

Guía del *Comprador*

Tu guía paso a paso para comprar una vivienda en el área de Houston y Galveston

Contenido

Sobre Sandra

Términos inmobiliarios

Los pasos para comprar una vivienda

01 Encuentra un buen agente
02 Las finanzas
Lo que NO debes hacer
03 Visita viviendas
04 Haz una oferta y negocia
05 Periodo de opción e inspección
06 Tasación y aprobación del préstamo
07 Organiza tu mudanza
08 El cierre

Entender el Periodo de Opción

Claves para comprar en Houston y la Costa del Golfo

Preguntas frecuentes

Lo que dicen mis clientes

Encontremos tu hogar — Contacto



Sobre Sandra



¡Hola! Soy Sandra McDuffie

REALTOR® • ASESORA INMOBILIARIA
CORREDORA HIPOTECARIA RESIDENCIAL CON LICENCIA • EXP REALTY, LLC

Soy Realtor® bilingüe (inglés/español) y me especializo en la compra, la venta y la inversión en viviendas residenciales por toda el área de Houston Bay, Galveston y las ciudades y condados de alrededor. Acompañar a las familias en una de las decisiones más importantes de su vida es la parte de este trabajo que más me gusta.

Como Realtor® con licencia, me exijo un nivel muy alto y creo firmemente en seguir formándome para atenderte mejor. Tengo el orgullo de contar con varias acreditaciones, entre ellas **ABR®** (Representante Acreditada del Comprador), **SRS®** (Especialista en Representación del Vendedor), **PSA** (Asesora en Estrategia de Precios) y **CNE** (Experta Certificada en Negociación).

También soy **corredora hipotecaria residencial con licencia**, lo que significa que puedo guiarte por el proceso de financiación con verdadera claridad. La financiación es donde la mayoría de los compradores se sienten más inseguros, así que te explicaré tus opciones de préstamo, la preaprobación y los gastos de cierre en un lenguaje sencillo, y me aseguraré de que los números tengan sentido para ti mucho antes de que hagamos una oferta.

Mi experiencia práctica en **construcción, diseño de interiores y home staging** completa el cuadro. Miro una vivienda con ojo práctico, así que puedo ayudarte a distinguir entre una simple mejora estética y una reparación que de verdad te costará dinero, y a ver en qué se podría convertir un espacio. Todo esto me da una visión completa en cada etapa de tu operación.

Además, fui nominada y aparecí en la edición de febrero de 2023 de la revista nacional e internacional *Top Agent Magazine*, un honor que agradezco de corazón.

Me apasiona lo que hago. Soy leal, de confianza y estoy plenamente dedicada a mis clientes: sus necesidades y sus intereses van siempre por delante, y valoro muchísimo las relaciones que construyo por el camino. Muchos de mis clientes me dicen que, al final, sienten que han ganado una amiga para toda la vida. Eso lo es todo para mí.

Comprar una vivienda es una de las decisiones más importantes que tomarás nunca. Me tomaré el tiempo de entender tus objetivos, te explicaré cada paso en un lenguaje claro y te guiaré para que tomes decisiones seguras y bien fundamentadas. Llámame o escríbeme cuando quieras: mi compromiso es estar siempre disponible, ser honesta y acompañarte en cada paso del camino.

Como Realtor® bilingüe, estoy aquí para guiarte con claridad y confianza en cada paso, en inglés o en español.

Términos inmobiliarios

Una referencia rápida y en lenguaje sencillo de las palabras que oirás a lo largo de la compra de tu vivienda, incluidas algunas que son propias de Texas.

PREAPROBACIÓN (PRE-APPROVAL)	Revisión preliminar del prestamista que demuestra que dispones de fondos para comprar hasta cierta cantidad. Resulta muy útil en cuanto estés listo para hacer una oferta.
ACUERDO DE REPRESENTACIÓN DEL COMPRADOR	Acuerdo por escrito entre tú y yo que describe los servicios que te presto y cómo se me paga. En Texas ya es práctica habitual antes de redactar una oferta.
OFERTA (OFFER)	Acuerdo por escrito entre comprador y vendedor para comprar una propiedad. También se llama contrato de compraventa.
PERIODO DE OPCIÓN (OPTION PERIOD)	Un plazo corto y negociado (propio de Texas) durante el cual puedes inspeccionar la vivienda y, si hace falta, retirarte del contrato por cualquier motivo.
CUOTA DE OPCIÓN (OPTION FEE)	Pequeña cantidad que se paga al vendedor por el derecho a ese periodo de opción. Normalmente se te descuenta de la compra en el cierre.
DEPÓSITO DE BUENA FE (EARNEST MONEY)	Dinero de «buena fe» que se deposita en una cuenta de garantía (escrow) para demostrar que vas en serio. Se aplica a tus gastos en el cierre.
CONTINGENCIA	Condición que debe cumplirse antes de que la venta sea firme (por ejemplo, la financiación o la tasación).
INSPECCIÓN DE LA VIVIENDA	Examen profesional del estado de la propiedad. Puedo recomendarte inspectores cualificados y con licencia.
TASACIÓN (APPRAISAL)	Valoración solicitada por el prestamista, basada en ventas recientes comparables, para confirmar que el importe del préstamo se ajusta al valor de la vivienda.
LEVANTAMIENTO / T-47	Plano de los límites y las construcciones de la propiedad. En Texas el vendedor suele aportar un levantamiento existente con una declaración jurada T-47; si no, se encarga uno nuevo.
ESTUDIO Y SEGURO DE TÍTULO	Confirma que el vendedor es el propietario legal y revela cargas o embargos. El seguro de título te protege frente a problemas que puedan surgir más adelante.
DIVULGACIONES (DISCLOSURES)	El vendedor completa una Declaración del Vendedor indicando lo que sabe de la propiedad, sea bueno o malo.
MUD	Distrito Municipal de Servicios Públicos que financia agua, alcantarillado y drenaje en muchas comunidades del área de Houston. Añade una línea a tu recibo de impuestos.
HOMESTEAD EXEMPTION	Ventaja fiscal de Texas sobre tu vivienda habitual que reduce el valor gravable y limita las subidas anuales. Se solicita después del cierre.
GASTOS DE CIERRE	Costes que se pagan al final de la compra por el comprador, el vendedor o ambos: impuestos, seguros, título y cargos del prestamista.
CIERRE (CLOSING)	El paso final, que en Texas se realiza en una compañía de títulos (title company), donde se transfieren los fondos al vendedor y tú recibes las llaves.

Los pasos para comprar una vivienda

Este es el camino que tenemos por delante. Recorreremos juntos estos ocho pasos y te explicaré cada uno a medida que avancemos: sin prisas, sin presión y sin ninguna pregunta demasiado pequeña.



01 Encuentra un buen agente

02 Las finanzas

03 Visita viviendas

04 Haz una oferta y negocia

05 Periodo de opción e inspección

06 Tasación y aprobación del préstamo

07 Organiza tu mudanza

08 El cierre

01 Encuentra un buen agente

Un buen agente es uno de tus mayores activos en este proceso. Esta es una de las operaciones más importantes de tu vida, y mereces a un profesional cualificado que te guíe en cada paso del camino, alguien que trabaje pensando en tus intereses y que te proteja en todo momento.

TE CONECTO CON LA VIVIENDA ADECUADA

A menudo tengo acceso a viviendas antes de que salgan al mercado público, y organizaré visitas de las propiedades que de verdad encajan con tus criterios.

CONOCIMIENTO DE LA ZONA

Una guía local te aporta información real sobre los barrios, los distritos escolares, los tiempos de trayecto, el historial de inundaciones y los tipos impositivos que estás valorando: detalles que importan muchísimo en el área de Houston.

ATENCIÓN AL DETALLE

Comprar una vivienda implica mucho papeleo. Te ayudaré a completar cada documento correctamente y a presentarlo a tiempo, para que no se escape nada.

NEGOCIADORA PROFESIONAL

Me encargo de las conversaciones difíciles, te ayudo a presentar una oferta sólida y negocio con el vendedor en tu nombre.

GUÍA EXPERTA

Estoy a tu lado para cada pregunta del camino, ofreciéndote una opinión honesta y objetiva mientras valoras las características que más te importan.

> **NOVEDAD: ACUERDO DE REPRESENTACIÓN DEL COMPRADOR**
>
> Tras los cambios recientes a nivel nacional (2024) y la nueva ley de Texas en vigor desde el 1 de enero de 2026, ahora los compradores firman con su agente un **Acuerdo de Representación del Comprador** por escrito antes de que el agente redacte una oferta, y normalmente antes de visitar viviendas. Sencillamente detalla los servicios que presto, cuánto tiempo trabajaremos juntos y cómo se me remunera. En la mayoría de las operaciones del área de Houston el vendedor sigue contribuyendo a los honorarios del agente del comprador; repasaremos exactamente cómo funciona, por escrito, antes de que te comprometas a nada.

02 Las finanzas

¿CUÁNTA VIVIENDA PUEDES PERMITIRTE?

Una pauta habitual es no gastar más de 3 a 5 veces tus ingresos anuales en una vivienda. Las calculadoras hipotecarias en internet son un buen punto de partida. Al hacer tu presupuesto, no olvides gastos añadidos como la inspección, la tasación, el seguro y el dinero para las mejoras que quieras hacer.

¿NECESITAS UNA ENTRADA?

Aunque una entrada del 20 % es lo ideal, desde luego no es obligatoria. Hay muchas formas de aportar bastante menos: con ciertos tipos de préstamo puedes necesitar tan solo un 3,5 % (FHA), y algunos préstamos VA y USDA permiten un 0 % de entrada a quienes cumplen los requisitos.

REVISIÓN DE TU CRÉDITO

Tu historial crediticio es un factor importante para la aprobación de la hipoteca y para tu tipo de interés. Aunque a veces se puede aprobar con una puntuación en los 500, procura llegar a 620 o más. Cuanto más alta sea tu puntuación, más bajo será probablemente tu tipo.

PRECALIFICADO FRENTE A PREAPROBADO

A veces estos términos se usan indistintamente. Cualquiera de los dos demuestra al vendedor que vas en serio y que probablemente dispones de fondos, y la preaprobación te ayuda a presupuestar al fijar cuánto puedes permitirte. Ten en cuenta que la preaprobación no garantiza la aprobación final del préstamo, así que durante este tiempo no hagas compras grandes, no cambies de trabajo ni solicites nuevos créditos.

> **IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD EN TEXAS: PREVÉLOS PRONTO**
>
> Texas no tiene impuesto estatal sobre la renta, pero los impuestos sobre la propiedad están entre los más altos del país: a menudo del 1,8 % a bastante más del 3 % del valor una vez sumados tu distrito escolar (ISD), el condado, la ciudad y cualquier MUD (Distrito Municipal de Servicios Públicos). Los compradores que se mudan aquí suelen sorprenderse, porque puede añadir cientos de dólares a la cuota mensual. Dos cosas que conviene saber:
>
> - Pregunta por el **tipo impositivo completo** de cualquier vivienda concreta antes de enamorarte de ella: los tipos varían muchísimo de una calle a otra según el MUD y el distrito escolar.
> - Solicita tu **Homestead Exemption** después del cierre sobre tu vivienda habitual. Reduce el valor gravable y limita cuánto puede subir cada año tu valor catastral.

02 Las finanzas (continuación)

AYUDAS PARA LA ENTRADA

Muchos compradores de primera vivienda y con ingresos moderados cumplen los requisitos para recibir ayuda con la entrada y los gastos de cierre. Estos programas pueden marcar una diferencia real, y siempre estaré encantada de explicártelos. Programas que merece la pena consultar con tu prestamista:

- **TDHCA — My First Texas Home / My Choice Texas Home:** hasta un 5 % de ayuda, más el Texas Mortgage Credit Certificate (MCC), un crédito fiscal federal anual.
- **TSAHC:** programas de subvención y de segunda hipoteca «Homes for Texas Heroes» y «Home Sweet Texas».
- **SETH** (Southeast Texas Housing Finance Corp) y diversos programas municipales y de condado por toda el área de Houston.

La mayoría de los programas exigen un curso de formación para compradores y tienen límites de ingresos y de precio de compra. Estaré encantada de ponerte en contacto con prestamistas especializados en ellos, para que sepas exactamente a qué puedes optar.

La situación financiera de cada comprador es distinta, y precisamente por eso trazaremos la tuya juntos, en un lenguaje claro, antes de que pongas un pie en una vivienda.



02 Lo que NO debes hacer

Esta es la parte que la mayoría de los compradores no espera: tu prestamista volverá a revisar tus finanzas justo antes del cierre, a veces el mismo día del cierre. Todo lo que aprobaron tiene que seguir siendo cierto. Así que, desde el día en que te preaprueban hasta el día en que tienes las llaves, tu tarea es maravillosamente sencilla: **mantén tu situación financiera exactamente como está.** Sé lo tentador que es empezar a amueblar la casa nueva; primero vamos a llevarte hasta la mesa del cierre.

POR FAVOR, NO…

- **Hagas compras grandes.** Un coche, un barco, muebles. Aunque puedas permitírtelo con holgura, una nueva deuda cambia tu ratio de deuda sobre ingresos, y eso puede echar abajo tu aprobación días antes del cierre.
- **Abras nuevas líneas de crédito.** Incluida esa tarjeta de la tienda al pagar por un 10 % de descuento en el sofá. Los muebles seguirán ahí después de que firmes.
- **Hagas grandes ingresos en efectivo.** Cada dólar tiene que ser rastreable: cheques, transferencias o ingresos desde una fuente localizable. El prestamista solo puede contar el dinero que puede documentar, y el efectivo es lo más difícil de justificar.
- **Aceptes dinero de regalo sin avisarnos antes.** La ayuda familiar es estupenda y está totalmente permitida, pero necesita una carta de donación y su documentación. Avisa a tu prestamista antes de que se mueva el dinero, no después.
- **Dejes tu trabajo o cambies tu forma de cobrar.** No pases de nómina (W-2) a solo comisiones o autónomo a mitad del proceso. Incluso una subida conviene consultarla antes con tu prestamista: suena a buena noticia, pero cambia el expediente.
- **Avales un préstamo.** De nadie, por ningún motivo, por mucho que le quieras. A ojos de tu prestamista, esa deuda ahora es tuya.
- **Te retrases en los pagos.** Tarjetas, cuota del coche, préstamos de estudios. Un solo pago tardío en el momento equivocado puede cambiar tu tipo, o tu aprobación.
- **Cierres o canceles cuentas sin preguntar antes.** Parece responsable, pero cerrar una tarjeta antigua o saldar una deuda en cobros puede bajar tu puntuación o complicar el análisis. Pregunta antes de tocar nada.
- **Muevas dinero entre cuentas.** Cada transferencia genera papeleo que tendrás que documentar. Si necesitas mover fondos, hablémoslo primero.
- **Desaparezcas para tu prestamista.** Envía los documentos el mismo día si puedes. Los retrasos son la razón número uno por la que se aplazan los cierres.

UNA COSA MÁS SOBRE TU DINERO

Tu **entrada** y tus **gastos de cierre** son dos cosas distintas, y necesitarás fondos para ambas. A los prestamistas también les gusta ver tu dinero «asentado» (*seasoned*), en tu cuenta durante unos 60 a 90 días, para que sea claramente y de forma demostrable tuyo. Si piensas mover o recibir dinero, planifiquémoslo con tiempo.

Nada de esto pretende ponerte nervioso. Es una etapa corta, y la regla que hay debajo de todo es sencilla: antes de hacer cualquier movimiento de dinero, **escríbeme un mensaje rápido a mí o a tu prestamista.** Una pregunta ahora puede salvar tu cierre después, y estoy aquí para todas ellas.

03 Visita viviendas

Haz una lista de todo lo que necesitas y deseas en una vivienda. Piensa cuántos dormitorios y baños necesitas. ¿Quieres una cocina grande, o es más importante un jardín vallado? Visitaremos viviendas juntos y sopesaremos lo positivo y lo negativo de cada una. Cuando encuentres la casa, el siguiente paso es hacer una oferta y trabajar la negociación.

CONSEJOS PARA BUSCAR VIVIENDA

- Haz fotos con el móvil en cada casa y organízalas por dirección, para recordar después los detalles.
- Céntrate en lo que no puedes cambiar: el barrio, la parcela y el tamaño y la distribución de las habitaciones.
- Comprueba las cosas mientras recorres la casa: abre y cierra ventanas, abre los grifos y tira de las cisternas para asegurarte de que todo funciona.
- En el área de Houston, fíjate en el drenaje y la pendiente de la parcela, busca señales de inundaciones pasadas y comprueba si la comunidad tiene HOA (comunidad de propietarios) y qué permiten sus normas.



04 Haz una oferta y negocia

Una vez que hayas encontrado la vivienda que quieres, el siguiente paso es hacer una oferta. Analizaremos propiedades comparables de la zona y decidiremos juntos una primera oferta sólida. Muchos vendedores ponen un precio algo alto esperando negociar, y lo tendremos en cuenta.

LA NEGOCIACIÓN

Después de la oferta inicial, el vendedor suele responder con una contraoferta. No tengas miedo de pedir lo que quieres, ya sea precio, un tejado nuevo, reparaciones o ayuda con los gastos de cierre. No sabes qué está dispuesto a hacer un vendedor hasta que lo pides, y eso es exactamente lo que estoy aquí para hacer en tu nombre.

CLAVES DEL CONTRATO EN TEXAS: OPTION FEE Y EARNEST MONEY

Dos depósitos suelen acompañar a una oferta en Texas:

- **Cuota de Opción (Option Fee):** pequeña cantidad que se paga al vendedor por un Periodo de Opción negociado (a menudo de unos días hasta cerca de una semana) que te da derecho a inspeccionar la vivienda y, si hace falta, a rescindir por cualquier motivo. Normalmente se te descuenta en el cierre.
- **Depósito de Buena Fe (Earnest Money):** depósito mayor de «buena fe» que se guarda en garantía (escrow) en la compañía de títulos y se aplica a tus gastos en el cierre.

Decidiremos juntos las cantidades adecuadas para que tu oferta sea competitiva a la vez que te protege.



05 Periodo de opción e inspección

En tu oferta se negocia un Periodo de Opción que te da un plazo determinado para inspeccionar la propiedad y volver a negociar con el vendedor si hace falta. También te da derecho a retirarte del acuerdo si el vendedor y tú no os ponéis de acuerdo sobre las reparaciones.

Planea asistir a la inspección y ven con preguntas preparadas. Recibirás un informe escrito con los hallazgos, pero muchas veces es más fácil ver un problema y oír la información directamente del inspector. Después, decidiremos qué asuntos importantes negociar. Intenta no ser demasiado quisquilloso, pero tampoco dejes pasar las preocupaciones de verdad importantes.

INSPECCIONES A CONSIDERAR EN EL ÁREA DE HOUSTON

La inspección general de la vivienda es imprescindible, pero nuestro suelo arcilloso, la humedad y el clima costero hacen que unas cuantas inspecciones especializadas merezcan el pequeño coste extra:

- **Cimentación:** la arcilla expansiva tipo «gumbo» de Houston hace que las losas se muevan. Si el inspector general detecta algo, la evaluación de un ingeniero estructural es dinero bien gastado.
- **Insectos que dañan la madera (WDI/termitas):** un informe formal; las termitas son comunes en la Costa del Golfo y este informe puede ser obligatorio para ciertos préstamos.
- **Climatización (HVAC):** nuestros veranos largos y duros exigen mucho a los equipos; confirma su antigüedad, estado y vida útil restante.
- **Cámara de saneamiento y fontanería:** sobre todo en viviendas antiguas, donde la tubería de hierro fundido puede corroerse.
- **Tejado y resistencia al viento:** importante para poder asegurar la vivienda en los condados costeros.



06 Tasación y aprobación del préstamo

TASACIÓN

Tu prestamista exigirá una tasación antes de formalizar el préstamo. El tasador tiene en cuenta el barrio, el mercado de la vivienda y la antigüedad y el estado de la casa para determinar su valor.

TÍTULO Y LEVANTAMIENTO

El estudio de título garantiza que los vendedores son realmente los propietarios y que se revelan cargas o embargos, y el seguro de título te protege de cara al futuro. En Texas, el vendedor suele aportar un levantamiento existente junto con una declaración jurada T-47 firmada; si no hay uno disponible o aceptable, se encarga uno nuevo.

APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

El préstamo solo está totalmente completo tras la aprobación final del prestamista. Recibirás una carta de aprobación definitiva una vez que revisen de nuevo tus ingresos, tu informe de crédito y tu situación laboral, así que mantén tus finanzas estables hasta el cierre.

LOS SEGUROS EN LA REGIÓN DE HOUSTON Y GALVESTON

El seguro es obligatorio antes de que tu prestamista formalice el préstamo, y en la Costa del Golfo merece atención temprana porque afecta tanto al coste como a si una vivienda es siquiera asegurable:

- **Seguro de hogar:** cobertura estándar; pide presupuestos pronto, ya que los siniestros previos (a través de un informe CLUE) y la antigüedad del tejado pueden influir en el precio y en la elegibilidad.
- **Seguro de inundación:** es aparte del seguro de hogar y a menudo lo exige el prestamista. Incluso fuera de una zona de alto riesgo, buena parte del área de Houston se ha inundado, así que conviene presupuestarlo igualmente. Comprobaremos la zona de inundación de la FEMA y el historial de la vivienda.
- **Seguro de viento/huracán:** en el condado de Galveston y otras zonas costeras, el viento y el granizo suelen quedar excluidos de las pólizas estándar y hay que añadirlos aparte (con frecuencia a través de TWIA). Presupuéstalo pronto en viviendas costeras.

07 Organiza tu mudanza

Contrata la mudanza lo antes posible. Si puedes, evita programar la mudanza y el cierre el mismo día. Si vas a hacer reformas, empieza ya a pedir presupuestos a los contratistas. Y asegúrate de gestionar el cambio de los suministros para el día del cierre.

SUMINISTROS Y CHECKLIST PARA EL ÁREA DE HOUSTON

- **Electricidad:** en las zonas desreguladas eliges una comercializadora (compara tarifas en «Power to Choose»); la compañía de la red local suele ser CenterPoint Energy.
- **Agua y alcantarillado:** a través de tu ciudad o de tu MUD/distrito del agua (confirma cuál da servicio a la vivienda).
- **Gas:** CenterPoint Energy o tu proveedor local, cuando corresponda.
- **Basura y reciclaje:** servicio municipal o empresa privada, según la ubicación.
- **Internet/cable**, redirección del correo (USPS) y actualización de tu dirección en el banco, la empresa y la DMV (tráfico).
- **HOA:** da de alta tu cuenta y accesos si la comunidad tiene una.



08 El cierre

El cierre es el paso final para convertirte en propietario legal de tu vivienda. Justo antes del cierre harás una última visita de comprobación para confirmar que cualquier trabajo negociado está terminado y que todo funciona.

En Texas, el cierre se realiza en una compañía de títulos (title company), no ante un abogado. El proceso implica bastante papeleo y paciencia. Ven preparado con tu documento de identidad oficial con foto, un cheque bancario (cashier's check) o fondos por transferencia para cualquier cantidad pendiente, y cualquier otro documento que te pidan la compañía de títulos o tu asesor de préstamo.

QUÉ LLEVAR Y QUÉ HACER

- Documento de identidad oficial con foto de cada persona que firme.
- Cheque bancario o transferencia acordada de antemano para los fondos del cierre; confirma siempre por teléfono las instrucciones de la transferencia con la compañía de títulos para evitar fraudes.
- Justificante del seguro de hogar (y, donde se exija, de inundación y de viento).
- Después del cierre: cambia todas las cerraduras, modifica los códigos del garaje y solicita tu Homestead Exemption.

¡Enhorabuena por tu nueva casa!



Entender el Periodo de Opción

En Texas, casi toda compra de vivienda incluye un Periodo de Opción, una de las protecciones más valiosas que tienes como comprador. Es un plazo corto y negociado, justo al principio del contrato, durante el cual tienes el derecho sin restricciones de rescindir por cualquier motivo mientras completas tus inspecciones y tu diligencia debida.

QUÉ SIGNIFICA EL PERIODO DE OPCIÓN

Cuando redactamos tu oferta, negociamos juntos dos cosas: un Periodo de Opción (habitualmente de unos 5 a 10 días) y una Cuota de Opción que pagas por ese derecho. Durante este plazo puedes:

- Inspeccionar la vivienda de forma profesional y reunir presupuestos de reparación.
- Revisar los documentos de la HOA, las restricciones de escritura, el levantamiento y la Declaración del Vendedor.
- Negociar reparaciones o un ajuste de precio con el vendedor.
- Decidir si sigues adelante y, si algo te genera dudas, rescindir el contrato y recuperar tu depósito de buena fe.

Piensa en el Periodo de Opción como tu «vistazo sin compromiso». Es el momento más seguro para hacer preguntas, hacer los deberes y cambiar de opinión si la vivienda no es la adecuada para ti. La cuota de opción en sí, por lo general, no es reembolsable, porque es lo que pagaste por el derecho a poder marcharte.

> **IMPORTANTE: EL PLAZO DE ENTREGA DE 3 DÍAS**
>
> Tu Cuota de Opción y tu Depósito de Buena Fe deben llegar a la compañía de títulos como muy tarde a las 17:00 (hora local) al final del tercer día tras la fecha efectiva (de ejecución) del contrato. Si ese tercer día cae en fin de semana o festivo oficial, el plazo pasa al siguiente día hábil. Si los fondos no se entregan a tiempo, puedes perder tus derechos de opción (rescisión), aunque el resto del contrato siga en vigor. Este es un plazo que nunca dejamos escapar.
>
> Las dos cantidades pueden pagarse juntas en un solo pago o por separado. La compañía de títulos aplica el dinero primero a la cuota de opción y luego al depósito de buena fe. Me aseguraré de que sepas exactamente dónde, cómo y para cuándo entregar estos fondos, para que nada quede al azar.

Cuota de Opción frente a Depósito de Buena Fe

Es fácil confundirlos, pero cumplen funciones muy distintas:

	Cuota de Opción (Option Fee)	**Depósito de Buena Fe (Earnest Money)**
Para qué sirve	Paga tu derecho a rescindir el contrato por cualquier motivo durante el periodo de opción.	Demuestra al vendedor que vas en serio y que estás comprometido con la compra.
Importe habitual	Menor: una cantidad fija que negociamos.	Mayor: a menudo en torno al 1 % del precio (negociable).
Quién lo guarda	Se entrega a la compañía de títulos.	Lo custodia en garantía (escrow) la compañía de títulos.
¿Reembolsable?	Por lo general, no reembolsable: compra tu «vistazo sin compromiso».	Reembolsable si rescindes durante el periodo de opción o al amparo de una contingencia del contrato.
En el cierre	Se te descuenta de la compra si cierras.	Se aplica a tu entrada y a los gastos de cierre.

> **En resumen:** la cuota de opción te compra tiempo y el derecho a marcharte; el depósito de buena fe demuestra tu compromiso y se aplica a tus gastos en el cierre.

Claves para comprar en Houston y la Costa del Golfo

Una mirada más de cerca a lo que hace que comprar aquí sea diferente de cualquier otro lugar. Ten esta sección a mano: responde a las preguntas que más hacen quienes se mudan a la zona.

ZONAS DE INUNDACIÓN Y SEGURO DE INUNDACIÓN

Este es el tema local más importante de todos. Antes de hacer una oferta, comprobaremos la zona de inundación de la FEMA de la vivienda y su historial, y si está cerca de un embalse o en una llanura inundable. El seguro de inundación es aparte de tu póliza de hogar y a menudo lo exige el prestamista en zonas de mayor riesgo; pero como buena parte de nuestra región se ha inundado en algún momento, conviene presupuestarlo incluso fuera de esas zonas. Saberlo pronto protege tanto tu seguridad como tu presupuesto.

SEGURO DE VIENTO Y HURACÁN

En el condado de Galveston y otras zonas costeras (partes de Brazoria, Chambers y más allá), los daños por viento y granizo suelen quedar excluidos de la póliza de hogar estándar y hay que añadirlos aparte, habitualmente a través de la Texas Windstorm Insurance Association (TWIA). Esta cobertura puede ser un coste relevante, así que la tendremos en cuenta pronto cuando estés valorando viviendas costeras.

IMPUESTOS, MUD Y LA HOMESTEAD EXEMPTION

Al no haber impuesto estatal sobre la renta, Texas se apoya en los impuestos sobre la propiedad, y tu tipo total combina el distrito escolar, el condado, la ciudad y cualquier MUD (Distrito Municipal de Servicios Públicos), común en las comunidades suburbanas más nuevas. Los tipos varían mucho, así que siempre consultamos el tipo concreto de una vivienda antes de que te comprometas. Después de cerrar sobre tu vivienda habitual, solicitar tu Homestead Exemption reduce el valor gravable y limita las subidas anuales; es una de las formas más fáciles de ahorrar dinero cada año.

CIMENTACIONES Y NUESTRO SUELO ARCILLOSO

La arcilla expansiva tipo «gumbo» de la región se dilata y se contrae con la humedad, lo que con el tiempo puede mover la cimentación de una vivienda. Es uno de los temas de inspección más habituales aquí. Un inspector general señalará cualquier indicio; cuando conviene, el informe de un ingeniero estructural te da una lectura clara y experta antes de decidir cómo proceder.

Claves para comprar (continuación)

HOA Y RESTRICCIONES DE ESCRITURA

Houston es famosa por no tener una zonificación tradicional, así que las restricciones de escritura y las normas de la HOA hacen gran parte del trabajo de regular qué se puede construir y cómo se puede usar una propiedad. Muchas comunidades planificadas tienen una HOA con cuotas y normas. Durante tu periodo de opción revisaremos los documentos de la HOA, las cuotas y las restricciones de escritura para que no haya sorpresas.

OBRA NUEVA

Nuestros suburbios están llenos de oportunidades de obra nueva. Si estás valorando una vivienda nueva, llévame contigo a la casa piloto del promotor desde tu primera visita: puedo representar tus intereses sin coste alguno para ti, ayudarte a comparar incentivos y asegurarme de que tu contrato y tus inspecciones te protegen igual que en una vivienda de segunda mano.

> Comprar en la Costa del Golfo trae algunas preguntas extra: zonas de inundación, cobertura de viento, tipos impositivos y suelo arcilloso, entre otras. Nada de esto es motivo de miedo. Simplemente significa contar con una guía local que revisa estos detalles por ti, vivienda por vivienda, para que puedas avanzar con confianza y claridad.



Preguntas frecuentes

¿De verdad necesito seguro de inundación si la vivienda no está en zona inundable? A menudo sí, o al menos merece la pena presupuestarlo. Una buena parte de los siniestros por inundación del área de Houston procede de propiedades situadas fuera de las zonas de alto riesgo del mapa. Revisaremos la zona y el historial concretos de la vivienda para que puedas decidir con información.

¿Por qué son tan altos los impuestos sobre la propiedad? Texas no tiene impuesto estatal sobre la renta, así que se apoya en impuestos sobre la propiedad que combinan el distrito escolar, el condado, la ciudad y el MUD. Consultaremos el tipo exacto de cualquier vivienda, y tu Homestead Exemption te ayudará una vez que sea tu residencia habitual.

¿Qué es un MUD y es algo malo? Un Distrito Municipal de Servicios Públicos financia el agua, el alcantarillado y el drenaje en muchas comunidades nuevas. Suma a tu recibo de impuestos, pero también paga las infraestructuras. Simplemente es algo que hay que tener en cuenta en tu presupuesto mensual.

¿Cuánto necesito para la entrada? Posiblemente menos de lo que crees: tan solo un 3,5 % con FHA, y un 0 % con algunos préstamos VA y USDA. Los programas de ayuda a la entrada pueden echar una mano con eso y con los gastos de cierre.

¿Qué es el Periodo de Opción? Un plazo corto y negociado, al principio del contrato, en el que puedes inspeccionar la vivienda y, si hace falta, retirarte por cualquier motivo. Es una de las protecciones más fuertes que tienen los compradores en Texas.

¿Quién gestiona el cierre? ¿Necesito un abogado? En Texas, una compañía de títulos gestiona el cierre; no hace falta un abogado. La compañía de títulos se encarga del papeleo, los fondos y la transmisión de la propiedad.

¿Cuánto se tarda en comprar? Desde la oferta aceptada hasta el cierre suele ser en torno a 30–45 días con financiación, aunque varía. Trazaremos un calendario específico para tu compra.

> ¿Tienes una pregunta que no ves aquí? Para eso estoy precisamente. No hay preguntas tontas: llámame o escríbeme cuando quieras al (346) 363-7513.

Lo que dicen mis clientes

«Nos costó meses cerrar por fin la compra de una casa. Nos llevó de un lado a otro y ni una sola vez perdió la paciencia con nosotros. Se tomó su tiempo para explicarnos las cosas, así que sabíamos qué esperar. Increíblemente competente y siempre da la cara por sus clientes.»

— Eric y Kori Isbell, Deer Park, TX

«Nos mudábamos desde otro estado y contactamos con Sandra. Respondió de inmediato y hace todo lo posible por asegurarse de que encuentres el lugar perfecto para tu familia, y el mejor valor para tu presupuesto.»

— Kevin y Angela Hoeitama, NW Houston, TX

«Nunca me he sentido tan cómodo con una agente. No hubo ninguna presión y le preocupaba más que nuestra familia estuviera bien cuidada. Nos guio por el proceso y lo hizo parecer todo muy sencillo.»

— KC y Alizabeth Fitzgibbons, League City, TX

«Sandra nos explicó el proceso con todo detalle, desde la búsqueda de la casa hasta el cierre. Sin presión y sin prisas. Fue paciente con nosotros y cumplió todas nuestras necesidades y expectativas. ¡De verdad muy recomendable!»

— Mike y Loriann Munoz, Pasadena, TX

«Sandra es la mejor con la que hemos tratado: superpaciente, atenta y muy detallista. Nunca se rinde contigo ni intenta venderte una casa sin más. Hace todo lo posible por asegurarse de que encuentres tu hogar.»

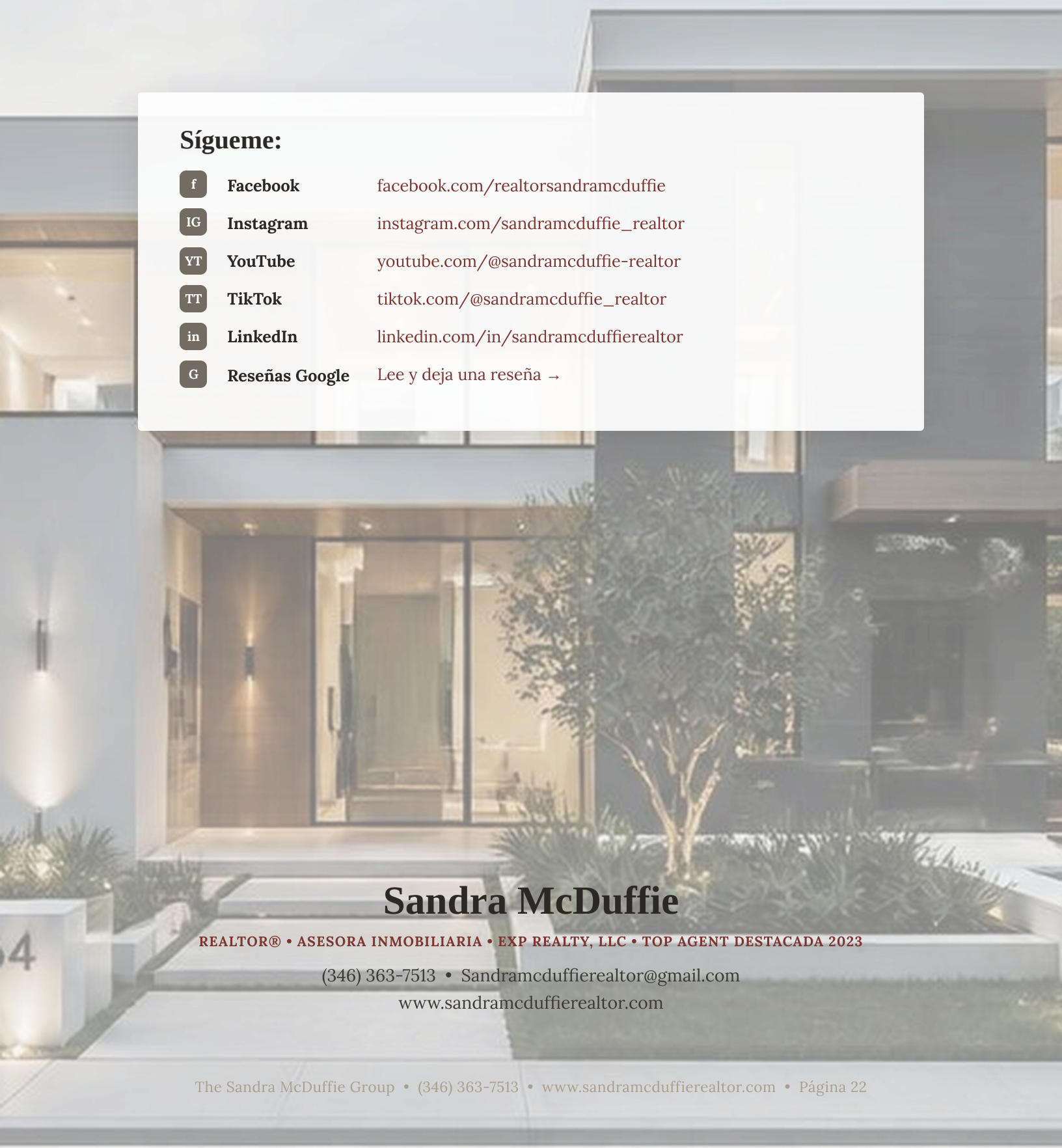
— Zaid y Aya Eldabdalla, Friendswood, TX

LEE MIS RESEÑAS

Escucha a más de mis increíbles clientes. Escanea el código con la cámara de tu móvil para leer todas mis reseñas en Google. Estoy de verdad agradecida a cada familia que ha confiado en mí para su mudanza, y me encantaría que las escucharas con sus propias palabras.

Encontremos tu hogar

Al servicio del área de Houston Bay, Galveston y las ciudades y condados de alrededor



Sígueme:

f	**Facebook**	facebook.com/realtorsandramcduffie
IG	**Instagram**	instagram.com/sandramcduffie_realtor
YT	**YouTube**	youtube.com/@sandramcduffie-realtor
TT	**TikTok**	tiktok.com/@sandramcduffie_realtor
in	**LinkedIn**	linkedin.com/in/sandramcduffierealtor
G	**Reseñas Google**	Lee y deja una reseña →

Sandra McDuffie

REALTOR® • ASESORA INMOBILIARIA • EXP REALTY, LLC • TOP AGENT DESTACADA 2023

(346) 363-7513 • Sandramcduffierealtor@gmail.com

www.sandramcduffierealtor.com