



®

CHICAGO TITLE



Rumbo  
A TU  
Propia Casa

# Estimado Comprador de Casa

Felicidades por iniciar la jornada hacia la compra de su propia casa, estableciendo así su patrimonio en este país. Esta guía fue diseñada por nuestra división multicultural de mercadeo, para ayudarle con el proceso de principio a fin. Además, les señalamos los eventos importantes durante la transacción, y quién es responsable, ya sea el prestamista, el agente de bienes raíces, o la compañía de título.

Para nosotros es un verdadero honor que les haya llegado este documento. Para más información por favor comuníquese con la oficina local de **Chicago Title**.

Felicidades de nuevo, y les agradecemos la oportunidad de servirles.

## Chicago Title



## Empezemos contestando las siguientes preguntas

### ¿Por qué comprar una casa?

Además del orgullo de ser dueño y lo que disfrutará al tener su propio hogar,

- Su situación financiera mejora conforme sube el valor de su casa
- Puede ser una deducción de impuestos
- Los gastos de vivienda usualmente suben más lentamente que los de una renta
- Tiene más flexibilidad en cómo utiliza, decora y hace cambios físicos a su hogar

### ¿Cómo empiezo el proceso de comprar una casa?

Una vez que ha decidido comprar su casa, comuníquese con un profesional local de bienes raíces para ayuda con el proceso. El o ella le ayudará a determinar cuánto puede pagar, decidir qué tipo de casa desea, encontrar el vecindario ideal, negociar la compra, coordinar las inspecciones, y guiarle por los procesos de plica y préstamo que le llevarán a tener su propio hogar.

### ¿En realidad necesito un agente de bienes raíces, y si es así cómo encuentro uno bueno?

Definitivamente. La compra de una casa puede tener grandes efectos emocionales y financieros. El escoger un agente de bienes raíces con experiencia, profesional, y calificado le ayudará mucho con el complicado proceso, y su agente negociará teniendo en mente sus mejores intereses a través de toda la transacción. Un agente de bienes raíces también puede hacer mucha diferencia al obtener el financiamiento para la transacción, y encontrando la casa ideal para Ud. La mayoría de la gente en los Estados Unidos trabaja con un agente de bienes raíces durante el proceso de compra de una casa.

Normalmente, los honorarios o comisión para el agente de bienes raíces los paga el vendedor de la propiedad. Solamente si se completa la transacción se le paga al agente de bienes raíces. Para encontrar un agente quien habla español y se especializa en compradores hispanos,

- Comuníquese con su asociación local de REALTORS®, una oficina de NAHREP (Asociación Nacional de Profesionales Hispanos de Bienes Raíces), u otras organizaciones enfocada en promover la adquisición de viviendas en la comunidad hispana
- Visite el sitio internet de NAHREP: [www.RealEstateEspanol.com](http://www.RealEstateEspanol.com)
- Pregúntele a sus amigos o familiares, o
- Llame a nuestra oficina de título local de **Chicago Title** o visite nuestro sitio internet en [www.chicagotitle.com](http://www.chicagotitle.com), para una lista de agentes de bienes raíces enfocados en clientes hispanos

### ¿Cómo obtengo un préstamo, y cuáles son los mejores términos para mí?

Para hacer esta compra tan importante, Ud. debe estar bien establecido financieramente. Debe tener un historial de crédito aceptable, y no debe haber declarado bancarrota en los últimos siete años. También debe poder presentar declaraciones de impuestos y otros documentos financieros durante el proceso de compra de su casa. Por favor tenga en mente las siguientes consideraciones financieras:

- ¿Tiene fondos ahorrados para pagar la cuota de entrada para su casa?
- ¿Tiene una fuente de ingresos estable y confiable, habiendo tenido empleo regular en los últimos 2-3 años?
- ¿Tiene un buen historial de pago de sus cuentas?
- ¿Puede hacer el pago de la hipoteca y costos adicionales, mensual y consistentemente?
- ¿Tiene relativamente pocas deudas de largo plazo, como pagos para un automóvil?

## Además, hágase estas preguntas para determinar cuál es el préstamo ideal para Ud:

- ¿Cuánto tiempo espera vivir en esta casa?
- ¿Cambiarán significativamente sus finanzas en los próximos años?
- ¿Cuándo desea terminar pagando esta hipoteca? ¿Antes de jubilarse?
- ¿Podrá manejar un pago de hipoteca variable, o preferiría que se mantenga igual a través de la vida del préstamo?

Su agente de bienes raíces podrá ayudarle a encontrar un prestamista quien puede ayudarle a determinar cuál préstamo se ajusta mejor a sus necesidades, basado en las consideraciones mencionadas anteriormente.

## ¿Qué son plica y seguro de título?

**Plica** es sencillamente el período de tiempo durante el cual se verifican todos los fondos y documentos relacionados a la transferencia de la propiedad. Aquí es donde entra **Chicago Title**, actuando como una tercera entidad independiente para el comprador y vendedor, realizando las instrucciones de ambos, asumiendo la responsabilidad sobre la distribución de fondos, llenando todos los formularios, y registrando la escritura que le transfiere el título a Ud., el comprador.

Plica protege a todos aquellos involucrados en la transacción. Por ejemplo, con un depósito, el dinero del comprador es protegido mientras el vendedor verifica evidencia de que los intereses del comprador son de buena fe. La compañía de título mantiene todos los fondos, instrucciones, y documentos requeridos para la transacción, distribuye los montos apropiados, y maneja detalles como el registro de la nueva escritura.

**Seguro de Título** es una póliza de seguros que protege al comprador contra riesgos que pueden pasar sin descubrirse durante la búsqueda de un título. Estos riesgos, que también se conocen como “defectos escondidos”, puede que no aparezcan hasta varios años después. Algunos ejemplos son:

- Herederos no revelados o desaparecidos
- Una escritura e hipoteca firmadas por personas con deficiencias mentales, menores de edad, o personas supuestamente solteras pero en realidad casadas
- Alguien que se hace pasar por el verdadero dueño
- Firma falsificada en la escritura

Aún si ocurren defectos escondidos como éstos, con **Chicago Title** su propiedad permanecerá protegida.



## ¿Qué son costos de cierre, y los debo pagar yo?

Hay dos tipos de gastos relacionados con los costos de cierre: no recurrentes (Ud. sólo paga una vez) y recurrentes (costos que se repiten regularmente). Costos no recurrentes incluyen pero no se limitan a: Avalúo, informe de crédito, puntos o gastos de originar el préstamo, inspección de la propiedad, seguro de título y plica, preparación de documentos, servicio de impuestos, notario, registro, mensajería, transferencias bancarias y sellos de transferencia. Costos recurrentes y de prorrateo incluyen pero no se limitan a: Seguro contra siniestros, impuesto de propiedad, prorrateo de intereses, prorrateo de pago del mes inicial y PMI (Seguro Hipotecario Individual), si se aplica. Muchos de estos costos se dividen entre el comprador y vendedor, según la costumbre del condado donde se ubica su propiedad.

Su prestamista y agente de bienes raíces le proveerán un “cálculo de buena fe” de los costos de cierre anticipados, y el agente de plica presentará un resumen de los costos actuales, de acuerdo con las instrucciones del prestamista. Estos costos se le explicarán al momento de firmar los documentos.

## ¡Felicidades! Ha tomado el primer paso. A continuación enumeramos 19 elementos de esta jornada:

1. Escogiendo a su agente de bienes raíces.
2. Escogiendo a su prestamista (conozca los diferentes tipos de préstamos hipotecarios y pre-calificación).
3. Seleccionando su hogar (determine el tipo, precio, y ubicación).
4. La oferta (una vez que ha encontrado una propiedad haga una oferta por escrito a través de su agente de bienes raíces).
5. El proceso de plica (al llegar a un acuerdo con el vendedor, se le da el depósito inicial de buena fe a un representante de plica, y así empieza el proceso).
6. El préstamo hipotecario (se solicita un préstamo hipotecario, llenando los formularios correspondientes).
7. Reporte preliminar de título (se revisa y acepta).
8. Inspecciones y divulgaciones (se inspecciona la propiedad durante el período especificado en el contrato, y se revisan todas las divulgaciones hechas por el vendedor sobre la propiedad).
9. Avalúo (el prestamista determina el valor de la propiedad).
10. Aprobación del préstamo (el prestamista contacta al agente de plica).
11. Seguro contra defectos escondidos (el comprador le comunica al agente de plica, el nombre de la compañía de seguros que otorgará la póliza).
12. Condiciones (el agente de plica se asegura de que se cumplen las condiciones).
13. Visita final a la propiedad (el comprador inspecciona la propiedad con el agente de bienes raíces, antes de cerrar la transacción).
14. Firma de documentos (el comprador firma los documentos del préstamo, y deposita el pago inicial con la compañía de título).
15. El agente de plica devuelve los documentos al prestamista.
16. Los fondos del prestamista se transfieren electrónicamente a la compañía de título (se efectúa el intercambio monetario entre el prestamista y la compañía de título).
17. Se registra la escritura con la oficina del condado (esto transfiere el título de propiedad al comprador).
18. Se cierra la transacción (se finaliza la contabilidad y se remite el estado de cuenta).
19. Se le entregan las llaves al nuevo dueño.

Los siguientes **35** pasos describen las funciones que tendrá su EQUIPO DE BIENES RAICES (su agente de bienes raíces, el prestamista, y la compañía de título y plica), para una transacción exitosa. Después de cada descripción, señalamos entre paréntesis el miembro del equipo a quien corresponde esa acción.

Estos pasos han sido numerados para que el proceso sea fácil de seguir, aunque algunos pueden ocurrir simultáneamente. Consulte con su agente de bienes raíces o su prestamista, para mayor detalle o aclaración.

1. Pre-aprobación y evaluación de sus opciones financieras [Prestamista]
2. Escogiendo la propiedad deseada, y presentando la oferta de compra y depósito inicial de buena fe. [Agente de bienes raíces]
3. La transacción se comienza en la Compañía de Título y Plica [Compañía de Título y Plica]
4. Se completa la aplicación para el préstamo [Prestamista]
5. Se ordenan inspecciones de la propiedad [Agente de bienes raíces]
6. Se ordenan el informe de crédito y reporte de avalúo de la propiedad [Prestamista]
7. Se revisa el contrato, con especial atención a los pasos necesarios y fechas específicas [Todos los miembros del equipo]
8. Se revisa el reporte preliminar de título y se le envía al prestamista y agente de bienes raíces [Compañía de Título y Plica]
9. Se presentan los reportes de divulgación al comprador [Agente de bienes raíces]
10. Se revisa el reporte de título preliminar [Todos los miembros del equipo]
11. Se elige el préstamo deseado [Prestamista]
12. Se revisan las inspecciones y/o se eliminan las contingencias [Agente de bienes raíces]
13. Se eliminan del préstamo las contingencias y se incrementa el depósito si es necesario [Agente de bienes raíces]
14. Recibo de los fondos incrementados [Compañía de Título y Plica]
15. Consolidación final de documentos para aprobación del préstamo [Prestamista]
16. El agente de plica se asegura de que el reporte de título está libre de errores, y que cumple con cualquier instrucción adicional [Compañía de Título y Plica]
17. Se le envía el paquete al prestamista (evaluador de riesgo) para aprobación final [Prestamista]
18. Discusión sobre la selección de un agente para seguro contra defectos escondidos [Agente de bienes raíces]
19. Se aprueba el préstamo y se ordenan los documentos del préstamo [Prestamista]
20. Se envían los documentos del préstamo a la compañía de título [Compañía de Título y Plica]
21. Se le solicitan los defectos escondidos al dueño de la propiedad [Compañía de Título y Plica]
22. Se confirman la fecha de cierre y el balance final requerido para cerrar la transacción [Agente de bienes raíces]
23. El agente de bienes raíces da las instrucciones finales para el cierre [Agente de bienes raíces]
24. Se revisan condiciones finales del préstamo con el agente de plica [Prestamista]
25. Se formulan las instrucciones de plica [Compañía de Título y Plica]
26. Se firman las instrucciones de plica (ambos Comprador y Vendedor) y también se firman los documentos del préstamo (por el Comprador) [Compañía de Título y Plica]
27. Se devuelven los documentos firmados al prestamista, incluyendo la póliza de seguro contra defectos escondidos [Compañía de Título y Plica]
28. Visita final a la propiedad [Agente de bienes raíces]
29. Se revisa el expediente del préstamo [Prestamista]
30. Se efectúa el intercambio monetario [Prestamista]
31. El comprador deposita el balance de fondos en la cuenta de plica [Compañía de Título y Plica]
32. El equipo decide si se necesitan otras medidas para el cierre [Todos los miembros del equipo]
33. Se registran los documentos (la escritura) en la oficina del condado [Compañía de Título y Plica]
34. Se cierra la transacción. Contabilidad final: Se escriben y envían los cheques, se produce un estado de cuenta final, y todos los miembros del equipo se convocan para notificarles del cierre [Compañía de Título y Plica]
35. Se le entregan las llaves al nuevo dueño [Agente de bienes raíces]