



Pregunta 1

¿HACER UNA OFERTA ME CUESTA DINERO?

Hacer una oferta no necesariamente cuesta dinero, pero usted espera mostrar buenas intenciones al hacer un depósito de garantía si su oferta es aceptada. El depósito es una señal de que usted habla en serio al ofertar por la casa. Por lo que, si desea comprarla, deberá trabajar con el agente del comprador (buyer), quien presentará la oferta indicando cuánto está usted dispuesto a pagar por la vivienda al vendedor a través de un agente de cotización. El depósito de garantía será tomado como su pago inicial. Mi trabajo como agente es velar por su mejor interés garantizándole el éxito en la transacción. También me aseguraré de que haya una debida diligencia en el proceso de la transacción, y que se garantice el reembolso de su depósito en caso de que haya una razón para que se retire de la compra de la vivienda.

Dependiendo de la situación del mercado, puedo darle una orientación profesional sobre cuánto ofrecer por una casa, así como qué porcentaje de la oferta depositar como su garantía. Trabajaremos juntos para llegar a lo que sea conveniente para usted en función de la realidad que rodea su

elección de la vivienda y las circunstancias imperantes en el mercado inmobiliario del Valle de Coachella. Algunos de los factores que deseo que considere durante las discusiones incluyen, entre otros, los siguientes:

1. ¿Cuánto está dispuesto a prestarte el banco?

Por supuesto, la cantidad de dinero disponible para usted determinará, en gran medida, el tipo de vivienda para la que estará optando. No es prudente ofrecer más de lo que puede pagar. Una vez que hayamos determinado su presupuesto, podremos conocer las casas que están muy por encima de este mucho antes de que llegue el momento de hacer una oferta.

2. ¿Cuál es el valor de la casa?

Trabajaré con usted para hacer una evaluación de la casa y ver si realmente vale la pena el precio solicitado para evitar que pague más de lo que vale. Esto es importante, especialmente cuando compra una casa que tal vez quiera vender (sell) algún día.

3. ¿Qué tan pronto quiere la casa?

Su necesidad urgente de tener la casa también es importante para decidir la oferta. Si necesita urgentemente la vivienda, es posible que no desee perder tiempo negociando el precio solicitado en un mercado competitivo.

4. ¿Cuánto le gusta realmente la casa?

Hay ocasiones en que el deseo que tiene de tener un hogar en particular puede reemplazar cualquier precio que se le pida. En tales casos, no hay nada malo en pagar más de lo que vale. Sin embargo, ofrecer más que el valor de mercado de una vivienda que pretenda vender (sell) en el corto plazo puede no ser una decisión acertada. Esto se debe a que una casa demasiado costosa puede tomar más tiempo para valer más que el valor que pagó por ella.

Una vez que haya considerado estos factores y cualquier otro que merezca la pena considerar, es momento de presentar su oferta. Si el vendedor la acepta, tendrá que pagar el anticipo y ambos podrán firmar un contrato.

Las 8 Preguntas más comunes que nos hacemos al comprar una casa en el Valle de Coachella:

- 1. ¿Hacer Una Oferta Me Cuesta Dinero?**
- 2. ¿Cómo Es Presentada Mi Oferta Al Vendedor?**
- 3. ¿Es Posible Que Pierda Mi Depósito De Garantía?**
- 4. ¿Cuáles Son Los Pasos Involucrados En La Compra De Una Casa?**
- 5. ¿Qué Sucede Si Mi Oferta Es Menor Que El Precio Que Se Pide Por La Casa?**
- 6. ¿Qué Pasa Si Necesito Vender Mi Casa Antes De Comprar Una Nueva?**
- 7. ¿Qué Otros Compromisos Financieros Están Involucrados? Al Comprar**
- 8. ¿A Dónde Va Mi Depósito De Garantía? Al Comprar Una Casa**

Si vive en algunas de las ciudades del Valle de Coachella, puede [contactarme](#) para un confiable asesoramiento profesional de bienes raíces.

¿Tienes otras preguntas?

Llamame y te invito un café para que me platiques cuales son tus preguntas.



Mila **760-413-9078**

Visita mi sitio web

housesbymila.com