



Guía Esencial para Encontrar la Casa de Tus Sueños

GUÍA DEL COMPRADOR

The Diaz Team | Keller Williams – Northwest Arkansas Real Estate



(479) 426-9107

thediazteamnwa.com

northwestarkansasrealtor@gmail.com




 TheDiazTeamNWA  @thediazteamnwa


¡Hola!

En The Diaz Team, entendemos que comprar una casa es un paso significativo y emocionante, y estamos aquí para hacer que el proceso sea lo más fluido y agradable posible. Nuestro equipo se dedica a ofrecer un servicio excepcional y personalizado, y estamos orgullosos de ofrecer asistencia bilingüe en inglés y español. Ya seas un comprador por primera vez o un inversionista experimentado, nos comprometemos a guiarte en cada etapa de tu viaje hacia la compra de una casa con experiencia y cuidado. Permítenos ayudarte a encontrar la casa perfecta con confianza y tranquilidad.

 northwestarkansasrealtor@gmail.com

 (479) 426-9107

 thediazteamnwa.com

 609 SW 8th St #600, Bentonville, AR 72712

CONOCE A NUESTRO EQUIPO



Francisco Diaz

LÍDER DEL EQUIPO | CORREDOR EJECUTIVO

El Líder Corredor Ejecutivo de The Diaz Team, combina su pasión y experiencia en bienes raíces con un título en Pequeñas Empresas y Emprendimiento para ayudar a los clientes a invertir en bienes raíces residenciales, propiedades Airbnb, y encontrar las mejores casas en el Noroeste de Arkansas.

NORTHWESTARKANSASREALTOR@GMAIL.COM
LICENCIA N° EB00079850
(479) 426-9107



Victor Godinez

CORREDOR EJECUTIVO

Victor es un agente inmobiliario enérgico y entusiasta, listo para guiarte a través de un proceso de compra o venta de casa sin problemas, demostrando que con la orientación y determinación adecuadas, la propiedad de una casa es posible para cualquiera.

NWAREALTORG@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00090660
(479) 220-5007



Gabriela Becerra

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Gaby, una agente inmobiliaria bilingüe de Texas, ha adoptado el Noroeste de Arkansas desde que se mudó en 2013, aprovechando su experiencia en servicio al cliente para ayudar a los clientes a reubicarse y establecerse en NWA.

GABYBECERRAREALTOR@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00092882
(469) 285-0070



Enrique Ulloa

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Enrique tiene experiencia en nuevas construcciones y propiedades multifamiliares. Ha estado en NWA desde 2008 y conoce bien la zona. Dedicado al servicio al cliente excepcional, Enrique siempre está listo para responder tus llamadas y ayudarte con tus necesidades inmobiliarias.

ENRIQUE.ULLOA.REALTOR@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00093559
(479) 899-4885

CONOCE A NUESTRO EQUIPO



Bryan Vega

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Un agente de bienes raíces del noroeste de Arkansas , Bryan está dedicado a ayudar a los compradores de vivienda por primera vez a lograr su sueño de ser propietarios. Tiene el objetivo de dejar una huella duradera mientras crece junto a nuestro equipo.

BRYAN1VEGA32@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00098456
(805) 570-2118



Juan Carlos Arriola

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Agente Inmobiliario y Comisionado de Planificación Urbana con experiencia en hospitalidad, que ofrece una atención personalizada para ayudar a los clientes a encontrar la casa ideal. Su enfoque combina estrategia, servicio y conocimiento del mercado local.

JCREALTYAGENT@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00095155
(479) 407-5470



Tony Bonilla

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Agente Inmobiliario criado en Arkansas y con formación en ciberseguridad, Tony aporta un enfoque detallista y tecnológico al sector inmobiliario. Disfruta crear conexiones genuinas con las personas que atiende y ayudar a sus clientes a sentirse seguros en cada paso del proceso.

ANTONIO.BONILLA@GMAIL.COM
(479) 616-9782



Damian Ruiz

AGENTE INMOBILIARIO BILINGÜE

Damian ha estado en el mundo de bienes raíces casi toda su vida, creciendo en el negocio familiar de remodelación. Al surgir la oportunidad de obtener su licencia, no dudó. Hoy está en su segundo año, fortaleciendo su experiencia y conocimiento en la industria.

THEARREALTOR@GMAIL.COM
LICENCIA N° SA00100003
(479) 481-4379

CONOCE A NUESTRO EQUIPO



Rommel Espinoza

ASISTENTE EJECUTIVO |
COORDINADOR DE TRANSACCIONES

Rommel es un asistente inmobiliario dedicado a ofrecer un servicio al cliente excepcional y a coordinar transacciones. Su objetivo es apoyar el crecimiento del equipo y asegurar una experiencia fácil y positiva para cada cliente.

DIAZEXECUTIVEASSISTANT@GMAIL.COM

PROCESO DE COMPRA DE UNA CASA

1

ENCUENTRA UN AGENTE INMOBILIARIO

Elige un agente inmobiliario que te ayude a navegar por el mercado, encontrar propiedades que se ajusten a tus necesidades y te guíe a través del proceso.

2

DETERMINA TU PRESUPUESTO

Determina cuánto puedes gastar, obtén una preaprobación para una hipoteca, investiga vecindarios que se ajusten a tu presupuesto y estilo de vida.

3

INICIA TU BÚSQUEDA

Usa sitios web inmobiliarios, asiste a casas abiertas y trabaja con tu agente para encontrar casas que se ajusten a tus criterios.

4

HAZ UNA OFERTA

Una vez que encuentres una casa que te guste, trabaja con tu agente para hacer una oferta. La oferta debe incluir el precio de compra, contingencias y una fecha límite para que el vendedor responda.

5

HAZ UNA INSPECCIÓN DE LA CASA

Contrata a un inspector de casas con licencia para evaluar el estado de la casa e identificar cualquier problema que necesite ser abordado.

6

OBTÉN UNA TASACIÓN DE LA CASA

Una tasación es una evaluación del valor de la propiedad realizada por un tasador profesional. El tasador considerará factores como el tamaño, la ubicación, el estado de la casa y las ventas comparables en la zona.

7

CIERRA EL TRATO

Una vez que el vendedor acepte tu oferta, trabaja con tu agente, prestamista y compañía de títulos para finalizar la transacción.

8

MÚDATE

¡Felicidades, ahora eres propietario! Coordina con los servicios de mudanza y utilidades para hacer una transición suave a tu nuevo hogar.

TÉRMINOS QUE DEBES CONOCER

PAGO INICIAL

El monto inicial de dinero pagado por el comprador de la casa al vendedor para asegurar la compra de la propiedad.

HIPOTECA

Un préstamo proporcionado por un prestamista al comprador de la casa para financiar la compra de una vivienda.

TASACIÓN

Una estimación del valor de la propiedad realizada por un tasador con licencia para determinar su valor de mercado justo.

INSPECCIÓN DE LA CASA

Un examen detallado de la propiedad por un inspector de viviendas con licencia para identificar cualquier problema potencial que pueda afectar la venta o el valor de la propiedad.

CONTINGENCIA

Una condición que debe cumplirse para que la venta proceda, como la obtención de financiamiento por parte del comprador o la realización de una inspección de la casa satisfactoria.

COSTOS DE CIERRE

Tarifas asociadas con la compra de una casa que se pagan al cierre de la venta. Esto puede incluir tarifas de tasación, seguro de título y honorarios.

DIVULGACIÓN

La obligación del vendedor de revelar cualquier defecto o problema conocido con la propiedad que pueda afectar su valor o seguridad.

TÍTULO

El derecho legal a poseer y vender la propiedad, que se transmite al comprador en el cierre.

DEPÓSITO EN GARANTÍA

Una cuenta de terceros que retiene fondos, documentos y otros elementos relacionados con la venta de la propiedad hasta que se complete la transacción.

BAJO CONTRATO

Una etapa en el proceso de venta en la que el vendedor ha aceptado una oferta, pero la venta aún no se ha finalizado.

OFERTA

Una propuesta para comprar una propiedad, que incluye el precio y los términos de la venta.

CIERRE

El paso final en una transacción inmobiliaria en la que el comprador paga la propiedad y el vendedor transfiere la propiedad.

01

¡CONECTA CON THE DIAZ TEAM HOY MISMO!

Elegir un agente inmobiliario en quien confíes puede ser tan desafiante como encontrar la casa de tus sueños. En The Diaz Team, nos dedicamos a garantizar que te sientas apoyado e informado durante todo tu recorrido. Con nuestros agentes experimentados a tu lado, puedes estar seguro de que te ayudaremos a encontrar tu hogar ideal y te guiaremos en cada paso del proceso.

NUESTRA EXPERIENCIA

Nuestros agentes ofrecen conocimientos especializados de la industria que van más allá de lo que está disponible para el público en general. Esta experiencia nos ayuda a encontrar la casa perfecta para ti al mejor precio, considerando las tendencias del mercado y otros factores. The Diaz Team está aquí para ayudarte, y como un equipo bilingüe, nos enorgullece atender también a la comunidad hispana.

HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

Con la experiencia y el conocimiento colectivo de nuestro equipo, te ayudaremos a tomar decisiones informadas y navegar por negociaciones complejas para asegurarte de obtener el mejor valor por tu inversión.

ESTÁNDARES PROFESIONALES

Nuestros agentes se adhieren a los más altos estándares de profesionalismo, con entrenamientos regulares y controles de cumplimiento para mantenerse al día con los cambios legales y administrativos. Este compromiso asegura que recibas orientación confiable y precisa durante todo el proceso de compra de una casa.

SERVICIO AL CLIENTE

En The Diaz Team, creemos que un servicio al cliente excepcional es crucial. Nuestros agentes están dedicados a responder todas tus preguntas y preocupaciones, tratando a cada cliente con el máximo respeto y cuidado. Estamos aquí para ayudarte en cada paso del camino, asegurando que recibas el mejor servicio posible.

PREPARA TUS FINANZAS

DETERMINA TU PRESUPUESTO

Determina cuánto puedes gastar en una casa, teniendo en cuenta tus ingresos, gastos y deudas. Esto incluye no solo el pago de la hipoteca, sino también los impuestos sobre la propiedad, el seguro del hogar y los costos de mantenimiento de la casa.

OBTÉN LA PREAPROBACIÓN PARA UNA HIPOTECA

Esto te dará una idea clara de cuánto puedes permitirte y hará que el proceso de compra de la casa sea más fluido. Es importante investigar y comparar las tasas hipotecarias y los términos de diferentes prestamistas para encontrar la mejor opción para tu situación financiera.



PREPARA TUS FINANZAS

PAGO INICIAL

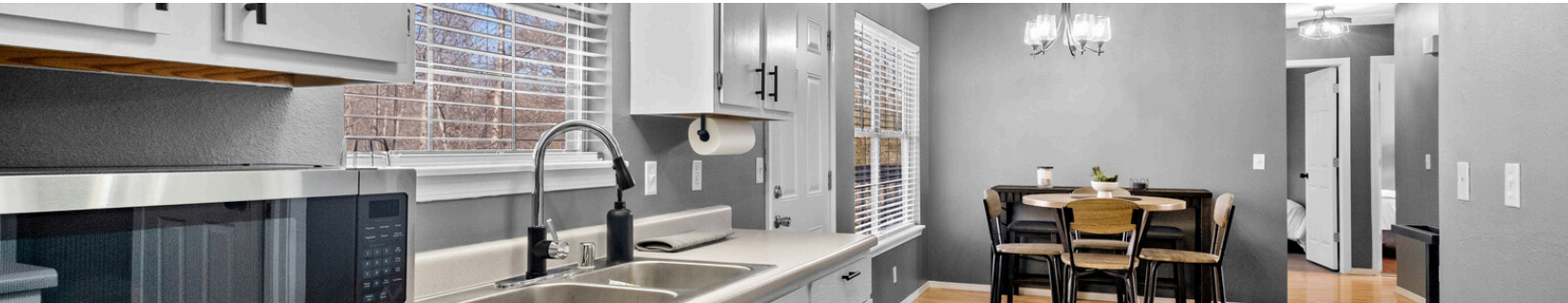
El pago inicial es la cantidad inicial de dinero que paga el comprador de la vivienda al vendedor para asegurar la compra de la propiedad. El pago inicial suele oscilar entre el 0% y el 20% del precio de compra de la vivienda.

MEJORA TU PUNTAJE CREDITICIO

Un buen puntaje crediticio puede ayudarte a asegurar una tasa de interés más baja en tu hipoteca. Paga cualquier deuda pendiente y evita realizar pagos tardíos para mejorar tu puntaje crediticio.



INICIA TU BÚSQUEDA



HAZ UNA LISTA DE NECESIDADES Y DESEOS

Crea una lista de características que necesitas en una casa, como el número de habitaciones y baños, la ubicación y el tamaño del jardín, así como características que te gustaría tener, pero que no son esenciales.



INVESTIGA VECINDARIOS

Investiga los vecindarios que te interesan, teniendo en cuenta factores como las escuelas, la seguridad, el acceso al transporte público y los servicios locales.

ASISTE A CASAS ABIERTAS Y VISITAS

Asiste a casas abiertas y visitas para tener una mejor idea de las casas que te interesan. Toma notas y fotos para ayudarte a recordar cada casa.

HAZ UNA OFERTA

Una vez que hayas encontrado una propiedad que te interese, trabaja con tu agente inmobiliario para presentar una oferta al vendedor. Tu oferta debe incluir el precio de compra, contingencias, y cualquier otro término y condición que desees incluir.



PREPÁRATE PARA LAS NEGOCIACIONES

El vendedor puede contraofertar con un precio o términos diferentes. Prepárate para negociar y trabaja con tu agente para formular una contraoferta.

SE FLEXIBLE

Las negociaciones pueden requerir algunas concesiones. Esté abierto a comprometerse y considera factores como el estado de la propiedad, las tendencias del mercado y la motivación del vendedor para vender.

OBTÉN UNA INSPECCIÓN DE LA CASA



Una inspección de la casa es una evaluación del estado y la estructura de la casa realizada por un inspector de viviendas profesional. El propósito de la inspección es identificar cualquier problema que pueda afectar el valor de la propiedad o representar un peligro para la seguridad.

INFORME DE LA INSPECCIÓN

Durante la inspección, el inspector evaluará los sistemas eléctricos, de plomería, HVAC y otros, así como el techo, los cimientos y la integridad estructural en general. El inspector también buscará evidencia de daños por agua, infestaciones de plagas y otros posibles problemas.

Basado en los hallazgos, el inspector proporcionará un informe detallado que describa cualquier problema identificado. Este informe puede usarse para negociar con el vendedor la realización de reparaciones o para ajustar el precio de compra.



OBTÉN UNA TASACIÓN DE LA CASA

Durante una tasación, el tasador considerará varios factores, como el tamaño, la ubicación, el estado de la casa y las ventas comparables en la zona. Luego, proporcionará un valor estimado de la propiedad basado en su análisis.

Entiende que la tasación puede afectar tu financiamiento, ya que los prestamistas usan la tasación para determinar la cantidad que te prestarán.



CONTINGENCIA DE TASACIÓN

Es común que los compradores incluyan una contingencia de tasación en su contrato de compra, lo que les permite retirarse de la compra si la tasación es inferior al precio de compra.

COSTO DE LA TASACIÓN

El costo de la tasación suele ser pagado por el comprador y puede variar desde unos pocos cientos hasta varios miles de dólares, dependiendo del tipo de tasación y el tamaño de la propiedad.

ASEGURA EL SEGURO DEL HOGAR

Asegúrate de obtener un seguro para proteger tu inversión en la casa.

IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

La tasación puede afectar tus impuestos sobre la propiedad, ya que el valor tasado de la propiedad se utiliza para determinar la cantidad de impuestos que deberás pagar. Si la tasación resulta ser más alta de lo esperado, es posible que necesites presupuestar para impuestos sobre la propiedad más altos.

CIERRA EL TRATO

REVISA LA DIVULGACIÓN DE CIERRE

Unos días antes del cierre, recibirás una divulgación de cierre de tu prestamista que detalla los detalles finales de tu préstamo, incluidos los términos del préstamo, la tasa de interés y los costos de cierre. Revísala cuidadosamente para asegurarte de que todo sea preciso.

CONDUCTA UNA INSPECCIÓN FINAL

Antes del cierre, realiza una inspección final de la propiedad para asegurarte de que se hayan realizado las reparaciones solicitadas y que la propiedad esté en las mismas condiciones en que la ofreciste.

REVISA Y FIRMA LOS DOCUMENTOS DE CIERRE

Durante el cierre, revisarás y firmarás varios documentos, incluidos el pagaré hipotecario, la escritura de fideicomiso y el estado de liquidación. Revísalos cuidadosamente y pregunta a tu agente o abogado si tienes alguna duda.

PAGA LOS COSTOS DE CIERRE

Deberás pagar los costos de cierre, que pueden incluir tarifas de tasación, seguro de título, honorarios y otros cargos.

¡MÚDATE!

¡FELICIDADES POR CERRAR EL TRATO Y CONVERTIRTE EN PROPIETARIO!

Mudarse es un paso emocionante en el proceso de compra de una casa. Aquí tienes lo que debes esperar cuando estés listo para mudarte a tu nuevo hogar:

- Contrata una empresa de mudanzas
- Empaca y etiqueta tus artículos
- Transfiere los servicios públicos
- Cambia tu dirección con la oficina de correos y las organizaciones relevantes
- Desempaca y acomódate
- ¡Explora tu nuevo vecindario!



NUESTRAS RESEÑAS

★★★★★

Bessy C.

"Muy profesionales y honestos los recomiendo mil veces y ahora se a quien acudir cuando necesite este tipo de trámites. Muchas gracias y felicidades por su arduo trabajo"

★★★★★

Rubia G.

"Estoy muy contenta con mi nueva casa pero todo esto fue posible con la ayuda de Dios y francisco Diaz y su equipo Deverdad una personas muy amables muy positivas siempre tuvieron una respuesta y solución a tiempo Deverdad los recomiendo muchísimo Dios los siga Bendiciendo"

★★★★★

Viridiana

"Un gusto y gran experiencia con el equipo. En especial gracias a Víctor Godinez que nos acompañó en el proceso, fue totalmente receptivo, siempre pendiente y contestando nuestras dudas, totalmente recomendado!"

★★★★★

Carlos G.

"¡Maricruz fue maravillosa para trabajar! Es muy conocedora y pudo guiarnos a través del proceso de compra/venta de nuestra casa y responder a cualquier pregunta que tuvimos en el camino. Fue muy transparente y honesta durante todo el proceso. La recomendaría a cualquiera que esté buscando comprar una casa. ¡No podríamos estar más felices con nuestra nueva casa!"

PROVEEDORES

PRESTAMISTAS

Priority Bank | Jonathan Cervantes | (479) 871-6346

Omaha Mortgage | Nate Bailey | (251) 533-7802

Centennial Bank | Tammy Espino | (479) 445-4632



COMPAÑÍAS DE TITULOS

Waco Title Company | Deysi Chicas | (479) 616-0706

Apex Title & Closing Services | Ashley Jacobs | (479) 844-4333

INSPECTORES DE VIVIENDAS

CR Home Inspector | (479) 685-9211

Our Town Inspection Services | (501) 765-9307

Ridge Home Inspections | (501) 318-8605

PROVEEDORES

ASEGURADORAS DE VIVIENDAS

The Mijares Agency | (479) 422-6891
LP Insurance | (479) 250-1550

GARANTÍA DE VIVENDAS

First American Home Warranty
| (501) 413-1414



