
PPR

Real Estate Investment Services

Proceso de Compra

Algunas ideas antes de comprar su próximo hogar

1ª Etapa - Encontrar tu Hogar

La primera etapa nos permitirá identificar el rango de precio, la colonia, el estilo de casa y sobre todo, la casa que mas te guste. Entonces negociaremos y trataremos de cerrar el contrato en condiciones favorables para ti. Vamos a comenzar.

1ª Reunión con PPR:
Saludarnos y conocernos!
Vamos a repasar tus deseos y necesidades en detalle y así establecer expectativas desde el principio.



Si vas a financiar y aún no estas precalificado y no tienes un asesor financiero con quien normalmente trabajas, te daremos una lista de asesores de distintas hipotecarias para que te puedas reunir con ellos y así establecer un rango de precio deseable. Si vas a comprar con riguroso efectivo, descartaríamos este paso.



Reunión con el prestamista o recomendación de PPR:
Con el asesor financiero, repasarán tus capacidades de crédito así como tus posibilidades de un enganche inicial y pago mensual. Juntos determinaran un rango de precio objetivo con el que tu te sientas cómodo. Notificar a PPR este rango de precio.

2º Junta con PPR:
Durante esta reunión repasaremos una lista de opciones basadas en tu rango de precio objetivo así como los requerimientos que dialogamos en la reunión inicial.



¡Vamos a ver casas!
Si la lista de opciones de casas es limitada y el tiempo es la esencia, iremos a verlas tan pronto como sea posible antes de que alguien mas lo haga.



Si la lista es grande y todavía no tienes una casa específica en mente, pero te gustaría explorar varias colonias y opciones, PPR te proporcionará una lista de opciones recomendables para que puedas visitarlas y tener una idea mas clara. Posteriormente, iremos a ver aquellas casas que mas te hayan interesado.

“Alerta” de casas durante la búsqueda

En caso de no tener éxito en la primera búsqueda, no te preocupes, seguiremos con una búsqueda extensa de tu casa en el Sistema Múltiple de Listados (MLS), donde se ofrecen mas de 4,000 casas mensualmente. Además, vamos a establecer una “Alerta” de búsqueda en el MLS que automáticamente nos avisara de cualquier propiedad nueva en el mercado que coincida con el criterio de búsqueda establecida por ti.



Durante esta etapa de ajuste, podré tener una mejor idea de lo que quieres y estaré al pendiente de otras fuentes alternativas (Venta por dueño, conocidos, Zillow, Trulia y a través de otros corredores) para maximizar las posibilidades.



Negociación y Proceso.

Una vez que encuentres la casa en la que te gustaría vivir, yo te ayudare a escribir la oferta y negociar los términos y condiciones con el vendedor para atar la propiedad inicialmente (asumiendo que nuestra oferta sea aceptada), y así poder inspeccionarla y poner tu financiamiento en orden antes de que el contrato se vaya en firme.



Durante esta etapa, te llevaré de la mano para que efectúes todos los trámites necesarios que requiere el proceso de compra. Como puedes ver, hay muchos pasos que toman lugar en el vaivén de una negociación, los cuales platicaremos a detalle en persona, sencillito!



2ª etapa - Período de Inspección y el Cierre

Una vez que tengamos una oferta negociada y aceptada por ti y el vendedor, entraremos en la siguiente fase del proceso: Inspección y Cierre, donde hay que programar inspecciones, aclarar detalles, ordenar avalúo y observar numerosos plazos establecidos por contrato antes de llegar al cierre.

Una vez que la oferta es aceptada por todas las partes, llevaré una copia de tu contrato junto con el adelanto negociado y cuota de opción a la Compañía de Título y a el vendedor respectivamente.



En la Compañía de Título, se abrirá una cuenta de garantía con un depositario como el contrato lo indica y se ordenará una póliza preliminar de título de la propiedad. Posteriormente, les daré acceso a la propiedad al perito valuador y a los inspectores para que completen sus pruebas e inspecciones según lo acordado por contrato.



Proporcionaré una lista de inspectores recomendados, que puede variar dependiendo del nivel de confort que desees tener (Inspector General, Inspector de Termitas, Inspector de Piscina, Ingeniero Estructural, Inspector de Moho, etc.). Posteriormente, según tu elección, estableceremos todas las citas de inspección dentro de los límites de tiempo negociados.



Coordinaré con el agente del vendedor, así como con el asesor financiero para que el perito valuador y los inspectores puedan hacer su trabajo en los plazos establecidos.



Juntos repasaremos los reportes de inspecciones y si hay reparaciones ó preocupaciones por temas de seguridad que se tienen que platicar con el vendedor, prepararemos un "Addendum" para reparaciones y negociaremos que se haga el trabajo o que se haga un ajuste monetario para corregir ó reembolsarte con cierta cantidad en dólares.



Nota: Durante el período de inspección cualquier reparación o preocupación por tema de seguridad pueden ser negociadas, pero no hay ninguna garantía de que el vendedor se haga responsable y quiera absorber los costos.

3ª etapa - Camino al cierre

Una vez que las reparaciones han sido identificadas durante el período de inspección, usted podrá decidir si este es el hogar para usted y si esta cómodo con los arreglos necesarios a la casa después de que termine el período de inspección según contrato, nos preparamos al cierre(Compra).

Te has decidido ir hacia adelante y dar el paso decisivo, ¡Felicidades!, preparémonos para el cierre.



Por lo general una vez finalizado el período de inspección, tendrás 30 a 45 días para cerrar, lo que significa que el avalúo tendrá que ser ordenado y deberás entregarle tu papelería y comprobantes al asesor financiero para que haga la aprobación final de tu crédito o si es una compra en efectivo, deberás empezar a preparar tus fondos.



Durante este período de tiempo, la hipotecaria se pondrá en contacto con el perito valuador para que puede realizar su trabajo y confirmar que la casa vale la cantidad estipulada en el contrato siguiendo una serie de directrices a las que se tiene que apegar.



En este punto esperamos que hayamos hecho un buen trabajo en la negociación de precio para ti y el valor de la casa lo aprueba el perito valuador y la hipotecaria da por hecho que la casa vale por lo menos lo que estipula el contrato.

Nota: Si se tratara de una compra en efectivo, el comprador tiene la opción de solicitar un avalúo durante el período de inspección y obtener una segunda opinión de valor y asegurarse de que la casa tiene por lo menos el valor negociado en el contrato. Si el valor de avalúo fuese inferior, y el vendedor no se baja de precio, todavía tiene una opción para cancelar la compra ya que tiene una cláusula de salida negociada en el contrato.



Si no se necesita más papeleo de la hipotecaria, debemos estar preparados para cerrar y usted debe venir preparado con sus fondos (Cheque bancario o Transferencia electrónica a nombre de la Compañía de título) y dos identificaciones oficiales (Pasaporte y Licencia de manejo).



Una vez que se complete el fondeo (Pago), generalmente toma uno o dos días, usted tendrá las llaves y estará listo para mudarse. ¡Felicidades!



Después del cierre, nosotros le proporcionaremos una lista de teléfonos importantes, tales como servicios públicos y otros teléfonos de contrato importantes para facilitar la transición a tu nueva casa.



ULTIMO COMENTARIO: Esta guía toma como ejemplo un escenario ideal para un comprador hipotético, pero no una garantía de que el proceso fluirá en esta forma exacta debido a que existen todo tipo de variables y escenarios diferentes que aplican a cada comprador en particular.

Cerca de PPR Real Estate Investment Services

Gracias por elegir nuestra empresa!

En PPR ofrecemos servicios de inversiones en bienes raíces para ayudar tanto a los experimentados inversores inmobiliarios, así como aquellos que son nuevos en a la inversión inmobiliaría que encuentran las propiedades adecuadas que se añada retornos constantes a sus actuales o potenciales carteras de inversión.

Como una firma boutique de servicios profesionales en el área metropolitana del Paso (incluyendo sur de nuevo México), PPR ofrece un compromiso total, absoluta profesionalidad y máxima confidencialidad cuando se realizan transacciones de bienes raíces para sus clientes. Como resultado, muchas familias del Paso y México siguen adquiriendo y enajenan activos inmobiliarios con PPR bienes raíces como sus necesidades. Muchas Gracias!

PPR acomodaremos a su estilo de trabajo y las limitaciones de tiempo, si tiene los medios, la motivación y una necesidad específica, tenemos el tiempo.

Por favor llámenos la próxima vez que usted está pensando en hacer una adquisición de importantes activos de bienes raíces o disposición en el área del Paso Texas.

