

TODO LO QUE NECESITA SABER
SOBRE LA COMPRA DE UNA CASA



MURILLO MENDOZA
HOME SALES GROUP

GUÍA PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA

COMPLEMENTOS DE

Ramon Murillo & Juan Mendoza

206.400.7888

MurilloMendoza.kw.com

MurilloMendozaGO@gmail.com

Experiencia Real Valor Real

Ramón Murillo y Juan Mendoza somos un equipo de profesionales en Bienes Raíces y Finanzas y hemos ayudado a cientos de familias a comprar su primera casa, hemos ayudado a muchas familias e inversionistas como invertir correctamente es este negocio tan lucrativo y algunas veces complicado, de igual modo hemos ayudado a muchas personas a salvar su casa y evitar un proceso de foreclosure (ejecución de su hipoteca o venta forzada), hemos ayudado a muchos de nuestros clientes a vender su casa y maximizar su valor y ganancias financieras. el 80% de nuestro negocio es a través de referencias. Por favor comparte esta información con tus familiares y amigos.

GANAR-GANAR o no hay trato
INTEGRIDAD hacer lo correcto
CLIENTES siempre son lo primero
COMPROMISO en todos los aspectos
COMUNICACIÓN entenderse es prioridad
CREATIVIDAD ideas antes que resultados
TRABAJO EN EQUIPO juntos, todos logran más
CONFIANZA comienza con la honestidad
EQUIDAD oportunidades para todos
ÉXITO resultados a través de las personas



MURILLOMENDOZA
HOME SALES GROUP

RAMON MURILLO

BROKER, REALTOR®
AGENTE DE BIENES Y RAÍCES

JUAN MENDOZA

BROKER, REALTOR®
AGENTE DE BIENES Y RAÍCES

kw GREATER SEATTLE
KELLERWILLIAMS. REALTY
Each office is independently owned and operated.



Ayuda muy profesional, respetuosos, con mucho deseo de ayudar, respondiendo dudas, bien bendecidos, los recomiendo al 100%.

Heri Olivera



Son muy profesionales y con mucho conocimiento en el ramo de los vides y Raices y lo más importante que son honesto y no te presionan para que compres. Muchísimas gracias a Juan y su equipo de trabajo.

Pedro Gallegos



El trabajo que realizó MurilloMendoza ,para ayudarnos a comprar nuestra casa fue excelente, si tuviera que darles una calificación no les daría un diez, les daría un veinte, estamos muy agradecidos con el señor Juan y señor Ramón y su equipo de trabajo por su esmero muchas gracias, y que Dios los bendiga siempre.

Norma Nicols

Una Promesa Para Usted



Comunicarse con usted de manera consistente y clara en la forma y frecuencia que usted prefiera.

Tratarle a usted y a su familia con franqueza, integridad y respeto en todo momento.

Responder a sus preguntas, aliviar sus preocupaciones, reducir su estrés, y manejar de manera experta toda la transacción de bienes raíces.

Hacerme responsable de encontrar el hogar perfecto para ti, después de todo, en eso se basa mi negocio.

Servir a la comunidad como líder en la industria inmobiliaria y como amigo y vecino.

Hacer siempre lo correcto, aunque no sea lo más fácil.

Atender sus necesidades al más alto nivel a través de un profesionalismo sin igual y la atención a los detalles. Ninguna petición es demasiado pequeña.

Servir como un experto y asesor local de confianza a su lado.

Cómo es el Proceso de Compra de Una Casa

1. ASÓCIESE CON UN AGENTE

- Absorba su percepción a nivel local
- Conozca los niveles de inventario del vecindario
- Vea lo que está a punto de entrar al mercado
- Acceda a propiedades fuera del mercado
- Revise el promedio de los valores del mercado
- Evalúe completamente sus necesidades

2. CONSIGA LA PREAPROBACIÓN PARA UN CRÉDITO

- Comprenda lo que usted puede costear
- Calcule su pago de hipoteca mensual
- Comprenda su coeficiente de endeudamiento
- Prepárese para el depósito de garantía
- Obtenga una carta de preaprobación

3. ENCUENTRE SU NUEVO HOGAR

- Compare los valores de casas y vecindarios, luego reduzca los vecindarios en los que desea vivir
- Guarde sus casas favoritas en colecciones
- Descarte los hogares que no cumplan con los requisitos
- Programe tours por las casas y planifique un itinerario con su agente
- Decídase por la casa de sus sueños

4. HAGA SU OFERTA Y NEGOCIE

LOS TÉRMINOS

- Revise los términos del contrato y el tiempo límite para la oferta
- Negocie el precio de compra
- Elija una compañía de títulos
- Busque opciones de seguro para el hogar
- Prepárese para el pago inicial, el depósito de garantía
- Elija una fecha de cierre del objetivo
- Firme la oferta
- Entregue el cheque del depósito de garantía
- Manténgase en contacto con su agente

5. BAJO CONTRATO

- Asegure un préstamo hipotecario *a continuación más detalles
- Adquiera un seguro de hogar y envíe pruebas a su prestamista. Keller Covered agiliza la búsqueda del mejor seguro que se ajuste a sus necesidades
- Solicite una lista de lo que se transmite con la propiedad
- Programe la inspección de la casa y negocie las reparaciones
- Ordene una valoración
- Adquiera una declaración de propiedad del vendedor

Cómo es el Proceso de Compra de Una Casa

- Neutralice cualquier contingencia. (introduzca cualquier contingencia que pueda ser específica de su área)
- Realice una búsqueda de títulos
- Elija su compañía de títulos
- Programe su cierre
- Consolide tanto la fecha de entrada en vigor del contrato como las fechas de traslado permitidas
- Certifique los fondos para el cierre
- Manténgase en contacto con su agente, prestamista y compañía de títulos.

6. ANTES DEL CIERRE

- Transfiera los fondos para el cierre
- Reserve una compañía de mudanzas y fije una fecha de mudanza
- Cambie su dirección a través del USPS, su banco y otras instancias
- Configure sus servicios para que sean activados o transferidos
- Confirme que todas las contingencias están resueltas
- Programe el recorrido final de la propiedad
- Designe un espacio seguro, dedicado a guardar su papeleo final
- Manténgase en contacto con su agente, prestamista y compañía de títulos.

7. DÍA DE CIERRE: QUÉ TRAER

- Comuníquese con su prestamista para transferir los fondos del anticipo.
- Necesitará cubrir el costo del cierre y el pago inicial.
- Traiga una confirmación impresa de su transferencia electrónica
- Identificación con foto emitida por el gobierno
- Los números de seguridad social
- Los domicilios de los últimos 10 años
- Prueba del seguro de propiedad
- Su copia del contrato
- Su chequera

8. DÍA DE CIERRE

- Firme la declaración de cierre, el pagaré y toda la documentación restante
- Transferencia del título
- Entrega de la escritura
- Guarde su papeleo en tu lugar pre designado
- Tome sus llaves... ¡Felicidades, es todo suyo!

Manténgase en contacto con su agente para obtener recomendaciones actuales o futuras con respecto a su nuevo hogar

Financiando Su Futuro

- Obtenga la pre-aprobación para su préstamo
- Solicite una hipoteca
- Realice un avalúo de su casa
- Su préstamo pasa a través de suscripción
- ¡Está listo para cerrar!

TENGA A LA MANO

- El importe mensual de sus recibos de pago más recientes
- Copias de las declaraciones de impuestos federales de los dos últimos años y de los formularios W-2
- Los nombres y direcciones de sus empleadores en los últimos dos años, compilados en una lista
- Los últimos tres meses de los estados de cuenta bancarios
- Una copia de su contrato de bienes raíces
- Los nombres y direcciones de sus arrendadores en los últimos dos años
- Acta de divorcio/separación
- Papeles de la manutención infantil
- Bancarrota, liberación de los papeles de bancarrota

¡FELICIDADES! ¡SE APROBÓ UN PRÉSTAMO PARA USTED!

Siga estos consejos para proteger su préstamo.

DEBE:

- ✓ Notificar a su prestamista cualquier cambio de dirección, ya sea la de su casa u otra que figure en su solicitud
- ✓ Notificar a su prestamista de cualquier cambio de sueldo o salario
- ✓ Estar preparado para proporcionar pruebas de depósitos bancarios importantes
- ✓ Adquirir un seguro de hogar inmediatamente después de hacer el contrato.
- ✓ Mantener todas las formas de deuda pagadas y en cheque

NO DEBE:

- ✗ Hacer grandes compras usando el crédito existente sin hablar primero con su prestamista
- ✗ Solicitar o adquirir cualquier línea de crédito adicional
- ✗ Pagar, transferir o cerrar los balances de crédito a menos que su prestamista se lo indique.
- ✗ Cambiar de trabajo sin hablar primero con su prestamista
- ✗ Firmar por otra persona que busca obtener una línea de crédito o hacer una compra
- ✗ Pagar los cobros antes de consultar con su prestamista

Construya su Perfil de Preferencia

LO BÁSICO

¿Ha considerado quién será mi principal contacto?

¿Qué plazo de tiempo le gustaría tener?

¿Ya vio la posibilidad de obtener una preaprobación para un préstamo hipotecario?

¿Ha pensado en el rango de precios con el que se sentiría cómodo?

Si encontrara hoy una casa que comprobara todas tus casillas, ¿te verías haciendo una mudanza más pronto que tarde?

EL QUÉ, EL CUÁNDO, EL CÓMO: HABLEMOS SOBRE LA MEJOR MANERA DE PONERSE EN CONTACTO

¿CUÁL ES SU FORMA FAVORITA DE RECIBIR INFORMACIÓN O ACTUALIZACIONES?

Seleccione todas las que apliquen

- Correo electrónico
- Llamada
- Texto

¿CUÁL ES EL MEJOR MOMENTO PARA CONTACTARLO?

Seleccione todas las que apliquen

- Mañana
- Mediodía
- Tarde
- Noche
- En cualquier momento

A MEDIDA QUE SE PRODUZCAN ACTUALIZACIONES, ¿CON QUÉ FRECUENCIA PREFERE QUE SE LE NOTIFIQUE?

- Tan pronto como sea posible
- En unas pocas horas
- Ese día
- Cada ciertos días

Su Lista de Deseos Para el Hogar



PARA EMPEZAR

¿Quién va a vivir en esta casa? Hagamos una lista de los adultos, niños y mascotas que habitarán el espacio.

¿Cuáles son los aspectos no-negociables para su casa?

Si tuviera que nombrar sus cinco principales aspectos no- negociables, ¿cuáles serían?

Más allá de sus cinco necesidades principales, ¿qué es lo que realmente quiere?

¿Tiene alguna preferencia por el año en que se construyó la casa?

¿Quiere una casa en condiciones de mudanza o está dispuesto a trabajar en ella?

Cuando la gente visita su hogar, ¿qué quiere que transmita sobre usted?

¿Hay alguna característica específica que haría que su próxima casa se sienta instantáneamente como un hogar?

¿Requerirá opciones de accesibilidad?

Su Lista de Deseos Para el Hogar



EXTERIORES

¿Qué tipo de casa está buscando (por ejemplo, unifamiliar, condominio, Town House, etc.)?

¿Aproximadamente qué superficie cubriría adecuadamente su espacio de residencia?

¿Cuántos pisos prefiere?

¿Qué tamaño de terreno está buscando?

¿Qué estilos arquitectónicos le atraen?

¿Qué tipo de revestimiento exterior le atrae?

¿Quiere un porche, una cubierta o ambos?

¿Qué está buscando en términos de un garaje [por ejemplo, abierto, cerrado, etc.]?

¿Qué tipo de calzada o entrada/salida de vehículo requiere?

¿Quiere una alberca o un jacuzzi?

¿Está buscando alguna estructura como un invernadero o un cobertizo?

¿Necesita arreglos especiales para las mascotas? [por ejemplo, una pista para perros, un patio cercado, etc.]

¿Qué otras características exteriores son importantes para usted?

Su Lista de Deseos Para el Hogar



INTERIOR

¿Qué estilo visualiza para el interior de su casa? (por ejemplo, formal, casual, acogedor, tradicional, minimalista, moderno, etc.)?

¿Qué tipo de plano prefiere (por ejemplo, abierto frente a paredes o espacios habitables divididos)?

En general, ¿cuáles son sus preferencias para el interior de su casa?

BAÑOS

¿Cuántos baños necesita?

¿Cuáles son sus necesidades para cada uno de los baños?

¿Algún baño tendrá que servir para un propósito específico (tocador, acceso a la piscina, apto para niños pequeños, especificaciones de accesibilidad)?

DORMITORIOS

¿Cuántas habitaciones necesita?

¿Cómo se utilizará cada una de esas habitaciones?

¿Cuáles son sus preferencias para la suite del propietario?

COCINA

¿Cuáles son sus preferencias generales para la cocina?

¿Qué características debe tener su cocina (por ejemplo, el rincón del desayuno, los tipos de electrodomésticos, etc.)?

¿Qué acabados le gustan (por ejemplo, encimeras, suelos, armarios, fregadero, electrodomésticos, etc.)?

¿Necesitará su cocina acomodar algo con medidas personalizadas (enfriador de bebidas, isla, fregadero de granja, encimera de bloque de carnicería)?

Su Lista de Deseos Para el Hogar



SALA DE ESTAR/CUARTO FAMILIAR

¿Cuáles son sus preferencias generales para la sala de estar y la(s) habitación(es) familiar(es)?

¿Qué tamaño de habitación(es) tiene en mente?

¿Prefiere que su sala de estar y la de su familia estén separadas y destinadas a diferentes propósitos?

¿Quiere una chimenea?

¿Qué otras áreas de estar le gustaría? (por ejemplo, cuarto de juegos para niños, estudio, entrada)

¿Qué otra cosa busca en cuanto a las áreas de estar?

COMEDOR

¿Le gustaría que el comedor fuera parte de la configuración de la cocina?

¿Y la sala de estar, cómo debería estar situada con respecto al comedor?

¿De qué tamaño es la mesa de su comedor?
¿Hay otros muebles de comedor que deba tener en cuenta?

Nuestra Aplicación

Encontrar el Camino a Casa Nunca Había Sido Tan Fácil

Mi aplicación hace más accesible que nunca el logro de su objetivo de ser propietario de una casa. Mucho más que una búsqueda, su conjunto de características líderes en la industria y sus ricos conocimientos le prepararán para manejar (y disfrutar) todo el viaje. Conozca mis características favoritas antes de que lo lleve a dar una vuelta.

GUÍA

Cuando surgen preguntas a mitad de la noche o se desea información en tiempo real sobre el estado de la transacción, Guide le ofrece las herramientas para anticiparse y actuar en cada paso del proceso de compra. Junto con mi experiencia, tendrá todo lo que necesita para iluminar su camino a casa.

BÚSQUEDA

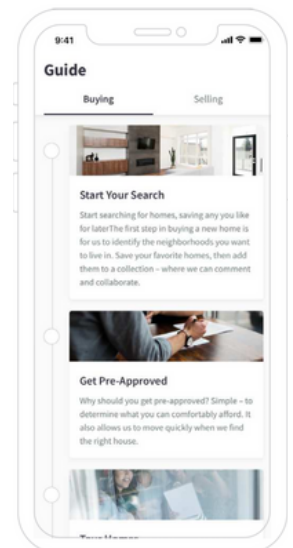
Encuentre la casa de sus sueños de la forma que mejor le convenga. Ya sea por vecindario, distrito escolar, código postal y más, mi aplicación tiene las herramientas para adaptarse a sus necesidades, incluso cuando su búsqueda se extiende a nivel nacional.

VECINDARIOS

Obtenga estadísticas en tiempo real de comunidades específicas y profundizar en lo que las hace funcionar. Desde la cafetería favorita de los locales hasta el club de lectura que se reúne una vez a la semana, podrá hacerse una idea de lo que es vivir allí.

COLECCIONES

Los resultados de su búsqueda estarán llenos de casas que quiere guardar...y algunas que preferiría olvidar. Mi aplicación le permite colocar como "favorita" las casas que le gusten y esconder las que no. Cree colecciones para organizar sus favoritos para que pueda compartirlas y encontrarlos con facilidad y discutirlos con quien desee.



¿LISTO PARA DESCARGAR NUESTRA APLICACIÓN?
VISITE [APP.KW.COM/KW2KA19Q4](https://app.kw.com/kw2ka19q4)

Buscando de Forma Segura

El COVID-19 no tiene por qué impactar en su búsqueda del hogar perfecto. A continuación, algunas de las precauciones tomadas por mí para maximizar los resultados de su búsqueda y minimizar el riesgo.



MI APLICACIÓN KW

Con mi App KW, puede buscar con seguridad su próxima casa desde la comodidad de la actual. Busque propiedades a través del código postal, el vecindario o el distrito escolar y programe un tour virtual de las que le gusten, ¡directamente en la aplicación!

TOURS CON DISTANCIAMIENTO SOCIAL

¿Quiere ver una propiedad en persona antes de hacer una oferta? Realice una visita privada siguiendo estas pautas de distanciamiento social:

- Un máximo de cinco personas por cita (seis, incluyéndome)
- Las mascarillas deben ser usadas sobre la nariz y la boca en todo momento mientras esté en la propiedad
- Deben usarse cubiertas de zapatos desechables en todo momento mientras esté dentro de la casa.
- Las citas no durarán más de una hora.
- La mayor parte de la discusión tendrá lugar en zonas bien ventiladas
- Todo el papeleo de seguimiento se realizará digitalmente

TRANSACCIONES SIN CONTACTO

Todas las solicitudes, ofertas y todo el proceso de cierre se manejarán digitalmente en la medida de lo posible. Cualquier interacción necesaria en persona tendrá lugar en áreas bien ventiladas siguiendo las pautas de distanciamiento social.

Estas son medidas de seguridad estándar para todas las transacciones, pero estoy más que feliz de respetar cualquier precaución adicional que tenga en mente.

En Resumen



Comprar una casa es fácil si sabe cómo hacerlo.

Ahí es donde entro yo.

En la mesa de cierre, mi objetivo es que sientan que la compra de su casa superó todas sus expectativas, así que a lo largo de nuestras interacciones – desde la búsqueda hasta el cierre – trabajaré duro para lograr ese objetivo.

Cuando me elige como su compañero, no sólo está consiguiendo un agente de confianza y respetado – está consiguiendo un experto local apasionado por servir a nuestra comunidad y a aquellos que la llaman hogar.

Empecemos.



MURILLOMENDOZA

HOME SALES GROUP

Así es Como Puedes Contactar con Nosotros



206.400.7888



MurilloMendozaGO@gmail.com





1307 N 45th St Ste 300, Seattle, WA 98103



MurilloMendoza.kw.com

VISITE [APP.KW.COM/KW2KA19Q4](https://app.kw.com/kw2KA19Q4)

kw GREATER SEATTLE
KELLERWILLIAMS, REALTY

Each office is independently owned and operated.  

Términos Comúnmente Usados

ANTICIPO

Un pago en efectivo de un porcentaje del precio de venta de la casa que los compradores pagan al cierre. Diferentes prestamistas y programas de préstamos requieren varios pagos iniciales como el 3 por ciento, 5 por ciento, o 20 por ciento del precio de compra.

APR

La APR se refiere a la tasa de porcentaje anual, que es la tasa de interés que pagarás expresada como una tasa anual promediada durante todo el plazo del préstamo. La APR incluye las comisiones del prestamista en la cuota, por lo que suele ser más alta que la tasa de interés de la hipoteca.

AVALÚO

Un documento justificativo del precio pagado por una propiedad, basado principalmente en un análisis de ventas comparables de casas similares en las cercanías.

COSTOS DE CIERRE

Por lo general, entre el 2 y el 5 por ciento del precio de compra incluye los honorarios del prestamista, los honorarios de registro, los impuestos de transferencia, los honorarios de terceros como el seguro de título, y los prepagos y los depósitos en garantía como el seguro de propietario, los impuestos sobre la propiedad y los honorarios de la HOA.

CUOTA DE ASOCIACIÓN DE PROPIETARIOS (HOA)

Es una cuota requerida cuando se compra una casa ubicada dentro de una comunidad con una HOA que normalmente paga el mantenimiento y las mejoras de las áreas comunes, y puede incluir el uso de los servicios.

CUOTAS DE PRÉSTAMO

Parte de los costos de cierre de la compra de una casa y puede incluir una cuota de solicitud, honorarios de abogados y cuotas de registro. La comisión de suscripción o de apertura del prestamista suele ser del 1 por ciento del importe del préstamo.

DECLARACIÓN DE CIERRE

Un documento que proporciona una lista detallada de los fondos que fueron pagados o desembolsados al cierre.

DEPÓSITO DE FIANZA

También conocido como depósito en custodia, el dinero en garantía es una cantidad de dólares que los compradores ponen en una cuenta de custodia cuando un vendedor acepta su oferta. Los compradores hacen esto para mostrar al vendedor.

DEUDA MENSUAL

El pago mínimo de la deuda de la tarjeta de crédito; los pagos de los préstamos para automóviles, estudiantes y personales; y la pensión alimenticia o la manutención de los hijos. El alquiler o la hipoteca de una propiedad que pagará por la compra de su casa también debe ser incluido.

ESCRITURA

El documento legal que transmite el título de una propiedad.

Términos Comúnmente Usados

GARANTIA

Poner algo de valor, como una escritura o dinero, bajo la custodia de un tercero neutral hasta que se cumplan ciertas condiciones.

GARANTÍA INMOBILIARIA

Un contrato entre el propietario de una vivienda y una compañía de garantía de la vivienda que proporciona un servicio de reparación y reemplazo con descuento para los principales componentes de una vivienda, como el horno, el aire acondicionado, la plomería y los sistemas eléctricos.

GRAVAMEN

Cualquier cosa que afecte o limite el título de la propiedad, como hipotecas, arrendamientos, servidumbres o restricciones.

HIPOTECA

Un préstamo de un banco, cooperativa de crédito u otra institución financiera que depende de los bienes raíces como garantía. El banco proporciona dinero para comprar la propiedad, y el prestatario acepta pagos mensuales hasta que el préstamo sea completamente pagado.

HONORARIOS DE TERCEROS

Cualquier costo de cierre cobrado por alguien que no sea su prestamista, normalmente incluyendo los honorarios de una tasación, una encuesta de propiedad, una búsqueda de título, seguro de título del propietario y del prestamista, y a veces un abogado.

IMPUESTOS DE PROPIEDAD

Generalmente establecidos por los gobiernos locales sobre los bienes inmuebles, incluidos los residenciales. La tasa de impuestos puede cambiar anualmente, y el valor tasado de su propiedad suele ser recalculado anualmente.

INGRESO ANUAL FAMILIAR

Ingresos colectivos de todos los miembros de su hogar antes de impuestos u otras deducciones, ingresos por inversiones o dividendos, beneficios del Seguro Social, pensión alimenticia y retiros del fondo de jubilación.

PATRIMONIO

El interés financiero de un propietario en una propiedad. El patrimonio es la diferencia entre el valor justo de mercado de la propiedad y la cantidad que aún se debe en su hipoteca y otros gravámenes.

PAGOS POR ADELANTADO

Los pagos por adelantado son gastos pagados al cierre por facturas que técnicamente no se han vencido aún, como impuestos de propiedad, seguro de vivienda, seguro de hipoteca y honorarios de la HOA.

SEGURO DE HPOTECA

Seguro que protege al prestamista y devuelve parte del préstamo si el prestatario no cumple y el préstamo no puede ser devuelto en su totalidad por una venta de ejecución hipotecaria. Normalmente se requiere en préstamos con menos de un 20 por ciento de pago inicial.

Términos Comúnmente Usados

PATRIMONIO

El interés financiero de un propietario en una propiedad. El patrimonio es la diferencia entre el valor justo de mercado de la propiedad y la cantidad que aún se debe en su hipoteca y otros gravámenes.

PAGOS POR ADELANTADO

Los pagos por adelantado son gastos pagados al cierre por facturas que técnicamente no se han vencido aún, como impuestos de propiedad, seguro de vivienda, seguro de hipoteca y honorarios de la HOA.

SEGURO DE HPOTECA

Seguro que protege al prestamista y devuelve parte del préstamo si el prestatario no cumple y el préstamo no puede ser devuelto en su totalidad por una venta de ejecución hipotecaria. Normalmente se requiere en préstamos con menos de un 20 por ciento de pago inicial.

SEGURO DE PROPIETARIO

Seguro que le provee protección de la propiedad y la responsabilidad de su propiedad y su familia de los daños causados por un desastre natural o un accidente. Los prestamistas normalmente requieren que los prestatarios compren un seguro de propietario.

TIPOS DE PRÉSTAMO

Las hipotecas tienen diferentes plazos que van de 10 a 30 años y están disponibles con tasas de interés fijas o ajustables. Su prestamista puede discutir el pago inicial, el seguro, los requisitos de crédito y otros aspectos específicos de varios tipos de préstamos.

VALOR DE HIPOTECA

Una opinión del valor justo de mercado de una propiedad, basada en el conocimiento, la experiencia y el análisis de un tasador de la propiedad. Dado que un avalúo se basa principalmente en ventas comparables, y la venta más reciente es la de la propiedad en cuestión, la tasación suele salir al precio de compra.