



COLDWELL BANKER®

Guía del comprador de vivienda



 COLDWELL BANKER REALTY

ColdwellBankerHomes.com



SU BÚSQUEDA COMIENZA

Comprar una casa es una de las mayores inversiones de la vida y de las aventuras más emocionantes. Soy su asesor de confianza en el proceso, guiándolo a lo largo del camino para que su experiencia sea fluida y exitosa.

Esta Guía del comprador de vivienda incluye información útil para comenzar:

- Proceso de compra
- El poder de la aprobación previa
- Su búsqueda de vivienda
- Soporte de servicio completo



SERVICIO COMPLETO INVALUABLE

Como un agente de comprador afiliado a Coldwell Banker®, ofrezco cinco servicios esenciales durante toda la transacción de compra de una vivienda

1. ORIENTACIÓN DE EXPERTOS

Experiencia y conocimiento a lo largo del complejo proceso inmobiliario y ayudarlo a tomar decisiones fundamentadas en cada etapa.

2. CONOCIMIENTO DEL MERCADO LOCAL

Tengo las herramientas y la capacitación para ser su guía de mercado local, con información sobre tendencias, precios y disponibilidad, para que tenga una ventaja competitiva en la búsqueda de la vivienda perfecta.

3. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Tendrá un defensor intrépido que cuenta con datos y estrategias de negociación útiles para llegar a acuerdos exitosos y resoluciones sin problemas.

4. CONVENIENCIA QUE PERMITE AHORRAR TIEMPO

Las ofertas, recorridos y más se coordinarán en su nombre, junto con las conexiones con los proveedores necesarios, como los profesionales hipotecarios.

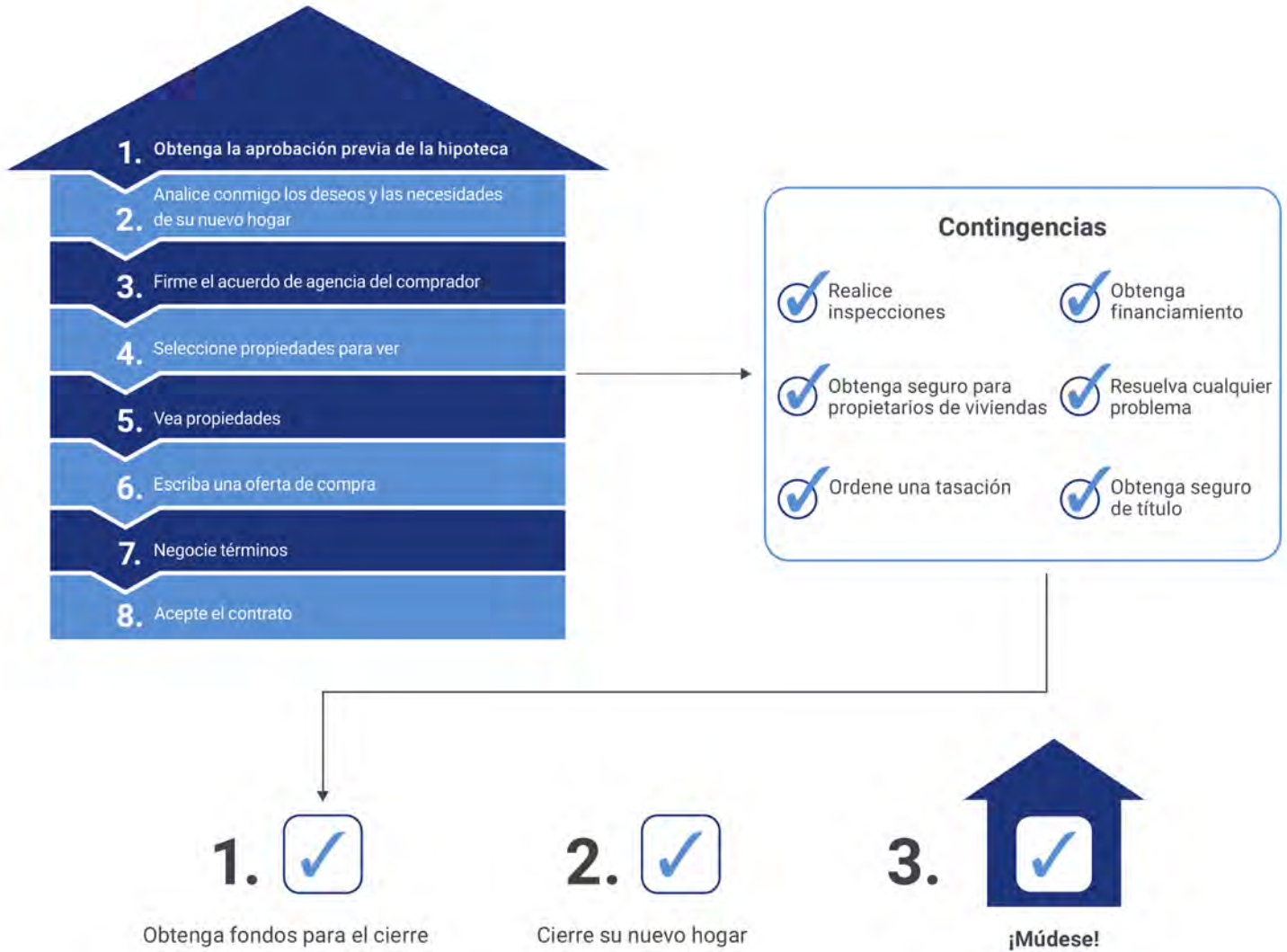
5. TRANQUILIDAD

Siéntase seguro sabiendo que hay un profesional que lo ayudará a superar cualquier demora o desafío inesperados.



PROCESO DE COMPRA

PASO A PASO



ELEGIR UN ASESOR DE CONFIANZA

Cuando me elija para que lo represente, tendrá a alguien a su lado en cada paso del camino, lo que le dará las perspectivas y la información que necesita para tener confianza en su decisión.

Después de nuestra consulta inicial, haré lo siguiente:

- Ayudarlo a establecer su presupuesto y conectarlo con un prestamista de buena reputación para obtener la aprobación previa para una hipoteca
- Analizar sus necesidades y objetivos, y planificar su búsqueda de propiedades
- Proporcionar orientación sobre el mejor momento para comprar
- Acordar los parámetros de nuestra relación laboral

Una vez establecidos los criterios y el presupuesto, haré lo siguiente:

- Coordinar los recorridos de propiedades que satisfagan sus necesidades y explicar/negociar características
- Mantenerlo informado sobre las nuevas propiedades que ingresan al mercado y podrían interesarle
- Ayudarlo a comprender los datos del mercado de cualquier propiedad de interés
- Trabajar con usted hasta que encuentre la casa adecuada

Cuando hayamos encontrado la casa de sus sueños, haré lo siguiente:

- Ayudar a determinar su oferta, lo que incluye el desarrollo de una estrategia de varias ofertas
- Revisar y analizar los detalles de la divulgación del vendedor
- Aplicar mi experiencia en la negociación de la oferta y los términos del contrato según su mejor interés
- Facilitar el proceso de inspección y resolución de la vivienda
- Ofrecer información sobre contratistas y proveedores de servicios confiables
- Prepararlo para el cierre y los costos asociados
- Proporcionar una comunicación clara y constante para mantenerlo actualizado sobre el progreso de su transacción



EL PODER DE LA
PREAPROBACIÓN



POR QUÉ ES IMPORTANTE LA APROBACIÓN PREVIA

El primer paso en cualquier búsqueda de vivienda es averiguar exactamente cuánto puede pagar y obtener el financiamiento para realizar la compra. Si bien puede obtener una estimación aproximada a través de la precalificación, dar el paso adicional para obtener la aprobación previa le dará algunas ventajas adicionales.

La aprobación previa lo ayuda a:

- Comprender su situación financiera
- Saber exactamente cuánto puede pagar antes de comenzar su búsqueda de vivienda
- Fortalecer su poder adquisitivo al hacer una oferta

Cuando encuentra una casa que le encanta y está listo para hacer una oferta, la aprobación previa de su hipoteca le permite al vendedor saber que usted es serio y está completamente preparado para comprar su casa, lo que lo coloca en una posición más fuerte que otros compradores potenciales.



EL PROCESO DE APROBACIÓN PREVIA

Estos son algunos de los documentos que quizás deba proporcionar a su prestamista para que comience el proceso de aprobación previa:

Ingresos

- Recibos de pago actuales, generalmente de los últimos dos meses
- Formularios W-2 o 1099, generalmente de los últimos dos años
- Declaraciones de impuestos, generalmente de los últimos dos años

Activos

- Resúmenes bancarios
- Estados de cuenta de la firma de inversiones/corretaje
- Patrimonio neto de empresas de su propiedad (si corresponde)

Deudas (si corresponde)

- Resúmenes de tarjetas de crédito
- Estados de cuenta de préstamos
- Pagos de pensión alimenticia/sustento de niños



SU BÚSQUEDA
DE VIVIENDA

PREFERENCIAS DE HOGAR

Cuanto más sepa sobre el tipo de hogar que desea, mejor. Tómese un minuto para pensar en las características que su nuevo hogar debe tener, así como en lo que idealmente le gustaría que tuviera, para que podamos hablarlo.

Características	Especifique sus preferencias	Importancia 1 – 5
Exterio		
Vista		1 2 3 4 5
Estilo arquitectónico		1 2 3 4 5
Piscina		1 2 3 4 5
Terraza/patio		1 2 3 4 5
Garaje		1 2 3 4 5
Frente al lago		1 2 3 4 5
Interior		
Plano de planta: dividido		1 2 3 4 5
Tamaños de habitación		1 2 3 4 5
Dormitorios		1 2 3 4 5
Baños		1 2 3 4 5
Sala de estar		1 2 3 4 5
Sala familiar		1 2 3 4 5
Habitación adicional/de juegos		1 2 3 4 5
Comedor		1 2 3 4 5
Cocina		1 2 3 4 5
Comentarios generales del interior		1 2 3 4 5
Comunidad/ubicación		
Conveniencia para el empleo		1 2 3 4 5
Conveniencia para el transporte		1 2 3 4 5
Conveniencia para ir de compras		1 2 3 4 5
Conveniencia para las escuelas		1 2 3 4 5
Conveniencia para la guardería		1 2 3 4 5
Instalaciones recreativas cercanas		1 2 3 4 5
Cerca de la policía y bomberos		1 2 3 4 5
Aspecto de las propiedades en el área		1 2 3 4 5
Valor de la casa en relación con el área		1 2 3 4 5



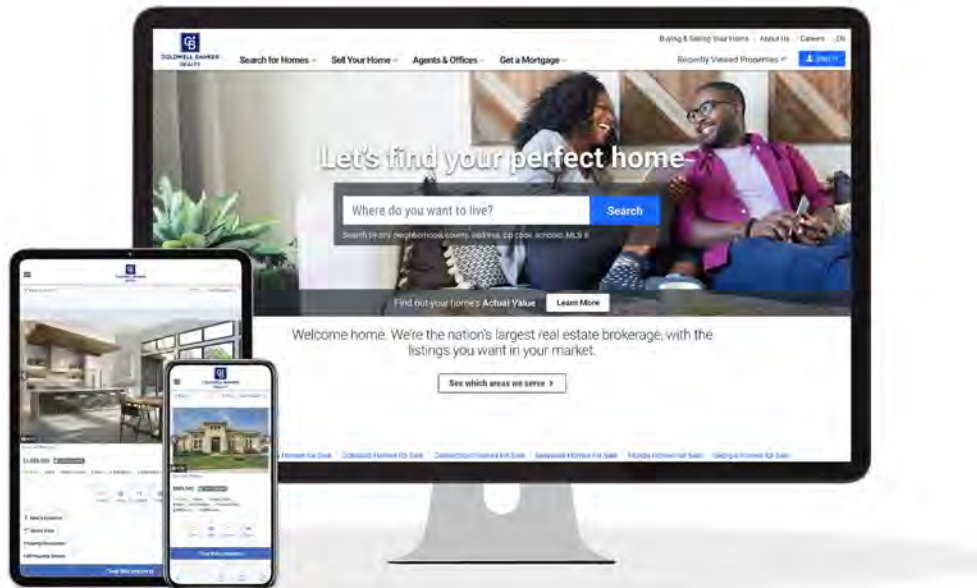
SU PORTAL DE BÚSQUEDA DE VIVIENDA

¿Cuál es la siguiente parada en su búsqueda de vivienda? Mi sitio web.

- Es una forma fácil de echar un vistazo a las propiedades disponibles en su área preferida
- Me proporciona otra forma de conocer los tipos de propiedades que le gustan
- Después de registrarse en el sitio, recibiré actualizaciones sobre su actividad
- Puede guardar búsquedas para acceder a ellas en el futuro, así como guardar y compartir viviendas específicas que le gusten
- Si se inscribe para recibir alertas por correo electrónico, se le notificará cuando salgan al mercado nuevas viviendas que coincidan con sus criterios

Gracias al diseño receptivo del sitio, puede hacer todo esto desde su dispositivo móvil, tableta o computadora de escritorio.

COLDWELLBANKERHOMES.COM



Facilite su búsqueda de vivienda en línea: Nuestro sitio web le brinda acceso a todo lo que necesitan los compradores de viviendas.

Con **ColdwellBankerHomes.com**, usted puede:

- Buscar todas las listas de servicio de listado múltiple (multiple listing service, MLS) disponibles en su ubicación preferida, según las preferencias que especifique
- Ver los resultados de su búsqueda en la vista de mapa o lista
- Mirar varias imágenes y leer todos los detalles sobre las propiedades que le interesan
- Guardar su búsqueda para que pueda volver a ella fácilmente cada vez que regrese al sitio
- Registrarse para recibir alertas por correo electrónico sobre nuevas propiedades o casas abiertas que cumplan con sus criterios de búsqueda
- Compartir sus propiedades favoritas con sus amigos por correo electrónico o redes sociales
- Descubrir información sobre la comunidad y las escuelas del área
- Obtener más información sobre el proceso de compra de una vivienda
- Realizar fácilmente su búsqueda desde su dispositivo móvil, tableta o escritorio a través del diseño receptivo del sitio



HACER UNA OFERTA

Existen muchos factores que influyen en el valor de mercado de una vivienda. Lo que sigue puede ayudarlo a obtener información y permitirle hacer una oferta competitiva con la que se sienta conforme. Trabajaré con usted en una estrategia para obtener los términos más ventajosos y los precios aceptables para usted y su presupuesto.

Problemas a considerar:

- ¿Cuánto tiempo ha estado la casa en el mercado?
- ¿La propiedad tuvo algún cambio de precio?
- ¿La propiedad fue parte de un acuerdo previamente?
- ¿Hay varias ofertas para la propiedad?
- ¿Qué se incluye en la venta o qué se puede negociar como parte de la venta?
- ¿Cuáles son las condiciones del mercado en el área o vecindario, como la "relación entre precio de venta y lista"?
- ¿El vendedor ofrece un préstamo asumible o financiamiento que pueda ser más favorable para usted?

Lo ayudaré a establecer parámetros de precios de compra, ya que le proporcionaré un análisis de mercado (Comparable market analysis, CMA) que compare la vivienda, su precio y sus características con otras viviendas similares en el área que están en el mercado o que se vendieron recientemente.

Luego, le presentaré la oferta al vendedor a través del agente de ventas y lo ayudaré y guiaré con respecto a la respuesta del vendedor, ya sea que acepte, rechace o contrarreste su oferta, lo que inicia el proceso de negociación.

EL CIERRE DE LA COMPRA DE SU VIVIENDA, Y MÁS ALLÁ

Una vez que su oferta haya sido aceptada, comienza el proceso de cierre. Estos son algunos de los pasos típicos involucrados.

INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA

Si se identifican defectos materiales o se recomiendan reparaciones en el informe de inspección de la vivienda, le ayudaré con las soluciones acordadas contractualmente y con las negociaciones posteriores con los vendedores, si fuera necesario.

PROCESO DE BÚSQUEDA DE TÍTULO

Lo ayudaré a ponerse en contacto con el agente de seguros de título correspondiente si tiene alguna inquietud relacionada con la información identificada en el informe de título del propietario. Este informe confirma quién es el dueño de la propiedad y si existen gravámenes sobre la propiedad.

INFORME DE TASACIÓN RESIDENCIAL

Su prestamista solicitará un informe de tasación para evaluar el valor de la vivienda como parte del proceso de préstamo hipotecario estándar.

RECORRIDO FINAL

Programaré y coordinaremos su inspección final de la propiedad antes del cierre de la compra para que usted puedan confirmar que la vivienda está en las mismas condiciones que cuando firmó el acuerdo de compra y para confirmar que se completaron las reparaciones acordadas.

COSTOS DE CIERRE

Además de su pago inicial y el depósito, hay una serie de costos relacionados con el cierre de la compra. Lo ayudaré a determinar un depósito adecuado, le explicaremos los diversos costos de los que puede ser responsable y revisaremos su declaración de liquidación detallada antes del cierre.

Y MÁS ALLÁ

Más allá del cierre, dondequiera que lo lleve su viaje como propietario de vivienda, quiero que sepa que estoy aquí para ayudarlo y mantenerlo actualizado sobre cómo las cambiantes condiciones del mercado están afectando el valor de su vivienda.



SOPORTE DE
SERVICIO
COMPLETO



TRANSACTION MANAGER

Sus formularios de transacción para la compra de su nueva vivienda se ingresarán en Transaction Manager, un sitio web conveniente y seguro donde puede hacer un seguimiento del progreso de su venta y acceder a sus documentos durante todo el proceso, y por mucho tiempo después del cierre.

- La información y los documentos importantes se cargan y almacenan en línea en su cuenta personal
- Los formularios y los servicios relacionados con su compra se pueden ver en cualquier momento durante su transacción
- Las alertas y mensajes de correo electrónico automatizados lo mantienen informado
- Al momento del cierre, su transacción se archiva para que pueda recuperar los documentos cuando los necesite, por ejemplo, para la planificación financiera o la temporada de impuestos



SOPORTE DE SERVICIO COMPLETO

Coldwell Banker Realty le ayuda en todos los aspectos del proceso de compra de una vivienda. Nuestras afiliaciones con nuestros socios preferentes garantizan que usted reciba asistencia completa de principio a fin, lo que le brinda la conveniencia de recibir asistencia de compra de un único lugar.

SERVICIOS HIPOTECARIOS - Guaranteed Rate Affinity* proporciona hipotecas en todo el país y ofrece tasas increíblemente competitivas, un fantástico servicio al cliente y un proceso rápido y sencillo.

SERVICIOS DE TÍTULO - Nuestro socio local de títulos puede investigar y resolver cualquier problema antes del cierre para ayudar a garantizar que su transacción se cierre sin problemas y a tiempo.

SERVICIOS DE GARANTÍA - American Home Shield® proporciona una medida adicional de seguridad que hace que usted se sienta más cómodo y seguro con respecto a la compra de su vivienda.

SERVICIOS DE SEGUROS - Anywhere Insurance Agency ofrece tarifas competitivas para propietarios de viviendas, condominios, inquilinos, automóviles, segunda vivienda, viviendas vacantes y cobertura complementaria.

SERVICIOS COMERCIALES - Los agentes afiliados a Coldwell Banker Commercial® altamente calificados ofrecen una gama completa de servicios de oficina, industriales, minoristas, multifamiliares y de hostelería.



*Opera en el estado de Nueva York como GR Affinity, LLC en lugar del nombre legal Guaranteed Rate Affinity, LLC.

COMPENSACIÓN DEL AGENTE DEL COMPRADOR

Tenga en cuenta que mi comisión no está establecida por ley y es totalmente negociable. Aquí encontrará ejemplos de cómo se puede pagar al agente del comprador.

CÓMO SE PAGA AL AGENTE DEL COMPRADOR SI EL VENDEDOR OFRECE COMPENSACIÓN

- 1** El vendedor de la propiedad que le interesa ha ofrecido pagarme la comisión que usted me debe. En este caso, su obligación de comisión para conmigo será pagada por el vendedor con los fondos que usted pague por la compra de la vivienda.
- 2** El vendedor ha ofrecido una compensación que consiste solo en una parte de la comisión que usted ha acordado pagarme. De este modo, usted tendría que pagar la parte de mi comisión que no haya pagado el vendedor. Como alternativa, podría condicionar su oferta de compra a que el vendedor pague toda su obligación de comisión para conmigo.

CÓMO SE PAGA AL AGENTE DEL COMPRADOR SI EL VENDEDOR NO OFRECE COMPENSACIÓN

- 1** El vendedor no ha ofrecido pagar ninguna parte de la comisión que usted me debería. En este caso, puede incluir un requisito de que el vendedor pague su obligación de comisión como parte de la oferta que usted hace sobre la propiedad.
- 2** El vendedor no aceptará pagar una comisión al agente del comprador, en cuyo caso usted será responsable de mi comisión.

COMENCEMOS

Sus necesidades de compra de vivienda son únicas. Con los recursos inigualables de la marca Coldwell Banker Realty, desarrollaré un plan personalizado para hacer lo siguiente:

Brindarle un servicio poderoso y personalizado

Ayudarlo a encontrar la vivienda correcta y negociar los mejores precios y términos posibles para ella

Cerrar la venta de manera fluida y oportuna

Encontrar y comprar una vivienda es un proceso detallado que exige tiempo y dedicación. Me apasiona esto porque conduce a la máxima recompensa: darle las llaves de la vivienda de sus sueños y desarrollar una relación real con usted en el proceso. Me encantaría que se comprometa a trabajar conmigo de forma exclusiva. Estaré encantado de explicarle los diversos tipos de representación de comprador que ofrezco para que podamos encontrar la forma más adecuada para usted.

DONDEQUIERA QUE SUEÑE VIVIR, LO GUIAREMOS HASTA ALLÍ.

GLOSSARY

Accesorios: Propiedad personal que está adherida a bienes inmuebles y se trata legalmente como bienes inmuebles mientras está adherida, como accesorios de iluminación, tratamientos de ventanas y botiquines.

Acuerdo de compra: Un documento escrito en el que el comprador acepta comprar ciertos bienes raíces y el vendedor acepta vender bajo los términos y condiciones establecidos. También denominado contrato de venta, contrato de depósito de garantía o acuerdo de venta.

Adelanto de pago: Un adelanto de pago permanente es un interés prepago que reduce la tasa de interés del préstamo a una tasa permanente más baja. Un adelanto de pago es un interés prepago que reduce temporalmente la tasa de interés del préstamo, lo que permite al comprador calificar más fácilmente y aumentar los pagos a medida que aumentan los ingresos.

Amortización negativa: Ocurre cuando los pagos mensuales no cubren el costo del interés de un préstamo. El interés que no está cubierto se agrega al saldo de capital impago, lo que significa que incluso después de realizar varios pagos, el prestatario podría adeudar más que al comienzo del préstamo. La amortización negativa puede ocurrir cuando una ARM tiene un límite de pago que da como resultado pagos mensuales que no son lo suficientemente altos como para cubrir el interés.

Amortización: Pago de un préstamo en cuotas de capital e intereses, en lugar de pagos de intereses solamente.

Aprobación previa: Cuando un prestatario ha completado una solicitud de préstamo y ha proporcionado documentación de deuda, ingresos y ahorros que un asegurador ha revisado y aprobado. Por lo general, la aprobación previa se realiza a un determinado monto del préstamo y hace suposiciones sobre cuál será la tasa de interés en el momento en que se otorgue el préstamo, así como estimaciones del monto que se pagará por impuestos sobre la propiedad, seguro, etc.

Asociación Hipotecaria Nacional del Gobierno (Government National Mortgage Association, GNMA): Conocida como "Ginnie Mae", una parte gubernamental del mercado secundario que se ocupa principalmente del reciclaje de hipotecas VA y FHA, particularmente aquellas que están altamente apalancadas.

Asociación Nacional Federal de Hipotecas (Federal National Mortgage Association, FNMA): Popularmente conocida como "Fannie Mae", compra y vende hipotecas residenciales aseguradas por la Asociación Federal de la Vivienda (Federal Housing Association, FHA) o garantizadas por la Asociación de Veteranos (Veteran's Association, VA), así como hipotecas de vivienda convencionales.

Asunción de hipoteca: El acuerdo de un comprador de asumir la responsabilidad en virtud de un pagaré existente que está garantizado por una hipoteca o escritura de fideicomiso. El prestamista debe aprobar al comprador para liberar al prestatario original (generalmente el vendedor) de la responsabilidad.

Bloqueo: La fijación de una tasa de interés o puntos a un cierto nivel, generalmente durante el proceso de solicitud de préstamo. Por lo general, se fija durante un período específico, como de 20 a 30 días o algún otro período determinado por el prestamista.

Brecha de tarifas: La diferencia entre la tasa actual y la tasa a la que podría ajustarse en una ARM.

Cargo inicial: Una cuota o cargo por el trabajo involucrado en la evaluación, preparación y presentación de un préstamo hipotecario propuesto. El cargo se limita al 1 % para préstamos de la FHA y de la VA.

Carta de regalo: Una carta de un pariente que indique que se entregará un monto al comprador y que dicho monto no debe devolverse.

CC&R o convenios, condiciones y restricciones: Un documento registrado que controla el uso, los requisitos y las restricciones de una propiedad.

Cláusula de conversión: Una disposición en algunas ARM que permite a los compradores cambiar una ARM a una hipoteca de tasa fija, generalmente después del primer período de ajuste. La nueva tasa fija generalmente se establece a la tasa de interés predominante para las hipotecas con tasa fija. Esta función de conversión puede implicar un cargo adicional.

Cláusula de vencimiento al momento de la venta: Cláusula que requiere el pago total de una hipoteca o escritura de fideicomiso cuando la propiedad asegurada cambia de titularidad.

Compromiso de préstamo: Una promesa por escrito de otorgar un préstamo por un monto específico en términos específicos.

Condominio: Una forma de propiedad inmobiliaria en la que el propietario recibe el título exclusivo de una unidad en particular y comparte la propiedad en ciertas áreas comunes con otros propietarios de unidades. La unidad en sí es generalmente un espacio de propiedad separada cuya superficie interior (paredes, pisos y techo) sirve como sus límites.

Contingencia: Una condición que debe cumplirse antes de que un contrato sea vinculante. Por ejemplo, un acuerdo u oferta de venta puede estar supeditado a que el comprador obtenga financiamiento.

Cooperativa: Una forma de propiedad múltiple en la que una corporación o entidad fiduciaria comercial tiene el título de una propiedad y otorga derechos de ocupación a los accionistas por medio de arrendamientos de propiedad exclusiva o acuerdos similares.

Corredor residencial certificado (Certified Residential Broker, CRB): Para obtener la certificación, un corredor debe ser miembro de la National Association of REALTORS®, tener cinco años de experiencia como corredor autorizado y haber completado los cursos requeridos de la División residencial.

Depósito en garantía: Un procedimiento en el que un tercero actúa como parte interesada tanto para el comprador como para el vendedor, llevando a cabo las instrucciones de ambas partes y asumiendo la responsabilidad de manejar toda la documentación y distribución de fondos. La compañía de títulos cobra un cargo por depósito en garantía, generalmente pagado por el comprador, para administrar la operación y para depositar dinero y documentos en garantía.

Desarrollo de unidad planificado (Planned Unit Development, PUD): Una designación de zonificación para propiedades desarrolladas con la misma densidad general o ligeramente mayor que el desarrollo convencional, a menudo con mejoras agrupadas entre áreas abiertas o comunes. El uso puede ser residencial, comercial o industrial.

Divulgación: Dar a conocer o hacer público. Por ley, un vendedor de bienes inmuebles debe divulgar hechos que afecten el valor o la conveniencia de la propiedad.

Ejecución hipotecaria: El proceso legal en el que se vende la propiedad hipotecada para pagar el préstamo del prestatario en mora.

Equidad: La diferencia entre lo que se adeuda y el monto por el cual se podría vender la propiedad. Escritura: Un documento que, cuando se ejecuta y entrega correctamente, transmite el título de propiedad inmobiliaria.

Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC): A menudo denominada "Freddie Mac", compra préstamos de prestamistas de ahorros y préstamos dentro de la Junta Federal de Bancos e Préstamos para Viviendas (Federal Home Loan Bank Board).

Gravamen: Una retención o reclamación legal sobre una propiedad como garantía de una deuda o cargo.

Gravámenes: Cualquier cosa que afecte o limite la propiedad de bienes inmuebles, como hipotecas, gravámenes, servidumbres o restricciones de cualquier tipo.

Hipoteca (escritura de fideicomiso): Documento legal que proporciona garantía para el pago de un pagaré.

Hipoteca a tasa ajustable (adjustable rate mortgage, ARM): Una hipoteca con una tasa de interés que cambia con el tiempo en línea con los movimientos en un índice financiero. Las ARM también se pueden denominar préstamos hipotecarios ajustables (adjustable mortgage loans, AML) o hipotecas de tasa variable (variable rate mortgages, VRM).

Hipoteca con tasa fija: Un préstamo convencional con la misma tasa de interés durante la vigencia del préstamo.

Hipoteca de pago graduado: Una hipoteca residencial con pagos mensuales que comienzan a un nivel bajo y aumentan a una tasa predeterminada.

Índice: Una medida de los cambios en la tasa de interés utilizada para determinar los cambios en la tasa de interés de una ARM durante el plazo del préstamo.

Margen: La cantidad de puntos porcentuales que el prestamista agrega a la tasa de índice para calcular la tasa de interés de la ARM en cada ajuste.

Pago global: Un pago único de capital adeudado al final de algunas hipotecas u otros préstamos a largo plazo.

Penalización o cláusula por pago anticipado: Cargo que se cobra a un prestatario que paga un préstamo en su totalidad antes de la fecha de vencimiento establecida.

Período de ajuste: El período de tiempo entre los cambios en la tasa de interés de una ARM. Por ejemplo, un préstamo con un período de ajuste de un año se denomina ARM de un año, lo que significa que la tasa de interés puede cambiar una vez al año.

Período de compromiso: El período durante el cual la aprobación de un préstamo es válida.

PITI: El término para un pago hipotecario que incluye capital (principal, P), intereses (I), impuestos (taxes, T) y seguro (insurance, I).

Plan de garantía para el hogar: Protección contra fallas de sistemas mecánicos dentro de la propiedad y generalmente incluye sistemas de plomería, eléctricos, de calefacción y refrigeración y electrodomésticos instalados.

Pleno dominio: Un patrimonio en el que el propietario tiene poder ilimitado para disponer de la propiedad según lo desee, incluido el abandono por testamento o herencia.

Préstamo de la FHA: Un préstamo asegurado por la Administración Federal de Vivienda (del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano).

Préstamos Jumbo: Préstamos hipotecarios que exceden los montos de préstamo aceptables para la venta en el mercado secundario. Los jumbos se empaquetan y venden de manera diferente a los inversionistas y tienen pautas de suscripción separadas.

Prima de seguro hipotecario (Mortgage Insurance Premium, MIP): El seguro hipotecario requerido para los préstamos de la FHA durante la vigencia de dicho préstamo. La MIP se paga en efectivo al momento del cierre o se financia durante el transcurso del préstamo.

Punto: Un monto igual al 1 % del monto principal de la inversión o pagaré.

Puntos de descuento: Una tarifa negociable pagada al prestamista para asegurar el financiamiento al comprador. Los puntos de descuento son cargos por intereses pagados por adelantado para reducir la tasa de interés del préstamo durante la vida o una parte del plazo.

REALTOR®: Un corredor de bienes raíces o asociado de ventas activo en una junta local de bienes raíces afiliada a la National Association of REALTORS®.

Refinanciación: Un nuevo préstamo con nuevos términos, tasas de interés y pagos mensuales que reemplaza completamente su hipoteca actual.

Regulación Z: El conjunto de normas que rigen los préstamos al consumidor emitidos por la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de acuerdo con la Ley de Protección al Consumidor.

Relación entre la lista y la venta: La relación entre el precio al que se enumera una propiedad y el monto por el cual se vende realmente.

Relación préstamo-valor: La relación entre el monto de la hipoteca y el valor de tasación de la propiedad, generalmente expresada como un porcentaje del valor de tasación.

Relaciones de deuda: La comparación de los costos de vivienda de un comprador con sus ingresos brutos o netos efectivos y la comparación de la deuda total a largo plazo de un comprador con sus ingresos brutos o netos efectivos. El primer coeficiente es el coeficiente de vivienda y el segundo es el coeficiente de deuda total.

Reservas en efectivo: El monto del efectivo líquido restante del comprador después de realizar el pago inicial y pagar todos los costos de cierre.

Seguro hipotecario privado (Private Mortgage Insurance, PMI): Seguro emitido por compañías privadas para proteger al prestamista contra pérdidas si el prestatario no cumple con la hipoteca. A menudo se requiere PMI en préstamos hipotecarios en los que se ha establecido menos del 20 % para el pago inicial. Dependiendo de las condiciones de la hipoteca, el prestatario puede solicitar la cancelación del PMI cuando el capital de la propiedad alcance el 20 %.

Seña: La parte del pago inicial entregada al vendedor o agente de depósito en garantía por el comprador con una oferta por escrito como prueba de buena fe.

Servicio de listado múltiple (Multiple Listing Service, MLS): La agrupación en una oficina central de todas las propiedades a la venta.

Servidumbre: Derecho a usar la totalidad o parte del terreno que es propiedad de otra persona para un propósito específico. Por ejemplo, una servidumbre puede dar derecho al titular a instalar y mantener líneas de alcantarillado o servicios públicos.

Tarifa de registro: Cobrada por el Secretario del Condado para registrar documentos en los registros públicos.

Tasa de interés inicial: La tasa de interés introductoria de un préstamo, que indica que puede haber ajustes de tasa más adelante en el préstamo.

Tasa totalmente indexada: La tasa de interés máxima en una ARM que se puede alcanzar en el primer ajuste.

Tasación: Una estimación del valor de la propiedad.

Tenencia conjunta: Propiedad igual e indivisa de la propiedad por parte de dos o más personas. Tras el fallecimiento de cualquier propietario, los sobrevivientes toman el interés del difunto en la propiedad.

Tenencia en común: Tipo de propiedad conjunta de propiedad por parte de dos o más personas sin derecho de supervivencia.

Título: Los derechos de propiedad reconocidos y protegidos por la ley. Es una combinación de todos los elementos que constituyen el derecho legal más alto de poseer, poseer, usar, controlar, disfrutar, transferir y disponer de bienes inmuebles.


Tope: El límite sobre cuánto puede cambiar una tasa de interés o un pago mensual, ya sea en cada ajuste o durante la vigencia de una hipoteca.

Valor tasado: El valor otorgado a una propiedad para fines impositivos.

Venta en descubierto: La venta de una vivienda por menos del saldo restante en la hipoteca del propietario.



COLDWELL BANKER
REALTY

Los agentes de bienes raíces afiliados son vendedores asociados independientes, no empleados. ©2024 Coldwell Banker. Todos los derechos reservados. Coldwell Banker y el logotipo de Coldwell Banker son marcas registradas de Coldwell Banker Real Estate LLC. El sistema Coldwell Banker® está compuesto por oficinas de propiedad de la empresa que son propiedad de una subsidiaria de Anywhere Advisors LLC y oficinas franquiciadas que son de propiedad y operación independiente. El sistema Coldwell Banker apoya plenamente los principios de la Ley de Vivienda Justa y la Ley de Igualdad de Oportunidades.  24PUB1_CBR_8/24