

# COSAS QUE CONSIDERAR AL **COMPRAR UNA CASA**



Edición  
Otoño 2018

# Tabla de contenido

**3** | ¡4 Razones para comprar una casa esta otoño

## ¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

**5** | Los precios de las casas durante el último año

**6** | Las tasas hipotecarias están aumentando...  
¿Las seguirán los precios de las casas?

**8** | ¿Conoce el costo de esperar para comprar?

**9** | Agradezca que no tiene que pagar la tasa de interés de papá y mamá

**10** | Comprar una casa es más barato que alquilar en la mayoría de los EE. UU.

## Lo que usted necesita saber antes de comprar

**11** | ¿Empezando a buscar por una casa? Sabe lo que usted quiere vs. lo que necesita

**12** | ¡Usted *no* necesita 20 % de pago inicial para comprar su casa ahora!

**14** | 61 % de los compradores por primera vez pusieron menos del 6 % de cuota inicial

**15** | Porque la pre-aprobación debe ser el primer paso

**16** | 5 razones por las que la propiedad de la vivienda tiene un 'sentido económico'

## Lo que puede esperar cuando compra una casa

**18** | Obteniendo una hipoteca: ¿Por qué tanto papeleo?

**19** | Por qué trabajar con un profesional local de bienes raíces hace toda la diferencia

**20** | ¿Ha ahorrado lo suficiente para el costo de cierre?

**22** | ¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para el éxito



## ¡4 Razones para comprar una casa esta otoño

A continuación, hay cuatro buenas razones que considerar al comprar una casa hoy en vez de esperar.

### 1. Los precios seguirán aumentando

El último *índice de los precios de las casas* de CoreLogic informó que los precios de las casas han apreciado 6.8 % durante los últimos 12 meses. El mismo informe predice que los precios continuarán aumentando en una tasa del 5.1 % durante el próximo año.

El tocar fondo de los precios de las casas ya pasó. El valor de las casas va a continuar apreciando por años. Esperar ya no tiene sentido.

### 2. Se proyecta que las tasas de interés hipotecarias van a aumentar

La encuesta *'Primary Mortgage Market'* de Freddie Mac muestra que las tasas de interés para una hipoteca a 30 años ya han aumentado medio punto porcentual, a alrededor de 4.5 %, en 2018. La mayoría de los expertos predicen que las tasas aumentarán durante los próximos 12 meses. La *Asociación de banqueros hipotecarios, Fannie Mae, Freddie Mac, y la Asociación nacional de Realtors* en unísono, pronostican que las tasas aumentaran medio punto porcentual para esta época del próximo año.

Un aumento en las tasas va a tener un impacto es **su** pago mensual de la hipoteca. Sus gastos de vivienda van a ser más altos dentro de un año si es necesaria una hipoteca para comprar su próxima casa.

### 3. De cualquier manera, usted está pagando una hipoteca

Hay algunos inquilinos que aún no han comprado una casa porque están incomodos con la obligación de una hipoteca. Todo el mundo debe darse cuenta que a menos que usted viva con sus padres libre de alquiler, está pagando una hipoteca – *ya sea la suya o la de su arrendador.*

Como propietario, su pago hipotecario es una forma de ‘*ahorros forzados*’ que le permite crear plusvalía en su casa que usted puede utilizar más adelante. Como inquilino, usted garantiza que su arrendador sea la persona con la plusvalía.

*¿Está usted listo para poner el costo de su vivienda a trabajar para usted?*

### 4. Es tiempo de continuar con su vida

El ‘costo’ de una casa se determina por dos componentes mayores: el precio de la casa y la tasa hipotecaria actual. Al parecer justos están subiendo.

Pero ¿Qué pasa si no? ¿Puede usted esperar?

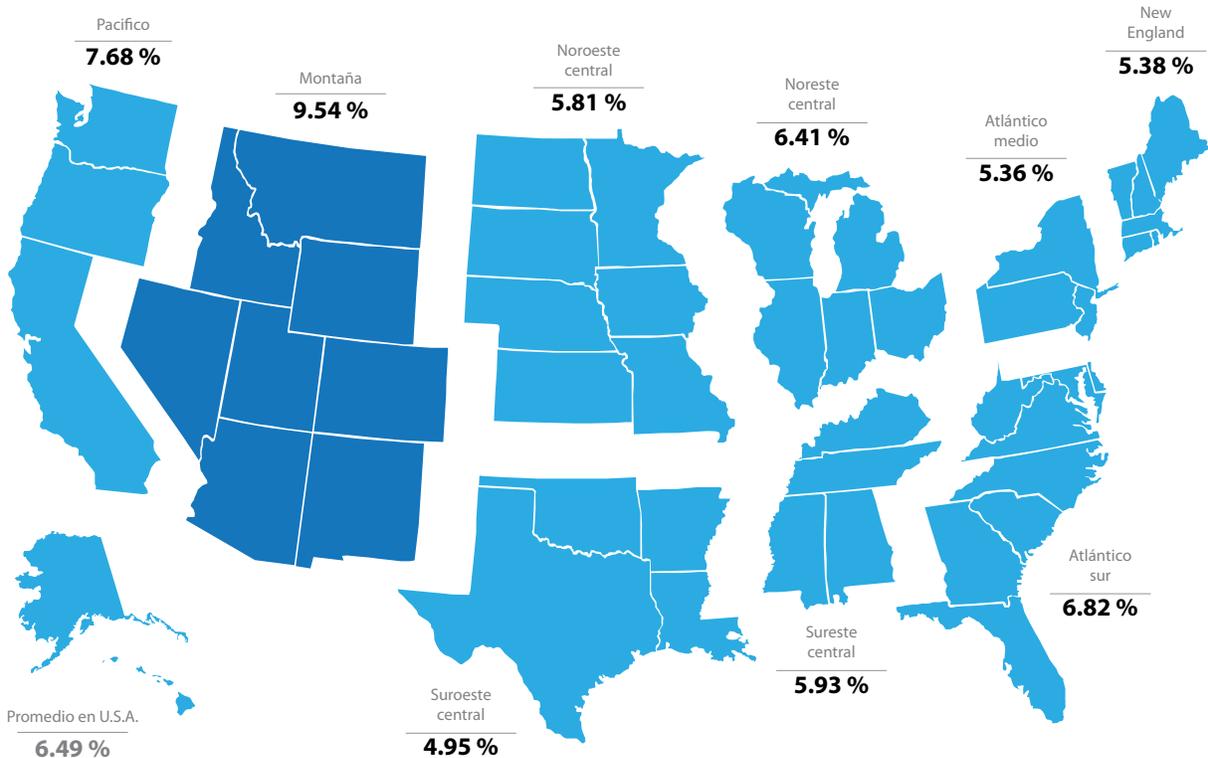
Vea la razón real por la que usted está comprando y decida si vale la pena esperar. Sea que usted quiere tener un buen lugar para que sus hijos crezcan, quiere que su familia este más segura, o usted simplemente quiere tener control sobre las renovaciones, tal vez sea tiempo de comprar.

**Si lo correcto para usted y su familia es comprar una casa este año, el comprar cuanto antes puede llevarlo a ahorros sustanciales.**

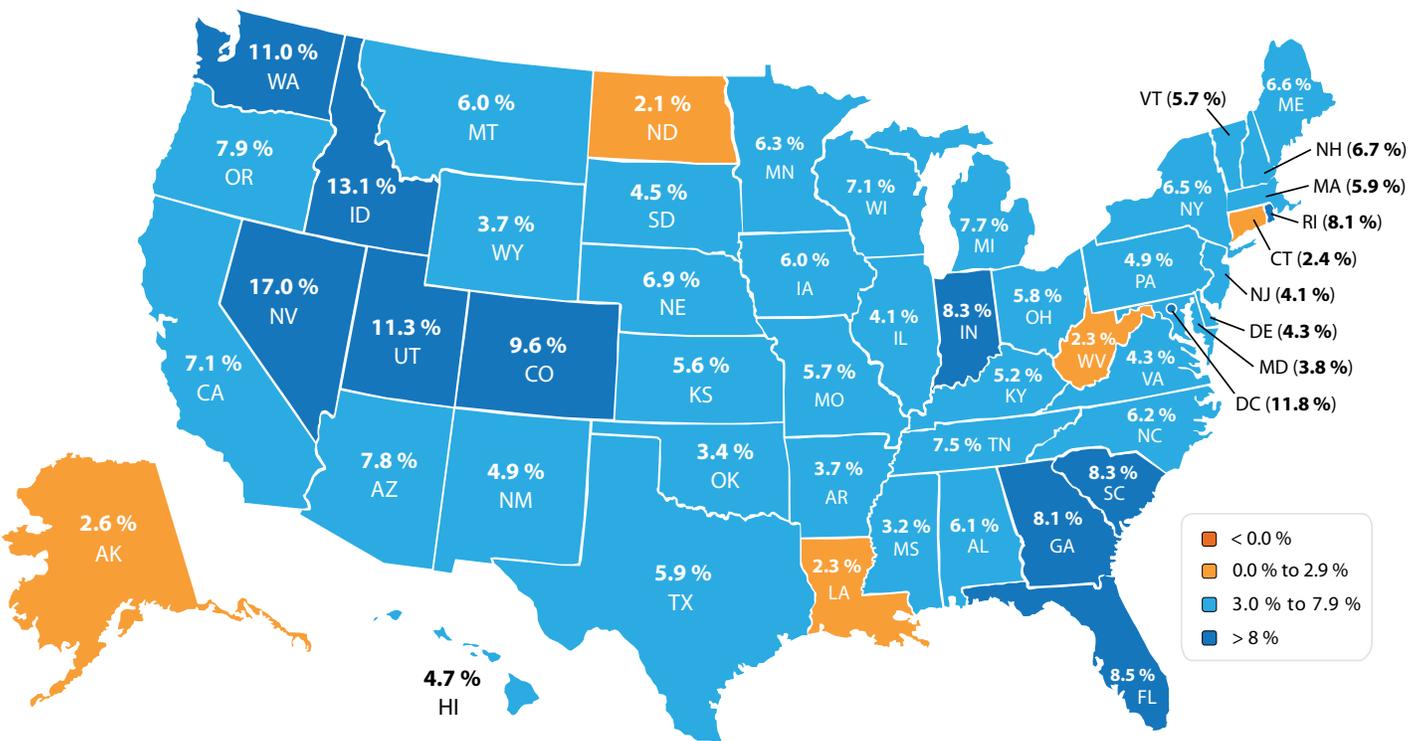


# Los precios de las casas durante el último año

Cada trimestre, *The Federal Housing Finance Agency* (FHFA) informa los cambios en los precios año tras año. A continuación puede ver que los precios han subido, dividido por región año tras año.



Mirando al desglose por estado, usted puede ver que cada estado está apreciando en un rango diferente. ¡Esto es importante entenderlo si usted esta planeando reubicarse en una zona diferente del país ya que esperar para mudarse podría terminar costándole más!





## Las tasas hipotecarias están aumentando... ¿Las seguirán los precios de las casas?

Las tasas de interés hipotecarias han aumentado más de medio punto desde el comienzo del año. Se prevé que aumente medio punto adicional para finales de este año. debido a este aumento en las tasas, algunos están suponiendo que los precios de las viviendas van a depreciar.

Sin embargo, algunos expertos destacados en la industria de la vivienda dudan que el valor de las viviendas se verá afectado negativamente por el aumento de las tasas.

### **Mark Fleming, economista principal de First American:**

*“Entender la resiliencia del mercado de la vivienda en un entorno de aumento de las tasas hipotecarias, pone el probable aumento de las tasas hipotecarias en perspectiva- es poco probable que afecte sustancialmente el mercado de la vivienda...”*

*La fuerza motriz detrás del aumento son las condiciones económicas saludables... la economía saludable fomenta una mayor demanda de la vivienda y estimula el aumento de los ingresos de los hogares, lo que aumenta el poder adquisitivo de las casas de los consumidores. Las tasas hipotecarias están aumentando debido a una economía más fuerte y nuestro mercado de la vivienda está bien posicionado para adaptarse”*

### **Terry Loeb, Fundador de Pulsenomics:**

*“La oferta de la vivienda restringida, la demanda persistente, un desempleo muy bajo, y el crecimiento económico constante ha dado una sacudida a las perspectivas a corto plazo para los precios de las viviendas estadounidenses. Estas condiciones están opacando las preocupaciones de que el aumento de la tasa hipotecarias este año podría anular el apetito de los posibles compradores de vivienda”*

**Laurie Goodman, codirectora del Housing Finance Policy Center en el Urban Institute:**

*“Las tasas de interés más altas son generalmente positivas para los precios de las viviendas, a pesar de la disminución de la asequibilidad... hubo solamente tres períodos prolongados de tasas más altas en 1994, 2000, y el ‘berrinche de la reducción (taper)’ en 2013. En cada período, la apreciación de los precios de las casas era sólida”.*

Los informes de la industria también piden una apreciación sustancial en el precio de las viviendas este año. Aquí hay tres ejemplos:

- La encuesta de las expectativas de los precios de las casas (Home Price Expectation Survey) dice que los precios apreciarán 5.9 % este año.
- El informe de las perspectivas de Freddie Mac (Freddie Mac Outlook Report) predice que los precios de las viviendas aprecien alrededor de 6 %.
- El pronóstico del índice de los precios de las casas de CoreLogic (CoreLogic HPI Forecast) indica que los precios de las casas aumentarán un 5.1 % sobre una base anual en los próximos doce meses.

**En conclusión,**

Como informó Freddie Mac a principios de este año en su informe, *“¿No hay a donde ir que para arriba? Cómo las tasas hipotecarias en aumento podrían afectar la vivienda” (“Nowhere to go but up? How increasing mortgage rates could affect housing”):*

*“A medida que aumentan las tasas hipotecarias, la demanda por las compras de casas seguirá siendo fuerte en relación con el suministro restringido y continuará ejerciendo una presión alcista sobre los precios de las viviendas”.*



## ¿Conoce el costo de esperar para comprar?

CoreLogic recientemente compartió que los precios de las viviendas han apreciado un 6.8 % año tras año. Durante la misma cantidad de tiempo, las tasas de interés se han mantenido históricamente bajas, lo que ha permitido que muchos compradores entren en el mercado.

Como vendedor, usted estará más preocupado sobre 'el precio a corto plazo' – hacia donde se dirige el valor de la casa en los próximos seis meses. Como comprador sin embargo, usted no debe estar preocupado por el precio, más bien sobre el 'costo a largo plazo' de su casa.

La Asociación de banqueros hipotecarios (MBA por sus siglas en inglés), Freddie Mac, y Fannie Mae todos proyectan que las tasas de interés hipotecarias van a aumentar para esta época del próximo año. Según El informe del Índice de los precios de las casas de CoreLogic, los precios de las casas van a apreciar 5.1 % durante los próximos doce meses.

### ¿Qué significa esto para un comprador?

Si los precios de las casas apreciaran por el 5.1 % predicho por CoreLogic **durante los próximos doce meses**, aquí hay una demostración simple del impacto que el aumento en la tasa de interés puede tener en los pagos de una hipoteca de una casa vendiéndose por aproximadamente \$250,000 hoy:

	Hipoteca	Interés*	Pago (P&I)**
Hoy	\$250,000	4.6%	\$1,281.61
2019	\$263,000	5.1%	\$1,427.96
<b>Diferencia en el pago mensual</b>			<b>\$146.35</b>

\* Tasas basado en la predicción de Freddie Mac en el momento de impresión

Mensual	Anual	A 30 años
<b>\$146.35</b>	<b>\$1,756.20</b>	<b>\$52,686</b>

### En conclusión,

Si comprar una casa está en sus planes para este año, hacerlo lo más pronto podría ahorrarle miles de dólares sobre los términos de su préstamo.

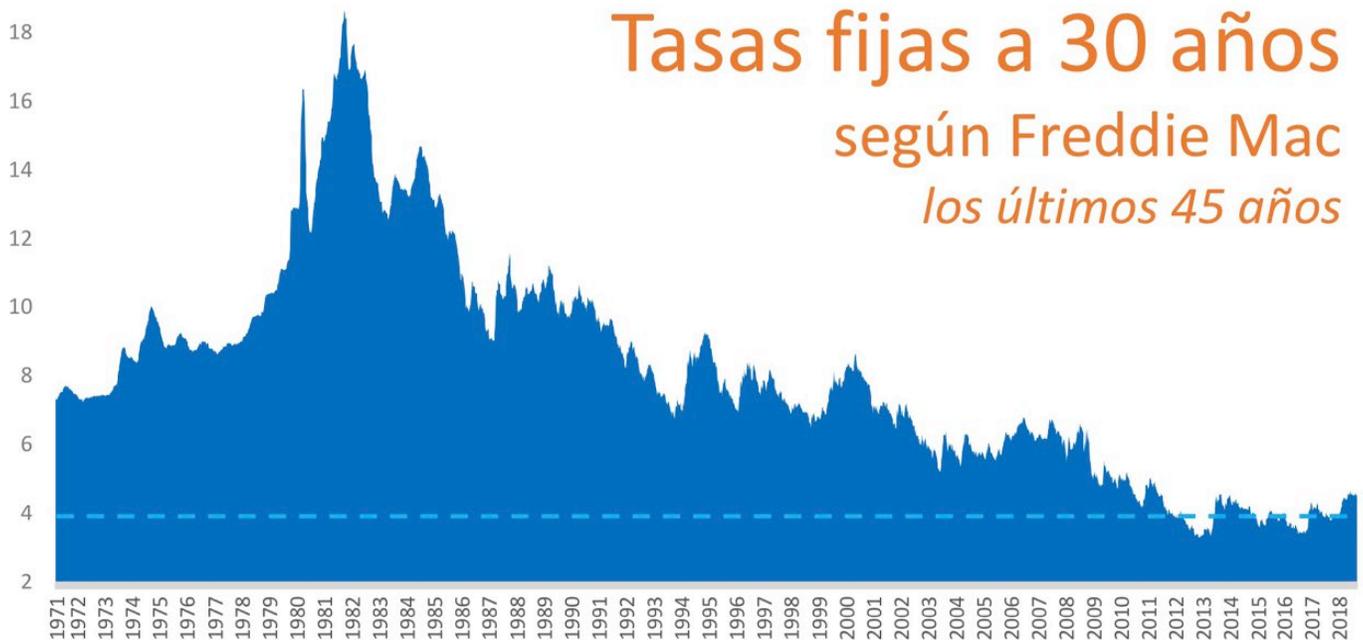


## Agradezca que no tiene que pagar la tasa de interés de papá y mamá

Las tasas de interés rondaron alrededor del 4 % la mayor parte de 2017, lo que ha dado a muchos compradores un alivio por los precios de las casas en aumento y ha ayudado con la asequibilidad. Desde enero, las tasas han aumentado del 3.95 % hasta 4.51 % y los expertos predicen que aumentaran aún más para finales del año.

La tasa que usted asegure tendrá un gran impacto en su pago hipotecario mensual y la cantidad que usted finalmente tendrá que pagar por su casa. No permita que las predicciones de que las tasas aumentarán le impidan comprar la casa de sus sueños este año.

**Demos un vistazo a la perspectiva histórica de las tasas de interés durante los últimos 45 años.**



### En conclusión,

Agradezca que usted todavía puede obtener una tasa de interés mejor que la que su hermano o hermana mayor recibió diez años atrás, una tasa menor a la que sus padres recibieron veinte años atrás, y una tasa mejor que la de sus abuelos recibieron hace cuarenta años atrás.

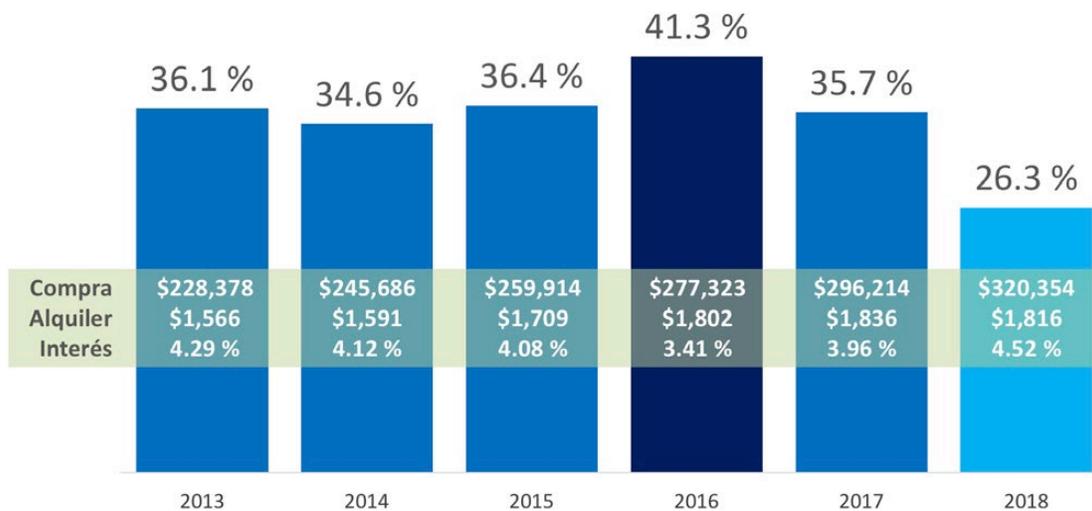
# Comprar una casa es más barato que alquilar en la mayoría de los EE. UU.

Los resultados del último informe de *Trulia 'Alquilar Vs. Comprar' (Rent Vs. Buy Report)*, muestra que ser propietario de casa sigue siendo más barato que alquilar, con una tasa hipotecaria tradicional fija a 30 años, en 98 de las 100 áreas metropolitanas más grandes en los Estados Unidos.

En los seis años que *Trulia* ha llevado a cabo este estudio, esta es la primera vez que es más barato alquilar que comprar en cualquiera de las áreas metropolitanas. No sorprende que dos de las áreas metropolitanas son San Jose y San Francisco, CA, donde los precios medios de las viviendas han aumentado a más de \$1 millón de dólares este año. El valor de las casas en san Jose ha aumentado 29 % en el último año, mientras que los alquileres han permanecido relativamente sin cambio.

Para los 98 metros donde gana la propiedad de la vivienda, 97 de ellos muestran una ventaja en dígitos dobles al comprar. El rango es un promedio de 2 % más barato en Honolulu (HI), hasta 48.9 % en Detroit (MI), y ¡26.3 % en todo el país!

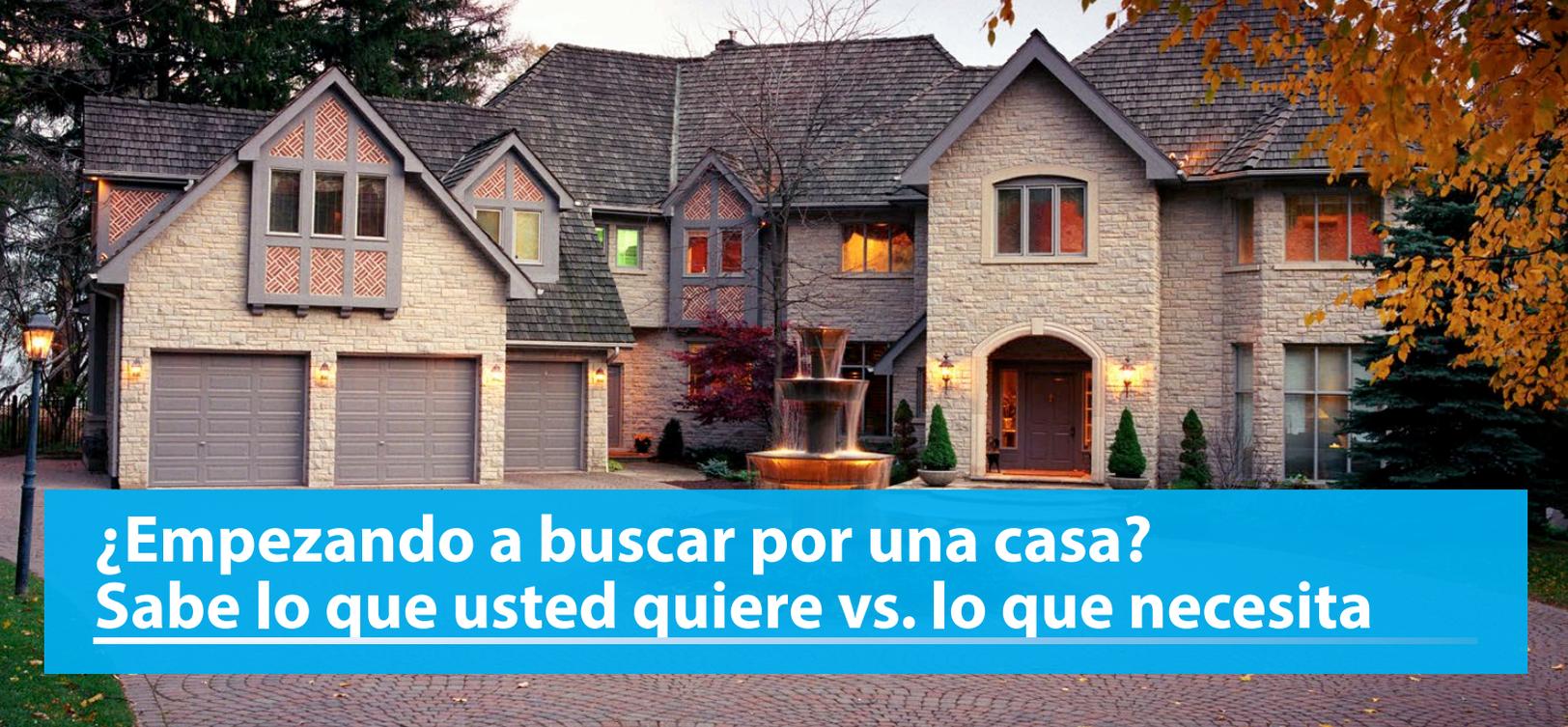
A continuación, se muestra una gráfica creada con los datos de los últimos seis años del estudio, que muestran el impacto del precio medio de las casas, el precio del alquiler y la tasa de interés fija a 30 años utilizada para calcular la métrica 'más barato para comprar'.



En 2016, cuando compra era 41.3 % más barato que alquilar, la tasa hipotecaria promedio fue la fuerza motriz detrás de la diferencia. Las tasas este año están lo las más altas que han estado en seis años lo que ha reducido la brecha, todo mientras que la apreciación de los precios de las casas también ha sido impulsada por la falta de casas para la venta.

## En conclusión,

La propiedad de la vivienda proporciona muchos beneficios más allá de los financieros. Si usted es uno de los muchos inquilinos que les gustaría evaluar su habilidad para comprar este año, ¡reunámonos para encontrar la casa de sus sueños!



## ¿Empezando a buscar por una casa? Sabe lo que usted quiere vs. lo que necesita

En estos tiempos de poder comprar cualquier cosa en cualquier lugar, es muy importante saber lo que usted está buscando cuando comience la búsqueda de su casa.

Si usted ha estado pensando en comprar una casa por algún tiempo, probablemente ha elaborado una lista de cosas que le **encantaría** tener en su casa nueva. Muchos compradores de casa nuevos fantasean acerca de los servicios que ellos han visto en la televisión o *Pinterest*, y empiezan a mirar la innumerable lista de casas para la venta con lentes color rosa.

¿Realmente necesita ese fregadero estilo de granja en la cocina para estar feliz con su elección de casa? ¿Sería un garaje para dos carros una conveniencia o una necesidad? ¿Puede 'la cueva para el hombre' de sus sueños ser un proyecto de renovación para el futuro en vez hacer o deshacer ahora?

El primer paso en el proceso de comprar su casa debe ser la preaprobación para su hipoteca. Esto le permitirá conocer su presupuesto antes de que se enamore de una casa que esta fuera de su alcance.

El paso siguiente es una lista de todas las características de la casa que le gustaría, y calificarlas según:

- **'Indispensable que tenga'** – Si esta propiedad no tiene estos elementos, entonces ni siquiera debería considerarse. (Ej.: distancia del trabajo o familia, numero de dormitorios/baños)
- **'Debería tener'** – Si la propiedad alcanza todos 'los indispensable que tenga' y algunos de los 'debería tener', permanece en la pelea, pero no es necesario que tenga *todos* estos elementos.
- **'Lista de deseos absolutos'** – Si encontramos una propiedad en mi presupuesto que tenga todos 'los indispensable que tenga', la mayoría de los 'debería tener', y **cualquiera** de estos; ¡es la ganadora!

### En conclusión,

Tener esta lista de eliminación antes de empezar su búsqueda le ahorrara tiempo y frustración, dejándole saber también a su agente los elementos que son más importantes para usted antes de comenzar a mostrarle casas en su área deseada.



## ¡Usted *no* necesita 20 % de pago inicial para comprar su casa ahora!

Hay muchos conceptos erróneos acerca de la compra de una casa que se creen que son ciertos. Veamos dos de los más comunes que pueden estar deteniéndolo de comprar hoy.

### 1. El pago inicial

Los compradores a menudo sobrestiman los fondos del pago inicial necesarios para calificar por un préstamo hipotecario. El *'Realtors® Confidence Index'* de la *Asociación nacional de (NAR por sus siglas en inglés)* descubrió que el público estadounidense todavía está algo confundido acerca de lo que se requiere para calificar por un préstamo hipotecario en el mercado de vivienda actual.

Aunque muchos creen que necesitan al menos un 20 % para comprar la casa de sus sueños, ellos no se dan cuenta que hay programas disponibles que les permiten poner tan poco como el 3 %.

Muchos inquilinos realmente pueden entrar en el mercado de la vivienda antes de lo que habían imaginado, con los programas nuevos que han surgido permitiendo que menos dinero salga de sus bolsillos.

Según el mismo informe:

*"72 % de los compradores por primera vez pusieron menos del 20 % de pago inicial para comprar su casa el mes pasado".*

## 2. Puntaje FICO®

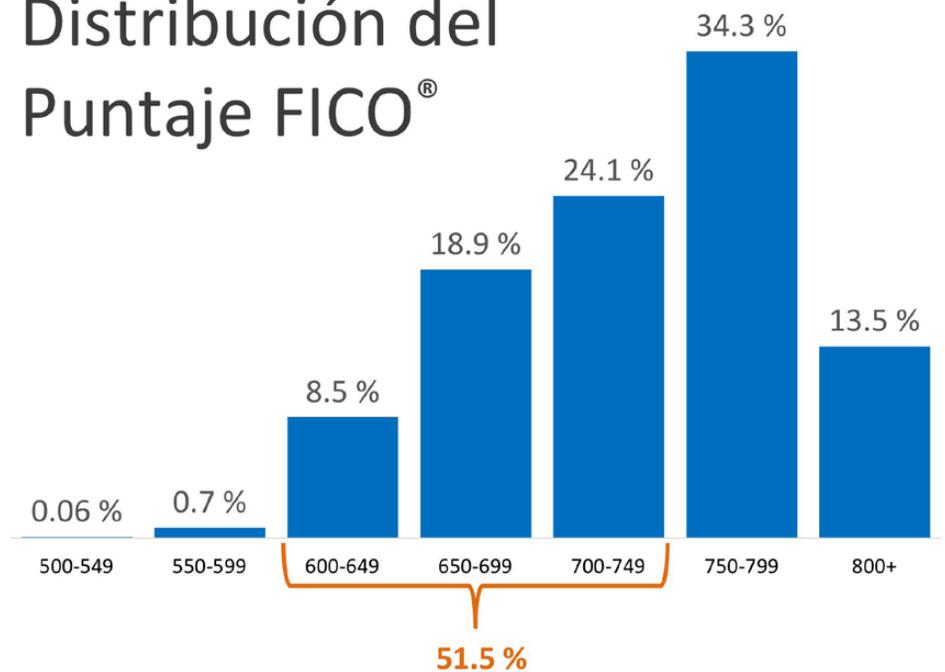
Al igual que los conceptos erróneos que rodean los requisitos del pago inicial, muchos no saben o están mal informados sobre la puntuación FICO® que es necesaria para calificar por un préstamo hipotecario.

Muchos estadounidenses creen que un 'buen' puntaje de crédito es de 780 o superior.

Para ayudar a desenmascarar este mito, veamos el informe "Origination Insight Report" de Ellie Mae, que se centra en los préstamos que cerraron recientemente (aprobados).

Como usted puede ver a la derecha, 51.5 % de las hipotecas aprobadas tuvieron un puntaje de crédito de 600 a 749.

## Distribución del Puntaje FICO®



### En conclusión,

Si usted es un posible comprador que esta 'listo' y 'dispuesto' para comprar, pero no está seguro si también está en 'capacidad', reunámonos así le puedo ayudar a entender sus verdaderas opciones hoy.





## 61 % de los compradores por primera vez pusieron menos del 6 % de cuota inicial

Según el *Índice de confianza de los Realtors*, de la *Asociación nacional de Realtors*, 61 % de los compradores de vivienda por primera vez compraron su casa con un cuota inicial de menos del 6 %.

Muchos compradores de vivienda potenciales creen que una cuota inicial del 20 % es necesaria para comprar una casa y se han descalificado a sí mismos sin siquiera intentarlo. Pero en julio, 72 % de los compradores por primera vez y 53 % de todos los compradores pusieron menos del 20 % de cuota inicial.

Elizabeth Mendenhall, presidenta de NAR, recientemente aclaró por qué la demanda de los compradores ha permanecido fuerte,

*“A pesar de que los compradores por primera vez están luchando por conseguir ser propietarios de vivienda, los Realtors® en la mayoría de las áreas dicen que la demanda sigue siendo la más fuerte en el segmento del nivel de entrada del mercado.*

*Para los futuros primerizos buscando inicial la búsqueda de su casa este otoño, se espera que la competencia seguirá siendo ágil. Es por eso por lo que es importante estar completamente preparado con una preaprobación de su prestamista, y comenzar temprano las conversaciones con su Realtor® sobre lo que usted está buscando y dónde.”*

No es una sorpresa que, con los alquileres en aumento, más y más compradores por primera vez están tomando ventaja de las opciones de pago inicial bajo para asegurar su costo mensual de la vivienda y finalmente lograr obtener la casa de sus sueños.

### En conclusión,

Si usted es uno de los muchos compradores por primera vez que no están seguros si puede calificar para una hipoteca con pago inicial bajo, ¡Reunámonos para colocarlo en su camino hacia la propiedad de una vivienda!



## Porque la pre-aprobación debe ser el primer paso

En muchos mercados a través del país, la cantidad de compradores que están buscando la casa de sus sueños de gran manera, ha superado la cantidad de casas para la venta. Esto ha llevado a un mercado competitivo donde los compradores a menudo tienen que sobresalir. Una forma de mostrar que usted está serio en cuanto a la compra de la casa de sus sueños es el obtener una precalificación o pre-aprobación para una hipoteca antes de empezar su búsqueda.

Aun si usted no está en un mercado que es tan competitivo, saber su presupuesto le dará la confianza de saber si la casa de sus sueños está a su alcance.

*Freddie Mac* expone las ventajas de la pre-aprobación en la sección 'My Home' en su página electrónica:

*"Se recomienda de gran manera que usted trabaje con su prestamista para obtener una pre-aprobación antes que usted empiece la búsqueda. La pre-aprobación le dirá cuánto puede pagar por una casa y le ayudará a moverse más rápido, y con mayor confianza, en los mercados competitivos".*

Una de las muchas ventajas de trabajar con un profesional local en bienes raíces es que muchos conocen prestamistas que podrán ayudarle en este proceso. Una vez usted escoja un prestamista, necesitará llenar la solicitud de préstamo y proporcionarles información importante en cuanto a "su crédito, deudas, historial de empleo, cuota inicial e historial de residencia".

*Freddie Mac* establece los 4 Cs que ayudan a determinar la cantidad por la que usted califica para pedir prestado:

- 1. Capacidad:** Su capacidad actual y futura para hacer sus pagos
- 2. Capital o reserva en efectivo:** El dinero, ahorros, e inversiones que usted tiene que pueden venderse rápidamente por efectivo
- 3. Colateral o garantía:** La casa, o estilo de casa, que a usted le gustaría comprar
- 4. Crédito:** Su historial de pago de facturas y otras deudas a tiempo

Obtener la pre-aprobación es uno de los muchos pasos que muestra a los vendedores de casa que usted está serio en cuanto a la compra y a menudo ayuda a acelerar el proceso una vez su oferta es aceptada.

### En conclusión,

Muchos compradores de casa potenciales sobrestiman la cuota inicial y el puntaje de crédito necesario para calificar por una hipoteca hoy. Si usted está listo y dispuesto a comprar, tal vez sea gratamente sorprendido en cuanto a su habilidad para hacerlo.



## 5 razones por las que la propiedad de la vivienda tiene un 'sentido económico'

El sueño americano está vivo y saludable. Informes recientes muestran que la tasa de propietarios de vivienda en los Estados Unidos se ha recuperado desde los mínimos anteriores y va en la dirección correcta. Las razones personales para ser propietario varían para cada comprador, con muchas similitudes básicas.

Hoy queremos hablar de las **5 razones financieras principales** por las que debe ser propietario de su casa.

### 1. La propiedad de la vivienda es una forma de ahorro forzado

Pagar su hipoteca cada mes le permite crear plusvalía que usted puede aprovechar más adelante para hacer remodelaciones, para pagar la deuda de una tarjeta con alto interés, o incluso enviar un hijo a la universidad. Como inquilino, usted garantiza que el arrendador sea la persona con la plusvalía.

### 2. Ser propietario de vivienda proporciona ahorros en los impuestos

Una manera de ahorrar en impuestos es ser propietario de su casa. Siempre consulte con su contador para saber qué ventajas tributarias aplican a usted en su zona, pero tal vez usted puede reducir el interés de la hipoteca, los impuestos de la propiedad, y la ganancia de la venta de su casa.

### 3. Ser propietario de su casa le permite asegurar su costo mensual de la vivienda

Cuando usted compra su casa con una tasa hipotecaria fija, usted asegura su costo mensual de la vivienda por los próximos 5, 15, o 30 años. Las tasas de interés permanecieron alrededor del 4.5 % desde la primavera y se pronostica que aumentarán cerca del 5 % para finales del año. El valor de su casa seguirá aumentando con la inflación, pero su costo mensual no lo hará.

#### 4. Comprar una casa es más barato que alquilar

Los resultados del último Informe “Rent Vs. Buy” de Trulia muestra que la propiedad de la vivienda sigue siendo más barata que el alquiler, con una hipoteca tradicional a 30 años con tasa fija, en 98 de las 100 áreas metropolitanas más grandes de los Estados Unidos y 26.3 % en todo el país.

#### 5. Ninguna otra inversión le permite vivir dentro de ella

Usted puede elegir invertir su dinero en oro o el mercado de valores, pero usted aún necesita un lugar para vivir. En una casa que es propia, usted se puede levantar cada mañana sabiendo que su inversión está ganando valor mientras proporciona un sitio seguro para vivir.

#### En conclusión,

Antes de que firme otro contrato de arrendamiento, sentémonos para ayudarlo a entender mejor todas sus opciones.



# Obteniendo una hipoteca: ¿Por qué tanto papeleo?

¿Por qué hay tanto papeleo impuesto por el banco para la aplicación de un préstamo hipotecario al comprar una casa hoy día? Al parecer el banco necesita saber todo sobre nosotros y requiere tres distintas fuentes para validar cada inscripción en el formulario de solicitud.

A muchos compradores sus amigos y familiares les han dicho que el proceso fue cien veces más fácil cuando ellos compraron su casa hace diez o veinte años atrás.

Hay dos muy buenas razones por las que el proceso del préstamo es mucho más oneroso en el comprador de hoy que quizás en cualquier otro momento en la historia.



## **1. El gobierno ha establecido directrices que demandan que el banco pruebe más allá de cualquier duda que usted, está en capacidad de pagar su hipoteca.**

Durante el período previo a la crisis de la vivienda, mucha gente 'calificó' para una hipoteca que nunca pudieron pagar. Esto condujo a que millones de familias perdieran sus casas. El gobierno quiere asegurarse que esto no vuelva a ocurrir.

## **2. Los bancos no quieren estar en el negocio de bienes raíces.**

Durante la recuperación de la crisis de la vivienda, los bancos fueron forzados a tomar la responsabilidad de liquidar millones de ejecuciones hipotecarias y también de negociar otro millón y más de ventas por menos de la deuda hipotecaria. Al igual que el gobierno, ellos no quieren más ejecuciones hipotecarias. Por esa razón, ellos tienen que doblar (o tal vez triplicar) la comprobación de todo lo relacionado con la aplicación.

## **Sin embargo, hay una buena noticia en esta situación.**

La crisis de la vivienda que mando que los bancos fueran extremadamente estrictos en los requisitos del papeleo, también permitió que usted pueda obtener una tasa de interés hipotecario alrededor del 4.5 %.

Los amigos y familiares que compraron casas diez o veinte años atrás experimentaron un proceso de aplicación más simple, pero también pagaron tasas de interés más altas (el promedio de la tasa hipotecaria fija a 30 años fue de 8.12 % en los 1990 y 6.29 % en los 2000.)

Si usted va al banco y ofrece pagar 7 % en vez de alrededor del 4.5 %, probablemente ellos harán lo posible para que el proceso sea más fácil.

## **En conclusión,**

En vez de concentrarse en el papeleo adicional requerido, seamos agradecidos que podemos comprar una casa con las tasas más bajas históricamente.



## Por qué trabajar con un profesional local de bienes raíces hace toda la diferencia

Si ha entrado al mercado de bienes raíces, como comprador o vendedor, inevitablemente ha escuchado el mantra “ubicación, ubicación, ubicación” en referencia a como casas idénticas pueden aumentar o disminuir en valor debido a donde están ubicadas. Bueno, una encuesta reciente muestra que cuando se trata de elegir un agente de bienes raíces, el mantra de la generación ‘Millennial’ es, “local, local, local”.

*CentSai*, una comunidad en línea de bienestar financiero, encuestó más de 2,000 ‘millennials’ (edades de 18 a 34) y encontró que **75 % de los encuestados utilizarían un agente de bienes raíces local** en vez de un agente en línea, y 71 % elegirían un prestamista local.

Los encuestados citan muchas razones por su elección de buscar local, “*incluyendo el toque personal & la asistencia, la relación duradera, el conocimiento local, y la cantidad de desafíos*”.

Doria Lavagnino, *Cofundadora & presidenta de CentSai*, tenía esto que decir:

*“Nos sorprendió escuchar que los proveedores en línea aun no son un disruptor tan grande en este sector como pensamos en primer lugar, a pesar del supuesto ahorro. Encontramos que los ‘millennials’ tienen en gran valor el toque personal y el conocimiento de un agente local. Comprar una casa por primera vez es desalentador y trabajar con un agente local – particularmente un agente referido por un pariente o amigo – puede proporcionar paz mental”.*

Los resultados de la encuesta de *CentSai* son consistentes con el estudio de *las tendencias del consumidor de la vivienda*, el cual encontró que los ‘millennials’ prefieren un enfoque más práctico a su experiencia en bienes raíces:

*“Mientras que las generaciones mayores dependen de los agentes de bienes raíces para obtener información y conocimiento, los ‘millennials’ esperan que los agentes de bienes raíces se conviertan en asesores de confianza y socios estratégicos”.*

Cuando se trata de elegir un agente, los ‘millennials’ y otras generaciones comparten su prioridad: **el sentir que un agente es confiable y sensible a sus necesidades.**

Dicho esto, la tecnología aun desempeña un papel enorme en el proceso de bienes raíces. Según la *Asociación nacional de Realtors*, el 94 % de los compradores de casa buscan por posibles hogares y vecindarios en línea, y 74 % también dijo que utilizaría una página electrónica o una aplicación móvil para buscar casas que ellos podrían considerar para la compra.

### En conclusión,

Muchos se preguntan si esta generación conocedora de la tecnología preferiría trabajar con un agente o prestamista en línea, pero más y más estudios demuestran que cuando se trata de bienes raíces, los ‘millennials’ quieren alguien en quien puedan confiar, alguien que conozca el vecindario al que ellos se quieren mudar, y alguien que los dirija a través de toda la experiencia.



## ¿Ha ahorrado lo suficiente para el costo de cierre?

Hay muchos compradores potenciales, e incluso vendedores que, creen que necesitan por lo menos un pago inicial del 20 % para poder comprar una casa, o mudarse a la próxima casa. Vez tras vez, hemos disipado este mito demostrando que hay muchos programas de préstamos que le permiten poner tan poco como el 3 % (o 0 % con un préstamo VA).

Una vez que haya ahorrado lo suficiente para su cuota inicial y este listo para inicial la búsqueda de su casa, asegúrese de que también ha guardado lo suficiente para los costos del cierre.

*Freddie Mac* define los costos de cierre como:

*“Los costos de cierre, también llamados honorarios de operación de cierre, tendrán que ser pagados cuando usted obtiene la hipoteca. Estos son honorarios por las personas representando su compra, incluyendo el prestamista, el agente de bienes raíces, y otros terceros implicados en la transacción.*

***Los costos de cierre típicamente son entre 2 y 5 % de su precio de compra”.***

Hemos escuchado de muchos compradores de vivienda por primera vez que deseaban que alguien les hubiera dejado saber que los costos del cierre podrían ser tan altos. Si lo piensa bien, con un programa de pago inicial bajo, sus costos de cierre podrían igualar la cantidad que usted ahorro para su pago inicial.

Aquí está la lista de algunos de los honorarios/gastos que pueden estar incluidos en sus costos de cierre, dependiendo de donde se encuentra la casa que desea comprar:

- Costos del registro del gobierno
- Honorarios por tasación
- Costo del registro de crédito
- Costo de originación del prestatario
- Servicios del título (seguro, costo de búsqueda)
- Costos por el servicio de impuesto
- Costo por el estudio topográfico
- Costo del abogado
- Costo del evaluador de solicitud de préstamo hipotecario

## ¿Hay forma de evitar pagar los costos de cierre?

Trabaje con su prestamista y agente de bienes raíces para ver si hay alguna manera de disminuir o diferir sus costos de cierre. Hay hipotecas sin cierre disponibles, pero terminan constándole más al final con una tasa de interés más alta, o incluyendo los costos de cierre en el costo total de su hipoteca (*es decir que usted terminara pagando interés por el costo de su cierre*).

Los compradores de vivienda también pueden negociar con el vendedor en cuanto a quien paga estos honorarios. Algunas veces el vendedor aceptara asumir el costo de cierre del comprador para finalizar el negocio.

### En conclusión,

Hable temprano y a menudo con su prestamista y agente para determinar por cuánto usted será responsable para el cierre. Averiguar que usted necesita miles de dólares antes del cierre no es la sorpresa que alguien desearía.





## ¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para el éxito

Así que, usted ha estado buscando por la casa perfecta que llamara “hogar” y ¡finalmente encontró una! El precio es correcto, y en un mercado tan competitivo, usted quiere asegurarse de hacer una buena oferta ¡para garantizar que su sueño se vuelva realidad y hacer que esta casa sea suya!

A continuación, se muestran 4 pasos proporcionados por *Freddie Mac* para ayudar a los compradores a presentar las ofertas, junto con alguna información adicional para su consideración:

### 1. Determine su precio

*“Ha encontrado la casa perfecta y está listo para comprar. ¿Y ahora qué? Su agente de bienes raíces estará a su lado, ayudándole a determinar un precio de oferta que sea justo”.*

Basándose en la experiencia de su agente y consideraciones claves (como casas similares recientemente vendidas en el mismo vecindario o la condición de la casa y lo que usted puede pagar), su agente le ayudará a determinar la oferta que va a presentar.

Obtener una preaprobación no solo mostrará a los vendedores de casa que usted está serio sobre la compra, y le permitirá hacer una oferta con la confianza de saber que usted ya ha sido aprobado para una hipoteca por esa cantidad.

### 2. Presente una oferta

*“Una vez que haya determinado su precio, su agente redactará una oferta o un acuerdo de compra para presentarlo al agente de bienes raíces del vendedor. Esta oferta incluirá el precio de compra y los términos y condiciones de comprar”.*

¡Hable con su agente para averiguar si hay formas de hacer que su oferta destaque en este mercado competitivo! Un agente de bienes raíces licenciado que este activo en el vecindario que usted está considerando, será instrumental en ayudarlo a poner una oferta sólida.

### 3. Negocie la oferta

*“A menudo, el vendedor va a hacer una contraoferta, típicamente pidiendo un precio de compra más alto o para ajustar la fecha de cierre. En estos casos, el agente del vendedor presentará una contraoferta a su agente, detallando los cambios deseados, en este momento, puede aceptar la oferta o decidir si desea hacer una contraoferta.*

*Cada vez que se realizan cambios a través de una contraoferta, usted o el vendedor tienen la opción de aceptar, rechazar o hacer una contraoferta de nuevo. El contrato se considera finalizado cuando por escrito ambas partes firman la oferta”.*

Si su oferta es aprobada, Freddie Mac le ruega que *“siempre obtenga una inspección independiente de la casa, así usted sabe la condición verdadera de su casa.”* Si la inspección revela problemas que no se han divulgado o desafíos, usted puede discutir cualquier reparación que deba realizarse, con el vendedor, o cancelar el contrato.

### 4. Actúe con rapidez

El inventario de casas para la venta se mantiene muy por debajo de la oferta para 6 meses que es necesaria para un mercado ‘normal’. la demanda de los compradores ha continuado superando la oferta de casas para la venta, haciendo que los compradores compitan entre sí por la casa de sus sueños.

Asegúrese que tan pronto como usted decida que quiere hacer una oferta, usted trabaje con su agente para presentarla tan pronto como sea posible.

### En conclusión,

Sea que usted está comprando su primera casa o su quinta, tener un profesional local que sea un experto en el mercado a su lado es lo más apropiado para asegurarse que el proceso va bien. ¡Hablemos de cómo podemos hacer realidad su sueño de ser propietario de una casa!



# Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes...

Me gustaría hablar más con usted sobre lo que leyó aquí, y ayudarle en el proceso de la compra de su casa. Abajo esta mi información. Espero escuchar de usted...



## Marlon Cadenas

Broker Associate

Broker Associate - CAM License

Grand Beach Realty

Miami Florida

[cadenasrealty@outlook.com](mailto:cadenasrealty@outlook.com)

<http://myhomesteadhomes.com/>

7865540161



Equal Housing Opportunity

Grand Beach Realty