmobiliario



## Investigación y Exploración

Busca casas en línea utilizando plataformas inmobiliarias, visita 'open houses' los fines de semana y define claramente tu lista de características imprescindibles.

Considera factores como tipo de vivienda, ubicación preferida, número de habitaciones, proximidad a escuelas y transporte público.

### Contrata un Agente Inmobiliario

Un profesional experimentado te guiará a través del proceso y te ayudará a negociar las mejores condiciones

### Mantén Tu Crédito Intacto

Evita cualquier nueva deuda o cambio financiero significativo que pueda afectar tu puntaje crediticio

# Preaprobación y Búsqueda Activa

Selecciona un prestamista confiable y obtén una carta de preaprobación, que generalmente es válida por 60 a 90 días. Este documento te da credibilidad y seriedad frente a los vendedores potenciales.



## Convencionales

Desde 3% de pago inicial



## FHA

Desde 3.5% de pago inicial



## VA

0% para veteranos elegibles



## USDA

0% en zonas rurales/suburbanas

# Haciendo Tu Oferta

## El Momento Decisivo

Cuando encuentres la casa adecuada, es momento de presentar tu oferta por escrito con la ayuda de tu agente inmobiliario. Esta debe incluir varios elementos importantes.

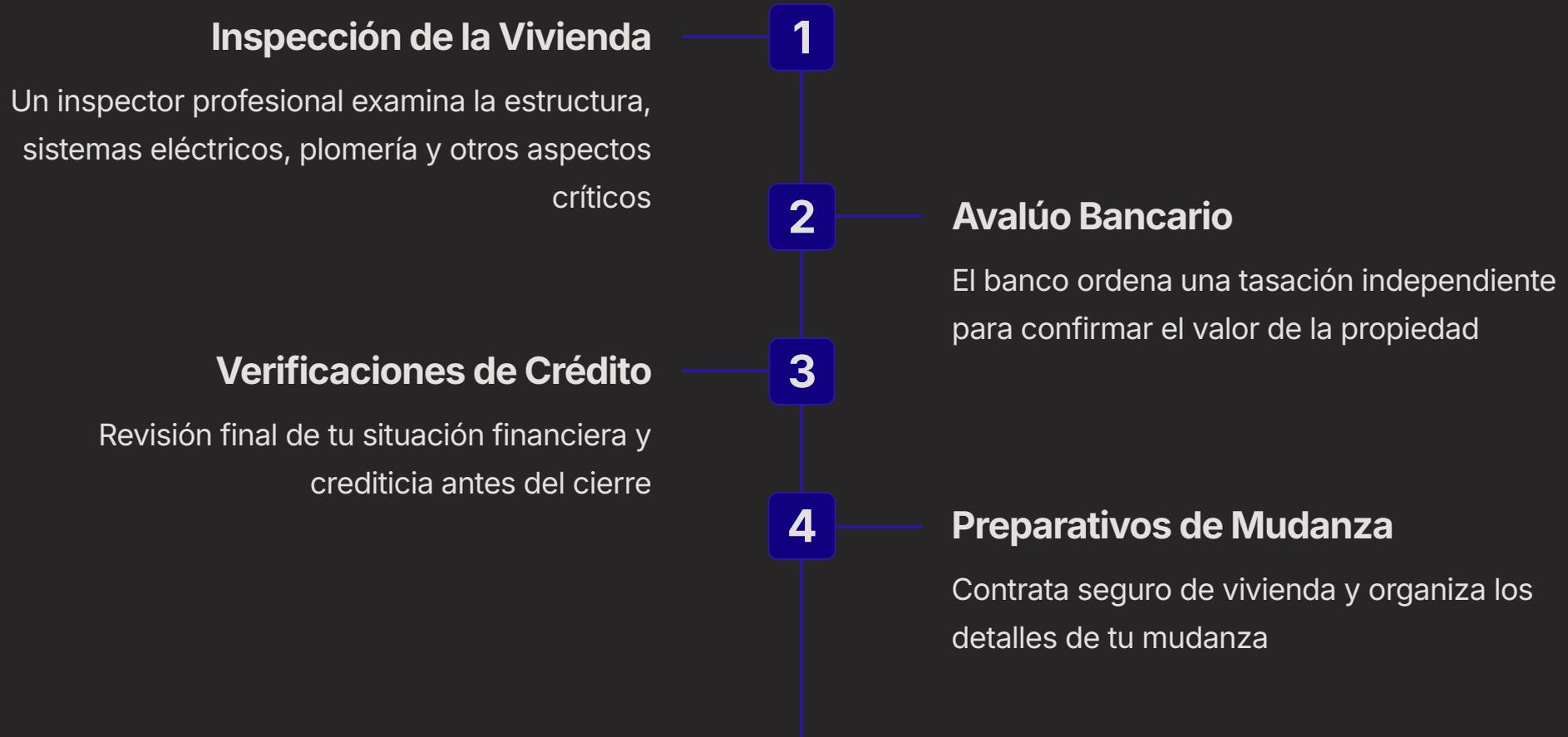
- Precio de oferta competitivo
- Condiciones específicas del contrato
- Depósito de seriedad (1–2% del precio)
- Fecha propuesta de cierre
- Contingencias de inspección



El vendedor tiene tres opciones: aceptar tu oferta tal como está, rechazarla completamente, o presentar una contraoferta con términos modificados.

# Proceso de Escrow y Preparativos Finales

Durante los 30 a 45 días del período de escrow, tu prestamista y el equipo profesional realizarán varios procesos importantes para asegurar que todo esté en orden.



**i** Durante este período puedes negociar reparaciones, créditos por reparaciones, o incluso una reducción en el precio si se descubren problemas significativos.

# ¡Cierre y Bienvenida a Tu Nuevo Hogar!

## Los Últimos Pasos

Haz un recorrido final (walk-through) para confirmar que la vivienda está en las condiciones acordadas. Luego, dirígete a la oficina de cierre para firmar toda la documentación necesaria.

Una vez completado el papeleo y transferidos los fondos, recibirás las llaves de tu nueva propiedad. Este momento marca el inicio de tu nueva vida como propietario.



### Recorrido Final

Inspección de último minuto para verificar condiciones

### Firma de Documentos

Completar toda la documentación legal requerida

### ¡Recibe Tus Llaves!

El momento que has estado esperando finalmente llega

# ¡Bienvenido a Tu Nuevo Hogar!