

E9

Nadeska Alexis: [00:00:00] Hola, soy Nadeska Alexis y esto es Beginner to Buyer. Beginner to Buyer cuenta con la tecnología de préstamos para vivienda de Chase, y puedes obtener más herramientas excelentes e información útil para ayudarte a comprar tu primera vivienda en cualquier momento en BeginnertoBuyer.com.

Hemos cubierto mucho terreno juntos en nuestros últimos 8 episodios, desde estar financiera y emocionalmente listos para ser propietarios de una vivienda hasta obtener esa primera vivienda. Me complace decir que, en este momento, ya casi tienes todo listo para bajarte de esta montaña rusa porque finalmente es el momento de firmar esos papeles de cierre y convertirte en propietario de una vivienda.

Omar George: [00:00:35] Soy Omar George. Soy de California, nací y me crié allá, y me mudé a la ciudad de Nueva York después de la universidad, por unos años. Luego, decidí probar suerte en Chicago y me mudé.

Nadeska Alexis: [00:00:46] Acabas de comprar tu primera propiedad, que es un apartamento en Chicago. Felicitaciones. ¿Cómo te sentiste cuando recibiste las llaves?

Omar George: [00:00:54] Honestamente, mi experiencia fue corta en el sentido de que no tuve que esperar mucho tiempo, pero ese periodo breve fue insoportable por la intensidad y todas las cosas que salieron mal y otras que ni siquiera pensé que sucederían a último momento. Así que cuando recibí las llaves, para ser honesto contigo, probablemente debería haber estado más entusiasmado, pero estaba listo para terminar con todo eso y solo dije: "Gracias". Y luego, probablemente no fue hasta 2 semanas después que me dije: "Madre mía, este es mi apartamento, es literalmente mío. Guau, es mío".

Nadeska Alexis: [00:01:34] Oye, el alivio es una emoción totalmente aceptable después de pasar por una experiencia estresante. Está bien que necesites un poco de tiempo antes de realmente caer en la cuenta. ¿Siempre tuviste como meta ser propietario de tu casa? ¿Creciste pensando en eso? ¿Creciste hablando sobre eso con tu familia?

Omar George: [00:01:50] Nunca. Honestamente, nunca. Nunca tuve un concepto de lo que significaba ser dueño de una vivienda. Fue como, bueno, mi padre nos está proporcionando un lugar para vivir. Literalmente, ese era el único pensamiento que tenía cuando se trataba de lo que era una vivienda. Y no fue hasta probablemente los 26, 27 años que dije: "Omar, tienes que empezar a ser un poco más consciente con tus finanzas y pensar en lo que significa tener una cuenta de ahorro y lo que significa diversificar tu futuro financiero". Así que me mudé a Chicago, sabes, conseguí un excelente trabajo y pude ahorrar dinero. Y ahí fue cuando realmente surgió la conversación de ser propietario de una casa. Pero una vez que surgió, el proceso fue bastante rápido. Para mí, tener una vivienda equivalía a tener un lugar que fuera para siempre. Y eso me aturdía. Estaba renuente al compromiso que eso significaba, pero solo era miedo.

Me di cuenta de que comprar una propiedad no te encadena a esa determinada ciudad. Y verlo de esa manera me dio la seguridad para lograrlo. Para mí, era como que esto está bien,

este es un lugar alquilado. Voy a vivir aquí por 1 o 2 años, ¿me ofrecen un buen precio de alquiler por ese período? Ni siquiera estaba pensando en esas otras cosas hace 6 meses. Pero tuve varias conversaciones con mi agente, con mi prestamista, con amigos y empecé a pensar de otra forma.

Nadeska Alexis: [00:03:14] Y no hay absolutamente nada de malo en eso. Definitivamente parece que aprendiste mucho a lo largo de este proceso. Mencionaste a tu agente de bienes raíces y a tu asesor de préstamos para vivienda. Así que dime, ¿en qué momento los incluiste en la conversación?

Omar George: [00:03:26] Era muy importante para mí incluirlos al principio del proceso. Tenía algunas ideas de lo que quería, pero estaban un poco dispersas. Para mí, era muy importante tener un agente muy bueno que supiera lo que estaba haciendo y que pudiéramos hablar de tú a tú, de una manera más personal. Y mi agente fue recomendado por un amigo que tuvo una experiencia maravillosa. Así que una vez que empezamos a ver los apartamentos, creo que allí fue cuando comenzó gran parte del aprendizaje. Y cuando observé ese precio, ese cálculo, me dije: "Esto es aterrador, definitivamente no es algo que podría pagar". Y me dije: "No sé si esto es lo correcto. No sé si estoy haciendo lo correcto". Al seguir viendo apartamentos, me sentí abrumado. Te digo, sentí todo el peso del mundo en mis hombros porque pensé que me estaba metiendo en algo que no entendía y terminaría sufriendo una pérdida financiera.

Los compradores de vivienda por primera vez, especialmente los que son la primera generación en hacerlo (como yo), no tenemos a un padre o una madre que vengan a decirnos qué preguntas hacer. Todo lo que aprendí fue a través de pruebas y errores. Y eso te da miedo porque probablemente sea una de las mayores compras de tu vida.

Nadeska Alexis: [00:04:43] Absolutamente.

Omar George: [00:04:44] Creo que era importante para mí conectarme personalmente con las personas con las que estaba trabajando. Y no estoy seguro de que también lo sea para otros compradores de vivienda, pero para mí lo fue porque sentía que había esta conexión y comprensión entre nosotros. Fueron muy profesionales. Yo también lo fui. Cosas en las que estaba pensando, sabes, no solo como una persona de color, sino como un hombre gay, sabes, ellos ya tenían experiencia con esas cosas.

Nadeska Alexis: [00:05:09] Bueno, creo que si recibes una recomendación de una persona en la que confías y con la que sientes que trabajas bien, en un proceso que puede ser tan estresante e incómodo, ese es un alivio que puede hacer que quieras seguir adelante. Entiendo. ¿Tu asesor de préstamos para vivienda también te preparó para los costos de cierre y los impuestos sobre la propiedad? ¿Hiciste un presupuesto para eso?

Omar George: [00:05:30] Sí, quiero decir, todavía estoy sin palabras porque no esperaba que los costos de cierre fueran tan altos. Y las mayores frustraciones que tuve durante todo este proceso fueron cada vez que recibí un desglose o algún tipo de cálculo. Y te digo, sé que no es la cifra final, pero esperas que esté cerca de la cantidad que podrías tener que pagar. Te digo que estaba recibiendo cifras que cambiaban cada día, cada semana. Sabes, me decían:

"Oye, vas a poner 5,000 y cerrar. Ah, espera. No, ahora son unos 15. Espera. No, son 10". Y yo me preguntaba: "¿De dónde sale todo esto? Me refiero a que espero que alguien que haya hecho esto antes tenga un número semipreciso y, si hay algunos cambios, que no sean de más de 2,000 o 3,000". Pero algunos de estos números eran absurdos y no fue hasta el final que me dije: "Bueno, ya no más". Tuve que poner una buena cantidad como pago inicial. Creo que puse el 10% y luego los costos de cierre, que fueron unos \$8,000. Definitivamente no esperaba que los costos de cierre fueran de \$8,000. Afortunadamente, tenía el capital para eso, pero fue frustrante porque no solo es posiblemente la mayor compra de tu vida, sino que esas cifras siguen cambiando y estás intentando comprender cuál será la definitiva. Y es imposible. Y probablemente no lo sepas hasta unos días antes. Me refiero a que recibí la cifra exacta el día antes de mi cierre.

Nadeska Alexis: [00:07:04] ¿En serio?

Omar George: [00:07:05] Estas son las cosas que no esperas, pero que suceden en realidad. Y cuando suceden, retrasan el proceso o te estresan más de lo que ya estás. Creo que es un poco diferente cuando son una pareja o haces la compra con otra persona. No solo puedes dividir el costo, sino que también tienes a alguien con quien hablar. Así que me comuniqué con mi hermano. Es dueño de dos inmuebles en California. Y tuve el arrepentimiento del comprador. Le dije: "He pasado por todo esto, pero ahora no sé si quiero las llaves". Él me respondió: "¿Qué estás haciendo? Relájate, toma un descanso. Estarás bien. No te vas a morir". Y le dije: "Siento que sí me voy a morir", sabes. Me encantó tenerlo allí.

Tenía que ir a mi abogado y luego él tenía que hablar con el abogado de la otra parte. Al regresar, me decía: "Oye, tienes que hacer esto". Y yo decía: "Está bien, perfecto. ¿Cómo lo hago?" "Ay, no estoy seguro, eso debes preguntárselo a tu prestamista". Y luego iba a mi prestamista y mi prestamista está en California, así que me decía: "En California, hacemos esto, así que no estoy seguro de qué está hablando". En un determinado momento, recuerdo haber estado al teléfono y dije: "¿Sabemos lo que estamos haciendo? ¿Sabemos cuál es el trabajo de cada uno?" Solo necesito que todos hagan su trabajo. ¿Sabemos qué estamos haciendo?" Y reitero que no fue su culpa. En realidad, todas estas ciudades tienen reglas, leyes y protocolos tan diferentes que hacen todo mucho más difícil.

Nadeska Alexis: [00:08:26] Al principio de nuestra conversación, te pregunté cómo te sentías cuando recibiste las llaves y no fue emoción, fue alivio. Ahora entiendo por qué. Obviamente, es porque has pasado por muchas cosas. Me alegra que finalmente lo hayas logrado.

Espero que Omar se esté instalando y disfrutando de su nuevo apartamento después de todas esas complicaciones de último momento. Nos recordó por qué tener un equipo fiable de profesionales que trabajen contigo es tan importante a lo largo del proceso de compra. Después de semanas de planificar, buscar, enviar lo que parecen ser cientos de documentos y luego esperar impacientemente, el cierre en sí puede ser bastante rápido. El mío tomó menos de 1 hora, lo cual me sorprendió. Hay mucho que hacer por adelantado para asegurarte de que el proceso avance sin problemas y que no haya ningún obstáculo entre tú y esa nueva vivienda. Muchas personas escogen contratar a un abogado para asesorarlas durante el cierre, y algunos estados lo requieren. Así que me senté con la abogada de bienes

raíces de Chicago Alexis Hart McDowell para escuchar más sobre lo que se debería esperar al momento del cierre.

Alexis, he estado teniendo muchas conversaciones con compradores de vivienda por primera vez y están intentando entender todo este proceso. Creo que es suficiente que intenten comprender lo difícil que es encontrar una vivienda que les guste y que acepten sus ofertas. Una vez superada esa etapa inicial, podrías darnos una descripción general del proceso de cierre o enumerar los pasos principales que eso implica.

Alexis Hart McDowell: [00:09:51] Absolutamente. Los compradores de vivienda, especialmente los compradores de vivienda por primera vez, están muy entusiasmados, pero muy ansiosos al mismo tiempo, ¿no? Porque esta es la compra financiera más grande de la mayoría de las personas. Recibir la autorización para cerrar es el primer paso requerido antes de hacer el cierre. Entonces, la autorización de cierre de su prestamista hipotecario es la ruta directa hacia el cierre. Cuando reciben eso, empezamos a programar el cierre, lo que quiere decir que trabajamos con el abogado del comprador, trabajamos con el abogado del vendedor, trabajamos con la compañía de títulos de propiedad (si estás en un estado que requiere que la compañía de títulos se incluya en el cierre) y hacemos una cita. Quieres asegurarte de que el vendedor haya completado todas sus obligaciones contigo. Por ejemplo, si aceptaron hacer algunas reparaciones en la casa, quieres asegurarte de que eso se haga. Y luego quieres prepararte para el cierre. Así que quieres asegurarte de que tu prestamista tenga todo lo que te pidió y que tengas la cantidad correcta de dinero que debes llevar al cierre. Luego, confía en tus profesionales. Disfruta de tu cierre, firma los documentos y obtén las llaves de tu nueva vivienda.

Nadeska Alexis: [00:11:02] Mencionaste que hay un par de abogados involucrados. Entonces, ¿en qué momento debería un comprador de vivienda incluir a su propio abogado en este proceso de cierre?

Alexis Hart McDowell: [00:11:10] Debes incluirlo al principio. ¿Qué tal incluso antes de que inicie el proceso? Se trata de tener el mejor equipo para ti. Quieres asegurarte de aprobar quiénes son y así tener a los profesionales adecuados en tu equipo. No todos los abogados se comunicarán de la manera en que prefieres que lo hagan. No todos los abogados están dispuestos a enseñarte cuáles son los pasos a seguir, ¿no? Algunas personas quieren una mayor experiencia educativa que otras. Algunas personas no van a ser tan receptivas. Así que tienes que encontrar al compañero de equipo adecuado para ti e incluirlo al principio. En la etapa de contrato, quieres que tu equipo (conformado por tu corredor de bienes raíces, tu abogado y tu prestamista, y tu inspector de vivienda) esté junto para obtener el mejor resultado, que es que logres comprar esta casa.

Nadeska Alexis: [00:11:56] Ese es un excelente consejo. ¿Tienes alguna recomendación sobre cómo un comprador de vivienda podría buscar al abogado adecuado para su equipo?

Alexis Hart McDowell: [00:12:02] Sí. Tengo algunos consejos excelentes para las personas que buscan examinar a los profesionales de su equipo. Primero y principal, consulta las referencias, ¿no? ¿A quiénes han usado tus amigos, familiares y otras personas que quieran darte una buena recomendación? Todos sabemos que hemos trabajado con profesionales

que nos encantaron y los referiremos a todas las personas. Y también hemos trabajado con profesionales con los que no tuvimos una experiencia muy buena, y por eso no vamos a recomendarlos.

Así que lo primero son las referencias. Lo segundo, las reseñas. Sin lugar a dudas, busca a la persona en Google, revisa sus reseñas. ¿Qué dicen las otras personas? ¿Cómo describen o califican los servicios de ese profesional? Y por último, visitar su sitio web, comunicarte con ellos. ¿Tienen una muestra que puedas descargar gratuitamente para que puedas ver cómo se comunican? ¿Qué tipo de información están publicando allí? Programa una consulta gratuita con ellos para que puedas tener una conversación individual y ver si te gusta hablar con ellos. Ve qué información adicional están dispuestos a compartir contigo. Ve si estarás a gusto con esa relación e interacción. Todas esas técnicas y estrategias te ayudarán a encontrar al profesional adecuado para ti y asegurarte de que estás creando el equipo adecuado que te lleve a mudarte a tu primera vivienda.

Nadeska Alexis: [00:13:28] Honestamente, no hay nada más frustrante que estar tan entusiasmada la primera vez y esperar actualizaciones constantemente y darte cuenta de que tienes que esperar días y días para recibir noticias de parte de tu equipo. Quieres asegurarte de que te guste su estilo de comunicación. ¿Cuál suele ser el plazo promedio para el cierre? ¿Y hay cosas que suceden o que pueden suceder que pueden hacer que ese plazo varíe?

Alexis Hart McDowell: [00:13:50] Oh, absolutamente. La fecha de cierre del contrato puede ser de 30 a 50 días. Probablemente, el cierre en sí es de 1 a 2 horas. Pero 50, 60 días no es nada inaudito. Algunas cosas que pueden extender la etapa de contrato son si los documentos del comprador no están todos juntos, si su prestamista no ha entregado su documentación lo suficientemente rápido y logrado su aprobación, si regresa solicitando documentación adicional.

Otra cosa que puede hacer que el plazo sea más largo es si el vendedor no está haciendo lo que se supone que debe hacer. Por ejemplo, con algunos préstamos, como un préstamo de la FHA, es posible que deban hacer las reparaciones requeridas por la tasación. Y si el vendedor se atrasa, extenderá el plazo de cierre. Hay un par de cosas que pueden suceder en ese caso. Pero el promedio es de 45 a 50 días.

Nadeska Alexis: [00:14:49] Muy bien, de 45 a 50 días si todo va bien. Y como dijiste, hay variables (y con otros humanos involucrados, normalmente no puedes controlar sus acciones), pero en torno a las cosas que puedes controlar, mencionaste documentación. Ciertamente hay mucho papeleo involucrado en el cierre. ¿Qué tipo de documentos deberían tener listos los compradores para acelerar el proceso?

Alexis Hart McDowell: [00:15:08] Para acelerar el proceso, debes saber qué requiere tu prestamista incluso antes de iniciar el proceso con tu prestamista. La mayoría de los prestamistas va a requerir documentos similares: tus formularios W2, tus declaraciones de impuestos de los últimos 2 a 3 años, verificación de empleo, estados de cuenta bancarios, ¿no? Así que quieres asegurarte de tener todos esos documentos listos y cualquier otro que tu prestamista requiera. Además, cuando llegue el momento de hacer el cierre, querrás

tener una identificación gubernamental y/o un pasaporte sin vencer porque necesitan verificar que eres la persona que retira ese préstamo para notarizar tu firma. Esos documentos son sumamente básicos, pero no puedes imaginar cuántas ofertas se retrasan porque el comprador no tenía esos documentos básicos juntos.

Nadeska Alexis: [00:16:00] Muy bien. Esa es la documentación que siempre deberías tener lista. Y otra cosa que he notado en mis conversaciones con compradores por primera vez, y que también me pasó a mí, es que cuando empiezas a buscar una propiedad, te toma un tiempo darte cuenta de que hay cosas como impuestos sobre la propiedad que no consideraste al principio. Y luego hay costos de cierre, que también te caen como una avalancha a veces. ¿Puedes decirnos qué son los costos de cierre? Específicamente, ¿cuánto dinero estamos pagando para obtener nuestras llaves?

Alexis Hart McDowell: [00:16:26] Los costos de cierre son todos los cargos y gastos asociados no solo con tu préstamo, sino también con la compañía de títulos de propiedad si estás en un estado que requiera la participación de una compañía de títulos de propiedad en el cierre, los impuestos de transferencia, los cargos gubernamentales, todos esos cargos aparecen en tu HUD-1, también conocido como tu “estado final”, tu “declaración de cierre”, todos esos nombres se usan para ese documento. Los cargos de todos aparecen en este documento, esta declaración de cierre. Los cargos de tu prestamista están allí, cualquier punto, cualquier cargo adicional por informe de crédito, cargos por tasación que no pague por adelantado o excluidos del cierre aparecerán en la declaración de cierre. Impuestos de transferencia, como has mencionado. Además, cualquier crédito que el vendedor te deba y cualquier cargo municipal o gubernamental. Así que, al registrar los cargos, tienes que registrar esa hipoteca y esa escritura. Esos cargos también aparecerán en la declaración de cierre. Esto sin mencionar los cargos de la compañía de títulos de propiedad si estás en un estado que requiera la participación de una compañía de títulos de propiedad. Te cobrarán por el seguro de título de propiedad. Ellos te cobrarán para que su representante se encargue del cierre. Hay muchos cargos que aparecen en una declaración de cierre.

Nadeska Alexis: [00:17:36] Todos estos cargos son tan emocionantes, ¿no? ¿Puede negociarse cualquiera de estos cargos?

Alexis Hart McDowell: [00:17:42] Algunos de ellos se pueden. Pero la mayoría de los que pueden negociarse tienen que ver con tu prestamista. Por lo tanto, si tu prestamista se atrasa o no tuviste una buena experiencia durante el proceso, puedes mencionarle eso a tu prestamista y pedir un crédito. Por lo general, tu mejor opción será con tu prestamista. Sin embargo, no me refiero a todos los cargos, sino solo a algunos de ellos.

Nadeska Alexis: [00:18:05] Eso es bueno. Tienes un poco de poder de negociación al menos. Y dirías que la mayoría de los cargos son bastante estándar, o que hay algo a lo que deberías prestar atención que puede terminar en tu HUD-1 que no debería estar allí.

Alexis Hart McDowell: [00:18:17] La mayoría de los cargos son estándar. Sin embargo, es buena idea asegurarte de que no se te cobre un cargo por pagar los impuestos atrasados adeudados por el vendedor. El vendedor tiene que darte un título de propiedad carente de defectos y, a veces, es posible que descubras que se están pagando los impuestos atrasados

del vendedor. Pero luego te cobran a ti el cargo o la penalidad por el retraso. Así que eso es algo a lo que también debes estar atento.

Nadeska Alexis: [00:18:45] Muy bien. Y la cuenta de reserva (escrow) también es uno de los términos que aparecen bastante temprano en el cierre. De nuevo, algo que cualquier persona probablemente no conozca. ¿Puedes explicar qué es la cuenta de reserva (escrow)?

Alexis Hart McDowell: [00:18:55] Sí. La cuenta de reserva (escrow) es simplemente un tercero que retiene fondos y va a distribuir esos fondos de acuerdo con cómo el comprador y el vendedor lo estipulen. Así que, si debes \$100,000 en esta vivienda, vas a poner \$100,000 en la cuenta de reserva y, una vez que se paguen todos los cargos, el dinero restante es lo que recibe el vendedor. Así que es un lugar de retención del dinero.

Nadeska Alexis: [00:19:20] Eso da un poco de calma, ¿no? No le estás entregando al vendedor un cheque tan grande por adelantado y tienes que esperar 50 días para el cierre de todos modos, así que te da un poco de tranquilidad.

Alexis Hart McDowell: [00:19:29] Absolutamente. Y probablemente ayuda al comprador a avanzar con confianza. Mencioné que hay estados que requieren incluir a una compañía de títulos de propiedad, que serían los titulares de la cuenta de reserva (escrow). Todo el dinero va dirigido a la compañía de títulos de propiedad y ellos imprimen la declaración de cierre y distribuyen el dinero de la manera estipulada. Pero, hay otros estados que no requieren la participación de una compañía de títulos de propiedad. En esos casos, usarás a un tercero como titular de la cuenta de reserva, que cumplirá la misma función. Para que el comprador pueda sentirse seguro al pensar: "Oye, no tengo que firmar y liberar estos fondos si esto no es lo que acepté o lo que me prometieron". Y no tienes que preocuparte por que alguien se lleve el dinero porque tienes que firmar para liberarlo.

Nadeska Alexis: [00:20:17] Lo cual es bueno. Creo que a todos nos encanta tener esa tranquilidad porque estás emitiendo cheques muy grandes. También mencionaste el título, otro término que quizás no conozcas al ser arrendatario o si vives en casa con tu familia. Entonces, ¿qué es exactamente un título?

Alexis Hart McDowell: [00:20:31] El título puede tener 2 significados. Empezaré con el primero. El título puede referirse al título de la propiedad. ¿Quién es el propietario de ese inmueble? Muy bien. ¿Eres la propietaria? ¿Soy la propietaria? ¿Mi madre y mi padre son los propietarios? Ese es el titular del título. Ese es un aspecto del título. Otro aspecto del título podría ser el seguro de título. Muy bien. Y el seguro de título es un seguro que protege no solo al comprador o al prestatario, sino que también protege al prestamista de cualquier defecto en el título. Así que es una póliza de seguro para asegurarte de que tu título sobre la propiedad no esté sujeto a gravámenes. Ese es el término usado en la industria.

Nadeska Alexis: [00:21:12] Una vez que hayas pasado por todas estas cosas iniciales con tu prestamista, tu abogado verificará el seguro de título y cosas así, y llegarás a la etapa de cierre. Estás firmando muchos documentos. Hay tantos documentos. ¿Puedes decirnos algunas de las cosas que vas a firmar ese último día?

Alexis Hart McDowell: [00:21:30] Dios mío. A veces, la pila de documentos es tan grande que puede ser muy intimidante. Otras veces, puede ser fácil firmar toda la documentación. Realmente depende de tu prestamista. Pero lo principal que debe saber el comprador es que todos los documentos deben firmarse. Sé esto porque he estado haciendo un cierre y el comprador me dijo: "Espera, ¿puedo dejar de firmar esto? ¿puedo dejar de firmar aquello?" y le dije: "No, así no es como funciona. Tu prestamista requiere todo esto, de lo contrario, no te dará el dinero". Algunos de los documentos más importantes que firmarás, por supuesto, son de la hipoteca. Y eso pone el gravamen sobre la propiedad y asegura el pagaré. El pagaré es lo que pides prestado a tu prestamista y prometes pagar. Esos son los 2 documentos principales que firmarás, pero también firmarás otras cosas, como las exenciones medioambientales, en caso de que haya algo de esa índole en la propiedad, tu prestamista no será responsable de eso, ¿no? Todos los demás documentos (incluyendo tu declaración de cierre, que también firmarás) serán requeridos por tu prestamista y algunos son muy específicos de cada prestamista. Y el prestamista debería darte una lista de todos y cada uno de los documentos que quiere que firmes.

Nadeska Alexis: [00:22:46] Muy bien. Creo que, como dijiste, el gran volumen de algunos de esos documentos puede ser un poco abrumador y ahí es cuando la gente empieza a preguntarse: "¿Tengo que firmar todos estos?". En ese momento, ¿hay algo, alguna letra pequeña a la que realmente deberías prestar atención, algo que la gente pueda pasar por alto? O de nuevo, ¿son todos bastante estándar en este momento, ya que estás tan cerca de firmar?

Alexis Hart McDowell: [00:23:08] Bueno, la mayoría de las cosas son estándar. Hay algunas cosas clave a las que cada comprador realmente debe estar atento, especialmente su abogado. Una de esas cosas es tu tasa de interés. Quieres asegurarte de que esa es la que aceptaste. Si compraste puntos para reducir esa tasa, también quieres asegurarte de que se tengan en cuenta. Por supuesto, también quieres asegurarte de que el precio de compra sea correcto. A veces, al tratar con humanos, un préstamo de \$200,000 puede convertirse en un préstamo de \$208,000, ¿no? Porque pueden confundir un 8 con un 0. Definitivamente quieres asegurarte de que el precio de tu compra y tu tasa de interés sean correctos. También quieres asegurarte de que el tipo de préstamo que estás tomando sea el indicado. Quizás creas que tienes uno con tasa fija a 30 años y podría aparecer, sabes, como un ARM (con tasa ajustable) de 8, uno tipo globo (con pago final superior al promedio), o uno a 15 años. Y si eso no es lo que querías, entonces tienes que levantar la voz y decir claramente: "Este no es el préstamo que negocié". Esas son algunas de las cosas principales que un comprador debe buscar.

Y diría que lo último es la descripción legal. Sé que los compradores dicen: "Bueno, ni siquiera sé qué es una descripción legal. Ni siquiera sé dónde encontrarla". No te preocupes. Tu abogado y la compañía de títulos de propiedad deberían encargarse de eso. Pero nunca está de más tener un segundo par de ojos, o un tercer o cuarto que revise esa descripción legal para asegurarte de que describa con precisión la propiedad que estás comprando. En el caso de los condominios, por ejemplo, es posible que se te confiera un lugar de estacionamiento, pero quizás la descripción legal indique que te corresponde el lugar de

estacionamiento número 10 cuando realmente se supone que debes tener el número 12. Son cosas pequeñas como esas que pueden marcar la diferencia.

Nadeska Alexis: [00:24:58] Guau. Gracias. Eso es muy útil. Me destrozaban el corazón si firmo y luego me doy cuenta de que pagué de más por una vivienda por la que esperaré 50 días de cierre. Alexis, muchas gracias. Así que supongo que mi última pregunta para ti es ¿qué consejo le darías a los compradores de vivienda por primera vez? Todo el proceso es nuevo e intimidante para ellos. ¿Qué les dirías?

Alexis Hart McDowell: [00:25:18] Les diría que se eduquen. El conocimiento elimina el miedo. Eso es lo que le digo a la gente. El conocimiento elimina el miedo. Así que ve a todos los talleres para compradores de vivienda que puedas. Son gratis, se hacen a través de Zoom, o en persona nuevamente. Así que, definitivamente, asiste a los talleres para compradores de vivienda para que manejes con comodidad no solo los términos, sino el proceso de compra de vivienda. Y lo siguiente es conseguir a los profesionales adecuados para formar tu equipo, desde tu agente de bienes raíces hasta tu abogado, tu prestamista y tu inspector de vivienda. Luego confía en esos profesionales y permíteles hacer su trabajo. No entras y le dices a un cirujano cómo hacerte la incisión. Así que confía en los profesionales que te representarán en este proceso y forma tu equipo con las personas adecuadas. Y todas esas cosas ayudarán a disminuir o eliminar tu nivel de intimidación y ansiedad. Y tendrás una excelente experiencia al comprar una casa.

Nadeska Alexis: [00:26:16] Increíble. Alexis, gracias. Tanta información, y terminamos de una manera tan positiva. Te lo agradecemos.

El conocimiento elimina el miedo. Me encanta esa perla de Alexis. Enfatizó que es importante informarte antes de hacer el cierre para que puedas firmar toda esa documentación con confianza y seguridad. Y si surge algo inesperado durante el cierre, no dudes en decir algo. Una vez más, tu equipo es esencial durante este paso. Y después de que se firmen esos documentos de cierre, te has graduado oficialmente de comprador de vivienda a propietario de vivienda. Así que siéntate y cae en cuenta del cambio. Pasar frente a mi nueva vivienda por primera vez después del cierre, sabiendo que realmente era mía, me causó uno de los mejores sentimientos que he tenido.

Sé que hemos pasado mucho tiempo preparándonos para este gran momento, pero todavía hay algunas cosas que debes tener en cuenta como nuevo propietario de vivienda que te prepararán para el éxito a largo plazo. Cubriremos esos detalles en nuestro episodio final.

Hasta entonces, puedes consultar BeginnertoBuyer.com para aprender más. Beginner to Buyer ha sido creado por Magnet Media y Chase Home Lending. Nuestros productores ejecutivos son Keosha Burns y Akash Vaswani. Nuestra productora principal es Anna McClain, nuestro editor de audio es Will Watts y Kelly Drake es nuestra asistente de producción.