

COSAS QUE CONSIDERAR AL **COMPRAR UNA CASA**



Edición
Otoño 2020

Tabla de contenido

3	Comprando una casa este otoño
5	Pronóstico de los expertos sobre el resto del año
7	Por qué las tasas hipotecarias están impulsando la asequibilidad
8	Cómo la tecnología está habilitando el proceso de bienes raíces
10	Comprando una casa: ¿Conoce usted el léxico?
11	Usted necesita un tipo de guía experimentado
13	Pasos que tomar ahora si quiere comprar una casa
15	¿Listo para hacer una oferta? 4 consejos para tener éxito
17	Cosas que debe evitar después de solicitar una hipoteca
19	Los estadounidenses clasifican bienes raíces como la mejor inversión





Comprando una casa este otoño

La recuperación del mercado de la vivienda de 2020 ha sido nada menos que notable, y muchos expertos están de acuerdo. El giro de la pausa económica de la nación a principios de esta primavera se está jugando muy bien para la vivienda. Está enmarcando para ser un momento ideal para compra una casa para aquellos que están listos para hacer la compra este otoño. Aquí vamos a profundizar en algunas de las mayores ganancias para los compradores de vivienda esta temporada:

1. las tasas hipotecarias bajas

A principios de este año, las tasas hipotecarias alcanzaron mínimos históricos, cayendo **por debajo del 3 % por primera vez**. Las tasas bajas continúan estableciendo a los compradores para ahorros significativos a largo plazo, y están haciendo que las casas sean más asequibles de lo que han estado en años. *Realtor.com* está de acuerdo, señalando que: *“Dado esto significa que las casas podrían costar potencialmente decenas de miles menos a lo largo de la vida del préstamo”*.

Esencialmente, hoy es menos costoso pedir dinero prestado, incluso con los precios de las casas aumentando, las tasas bajas están compensando los costos a largo plazo asociados con la hipoteca. Es un enorme ahorro para que los compradores capitalicen en este momento.

2. Comprar es más asequible que alquilar

Según la *Asociación nacional de Realtors (NAR por sus siglas en inglés)*. Las tasas hipotecarias bajas también han hecho que el pago típico de la hipoteca sea menos costoso mensualmente que el alquiler promedio:

*“El factor principal es, sin duda, **las tasas hipotecarias bajas**... Con tasas tan bajas que están aseguradas bajo una hipoteca a 30 años, **el pago típico de la hipoteca estimado de \$1,036, ha caído por debajo del alquiler medio de \$1,045**. Para los compradores de vivienda potenciales que estaban pensando en comprar una casa de todos modos antes del brote de la pandemia y que es probable que permanezcan empleados, la tasa hipotecaria baja puede ser un factor decisivo”*.

Al pagar una hipoteca, en lugar de pagar el alquiler, ese dinero se reinvierte a su favor como propietario de una vivienda. Por lo tanto, en lugar de contribuir a los ahorros de su arrendador, usted está contribuyendo al patrimonio neto de su familia. Este es un término llamado plusvalía, y es uno de los mayores beneficios financieros de poseer una casa.

3. La plusvalía está aumentando

Según *John Burns Consulting*, **58.7 % de las casas en los Estados Unidos tienen por lo menos 60 % de plusvalía**, y **42.1 % de las casas en este país no tienen hipotecas**. Lo que significa que están libre y sin deudas. Además, *CoreLogic* señala que el promedio de plusvalía que tienen las casas hipotecadas hoy es de **\$177,000**. Esa es una cantidad enorme de ahorros forzados para los propietarios en el mercado actual.

Con tanta plusvalía para el propietario promedio, la posibilidad de que el mercado vea una avalancha de ejecuciones hipotecarias no es probable. Los propietarios de vivienda hoy tienen muchas más opciones para evitar la ejecución hipotecaria, como vender sus casas y aprovechar la plusvalía para mantenerse a flote.

Como comprador, puede estar seguro de que su inversión en la propiedad de la vivienda es sólida, y no se espera que las ejecuciones hipotecarias dominen el mercado como lo hicieron cuando la burbuja del sector de la vivienda estalló hace más de 10 años.

4. La apreciación de los precios de las viviendas

Según los expertos principales, se prevé que los precios de las viviendas continúen apreciando. Saber que el valor de las casas está aumentando debería ayudarle a sentirse más seguro de que comprar una casa este año es una fuerte inversión a largo plazo para usted y su familia.

Si le preocupa hacer una compra tan grande, tenga en cuenta que las tasas hipotecarias bajas actuales ayudan a compensar el aumento de los precios para los compradores. Como señala Ali Wolf, economista principal de Meyers Research:

“Incluso a medida que los precios aumentan, las ganancias de los precios se compensan con la continua caída de las tasas hipotecarias”.

5. Cambios en las necesidades del comprador

Lo más probable es que haya pasado mucho tiempo en casa. Con las ordenes de permanecer en casa en pleno efecto a principios de este año, es probable que haya tenido más tiempo que nunca para familiarizarse con su espacio actual. Ya sea que esté alquilando ahora o buscando una casa más grande, probablemente haya identificado una lista de cosas que le gustaría cambiar sobre su casa actual.

Si es así, no está solo. Hay un sinnúmero de razones por las que las personas se están mudando este año. En todo el país, características como oficinas en casa, gimnasios, más espacio interior, y al aire libre son características mucho más deseables. Tal vez también tenga niños en casa que necesitan un espacio para concentrarse con la educación virtual *¿Qué hay en su lista de deseos?*

En conclusión,

Si está considerando comprar una casa este puede ser su año, especialmente mientras que las tasas hipotecarias son históricamente bajas. Vamos a comunicarnos para evaluar sus necesidades cambiantes y para establecerlo hacia el éxito en el proceso de compra de la vivienda.



Pronóstico de los expertos sobre el resto del año

Unas de las preguntas mas importantes en la mente de todos en estos días son: *¿Cuándo se recuperará la economía? Y ¿Cuáles son las perspectivas para el mercado de la vivienda?*

Basado en los datos recientes sobre la economía, el desempleo, los bienes raíces y más, muchos economistas están indicando que poco a poco se está produciendo una recuperación económica, pero el alcance de la recuperación depende en gran medida del curso del virus a lo largo del tiempo. He aquí un vistazo a lo que algunos expertos tienen que decir sobre áreas clave que impulsarán el mercado de la vivienda y la economía en el futuro.

Bill Banfield, VP ejecutivo de mercados capitales de Quicken Loans:

“No importa lo que este buscando, este es un gran momento para comprar ya que las tasas de interés bajas actuales pueden estirar su poder de gasto... con las tasas de interés disponibles, un comprador puede permitirse mucha mas casa de lo que podría apenas un par de años atrás”.

Asociación nacional de Realtors (NAR):

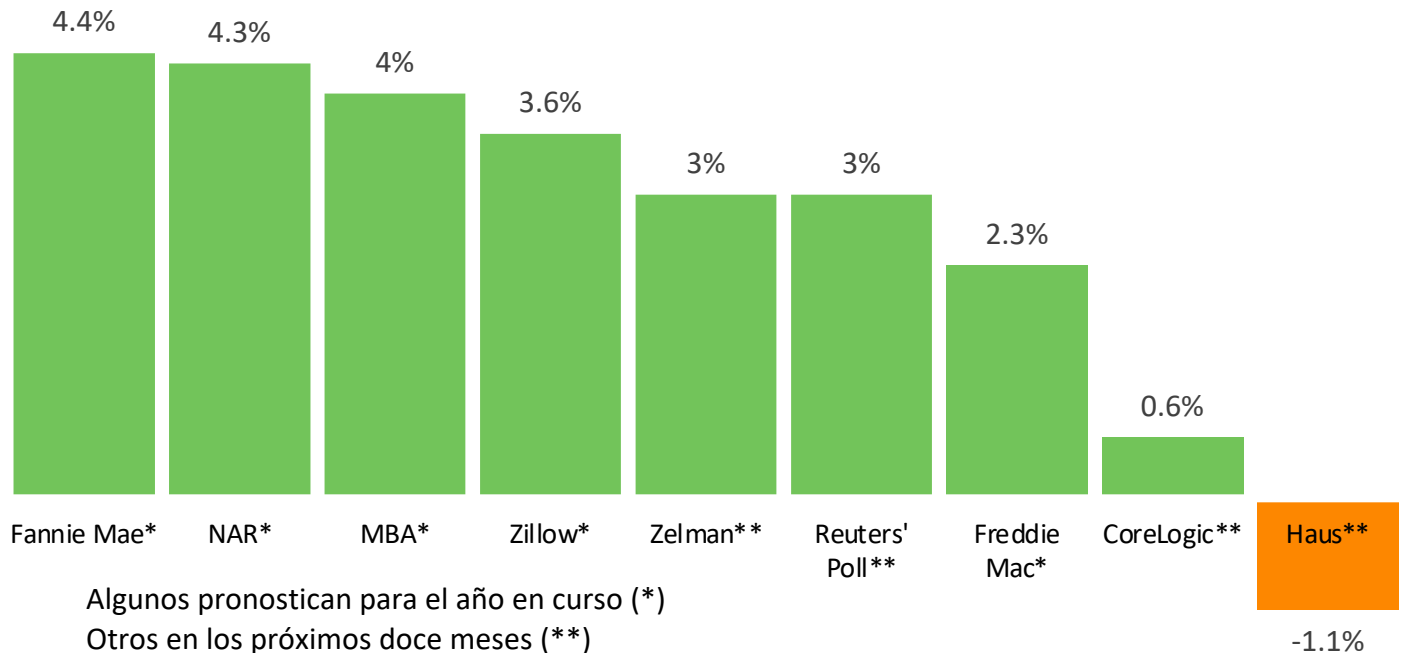
“La demanda de los compradores es fuerte, Lo que significa que es probable que el repunte de las ventas como resultado del fin de las medidas de permanecer en casa se mantenga en los próximos meses”.

Danielle Hale, Economista principal de realtor.com:

“La buena noticia para los compradores potenciales es: las condiciones competitivas deberían ayudar a traer más vendedores al mercado de la vivienda, para que tengan opciones para elegir”.

“Con la oferta de las viviendas que se espera que retrase la demanda, los precios probablemente se mantendrán en una trayectoria ascendente para el resto de 2020”.

Amplia gama de proyecciones sobre los precios futuros de las viviendas



En conclusión,

Los expertos están optimistas sobre el resto del año. Si usted hizo una pausa en sus planes de bienes raíces de 2020, vamos a comunicarnos para determinar cómo podría comenzar el proceso.



Por qué las tasas hipotecarias están impulsando la asequibilidad

Freddie Mac recientemente informó que el promedio de la tasa hipotecaria fija a 30 años ha caído a mínimos históricos, alcanzando el punto más bajo en la historia de la encuesta, que se remonta a 1971 (ver la gráfica a continuación):

La tasa hipotecaria fija a 30 años alcanza el nivel más bajo en la historia de la encuesta



¿Qué significa esto para los compradores?

Esto es importante para los compradores. Aquellos que actualmente están aprovechando la asequibilidad creciente que viene con las tasas de interés históricamente bajas están ganando en grande. Según *Mortgage News Daily*:

*“Aquellos que compran una casa pueden pagar un 10 por ciento mas de casa de lo que podían hace un año atrás mientras que mantienen su pago mensual sin cambio. Esto se traduce en casi **\$32,000 más poder adquisitivo**”.*

Como se muestra en la siguiente tabla, el pago mensual promedio de la hipoteca disminuye significativamente cuando las tasas son tan bajas como las actuales.

Pago hipotecario para un **prestado de \$300,000** por Decada

Decada	Tasa promedio	Pago hipotecario**
Los 1970	8.86 %	\$2,384
Los 1980	12.7 %	\$3,248
Los 1990	8.12 %	\$2,226
Los 2000	6.29 %	\$1,855
Los 2010	4.09 %	\$1,448
Hoy*	3.27 %	\$1,309

*Tasa promedio para 2020

**Pagos del principal e interés redondeado al monto en dólares mas cercano

Freddie Mac

Un pago mensual más bajo significa ahorros que pueden sumar significativamente a lo largo de la vida del préstamo hipotecario. También significa que los compradores calificados pueden comprar mas casa por su dinero. Tal vez sea una casa mas grande de la que pueden pagar con una tasa más alta, una opción cada vez mas deseable teniendo en cuenta la cantidad de tiempo que las familias pasan en casa hoy.

En conclusión,

Si usted está en la posición para comprar una casa este año, es un gran momento para asegurar una tasa hipotecaria baja y hacer su próximo cambio.



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. Estamos aprendiendo como funcionar de maneras nuevas, especialmente a medida que cada área local entra y sale de varias fases de la operación comercial y la continua pandemia.

Uno de los grandes cambios a los que nos estamos adaptando es como la transacción de bienes raíces común está siendo revisada. La tecnología está haciendo posible que muchos continúen en la búsqueda de una propiedad, 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 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 pueden 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 los negocios se van a hacer a partir de ahora. Sin embargo, en las circunstancias actuales, hoy la tecnología está haciendo posible continuar con gran parte de la transacción de bienes raíces a medida que nos movemos en las diferentes fases de los protocolos de seguridad del país.

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** – 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.

Freddie Mac – My Home Section



Usted necesita un tipo de guía experimentado

En un mercado de vivienda normal, ya sea que esté comprando o vendiendo una casa, usted necesita un guía experimentado que le ayude a navegar a través del proceso. Necesita a alguien a quien pueda recurrir, que le diga cómo dar el precio correcto a su casa desde el principio. Necesita a alguien que pueda ayudarlo a determinar cuánto ofrecer por la casa de sus sueños sin pagar demasiado u ofender al vendedor con una oferta baja.

Sin embargo, estamos en cualquier cosa menos que en un mercado normal en este momento. Estamos en medio de una de las mayores crisis de la salud que nuestra nación haya visto, y la pandemia ha tenido un impacto drástico en la trayectoria que los consumidores toman para comprar o vender una casa. Para navegar con éxito por el panorama actual, necesita más que un guía experimentado. Usted necesita un *“Sherpa en bienes raíces”*.

Según el léxico, un Sherpa es un *“miembro de un pueblo del Himalaya que vive en las fronteras de Nepal y Tíbet, conocido por su habilidad en el montañismo”*. Los Sherpas son expertos en guiar a sus grupos a través de las altitudes extremas de los picos y pasos en la región – Algunos de los senderos más traicioneros del mundo. Ellos se enorgullecen de su dureza, experiencia y experiencia a altitudes muy alta.

Son mucho más que simple guías. Esto es mucho más que un mercado de bienes raíces normal.

Hoy, un guía promedio simplemente no lo hará. Usted necesita un ‘Sherpa’. Necesita un experto que entienda cómo COVID-19 está afectando los pensamientos y acciones de los consumidores (por ejemplo: presentaciones virtuales, protocolos de seguridad adecuados, documentos de firma electrónica, etc.) Necesita a alguien que pueda explicarle de manera sencilla y efectiva los cambios en el proceso de hoy a usted y a su familia. Necesita un experto que le garantice que toma la decisión correcta, incluso en estos tiempos difíciles.

En conclusión,

Vamos a comunicarnos para que tenga un *“Sherpa en bienes raíces”* para asegurarle que su viaje sea seguro y exitoso.



Pasos que tomar 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 querrá 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, las 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 pueda 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. Tenga en mente que si estuvo pre-aprobado el año pasado e incluso a comienzo de 2020, tal vez necesite ir a través del proceso de nuevo, las normas crediticias han evolucionado durante los últimos meses.

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 como un préstamo”.

Afortunadamente, hay muchos recursos de asistencia de pago inicial diferentes en el mercado para reducir potencialmente la cantidad que puede necesitar 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 para estas cosas, 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:

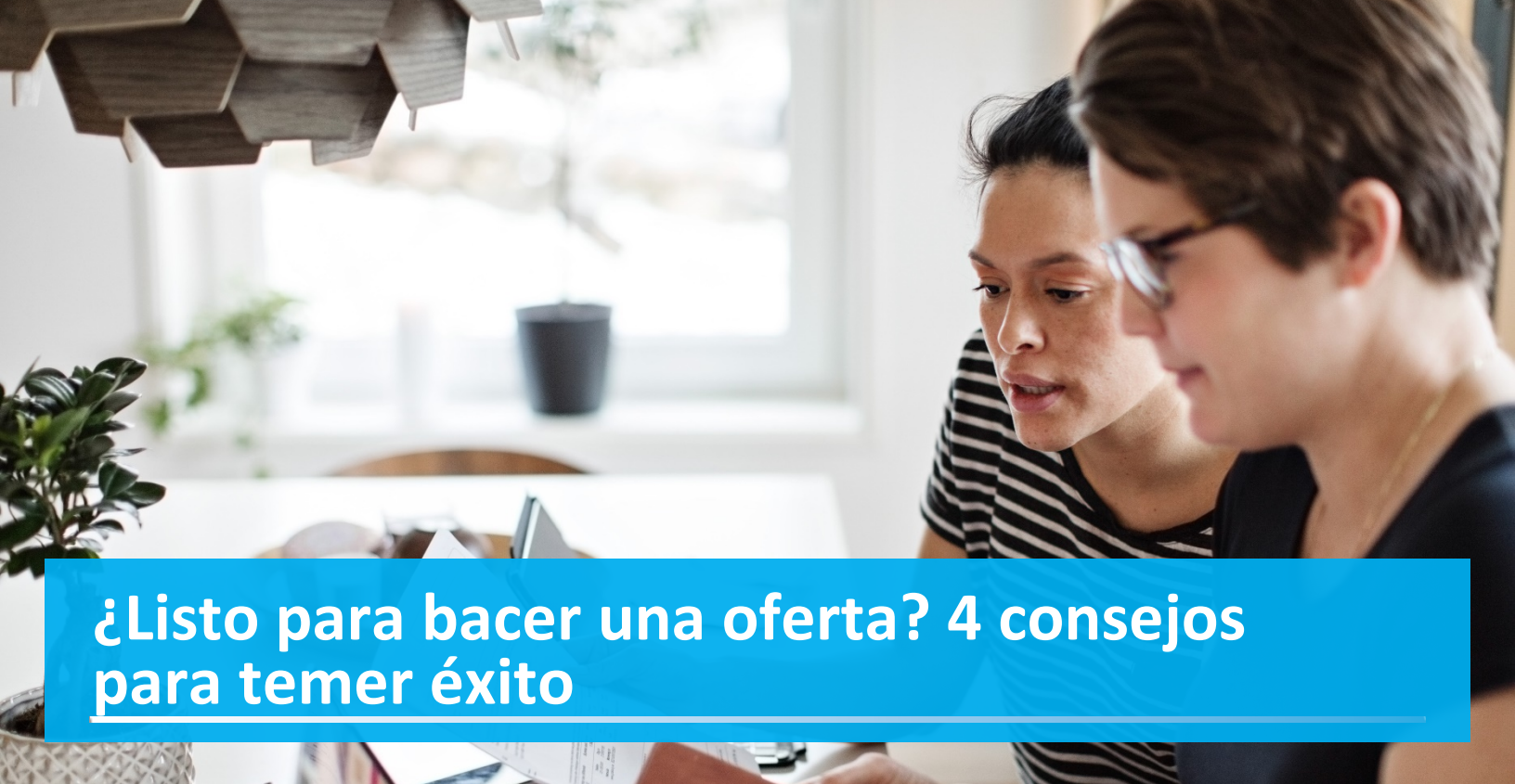
“Con el tiempo, estos depósitos automáticos suman. Por ejemplo, \$50 al mes acumulará \$600 al año y \$3,000 después de cinco años, más los intereses que se han agravado”.

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 ayudarlo a llegar allí. Vamos a comunicarnos hoy para determinar que pasos usted debe tomar para comenzar el proceso.





¿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 competitiva 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 más 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 continúa 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 este listo.

En conclusión,

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





Cosas que debe evitar después de solicitar 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. Todas son importantes que las sepa, o simplemente son 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 crean nuevas calificaciones. La gente con deudas nuevas tiene una proporción más alta de deuda a ingresos. Las proporciones más altas hacen los préstamos más riesgosos, y algunas veces los compradores 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 nueva de crédito o un automóvil nuevo. Cuando 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 antes de hacer cualquier movimiento financiero.



¡Los estadounidenses clasifican bienes raíces como **la mejor inversión** por 7 años consecutivos!



35 %

Bienes raíces



21 %

Acciones



17 %

Cuenta de ahorros

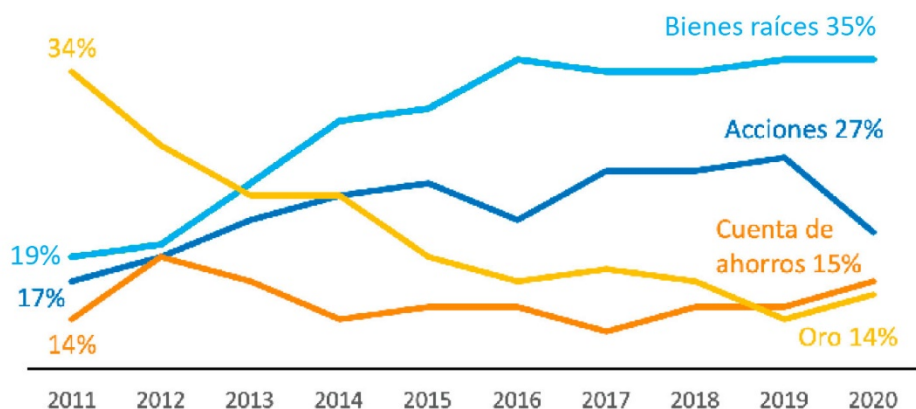


16 %

Oro

Bienes raíces han llegado muy lejos desde 2011, cuando el 34 % de los estadounidenses favorecieron el oro como la mejor inversión.

De los 4 enumerados ¡bienes raíces es la única inversión en la que también se puede vivir!



Source: Gallup

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.



Marissa Amin

Real Estate Agent

Boston City Properties

Boston Massachusetts

marissa.amin@bostoncityproperties.com

www.marissaamin.com

(617) 750-7075



Equal Housing Opportunity


Boston City Properties