

@melissaortarealtor

**M/O**  
MELISSA ORTA  
Realtor



# Guía De Comprador de Vivienda

## NAVEGANDO EL MERCADO INMOBILIARIO

Proceso paso a paso para convertirse  
en propietario de una vivienda.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

MARZUCCO  
REAL ESTATE

*Hola!*

**Soy Melissa Orta**

**REAL ESTATE AGENT**

Como agente de bienes raíces con raíces cubanas y un título de FIU de comunicación y política, apporto conocimientos culturales y experiencia local al mercado del suroeste de Florida.

Especializada en Lehigh Acres, Fort Myers, Labelle y Cape Coral, me apasiona guiar a compradores primerizos, inversores y aquellos que buscan mejorar su estilo de vida.

Comprometido con la transparencia y el servicio personalizado, estoy aquí para hacer realidad la propiedad de sus sueños mientras apoyo a nuestra comunidad local.



**TRABAJEMOS JUNTOS**

# RESPONSABILIDADES DEL AGENTE DEL COMPRADOR

## Deberes fiduciarios

Como agente de comprador, Tengo responsabilidades fiduciarias hacia usted. Esto significa que debo actuar en su mejor interés, con lealtad y confidencialidad.

## Búsqueda y coordinación de propiedades

Yo busco propiedades según sus criterios, pero también programo y asisto a visitas, proporciono información sobre el mercado inmobiliario local y me comunico con agentes de listado para ayudar a recopilar la mayor cantidad de información.

## Consejos de expertos

Ofrecemos experiencia en diversas áreas, como tendencias del mercado, información sobre vecindarios, valores de propiedades, financiamiento y estrategias de precios. También puedo interpretar documentos y contratos inmobiliarios complejos para garantizar que usted esté debidamente protegido.

## Negociación

Además de negociar el precio, los términos y las condiciones de la venta, a menudo elaboro estrategias y negocio varios otros aspectos cuando escribo ofertas para usted. Esto puede ser crucial para hacer que las ofertas sean más atractivas para el vendedor y, al mismo tiempo, garantizar que sus intereses estén bien protegidos.

## Negociaciones adicionales

- Fecha de cierre: puedo negociar la fecha de cierre para alinearla con su cronograma y planificación financiera.
- Contingencias: Negocio cláusulas de contingencia cruciales, incluyendo inspecciones de vivienda, financiación, venta de vivienda actual, tasación y otros.
- Reparaciones y créditos: según la inspección de la vivienda, puedo negociar que el vendedor realice reparaciones o créditos.
- Costos de cierre: en algunos casos, negocio con el vendedor para que pague una parte o la totalidad de los costos de cierre.
- Garantía: Solicitar garantía de vivienda a cargo del vendedor.
- Garantía de dinero: Negociar el monto del depósito de garantía para demostrar la seriedad de su oferta.
- Título y estudio: garantizar un título claro y negociar quién paga el seguro de título y el estudio.
- Lugar y hora de cierre: A veces, puedo negociar el lugar y la hora del cierre para que sea más conveniente para usted.



Representación

Acceso a recursos

**BENEFICIOS  
A USTED:**

Orientación y apoyo

Ahorra tiempo y estrés

Poder de negociación

# COSAS A CONSIDERAR

## **ACUERDOS EXCLUSIVOS VS NO EXCLUSIVOS:**

Los acuerdos pueden ser exclusivos o no exclusivos; Entienda los términos antes de firmar.

## **COMISIÓN:**

Comprender cómo me compensan, a la luz de los recientes cambios en la industria sobre cómo se pueden pagar las comisiones. En resumen, se puede negociar que la comisión la pague el vendedor, el comprador, el corredor de cotización o una combinación de ambos.

## **COMUNICACIÓN Y COMPATIBILIDAD**

Asociarse conmigo, un agente con el que se siente cómodo y que se comunica bien, es crucial en su proceso de compra de una vivienda. La relación comprador-agente debe estar llena de confianza y respeto.

**COMO AGENTE DEL COMPRADOR, MI  
FUNCIÓN DE COORDINACIÓN DEL PROCESO  
DE COMPRA ES MINUCIOSA Y ABARCA  
VARIAS RESPONSABILIDADES CLAVE.**

## **MANEJO DE TRÁMITES Y GESTIÓN DE**

### **DOCUMENTACIÓN:**

Gestiono todos los trámites y documentación necesarios que intervienen en el proceso de compra. Esto incluye redactar y revisar apéndices, enmiendas, divulgaciones y garantizar que todos los elementos del contrato se ejecuten correctamente.

### **PLAZOS Y PLAZOS:**

Sigo y cumplo meticulosamente con todos los plazos y plazos estipulados en el contrato. Mi trabajo es garantizar que cada paso, desde el envío de la oferta hasta el cierre, se realice dentro del cronograma acordado.

## **ORIENTACIÓN SOBRE DOCUMENTOS LEGALES COMPLEJOS**

Proporciono orientación detallada sobre las complejidades de los contratos legales involucrados en la compra de una casa. Mi función es asegurarme de que comprenda las implicaciones de lo que está firmando, protegiendo sus derechos e intereses en cada etapa.

## **COORDINAR INSPECCIONES**

Coordino varios tipos de inspecciones necesarias para su posible hogar, incluidas inspecciones generales de viviendas, inspecciones de plagas y cualquier evaluación especializada que pueda ser necesaria. Es fundamental identificar cualquier problema potencial que pueda afectar su decisión o posición de negociación.

## **GESTIÓN DE CONTRATISTAS:**

Si se necesitan reparaciones o mejoras, puedo ayudar a gestionar las interacciones con los contratistas, obtener cotizaciones y garantizar que el trabajo se complete satisfactoriamente.

## **NAVEGANDO POR EL PROCESO DE CIERRE:**

Lo guío a través de todo el proceso de cierre, que incluye finalizar el financiamiento, revisar los documentos de cierre y garantizar que se cumplan todas las obligaciones legales y financieras. Estoy preparado para afrontar cualquier obstáculo inesperado o bola curva que pueda surgir.

## **RECORRIDO FINAL:**

Antes de cerrar, realizo un recorrido final con usted para asegurarme de que la propiedad esté en las condiciones acordadas y que se cumplan todos los términos de la venta.

## **PROPORCIONAR INFORMACIÓN Y**

## **RECOMENDACIONES CONTINUAS:**

Durante todo este proceso ofrezco información continua, recomendaciones y consejos sobre lo habitual en el mercado. Esto incluye compartir información sobre tendencias del mercado, datos y ventas pasadas que podrían influir en sus decisiones.

## **SOPORTE Y ASESORAMIENTO:**

Soy su firme defensor y asesor desde el principio hasta el final del proceso de compra de una vivienda. Mi objetivo es hacer que este viaje sea lo más sencillo y exitoso posible, asegurándome de que usted esté informado, se sienta cómodo y tenga confianza en sus decisiones.



# ENTENDIENDO CÓMO SE PAGA A LOS AGENTES DE COMPRADORES:

A partir de julio de 2024, todos los agentes por ley deberán utilizar acuerdos de representación del comprador y establecer su compensación **ANTES** de mostrar una propiedad.

Como agente del comprador, mi compensación generalmente proviene de un modelo basado en comisiones, pagadas de varias maneras posibles.

## Origen de la Comisión - Modelo Tradicional:

Cuando un vendedor pone a la venta su casa, históricamente acepta pagar una comisión a su agente de bienes raíces (el corredor de venta) como parte del acuerdo de venta. Esta comisión suele ser un porcentaje del precio de venta de la vivienda.

## Compartiendo la Comisión:

El agente de venta, con el acuerdo del vendedor de permitir la “cooperación y compensación”, ofrece una parte de la comisión a los agentes del comprador como incentivo para traer un comprador a la propiedad.

Esta división suele estar predeterminada e históricamente se mostraba en el MLS (Servicio de listado múltiple) como un pago "garantizado" al agente del comprador. Pero debido a cambios regulatorios recientes, la exhibición pública en la MLS estará prohibida a partir de julio de 2024.

- *Como comprador, bajo este modelo generalmente no paga la comisión directamente de su bolsillo. Es el vendedor quien paga la comisión con el producto de la venta, ya sea directamente al corredor comprador o a su corredor de cotización, quien paga al corredor comprador.*



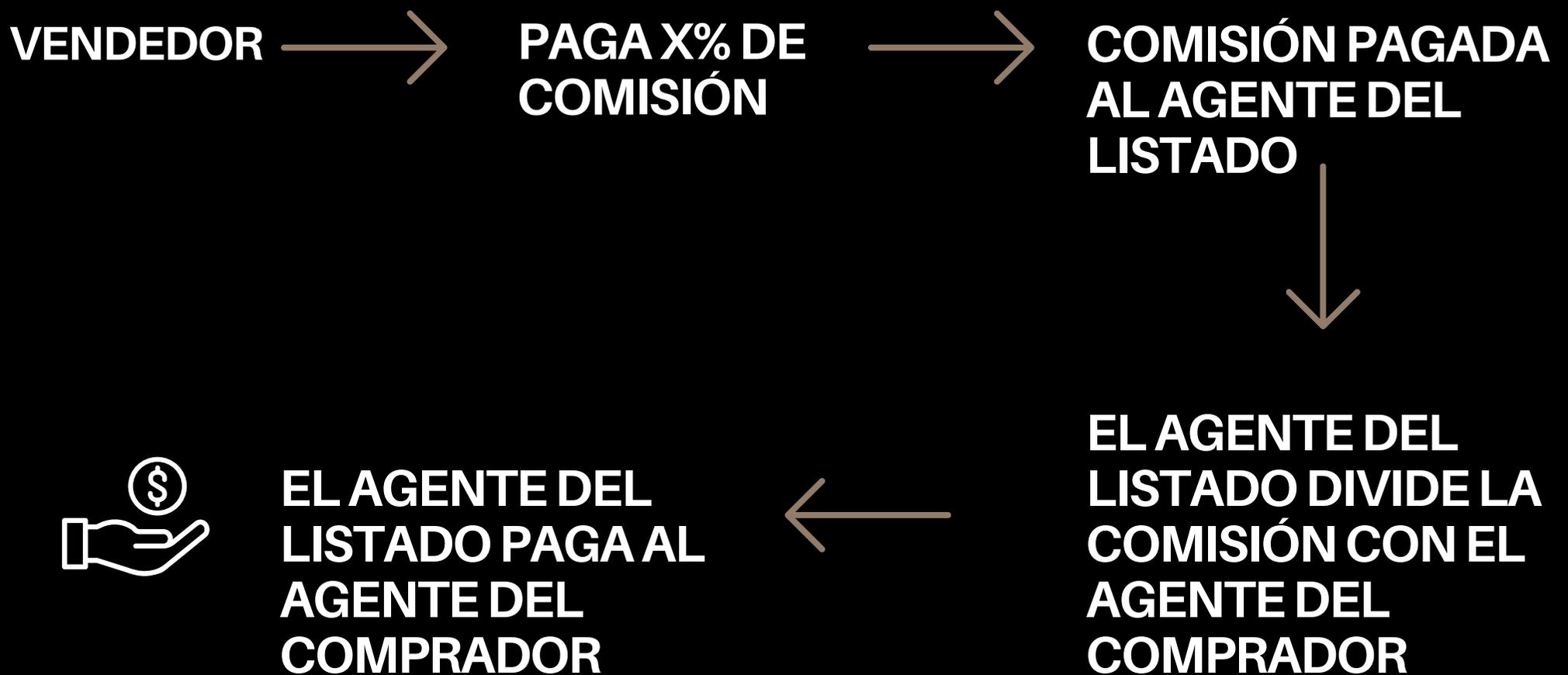
## Cierre de Transacción:

La comisión se paga al cierre. Una vez que se completa la transacción de propiedad, la comisión se desembolsa según los acuerdos a los respectivos corredores/agentes.

## Conclusión clave:

Mi función como agente del comprador es representarlo a usted y a sus intereses en el proceso de compra de una vivienda, y este servicio en una configuración tradicional no le agrega un costo directo como comprador. La estructura de comisiones garantiza que reciba una compensación por mis esfuerzos y servicios al recibir una parte de la comisión pagada por el vendedor a la corredora de listado.

# MODELO DE COMPENSACIÓN TRADICIONAL:



Nota: el comprador no participa directamente en la transacción financiera entre el vendedor y los agentes.



**COMMISSION**

# MODELO DE COMPENSACIÓN ALTERNATIVO:

**1**

## Comisión de negociación con el vendedor:

Si encontramos un listado que NO ofrece una comisión a los agentes compradores y usted aún desea considerar la propiedad, un enfoque que puedo tomar es negociar con el vendedor o el agente del vendedor para incluir mi comisión de agente del comprador en los términos. Esto puede ser parte del proceso general de negociación al hacer una oferta por la propiedad.

**2**

## Ajuste de la Oferta de Compra:

Otra estrategia podría ser ajustar la oferta de compra para cubrir indirectamente la comisión. Por ejemplo, si la casa está listada por \$300,000 y la comisión típica sería \$9,000, podríamos ofrecer \$309,000 con la condición de que el vendedor pague \$9,000 de comisión al agente del comprador.

**3**

## Concesiones del vendedor:

Una concesión del vendedor es un acuerdo en el que el vendedor se compromete a pagar una parte de los costos de cierre en nombre del comprador. Esto puede incluir varias tarifas asociadas con la compra de una vivienda, como tarifas de originación de préstamos, tarifas de tasación, puntos, etc., lo que reduce sus gastos iniciales de bolsillo y potencialmente hace que la compra de la vivienda sea más asequible para tener en cuenta las obligaciones de comisión de pago directo.

**4**

## El comprador paga la comisión directamente:

En los casos en que el vendedor se niegue a pagar la comisión del agente del comprador y no pueda incluirse en el precio de compra, usted, como comprador, puede ser responsable de pagar la comisión directamente. Esto sería algo que discutiríamos y acordaríamos antes de seguir adelante con una propiedad y estará estipulado en nuestro acuerdo de agencia del comprador.



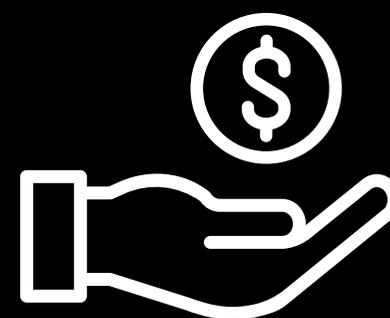
# PROCESAMIENTO PARA CONVERTIRSE EN PROPIETARIO DE VIVIENDA

#DÍADECIERRE

#01

# Evalúe sus finanzas

---



Determine su presupuesto revisando sus ingresos, gastos y ahorros.

Considere obtener una aprobación previa para una hipoteca para saber cuánto puede pedir prestado.



Melissa Orta  
Licensed Real Estate Agent

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#02

# Obtener aprobación previa



Hable con un prestamista y obtenga una aprobación previa para una hipoteca. Mire siempre las diferentes opciones que pueda tener.



Melissa Orta  
Licensed Real Estate Agent

MO  
MELISSA ORTA

#03

## ¡Presupuesto!



Habla y analiza cuánta vivienda es la que realmente necesitas. Empiece a pensar en dormitorios, baños, ubicación, tamaño, etc. Manténgase dentro del presupuesto teniendo en cuenta todos los gastos, como seguros e impuestos, al comprar una casa. Cumplir con su presupuesto le garantiza que podrá permitirse la casa de sus sueños sin estrés financiero.



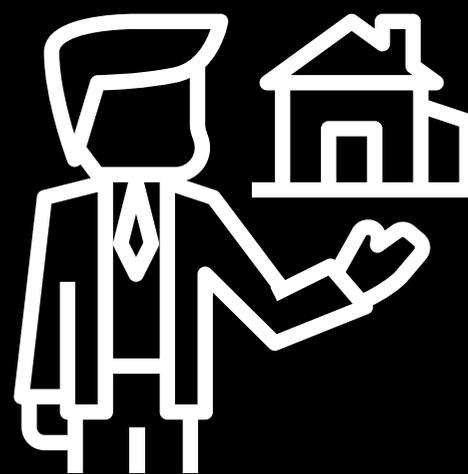
Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#04

## ¡Contrata a un agente inmobiliario!



Puede optar por trabajar con un agente de bienes raíces que pueda ayudarlo a encontrar propiedades adecuadas, negociar ofertas y navegar por todo el proceso. Su experiencia puede ser valiosa, especialmente para quienes compran por primera vez.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

MO  
MELISSA ORTA

#05

## ¡Empieza a buscar casa!

---



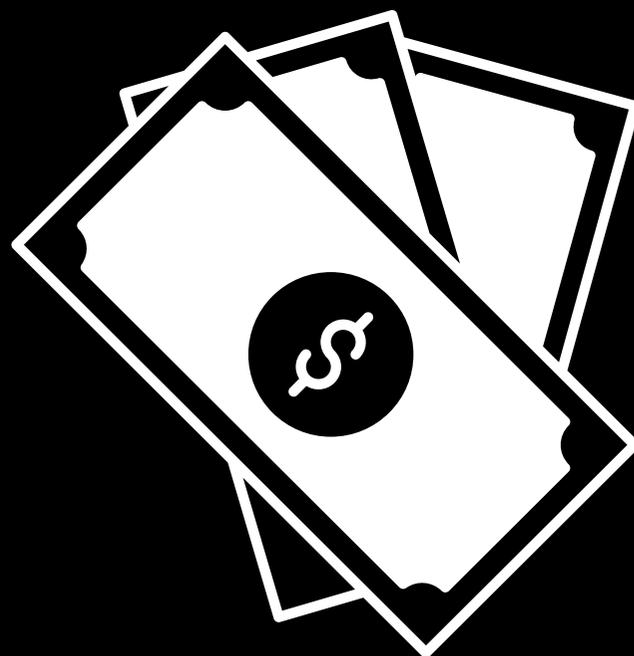
- Identifique sus preferencias: haga una lista de los elementos imprescindibles y agradables de tener en una casa, como la ubicación, el tamaño, el estilo y las comodidades.
- Busque propiedades: busque casas en línea, asista a jornadas de puertas abiertas y visite vecindarios para tener una idea de lo que hay disponible.



Melissa Orta  
Licensed Real Estate Agent

#06

## ¡Haz oferta!



Trabaje con su agente de bienes raíces para redactar y enviar una oferta al vendedor. Su oferta debe incluir el precio de compra, contingencias (por ejemplo, inspección, financiamiento) y una fecha de cierre.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

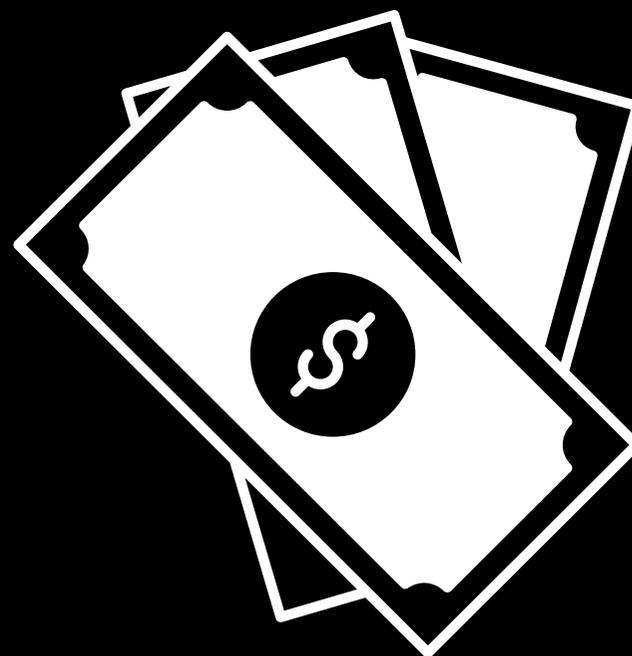
**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#07

# Negociación



El vendedor puede contrarrestar su oferta y las negociaciones pueden continuar hasta que ambas partes lleguen a un acuerdo.



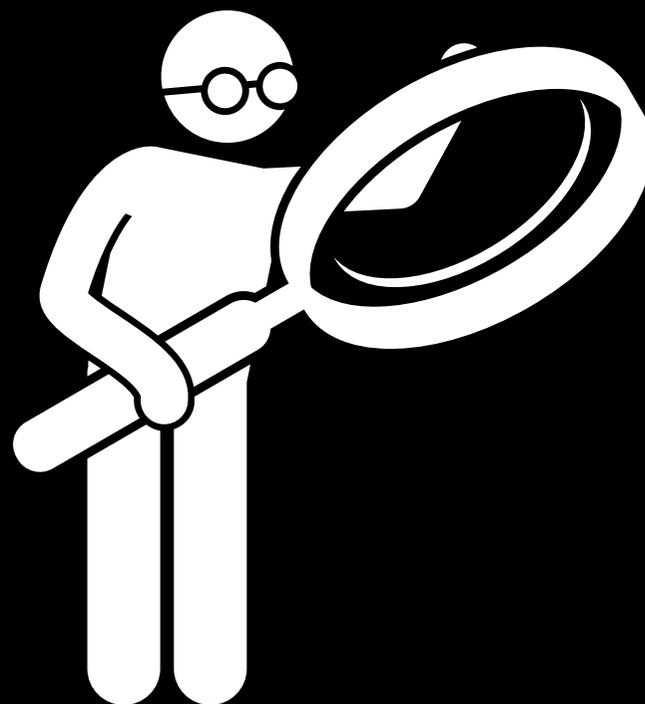
Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#08

# Hogar Inspección



Una vez que se acepte su oferta, programe una inspección de la vivienda. Un inspector profesional evaluará el estado de la propiedad y usted podrá utilizar sus hallazgos para negociar reparaciones o solicitar un ajuste de precio.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#09

## Financiamiento Hipotecario

---



Finalice su solicitud de hipoteca con el prestamista elegido. Ellos evaluarán su solvencia crediticia y tasarán la propiedad.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#10

## Evaluación



El prestamista ordenará una tasación para determinar si el valor de la propiedad se alinea con el precio de compra acordado. Si la tasación no es suficiente, es posible que deba renegociar o conseguir fondos adicionales.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#11

## Hogar Seguro



Compre un seguro de propiedad para proteger su inversión. Su prestamista requerirá esta cobertura.



Melissa Orta  
Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#12

# Final Tutorial



Uno o dos días antes del cierre, haga un recorrido final de la propiedad para asegurarse de que esté en las condiciones acordadas.



Melissa Orta  
Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#13

## Cierre



Asista a la reunión de cierre, donde firmará toda la documentación necesaria y pagará los costos de cierre, que pueden incluir tarifas por el préstamo, seguro de título e impuestos a la propiedad.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#14

# Transferencia de propiedad



La propiedad de la propiedad se le transfiere oficialmente y recibirá las llaves de su nuevo hogar.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

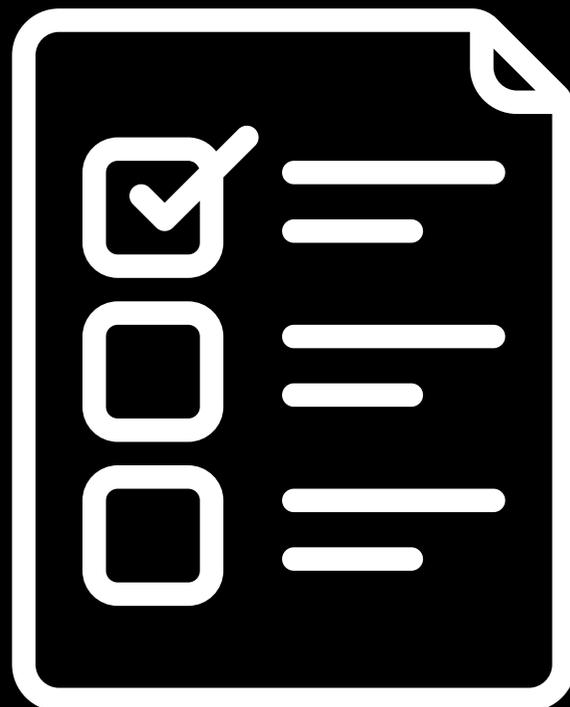
**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#15

## Tareas posteriores al cierre



Cambie su dirección, configure los servicios públicos y complete las tareas restantes relacionadas con su nuevo hogar.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

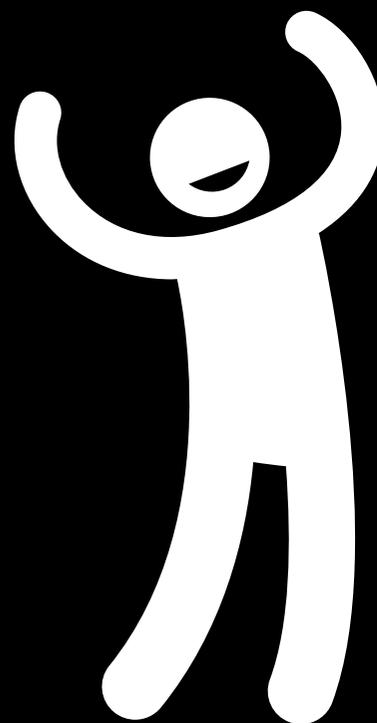
**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

@melissaortarealtor

#16

# Disfruta tu nuevo hogar



¡Felicitaciones, usted es propietario de una vivienda! Disfrute de su nuevo espacio y de las responsabilidades que conlleva.



Melissa Orta

Licensed Real Estate Agent

**MO**  
MELISSA ORTA

#Consejos  
inmobiliarios

¡Felicidades! ¡Estás un paso más cerca de encontrar la casa de tus sueños! Pero ¿por qué detenerse ahí? Trabajar con un agente inmobiliario profesional puede hacer que su experiencia de compra de vivienda sea más fluida y menos estresante.

**No dude en ponerse en contacto conmigo hoy para comenzar su viaje hacia la propiedad de vivienda. ¡Déjame ayudarte a encontrar y hacer realidad la casa de tus sueños!**

**Melissa Orta**

Licensed Real Estate Agent in  
Florida



786-759-3405



melissaortarealtor@gmail.com

