

COSAS QUE CONSIDERAR AL
COMPRAR UNA CASA



Edición

Verano 2020

Tabla de contenido

¿Qué está pasando en el mercado de la vivienda?

- 3** Por qué este mercado de la vivienda no es como 2008
- 6** Dos cosas en su esquina: La tasa hipotecaria y el precio de la vivienda
- 8** Cómo la tecnología está habilitando el proceso de bienes raíces

Lo que usted necesita saber antes de comprar

- 10** Comprando una casa: ¿Conoce usted el léxico?
- 11** El poder de tener un profesional de bienes raíces a su lado
- 13** Lo que puede hacer ahora si quiere comprar una casa

Qué esperar al comprar una casa

- 15** ¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para tener éxito
- 17** Cosas que debe evitar cuando esta solicitando una hipoteca
- 19** 5 razones para contratar un profesional en bienes raíces





Por qué este mercado de la vivienda no es como 2008

Hoy hay tantas preguntas girando alrededor de hacia dónde se dirige el mercado de la vivienda en medio de esta desaceleración económica. Con el fin de entender mejor el estado actual del mercado y cómo pueden desempeñarse las proyecciones de los expertos, lo mejor es mirar nuestra historia económica, y cómo hoy es muy diferente de la crisis de la vivienda de 2008, conocida como la Gran Recesión.

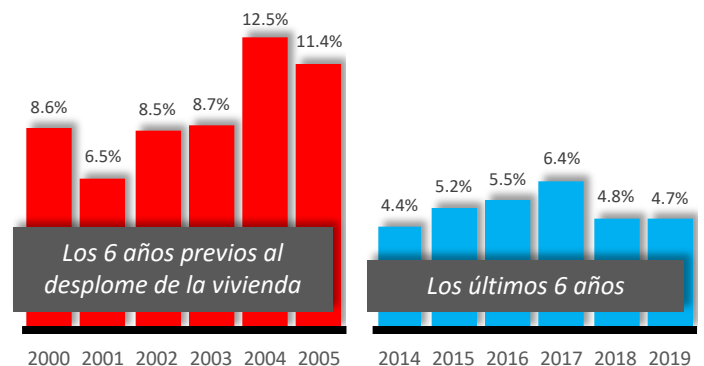
Muchos de nosotros experimentamos dificultades financieras, hogares perdidos, y nos quedamos sin trabajo durante la Gran Recesión, la recesión que **comenzó** con una crisis de los sectores de la vivienda e hipotecario. Hoy nos enfrentamos a un desafío muy diferente: una crisis de la salud externa que causó una pausa en la economía y un importante cierre en muchas partes del país.

Simplemente no estamos en el mismo barco que en 2008. Aquí hay cinco razones grandes que pueden darle una mayor confianza si está pensando en comprar una casa este año.

1. Apreciación del precio de la vivienda

Cuando nos fijamos en la apreciación en la gráfica aquí, hay una gran diferencia entre los 6 años antes del desplome de la vivienda y el período más reciente de 6 años. Antes del desplome, teníamos una apreciación mucho mayor en este país de lo que tuvimos este año. De hecho, el **nivel más alto** de apreciación más reciente está por debajo del **nivel más bajo** que tuvimos antes del desplome. Los precios estaban aumentando, entrando en esta desaceleración económica, pero no al ritmo que estaban aumentando cuando tuvimos una apreciación descontrolada.

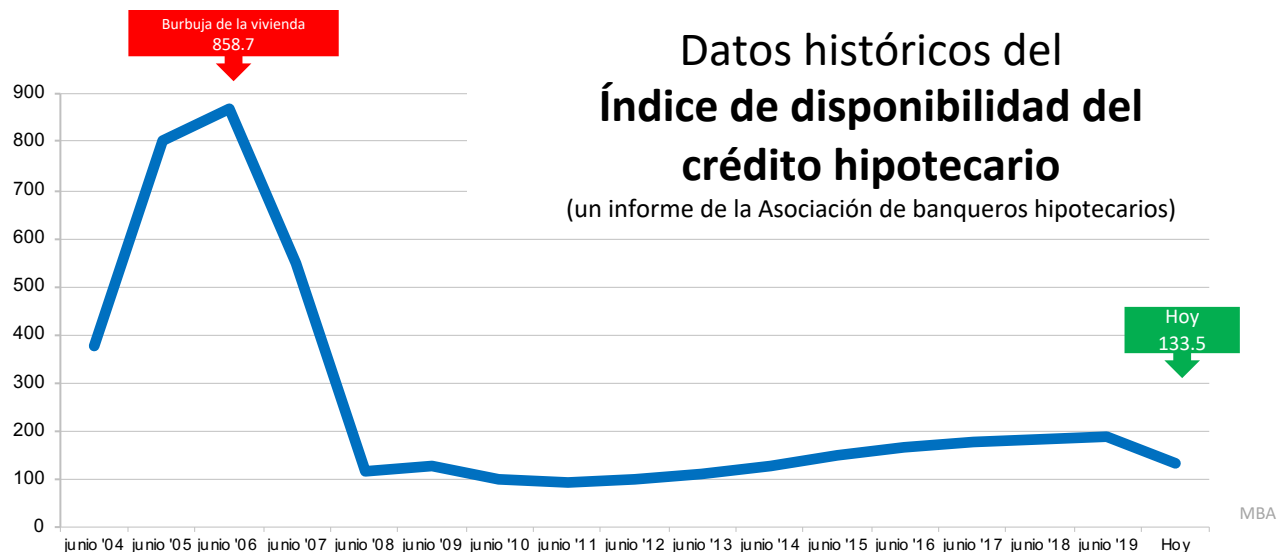
Apreciación anual de los precios de las viviendas



Black Knight

2. Disponibilidad del crédito hipotecario

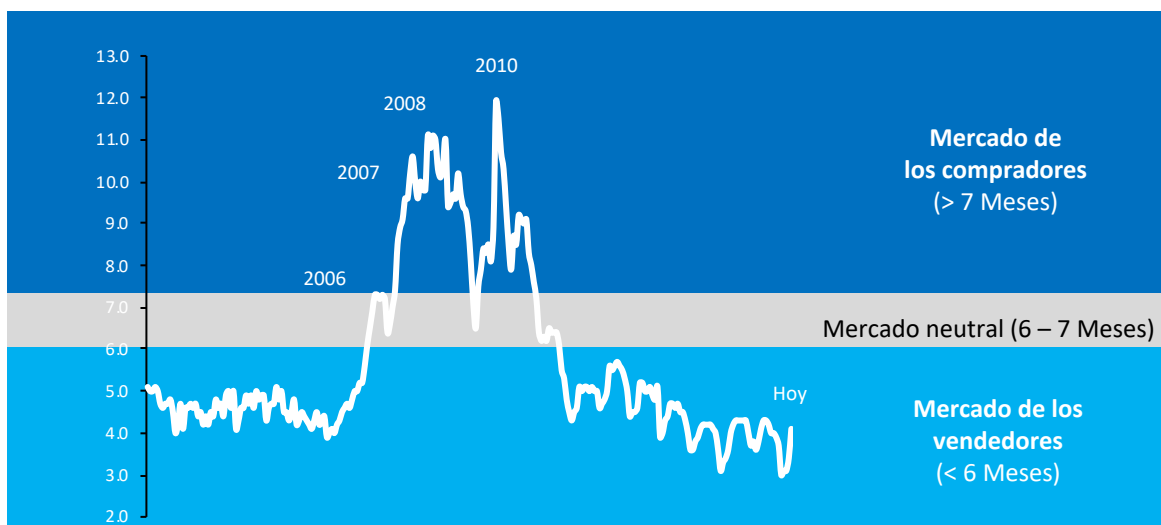
El *Índice de la disponibilidad del crédito hipotecario* es una medida mensual de la *Asociación de banqueros hipotecarios* que mide el nivel de dificultad para obtener un préstamo. Entre más alto sea el índice, más fácil es obtener un préstamo; Entre más bajo sea el índice, más difícil será. Hoy no estamos nada cerca de los niveles vistos antes del desplome de la vivienda, cuando era muy fácil obtener la aprobación para una hipoteca. Sin embargo, después del desplome, los estándares crediticios se endurecieron y se han mantenido así hasta ahora.



3. El número de casas para la venta

Una de las causas del desplome de la vivienda en 2008 fue un exceso de oferta de viviendas en venta. Hoy, como se muestra en la siguiente imagen, vemos una imagen muy diferente. No tenemos suficientes casas en el mercado para el número de personas que quieren comprarlas. En todo el país, tenemos menos de 6 meses de inventario, un **suministro bajo** de casas disponibles para los compradores interesados.

Inventario mensual de casas para la venta



4. Uso de la plusvalía

La siguiente tabla muestra la diferencia en cómo las personas están obteniendo acceso a la plusvalía en sus hogares hoy en comparación al periodo que llevo al desplome de la vivienda. Entonces, los consumidores estaban cosechando plusvalía (a través de refinanciaciones por dinero en efectivo) y utilizándola para refinar su estilo de vida. Hoy, los consumidores están tratando la plusvalía con mucha mas responsabilidad.

Total retirado de plusvalía

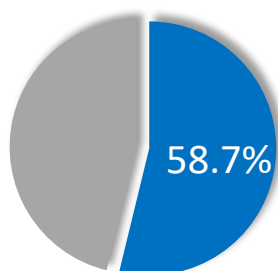
Por refinanciación en miles de millones

Entonces...		Ahora...	
Año	Dólares	Año	Dólares
2005	\$263B	2017	\$71B
2006	\$321B	2018	\$87B
2007	\$240B	2019	\$89B
Total	\$824B	Total	\$247B

Freddie Mac

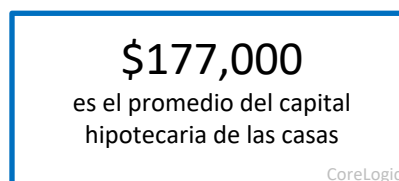
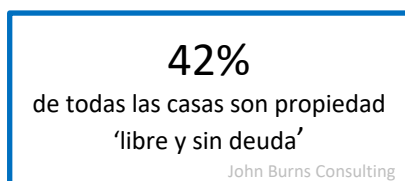
5. La plusvalía actual

Hoy, 58.7 % de las viviendas en todo el país tienen al menos el 60 % de plusvalía. En 2008 los propietarios las abandonaron cuando debían más de lo que valía sus casas. Con la plusvalía que los propietarios tienen ahora, es menos probable que abandonen sus casas.



de todas las casas en Estados Unidos tiene por lo menos **60% de plusvalía**

Los estadounidenses están sentados en una plusvalía enorme



En conclusión,

Si esta considerando comprar una casa este año, no hay necesidad de temer al mercado. No estamos en una crisis de la vivienda, y esto no se parece en nada a 2008.



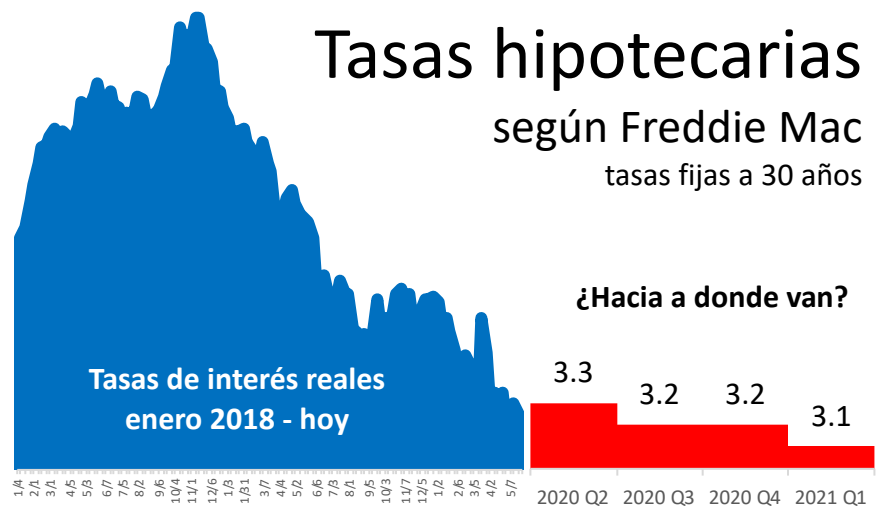
Dos cosas en su esquina: La tasa hipotecaria y el precio de la vivienda

Dos cosas que trabajan a favor de un comprador hoy son las tasas hipotecarias bajas y los precios de las viviendas. Aquí hay un vistazo a lo que dicen los expertos, y por qué lo mas pronto puede ser el momento ideal para comprar una casa.

1. Las tasas hipotecarias bajas

Hoy no solo las tasas hipotecarias son bajas, están rondando cerca de *los mínimos históricos de todo el tiempo*.

¿Las noticias aun mejores? Según *Freddie Mac*, se prevé que las tasas se mantengan bajas durante el primer trimestre del próximo año (*ver la gráfica*).



Lawrence Yun, *Economista principal* de NAR, dice:

“Después de una pausa, los vendedores de viviendas se están preparando para poner sus propiedades a la venta con la reapertura de la economía... Muchos compradores también parecen estar listos para aprovechar las tasas hipotecarias récord y la estabilidad que viene con estos pagos mensuales asegurados en los próximos años”.

Ya sea su primera casa, la casa de sus sueños, o larga y anticipada mudanza a una casa mas pequeña, si está pensando en comprar, ahora puede ser un momento ideal para asegurar una tasa baja.

2. Apreciación del precio de la vivienda

Además de las tasas hipotecarias bajas, los precios de las viviendas también son un punto brillante para los compradores. Según las previsiones de las principales instituciones expertas, se prevé que los precios continúen aumentando este año, aunque no tan rápido como entrando al 2020.

Dr. Frank Nothaft, *Economista Principal* de *CoreLogic* señala:

“El inventario muy bajo de casas para la venta, acompañado con el estímulo de los compradores de vivienda por las tasas hipotecarias récord-bajas, probablemente seguirá apoyando el aumento de los precios de las viviendas”.

Incluso una apreciación proyectada pequeña, es una gran noticia, como indica el valor de una casa que usted compra ahora seguirá aumentando. Eso es plusvalía positiva yendo directamente a su bolsillo como propietario de la casa.

Según el *Realtors Confidence Index*, la demanda de los compradores también está superando el tránsito de los vendedores.

Esto significa que hoy hay mucho más compradores en el mercado buscando casas que vendedores poniendo sus casas a la venta. Esta ley de oferta y demanda es un gran factor que está manteniendo los precios de las viviendas en control.

Mark Fleming, *Economista principal* de *First American* dice:

“La oferta de la vivienda se mantiene en niveles históricamente bajos, por lo que es probable que el aumento de los precios de las viviendas se desacelere, pero no es probable que se vuelva negativo”.

Con la demanda aún mas fuerte que la oferta, lo que significa más compradores que casas para la venta disponibles, el valor de las casas no debe depreciar. Con esa información en mente, usted puede sentirse seguro de comprar en el mercado actual, si el momento es adecuado para usted.

En conclusión,

Las tasas hipotecarias están rondando los mínimos históricos y no se prevé que los precios deprecien. Si usted está pensando en comprar una casa, ahora poder ser un gran momento para asegurar una tasa hipotecaria baja y dar el próximo paso.





Cómo la tecnología está habilitando el proceso de bienes raíces

La realidad cotidiana de hoy es bastante diferente de la que era a principios de año. Nos estamos acostumbrando a hacer muchas cosas virtualmente, desde cómo trabajamos de forma remota hasta cómo nos relacionamos con nuestros amigos y vecinos. Uno de los grandes cambios a los que nos estamos adaptando es como la transacción de bienes raíces común esta siendo revisada. La tecnología está haciendo posible que muchos de nosotros continuemos en la búsqueda de la propiedad de la vivienda, una necesidad esencial para todos, especialmente a través de la crisis de la salud en evolución.

Si bien todas las regulaciones **varían según el estado y la localidad**. Aquí hay un vistazo a algunos de los elementos nuevos del proceso (al menos a corto plazo), debido a las pautas y protocolos revisados del país, y lo que puede necesitar saber acerca de cada uno si usted está pensando en comprar o vender una casa. Cada mercado es diferente, por lo que mantenerse al día sobre cómo estos protocolos siguen cambiando es mas importante hoy que nunca.

1. Consultas virtuales: En lugar de dirigirse a una oficina, puede reunirse a través de video conferencia con los profesionales de bienes raíces y préstamos. Todavía podemos trabajar juntos para iniciar el proceso de forma remota.

2. Búsqueda de casas y presentaciones virtualmente: Según la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, el internet es una de las tres fuentes de información mas populares que los compradores utilizan al buscar las casas. Los profesionales en bienes raíces tienen acceso a información de las casas para la venta y puede ayudarle a solicitar una presentación virtual cuando esté listo para comenzar la búsqueda. Esto significa que prácticamente puede caminar a través de las casas en su lista de casas que le gustan mientras que mantiene su familia segura.

3. Firmar documentos: Aunque esta es otra área que varía según el estado. Hoy se están realizando más partes de la transacción digitalmente. En muchas áreas, los agentes y oficiales de préstamos puede configurar una cuenta donde puede cargar todos los documentos requeridos y firmar electrónicamente directamente desde la computadora en su hogar.

4. Envío de dinero: Si usted necesita pagar por una tasación o enviar los costos del cierre, hay opciones disponibles. Dependiendo de la transacción y las regulaciones locales, es posible que pueda pagar algunos honorarios con tarjeta de crédito, y la mayoría de los bancos también le permitirán transferir fondos desde su cuenta. A veces puede enviar un cheque por correo, y en algunos estados, un agente de depósito móvil puede recoger el cheque en su casa.

5. Proceso de cierre: Una vez mas, dependiendo de su área, un notario móvil podrá llevar los documentos requeridos a su casa antes del cierre. Si su estado requiere que un abogado esté presente, consulte con su asesor legal para ver qué opciones están disponibles. Además, dependiendo de la compañía del título, *REALTOR Magazine* indica que algunos están permitiendo cierres por servicio de ventanilla, que es similar a hacer una transacción en la ventanilla de su banco.

Aunque estos procesos virtuales están empezando a ser aceptados mas ampliamente, no significa que esta es la forma en que las cosas se van a hacer a partir de ahora. Sin embargo, en las circunstancias actuales, la tecnología está haciendo posible hoy el continuar con gran parte de la transacción de bienes raíces.

En conclusión,

Si está listo para mudarse, la tecnología puede ayudar a que suceda; hay opciones disponibles. Vamos a comunicarnos para obtener más información sobre las regulaciones específicas en nuestra área, para que no tenga que suspender sus planes de bienes raíces.



Comprando una casa: ¿Conoce usted el léxico?

Aquí hay una lista de algunos de los términos más comunes utilizados en el proceso de comprar una casa que querrá saber.

Tasación/Evaluación – Un análisis profesional utilizado para calcular el valor de la propiedad. *Un paso necesario para validar el valor de la casa a usted y a su prestamista para asegurar la financiación.*

Costos de cierre – El costo para completar la transacción de bienes raíces. Se pagan en el cierre. Incluyen: los puntos, impuestos, seguro del título, costos de financiación, cosas que tienen que ser pagadas por adelantado o en depósito en garantía. *Solicite a su prestamista una lista completa de cosas en los costos de cierre.*

Puntuación de crédito – Un número que oscila entre 300 y 850, que se basa en un análisis de su historial de crédito. *Ayuda a los prestamistas a determinar la probabilidad que usted pagará sus deudas futuras.*

Pago inicial/cuota inicial – El pago inicial es típicamente 3 al 20 % del precio de compra de la casa. Algunos programas con 0 pago inicial también están disponibles. *Pregunte a su prestamista por más información.*

La tasa hipotecaria – La tasa de interés que usted paga al pedir dinero prestado para comprar su casa. *Entre más baja la tasa, mejor.*

Carta de preaprobación – Carta de un prestamista que indica que usted califica para una hipoteca por una cantidad específica.

Profesional en bienes raíces – Un individuo que proporciona servicios en la compra y venta de casas. *Los profesionales de bienes raíces están allí para ayudarle con el papeleo confuso, a encontrar la casa de sus sueños, negociar cualquiera de los detalles que puedan surgir, y para que usted sepa exactamente lo que está sucediendo en el mercado de la vivienda.*

La mejor manera de asegurar que su proceso de comprar una casa sea seguro es encontrar un profesional de bienes raíces que le pueda guiar a través de cada aspecto de la transacción con *'el corazón de un maestro'* al poner las necesidades de su familia primero.



El poder de tener un profesional de bienes raíces a su lado

Si usted está buscando una casa en línea, no está solo; muchas personas lo están haciendo. La pregunta es, ¿Está utilizando todos sus recursos disponibles? Y ¿Los está utilizando sabiamente? He aquí por qué el internet es un sitio bueno para iniciar el proceso de compra de una casa, y la verdad sobre por qué nunca debe ser su único recurso cuando se trata de tomar una decisión tan importante.

Según la *Asociación Nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*, las tres fuentes de información más populares que utilizan los compradores de vivienda en el proceso de búsqueda son:

- Una página electrónica (93 %)
- Un agente de bienes raíces (86 %)
- Un sitio web móvil/tableta o aplicación (73 %)

Claramente, usted no está solo si está iniciando su búsqueda en línea; 93 % de los compradores de vivienda están ahí con usted. Y **86 % de los compradores también están recibiendo la información de un agente de bienes raíces** al mismo tiempo.

Aquí hay 3 razones por las que trabajar con un profesional de bienes raíces además de la búsqueda digital es clave:

1. La transacción completa es compleja. Hay más en bienes raíces que encontrar una casa en línea. Es una caminata solitaria y complicada por la web si no tiene un profesional de bienes raíces que también le ayude a través de los 230 pasos posibles que enfrentará mientras navega a través de una transacción de bienes raíces. Determinar su precio, presentar la oferta y negociar con éxito son solo algunos de los pasos clave de la secuencia. Mas importante usted necesita a alguien que sepa como navegar los pasos virtuales actuales en el proceso para ayudarlo a usted y a su familia a mantenerse a salvo a través el proceso.

2. Necesita un negociador calificado. En el mercado actual, contratar a un negociador talentoso podría ahorrarle miles, tal vez incluso decenas de miles de dólares. Desde la oferta original hasta la evaluación y la inspección, muchos de los pasos intrincados pueden ser complicados y confusos. Usted necesita a alguien que este dispuesto a ser su defensor y pueda mantener el trato junto hasta que cierre.

3. Necesita un educador. Hay tanta información en las noticias y en el internet sobre las ventas de las viviendas, los precios y las tasas hipotecarias y mas. ¿Cómo saber lo que es un hecho y que es ficción? ¿Cómo sabe lo que está pasando específicamente en nuestra área? ¿Cómo sabe cuánto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofender al vendedor con una oferta baja?

Dave Ramsey, conocido como el gurú financiero, aconseja:

“Al obtener ayuda con el dinero, ya sea con el seguro, bienes raíces o inversiones, usted siempre debe buscar alguien con el corazón de un maestro, no el corazón de un vendedor.”

Contratar a un profesional de bienes raíces que tenga el dedo en el pulso del mercado y que esté ansioso por ayudarlo a aprender en el camino hará que su experiencia de compra sea informada y educada. Usted necesita alguien que le diga la verdad, no solo lo que ellos creen que quiere oír.

En conclusión,

Si usted está listo para comenzar su búsqueda en línea, no se salte el apoyo de un profesional educado, experimentado e informado. Usted necesita alguien a su lado que pueda responder sus preguntas y guiarlo a través del proceso que puede ser complejo y confuso si usted va solo con el internet.





Lo que puede hacer ahora si quiere comprar una casa

Si está pensando en comprar una casa este año, hay cosas importantes que puede hacer ahora mismo para seguir adelante con el proceso de compra. Desde la preaprobación para una hipoteca hasta ahorrar para su pago inicial, todavía puede trabajar con confianza hacia ser propietario de una vivienda.

1. Aprenda sobre el proceso Y cuánto puedo pagar

El proceso de comprar una casa no es de tomarse a la ligera. Usted necesita decidir sobre las cosas claves como cuánto tiempo planea vivir en el área, los distritos escolares que prefiere, a qué distancia de su trabajo quiere vivir, y cuánto usted quiere invertir.

Tenga en cuenta que, antes de comenzar el proceso para comprar una casa, también quiera obtener una preaprobación para una hipoteca. Los prestamistas evaluarán varios factores relacionados con su historial financiero, uno de los cuales es su historial de crédito. Ellos querrán ver lo bien que ha podido minimizar las deudas pasadas, así que asegúrese de que ha estado pagando sus préstamos estudiantiles, tarjetas de crédito, y el préstamo del automóvil a tiempo. Según *ConsumerReports.org*:

“Los planificadores financieros recomiendan limitar la cantidad que gasta en vivienda al 25 por ciento de su presupuesto mensual”.

La preaprobación le ayudará a entender mejor cuanto puede gastar para que puede con confianza hacer una oferta fuerte y cerrar el trato. El inventario bajo actual, como hemos visto recientemente y seguiremos viendo, significa que los compradores necesitan todas las ventajas que puedan obtener.

2. Ahorre para su pago inicial y los costos del cierre

Además de saber que tanto puede pagar en el pago mensual hipotecario, entender cuánto necesitará para el pago inicial y sus costos del cierre es otro paso crítico.

¿Qué es el pago inicial? Según Bankrate:

“El pago inicial de una casa es simplemente la parte del precio de compra de una casa que usted paga por adelantado y no proviene de un prestamista hipotecario a través de un préstamo”.

Afortunadamente, hay muchos recursos de asistencia de pago inicial diferentes en el mercado para reducir potencialmente la cantidad que puede necesita poner de pago inicial en la compra de su casa.

Qué son los costos del cierre? Trulia dice:

“Cuando cierra una casa, se deben pagar una serie de cargos, Por lo general, oscilan entre el 2 % y el 5 % del costo total de la casa, y pueden incluir el seguro del título, las tarifas de originación, las cuotas de aseguramiento, las tarifas de preparación de documentos y mas”.

Si le preocupa ahorrar, comience de a poco y sea consistente. Un poco cada mes sirve de mucho. Impulse sus ahorros agregando automáticamente una parte de su cheque a una cuenta de ahorros o fondo para la casa. *AmericaSaves.org* dice:

“Con el tiempo, estos depósitos automáticos suman. Por ejemplo, \$50 al mes acumulará \$600 al año y \$3,000 después de cinco años, más los intereses que se han agravado”.

Antes de que se dé cuenta, tendrá suficiente para un pago inicial si es disciplinado y atento sobre su proceso.

En conclusión,

Si ser propietario de vivienda está en su lista de deseos este año, de un buen vistazo a lo que puede priorizar para ayudarle a llegar allí. Vamos a comunicarnos para determinar los pasos que debería tomar para comenzar el proceso hoy.





¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para tener éxito

Una vez usted encuentre la casa perfecta que llamará hogar, poner una oferta puede ser una parte intimidante del proceso de compra. En un mercado tan competitivo, usted quiere asegurarse de hacer todos los movimientos correctos para que, en última instancia, pueda obtener la casa de sus sueños.

A continuación, hay cuatro pasos proporcionados por *Freddie Mac* para que pueda sentirse más seguro de poner una oferta sólida en su próxima casa.

1. Determine su precio

“Ha encontrado la casa perfecta y está listo para comprar. ¿Y ahora qué? Su agente de bienes raíces estará a su lado, ayudándole a determinar un precio de oferta que sea justo”.

Basándose en la experiencia de su agente y consideraciones claves (como casas similares recién vendidas en el mismo vecindario, la condición de la casa, y lo que usted puede pagar), su agente le ayudará a determinar la oferta que va a presentar.

Si ha recibido una preaprobación de antemano, estará mucho más preparado para este paso. La preaprobación mostrará a los vendedores de casa que usted está serio sobre la compra, y le permitirá hacer una oferta con confianza en lo que se refiere a su presupuesto, ahorros, gastos y más.

2. Presente una oferta

“Una vez que haya determinado su precio, su agente redactará una oferta o un acuerdo de compra para presentarlo al agente de bienes raíces del vendedor. Esta oferta incluirá el precio de compra y los términos y condiciones de comprar”.

Hable con su agente para averiguar las formas de hacer que su oferta se destaque en este mercado competitivo.

3. Negocie la oferta

“A menudo el vendedor hace una contraoferta, normalmente pide un precio mas cerca del que pide por la casa o para ajustar la fecha del cierre, En estos casos, el agente del vendedor presentará una contraoferta a su agente, detallando los cambios deseados, en este momento, puede aceptar esa oferta o decidir si desea presentar una oferta nueva.

Cada vez que se realizan cambios a través de una contraoferta, usted o el vendedor tienen la opción de aceptar, rechazar o hacer una contraoferta de nuevo. El contrato se considera finalizado cuando por escrito ambas partes firman la oferta”.

Si su oferta es aprobada, Freddie Mac le insta a que *“siempre obtenga una inspección independiente de la casa, así usted sabe la condición verdadera de su casa.”* Si el inspector revela problemas o desafíos que no se han divulgado, su agente puede discutir cualquier reparación potencial con el agente del vendedor.

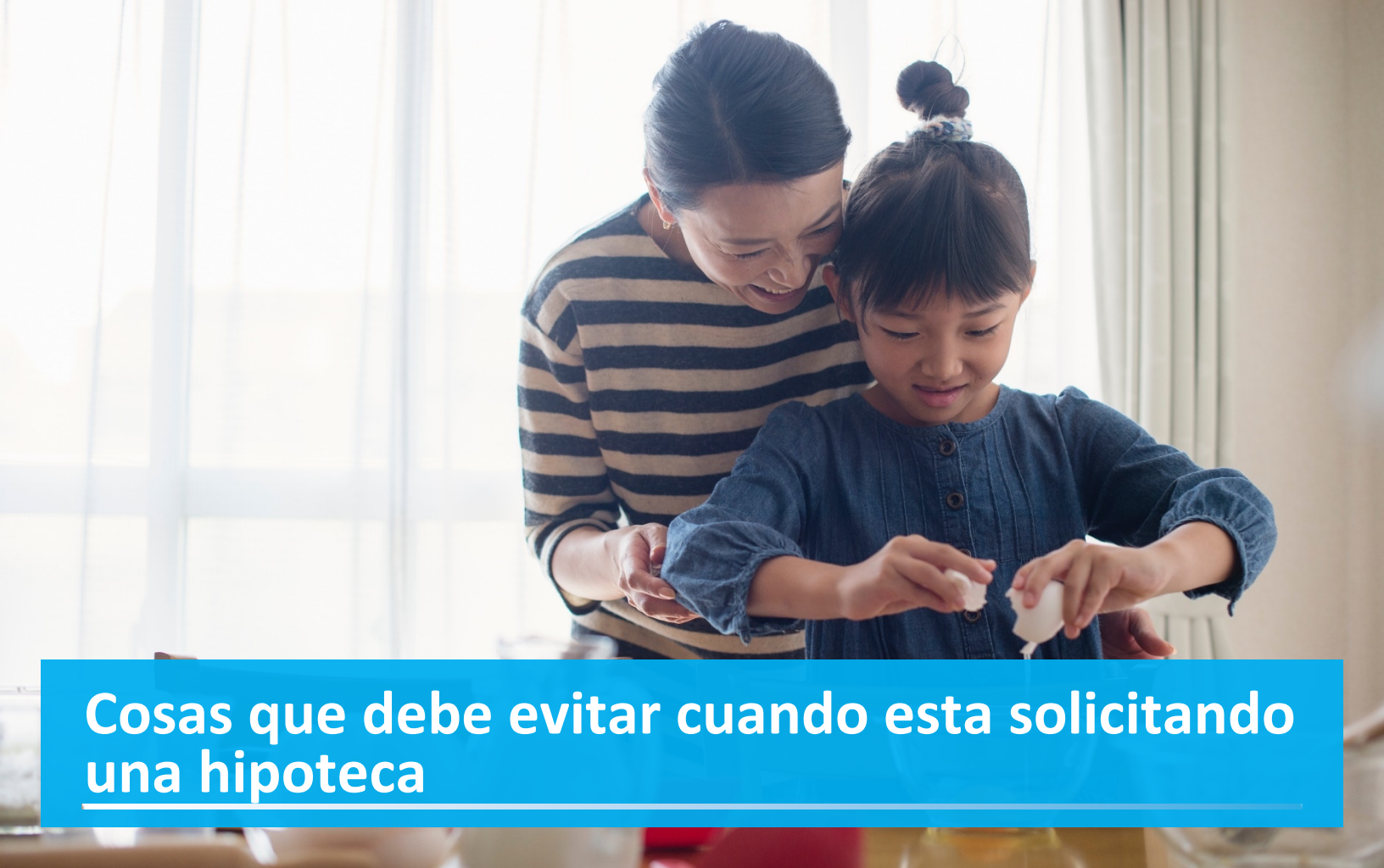
4. Actúe con rapidez

El inventario de casas para la venta se mantiene muy por debajo de la oferta para 6 meses que es necesaria para un mercado ‘normal’. La demanda de los compradores continua superando la oferta de casas para la venta, haciendo que los compradores compitan entre sí por la casa de sus sueños. Presentar una oferta tan pronto como sea posible puede hacer la diferencia cuando usted listo.

En conclusión,

Sea que usted está comprando su primera casa o su quinta, hablemos de sus necesidades y lo que esta buscando para asegurarnos de que el proceso continua sin problemas.





Cosas que debe evitar cuando esta solicitando una hipoteca

Una vez que usted encontró la casa correcta y ha solicitado una hipoteca, hay algunas cosas claves que tener en cuenta antes del cierre de su casa. Sin duda está emocionado por la oportunidad de decorar su nuevo hogar, pero antes de hacer cualquier compra grande, de mover dinero, o hacer cualquier cambio de vida grande, consulte a su oficial de préstamos, alguien que puede decirle como su decisión afectará su préstamo hipotecario.

A continuación, está una lista de cosas que no debe hacer después de solicitar una hipoteca que es importante saber o simplemente buenos recordatorios – para el proceso.

1. No deposite dinero en efectivo en sus cuentas bancarias. Los prestamistas necesitan la fuente de su dinero y el dinero en efectivo no es fácil de rastrear. Antes de depositar cualquier cantidad de dinero en efectivo en sus cuentas, analice la manera correcta de documentar sus transacciones con su oficial de préstamos.

2. No haga ninguna compra grande como un automóvil o muebles para su casa nueva. Deuda nueva viene con obligaciones mensuales nuevas. Las obligaciones nuevas crea nuevas calificaciones. La gente con deudas nuevas tiene una proporción más alta de deuda a ingresos. Las proporciones más altas hacen los prestamos más riesgosos, y algunas veces los prestatarios calificados ya no califican.

3. No sea codeudor de otros préstamos para nadie. Cuando usted es codeudor, usted está obligado. Con esa obligación también viene proporciones de deuda a ingresos más altas. Incluso si usted jura que no será el que está haciendo los pagos, su prestamista tendrá que contar el pago en contra suyo.

4. No cambie las cuentas bancarias. Recuerde, los prestamistas necesitan la fuente y el seguimiento de los activos. Esa tarea es considerablemente más fácil cuando hay coherencia entre sus cuentas. Incluso antes de transferir dinero entre cuentas, hable con su oficial de préstamos.

5. No solicite un crédito nuevo. No importa si es una tarjeta de crédito o un automóvil nuevos. Cuando las organizaciones corren su informe de crédito en canales financieros múltiples (hipoteca, tarjeta de crédito, auto, etc.) afectará su puntuación de crédito. La puntuación de crédito baja puede determinar su tasa de interés e incluso su elegibilidad para la aprobación.

6. No cierre ninguna cuenta de crédito. Muchos clientes creen erróneamente que tener menos crédito disponible los hace menos riesgosos y más propensos a ser aprobados. Incorrecto. Un componente importante de su puntuación es la duración e intensidad del historial crediticio (en lugar de solo su historial de pago) y el uso total de su crédito como porcentaje del crédito disponible. Cerrar las cuentas tiene un impacto negativo en ambos determinantes de su puntuación.

En conclusión,

Cualquier irregularidad en los ingresos, activos, o crédito deben ser revisados y ejecutados de una manera que garantice que su préstamo hipotecario todavía puede ser aprobado. Si su trabajo o su situación laboral ha cambiado recientemente, comparta esa información con su prestatario también. El mejor plan es revelar y discutir completamente sus planes con su oficial de préstamo antes de hacer cualquier cosa de naturaleza financiera.





5 razones para contratar un profesional en bienes raíces



Contratos

Nosotros ayudamos con todas las declaraciones y contratos necesarios en el ambiente actual mucho mas regulado.



Precio

Nosotros ayudamos a entender el valor actual de los bienes raíces al establecer el precio al poner la casa a la venta o al hacer una oferta de compra.



Experiencia

Nosotros estamos bien educados en bienes raíces y con experiencia en todo el proceso de venta.



Negociación

Nosotros actuamos como 'intermediario' en las negociaciones con todas las partes a lo largo de toda la transacción.



Entendiendo las condiciones del mercado actual

Nosotros simple y efectivamente explicamos las noticias de bienes raíces y desciframos lo que significan para usted.

Comuníquese conmigo para hablar más

Seguramente usted tiene preguntas e inquietudes sobre el proceso de bienes raíces.

Me gustaría hablar con usted sobre lo que leyó aquí y ayudarle en el camino de compra su casa. Mi información esta abajo, y estoy deseando trabajar con usted.



Juan Carvajal
Mortgage Loan Officer
NMLS 1754831
Arvest, Member FDIC
Overland Park, Kansas
jcarvajal@arvest.com
bit.ly/jcarvajal
(913) 203-0112

