



Guía para compradores

Proteja sus inversiones y
cerremos un trato juntos.

USTED MERECE UN
PROCESO FÁCIL Y SEGURO

GEORGIA

CONTENIDOS

Antes de empezar, un comentario... 03

¿Cómo saber dónde comprar una propiedad? 04

5 tipos de préstamos hipotecarios para vivienda 05

Fundamentos del pago hipotecario 09



¿Comprar bajo el nombre de una empresa o a título personal? 14

¿Propiedades nuevas, usadas o en preconstrucción? 16

Pasos del proceso de compra 17

Un agente inmobiliario o de bienes raíces: su importancia 19



PROTEJA SUS INVERSIONES Y CERREMOS UN TRATO JUNTOS
USTED MERECE UN PROCESO FÁCIL Y SEGURO

Antes de empezar, un comentario...

Un número importante de personas en algún momento ha deseado convertirse en propietario de un lugar dónde poder vivir o simplemente adquirir un inmueble que pueda ser utilizado como una inversión.

No obstante, el proceso de compra de un inmueble no siempre es sencillo, por lo que cobra especial importancia tener algunos conocimientos a la mano que proporcionen ventajas en la selección de la mejor propiedad, e incluso en la selección del profesional en bienes raíces que te apoyará en esta tarea.

Esta guía práctica suministra claves básicas que te podrían ayudar en el proceso de compra de una propiedad inmobiliaria.

Cuando de comprar propiedades se trata, la información relevante no sobra.



¿CÓMO SABER DÓNDE DEBES COMPRAR?

Como agente de bienes raíces (*realtor*) podré asistirte en cada paso que tengas que dar durante la selección de la zona.

El primer punto indispensable a tomar en cuenta es saber para qué deseas la propiedad: Para vivir, para alquilarla o como inversión.

Propiedades de inversión y alquiler

Si lo tuyo es invertir y deseas una propiedad que te rinda frutos, entonces te sugiero ser flexible con la selección de la ubicación. Tu principal motivación debería ser la protección de tu patrimonio y cómo hacerlo crecer.

Para ello, elige tu mercado objetivo, es decir, a quien deseas alquilar la propiedad: estudiantes, nuevas familias, familias establecidas, solteros, etc. Luego selecciona zonas donde se encuentre ese tipo de mercado. También es importante tomar en cuenta las estadísticas de cambio de precios de propiedades en la zona, para así saber si podrías generar ganancias una vez que decidas venderla en un futuro.

Es muy importante verificar que la propiedad no posee restricción para rentar, en caso de que la comunidad donde te gusta la propiedad tenga HOA (*Asociación de propietarios de vivienda, por sus siglas en inglés*). Solicita más información a tu agente sobre que es el HOA, que ventajas y desventajas tienes al adquirir una propiedad en una comunidad con HOA.

Vivienda principal o vacacional

En este caso, lo más importante es la seguridad y comodidad de tu familia por lo que debes tomar en cuenta las siguientes variables antes de seleccionar la zona en donde comprar:

- Escuelas y zonas educativas
- Distancia que existe de tu área de trabajo.
- ¿Tendrás mascotas?
- ¿Tendrás oficina en casa?
- Áreas comerciales
- Zonas de recreación
- ¿Cerca de dónde quiero que se encuentre mi nueva propiedad?
- ¿Cuánto espacio deseo? (*Dimensiones del inmueble*)
- ¿Me interesaría una propiedad que esté para ser reparada?
- ¿Qué tan importante es para mí la revalorización de la propiedad?
- ¿La comunidad donde está ubicada la propiedad tiene HOA?

Si tienes hijos menores de 21 años, verifica el puntaje de las escuelas y establece cual es el puntaje mínimo hasta donde estarías dispuesto a llegar

CLAVE II

LOS 5 PRINCIPALES

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS PARA VIVIENDA



1

Hipotecas convencionales

2

Préstamos Jumbo

3

Préstamos de la FHA

4

Préstamos del VA

5

Préstamos del USDA

Hipotecas convencionales

Una hipoteca convencional es cualquier hipoteca que no esté respaldada por el gobierno (*hablaremos de los préstamos respaldados por el gobierno en breve*).

Los préstamos convencionales son el tipo de préstamo hipotecario más común en los Estados Unidos.

Los préstamos para vivienda convencionales pueden ser de tasa fija o tasa ajustable. Los plazos de 10, 15, 20 y 30 años son habituales.

Un préstamo convencional puede ser conforme (*en el que el préstamo cumple las normas de la industria para agrupar préstamos en títulos valores que pueden cotizar en el mercado de valores*) o no conforme (*en el que el préstamo no cumple las normas de la industria para su agrupación en títulos valores*).

Como ocurre con todos los tipos de préstamos hipotecarios, los criterios para calificar para un préstamo convencional varían en función del prestamista. Dicho esto, estos son los requisitos generales para un préstamo convencional:

- Buenos antecedentes crediticios
- Un pago inicial de al menos el 3%
- Una relación deuda-ingresos razonable
- Seguro hipotecario privado (PMI) para préstamos con un pago inicial inferior al 20%



Préstamos Jumbo

Los préstamos Jumbo son préstamos que superan los máximos de préstamos establecidos por Fannie Mae, Freddie Mac y la Agencia Federal de Financiación de la Vivienda. Debido a que estos préstamos superan los máximos establecidos por estas agencias, estas no pueden comprárselos a los originadores de los préstamos. Esto significa que el originador está asumiendo un mayor riesgo al prestar un monto tan elevado. Debido a este mayor riesgo, los préstamos jumbo pueden tener criterios de calificación más estrictos y/o tasas de interés más elevadas.



Préstamos FHA

Los préstamos de la FHA son préstamos respaldados por el gobierno, en los que la Administración Federal de la Vivienda (*Federal Housing Administration, FHA*) asegura una parte del préstamo. Este programa se diseñó para que los compradores que no califican para acceder a un préstamo convencional puedan comprar una vivienda. Al asegurar el préstamo contra la falta de pago del prestatario, la FHA permite a los prestamistas ofrecer pagos iniciales tan bajos como un 3.5 %, con costos de cierre potencialmente más bajos y requisitos de calificación más flexibles. Tenga en cuenta que los préstamos de la FHA requieren el pago de primas de seguro hipotecario.

Préstamos VA

Los préstamos del VA son préstamos respaldados por el gobierno que se ofrecen exclusivamente a miembros del servicio militar, veteranos y cónyuges supervivientes como beneficio por su servicio. Al igual que los préstamos del USDA, los préstamos del VA pueden ser

1. Directos, en los que el VA presta directamente al prestatario
2. Garantizados, en el que el VA asegura el préstamo de un tercero prestamista.

Los préstamos del VA ofrecen tasas de interés más bajas, costos de cierre limitados y la posibilidad de que los compradores calificados obtengan un préstamo sin pago inicial ni PMI. Sin embargo, los préstamos del VA requieren el pago de una tasa de financiación del VA.



Préstamos USDA

Los préstamos del USDA son préstamos respaldados por el gobierno que alientan a los compradores con ingresos bajos o moderados a considerar la posibilidad de adquirir viviendas en zonas con menor densidad de población. En un esfuerzo por promover el desarrollo de las zonas rurales, el Departamento de Agricultura de los EE. UU. (*USDA*) ofrece dos opciones de préstamo del USDA:

1. Préstamos directos, en los que el USDA presta dinero directamente a los prestatarios
2. Préstamos garantizados, en los que el USDA asegura préstamos de terceros prestamistas en nombre de los prestatarios.

El beneficio principal de los préstamos del USDA es la oportunidad de los compradores calificados para comprar una vivienda calificada con cero pago inicial. Sin embargo, los préstamos del USDA requieren una carga de garantía por adelantado, así como un cargo anual, que es similar al PMI de un préstamo convencional.



¿Qué es el pago del principal?

El principal es la cantidad de dinero que te prestan cuando inicialmente te dan el préstamo hipotecario. Para calcular el principal de la hipoteca, simplemente resta tu down payment del precio de venta final de tu casa.

Por ejemplo, digamos que compraste una casa por \$300,000 con un down payment del 20 %. En este caso, el pago inicial que habrías hecho sobre el préstamo sería \$60,000. Tu prestamista hipotecario luego cubriría el costo de la cantidad restante del préstamo, que es \$240,000. En este caso, el saldo del principal sería \$240,000.

El principal es el factor más importante para decidir cuánto puedes pagar por una casa. El principal que prestas acumula intereses tan pronto como lo recibes.

Si no estás seguro de cuánto puedes pagar por una casa, un buen lugar para comenzar es con la **calculadora de hipoteca** que se encuentra dentro de mi página web. Solo escribe el precio de compra, down payment y unos pocos factores más. La calculadora te dará una estimación aproximada de tu pago mensual del préstamo. Para decidir cuál es el pago hipotecario que está en tu zona de confort, no olvides que también

Principal e intereses: fundamentos del pago hipotecario

Hay dos componentes básicos de todo pago hipotecario: principal e intereses. El principal es la cantidad de financiamiento obtenido para el préstamo hipotecario y los intereses es el dinero pagado mensualmente por el uso del préstamo. Entender el principal y los intereses puede ayudarte a elegir la mejor opción hipotecaria para ti.

eres responsable de pagar el mantenimiento, las reparaciones, seguro, impuestos y más.

¿Qué es el pago de intereses?

La segunda parte importante del pago mensual del préstamo son los intereses. El interés es el dinero que le pagas al prestamista hipotecario a cambio de darte un préstamo. La mayoría de los prestamistas calculan y determinan tu tasa hipotecaria en términos de una tasa porcentual anual (APR). La APR es la cantidad real de intereses que pagas en el préstamo por año (*APR incluye la tasa hipotecaria y los cargos/costos*).

Por ejemplo, si prestas \$100,000 con una APR del 5 %, pagarías en intereses un total de \$5,000 por año. Al principio del préstamo (*cuando el principal es alto*), la mayor parte del pago mensual es para pagar el interés.

Solo unos pocos puntos porcentuales de interés pueden hacer una gran diferencia en cuánto a lo que finalmente terminarás pagando por tu préstamo. Por ejemplo, digamos que prestaste \$150,000 con una tasa de interés del 4 % en préstamo a 30 años. Con este préstamo, tu pago mensual sería \$716.12. Si haces el mismo préstamo con una tasa de interés del 6 %, pagarías \$899.33 cada mes.

La tasa de interés de tu préstamo depende de un número de factores. Tu puntuación de crédito, ingresos, down payment y el lugar donde está la casa puede influir en cuánto pagas de intereses. Si sabes que tu historial de crédito no es tan bueno, sería conveniente tomar un tiempo para aumentar tu puntuación de crédito para que puedas ahorrar miles de dólares de intereses con el tiempo. Veamos un ejemplo.

Digamos que tienes la opción de elegir entre dos prestamistas. Uno te ofrece \$150,000 por un préstamo a 30 años con el 4 % de interés. El otro te da los mismos \$150,000 por un préstamo a 30 años, pero con una tasa de interés del 6 %.



Si eliges al primer prestamista, habrías pagado un total de \$107,804.26 en intereses cuando hagas el último pago. Sin embargo, si eliges al segundo prestamista, terminarías pagando \$173,757.06. En este ejemplo, la diferencia de tan solo el 2 % en las tasas de interés significa que pagarías más de \$65,000 por tu préstamo.



¿Qué más se incluye en tu pago mensual?

El principal y los intereses conforman la mayor parte del pago hipotecario. En algunos préstamos solo tienes que pagar el principal y el interés al prestamista cada mes, pero el préstamo podría incluir también otros cargos y gastos.

Impuestos

Sin importar dónde vivas, debes pagar impuestos sobre la propiedad por tu casa. Los impuestos son unas de las partes más olvidadas de tener una casa y también pueden ser una de las más costosas. Los impuestos sobre la propiedad son para el gobierno local y financian cosas como escuelas públicas, calles, departamentos de bomberos y bibliotecas.

La cantidad que pagas en impuestos dependerá del valor de tu casa y del entretenimiento local que ofrezca la comunidad. Parte del motivo por lo que obtienes la valoración de la vivienda cuando compras una casa es para que el gobierno local pueda calcular correctamente tus impuestos. Los impuestos pueden variar año con año y el condado podría pedirte que obtengas una nueva valoración de la vivienda cada ciertos años.

Los asesores fiscales valorarán la propiedad y cobrarán la tasa apropiada a los propietarios de vivienda siguiendo los estándares de las autoridades fiscales. Calculan que ese valor usando la tasa impositiva por milésimas o el valor fiscal de la propiedad (*que está basado en las condiciones del mercado de bienes raíces*).



SEGURO DEL PROPIETARIO

No estás obligado legalmente a tener **seguro de la vivienda** para ser propietario de vivienda. Sin embargo, la mayoría de prestamistas hipotecarios no te darán un préstamo sin seguro. El seguro de la vivienda te protege contra daño por incendio, entradas forzadas y tormentas eléctricas, por mencionar algunos ejemplos. Puede ser que necesites una póliza adicional para protegerse contra daños por inundación y terremoto



Es posible que necesites comprar una póliza llamada "cláusula adicional" si tienes algo muy costoso en tu casa que quieras proteger. Una cláusula adicional es una cláusula más en tu póliza de seguro de la vivienda que extiende los límites de la cobertura para proteger un artículo de gran valor, como una joya o una obra de arte. Puede ser que solo puedas obtener una cierta cantidad de compensación por pérdida en una sola categoría según los límites normales de la póliza.

Por ejemplo, podrías tener \$10,000 de cobertura por allanamiento de morada, pero tu póliza podría decir que solo puedes usar \$1,000 de eso para reponer joyas. Una cláusula adicional extiende los límites hasta el valor completo del artículo que quieres proteger.

Tu seguro de la vivienda depende de una cantidad de factores, incluyendo:

- Ubicación de la vivienda
- Valor de la vivienda
- Si vives en área urbana o rural
- Qué tan cerca está de un departamento de bomberos o de una estación de policía

Aunque los costos varían según cada estado, calcula que por el seguro puedes pagar alrededor de \$3.50 por cada \$1,000 de valor de tu casa por año. Por ejemplo, si tienes una casa que vale \$250,000, pagarías aproximadamente \$875 al año por seguro de la vivienda.

Lugar, edad de la casa y otros factores de riesgo como tener piscina pueden aumentar el total anual.

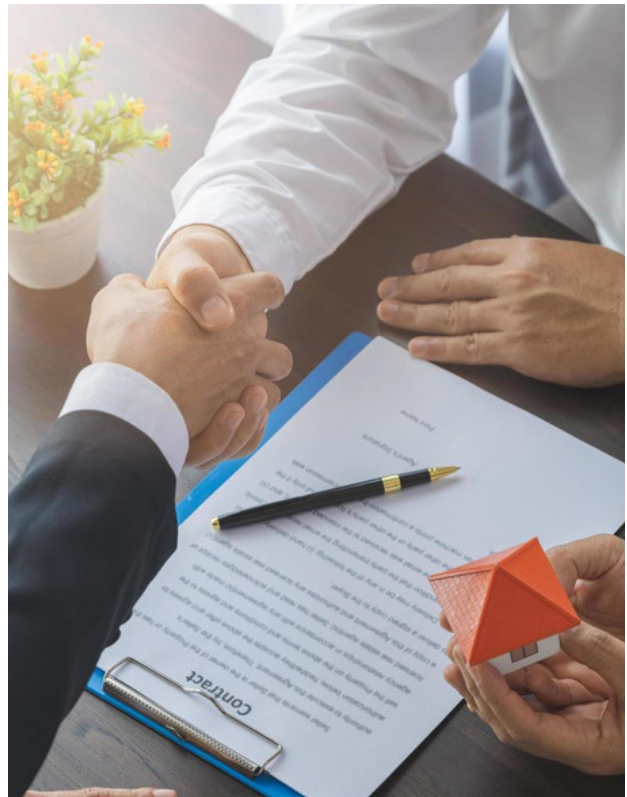


Seguro de hipoteca (PMI, por sus siglas en inglés)

El seguro hipotecario privado (PMI, por sus siglas en inglés) es un tipo de seguro hipotecario que es posible que deba comprar si pide un préstamo con un pago inicial inferior al 20 por ciento del precio de compra. El PMI protege al prestamista, no a usted, si deja de realizar los pagos de su préstamo.

El PMI lo organiza el prestamista y lo proporcionan las compañías de seguros privadas. Asegura al prestamista contra pérdidas causadas por el incumplimiento de los pagos del préstamo por parte de los prestatarios.

No se equivoque: Si se atrasa en los pagos de su hipoteca, el PMI no lo protege y aún puede perder su casa debido a una ejecución hipotecaria.



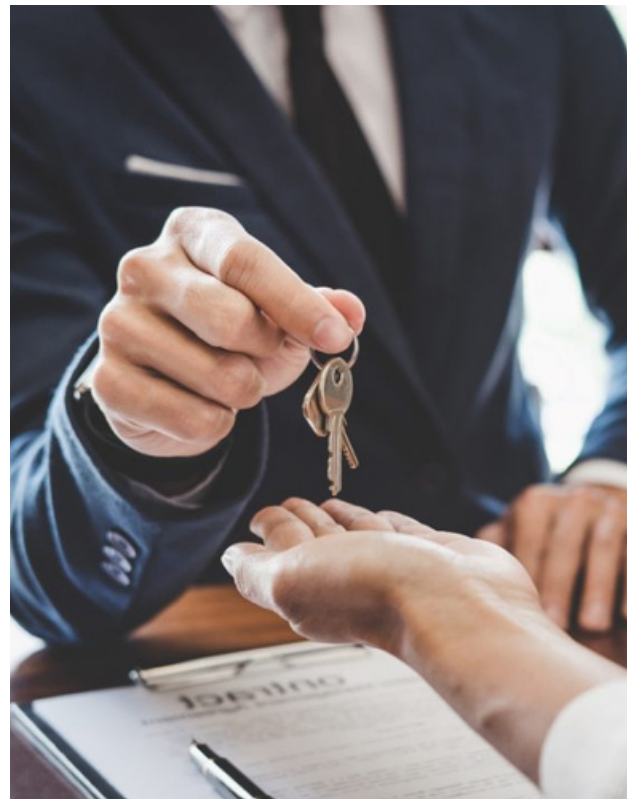
¿Comprar una propiedad bajo el nombre de una empresa registrada o a título personal?

Tus futuros impuestos y responsabilidades pueden verse afectados si compras tu nueva propiedad con una empresa o la compras a título personal. Un contador o un abogado puede ayudarte a seleccionar la mejor opción. Es común observar que la figura mercantil de una empresa tipo LLC (sociedad de responsabilidad limitada) es la más usada debido a que:

- Protege al propietario de posibles demandas relacionadas a la propiedad.
- Permite deducir los gastos generados por la propiedad.
- Permite a los dueños evitar la doble tributación.

Ahora bien, ¿Es apropiado abrir una LLC por cada propiedad?

» Si se encuentran varias propiedades compradas con una sola empresa tipo LLC, una sola propiedad podría exponer las otras. La sugerencia, decisión y creación de una empresa tipo LLC no reviste ninguna dificultad, sin embargo, es preferible que sea realizada por personal calificado debido a que no es una actividad que un agente de bienes raíces esté autorizado a realizar.



CLAVE V

¿Propiedades nuevas, usadas en preconstrucción?

Dentro de las posibilidad de compra de propiedades, se encuentran principalmente las siguientes:

- Propiedades que no son nuevas.
- Propiedades nuevas o de menos de 6 meses de haber finalizado su construcción.
- Propiedades en pre construcción o nuevos desarrollos.

Propiedades que no son nuevas

Son propiedades cuya construcción fue finalizada hace más de seis meses y el actual propietario desea venderla. Los precios de estas propiedades son negociables, en algunos casos son propiedades en remate o con deterioros para ser reparadas, pero en otros casos son grandes oportunidades. El precio usualmente varía según el mercado a sus alrededores. Tu agente de bienes raíces

tiene acceso a los listados de estas propiedades, por precios, características y zonas.

Propiedades que son nuevas

Se entienden habitualmente como propiedades cuya construcción fue finalizada hace menos de seis meses, se encuentran en proceso de venta y no han sido habitadas. Los precios de estas propiedades

» Son negociables, en algunos casos son propiedades de proyectos que no pudieron venderse por completo en preconstrucción o en planos, o son propiedades de personas que decidieron construirlas. El precio usualmente varía según el mercado a sus alrededores.



Propiedades en pre-construcción o nuevos desarrollos

Existen grandes desarrolladores en Estados Unidos que se dedican a la construcción de inmuebles. Estos proyectos comienzan a venderse incluso cuando aún no ha comenzado el primer movimiento de tierra.

Por lo general, mientras más tiempo falte para terminar la construcción, mejor será el precio de compra.

Si puedes esperar, si no tienes apuros, podrías encontrar buenas oportunidades de inversión en este mercado de pre-construcción. Pregúntale a tu agente de bienes raíces sobre estos nuevos desarrollos.



Pasos del proceso de compra de una propiedad

Explicación breve y simplificada del proceso de compra de una propiedad:

- **1. Pre aprobación de su préstamo**

Una vez que tengamos todos los documentos necesarios, se va a analizar su situación financiera y se le dejará saber, exactamente, por cuánto puede usted calificar para la compra de su casa.

- **2. Búsqueda de la propiedad**

Todos los agentes en el estado de Georgia tienen acceso prácticamente a las mismas propiedades, es un sistema donde se concentran todas las propiedades en venta. Su agente debe ayudarlo en la búsqueda según las características discutidas.

- **3. La Oferta**

Cuando ya has seleccionado el inmueble que deseas adquirir, será necesario realizar una oferta. Este es el mecanismo legal que se utiliza para que el vendedor se dé por enterado de que estás interesado en comprar el inmueble y cuál es el precio por el que deseas comprárselo.

El agente de bienes raíces es la persona encargada de guiarte en la creación de este documento. En esta oferta debe estar incluida la carta de aprobación del crédito hipotecario en el caso que aplique. Si la compra se hace en efectivo, deberá incluir un extracto bancario correspondiente a los fondos a utilizar.

- **4. Aceptación de la Oferta**

Si la oferta es aceptada por el vendedor, se dará instrucción a una "Casa de Títulos" para crear toda la documentación pertinente de la transferencia de la propiedad. Esto es realizado por abogados especializados. Para esto, el comprador deberá hacer una reserva de la propiedad que desea comprar abonando un porcentaje del precio de compra, que normalmente es alrededor del 1%, esto se denomina dinero de enganche o Earnest Money. Este dinero se coloca en un depósito de seguridad (*Escrow Money Deposit*). El procedimiento podría variar en el caso de ser una preconstrucción. Esta transferencia es un abono o adelanto de lo que tiene que llevar para el día del cierre.

- **5. Inspección de la propiedad**

Cuando ambas partes han firmado el contrato, hay un periodo denominado Due Diligence para hacer la inspección de la propiedad, este periodo puede variar entre

2 a 7 días dependiendo de las condiciones que su Realtor haya colocado en el contrato, en este periodo se puede negociar con el vendedor sobre los detalles encontrados en la propiedad mediante la inspección. La inspección es algo opcional, pero es recomendable que se realice para que usted conozca las condiciones en las cuales se encuentra esa propiedad que va a comprar.

- **6. Appraisal o avalúo de la propiedad**

Una vez que hemos superado la etapa de la inspección, el banco lo contactara para hacer un Appraisal o avalúo, este avalúo es obligatorio, es una exigencia directa del banco para ellos poder determinar el valor real de la propiedad. “La inspección y el avalúo son diferentes. El avalúo determina el valor de la propiedad y la inspección verifica la condición de la casa”.

- **7. Aprobación del Préstamo**

En este punto, el banco comienza la aprobación del préstamo, recuerde que inicialmente usted estaba preaprobado, pero en este momento el banco le va a solicitar documentos importantes para poder obtener la aprobación final o el CTC (*Clear to Close*).

- **8. El Cierre o Closing Day**

Una vez que los abogados que se haya contratado investiguen a fondo el título de la propiedad y observe que no existen gravámenes adicionales, se determinará el día de la firma del contrato de venta. Al momento de la firma se entregará el pago por el monto restante de la propiedad del inmueble y se realizará la transferencia del título al nuevo comprador.





CLAVE VII

Un agente inmobiliario o de bienes raíces: su importancia

Un agente inmobiliario es un asesor especialista en la compra y venta de inmuebles residenciales y comerciales que pertenece a la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios ("*National Association of REALTOR®*"), una asociación profesional con más de un millón de miembros dentro de los Estados Unidos.

La asesoría de un agente de bienes raíces a la hora de adquirir un inmueble es esencial, debido a que este conoce el entorno financiero, tributario y legal del Real Estate. Un agente experimentado responderá las dudas de sus clientes, además de contar con los conocimientos, contactos y recursos necesarios para que la transacción de venta sea exitosa.

¿Quién paga la comisión del agente?

En una transacción de compra-venta de una propiedad, existen de manera general dos agentes involucrados, el que representa al vendedor y el que representa al comprador.

Usualmente, la persona que vende la propiedad es la encargada y responsable

de pagar una comisión que generalmente se encuentra entre 3% y 6% del precio de venta, lo que significa que el comprador NO paga la comisión y no debe preocuparse por esto.

Costos de la asesoría de un agente inmobiliario

Cuando compras una propiedad a un agente inmobiliario, esto no tiene ningún costo. El único que paga la comisión es quien vende la propiedad.

El mejor momento para comenzar es ahora.

Definitivamente, tener un buen agente inmobiliario puede ser la clave para el éxito al comprar o vender una propiedad en Estados Unidos. Una asesoría profesional, esto de la mano de un trato exclusivo y de calidad, ayudará a que el proceso sea claro, sencillo y con los menores riesgos posibles.

Tener un agente inmobiliario que vele por tus intereses y que te ofrezca grandes oportunidades es un activo invaluable en tiempos de inversión.

Adquirir una propiedad inmobiliaria en Estados Unidos con la debida asesoría es estratégico.

Espero que la lectura de este folleto haya sido de utilidad.