



# EL PROCESO DE COMPRA DE UNA VIVIENDA

## REUNIRSE CON UN AGENTE INMOBILIARIO

Hable del tipo de vivienda que está buscando, incluyendo el estilo, el precio y la ubicación

## BÚSQUEDA DE CASAS

La parte divertida. Su agente inmobiliario organizará las visitas y le ayudará a encontrar la casa perfecta.

## HACER UNA OFERTA

Su agente inmobiliario hará una oferta basada en el precio y las condiciones que usted elija.

## NEGOCIACIÓN Y CONTRATO

Puede que le cueste unos cuantos intentos para que todo salga bien, pero su agente inmobiliario está de su lado.

## ACUERDO DE DEPÓSITO EN GARANTÍA

Usted y el vendedor han acordado el precio y las condiciones. La casa se mantiene ahora para usted hasta el cierre.

## PREPARATIVOS PARA EL CIERRE

Realizar la diligencia debida; llevar a cabo una inspección de la vivienda, discutir los resultados de la inspección de la vivienda, transferir el dinero, realizar una inspección final. Es importante trabajar con su empresa inmobiliaria para asegurarse de que la redacción del título de propiedad describe con precisión quién tiene derecho a transferir la propiedad.

## CERRAR

La transferencia de dinero y bienes. Todos los documentos son preparados por una empresa inmobiliaria/un abogado. Puede firmar los documentos electrónicamente y no tiene que estar en la ciudad.



## 6 RAZONES PARA TRABAJAR CON UN REALTOR®

Los REALTORS® no son sólo agentes. Son miembros profesionales de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (National Association of REALTORS®) y se adhieren a su estricto código de ética. Esta es la diferencia de los REALTOR® para los compradores de viviendas:

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>1</b>  | <b>2</b>   | <b>3</b>  |
| <b>TRATO ÉTICO</b><br>Todo REALTOR® debe adherirse a un estricto código ético, que se basa en la profesionalidad y la protección del público. Como cliente de un REALTOR®, usted puede esperar un trato honesto y ético en todos los asuntos relacionados con la transacción. La primera obligación es con usted, el cliente.                               | <b>UN GUÍA EXPERTO</b><br>La compra de una vivienda suele requerir docenas de formularios, informes, declaraciones y otros documentos técnicos. Un experto le ayudará a preparar la mejor operación y a evitar retrasos o costosos errores.  | <b>INFORMACIÓN Y OPINIONES OBJETIVAS</b><br>Los REALTORS® pueden proporcionar información local sobre los servicios públicos, la zonificación, las escuelas y mucho más. También tienen información objetiva sobre cada propiedad. Los REALTORS® pueden utilizar esos datos para ayudarle a determinar si la propiedad tiene lo que usted necesita. |
| <b>4</b>  | <b>5</b>   | <b>6</b>  |
| <b>MAYOR CAPACIDAD DE BÚSQUEDA</b><br>A veces las propiedades están disponibles pero no se anuncian activamente. Un REALTOR® puede ayudarle a encontrar oportunidades que no aparecen en los sitios de búsqueda de viviendas y puede ayudarle a evitar listados obsoletos que pueden aparecer como disponibles en línea pero que ya no están en el mercado. | <b>CONOCIMIENTO DE LA NEGOCIACIÓN</b><br>Hay muchos factores que se pueden discutir en un acuerdo. Un REALTOR® analizará todos los ángulos desde su perspectiva, incluida la elaboración de un acuerdo de compra que le permita disponer de tiempo suficiente para completar las inspecciones e investigaciones de la propiedad antes de estar obligado a completar la compra. | <b>EXPERIENCIA ACTUALIZADA</b><br>La mayoría de las personas compran sólo unas pocas casas en su vida, normalmente con bastantes años entre cada compra. Aunque lo haya hecho antes, las leyes y los reglamentos cambian. Los REALTORS® manejan cientos de transacciones a lo largo de su carrera.  |