



Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas
| Asesor Inmobiliario

Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

Correo owenyerealtor@gmail.com

WeChat Owenyerealtor

Sitio web owenrealestatetx.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

Guía de compra de vivienda y préstamos hipotecarios en Houston

Decisiones acertadas, supervisión cuidadosa: compre con confianza, instálese con tranquilidad

Unos 30 a 45 días de principio a fin (las compras en efectivo pueden cerrar más rápido)

Etapa 1: Preparación y preaprobación hipotecaria

PASO 1. Defina sus necesidades y su plan financiero

Días 1-3

Selección de zona: Katy, Sugar Land, Pearland, Cypress, The Woodlands y otros distritos escolares y zonas de traslado populares.

Pago inicial: 3%-20% para préstamos convencionales; 20%-30% para propiedades de inversión.

Costos de cierre: Presupueste 1.5%-3% del precio de compra (incluidos el seguro de título y las cuotas de documentos).

Estimación del pago mensual (PITIA): Capital + intereses + impuestos a la propiedad + seguro de propietario + cuotas HOA.

PASO 2. Obtenga una carta de preaprobación

Días 3-7

Documentos requeridos: Declaraciones de impuestos, W-2 y 1099 de los últimos 2 años; estados de cuenta de los últimos 2 meses; recibos de pago del último mes.

Carta de preaprobación: Confirma el monto de su préstamo y su rango de tasa. Debe acompañar su oferta.

Compradores en efectivo: Presente una prueba de fondos (POF) en inglés de un banco de EE. UU.

Etapa 2: Buscar casa en Houston: qué debe observar

1. Cimientos: la máxima prioridad

La mayoría de las casas de Houston están sobre una losa de concreto, y el suelo arcilloso local se expande y se contrae con las estaciones.

Busque con atención grietas en las esquinas de las paredes interiores y exteriores.

Abra y cierre cada puerta y ventana para verificar que no se atasquen, y sienta si el piso se inclina.

3. Riesgo de inundación: prevención por ubicación

Revise los mapas de inundación FEMA más recientes para confirmar si la casa está en una zona de inundación.

Pregunte específicamente si entró agua durante el huracán Harvey y otras tormentas importantes a lo largo de los años.

Si la casa está en una zona de inundación, obtenga pronto una cotización de seguro contra inundaciones.

2. Techo y HVAC: sistemas de alto valor

Los veranos de Houston son extremadamente calurosos y los sistemas de AC trabajan duro. Revise la edad de las unidades exterior e interior (presupueste su reemplazo si tienen 15 años o más).

Revise la vida restante de las tejas del techo (15-25 años) y busque señales de reparaciones por huracanes o granizo.

4. Impuestos MUD y reglas de zonificación

Las comunidades nuevas a menudo llevan un impuesto MUD (Municipal Utility District), y la tasa total de impuestos puede llegar a 2.8%-3.5% o más, lo que afecta su pago mensual.

Houston no tiene zonificación para toda la ciudad, así que revise los alrededores en busca de líneas de alta tensión, oleoductos de petróleo y gas, ruido de vías principales y usos comerciales cercanos.

Etapas 3: Oferta y negociación del contrato

PASOS 3 y 4. Poner precio a la oferta y firmar el contrato (contrato TREC)

Tiempos clave: el día de la oferta y dentro de los 3 días de la fecha de entrada en vigor

Precio preciso (comps): Obtenga los precios reales de venta de casas similares cercanas en los últimos 3 a 6 meses para construir una estrategia de oferta precisa.

Dinero de garantía (earnest money): Usualmente 1%-2% del precio de compra, depositado en escrow con la compañía de título.

Cuota de opción: Usualmente \$200-\$500. Le da al comprador un derecho sin restricciones de terminar durante un período de opción de 7 a 10 días.

Fecha límite clave: El dinero de garantía y la cuota de opción deben llegar a la compañía de título dentro de los 3 días calendario posteriores a la fecha de entrada en vigor del contrato: téngalos listos y entréguelos a tiempo, y este paso está hecho. Si llegan tarde, el vendedor puede tener derecho a terminar el contrato, así que marque la fecha el día que firma.

Etapas 4: Período de opción, inspección y negociación de reparaciones

PASO 5. Contrate a un inspector con licencia

Inspección completa: Se revisan los cimientos, el techo, las termitas, lo eléctrico, la plomería y los sistemas HVAC.

Pruebas adicionales: Para casas antiguas, se recomienda una prueba hidrostática de las líneas de plomería.

Revise el compromiso de título: Concéntrese en las restricciones y excepciones del Anexo B (Schedule B), como servidumbres y oleoductos. Toda pregunta debe plantearse durante el período de opción.

PASO 6. Redacte una enmienda de reparaciones

Estrategia de negociación: Concéntrese en que el vendedor repare los problemas mayores de seguridad y estructura (como problemas de cimientos, fugas en el techo y riesgos eléctricos).

Pida un crédito: Las reparaciones pueden convertirse en un crédito al cierre para que contrate a sus propios contratistas.

Terminación: Si no puede llegar a un acuerdo, puede terminar por escrito antes de la fecha límite de la opción y recuperar su dinero de garantía. Tenga en cuenta que si termina durante el período de opción, el dinero de garantía es reembolsable, pero la cuota de opción no.

Fecha límite del período de opción: El período de opción termina estrictamente a las 5:00 PM, hora local, del último día indicado en el contrato. Todas las inspecciones, negociaciones y la firma de cualquier enmienda de reparaciones deben completarse antes de esa hora. Para terminar, el aviso formal de terminación debe enviarse antes de las 5:00 PM.

Etapas 5: Evaluación crediticia, bloqueo de tasa y tasación

10 a 20 días antes del cierre

PASOS 7 y 8. Tasación y bloqueo de tasa

Tasación: Un tasador ordenado por el prestamista valora la casa. Si el valor tasado sale por debajo del precio de compra, puede negociar una rebaja de precio, cubrir la diferencia o terminar según los términos del contrato.

Bloqueo de tasa: La mejor ventana es generalmente 30 a 45 días antes del cierre. Asegúrese de obtener una confirmación escrita del bloqueo de tasa de su prestamista.

Estudio topográfico (survey): El vendedor usualmente entrega un survey existente junto con una declaración T-47. Si no hay survey, o la propiedad ha sido alterada, el comprador paga uno nuevo; tanto el prestamista como la compañía de título lo requieren.

Seguro de propietario: Compre una póliza de propietario y preséntela al prestamista. Las casas en una zona de inundación también necesitan seguro contra inundaciones, y las pólizas de inundación por lo general tienen un período de espera de 30 días antes de entrar en vigor, así que compre pronto.

Verifique primero la zona de inundación: Antes de ofrecer, pase la dirección por el Consulta de zona de inundación de este sitio para ver su zona oficial FEMA: sabrá de antemano si está en una zona de alto riesgo y si su préstamo requerirá seguro contra inundaciones.

Ocho cosas que debe pausar durante la evaluación (mantenerlas mantiene su aprobación en buen camino)

× No cambie de trabajo ni cambie su estructura de pago

× No mueva dinero casualmente entre cuentas bancarias

× No solicite tarjetas de crédito nuevas ni préstamos nuevos

× No sea cofirmante ni garantice ninguna obligación grande

× No financie un auto ni compre electrodomésticos y muebles a plazos

× No se atrase en las cuentas existentes; mantenga un buen historial crediticio

× No deposite efectivo no verificado en su cuenta bancaria

× No cierre tarjetas de crédito ni cuentas de crédito existentes

Etapas 6: Autorización para cerrar y transferencia de fondos

1 a 5 días antes del cierre

PASOS 9 y 10. Autorización para cerrar y transferencia segura

Clear to Close (CTC): El prestamista emite su aprobación final e incondicional: su préstamo está oficialmente aprobado.

Revise el Closing Disclosure (CD): Debe recibir el CD al menos 3 días hábiles antes del cierre. Revise la tasa de interés final, el pago mensual y el efectivo que necesita traer para el pago inicial y los costos de cierre.

Transferencia bancaria segura: Lleve su identificación a una sucursal bancaria para transferir el saldo, y guarde el recibo de la transferencia.

Advertencia de fraude en transferencias: extremadamente importante: Antes de transferir, verifique la cuenta receptora llamando a la compañía de título a su número de teléfono oficial (o a través de su agente). Nunca confíe en un aviso de «cambio de cuenta» enviado por correo a último minuto. Los hackers interceptan correos rutinariamente para desviar transferencias.

Etapas 7: Día del cierre: firma y entrega de llaves

Día del cierre

PASO 11. Recorrido final y firma

Recorrido final: Unas horas antes del cierre, recorra la casa para confirmar que el vendedor completó las reparaciones acordadas y la casa está en buen estado.

Firma en persona: Lleve una licencia de conducir o pasaporte válido a la compañía de título y firme los documentos legales y del préstamo (unos 45 a 60 minutos).

Desembolso y llaves: Cuando el prestamista desembolsa el préstamo y la escritura se registra en el condado, usted recibe oficialmente las llaves. Bienvenido a casa.

¿Preguntas sobre comprar, vender o financiar? Consulta gratuita: (347) 774-5396 | owenrealestatetx.com

Owen Ye

Agente de Bienes Raíces con Licencia en Texas | Asesor Inmobiliario

Loan Factory · NMLS #2541101 · Equal Housing Lender

Teléfono (347) 774-5396

Correo electrónico owenyerealtor@gmail.com

Sitio web owenrealestatetx.com

Atendemos el área metropolitana de Houston

Esta guía es solo información general. Los términos específicos se rigen por el contrato de compra y los requisitos de su prestamista. Las tasas y los montos mencionados no constituyen un compromiso de préstamo.

Comparta esta guía con amigos a quienes pueda servirles.