



**Casalba.**  
GROUP

# GUÍA DEL COMPRADOR

Tu aliado en el proceso de compra en Puerto Rico

787-472-2860

[casalbagroup.com](http://casalbagroup.com)  
[info@casalbagroup.com](mailto:info@casalbagroup.com)



DETALLES  
QUE  
CONSTRUYEN.



# TABLA DE CONTENIDO

■ Introducción	P.3
■ Mitos Comunes	P.4
■ Proceso de Compra	P.5-6
■ Simulador de Gastos de Cierre	P.7
■ Tipos de Financiamiento	P.8
■ Checklist para Compradores	P.9
■ Recomendaciones Profesionales	P.10
■ Buyer Agreement	P.11
■ Recomendaciones Finales	P.12
■ About Casalba	P.13-14
■ Contacto	P.15



**REALTOR®**  
LIC | C21211



## ANTES DE COMENZAR

¿ESTÁS PREPARAD@ PARA COMPRAR?

### Preguntas Clave:

- ¿Conoces tu presupuesto máximo?
- ¿Estás considerando financiamiento o compra cash?
- ¿Sabes qué incluye el precio final de una propiedad?
- ¿Tienes claro el propósito: residencia principal, inversión, segunda vivienda?

## Sylvia Rodríguez

CEO & FUNDADORA

Soy Sylvia Rodríguez, fundadora de **CasalbaGroup**. Creamos esta guía para acompañarte en cada paso de tu **proceso de compra**, con la claridad legal, visual y estratégica que mereces.

Gracias por confiar en nosotros para ayudarte a vender tu propiedad de forma profesional, humana y segura.





# MITOS COMUNES QUE DEBES CONOCER



MITO	REALIDAD
<p>El vendedor paga todo.</p>	<p>Desde 2024, el comprador puede ser responsable de la comisión de su agente si desea representación exclusiva.</p>
<p>Cash buyers no necesitan asesoría legal.</p>	<p>En PR, muchas propiedades tienen herencias, problemas de cabida o cargas ocultas. Una buena asesoría te protege.</p>
<p>Los gastos de cierre son mínimos.</p>	<p>Pueden representar entre 3% y 6% del precio de compra.</p>
<p>Con ver la propiedad es suficiente.</p>	<p>Es vital hacer inspección, tasación y verificación de títulos para evitar sorpresas.</p>





# PROCESO DE COMPRA

## EXPLICADO PASO A PASO:

### 0.1 Consulta inicial con Casalba

Conversamos sobre tu necesidad, presupuesto, financiamiento disponible y tus criterios de búsqueda. Este paso define la ruta a seguir.

---

### 0.2 Buyer Agreement

Con este contrato formalizamos tu representación como comprador. Establece nuestros servicios, deberes fiduciarios y cómo se manejará la compensación.

---

### 0.3 Precalificación o evidencia de

*Antes de salir a ver propiedades, necesitas:*

- Carta de precalificación de un banco (para hipoteca)
- Evidencia de fondos (para compras cash)

¿No tienes con quién precualificarte?

- Te conectamos con nuestros bancos aliados.

### 0.4 Búsqueda y análisis de propiedades

Te enviaremos propiedades activas que se ajusten a tus criterios. Al identificar opciones, realizamos análisis comparativos de mercado (CMA) y evaluamos riesgos.

---

### 0.5 Showings y análisis de condiciones

*Visitamos las propiedades seleccionadas y analizamos:*

- Estado físico
- Año de construcción
- Reparaciones o mejoras
- Documentación disponible (CRIM, planos, HOA, etc.)





## 0.6 Preparación y presentación de oferta

- Elaboramos el documento de ofrecimiento.
- Indicamos precio, condiciones, depósito, fecha de cierre y cláusulas especiales.
- Incluimos copia de precalificación y evidencia de fondos.

## 0.7 Negociación y aceptación

- Si el vendedor acepta: se firma un contrato de opción.
- Si hay contraoferta: renegociamos términos.
- Se coordina depósito en escrow.

## 0.8 Proceso bancario, tasación e inspección

- El banco ordena tasación
- Se realiza inspección de la propiedad (opcional pero altamente recomendable)
- Estudio de título por abogado notario

## 0.9 Seguro de hogar y cierre

- Obligatorio para hipotecas
- Se coordina firma del contrato de compraventa en la notaría
- Se presenta evidencia de fondos y se paga balance

## 0.10 Entrega de llaves

Ya eres dueño o dueña de tu propiedad en Puerto Rico. Se te entregan las llaves y la documentación final.





# SIMULADOR DE GASTOS DE CIERRE

CONCEPTO	ESTIMADO
Análisis de Valor - CMA	\$450 - \$650
Estudio de título	\$450 - \$600
Seguro de título	\$400 - \$600
Honorarios legales	\$1,000 \$1,200- .5% a 1% escritura
Seguro de hogar (anual)	\$600 - \$900
CRIM prorrateado	\$200 - \$400
Costos bancarios	\$1,500 - \$2,500
<b>Total aproximado</b>	<b>\$4,600 - \$7,500</b>

## Aviso Legal sobre el Simulador de Gastos de Cierre

*El estimado de gastos de cierre que ofrece este simulador es únicamente para fines ilustrativos e informativos. No constituye una cotización oficial, ni sustituye la orientación de un notario, institución financiera o profesional autorizado en Puerto Rico.*

*Los gastos reales de cierre pueden variar según el precio de compraventa, el tipo de financiamiento, el Loan to Value (LTV), los seguros requeridos, contribuciones, aranceles, así como otros factores legales o contractuales. El comprador es responsable de verificar y confirmar los costos finales con las partes correspondientes antes de la firma de la compraventa.*

*(ver Guía)*





## TIPOS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES

### Aquí te los compartimos:



- Convencional (Fannie Mae / Freddie Mac).
- FHA: Ideal para primeros compradores con 3.5% de pronto.
- VA Loans: Exclusivo para veteranos elegibles.
- USDA: Zonas rurales con hasta 0% de pronto.
- Comerciales / Non-Conforming: Para inversiones o propiedades que no cualifican bajo programas regulares.



# CHECKLIST PARA COMPRADORES ORGANIZADOS

- 
1. Realiza una inspección privada antes de publicar.

---

  2. Organiza toda la documentación desde el inicio.

---

  3. Evalúa los gastos de cierre con anticipación.

---

  4. Define una estrategia de precio basada en datos reales.

---

  5. Firma un contrato de corretaje formal con un profesional autorizado.

---



# RECOMENDACIONES PROFESIONALES

## PARA COMPRAR CON SEGURIDAD

### 0.1 Inspección privada de la propiedad

Recomendamos firmemente realizar una inspección profesional con un inspector licenciado antes del cierre.

#### BENEFICIOS:

- Identifica problemas estructurales, de plomería o electricidad.
- Evita sorpresas que puedan afectar tu inversión.
- Puede utilizarse para renegociar precio o reparaciones.

### 0.2 Estudio de título y compañía de títulos

#### VERIFICA QUE:

La propiedad no tenga gravámenes ocultos

- Esté registrada correctamente
- No haya problemas de cabida o herencia sin resolver.

**Casalba Group** trabaja con compañías de título serias que aseguran tu inversión hasta el 100% ante reclamaciones futuras.

### 0.3 Notario o abogado de cierre

El notario redacta y legaliza la compraventa, trabaja de la mano con todas las partes involucradas.

#### BENEFICIOS:

- Coordinación ágil.
- Verificación legal.
- Registro correcto en CRIM y Registro de la Propiedad.

### 0.4 No firmes nada sin revisión

Revisa todo documento antes de firmar: ofrecimientos, opciones, contratos, documentos del banco.

**Nuestro equipo te orienta paso a paso.**

### 0.5 Asesórate con un Realtor

Con los cambios del NAR, solo agentes con contrato pueden representarte legalmente.

**Casalba Group trabaja con representación exclusiva para compradores, garantizando:**

- Protección de intereses
- Negociación a tu favor
- Acompañamiento profesional



# ¿POR QUÉ FIRMAR UN BUYER AGREEMENT?

Firmar un Buyer Agreement (Contrato de Representación al Comprador) no es solo un requisito profesional bajo el nuevo código del NAR 2024, sino una herramienta que te protege como comprador desde el primer paso.

## 0.1 Representación exclusiva y leal

Tu agente trabaja 100% para ti, no para el vendedor ni para intereses cruzados.

Esto significa que:

- Negocia en tu beneficio
- Protege tus confidencias
- Te orienta de forma imparcial

## 0.2 Compromiso claro entre comprador y corredor

Ambas partes conocen sus responsabilidades desde el principio:

- Qué servicios recibirás
- Qué puedes esperar de tu agente
- Cómo será compensado, con o sin co-broke

## 0.3 Acceso prioritario a propiedades y análisis estratégico

Firmar un Buyer Agreement con Casalba Group te da prioridad para:

- Recibir propiedades antes que salgan al mercado (off-market).
- Análisis comparativo (CMA) detallado de cada propiedad.
- Orientación sobre valor real, condiciones legales y riesgos.

## 0.4 Red de aliados a tu disposición

A través del contrato tendrás acceso a:

- Bancos confiables
- Notarios de cierre
- Compañías de título
- Inspectores licenciados

## 0.5 Transparencia sobre comisiones

Con este acuerdo, sabrás exactamente:

- Cuál será la comisión de tu agente
- Si puedes solicitar al vendedor que cubra parte de ella como concesión
- Qué ocurre si el vendedor no ofrece co-broke

## 0.6 Ahorro de tiempo, errores y dinero

El comprador representado por un agente con contrato:

- Hace menos visitas innecesarias
- Tiene más claridad sobre el proceso
- Toma decisiones informadas



A photograph of three women in professional attire. One woman stands in the background wearing a white graduation cap and gown over a black top. Two women are seated in the foreground, both wearing black dresses. The woman on the left has long brown hair and is smiling with her hand near her chin. The woman on the right has long dark hair and is looking directly at the camera. They are all wearing gold jewelry.

## RECOMENDACIONES FINALES

- Nunca firmes nada sin asesoría.
- No hagas compras grandes si vas a financiar.
- Guarda todos los documentos.
- Si tienes dudas, pregunta antes de comprometerte.

# Casalba.

## GROUP



### ¿POR QUÉ ELEGIRNOS?

Asesoría legal y fiscal en cada etapa del proceso

Especialistas en propiedades residenciales, sucesiones y energía solar

Home staging profesional para elevar el valor del inmueble

Negociación efectiva y contratos transparentes

Red de aliados confiables y representación con enfoque ético y estratégico





**SYLVIA RODRIGUEZ**

Ceo & Founder  
Casalba Group LLC.  
REALTOR® | LIC. C-21211

✉ srodriguez@casalbagroup.com

☎ 787-472-2860



**PAOLA GARCÉS**

Vice-President  
Casalba Group LLC.  
REALTOR® | LIC. C-23886

✉ pgarces@casalbagroup.com

☎ (787) 380-5668



**LCDA. IDALIS BRENS**

Real Estate Legal Advisor  
Attorney & Public Notary  
Casalba Group LLC | LIC. C 21646

✉ ibrens@casalbagroup.com

☎ (939) 207-2376



**MILKA D. BARRETO**

Senior Broker  
Casalba Group LLC  
REALTOR® | LIC. C 23811

✉ mbarreto@casalbagroup.com

☎ (787) 949-6238

## CONTÁCTANOS

Si estás listo para vender tu propiedad de forma correcta, segura y profesional, agenda tu **consulta con nuestro equipo**.



787-472-2860

info@casalbagroup.com

CASALBAGROUP.COM



@casalbagroup