



SU GUÍA DEL COMPRADOR • CENTRAL TEXAS

Cómo Comprar Bien y Cuidar su Dinero

Cómo consigo que los compradores obtengan un mejor trato — con atención en español, de principio a las llaves.

Pete Seider & Eugenia Caballero • Seider Realty Team powered by The Ascend Group at LPT Realty
(512) 363-3049 • pete@peteseider.com • peteseider.com • Se habla español

De qué se trata de verdad esta guía

Encontrar una casa es la parte fácil — los anuncios ya están en su teléfono. Lo que decide cuánto dinero conserva es todo lo que pasa **después** de encontrarla: cómo se evalúa, cómo se negocia, qué se detecta antes de firmar y cuánto cuesta ser dueño durante los años que vivirá ahí. Esta es la versión honesta, sin discurso de venta, de cómo consigo que los compradores obtengan un mejor trato en el centro de Texas — con atención en español. Léala antes de recorrer una sola casa.

Contenido

01 La representación es su dinero

02 Dónde se pierde dinero

03 El dinero, en palabras claras

04 El proceso, hasta las llaves

— GUÍA DEL COMPRADOR

Un agente del comprador debe pagarse solo

La representación se trata de su dinero

Un buen agente del comprador no es quien abre puertas — es quien se interpone entre usted y los errores que cuestan miles en silencio: pagar de más, mejorar de más, pasar por alto un defecto o aceptar el primer «trato» que ofrece un vendedor o constructor. Mi trabajo es proteger su dinero y conseguirle los mejores términos posibles.



Una lectura honesta de cada casa

Qué está bien, qué es un compromiso y cuánto vale de verdad — antes de que se enamore. Lo saco de la casa equivocada tan rápido como lo ayudo a ganar la correcta.



Negociación firme e informada

El precio es solo una palanca. Los términos, créditos, reparaciones y plazos mueven dinero real — y sé cómo piensa el otro lado, porque estuve ahí.



La ventaja del lado del constructor

Años vendiendo casas nuevas para constructores: sé exactamente dónde se esconde el dinero en la construcción nueva — incentivos, mejoras y términos que la mayoría nunca pregunta.



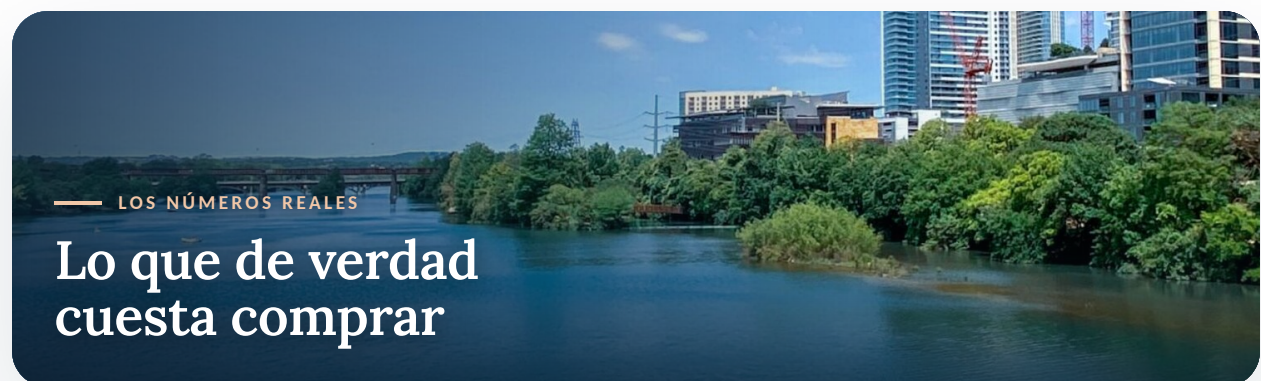
Ojo de propietario

Yo también soy dueño de bienes raíces aquí, así que leo una casa como un propietario: costos de mantener, reventa y valor a largo plazo — no solo si se ve bien un sábado.

Dónde los compradores pierden dinero sin darse cuenta

- ☐ **Pagar de más por emoción.** Enamorarse de una casa y competir contra uno mismo. Una lectura realista del valor mantiene su número máximo honesto.
- ☐ **Mejorar de más una casa nueva.** Las mejoras del centro de diseño se sienten pequeñas y suman cinco cifras — y algunas nunca las recuperará en la reventa.
- ☐ **Dejar la ventaja sobre la mesa.** Los hallazgos de inspección, las diferencias de avalúo y los mercados lentos son espacio para negociar. Quien no sabe que lo tiene, lo pierde.
- ☐ **Aceptar al prestamista del constructor sin comparar.** La tasa anunciada suele traer un costo escondido en otra parte. A veces es el mejor trato — pero solo si de verdad compara.
- ☐ **Ignorar el costo real de ser dueño.** Impuestos, distritos MUD/PID, seguro y HOA pueden cambiar el pago mensual por cientos. El precio de etiqueta no es el número que importa.

El dinero no se gana cuando vende. Se gana — o se pierde — el día que compra.



El dinero, en palabras claras

- ☐ **Enganche (down payment)** — su parte en la casa, desde tan poco como 3–3.5% en muchos préstamos hasta 20% si quiere evitar el seguro hipotecario. Más enganche baja el pago; es un balance, no una regla.
- ☐ **Costos de cierre** — las cuotas para preparar el préstamo y transferir la casa, a menudo entre 2–5% del precio. A veces el vendedor o constructor puede ayudar a cubrirlos — una palanca que negocio por usted.

- ☐ **El pago mensual** — no solo capital e interés, sino impuestos (Texas no tiene impuesto estatal sobre ingresos pero sí impuestos prediales más altos), seguro y posiblemente HOA y MUD/PID. Presupuestamos el número real, no la etiqueta.
- ☐ **Un pequeño colchón** — algo apartado para la mudanza y los primeros arreglos. No es para asustarse, es ser inteligente.

Worksheet — your true monthly cost

Principal & interest (P&I)	\$
Property taxes (÷ 12) — use the actual rate for the address	\$
Homeowners insurance (÷ 12)	\$
HOA / MUD / PID (÷ 12 if applicable)	\$
Utilities & ongoing upkeep (estimate)	\$
All-in monthly cost	\$

Build your budget on this number — not the price tag. I'm glad to fill this in with real figures for any specific home.

El primer paso es gratis y sin dolor

Antes que nada, un buen prestamista le da una preaprobación real — le dice su presupuesto verdadero y su pago mensual sin adivinar, y hace que su oferta cuente cuando encuentre la indicada. Lo conecto con prestamistas que compiten por su preferencia. Sin costo, sin compromiso.

El proceso, de principio a las llaves

- ☐ **1. Conversamos.** Sus metas, su plazo, su presupuesto y los lugares que necesita tener cerca. Sale sabiendo más, trabajemos juntos o no.
- ☐ **2. Ordene su financiamiento.** Una preaprobación real (no una estimación) para que sus ofertas se tomen en serio y conozca su pago verdadero.
- ☐ **3. Buscamos con propósito.** Reventa o casa nueva, evaluadas con honestidad. Mándeme cualquier dirección y le doy una lectura directa.
- ☐ **4. Evaluamos y ofertamos.** Valor honesto, y luego una oferta estructurada para ganar por más que el precio.
- ☐ **5. Inspección y negociación.** Los hallazgos se trabajan por créditos o reparaciones; el avalúo y el financiamiento se mantienen en curso.
- ☐ **6. Cerramos y recibe las llaves.** Los detalles resueltos, las fechas cumplidas y la mente tranquila todo el camino.



Empiece de la forma fácil

No tiene que estar listo para comprar para conversar. ¿Vio algo en Zillow o manejando por un vecindario?

Mándeme la dirección y le doy una primera lectura honesta — qué está bien, qué es un compromiso y cuánto vale de verdad. Sin presión, nunca.

Esta guía es educativa y general — no es asesoría fiscal, legal, crediticia ni de inversión; las cifras y los programas cambian según su situación. Verifique los detalles de cualquier propiedad y préstamo con un prestamista con licencia antes de confiar en ellos. Igualdad de Oportunidad de Vivienda. [Información sobre Servicios de Corretaje \(TREC\)](#) • [Aviso de Protección al Consumidor \(TREC\)](#).



Made for you by Pete & Eugenia

We're a husband-and-wife team who help families move to Central Texas with a lot less stress and a lot more confidence. This guide is our way of helping before you ever pick up the phone. Whenever you want a real person to think it through with you — areas, timing, a specific home — we're one call or text away. No pressure, ever.

(512) 363-3049 • pete@peteseider.com • peteseider.com

Going deeper on new construction? **New Home Dispatch** is our independent, no-pitch guide to buying new in Central Texas — newhomedispatch.com.

Pete Seider & Eugenia Caballero · Seider Realty Team powered by The Ascend Group at LPT Realty · Equal Housing Opportunity. This guide is general and educational — not tax, legal, or financial advice, and figures are illustrative. Verify specifics for any property before relying on them.