



TEAM RIVERA

DRE #02119060

GUÍA DEL COMPRADOR

COMPROMETIDOS EN GUIARLE HASTA SU CASA

NUESTRA MISIÓN

Somos un equipo inmobiliario que ayuda a los clientes a vender y comprar propiedades residenciales con el mejor interés del cliente como nuestra principal prioridad. Nuestra misión es proporcionarle un servicio de atención al cliente a nivel de conserjería y asesorar a los clientes de la mejor manera posible. Utilizamos sistemas y tecnología líderes en la industria para darles a nuestros clientes una ventaja competitiva en ambos lados de la transacción.

NUESTROS VALORES FUNDAMENTALES



ANHELO

Incluso en los momentos más duros de adversidad, nos esforzamos constantemente por alcanzar nuestros propios objetivos y los de nuestros clientes, y más.



INTEGRIDAD

Somos íntegros y creamos confianza entre nosotros y con nuestros clientes a través de la equidad, la honestidad y el respeto.



ORIENTADO AL CRECIMIENTO

Aprendemos a lo largo de la vida, acogemos el crecimiento y desafiamos el statu quo. Creemos que no hay límite para el crecimiento, por lo que tomamos continuamente la iniciativa.



HUMILDES

Somos humildes cultivando la humildad y aspiramos a ser los mejores sin olvidarnos de ser humildes.



COMUNIDAD

Somos inclusivos al trabajar juntos por el bien común de nuestro equipo, los clientes y las comunidades en las que servimos.

TABLA DE CONTENIDOS



ESTAMOS AQUÍ PARA AYUDAR	1
SU CASA IDEAL	2
RELACIÓN CON LA AGENCIA	4
PROCESO DE COMPRA DE VIVIENDA	5
PRE-APROBACIÓN DE LA HIPOTECA	11
QUÉ EVITAR DURANTE EL PROCESO DE CIERRE	12
ASPECTOS ÚNICOS DE NUESTRO PROGRAMA VIP PARA COMPRADORES	13
CASAS ACTUALES EN VENTA EN SAN DIEGO	14
NUESTRO COMPROMISO CON USTED	15
TESTIMONIOS	16



De la oficina del
Equipo Rivera -
eXp inmobiliaria

Estamos seguros de que ya lo ha escuchado. El mercado inmobiliario ha cambiado. El COVID-19 provocó un frenesí inmobiliario, impulsado por unos tipos de interés artificialmente bajos. En última instancia, fue el concepto básico de la oferta y la demanda. La demanda de los compradores se disparó por las nubes, mientras que el escaso inventario de viviendas disparó los precios.

La historia de 2022 fue el aumento de los tipos de interés. A mediados de 2022, empezamos a ver que el mercado cambiaba completamente. El aumento de los tipos de interés no sólo cambió el mercado, sino que lo hizo muy rápidamente.

En cuestión de unas pocas semanas, vimos cómo el hogar promedio gastaba casi un 20% más de sus ingresos sólo para comprar la misma casa que podría haber comprado sólo unas semanas antes.

Es nuestro trabajo permanecer capacitados y dar lo mejor de nosotros en una industria en constante movimiento y cambio para servir mejor a nuestros clientes y obtener los mejores resultados.

Déjenos trabajar para usted y hacer que este proceso de compra de una casa sea lo menos estresante posible. ¿Tiene curiosidad por saber más? Siga leyendo para saber más sobre mi Programa de Compradores VIP, diseñado para poner en contacto a compradores de viviendas como usted con vendedores actuales y potenciales.



(619) 393-6246



[teamrivera.com](https://www.teamrivera.com)



edward@teamrivera.com



3450 Bonita Rd Suite
104, Chula Vista, 91910

SU CASA IDEAL

DEFINIENDO SUS OBJETIVOS

Absolutas: elementos que no son negociables

- 1.
- 2.
- 3.

Lo que yo / nosotros realmente queremos

- 1.
- 2.
- 3.

Seguro que le gustaría esto

- 1.
- 2.
- 3.

¿Cuáles son las razones para hacer la mudanza?

Describa su casa ideal.

¿Cuál es su plazo para mudarse?

¿Qué busca en un barrio o comunidad?

PARÁMETROS DE BÚSQUEDA

PIES CUADRADOS	
DORMITORIOS	
BAÑOS	
TAMAÑO DEL LOTE	
VISTA	
VALLADO	
PISCINA	
GARAJE	
BARRIOS, CÓDIGOS POSTALES, ZONAS	
ESTILO	
AÑO DE CONSTRUCCIÓN	
HABITACIONES ESPECIALES, CARACTERÍSTICAS	
CUOTAS DE LA ASOCIACIÓN	
RANGO DE PRECIOS, ¿HA SIDO PRE APROBADO?	
ESCUELAS	
ESTADO GENERAL DEL INTERIOR	
¿CÓMO LE GUSTA COMUNICARSE? (TEXTO, TELÉFONO, CORREO ELECTRÓNICO?)	

RELACIÓN CON LAS AGENCIAS

¿A quién está contratando y cómo se le paga?



EXP INMOBILIARIO

El corredor es responsable de todas las actividades de intermediación, incluyendo los actos realizados por los agentes de ventas.



EQUIPO RIVERA

Un agente de ventas debe ser patrocinado por el corredor y trabaja con los clientes en nombre del corredor.



ACUERDO DE REPRESENTACIÓN

El corredor se convierte en el agente del comprador al aceptar representarlo.

LA COMISIÓN DE LA INMOBILIARIA

Por lo general, el vendedor le paga al agente del comprador, la tasa estándar tradicional del 3%. El agente inmobiliario no cobra ni un centavo hasta que se completa la transacción. Si no encuentra una casa o decide no comprar, el agente no cobra.

Hasta que un comprador contrata a un agente para que le represente, la diligencia legal le corresponde al vendedor. Al comprador le conviene estar representado por un agente, para que el agente del corredor pueda negociar en su nombre. Así, todo puede ser confidencial entre el comprador y el agente del comprador.

PROCESO DE COMPRA DE UNA VIVIENDA

1

CREACIÓN DEL PLAN DE JUEGO

- Consulta inicial
- Pre-aprobación del préstamo

2

ENCONTRAR LA CASA Y HACER UNA OFERTA

- Compra de vivienda
- Encontrar la casa y hacer una oferta
- Presentar y negociar la oferta

3

DEPÓSITO EN GARANTÍA

- Abrir el depósito en garantía
- Enviarle información al prestamista
- Inspección y revisión del estado de la propiedad
- Revisión de la información
- Suscripción del préstamo y tasación
- Seguro de hogar/garantía

4

CIERRE

- Recorrido final
- Autorización para el cierre
- Firmar los documentos
- Transferir el pago inicial al depósito de garantía
- Obtener las llaves
- Día del cierre

5

DESPUÉS DEL CIERRE

- Garantía de la vivienda
- Escritura registrada
- Póliza de seguro de título
- Impuestos sobre la propiedad



FASE 1: CREACIÓN DEL PLAN DE JUEGO



PASO 1: CONSULTA INICIAL

- Determine las necesidades y gustos
- Resumen del proceso de compra
- Hable de los servicios del agente
- Hable de las condiciones actuales del mercado
- Hable de la carta de calificación del préstamo
- Defina la relación con la agencia



PASO 2: PRE-APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

- Obtenga la preaprobación del préstamo
- Carta del prestamista
- Determine el presupuesto de la vivienda



FASE 2: ENCONTRAR LA CASA Y HACER UNA OFERTA



PASO 1: BÚSQUEDA DE VIVIENDA

- Visite los barrios y las propiedades que cumplen con sus criterios de "casa ideal".
- Controle el inventario del mercado



PASO 2: ENCONTRAR LA CASA Y HACER LA OFERTA

- Revise y firme la información disponible
- Discuta las estrategias de oferta apropiadas con el agente
- Prepare y envíe el paquete de oferta apropiado



PASO 3: PRESENTAR Y NEGOCIAR LA OFERTA

- El agente de ventas le presentará nuestra oferta a los vendedores
- Estrategia de contraoferta, situaciones de ofertas múltiples o solicitud de cambios en las condiciones de la oferta



FASE 3: DEPÓSITO EN GARANTÍA



PASO 1: ABRIR EL DEPÓSITO DE GARANTÍA

- El agente de custodia pedirá el informe preliminar del título de propiedad
- El comprador entregará el dinero de garantía
- La compañía de títulos enviará por correo electrónico un formulario de información al comprador para que lo complete y lo devuelva



PASO 2: ENVIARLE LA INFORMACIÓN AL PRESTAMISTA

- Envíe una copia del contrato al prestamista para su tramitación y programación de la tasación
- Confirme la fecha de eliminación de la contingencia y las condiciones del préstamo



PASO 3: INSPECCIÓN Y REVISIÓN DEL ESTADO DE LA PROPIEDAD

- Programe las inspecciones: propiedad, plagas, tejado, etc.
- Revise el informe de la inspección
- Envíe la solicitud de reparación al agente de ventas
- Negocie las reparaciones o el crédito del vendedor



PASO 4: REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN

- El vendedor divulgará todos los hechos materiales y el comprador revisará varios formularios de divulgación.



PASO 5: SUSCRIPCIÓN DEL PRÉSTAMO Y TASACIÓN

- El asegurador revisa los archivos del préstamo y la tasación



PASO 6: SEGURO/GARANTÍA DEL HOGAR

- Seleccione la compañía de seguros de la vivienda y el programa de garantía de la vivienda para iniciar el proceso de cobertura
- Envíe la información sobre el seguro y la garantía al depósito de garantía



FASE 4: CIERRE



PASO 1: RECORRIDO FINAL

- Se realiza el recorrido final para confirmar el estado y las reparaciones realizadas



PASO 2: AUTORIZACIÓN DE CIERRE

- Recibe la autorización de cierre del prestamista
- Establecimiento de los servicios públicos



PASO 3: FIRMAR LOS DOCUMENTOS

- Programe una hora para firmar los documentos con el notario
- Revise la liquidación de los costos de cierre
- La compañía de títulos devolverá los documentos al prestamista para la revisión de la financiación



PASO 4: TRANSFERIR EL PAGO INICIAL AL DEPÓSITO EN GARANTÍA

- Obtenga un cheque de caja u obtenga instrucciones de transferencia directamente de la empresa de depósito en garantía sólo para el pago inicial



PASO 5: OBTENER LAS LLAVES

- ¡¡¡Felicidades!!! Su agente inmobiliario le entregará las llaves de su nueva casa



PASO 6: DÍA DEL CIERRE

- La propiedad se transferirá al comprador y se actualizará la escritura
- El comprador transferirá los fondos del depósito en garantía y proporcionará los honorarios de la hipoteca y el título



FASE 5: DESPUÉS DEL CIERRE

Recibirá todos los registros relativos a su vivienda para facilitar su consulta.



GARANTÍA DE LA VIVIENDA

Si necesita reparar algo, llame a la garantía de su casa.



ESCRITURA REGISTRADA

El registrador del condado le enviará por correo la escritura original de su casa (normalmente en un plazo de 4 a 6 semanas).



PÓLIZA DE SEGURO DE TÍTULO

Su compañía de títulos le enviará la póliza por correo (normalmente en 2-3 semanas).



IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

Es posible que no reciba una declaración de impuestos para el año en curso en la casa que compra, sin embargo, es su obligación asegurarse de que los impuestos se paguen a su vencimiento. Compruebe con su compañía hipotecaria si los impuestos están incluidos en su pago.

CARTA DE PREAPROBACIÓN DE LA HIPOTECA

Antes de iniciar la búsqueda de una vivienda, es esencial obtener una preaprobación. Una pre-aprobación le dirá cuánto puede pagar por una casa para ayudar a reducir sus criterios de búsqueda de vivienda. Sin una pre-aprobación, no podemos ponerle ofertas en una casa a menos que usted compre con dinero en efectivo.

Después de obtener la preaprobación y comenzar la búsqueda de una vivienda, es el momento de buscar una compañía hipotecaria y un agente de préstamos con el que trabajar para ejecutar su préstamo.

Las compañías hipotecarias tienen diferentes programas, tasas y tarifas, por lo que sugerimos que llame a varias compañías hipotecarias antes de tomar una decisión sobre qué compañía hipotecaria debe utilizar.

Si desea obtener más información sobre las diferentes opciones de hipotecas y programas de préstamos para ayudarle a alcanzar sus objetivos financieros y de compra de vivienda, ¡no dude en preguntarnos!

PRODUCTOS DE PRÉSTAMO Y CONDICIONES HIPOTECARIAS

Préstamo
Convencional

Préstamo VA

Préstamo FHA

Préstamo Jumbo

Préstamo Hipotecario
No Calificado

Préstamo para compradores de
vivienda por primera vez

Préstamo hipotecario
de tasa ajustable

2-1 Buydown

QUÉ DEBE EVITAR DURANTE EL PROCESO DE CIERRE



CAMBIO DE TRABAJO

Un cambio de trabajo puede hacer que le denieguen el préstamo, sobre todo si acepta un puesto peor pagado o se traslada a un campo diferente. No piense que está a salvo porque haya recibido la aprobación al principio del proceso, ya que el prestamista puede llamar a su empleador para volver a verificar su empleo justo antes de financiar el préstamo.



CAMBIAR DE BANCO O TRASLADAR EL DINERO A OTRA INSTITUCIÓN

Después de que el prestamista haya verificado sus fondos en una o más instituciones, el dinero debe permanecer allí hasta que se necesite para la compra.



PAGAR LAS CUENTAS EXISTENTES A MENOS QUE EL PRESTAMISTA LO SOLICITE

Si su agente de crédito le aconseja que cancele ciertas cuentas para poder optar al préstamo, siga ese consejo. De lo contrario, deje sus cuentas como están hasta que se cierre su transacción.



REALIZACIÓN DE COMPRAS IMPORTANTES

Una compra importante que requiera un retiro de sus fondos verificados o que aumente su deuda puede hacer que no califique para el préstamo. Un prestamista puede comprobar su crédito o volver a verificar los fondos en el último momento, así que evite las compras que puedan afectar la aprobación de su préstamo.

ASPECTOS ÚNICOS DE NUESTRO PROGRAMA VIP PARA COMPRADORES

Como comprador VIP, usted se convierte en nuestra prioridad número 1, estamos totalmente comprometidos a guiarle a su casa.



Buscamos activamente propiedades fuera del mercado y ofertas accesibles.



Acceso directo a la MLS con una búsqueda de propiedades altamente personalizable, que le notificará cada vez que una nueva propiedad que se ajuste a sus criterios y llegue al mercado.



Su nueva casa protegida - Un año de garantía de la casa para darle tranquilidad y evitar costosas reparaciones.



Siempre disponible para mostrarle casas - Nunca pierda una oportunidad porque un agente no estaba disponible para mostrarle una casa. Cuando se trabaja con el equipo de Rivera, que tendrá agentes autorizados adicionales en espera para asegurarse de que tiene la oportunidad de visitar cada casa que le interesa.



Garantías de cierre para fortalecer su oferta - Cuando usted trabaja con uno de nuestros prestamistas preferidos, tenemos confianza en el cumplimiento de nuestros plazos de cierre. Respaldamos nuestras ofertas con hasta 5.000 dólares para el vendedor en caso de que se retrase el cierre.



Garantía de satisfacción del cliente Si no está satisfecho con el servicio que le ofrecemos, puede despedirnos en cualquier momento.

¿Busca una casa en San Diego?

Escanee este código QR para ver instantáneamente las casas en venta en San Diego.



O envíe un mensaje de texto con la palabra "Homes" al (619) 679-9550

NUESTRO COMPROMISO CON USTED

EDWARD RIVERA, JEFE DE EQUIPO



Hay muchos agentes inmobiliarios en San Diego, CA. Por esta razón, nos gustaría que usted sepa qué tipo de compromiso haremos con usted si decidimos que trabajar juntos será una experiencia gratificante.

Limitamos el número de clientes con los que trabajamos para poder darle la atención personal y el tiempo necesario para que logre su objetivo de ser propietario de una vivienda en el área del Gran San Diego.

Nos comprometemos con usted a ser su defensor, consultor, investigador y amigo. Queremos que todos nuestros clientes estén satisfechos con el servicio que reciben.

¡Estamos deseando guiarle a su casa!

Edward Rivera
eXp Realty
(619) 393-6246
edward@teamrivera.com

TESTIMONIOS

STEPHANIE L.

"Tuve una gran experiencia con Edward incluso en este mercado loco. Pude entrar en una casa que me encanta sin pago inicial, sin costos de cierre, e incluso un crédito de los vendedores!"

ERIN O.

"¡Edward es el MEJOR! Él escuchó lo que yo "quería" para un condominio y encontró la combinación perfecta para mí. No me hizo perder el tiempo buscando lugares sólo para hacer una venta. En mi vida ocupada esto es muy importante. No puedo agradecerle a Edward lo suficiente por hacer mi sueño realidad!!!"

GABRIELLA S.

"Edward estaba muy comprometido con nuestros objetivos inmobiliarios desde el primer día, y se aseguró de que estuviéramos entre los primeros en ver cada propiedad cuando llegaba al mercado. En nuestra segunda oferta, ¡ganamos una situación de contraoferta múltiple! Como un bono, Edward preparó comparaciones para el tasador, que creemos que ayudó a la casa de valoración en el valor, lo que nos ahorra QUINCE MIL DÓLARES, algo que ninguno de nosotros había esperado!"

MARK T.

"Edward fue increíble en ayudarnos a encontrar y comprar nuestra primera casa aquí en San Diego. Él es un gran conocedor del negocio/mercado y siempre hace tiempo para sus clientes. Lo recomiendo encarecidamente si usted está en el mercado en este momento, o en un futuro próximo."

IVAN B.

"Experiencia excepcional con Edward. Siempre respondió a nuestras preguntas, y fue más allá para hacer nuestra venta y compra de transacciones sin problemas. Él pudo asegurar nuestra casa de primera elección en el proceso de compra. Él y su equipo demuestran ser bien experimentados y se lo recomiendo a cualquiera."