

GUÍA COMPLETA PARA COMPRAR EN DFW

VERONICA
YEARY

EL PRÓXIMO CAPÍTULO,
BELLAMENTE ESCRITO
THE NEXT CHAPTER,
BEAUTIFULLY WRITTEN

Antes de Ver *Casas*

Tu número real, tu préstamo y el orden
correcto para comprar tu casa en Dallas-Fort
Worth. Paso a paso, conmigo.

TU GUÍA PASO A PASO PARA COMPRAR

Llamada o texto

469-441-8890

Correo

veronica@veronicayeary.com

Sitio

veronicayeary.com



Cómo usar esta guía

Las casas vienen al final. Primero entiendes dónde estás parado, y después sales a buscar.

Esta guía sigue el mismo orden en que trabajo con cada familia que compra conmigo. Léela en orden la primera vez. Después úsala como libreta: trae hojas para escribir tus números, tus papeles y tus notas de cada casa.

Lee con lápiz

Marca lo que no entiendas. Eso es lo primero que vemos juntos.

Llena las hojas

Tus números se quedan en tu guía hasta que tú decidas.

Trae tus preguntas

Aquí no hay preguntas tontas. Todas tienen respuesta.

Una carta antes de empezar

Muchas familias llegan conmigo con la misma frase: "¿Me puede ayudar? Porque ya me dijeron que nadie me puede ayudar." Si a ti también te dijeron que no, quiero que sepas algo desde la primera página. Que te hayan dicho que no, no siempre quiere decir que no se puede. Muchas veces quiere decir que nadie se sentó a leer tus papeles con calma.

Trabajo en bienes raíces desde 2010, y todo el proceso lo hago contigo. Sin asistente y sin que te pasen de mano en mano: la persona que hace el trabajo es la misma que te lo explica, de la primera plática hasta después de las llaves.

Mi meta es que el día de la firma puedas explicarle tu compra a otra persona. Cuando entiendes, decides con calma.

"No vine a venderte una casa. Vine a explicarte cómo funciona, y tú decides."

Veronica

Lo que hay adentro

01 La conversación antes de la casa

Mi proceso paso a paso, si ya te dijeron que no, tu autoevaluación.

02 El dinero de verdad

El mito del 20%, tu Número Real, los programas de Texas.

03 Tu crédito, tus papeles y tu aprobación

Mitos, la regla del efectivo, tus documentos, el pago que te conviene.

04 La casa, la oferta y la inspección

Hoja de visita, la oferta, la opción y las reparaciones.

05 Del contrato a las llaves

Semana por semana, 10 errores y tu primer año.

06 Construcción Nueva

La primera visita, las 9 palancas, las inspecciones.

+ Tus herramientas

Diccionario de la mesa de cierre y preguntas para cualquier agente.



CAPÍTULO

01

La conversación *antes de la casa*

Antes de ver una sola casa, vemos tu situación completa. Así cada casa que visites cabe en un número que ya entiendes.

EN ESTE CAPÍTULO

Mi proceso en 5 pasos · Si ya te dijeron que no · Rentar o comprar · Autoevaluación

Mi proceso, paso a paso

Así se llama mi forma de trabajar. Son cinco pasos y siempre van en este orden.

1

La conversación, no la casa

Dura como media hora, y casi siempre se alarga. Te explico todo el proceso y, si quieres seguir, te doy la lista de documentos. Ese día no vemos casas.

2

La papelería y el prestamista correcto

Traes tus papeles, los leo, contesto cada miedo y te conecto con el prestamista correcto para tu situación. El prestamista decide.

3

Te enseño todo el proceso

Opción, inspección, avalúo, título y cierre, antes de que pasen. Nada te toma por sorpresa.

4

La búsqueda con un plan

Cuando el prestamista ya contestó, salimos a ver casas, con un número que entiendes.

5

Nunca solos en la firma

Estoy contigo en el cierre, y nadie firma lo que no entiende. Después sigo aquí.

Si ya te dijeron que no

A veces nadie revisó el caso completo: el efectivo que nunca se depositó, el crédito sin historial, un préstamo que no era el adecuado. Por eso no te mando al banco que ya te dijo que no. Te conecto con un prestamista que trabaja con casos como el tuyo. No te prometo una aprobación, porque eso lo decide el prestamista. Te prometo que tu caso se revisa completo, y que si hoy no se puede, sales sabiendo qué falta.

Rentar o comprar, sin cuentas inventadas

Aquí no hay una tabla que compare tu renta con un pago de casa: ese pago lo calcula tu prestamista. Cuando rentas, el dueño decide cuánto sube la renta y si te quedas. Cuando compras, cada pago baja lo que debes, y la casa puede subir de valor, aunque nadie lo garantiza. Esa diferencia es tu equity.



Autoevaluación: ¿qué tan cerca estás?

Marca lo que ya es cierto para ti. Lo que marques es tu punto de partida.

- ☐ Mi ingreso es estable y lo puedo comprobar.
- ☐ Pago mis cuentas a tiempo la mayoría de los meses.
- ☐ Tengo algo ahorrado para los gastos de la compra, o ya empecé.
- ☐ Mi dinero está en el banco, no guardado en casa.
- ☐ No pienso cambiar de trabajo ni sacar crédito nuevo pronto.

¿Te faltaron varias? Eso es tu plan. Lo armamos juntos, de 3 a 6 meses.

CAPÍTULO

02

El dinero *de verdad*

El enganche es solo una parte. Aquí ves todo el dinero de una compra, y el momento en que sale de tu cuenta.

EN ESTE CAPÍTULO

El mito del 20% · Los tipos de préstamo · El seguro hipotecario · Tu Número Real · Los programas de ayuda de Texas

El mito del 20%

LO QUE ESCUCHASTE

Para comprar casa necesitas juntar el 20% de enganche.

LO QUE ES HOY

Hay préstamos con mucho menos, y algunos sin enganche para quien califica. Tu prestamista confirma cuál aplica.

Eso era cierto para mucha gente hace años. Esto es lo que cambió: hoy hay varias opciones, cada una con sus reglas.

Préstamo	Enganche mínimo común	Para quién suele funcionar
Convencional	Desde 3%	Crédito sólido. El seguro hipotecario se puede quitar más adelante.
FHA	3.5%	Crédito en construcción o historial corto.
VA	0%	Veteranos y militares que califican. Sin seguro hipotecario mensual.
USDA	0%	Casas en zonas elegibles, con límites de ingreso.
Programas de ayuda	Varía	Ayuda con enganche y costos de cierre.

Son mínimos generales. Tu prestamista confirma cuál aplica con tu crédito, tu ingreso y la casa que escojas.

El seguro hipotecario, sin rodeos

Si das menos del 20%, casi siempre pagas seguro hipotecario. Es lo que te deja comprar antes, en lugar de esperar años. En un convencional normalmente se quita cuando ya tienes suficiente equity. En FHA funciona distinto, y muchas veces se quita refinanciando. ¿Conviene esperar a juntar el 20%? A veces sí. Lo importante es decidirlo con tus números, no con una suposición.

Tu Número Real: todo el efectivo, y cuándo sale

La repaso con cada cliente antes de ver casas. Escribe cada cifra cuando la tengas por escrito. El total lo confirma tu Closing Disclosure.

Concepto y cuándo	Lo que debes saber	Tu cifra
Earnest money Primeros días del contrato	Comúnmente alrededor de 1% del precio. Va a la compañía de título, nunca a un agente.	
Cuota de opción Con el earnest money	Te compra el derecho de cancelar en el periodo de opción.	
Inspección En el periodo de opción	No se devuelve. Es el dinero mejor gastado de toda la compra.	
Avalúo Lo pide el prestamista	A veces se paga por adelantado, a veces al cierre.	
Enganche Al cierre	El que pida tu préstamo, menos el earnest money que ya diste.	
Costos de cierre Al cierre	Prestamista, título, registro y prorrates. Por escrito.	
Reservas (escrow) Al cierre	Impuestos y seguro por adelantado. En Texas pesan.	
Seguro de casa Antes del cierre	Cotiza temprano. En el norte de Texas el granizo mueve las primas.	
Mudanza y colchón Primeras semanas	Cerraduras, cortinas, refrigerador. Casi nadie lo presupuesta.	

Efectivo total para cerrar (cash to close) _____

LO QUE EL VENDEDOR PUEDE APORTAR

Se le puede pedir al vendedor que ayude con parte de tus costos de cierre (concesión del vendedor), con límites según el préstamo. En una casa que lleva tiempo sin venderse es razonable. En una recién salida con varias ofertas, te puede costar la casa.

Programas de ayuda en Texas

Mucha ayuda se pierde porque nadie la mencionó a tiempo. Aquí van los nombres. Los montos cambian seguido: los revisamos con un prestamista aprobado cuando estés comprando.

TDHCA

Ayuda estatal para el enganche. Algunos programas incluyen un certificado de crédito hipotecario (MCC).

TSAHC

Enganche y costos de cierre, con programas para maestros, policías, bomberos, paramédicos, correccionales y veteranos.

Texas Veterans Land Board

Beneficios para veteranos de Texas, que se combinan con el VA.

Programas locales

Muchas ciudades y condados tienen programas propios para compradores, que cambian según su presupuesto. Los revisamos juntos para la zona donde buscas.

- Casi todos tienen límites de ingreso y de precio. Muchos piden un curso en línea.
- Algunos son un regalo. Otros, un segundo préstamo que se perdona si vives en la casa cierto tiempo. Y no todos los prestamistas están aprobados para cada programa.
- Cada programa define "primera vez" a su manera. Tu prestamista te confirma si calificas.

CAPÍTULO

03

Tu crédito, tus papeles *y tu aprobación*

El crédito tiene más mitos que reglas. Aquí separamos lo que escuchaste de lo que es hoy, y armamos tu expediente completo.

EN ESTE CAPÍTULO

Mitos de crédito · La regla del efectivo · Precalificación y preaprobación · Tus documentos · Lo que te aprueban y lo que te conviene

Crédito: lo que escuchaste y lo que es hoy

Casi todo lo que la gente cree del crédito se lo contó alguien con buena intención.

LO QUE ESCUCHASTE

Necesito crédito perfecto.

LO QUE ES HOY

Hay préstamos para puntajes más modestos de lo que la gente imagina. Tu prestamista te dice qué aplica.

LO QUE ESCUCHASTE

No tengo crédito, así que no puedo comprar.

LO QUE ES HOY

Existe el crédito alternativo: renta, luz, agua y teléfono pagados a tiempo. Pregunta si tu prestamista lo acepta.

LO QUE ESCUCHASTE

Si ya me aprobaron, ya está.

LO QUE ES HOY

Tu crédito se revisa otra vez antes del cierre. Una compra a crédito o un trabajo nuevo puede tumbar el préstamo.

Revisar tu propio reporte no te afecta, y varias revisiones de hipoteca en poco tiempo cuentan como una. Una cuenta en colecciones o una deuda de estudiante no te descalifican en automático. Antes de pagar una cuenta vieja o cerrar una tarjeta, pregúntale a tu prestamista. Y arreglar el crédito a veces es cuestión de meses, no de años.

La regla del efectivo

Si parte de tu ingreso llega en efectivo, o tienes ahorros guardados en casa, empieza hoy a depositarlos en el banco cada semana, aunque falte un año para comprar. El dinero guardado en casa no cuenta para el enganche hasta que lleva tiempo en el banco y se puede documentar. Guarda el comprobante de cualquier depósito grande. Tu prestamista te dice cuánto tiempo necesita ver. Si trabajas por tu cuenta, casi siempre cuenta el ingreso que declaraste en tus impuestos.

Tres niveles que la gente confunde

1

Precalificación

Una conversación. Alguien escuchó tus números y te dio una idea. Sirve para planear, no para ofertar.

2

Preaprobación

El prestamista revisó tus documentos y te dio una carta. Es lo mínimo para una oferta seria en DFW.

3

Aprobación suscrita (underwritten)

Tu expediente ya pasó por el suscriptor antes de tener casa. Con competencia, puede pesar más que un precio un poco más alto.

Lista de documentos

Lo que suelen pedir. Tu prestamista puede pedir menos o más.

- ☐ Identificación oficial vigente
- ☐ Número de Seguro Social o ITIN
- ☐ Talones de pago de los últimos 30 días
- ☐ W-2 o 1099 y declaraciones de impuestos de los últimos 2 años
- ☐ Estados de cuenta de los últimos 2 meses, todas las páginas
- ☐ Explicación escrita de depósitos grandes que no sean nómina
- ☐ Carta de regalo, si un familiar te ayuda con el enganche
- ☐ Papeles de divorcio, manutención o bancarrota, si aplican



Lo que te aprueban y lo que te conviene

El prestamista te aprueba por un número que sale de tu ingreso bruto y de tus deudas. No incluye la guardería, la gasolina, lo que le mandas a tu familia ni lo que quieres ahorrar. Por eso primero decides el pago total con el que tu familia vive tranquila, y de ahí sale el precio correcto.

EN TEXAS

No hay impuesto estatal sobre el ingreso, pero los impuestos a la propiedad son altos. Dos casas del mismo precio pueden tener pagos muy distintos por la tasa de impuestos, el HOA y un MUD o PID. Compara casas por el pago mensual total que te da tu prestamista, no por el precio de lista.

El pago que te conviene

Tú escribes tus números. El pago de cada casa te lo da tu prestamista, por escrito. Yo no calculo pagos.

Lo que entra a la casa cada mes, ya con descuentos _____

Gastos que no salen en tu crédito (guardería, gasolina, escuela) _____

El pago total con el que tu familia vive tranquila _____

Pago total que te dio tu prestamista para esta casa _____

¿Incluye impuestos, seguro, HOA y MUD o PID? ¿Cabe? _____

MIENTRAS TU PRÉSTAMO ESTÁ EN PROCESO

Todo se queda quieto. Nada de crédito nuevo, carro o muebles a crédito, cambio de trabajo, depósitos grandes sin comprobante, movimientos entre cuentas ni firmar como aval de nadie. Y no dejes de pagar nada a tiempo. Antes de cualquier cambio, me preguntas.

CAPÍTULO

04

La casa, la oferta *y la inspección*

Lo bonito de las fotos se puede cambiar. Lo que pesa está en la dirección, en los términos de tu oferta y en lo que encuentre el inspector.

EN ESTE CAPÍTULO

Preguntas antes de enamorarte · Hoja de visita · Las palancas de una oferta · El periodo de opción · Las 14 preguntas al inspector · Las reparaciones

Lo que se puede cambiar y lo que no

Se puede cambiar	No se puede cambiar
Pisos, pintura, cocina y baños	La ubicación y el lote
Electrodomésticos, luces, jardín y cerca	El ruido de la autopista o del tren
La distribución, con dinero	El distrito escolar asignado a la dirección

Preguntas antes de enamorarte

Las hago yo por ti. Son preguntas de datos, con respuestas que se pueden comprobar.

1. ¿Cuál es la tasa de impuestos exacta de esta dirección?
2. ¿Hay MUD o PID? ¿Cuánto suma y por cuántos años?
3. ¿Cuánto es el HOA, qué incluye y qué reglas te afectan, como estacionar tu camioneta de trabajo o rentar?
4. ¿Está en zona de inundación? ¿Pide seguro adicional?
5. ¿A qué distrito y escuelas está asignada? Se confirma con el distrito, porque los límites cambian.
6. ¿Cuánto lleva en el mercado? ¿Bajó de precio? ¿Se cayó un contrato antes?
7. ¿Qué se va a construir alrededor en los próximos años?
8. ¿Cómo es el trayecto a tu trabajo en hora pico, no a mediodía?

CÓMO HABLO DE LAS ZONAS

No te digo qué zona es "buena" ni para quién es un vecindario. Eso lo decides tú. Yo te doy los datos de cada dirección para que compares con calma.

Hoja de visita

Vemos casas cuando el prestamista ya contestó, cuatro por día como máximo.
Saca copias y llena una hoja por casa antes de entrar a la siguiente.

Mis tres cosas que no negocio _____

Dirección _____ Fecha _____

Precio de lista _____ Recámaras / baños / pies² _____

Área	Me encanta	Está bien	No me convence
Fachada y entrada			
Distribución			
Cocina			
Recámaras y baños			
Garaje, lavandería y clósets			
Patio y lote			
Luz, ruido, olores o humedad			
Edad del techo, del aire y del calentador			

Tasa de impuestos _____ HOA _____

MUD o PID _____ Zona de inundación _____

Distrito escolar, confirmado con el distrito _____

Del 1 al 5, ¿cómo te sentiste aquí? _____ **¿Sigue en la lista?** _____

La oferta: más que un precio

Cuando hay competencia, los términos ganan casas que el precio solo no gana.

Palanca	Cómo se usa a tu favor
Precio	La más obvia. A veces no hace falta ser el más alto.
Fuerza del préstamo	Una preaprobación sólida, o mejor una aprobación suscrita, tranquiliza al vendedor.
Fecha de cierre	Ajustarte a la fecha que el vendedor necesita tiene valor real para él.
Periodo de opción	Más corto se ve más fuerte, si ya tienes al inspector agendado.
Earnest money	Un depósito mayor comunica seriedad sin subir el precio.
Leaseback	Dejar al vendedor quedarse unos días después del cierre, por escrito.
Brecha de avalúo	Cubrir parte de la diferencia si el avalúo sale bajo. Solo con límite claro y si tienes el efectivo.

MI POSTURA

Nunca te voy a recomendar que renuncies a la inspección para ganar una casa. Hay maneras de competir sin ponerte en riesgo. Ganar una casa que después te cuesta miles en reparaciones escondidas no es ganar.

El periodo de opción

En Texas es tu ventana de protección. Pagas una cuota de opción pequeña y, a cambio, puedes cancelar por cualquier razón dentro del plazo, sin penalidad. Después del plazo, ya no. Puede ser de 5, 7 o 10 días, y yo normalmente pido de 5 a 7. Ahí se hacen la inspección general y la de termitas, y se negocian las reparaciones.

Las 14 preguntas que le hago al inspector

1. ¿Qué edad tiene el techo y cuánta vida le queda?
2. ¿Hay daño de granizo? ¿Hubo reclamo al seguro?
3. ¿Qué edad tienen el aire y la calefacción? ¿Funcionan bien?
4. ¿Qué edad tiene el calentador de agua y dónde está?
5. ¿Hay señales de movimiento en la cimentación?
6. ¿El terreno aleja el agua de la casa o la lleva hacia ella?
7. ¿Hay humedad bajo fregaderos, en regaderas o en el ático?
8. ¿El panel eléctrico tiene historial de problemas? ¿Hay cableado de aluminio?
9. ¿Hay trabajo sin permiso, como un cuarto agregado o un garaje convertido?
10. ¿La ventilación y el aislamiento del ático están bien?
11. ¿Hay plagas o termitas, o historial de tratamiento?
12. ¿Ofrece revisar el drenaje principal con cámara? Es un servicio opcional.
13. ¿Qué es seguridad, qué es estructural y qué es cosmético?
14. Si fuera tu casa, ¿qué arreglarías el primer año?

Cómo negocio las reparaciones

No presento una lista de treinta cosas. Eso cierra al vendedor. Separo el reporte en tres columnas y negocio solo las dos primeras, con evidencia y, cuando conviene, con cotización.

Seguridad

Eléctrico, gas, detectores, barandales. Se negocia.

Estructural

Cimentación, techo, agua y sistemas mayores. Se negocia.

Cosmético

Pintura, rayones y detalles. Se quedan contigo.

El vendedor puede reparar, darte un crédito, bajar el precio o decir que no. Si no hay acuerdo dentro del periodo de opción, tú decides si sigues o cancelas.

CAPÍTULO

05

Del contrato *a las llaves*

Siempre vas a saber qué sigue. Semana por semana, con tu tarea en cada paso, y lo que viene después del cierre.

EN ESTE CAPÍTULO

El calendario del contrato al cierre · El periodo de financiamiento · Alerta de fraude · 10 errores que cuestan caro · Tu primer año

Semana por semana

Un ejemplo. Las fechas reales las marca tu contrato, y te las pongo en un calendario el día que firmamos.

LOS PRIMEROS DÍAS

Firmas el contrato

El earnest money y la cuota de opción van a la compañía de título, y dejamos de ver otras casas. **Tu tarea:** entregarlos a tiempo.

PERIODO DE OPCIÓN

Inspección y reparaciones

Se abre el título. **Tu tarea:** ir a la inspección si puedes. Se aprende mucho de tu casa.

SEMANAS 1 A 3

Avalúo y suscripción

Corre el periodo de financiamiento. **Tu tarea:** contestar cada petición de papeles el mismo día.

SEMANAS 2 A 3

Título, survey y HOA

Llegan el compromiso de título, el survey o la declaración T-47, y los papeles del HOA. **Tu tarea:** leer el compromiso de título conmigo y contratar el seguro de casa.

DÍAS ANTES DEL CIERRE

Clear to close y Closing Disclosure

Recibes los números finales al menos 3 días hábiles antes de firmar. **Tu tarea:** revisarlos conmigo, línea por línea.

EL DÍA DEL CIERRE

Recorrido final, firma y llaves

Tu tarea: verificar reparaciones, llevar tu identificación y los fondos como te indique la compañía de título.

El periodo de financiamiento

Si compras con préstamo, el contrato suele dar un plazo para que el prestamista apruebe. Comúnmente es de 18 a 21 días. Si el prestamista niega el préstamo dentro de ese plazo, tu earnest money puede regresar a ti. Después, lo puedes perder. No te lo digo para asustarte. Te lo digo para que entiendas por qué te pido los papeles el mismo día y por qué nada cambia mientras dura.

Alerta de fraude. Léela dos veces.

El fraude con transferencias es real en bienes raíces. Nunca mandes dinero con instrucciones que te llegaron por correo electrónico o por texto, aunque parezcan de la compañía de título, de tu prestamista o mías. Antes de transferir, llama a la compañía de título a un número que tú buscaste y confirma los datos de viva voz. Si alguien te apura o te cambia las instrucciones a última hora, detente y llámame.

10 errores que cuestan caro

1. **Ver casas antes de tener números.** Te enamoras de un precio que no era el tuyo.
2. **Comprar muebles o un carro a crédito antes del cierre.** El préstamo se revisa otra vez.
3. **No comparar prestamistas por escrito.** Pide cada Loan Estimate y compáralos línea por línea.
4. **Saltarte la inspección.** Ahorras unos días y compras años de problemas.
5. **No preguntar los impuestos de esa dirección.** Dos calles pueden cambiar mucho tu pago.
6. **Ignorar las reglas del HOA.** Enterarte después sale caro.
7. **Vaciar tu ahorro en el enganche.** Ser dueño empieza con gastos. Deja una reserva.
8. **Tratar al agente del vendedor como tuyo.** Representa al otro lado.

9. **Firmar sin leer el compromiso de título.** Ahí viven servidumbres y gravámenes.
10. **Olvidar la exención de homestead.** Te toca, y yo te la pongo en tu calendario.

Tu primer año en tu casa

- ☐ Cambia las cerraduras y los códigos del garaje.
- ☐ Ubica la llave principal del agua y el interruptor general de la luz.
- ☐ Cambia los filtros del aire y anota la fecha.

La exención de homestead

Si es tu residencia principal, baja el valor sobre el que pagas impuestos y limita cuánto puede subir cada año. Se pide al distrito de tasación de tu condado, sin costo, una sola vez. Tiene fecha límite, y yo te la pongo en tu calendario.

La protesta de impuestos

Cada primavera el condado te manda el valor de tu casa, y tienes derecho a protestarlo antes de la fecha límite, que también te marco.

Cada año tu prestamista revisa tu escrow, y tu pago puede cambiar. Mándame esa carta y la vemos juntos.

TU PRIMERA CASA NO ES TU ÚLTIMA CASA

Lo que pagas y lo que la casa pueda subir de valor se vuelve equity, y ese equity puede ser el enganche de la siguiente. Cuando llegue ese momento, vender y comprar al mismo tiempo tiene su orden. Nadie se queda sin dónde vivir.

CAPÍTULO

06

Construcción *Nueva*

En una casa nueva, la otra parte escribe el contrato, pone el calendario y tiene a su vendedor en el sitio todo el día. Llegar con alguien de tu lado desde la primera visita.

EN ESTE CAPÍTULO

La regla de la primera visita · Tres formas de comprar · Las 9 palancas · El prestamista del constructor · El lote · El centro de diseño · El contrato · Las inspecciones · La garantía

La regla de la primera visita

La persona amable de la casa modelo trabaja para el constructor, y cuida sus intereses.

LA REGLA QUE CAMBIA TODO

Lláname antes de tu primera visita a cualquier comunidad. Muchos constructores piden que tu agente esté contigo, o registrado, desde esa visita. Si entras sin tu agente y firmas el registro de la entrada, varios ya no permiten que alguien te represente después.

De tu lado, comparo precios con la comunidad de al lado, reviso el lote e insisto en inspecciones independientes. Si la respuesta correcta es no comprar ahí, te lo digo.

Forma de compra	A tu favor	A considerar
Casa modelo	Mejoras incluidas, jardín crecido	Uso intenso. A veces con renta al constructor.
Inventario (quick move-in)	Más margen, sobre todo al final de un trimestre	Los acabados ya están escogidos.
Por construir	Escoges plano, lote y acabados	Meses de espera y fecha estimada.



Las 9 palancas con un constructor

El constructor protege su precio de lista, porque sostiene el valor de toda la comunidad en los avalúos. Casi nunca lo baja, pero cede en otras cosas. Yo no pido "descuento". Pido un paquete.

- | | |
|--|--|
| 1. Incentivo del prestamista afiliado | 6. Refrigerador, lavadora y secadora |
| 2. Costos de cierre pagados | 7. Cerca, jardín, riego, canaletas y persianas |
| 3. Crédito para el centro de diseño | 8. HOA del primer año o cuota de transferencia |
| 4. Mejoras específicas incluidas | 9. Garantía extendida, la menos pedida |
| 5. Prima del lote, sobre todo si lleva tiempo sin venderse | |

El prestamista del constructor

Sus incentivos pueden ser buenos, o traer costos más altos en otra parte. Pide una Loan Estimate por escrito a ese prestamista y a uno de afuera, del mismo día, y compáralas línea por línea: costo total y efectivo para cerrar, no solo la tasa. No tienes obligación de usarlo. Si la casa tarda meses, pregunta cómo asegurar la tasa por más tiempo y cuánto cuesta.

La pregunta que siempre hay que hacer

Si te bajan la tasa solo los primeros años (buydown temporal), ¿puedes pagar con calma el pago completo cuando se termine? Si la respuesta es no, ese incentivo es un problema con fecha.

El lote: lo que nunca vas a poder cambiar

Pregunta cómo drena y si es el punto bajo de la calle, qué hay atrás y qué se construye en las siguientes fases (pide el plan maestro), si hay servidumbres que limiten una alberca o una cerca, hacia dónde da el sol de la tarde, cuánto es la prima del lote y si hay MUD o PID.

El centro de diseño

Prioridad alta

Lo difícil de cambiar después: cuartos o ventanas extra, preparaciones de electricidad, plomería y gas, contactos, altura del techo, piso de áreas comunes.

Prioridad baja

Se hace después y más barato: pintura, herrajes, persianas, backsplash, lámparas, ventiladores y jardín extra.

La trampa del avalúo

Las mejoras no siempre valen en el avalúo lo que costaron. Si agregas mucho por encima de lo normal en la comunidad, el avalúo puede quedarse corto y la diferencia sale de tu bolsillo al cierre. Antes de firmar tus selecciones, lo revisamos juntos.

El contrato del constructor

Lo escriben los abogados del constructor, para el constructor. Es legal y es normal, y por eso leerlo importa más. Revisa si el precio puede subir por materiales, qué pasa si se atrasa la entrega, si tu depósito de mejoras se devuelve, qué protección tienes si el avalúo sale bajo, el arbitraje obligatorio, los plazos de la garantía y las restricciones para revender. Yo te señalo cada cláusula y negocio lo que se puede. Que un abogado de bienes raíces lo revise es dinero bien gastado, y te digo dónde termina mi papel y empieza el suyo.

LO QUE ESCUCHASTE

Es nueva, no necesita inspección.

LO QUE ES HOY

La construyen decenas de personas con prisa. La ciudad revisa el código, no la calidad, y no trabaja para ti.

- 1 **Antes del colado (pre-pour)**
Acero y plomería bajo la losa, antes de vaciar el concreto.
- 2 **Antes de cerrar los muros (pre-drywall)**
Estructura, electricidad, plomería y aislamiento. La de más valor.
- 3 **Final, antes del cierre**
De aquí sale la lista formal de pendientes.
- 4 **La cuarta: antes de que venza el primer año**
El último momento para una lista amplia de arreglos. Yo te la recuerdo.

Tu recorrido final en casa nueva

No lo hagas rápido. Lleva cinta de pintor y marca cada detalle.

- ☐ Abre y cierra cada puerta, ventana y cajón. Prueba contactos, llaves y el aire.
- ☐ Busca rayones y revisa que el terreno aleje el agua de la casa.
- ☐ Confirma que cada detalle quede por escrito en la lista formal.

Garantía común (1-2-10)	Qué suele cubrir
Año 1	Mano de obra y materiales: acabados y ajustes.
Años 1 y 2	Plomería, electricidad, aire y calefacción.
Hasta 10 años	Estructura mayor. Cambia por constructor. Léela.

Para reclamar: por escrito, con fotos y dentro del plazo. **Impuestos:** el primer valor del condado a veces es solo el terreno y luego sube, con tu escrow. Pide tu homestead a tiempo.

Diccionario de la mesa de cierre

Tus documentos van a llegar en inglés. Estas son las palabras que vas a ver, explicadas en español sencillo.

Appraisal · avalúo

El valor que pone un valuador independiente que pide el prestamista. El préstamo se basa en ese valor.

Appraisal gap · brecha de avalúo

La diferencia cuando el avalúo sale más bajo que el precio del contrato.

Buydown · reducción de tasa

Dinero que se paga por adelantado para bajar la tasa, por unos años o por todo el préstamo.

Cash to close · efectivo para cerrar

Todo el dinero que llevas al cierre. Aparece en tu Closing Disclosure.

Closing Disclosure · declaración de cierre

El documento con los números finales de tu préstamo y tu compra. Lo recibes al menos 3 días hábiles antes de firmar.

Deed · escritura

El documento que pasa la propiedad a tu nombre. Se registra en el condado.

Earnest money · depósito de buena fe

Comúnmente alrededor de 1% del precio. Va a la compañía de título y se acredita a tu compra al cierre.

Easement · servidumbre

El derecho de otro, como la compañía de luz, a usar una parte de tu terreno.

Escrow account · cuenta de reserva

La cuenta con la que tu prestamista paga tus impuestos y tu seguro. Se revisa cada año.

HOA · asociación de propietarios

La asociación que pone las reglas y cobra las cuotas de un fraccionamiento.

HOA resale certificate · certificado de reventa del HOA

El documento con las cuotas, las reglas y los adeudos de la asociación para esa casa.

Homestead exemption · exención de residencia principal

Baja el valor sobre el que pagas impuestos si la casa es donde vives. Se pide al distrito de tasación.

Leaseback · arrendamiento posterior

Un acuerdo por escrito para que el vendedor se quede unos días después del cierre.

Loan Estimate · estimación de préstamo

El documento del prestamista con la tasa y los costos de tu préstamo. Sirve para comparar prestamistas.

MUD · distrito de servicios municipales

Un impuesto adicional que paga el agua, el drenaje o las calles de algunos fraccionamientos.

Option fee · cuota de opción

El pago pequeño que te da el derecho de cancelar durante el periodo de opción.

Option period · periodo de opción

Los días en que inspeccionas, negocias reparaciones y puedes cancelar sin penalidad.

Owner's title policy · póliza de título del dueño

Te protege si aparece un problema con la propiedad que no se vio en la revisión del título.

PID · distrito de mejoras públicas

Un cargo adicional por mejoras del área, casi siempre por un número de años.

PMI / MIP · seguro hipotecario

El seguro que protege al prestamista. En un convencional, cuando das menos del 20%. En FHA, casi siempre.

Seller concessions · concesiones del vendedor

Lo que el vendedor acepta pagar de tus costos de cierre.

Seller's Disclosure Notice · aviso del vendedor

El formulario donde el vendedor dice lo que sabe de la casa: reparaciones, fugas, reclamos al seguro.

Survey · levantamiento del terreno

El plano con los límites del terreno, lo construido y las servidumbres.

T-47 · declaración del survey

El formulario donde el vendedor declara si hubo cambios desde el último survey.

Third Party Financing Addendum · anexo de financiamiento

La parte del contrato que habla de tu préstamo y del periodo de financiamiento.

Title commitment · compromiso de título

El reporte de la compañía de título con lo que encontró: dueños, gravámenes, servidumbres y restricciones.

Title company · compañía de título

La parte neutral que guarda el dinero, revisa el título y lleva el cierre.

Wire instructions · instrucciones de transferencia

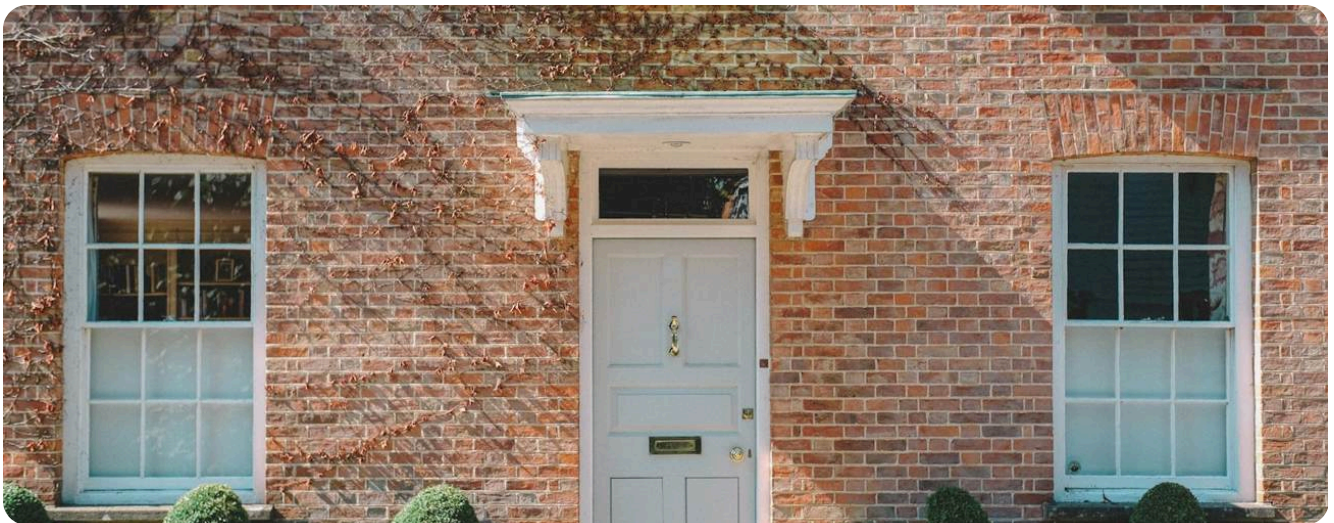
Los datos para mandar tu dinero. Confírmalos siempre por teléfono con la compañía de título.

Preguntas para cualquier agente antes de firmar

Házselas a cualquier agente antes de firmar nada. A mí también.

1. ¿Me vas a atender tú, de principio a fin, o me pasas a un asistente?
2. ¿Qué hacemos antes de ver casas?
3. ¿Cómo escoges al prestamista para mi caso? ¿Qué haces si alguien ya me dijo que no?
4. ¿Me vas a explicar el contrato antes de que lo firme, sección por sección?
5. ¿Cuántos días de opción vas a pedir, y por qué?
6. ¿Qué inspecciones me recomiendas? ¿Alguna vez me dirías que no inspeccione?
7. ¿Cómo negocias las reparaciones?
8. ¿Cómo y cada cuánto me vas a avisar en qué va mi compra?
9. ¿Qué pasa si el avalúo sale bajo o si el prestamista se tarda?
10. ¿Cómo me proteges del fraude con transferencias?
11. Si voy a firmar un acuerdo contigo, ¿me das una copia para leerla con calma y me explicas cada parte?
12. ¿Qué haces por mí después del cierre?

Si las respuestas te dejan con dudas, sigue preguntando.



Sobre Veronica



Soy Veronica Yearly, REALTOR® con All City Real Estate DFW, con las designaciones CRS (Certified Residential Specialist), ABR (Accredited Buyer's Representative), SRS (Seller Representative Specialist) y CIPS (Certified International Property Specialist). Trabajo en bienes raíces desde 2010.

He acompañado a más de 450 familias a comprar y vender su casa.

Mi forma de trabajar es sencilla: alguien me recomienda, yo enseño, el miedo baja, y esa familia recomienda a la siguiente. Estoy de tu lado, siempre vas a saber qué sigue, y peleo por tu número. Trabajo en Dallas, Fort Worth, Plano, Frisco, McKinney, Prosper, Allen, Irving, Arlington, Carrollton y Highland Village, donde está mi oficina.

Tu siguiente paso *sin presión*

En nuestra primera conversación vemos tu Número Real, tu crédito y los programas que te aplican, y tu plan de búsqueda. Es sin costo y sin compromiso. Y si el momento correcto es dentro de un año, te lo digo.

Llámame o mándame un texto al **469-441-8890**, o escíbeme por correo a **veronica@veronicayearly.com**.

"Primero entiendes. Después decides."

Veronica Yeary

REALTOR® · CRS · ABR · SRS · CIPS · All City Real Estate DFW

Llamada o texto 469-441-8890

Correo veronica@veronicayeary.com

veronicayeary.com

Veronica Yeary es Realtor® con licencia en el estado de Texas, asociada a All City Real Estate DFW, 2340 Justin Rd #201, Highland Village, TX 75077. Igualdad de oportunidad en la vivienda. Esta guía es educativa. No es asesoría legal, fiscal ni de préstamos. Tu prestamista, tu abogado o tu contador confirman lo que aplica en tu caso. Avisos de la Comisión de Bienes Raíces de Texas (TREC): Información sobre los servicios de corretaje y Aviso de protección al consumidor, en veronicayeary.com.