

¿Cómo compro una casa?

El proceso de compra de una casa puede seguir muchos caminos. Puede ser tan rápido que tome varias semanas o tan lento que tome varios años. Pero, generalmente, el proceso sigue cuatro pasos: buscar, ofrecer, firmar un contrato y llegar a un acuerdo, independientemente de si está comprando una casa, un condominio, una cooperativa o un apartamento. De alguna manera, el proceso es como encontrar una pareja:

La fase de **Búsqueda** es como tener citas. Está pensando en comprar una casa, tal vez asistir a casas abiertas al público, hablar con un agente inmobiliario o desplazarse por las listas de ofertas en su teléfono.

La fase de **Oferta** es como la propuesta. ¡Cree que encontró la indicada! Hace una oferta formal al propietario actual. Normalmente, un agente inmobiliario lo ayuda a preparar la documentación de la oferta. Y después espera la decisión... ¡con suerte no por mucho tiempo!

La fase de **Bajo contrato** es como el compromiso. ¡Ellos dijeron sí! El propietario actual acepta su oferta. Durante este período de aproximadamente 30 a 90 días, usted hace cosas como pedir una inspección para la casa, revisar las normas del condominio y avanzar para garantizar su financiamiento para comprar la casa.

La fase del **Acuerdo** es como el día de la boda. ¡Por fin llegó el día! Acude a una compañía de títulos de propiedad que lo guiará a través del proceso de documentación con el banco y la ciudad para que oficialmente la casa sea suya. Se casa y se va con las llaves.

Al igual que buscar pareja, el proceso es un poco más complicado que esto. Entonces, entremos en detalles. Tenga en cuenta que describimos los pasos

frecuentes del proceso de compra de una vivienda, pero su experiencia puede ser diferente.

La búsqueda

Cuando esté listo para explorar la idea de comprar una casa, normalmente hará lo siguiente:

- Buscar un agente inmobiliario. Puede encontrar y comprar una casa sin un agente inmobiliario, pero estas personas autorizadas pueden darle varios beneficios útiles. Por ejemplo, pueden llevarlo a ver casas para que haga un recorrido fuera de las jornadas de casas abiertas al público programadas regularmente. Pueden ayudarlo a elaborar una oferta competitiva cuando esté listo, preparar la documentación y negociar con el vendedor en su nombre. Y no les paga directamente por su tiempo: los agentes inmobiliarios obtienen su dinero del vendedor de la casa que usted finalmente compra.
- Calcule su presupuesto y busque una entidad crediticia. A menos que tenga dinero en efectivo para pagar el costo total de la vivienda, deberá obtener una hipoteca, un préstamo bancario para pagar parte del costo de la casa. Una entidad crediticia puede ayudarlo a explorar su [presupuesto y opciones de financiamiento](#) basado en cosas como cuánto tiene en efectivo para la casa (un pago inicial), cuánto tiempo quiere tomar para pagar el préstamo (el plazo) y cuánto interés deberá pagar al banco por darle el préstamo. También puede analizar una serie de programas de asistencia para la compra de casas que ofrece el gobierno de DC o el gobierno federal que pueden darle efectivo o tasas de interés reducidas para su compra.
- Empiece a buscar en los anuncios de casas en línea o visite las jornadas de casas abiertas al público en los barrios en los que le gustaría vivir. Esto le da una idea de lo que está disponible, las características que le gustan (o no) y los precios.

Estas actividades arriba mencionadas pueden ocurrir simultáneamente o en cualquier orden.

La oferta

Cuando encuentre una casa que quiere comprar, su agente inmobiliario lo ayudará a preparar una oferta para el vendedor. Tendrá varias opciones clave a medida que elabora su oferta. Su agente inmobiliario puede guiarlo en lo que es mejor para usted.

- **Precio:** ¿Cuánto va a ofrecer por la casa? En mercados inmobiliarios competitivos como DC, no es raro agregar una cláusula de escalamiento a su oferta. Una cláusula de escalamiento dice que si alguien más ofrece más que usted, automáticamente aumentará su oferta hasta que su oferta sea la más alta o el otro postor supere su cantidad máxima. Si alguna vez ha ofertado por un artículo de eBay, es algo así.
- **Contingencias:** su oferta puede tener varias contingencias o términos que le permitan retirar su oferta. Puede tener contingencias en cosas como la inspección de la vivienda o la tasación, que dicen que puede retirarse de la venta si los resultados de la inspección o tasación no son los que esperaba.
- **Fecha de cierre:** la fecha de cierre es el día en que quiere tomar posesión de la casa. Por lo general, se establece entre 30 y 90 días a partir del día en que ofrece comprar la casa para permitir la logística, como el procesamiento de la documentación, la finalización de su hipoteca y el empaque para la mudanza.
- **Depósito de garantía:** para atraer aún más al vendedor para que acepte su oferta, puede ofrecerle un depósito de garantía (un pago por adelantado) para mostrarle que se toma en serio la compra de la casa. Piense en esto como un depósito de seguridad opcional que se destinará al costo total de la casa si el vendedor acepta su oferta.

Una vez que haga su oferta, normalmente recibirá una respuesta del vendedor en unos días. Es posible que acepte su oferta tal cual, le responda con una

contraoferta para que la considere o simplemente no acepte su oferta.

Bajo contrato

Una vez que el vendedor acepta firmar la documentación de su oferta, usted estará bajo contrato. Este período es de 30 a 90 días entre la aceptación de su oferta y la liquidación. En este punto, hay un número limitado de motivos por los que usted o el vendedor pueden retirarse sin pagar una multa. Esos motivos, contingencias, fueron acordados en su contrato.

- **Inspección:** para garantizar que la casa esté en buenas condiciones, puede contratar a un inspector para que la revise y le dé un informe. Revisará la plomería y la electricidad, buscará problemas de plagas, inspeccionará la antigüedad de los electrodomésticos (por ejemplo, el calentador de agua, el refrigerador) y verificará si hay problemas estructurales (por ejemplo, una grieta en los cimientos).
- **Revisión de los documentos del condominio o de la cooperativa:** si la casa que está comprando está en un condominio o una cooperativa, tendrá varios días para revisar los estatutos y los documentos financieros. Por lo general, alguien de la junta del condominio/cooperativa se los dará a su agente inmobiliario. Esto le da la oportunidad de asegurarse de que se siente cómodo con las circunstancias financieras de la asociación y las normas del condominio, como horas de tranquilidad, políticas de mascotas y cargos mensuales por el mantenimiento de las áreas comunes.
- **Financiamiento:** ahora que está avanzando con la compra, se volverá a conectar con su entidad crediticia para asegurar su hipoteca. Su entidad crediticia le pedirá documentación de sus ingresos y activos (por ejemplo, recibos de pago recientes y estados de cuenta bancaria) y lo ayudará a revisar cualquier programa del gobierno que esté usando para comprar su casa.
- **Tasación:** para asegurarse de que la casa vale el precio de venta, su entidad crediticia exigirá que un tasador independiente recorra la casa y

calcule su valor. Su agente inmobiliario generalmente programará la tasación.

- **Búsqueda de título:** su agente inmobiliario y su entidad crediticia lo conectarán con una compañía de títulos. Durante este tiempo bajo contrato, es responsabilidad de la compañía de títulos asegurarse de que el vendedor realmente tenga el derecho de venderle la propiedad. Verificarán esto buscando en los registros del gobierno local y luego se asegurarán de que todo esté en orden para el día del acuerdo.
- **Seguro:** deberá planificar una póliza de seguro de propietario para que entre en vigencia el día en que se convierta en propietario. Esto garantiza que estará protegido de inmediato si algo le pasara a la casa una vez que se convierta en el propietario.

Acuerdo

En la fecha de cierre indicada en su contrato, deberá presentarse a la compañía de títulos para firmar los documentos que finalizan la venta. Esto se conoce como acuerdo o cierre y generalmente demora aproximadamente una hora.

- **Pago:** debe traer un cheque u orden de pago por la cantidad de su pago inicial, los costos de cierre y cualquier otro cargo. La compañía de títulos le dirá por adelantado por cuánto debe emitir el cheque o la orden de pago y entregará los honorarios a las personas apropiadas: su entidad crediticia hipotecaria, el vendedor, el gobierno y a ellos mismos.
- **Pruebas:** debe traer una identificación con foto para que el agente de títulos pueda verificar quién es usted. También necesita la documentación que indique que tiene un seguro de propietario para la propiedad.
- **Firmas:** firmará muchos documentos durante el acuerdo. El representante de títulos lo guiará por cada documento para explicarle de qué se trata y darle tiempo para revisarlo. Los documentos clave que firmará son su contrato de hipoteca y la documentación para transferirle el título (también conocido como escritura) de la casa. Si va a vivir en la

casa, también debe firmar un formulario de Deducciones de Vivienda Familiar de DC que reducirá sus impuestos anuales a la propiedad.

En los días siguientes, la compañía de títulos enviará la transferencia del título a la Oficina de Impuestos e Ingresos de DC. Eso actualiza los expedientes del gobierno para mostrar que usted es el propietario oficial de la propiedad.

¡Felicitaciones!

Última actualización de esta página en febrero de 2021.