

REVISTA INMOBILIARIA PARA COMPRADORES





HELLO!



Gracias por elegir confiar en mí para el proceso de compra de su casa. ¡Cada miembro de mi equipo está comprometido a garantizar que TODAS sus necesidades de bienes raíces no solo se satisfagan, sino que se superen! He creado este libro para su conveniencia y esperamos que sea un recurso valioso. Si bien aquí se describe todo el proceso, tenga en cuenta que me mantendré en contacto constante con usted durante todo el proceso. Tu experiencia será única y ajustaré nuestro servicio de acuerdo a tus deseos y necesidades. Mi enfoque está en su completa satisfacción.

Kelly Atencio

PHONE +12818833763
EMAIL KELLYA@REMAX.NET
WEBSITE KELLYATENCIO.COM
REDES SOCIALES: KELLYATENCIO.REALTOR

CONOCE A MI TEAM



ALMA LOGAN

BROKER RE/MAX REAL ESTATE ASSOCIATES



DINA ESTRADA

ASISTENTE RE/MAX REAL ESTATE ASSOCIATES



7410 WESTVIEW DR, HOUSTON, TX 77055

KELLY ATENCIO | BUYING A NEW HOME



PASOS PARA EL CIERRE

- 01 ENCUENTRE UN REALTOR
- 02 PREPARE SUS FINANZAS
- 03 INVESTIGUE PRESTAMISTAS Y OBTENGA UNA PRE-APPROVED
- 04 EMPIEZA A COMPRAR TU CASA
- 05 HACER UNA OFERTA
- 06 ORDENE UNA INSPECCION
- 07 NEGOCIA UNA OFERTA FINAL
- 08 APPRAISAL EVALUA LA PROPIEDAD
- 09 PLANIFICA TU MUDANZA
- 10 DIA DEL CIERRE

01 ENCUENTRE UN REALTOR

Comprar una casa es una de las compras más importantes en la vida. Es fundamental contar con un agente experimentado de su lado, siempre velando por sus mejores intereses. La responsabilidad fiduciaria de un agente comprador es representar al comprador y garantizar que sus intereses estén protegidos.

Después de todo, un vendedor tiene a alguien de su lado. Un agente de listado tiene una lealtad al vendedor. Su objetivo es obtener el mejor precio para el vendedor por su casa. Por eso es importante que tenga a alguien que trabaje para SUS mejores intereses al comprar una casa.



PREGUNTAS PARA HACER A UNA AGENTE DURANTE LA ENTREVISTA:

1. ¿CUÁNTO SON TODOS SUS HONORARIOS?
2. ¿CUÁNTO DURA SU CONTRATO?
3. ¿PUEDO CANCELAR EL CONTRATO ANTES DE TIEMPO?
4. ¿PUEDO PEDIR ALGUNAS REFERENCIAS?
5. ¿A CUÁNTOS CLIENTES ESTÁS ATENDIENDO EN ESTE MOMENTO?
6. ANTES DE BUSCAR CASAS, ¿PRIMERO REQUIERE QUE UN CLIENTE OBTENGA UNA CARTA DE PRECALIFICACIÓN DE UN PRESTAMISTA?
7. ¿CÓMO AYUDA A LOS COMPRADORES A CERRAR EL TRATO?
8. ¿CÓMO PUEDO COMUNICARME CONTIGO?
9. ¿QUÉ HORARIO TIENE?

MY COMPROMISO CONTIGO



1 LLEGANDO A LA PUERTA
¡Reduciremos las casas que se ajustan a sus deseos y necesidades únicos para que entre por la puerta! Mirando todas las casas del mercado y determinando las que mas le guste para agendar las citas.

2 MANEJO DE CONVERSACIONES DESAFIANTES
Cuando sea necesario realizar reparaciones o cambios en el precio, seré su guía y me encargaré de solicitar cualquier reparación o cambio de precio a los vendedores.

3 AYUDAR POR EN EL PAPELEO
La compra de una vivienda implica muchos tipos de documentación. Tengo la experiencia y el conocimiento para navegar contratos de bienes raíces. Asegurarse de que nada se pase por alto y de que realmente comprenda lo que significa..

4 DE TU LADO
El agente del comprador representará sus mejores intereses. Con un pulso en el mercado local y una sólida comprensión de cómo las diversas comodidades afectan el valor de una casa, nos aseguraremos de presentar una oferta competitiva sobre la casa adecuada para usted.

5 EXPERTO DEL VECINDARIO
Trabajando diariamente en vecindarios con inspectores, contratistas y negociando con vendedores, tengo el conocimiento del mercado que necesitas para obtener los mejores resultados de tu compra. Comprender el mercado inmobiliario local puede ser de gran ayuda cuando llega el momento de hacer una oferta por una casa.

6 SOLUCIONADOR DE PROBLEMAS
Trabajaré arduamente para proteger todos sus intereses y me ocuparé de cualquier problema que pueda surgir durante todo el proceso. Con suerte, hacer que comprar una casa sea un proceso divertido y sin estrés.

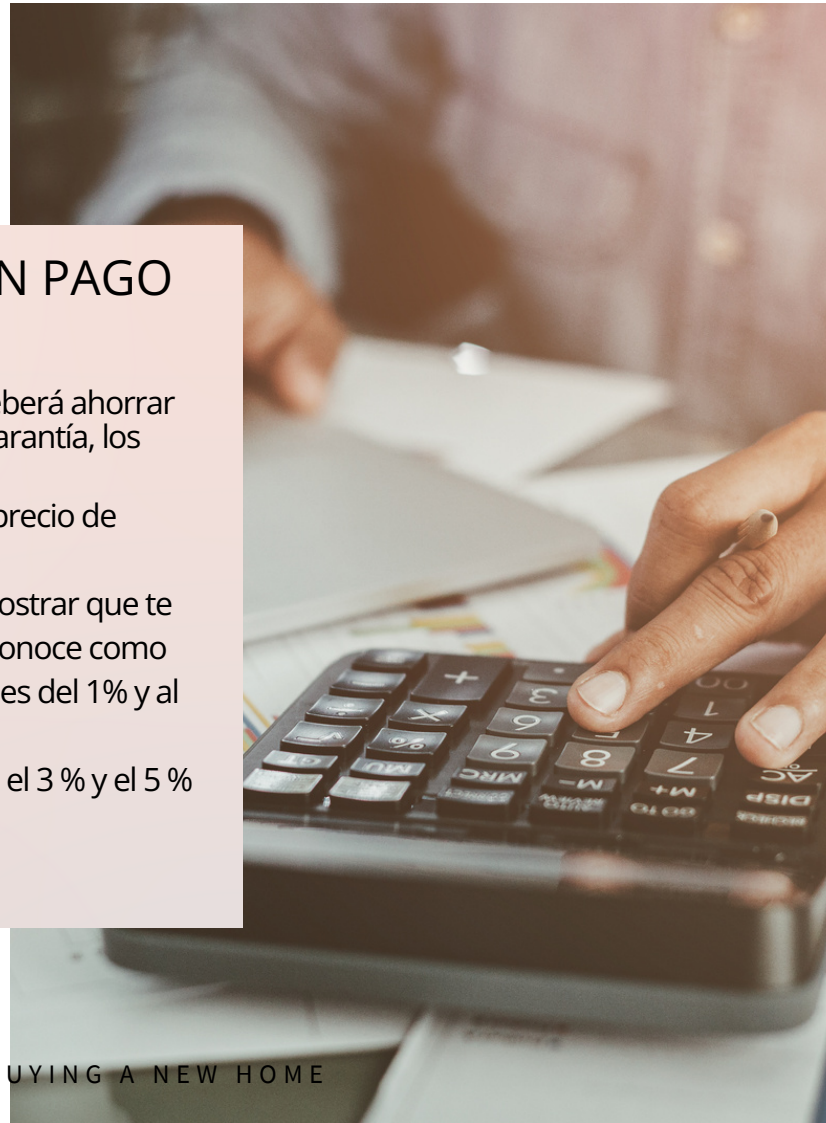
02

PREPARE SUS FINANZAS

Los prestamistas hipotecarios recomiendan que no se esfuerce más allá de comprar una casa que sea más de 3 a 5 veces el ingreso familiar anual. Si no está comprando una casa en efectivo, necesitará una aprobación previa de la hipoteca proporcionada por su prestamista hipotecario. Un prestamista trabajará con usted para obtener un préstamo que satisfaga sus necesidades. Algunos compradores están preocupados por mantener sus pagos mensuales lo más bajo posible, otros quieren asegurarse de que sus pagos mensuales nunca aumenten.

FINANCIAMIENTO Y MORTGAGE PAYMENT

- Estudie su informe de crédito. Tome nota de cualquier error que vea y hable con su prestamista al respecto.
- Recopile los documentos necesarios, incluidos recibos de pago, extractos bancarios y declaraciones de impuestos anteriores.
- Determine un pago con el que se sienta cómodo. ¡No olvide que tendrá impuestos y seguro además del pago base de su hipoteca!



AHORRE EN SU CUENTA PARA UN PAGO INICIAL Y OTROS GASTOS

Para hacer realidad su sueño de comprar una casa, deberá ahorrar dinero en efectivo para el pago inicial, el depósito de garantía, los costos de cierre y el inspector de viviendas.

- Un pago inicial es típicamente entre 3.5% y 20% del precio de compra
- Earnest Money es el dinero que depositas para demostrar que te tomas en serio la compra de una casa. También se conoce como depósito de buena fe. Este se dará para la reserva y es del 1% y al final se descontará del down payment.
- Los costos de cierre para el comprador oscilan entre el 3% y el 5% del monto del préstamo
- Una inspección de la casa cuesta entre \$300 y \$500

INVESTIGUE PRESTAMISTAS Y OBTENGA UNA PRE-APPROVED

Con su credit score por encima de 620+ y documentos financieros en mano, está listo para comenzar a buscar opciones para su préstamo hipotecario.

Aprovecha las ayudas en línea. Puede comparar precios de un grupo diverso de prestamistas acreditados en los 50 estados, por mi parte le ayudare y le guiaré en el proceso para saber cuál es el prestamista que realmente te aprobara y luego comparas cuál le conviene, según los términos y condiciones que le propongan cada uno. Si aun no estas listo le guiaré para que seas aprobado en los próximos meses.

Averigüe si califica para un préstamo especial, como un préstamo de Asuntos de Veteranos (VA) o cualquier opción especial de financiamiento para la compra de una vivienda a través de programas estatales o federales.

Asegúrese de obtener la carta de pre aprobación de la hipoteca; lo convertirá en un comprador más competitivo.

Nota: Ser pre-aprobado, a diferencia de ser pre calificado, significa que en realidad ha sido aprobado por un prestamista para un monto de préstamo específico. Deberá proporcionar información financiera documentada (ingresos, declaraciones, activos, informes de deuda y crédito, etc.) para que el prestamista la revise y verifique.

INVESTIGA PRESTAMISTAS Y LENDERS

- Averigüe si califica para un préstamo especial, como un programa de compra de vivienda de VA, FHA o HUD.
- Solicite cotizaciones de múltiples prestamistas y compare precios de préstamos.
- Obtenga una preaprobación para una hipoteca y reciba su carta



EMPIEZE A COMPRAR SU CASA

04

INVESTIGA PRESTAMISTAS Y LENDERS

- Obtenga una ventaja al compilar su lista de deseos para el hogar.
- Pase tiempo en cada área, imaginándose viviendo allí.
- Encuentre propiedades en su rango de precios en sus vecindarios preferidos.
- Visite jornadas de puertas abiertas y solicite a uno de los miembros de nuestro equipo que programe visitas privadas.

Haz una lista de las cosas que necesitarás tener en la casa. Pregúntese cuántos dormitorios y baños necesitará y tenga una idea de cuánto espacio desea. ¿De qué tamaño quieres que sea la cocina? ¿Necesita muchos armarios y espacio para gabinetes? ¿Necesita un patio grande para que jueguen sus hijos y/o mascotas?

Una vez que haya hecho una lista de sus elementos imprescindibles, no olvide pensar en el tipo de vecindario que desea, los tipos de escuelas en el área, la duración de su viaje hacia y desde el trabajo y la conveniencia de las compras locales. . Tenga en cuenta sus preocupaciones de seguridad, así como la tasa de apreciación de la vivienda en el área.

TIPS

Nos aseguraremos de revisar los pequeños detalles de cada casa.

- Prueba la plomería
- Prueba el sistema eléctrico
- Abra y cierre las ventanas y puertas para asegurarse de que funcionen correctamente

Evaluar el vecindario y las áreas circundantes.

- ¿Están bien mantenidas las casas circundantes?
- ¿Cuánto tráfico hay en la calle?
- ¿Está convenientemente ubicado cerca de escuelas, tiendas, restaurantes y parques?

HACER UNA OFERTA

05

Sus finanzas están en orden, sus vecindarios ideales identificados; el próximo paso es encontrar la propiedad perfecta y hacer una oferta competitiva. Más importante aún, una que se acepta sobre otras ofertas. A medida que más y más personas buscan convertirse en propietarios de viviendas, es importante que se prepare para el proceso de la hipoteca, la búsqueda de viviendas, las guerras de ofertas y lo que hará a continuación si no obtiene la casa de sus sueños.

¡Aquí están mis 6 estrategias para que su oferta sea aceptada!

01

OFERTA COMPETITIVA

Una buena regla general, específicamente en el mercado de un vendedor, es comenzar con fuerza. Para hacer esto, evaluaremos el valor de mercado de la propiedad con un CMA y determinaremos cuánto vale en el mercado actual.

02

EARNEST MONEY

Este depósito indica cuán serio es usted como comprador. Prueba a duplicar la cantidad que pide el vendedor o que es costumbre en la zona. Por lo tanto, asegúrese de no rescindir el contrato sin una buena razón. Si lo hace, perderá su dinero de garantía.

03

EL VENDEDOR ESCOJE EL DIA

Expresé su voluntad de trabajar con el horario de los vendedores para ir al cierre. ¡Podemos preguntar a los vendedores cuál sería su fecha de cierre ideal para que la oferta les haga sentir que están ganando!

04

HAGAMOS CONEXION

Dígale al vendedor por qué ama su casa. ¿Es el parque del vecindario o el acceso a las mejores escuelas? ¿Quizás el tamaño y el diseño de la cocina es todo lo que has soñado? ¡Hablar alto! Establecer una buena relación con los vendedores puede estimular sus emociones. Por lo tanto, ayúdelos a recordar su nombre cuando revisen posibles ofertas

05

LIMITE LAS CONTINGENCIAS

Las contingencias pueden ser una molestia para los vendedores que están listos para avanzar rápidamente. Es importante evitar contingencias innecesarias. Según la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, la oferta con la menor cantidad de contingencias suele ser la más atractiva.

06

CLAUSULA DE ESCALAMIENTO

Una cláusula de escalamiento es una forma de escalar automáticamente su oferta por una cierta cantidad en dólares, hasta una cierta cantidad en dólares. Tenga en cuenta que corre el riesgo de que el vendedor vea el monto real que pagará y tal vez pague significativamente por encima del valor de tasación de la casa. ¿Realmente vale la pena esta casa?

EL PROCESO DE LA OFERTA

DESPUÉS DE HACER UNA OFERTA

PRIMERA OFERTA
PRESENTADA

- ACEPTO LA OFERTA
- RECHAZA LA OFERTA

Esto sucede si el vendedor cree que su oferta no se acerca lo suficiente a sus expectativas para seguir negociando.

CONTRAOFFERTA

Una contraoferta es cuando el vendedor le ofrece condiciones diferentes. Si esto sucede, usted puede:

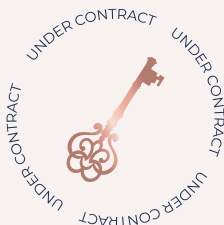
- ACEPTAR LA CONTRAOFFERTA
- RECHAZAR LA CONTRAOFFERTA

REPETIR

Puede negociar de un lado a otro tantas veces como sea necesario hasta que llegue a un acuerdo o alguien decida irse.

ACEPTADA

Una vez que todas las partes estén de acuerdo con todos los términos, ¡Usted está oficialmente bajo contrato!
¡FELICITACIONES!



ORDENE UNA INSPECCION

Una inspección de la vivienda puede ayudar a identificar deficiencias en una vivienda que está considerando comprar. Si la inspección revela que hay problemas en el trabajo o que se necesitan reparaciones, es posible que pueda negociar con el vendedor para solucionar esos problemas.

Durante el período de inspección, programaremos una inspección con un inspector de viviendas acreditado por TREC, para realizar una investigación exhaustiva de la vivienda. Una vez que esto esté completo, el inspector nos proporcionará una lista de hallazgos.

06

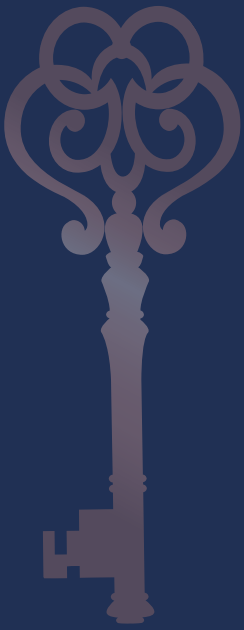


NEGOCIA LA OFERTA FINAL

07

1. Estas son sus opciones después de que una inspección de la casa revele problemas:
2. Pídele al vendedor que haga las reparaciones él mismo.
3. Solicite créditos para sus costos de cierre
4. Pídele al vendedor que reduzca el precio de venta para compensar las reparaciones.
5. Retirarse de la transacción (si tiene una contingencia de inspección)
6. Seguir adelante con el trato

Para negociar reparaciones o créditos, comience por obtener un presupuesto de un contratista local o un profesional de la construcción sobre cuánto costarán las reparaciones. Si está trabajando con un agente de bienes raíces, él o ella deben manejar las negociaciones en su nombre. Asegúrese de que su agente tenga una copia del informe de inspección para usarla como palanca cuando trabaje con el agente de cotización y sus vendedores.



08

APPRAISAL EVALUA LA PROPIEDAD

Cuando su casa está bajo contrato, no puede seguir adelante con la venta hasta una tasación se hace en su casa. El resultado puede afectar si llegas o no a cierre y si el precio de la oferta es el precio con el que terminará el día de liquidación. Hago un esfuerzo adicional durante esta fase de estar bajo contrato, reunirse con el tasador en su casa y crear un paquete de información que ayuda al tasador a tener toda la información que necesita para obtener un resultado favorable Salir. No desea que el valor de tasación de su casa esté por debajo del precio que ha negociado con el comprador, así que tengo un proceso muy específico para asegurándose de que eso no suceda!

PLANIFICA 09 TU MUDANZA

- FINALIZAR DOCUMENTOS PARA LA APROBACION FINAL
- PROGRAMAR INSPECCIÓN DE CASA
- ¡Desordenar! Ordene cada cajón, armario, alacena y estante, eliminando los artículos que ya no necesita o que ya no le gustan. Donar o vender artículos que estén en buenas condiciones
- Obtenga copias de registros médicos y guárdelas con sus otros documentos importantes
- Cree un inventario de todo lo valioso que planea mover
- Obtener presupuestos de empresas de mudanzas

4 SEMANAS PARA MUDARSE

- Dar aviso de 30 días si actualmente está alquilando
- Programar mudanzas/camión de mudanzas
- Comprar/encontrar materiales de embalaje
- COMENZAR A EMBALAR

3 SEMANAS PARA MUDARSE

- ORGANIZAR TASACIÓN
- BÚSQUEDA DE TÍTULO COMPLETA (LA COMPAÑÍA DE TÍTULO HARÁ ESTO)

2 SEMANAS PARA MUDARSE

- GARANTÍA DE HOGAR SEGURO
- OBTENGA COTIZACIONES PARA SEGURO DE HOGAR
- HORARIO DE CIERRE
- Comuníquese con las empresas de servicios públicos (agua, electricidad, cable)
- Cambio de dirección: postales, suscripciones, etc.
- Minimice las compras de comestibles
- Sigue empacando

1 SEMANA PARA MUDARSE

- OBTENER CHEQUES CERTIFICADOS PARA EL CIERRE
- PROGRAMAR Y ASISTIR A LA RECORRIDO FINAL
- Terminar de empacar
- Empaca lo esencial para pasar unas noches en tu nuevo hogar
- Confirmar fecha de entrega con la empresa de mudanzas.
- Escriba las indicaciones para llegar a la nueva casa, junto con su número de teléfono celular



10

DÍA DEL CIERRE

DÍA DE CIERRE

¡El cierre es cuando firma la documentación de propiedad y seguro y recibe las llaves de su nuevo hogar! Por lo general, el cierre toma de cuatro a seis semanas. Durante este tiempo, los fondos de la compra se mantienen en depósito, donde su dinero se mantiene seguro hasta que se completa la transacción.

RECORRIDO FINAL

Haremos un último recorrido por la casa dentro de las 24 horas posteriores al cierre para verificar el estado de la propiedad. Esta inspección final dura aproximadamente una hora. Nos aseguraremos de que se haya realizado cualquier trabajo de reparación que el vendedor acordó realizar.

Nos aseguraremos de:

- Asegúrese de que todos los electrodomésticos funcionen correctamente
- Deje correr el agua en todos los grifos y compruebe si hay posibles fugas.
- Abrir y cerrar puertas de garaje con abridor
- Tirar la cadena de los baños
- Haga funcionar el triturador de basura y los ventiladores de escape

MESA DE CIERRE

Quien estará allí:

- Su agente
- El vendedor
- El agente del vendedor
- Su oficial de préstamos

LLEVAR AL CIERRE

- Identificación oficial con fotografía
- Copia del contrato de venta

RECIBE TUS LLAVES

¡Felicidades! Fue mucho trabajo duro, ¡pero ahora son oficialmente propietarios de viviendas!
¡Es hora de organizar una fiesta y conocer a tus nuevos vecinos!



CASAS RECORRIDAS

DIRECCION

PRECIO

¿CUÁNTO TE GUSTÓ ESTA CASA?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

COMENTARIOS DE MIS CLIENTES

“

THE BEST REALTOR EVER. HIGHLY-QUALIFIED. 100%
RECOMMENDED.

KEHENNIT MARQUEZ

”

“

KELLY HA SIDO UNA REALTOR EXCEPCIONAL, COMPRAR CASAS SE PUEDE VOLVER TEDIOSO Y COMPLICADO PERO ELLA NOS AYUDO CON TODO, Y LO HIZO MÁS SIMPLE Y FÁCIL. ELLA ESTUVO MOSTRÁNDONOS CASAS HASTA QUE LLEGAMOS A LA QUE ERA, Y CREO QUE PERDIMOS MUCHAS OPORTUNIDADES POR ESTAR PENSÁNDOLO TANTO Y DUDAR Y DESPUÉS LAS CASAS SUBIERON DE PRECIO. GRACIAS A DIOS Y A KELLY YA SOMOS HOMEOWNERS. Y ESTAMOS MUY FELICES.

FAMILIA COLMAN

COMENTARIOS DE MIS CLIENTES



KELLY FUE UN ANGEL EN MI CAMINO, DE VERDAD QUE AMA LO QUE HACE Y BUSCA COMO SEA AYUDAR AL CLIENTE! AGRADECIDA DE CORAZON POR TODA SU AYUDA, LA RECOMIENDO 1000%.

NELSI MATA



ES UNA EXCELENTE PROFESIONAL, SIEMPRE DISPUESTA A AYUDARME, PENSANDO SIEMPRE EN LAS MEJORES OPCIONES PARA MÍ COMO CLIENTE, EXPLICANDO SIEMPRE DETALLADAMENTE CADA PASO EN EL PROCESO DE COMPRAR MI CASA.

YO, LA RECOMIENDO ALTAMENTE Y DOY FE QUE PUEDE AYUDAR A TODAS LAS PERSONAS A LOGRAR SU SUEÑO DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA PARA CADA FAMILIA.

LISSETTE SANCHEZ



¡ENCANTADA EN AYUDARTE!



RE/MAX

PHONE +12818833763

EMAIL KELLYA@REMAX.NET

WEBSITE KELLYATENCIO.COM

REDES SOCIALES: KELLYATENCIO.REALTOR

