



# GUIA PARA COMPRADORES



# El Índice De Contenidos

Introducción de Berkshire Hathaway	.....	2
¿Quiénes Somos?	.....	3
Conoce Nuestro Equipo	.....	4-5
Nuestra Misión	.....	6
Nuestra Historia: Jack y El Tallo de Frijol	.....	7
El Proceso de Comprar una Casa	.....	8-12
Como Los MONTENEGRO's Trabajan	.....	13
15 Preguntas Importantes	.....	14-15
Premios Y Reconocimientos	.....	16
Testimoniales y Referencias	.....	17-18
Propiedades Vendidas Recientemente en Georgia	.....	19
Contacto + Sitio Web + Medios Sociales	.....	20
Definiciones Importantes	.....	21-22

# Introducción de Berkshire Hathaway



## COMPAÑÍA DE BIENES RAÍCES # 1 EN LA NACIÓN

La firma Montenegro Real Estate Group está asociada con Berkshire Hathaway HomeServices Georgia Properties, que forma parte de HomeServices of America, la empresa inmobiliaria #1 de la nación. Berkshire Hathaway es una compañía con mucho prestigio reconocida mundialmente, aportando al mercado inmobiliario de Metro Atlanta su amplia trayectoria de estabilidad, fortaleza, calidad e innovación.

Warren Buffet, el presidente y director ejecutivo de Berkshire Hathaway dice, "Cuando las personas toman la decisión tan grande de comprar una casa, tienen que saber que esta es la decisión más importante que harán en toda su vida. Por eso es tan importante saber con qué empresa están trabajando y creemos que el nombre de Berkshire Hathaway les dará la certeza que están trabajando con la mejor compañía inmobiliaria".

# ¿Quiénes Somos?

## The Montenegro Real Estate Group



El *Montenegro Real Estate Group* es un equipo de bienes raíces innovador y cautivador que trabaja para utilizar sus habilidades de mercadeo, compromiso, comunicación interpersonal, conocimientos prácticos y alta experiencia para fomentar el servicio más alto de calidad a todos nuestros clientes. Somos uno de los mejores equipos de Berkshire Hathaway Home Services, y nuestros agentes forman parte del 2% de todos los agentes del mundo. Por lo tanto, usted puede estar seguro que sus necesidades como cliente están en las mejores manos para la compra o venta de sus propiedades inmobiliarias.

Nuestra amplia experiencia en mercado nos permite darle la mejor asesoría profesional al comprar una casa, llevándolos paso a paso durante todo el proceso de negociación y compra. En la venta de su casa, le ayudamos a sacar el máximo provecho de su inversión, vendiendo su casa al más alto precio en el mercado, libre de estrés y en un corto tiempo. Generamos una atmósfera que da la bienvenida a todos los compradores, inquilinos y vendedores que vienen de culturas y etnias diferentes. Nos esforzamos por la excelencia, la diligencia, el éxito, y una conexión profesional con nuestros clientes. Su prioridad y necesidades son nuestra obligación y nuestro deber. Nuestros clientes reciben un servicio de alta calidad con los mejores agentes.

# Conoce Nuestro Equipo



## Flor De Maria Montenegro

Flor De Maria Montenegro es la líder del equipo y uno de los miembros fundadores del Montenegro Real Estate Group asociado con Berkshire Hathaway Home Services. Ella es parte del 2% de los mejores agentes en Berkshire Hathaway, con más de 30 años de experiencia en mercadeo, ventas y Real Estate. Ella es originaria de Guatemala, donde asistió a una universidad de alto nivel y prestigio donde obtuvo una Licenciatura en Mercadeo y dos maestrías: La primera en Comunicación Social y la segunda en Publicidad y Relaciones Públicas.

Flor De Maria es una madre y esposa ejemplar y cariñosa. Ella disfruta viajar y ha visitado más de 40 países, así que está muy inmersa y experimentada en muchas culturas y etnias, haciéndola una notable comunicadora intercultural. Ella es fluida y capaz de comunicarse en español e inglés eficientemente. Flor De Maria es también una increíble conferencista pública internacional, que le ha ayudado a ser una extraordinaria líder comunitaria y defensora en proyectos de educación y salud junto a su esposo e hija.

**Datos divertidos:** Ella ama las "Northern lights" o auroras boreales y se deleita en perseguir y capturarlas en diferentes países del mundo. Al igual que ella se fija en la captura de la aurora borealis, ella también está determinada a ser el mejor agente en el campo de las propiedades inmobiliarias y el mercado para sus clientes.

**Cita Favorita:** "No me digan que el cielo es el límite cuando hay huellas en la luna." Paul Brandt



## Miguel Montenegro

Miguel Montenegro es uno de los socios fundadores del Montenegro Real Estate Group en Berkshire Hathaway Home Services. Es parte del 2% de los mejores agentes de Berkshire Hathaway con más de 30 años de experiencia en administración de negocios y mercadeo. Miguel es originario de Guatemala y se graduó en Administración de Empresas y Mercadeo. Posteriormente fue profesor universitario donde enseñó mercadeo y finanzas por más de 10 años.

Miguel es un padre y marido fiel y amoroso. Le encanta viajar y visitar muchos lugares nuevos cada día. Adicionalmente, Miguel es también un conferencista nacional e internacional. Es un líder en la comunidad y anualmente dirige proyectos educativos y de beneficio social.

**Datos Divertidos:** Desde muy joven él ha tenido una gran pasión por el mercadeo y las finanzas, por eso, durante su vida ha ayudado a pequeños y medianos empresarios a tener éxito en sus negocios y ahora usa el mercadeo para ayudar a muchas familias a comprar su mayor inversión, su casa." ¡También le gusta la carne asada y las montañas!

**Cita Favorita:** "Si puedes soñarlo puedes hacerlo." - Walt Disney



## Isabel Arevalo

Isabel Arevalo es asistente administrativa y coordinadora de transacciones del Montenegro Real Estate Group en Berkshire Hathaway Home Services. Ella es originaria de Venezuela y es una profesional graduada de la Universidad, donde obtuvo su Licenciatura en Psicología Clínica y una maestría. Es eficiente en español e inglés y puede comunicarse con precisión y rapidez.

Isabel Arévalo es también una madre y esposa amorosa.. Tiene dos hijos pequeños y un adolescente. Ella trabaja duro para cuidarlos y amarlos con todo su corazón.

**Datos divertidos:** Ella ama y tiene pasión por viajar y comer. Su lugar favorito es la playa, disfruta la arena y el sol. ¡Le encanta comer TODO! Es amante de la comida. También tiene una gran afición por los caballos diciendo: "Mi sueño es un día tener una hermosa casa grande donde pueda tener caballos".

**Cita Favorita:** El único modo de hacer un gran trabajo es amar lo que haces." – Steve Jobs



## Maria Montenegro

Maria Montenegro es asistente administrativa y asociada en comunicaciones del Montenegro Real Estate Group en Berkshire Hathaway Home Services. Asistió a la Universidad de Georgia en donde se graduó en diciembre del año 2021 con una Licenciatura en Psicología con especialización en Estudios de Comunicación y Desarrollo Humano y Ciencias de la Familia con honores latinos.

María es una joven adulta que aporta ideas innovadoras y es la hija talentosa de Flor De Maria y Miguel. Es audaz y tiene un espíritu aventurero viajando a más de 40 países donde se ha sumergido y experimentado en muchas culturas y etnias, convirtiéndose en una fenomenal comunicadora intercultural. María es fluida y capaz de comunicarse en español e inglés eficientemente. También es una líder de comunidad asombrosa y aboga en proyectos de educación y salud junto con su padres. María es una oradora pública con experiencia y tiene conocimientos prácticos en comunicación intercultural y comunicación interpersonal.

**Datos divertidas:** A María le encanta cantar y disfrutar de excursiones por la naturaleza con sus perros Brownie y Shiny. También está realizando su doctorado en Psicología Clínica y es asistente de investigación a tiempo parcial en la Universidad de Georgia

**Cita Favorita:** El momento en que dudas si puedes volar, dejas de poder hacerlo para siempre." J.M. Barrie

## Nuestra Misión



**Nuestra misión es proporcionar excelencia e integridad proporcionando un servicio responsable y confiable para nuestros clientes haciendo todas las comunicaciones y negociaciones con el más alto nivel de profesionalismo.**

**Utilizamos nuestras experiencias y conocimientos de mercadeo para ayudar a nuestros clientes a vender su casa al costo más alto y ayudar a nuestros compradores a negociar un precio razonable para obtener su hogar perfecto. Nuestro enfoque principal es el mejor interés de nuestros clientes.**

# Nuestra Historia: Jack y El Tallo de Frijol



Permítanme presentarles la conexión entre nuestra historia y Jack y el tallo de frijol. El protagonista principal, Jack tiene unos frijoles mágicos, que crecen en un enorme tallo de frijol que llega a las nubes. A través del tallo, Jack llega al castillo en donde encuentra a un gigante que trata de impedir que él obtenga el oro. Al final de la historia conquista al gigante. Del mismo modo somos el Montenegro Real Estate Group, el tallo de frijol enorme, y nuestros clientes son nuestros Jacks que atraviesan obstáculos, gigantes, tratando de lograr sus objetivos de vender o comprar, el oro.

Nuestra historia comenzó con un frijol mágico. Inicio con Flor De Maria Montenegro. Ella, por supuesto, no era un frijol ordinario. Ella tenía la visión, el conocimiento, experiencia y la pasión por el mercadeo y ventas de propiedades inmobiliarias ayudando a sus clientes paso a paso para que adquieran la casa de sus sueños o vendan sus propiedades al mejor precio en el mercado. Su determinación aseguraría éxito, crecimiento, excelencia y diligencia en el futuro. El agente inmobiliario Miguel Montenegro pronto se unió a la compañía con las asistentes administrativas María Montenegro e Isabel Arevalo. Nos formamos como Montenegro Real Estate Group.

Todos éramos frijoles mágicos listos para florecer. A través del trabajo duro y el compromiso con nuestros clientes, nos convertimos en un tallo de frijol enorme que llega a la cumbre más alta, y no nos detendremos por nada. Garantizamos que, al igual que Jack y el tallo de frijol, nuestros clientes suben a la cima para que puedan experimentar el mejor servicio y lograr el mayor éxito. Protegemos a nuestros clientes de los gigantes peligrosos en el negocio de las propiedades inmobiliarias que intenten evitar que alcancen sus objetivos al crear un fundamento sólido para que nuestros clientes compren el perfecto hogar o vendan su casa.

Así que, ¿por qué no nos utiliza para llegar a la cima y obtener los mejores beneficios? Puede estar seguro de que será atendido por los mejores agentes en Georgia.

# El Proceso de Comprar una Casa



Cada compra de casa inicia con el entendimiento de lo que esto significa para usted, por ello es importante entender cuáles son los objetivos del cliente, sus expectativas del margen de tiempo en que desea comprar, y cuales son sus necesidades de vivienda y presupuesto para la compra de la casa.

Nuestro objetivo #1 es asesorar a nuestros clientes para encontrar la casa de sus sueños a un precio adecuado en el mercado.

En Montenegro Real Estate Group, nuestros agentes estarán con sus clientes en cada parte del proceso de compra de su casa. Desde el momento de la búsqueda inicial hasta que le entreguen sus llaves y mucho más allá. Estaremos siempre allí para atender sus preguntas y necesidades de bienes raíces. **Este es nuestro privilegio y compromiso con nuestros clientes.**

## Presentamos algunos aspectos importantes del proceso de compra de casa:

- Nuestros agentes se enfocarán en la búsqueda de propiedades que mejor satisfagan sus necesidades, preferencias y requerimientos. Protegeremos la confidencialidad de su información personal y confidencial.

- Nuestros agentes de Real Estate (Realtors) le asesoran profesionalmente durante todo el proceso.
  - El agente que representa al comprador trabaja para negociar los mejores términos y precios para el comprador.
  - En la mayoría de los casos, es un servicio sin costo para el comprador. La Ley de Georgia permite que la agencia que representa al vendedor comparta su comisión con la agencia del vendedor para que ambas partes estén en igualdad de condiciones.
  - Un acuerdo exclusivo de representación entre nuestra empresa y el comprador es requerido para tener representación válida. El documento especifica las responsabilidades y limitaciones de dicha representación.
- Definiendo su estilo de casa y estableciendo su perfil y criterio de Búsqueda de casa -
- Necesidades-preferencias-locaciones: Que tipo de casa está buscando? ¿En qué ciudades prefiere vivir? ¿Qué tamaño de casa necesita? ¿Qué otras características son importantes a la hora de elegir la casa?  
Le ayudaremos a tener un criterio realista de la casa que mejor satisfaga sus necesidades en relación a tamaño, estilo, características, accesibilidad a escuelas, transportación, centros de compra y otras preferencias personales
- Entendiendo el mercado local
- Se están vendiendo las casas rápidamente en las áreas deseadas? Cual es el precio promedio de las casas en las ciudades de interés? ¿Qué aumento de valor podría tener su casa en los próximos años en las diferentes ciudades? Factores que podrían beneficiar o afectar negativamente en el re-venta de su casa en el futuro.
  - Nuestros agentes le sugerirá formas simples de darle un adecuado mantenimiento, actualizaciones o mejoras, que pueden incrementar el valor de su casa a corto, mediano y largo plazo.

- Proceso de Pre-aprobación para su préstamo hipotecario -

### Proceso Del Préstamo Hipotecario



- Su pre-aprobación le ayudará en tres aspectos importantes:
  1. Conocerá cuales son sus límites financieros en la búsqueda de la casa, cual sea su tipo de préstamo, pago mensual, pago inicial y porcentaje de interés anual
  2. Obtendrá una carta de pre-aprobación que es necesaria para adjuntar a la propuesta de compra (oferta) y esto es muy importante en este mercado actual.
  3. Invertirá mejor su tiempo buscando solo casas que puede calificar de acuerdo a sus finanzas.

Nuestros agentes le pueden conectar con Compañías de Préstamos que pueden asesorarle financieramente para evaluar cuales son sus mejores opciones.

- Decidiendo dónde desea comprar su casa - Puede estar seguro que encontrará la casa adecuada según sus necesidades y presupuesto.

Ya sea que esté comprando su primera casa o buscando una nueva casa que se adapte mejor a su nueva etapa de vida familiar o si está comprando una casa de inversión, cuando usted trabaja con uno de nuestros agentes del Montenegro Real Estate Group, disfrutará su búsqueda en lugar de sentirse intimidado o frustrado.

- Se proveerá al cliente con acceso a nuestro website y con una aplicación actualizada gratuita para búsqueda de casas - casi como si fuera un agente. Criterios de búsqueda disponibles según sus tiempos de manejo desde su trabajo, escuela, o supermercado. También puedes buscar según la escuela de tu preferencia o por tu ciudad o vecindario preferido.

- Nuestros agentes enviarán diferentes opciones de casas según el criterio definido, tomado de la lista de casas del servicio estatal de propiedades disponible (MLS)
  - Se proveerá Información detallada sobre la propiedad y documentos de la condición de la casa, si los hubiera.
  - Nuestros agentes se coordinan para poder hacer los tour de casas seleccionadas y estarán dispuestos para resolver cualquier duda.
- Presentando la mejor oferta (propuesta de compra) - Cuando encuentra la casa correcta y usted está listo para presentar una oferta, es importante conocer su valor en el mercado y otros aspectos importantes.
- Se harán evaluaciones de mercado para determinar las mejores opciones de propuesta de compra.
  - Nuestros agentes le preparan la oferta con los términos, provisiones legales, estipulaciones especiales y enmiendas necesarios para la compra-venta de su casa buscando siempre el mejor interés del cliente.
  - Negociamos para nuestros clientes durante todo el proceso procurando que nuestros clientes obtengan su propiedad al mejor precio y términos posibles.
  - Al presentar la propuesta de compra, más conocida como oferta, esta puede ser aceptada, rechazada o podrían hacer una contra oferta. Según el caso, esto nos permite negociar los términos para que sea una compra justa para el comprador y vendedor
  - Al momento que todas las partes están de acuerdo en todos los términos del contrato está firmado, se legaliza a partir de esa fecha se cuentan todos los periodos. Para su tranquilidad, su agente le recordará todos los tiempos importantes.
  - Depósito de Seguridad (Earnest Money) Usualmente se entrega entre 1-3 días después de aceptada la oferta. Este depósito usualmente se guarda en la agencia que representa al comprador o con la compañía de abogados, según sea el caso. Aunque no hay una cantidad específica requerida, entre más alta es la cantidad de depósito mejor es la oferta, usualmente es entre el 1-3% del valor de la propiedad. El depósito de seguridad está protegido durante los periodos de diligencia, y contingencias financieras y de valuación de la casa.
  - Una vez su oferta es aceptada, es el momento de oficialmente aplicar para su préstamo. Este proceso tomará algún tiempo, pero debido a que usted ya fue

pre-aprobado, el proceso será más fácil y rápido. Nosotros trabajaremos arduamente con su prestamista y abogados para asegurar que el proceso sea lo menos estresante para usted.

- Durante este periodo no deberá hacer cambios a sus finanzas, cambios en su trabajo, compras grandes, depósitos grandes de dinero. Deberá seguir los consejos de su prestamista para evitar dificultades en la aprobación final.

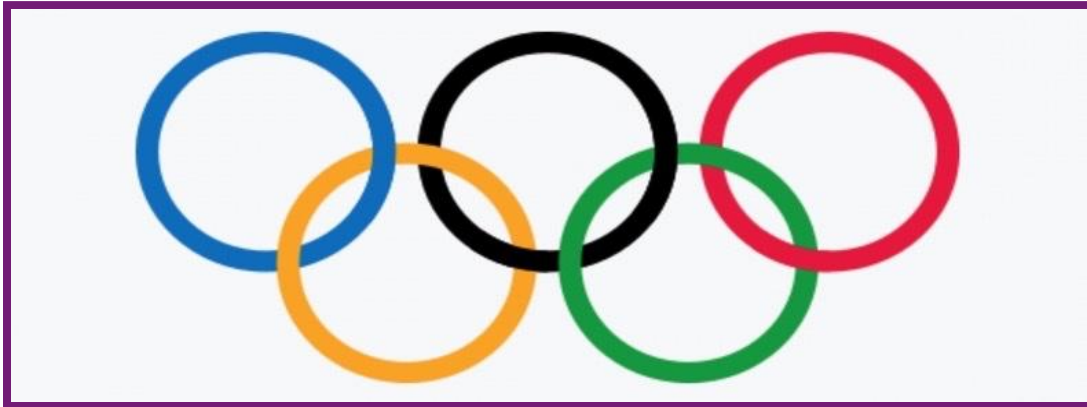
Próximos pasos - Luego de que una propuesta de compra es aceptada por el vendedor, le daremos la asesoría necesaria para guiarle en sus próximos pasos.

- Le conectaremos con una diversidad de compañías que le asesoren hasta el cierre de su casa incluyendo asesores legales, empresas de inspección, seguros y garantía de casa.
- Estaremos comunicándoles los avances del proceso de cierre y ayudándoles con información y recursos para la toma de sus decisiones. Nuestros agentes estarán con nuestros clientes en cada paso del camino.

Amigos por siempre

- La relación creada en este periodo continúa aún después del cierre de su casa y sus referencias serán nuestro mayor complemento.

# Como Los MONTENEGRO's Trabajan



**M**otivado: Somos excelentes líderes que motivan a nuestros clientes a lograr sus objetivos.

**O**ptimista: Nosotros vemos hacia el futuro y las mejores posibilidades para nuestros clientes.

**N**unca nos rendimos: Luchamos con todo para que nuestros clientes compren su casa

**T**alentosos: y proactivos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

**E**xcelencia: Nosotros hacemos todo nuestro trabajo con excelencia y gran actitud

**N**unca estáticos: Somos un equipo dinámico y comprometido en dar el más alto servicio.

**E**xperiencia: Tenemos más de 30 años de experiencia en mercado, ventas, y real estate.

**G**randioso Equipo: Organizadores y mantenemos un control completo de las negociaciones.

**R**esiliencia: Siempre estamos moviéndonos hacia adelante ante cualquier obstáculo.

**O**rientados a llegar a las metas: Ponemos las metas de nuestros clientes primero.

# Preguntas frecuentes más importantes

## 1. ¿Realmente necesito un agente inmobiliario que me represente en la compra de mi propiedad?

¡Definitivamente Sí! Nuestros agentes tienen licencia registrada en el estado y tienen los conocimientos y experiencia necesaria para representarlo en todo el proceso. Las transacciones de Bienes Raíces pueden ser complicadas, conllevan una serie de pasos y documentos legales que deben ser completados para que haya un contrato legal que pueda concluirse exitosamente. Nuestros agentes lo representarán adecuadamente buscando siempre su mejor interés. Usualmente los dueños de casa contratan sus propios agentes para que les representen, por lo tanto al tener uno de nuestros agentes a su lado, le permitirá estar en igualdad de condiciones de negociación.

## 2. ¿Estaré trabajando con usted o con todo el equipo?

Nuestros clientes tendrán la ventaja de contar con toda la experiencia y el apoyo de nuestro equipo durante su proceso de compra-venta

## 3. ¿Qué es un acuerdo de comprador exclusivo?

Es una representación para nuestros clientes en la cual nuestra compañía y agentes representará a los clientes como única agencia/agentes en forma exclusiva lo cual significa que si ellos encuentra una casa por si mismos o por venta por el propietario, debe de informarnos para poder contactar al vendedor / agencia y negociar en su nombre durante todo el proceso.

## 4. ¿En cuanto tiempo puedo obtener las llaves de mi casa y ser un nuevo propietario?

El proceso de compra-venta dura entre 25-45 días en la mayoría de los tipos de préstamos. Si la compra es en efectivo, podría ser más pronto. Algunos tipos de préstamos requieren un poco más de 45 días.

## 5. ¿Tengo que pagarle por sus servicios?

Usualmente la ley de Georgia, nos permite negociar con el vendedor para que comparta la comisión que paga a su agencia con la nuestra. Esto para que no sea un costo añadido a sus gastos y para que estén en iguales condiciones que el vendedor. Excepciones pueden ocurrir en cuyo caso se discute con el cliente según sea el caso.

## 6. ¿Cómo ayuda a los compradores a competir en este mercado?

Nuestros agentes son ampliamente conocedores del mercado y poseen estrategias específicas para ayudar a nuestros clientes a que sus ofertas sean aceptadas. Según el caso, sugerimos ventajas diferenciales en la propuesta de compra venta.

## 7. ¿Cuántas casas vende su equipo de agentes al año?

Nuestro equipo está considerado entre el 2% de todos los agentes mundialmente con Berkshire Hathaway Home Services. Son Agentes reconocidos con mayor producción de ventas a nivel nacional con Berkshire Hathaway HomeServices y reconocimiento a nivel estatal con mejores agentes con la GAR, Georgia Association de Realtors y Club de Millonarios. Vendemos en promedio de 3-5 casas al mes.

**8. ¿En cuanto tiempo adquiere valor la casa?**

En Georgia, cada año las propiedades adquieren valor. El porcentaje de incremento varía según las condiciones locales de mercado en cada ciudad y condado. Nuestros agentes pueden proporcionarle estudios de mercado específicos.

**9. ¿Qué es el Earnest Money o depósito de seguridad?**

Es un depósito de buena voluntad que muestra al vendedor que el comprador es serio. Aunque no hay una cantidad específica y también dependerá de las condiciones de mercado, usualmente suele ser 1-3%. Este dinero está protegido durante el periodo de diligencia, y las contingencias financieras y de valuación de la casa, si las hubiera.

**10. ¿Es requerida una inspección de la casa y quien paga por ello?**

Altamente recomendada. Le reporta la condición de la casa y le servirá para evaluar si vale la pena la compra al precio propuesto. En algunos casos, se puede negociar reparaciones, dinero como contribución del seller para el buyer en lugar de gastos de cierre o reducción del precio de la casa. En algunos casos es recomendado otro tipo de inspecciones, adicionales a la inspección general. El comprador paga por las inspecciones directamente a las compañías de inspección.

**11. ¿Qué incluye mi pago mensual?**

Esta pregunta será respondida ampliamente por su compañía de préstamos, pero básicamente y en la mayoría de casos incluye, el pago del capital (Principal) del préstamo, interés del préstamo, impuestos de la propiedad y seguro de la casa y del préstamo.

**12. ¿Cual es el pago inicial (Downpayment) que se me requiere?**

Esto es una pregunta para una compañía de préstamos, pero vamos a decir que esto dependerá del tipo de préstamo al que está aplicando y de sus propias condiciones en relación a ese tipo de préstamos y el precio de la casa. El Pago Inicial se deduce del total del préstamo inmediatamente.

**13. ¿Cuales son los costos de cierre y quien paga por ello?**

Esta información también le será proporcionada por su prestamista; dependiendo su caso particular. Básicamente es lo que usted pagará al momento de firmar la compra- venta. Incluye sus gastos del préstamo, abogado, impuestos, seguros y dinero de reserva. Esto es adicionalmente a su pago inicial. Usualmente es pagado por el comprador, sin embargo el vendedor también tiene sus propios gastos de cierre.

**14. ¿Es necesario una Garantía de Casa y quien la paga?**

Es ampliamente recomendada. Usualmente la paga el comprador pero en algunos casos se puede negociar con el vendedor. No es un seguro de casa. Tiene un costo anual y un costo por servicio.

**15. ¿Trabajan con compradores y vendedores?**

Si. Nuestra agencia ofrece todos los servicios, con la excepción de sub-agencia, que es remitir nuestros clientes a otras agencias.

## Premios Y Reconocimientos

### ★ 2021

Unidades vendidas: 46 – Volumen total superior a \$10M

Premio Chairman 's Circle Gold – Berkshire Hathaway Home Services, el 2% de los agentes de todo el mundo.

Entre los 5 mejores equipos de Berkshire Hathaway Home Services

Principales productores de Georgia Association of Realtors

Multi-Million Dollar Club con Atlanta Board of Realtors

Nominación para los mejores agentes de la National Hispanic Association.

### ★ 2020

Unidades vendidas 42 Volumen total Más de \$6 M

Premio del Círculo Presidente / Berkshire Hathaway Home Services: El 6% de las principales ventas en todos los agentes de todo el mundo.

Entre los mejores agentes de Berkshire Hathaway Home Services

Principales productores de Georgia Association of Realtors

Multi Million Dollar Club con Atlanta Board of Realtors

Nominación de los mejores agentes de la National Hispanic Association.

### ★ 2019

Unidades vendidas 30 – Volumen total de ventas superior a 6 M

Ledge Award con servicios de Berkshire Hathaway Home que representan el 14% de todos los agentes en todo el mundo.

Agente de Top Producer de Georgia Association of Realtors

Multi Million Dollar Club con Atlanta Board of Realtors

### ★ 2018

Premio Especial con Berkshire Hathaway con Honors Society

Representando 16% de todos los agentes en el mundo

Rising Star con Berkshire Hathaway Home Services



## Testimoniales y Referencias

- ❖ "¡Flor y todo su equipo son excelentes! Nos ayudaron con todo el proceso y nos ayudaron a comprar nuestro primer hogar! Muchas gracias!" - O. Ruiz
- ❖ "Flor fue excepcional durante todo el proceso de compra de la casa! Ella fue muy atenta a nuestras necesidades y fue proactiva en la búsqueda de listados que se ajustaran a nuestros requisitos. Una vez que hicimos nuestra oferta y fue aceptada, Flor explicó todo el proceso en términos de laico y se aseguró de que la entendamos. ¡Lo haría todo de nuevo! Gracias Flor!" - Rogelio N.
- ❖ "Flor es un gran profesional de bienes raíces y bueno en mantenerse en contacto con sus clientes. Hemos forjado una amistad de por vida." - Jackelyn R.
- ❖ "Cuando pensé que comprar una casa no era posible, Flor hizo lo imposible. Si pudiera calificar 6 estrellas por su duro trabajo, ¡lo haría!" - Julio R.
- ❖ "La ayuda que me brindó la señora Flor de María y el señor Miguel fueron muy profesionales y el equipo que tienen son muy buenos y están pendientes realmente el caso de comprar la casa estoy muy agradecido con toda su ayuda. Y fue un proceso no tan largo y es fácil con ellos Muchas gracias a cumplir el sueño de una casa." - B. Maldonado
- ❖ "La mudanza es bien notada como uno de los momentos más estresantes en una vida adulta. ¡Maria es salvadora de la vida! Ella estaba bien informada y tenía su mejor interés en mente a lo largo de todo el proceso. ¡Maria está muy bien recomendada para ayudarle a llegar a su nuevo hogar!" - C. Ortiz
- ❖ "Mi familia y yo recomendamos los servicios de Flor de María y Miguel Angel Montenegro. Esto ha sido un sueño cumplido y que mejor que con la ayuda y la paciencia de los expertos. Gracias a ellos esto ha sido de lo más fácil y rápido, agradecemos su tiempo, por estar ahí siempre respondiendo nuestras Mil dudas, por estar siempre al pendiente de todo y de cada paso que se daba. Si estás leyendo esto y deseas comprar tu casa, ¡hazlo con ellos! No esperes, no dudes en llamarnos, te aseguro que no te arrepentirás. ¡Quedarás satisfecho! Recomendable 100%." - Heidy A.
- ❖ "Flor de María y Miguel Montenegro me ayudaron a la hora de comprar mi casa en el área de ACWORTH, hace dos años ya. Fue una de las experiencias más importantes y lindas que hemos tenido mi familia y yo, y ellos nos acompañaron a que cada paso que dábamos se sintiera firme y seguro hasta que logramos nuestro sueño. Son agentes responsables, eficientes y su trabajo de verdad es de calidad. Los recomiendo a cada momento porque creo que son la mejor opción a la hora de necesitar gente profesional que te asesoren para comprar tu casa." - I. Arevalo
- ❖ "Lo mejor de lo mejor 😊 gracias a Flor de María , Miguel Montenegro y todo su equipo por el gran apoyo que nos dieron para la compra de nuestra casa un sueño hecho realidad infinitas gracias por todo su apoyo y deseando que más familias tengan la oportunidad de hacer su sueño realidad junto a ustedes que son un gran equipo 😊" - Y. Guerra
- ❖ "Fue una experiencia muy bonita, muy emocionante porque estábamos ansiosos de ya querer encontrar la casa de nuestros sueños y Flor de María nos dio una atención muy extraordinaria, definitivamente muy contentos con todo el proceso y claro de parte de ella la recomendamos al 100%." - P. Leal
- ❖ "Fue el mejor real estate que pudimos conocer en nuestro transcurso de búsqueda de nuestra primera casa estuvieron al pendiente del paso a paso hasta conseguir lo que nos favorecía mil gracias a the Montenegro real estate por todo su tiempo y dedicación 100% recomendado." - R. Bucios
- ❖ "He tenido el placer de trabajar con Flor durante mi proceso de compra de casa y es increíble, es increíble. Desde la primera vez que la conocí ella realmente entendió lo que estaba buscando, ella me guió durante el proceso con todos los conceptos, papeleo. Ella tiene un gran conocimiento sobre el negocio inmobiliario y todo el tiempo ella está disponible para el cliente ( incluso durante sus vacaciones ). Su trato fue realmente profesional y siempre nos dio detalles sobre el proceso. Estoy muy agradecido por su servicio y, honestamente, puedo recomendar sus servicios. Realmente aprecio su orientación y sus servicios profesionales." - A. Martínez

- ❖ “Flor De Maria Montenegro, me ayudó a comprar mi casa e hizo un trabajo excelente. Ella conoce muy bien su trabajo y siempre hizo todo lo posible para ayudarnos. Estamos muy satisfechos con nuestra compra.” - M. Velas
- ❖ “Flor de Maria fue una gran ayuda desde el primer día hasta el final. Muestra una gran experiencia y sabe cómo negociar con el vendedor. El diseño era muy práctico y hacía que el proceso fuera más rápido y fluido. Su orientación durante el proceso es valiosa”. - Daliah K.
- ❖ “Flor de María Montenegro es la mejor! Ella nos ayudó a encontrar la casa perfecta cuando nos trasladaron a Georgia y fue una experiencia estupenda. ¡Ella es muy profesional y una gran persona! Ella nos ayudó a encontrar dos casas diferentes después de eso. ¡Lo recomendamos encarecidamente!” - Rodrigo P.
- ❖ “¡Qué experiencia tan increíble trabajar con Flor! ¡Ella tiene tremenda paciencia, experiencia y conocimiento! Nosotros, como compradores de casas por primera vez, no teníamos idea de muchas cosas a lo largo del proceso y ella nos las explicó de una manera que podíamos entender fácilmente y también nos estaba guiando con cosas pequeñas que no teníamos ni idea, como la garantía del hogar, reparaciones, etc...¡excepcional! Las habilidades de negociación de ella son sobresalientes, ella siempre busca un ganar-ganar y siempre pedirá obtener lo mejor para usted! ¡Estoy muy feliz de haber decidido trabajar con ella!” - Diana P.
- ❖ “Vi sus materiales de marketing y me puse en contacto con ella para obtener un Siéntese. Mi esposa y yo nos quedamos inmediatamente impresionados. Aunque nos reservaron durante todo el proceso debido a experiencias previas con Realtors, realmente no teníamos razón para estar. Ella nos representó y el comprador al mejor de su capacidad dejando a todas las partes satisfechas. Todo el proceso se completó antes de que tuviéramos que pagar otra factura hipotecaria.” D. Santiago
- ❖ "Flor es una gran profesional de bienes raíces y buena para mantenerse en contacto con sus clientes. Hemos forjado una amistad para toda la vida." - Leticia E.
- ❖ Gran servicio al cliente, definitivamente lo volvería a hacer." - R. Chavez
- ❖ “Estoy muy agradecido a María y su equipo por trabajar con nosotros en la compra de nuestra casa aquí en GA. Fue un largo y quiero decir mucho tiempo para que finalmente nos reunamos, pero María era paciente con nosotros y cuando llegó el tiempo, pudimos cerrar. La experiencia fue estupenda y de nuevo estoy muy contenta de que María haya contestado con todas nuestras peticiones.” - M. Miranda
- ❖ “Estamos muy agradecidos a Flor de Maria porque realmente nos ayudó durante todo el proceso a comprar nuestra casa, realmente paso a paso. Incluso nos ayudó a encontrar un gran prestamista. Fuimos a ver varias casas hasta que conseguimos la correcta. Muy paciente y dedicado y grandes habilidades para negociar durante todo el proceso. Es genial en comunicarse en inglés y en español . Estamos muy emocionados de tener nuestra casa y porque tenemos el mejor Realtor en la ciudad para trabajar. Recomiendo encarecidamente a todos que trabajen con ella.” - S. Vázquez
- ❖ “María se volvía por encima y más allá de cada paso del camino. Ella se aseguró de que nuestras necesidades y deseos fueran satisfechos. Vendimos nuestra casa por encima de las compras en el vecindario y compramos nuestra nueva casa más abajo pidiendo precio y nos dieron los costos de cierre. Ella es una gran negociadora y realmente se preocupa por sus clientes. Tuvimos varios problemas con nuestro préstamo y ella fue un gran apoyo. No podía imaginar este proceso con otro agente inmobiliario.” - D. Vega
- ❖ “Tuvimos el placer de que Flor nos ayudará a comprar nuestra casa el mes pasado. Estábamos buscando en una zona muy específica y Flor siempre se haría disponible para mostrarnos casas cuando fuera conveniente para nosotros. Flor es muy paciente, honesto, y nunca nos hizo sentir presionados a comprar. Ella estaba dispuesta a mostrarnos tantas casas como queríamos ver e hizo todo lo posible para asegurarse de que en última instancia estaríamos contentos con la casa que elegimos. Flor está muy bien informado y estuvo con nosotros a lo largo de todo el proceso de compra desde ver hasta cerrar, lo que nos hizo fácil y sin dolor. Ella nos trató como si fuéramos sus propios hijos, siempre nos dio su opinión honesta y nos guió en la dirección correcta en cada paso del camino. Tomamos la decisión correcta eligiendo a Flor como nuestra Agente de Bienes Raíces y la recomendamos altamente a cualquiera.” - E. Sánchez

# Propiedades Vendidas Recientemente en Georgia



❖ <b>DeKalb County:</b> Doraville, Lithonia, Decatur, Tucker	❖ <b>Elbert County:</b> Elberton	❖ <b>Walton County:</b> Loganville
❖ <b>Gwinnett County:</b> Lilburn, Sugar Hill, Duluth, Buford, Lawrenceville, Braselton, Norcross, Dacula, Suwanne, Loganville	❖ <b>Hall County:</b> Flowery Branch, Gainesville, Gillsville, Oakwood, Braselton, Buford	❖ <b>Fulton County:</b> Roswell, Alpharetta, Sandy Springs, Johns Creek, Atlanta
❖ <b>Banks County:</b> Gillsville	❖ <b>Fayette County:</b> Fayetteville	❖ <b>Clayton County:</b> Jonesboro, Riverdale
❖ <b>Cobb County:</b> Marietta, Acworth, Kennesaw	❖ <b>Oconee County:</b> Bogart	❖ <b>Columbia County:</b> Grovetown
❖ <b>Cherokee County:</b> Canton, Woodstock	❖ <b>Clark County:</b> Bogart, Athens	❖ <b>Hart County:</b> Hartwell
❖ <b>Jackson County:</b> Jefferson, Braselton	❖ <b>Barrow County:</b> Winder, Braselton	❖ <b>Augusta–Richmond County:</b> Augusta
❖ <b>Forsyth County:</b> Cumming, Suwanne	❖ <b>Rockdale County:</b> Conyers	❖ <b>Henry County:</b> McDonough, StockBridge

# Contacto +Sitio Web + Medios Sociales

<u>Póngase en contacto con los Agentes inmobiliarios</u>	<u>Póngase en contacto con los asistentes administrativos:</u>	<u>Montenegro's Sitio Web + Google Page</u>	<u>Montenegro's Medios Sociales</u>
<p><b>Flor De Maria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Número de teléfono:</b> 678-474-6652</li> <li>❖ <b>Email:</b> <a href="mailto:FlorDeMaria.Montenegro@bhhsgeorgia.com">FlorDeMaria.Montenegro@bhhsgeorgia.com</a></li> </ul> <p><b>Miguel Montenegro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Phone Number:</b> 404-729-5257</li> <li>❖ <b>Email:</b> <a href="mailto:Miguel.Montenegro@bhhsgeorgia.com">Miguel.Montenegro@bhhsgeorgia.com</a></li> </ul>	<p><b>Isabel Arevalo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Número de teléfono:</b> 678-464-1977</li> <li>❖ <b>Email:</b> <a href="mailto:montenegrorealestate@bhhsgeorgia.com">montenegrorealestate@bhhsgeorgia.com</a></li> </ul> <p><b>Maria Montenegro:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Phone Number:</b> 678-474-6424</li> <li>❖ <b>Email:</b> <a href="mailto:montenegrorealestate@bhhsgeorgia.com">montenegrorealestate@bhhsgeorgia.com</a></li> </ul>	<p><b>Sitio Web:</b></p> <p>Montenegro Real Estate Group's Sitio Web: <a href="https://montenegrorealestate.bhhsgeorgia.com/">https://montenegrorealestate.bhhsgeorgia.com/</a></p> <p>Flor De Maria's Sitio Web: <a href="https://flordemariamontenegro.bhhsgeorgia.com">https://flordemariamontenegro.bhhsgeorgia.com</a></p> <p><b>Google Page:</b></p> <p><a href="#">The Montenegro Real Estate Group, Berkshire Hathaway Home Services GA Properties</a></p>	<p><b>FACEBOOK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Montenegro Real Estate Group's Facebook: <a href="https://www.facebook.com/MontenegroRealtors/">https://www.facebook.com/MontenegroRealtors/</a> or look us up as the Montenegro Real Estate Group</li> <li>● Flor De Maria's Facebook: <a href="https://www.facebook.com/flordemariamontenegro">https://www.facebook.com/flordemariamontenegro</a></li> <li>● Miguel's Facebook: <a href="https://www.facebook.com/miguel.montenegro.378">https://www.facebook.com/miguel.montenegro.378</a></li> </ul> <p><b>INSTAGRAM:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Montenegro Real Estate's Group's Instagram: the_montenegro_group</li> <li>● Flor De Maria's Instagram: flordemariarealtor</li> </ul> <p><b>TWITTER:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Montenegro Real Estate's Group's Twitter: @TheMontenegros</li> </ul> <p><b>TIKTOK:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Montenegro Real Estate's Group's TikTok: @montenegro_realtor_group</li> </ul>

# Definiciones Importantes

- ❖ **Hipoteca de tasa ajustable (ARM):** Una hipoteca de tasa de interés ajustada es un tipo de préstamo que ofrece una tasa de interés introductoria baja que se ajusta o cambia cada año según las condiciones del mercado, durante la vigencia del préstamo.
- ❖ **Amortización:** La amortización es el pago de una deuda con un calendario de pago fijo en cuotas regulares durante un período de tiempo.
- ❖ **Tasa de porcentaje anual (APR):** La tasa de porcentaje anual, o APR, es el cargo financiero anual promedio (incluidos los cargos y otros costos) dividido por la cantidad prestada.
- ❖ **Cierre:** El cierre (o liquidación) es el proceso legal de transferir la propiedad de una casa de una persona a otra.
- ❖ **Desglose de cierre.(closing disclosures)** Esta forma está diseñada para proporcionar divulgaciones que serán útiles para que los consumidores comprendan todos los costos de la transacción. Este formulario debe proporcionarse a los consumidores por lo menos tres días hábiles antes de la consumación del préstamo.
- ❖ **Desarrollo de vivienda cooperativa (Co-Op):** Una cooperativa es un desarrollo de vivienda donde los compradores poseen acciones en la corporación que administra el desarrollo de vivienda. Los accionistas pagan una tarifa mensual que cubre su parte proporcional de los gastos de operación de toda la cooperativa. Esto incluye la hipoteca subyacente, los impuestos, la administración, el mantenimiento, los seguros, los servicios públicos y las contribuciones a los fondos de reserva.
- ❖ **Condominio:** Un condominio o condo es un conjunto de viviendas en el que el propietario es dueño de una propiedad específica, generalmente un apartamento, en un conjunto de viviendas.
- ❖ **Línea de crédito:** Una línea de crédito es cualquier fuente de crédito otorgada a una persona. Esto incluye un préstamo de automóvil, un préstamo personal, tarjetas de crédito o cualquier situación en la que haya pedido dinero prestado para la compra de un artículo.
- ❖ **Cuotas de la Asociación de Propietarios de Vivienda:** Las cuotas de la Asociación de Propietarios de Vivienda (HOA, por sus siglas en inglés) son cuotas asociadas con vivir en una urbanización o condominio. Estas tarifas cubren los costos de mantenimiento de las áreas comunes y otras comodidades.
- ❖ **Avalúo de la vivienda (Appraisal)** Una tasación de la vivienda es una encuesta de una vivienda utilizada para determinar el valor actual de mercado.
- ❖ **Inspección de la vivienda:** Una inspección de la vivienda es una inspección de una propiedad para evaluar cualquier problema con la condición de la propiedad o los sistemas, incluidos daños por agua, daños a los cimientos, calefacción o cableado defectuosos, electrodomésticos y otros sistemas.
- ❖ **Seguro de propietario de vivienda:** El seguro de propietario de vivienda protege la propiedad contra pérdidas causadas por incendios, algunas causas naturales, vandalismo, robo y otras coberturas según los términos de la póliza. El prestamista esperará que el prestatario tenga una póliza de seguro de hogar vigente para el cierre.
- ❖ **Estimación del préstamo.** Este formulario está diseñado para proporcionar divulgaciones que serán útiles para que los consumidores comprendan las características, los costos y los riesgos clave del préstamo hipotecario que están solicitando, y debe proporcionarse a los consumidores a más tardar el tercer día hábil después de enviar una solicitud de préstamo.
- ❖ **Vivienda de HUD:** Una vivienda de HUD es una propiedad residencial de 1 a 4 unidades adquirida por HUD como resultado de una ejecución hipotecaria de una hipoteca asegurada por la FHA. HUD se convierte en el dueño de la propiedad y la ofrece a la venta para recuperar la pérdida en el reclamo de ejecución hipotecaria.
- ❖ **Agente de listado/Corredor de listado.** Un agente de listado representa los intereses del dueño de la propiedad que vende su casa. Es su deber compartir información sobre la propiedad con compradores potenciales y brindar orientación al vendedor durante el proceso de comercialización + venta de su casa.

- ❖ **Informe de crédito:** Un informe de crédito es un registro del historial de préstamos y pagos de deudas de una persona. Un informe de crédito se utiliza para evaluar cuánto riesgo corre un prestatario potencial al solicitar un préstamo.
- ❖ **Pago inicial:** Un pago inicial es un porcentaje de la compra total de una vivienda que se paga al comienzo de un préstamo hipotecario. Un pago inicial es típicamente entre el 5 por ciento y el 25 por ciento del valor total de una casa.
- ❖ **Equidad:** La equidad es esencialmente acciones o propiedad de una propiedad. En términos de una casa, el prestatario gana equidad en su casa a medida que paga su hipoteca.
- ❖ **Depósito de Seguridad:** El Depósito de seguridad es una muestra de compromiso del comprador con el vendedor. El comprador confiará una cantidad en dólares, generalmente del 1 al 3% del precio de venta, a una parte neutral. Si el vendedor rechaza la oferta del comprador, el comprador recuperará su dinero. Si el vendedor acepta la oferta y el comprador se retracta por cualquier motivo, después de los periodos de protección, el comprador pierde ese dinero.
- ❖ **Reservas:** Reservas, es esencialmente una cuenta donde se retienen los fondos/activos en la compra de una casa hasta que se cumplan todas las condiciones especificadas de la compra. Por lo general, los impuestos sobre la propiedad y los fondos de seguros se mantienen en depósito. Los abogados suelen actuar como agentes de depósito en garantía en las transacciones hipotecarias, asegurando la propiedad y examinando los documentos para garantizar que se cumplan los términos de la venta en ambos extremos.
- ❖ **Hipoteca de interés fijo:** Una hipoteca de interés fijo es un tipo de préstamo que tiene una tasa de interés fija que los prestatarios pagarán durante el plazo o duración del préstamo.
- ❖ **Ejecución hipotecaria:** Una ejecución hipotecaria es una casa que ha sido reclamada por el prestamista porque el propietario no pagó su préstamo. Estas casas se anuncian a un precio con descuento, pero vienen en condiciones "tal como están".
- ❖ **Agente del Comprador /Corredor de ventas:** Un agente de ventas representa los intereses del cliente que compra la propiedad. Es su deber orientar al comprador durante el proceso.
- ❖ **HUD:** HUD es el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano.
- ❖ **Seguro Hipotecario Privado:** El Seguro Hipotecario Privado (PMI) protege al prestamista en caso de que el prestatario no cumpla con el préstamo. Se requiere PMI cuando el pago inicial es inferior al 20 por ciento. El PMI debe pagarse hasta que el prestatario tenga al menos el 20 por ciento del capital de la vivienda. La Ley de Protección de Propietarios de Viviendas establece reglas según las cuales las hipotecas cancelan automáticamente el PMI después de que el prestatario haya alcanzado el 22 por ciento del capital de la vivienda, con base en el valor original de la propiedad.
- ❖ **Agente de bienes raíces - Realtor:** Un agente de bienes raíces es un profesional de bienes raíces que actúa como agente para la venta y/o compra de propiedades. Un agente inmobiliario es miembro de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios y debe ser miembro de una asociación o junta local y una asociación estatal.
- ❖ **Venta al descubierto:** Una venta al descubierto es una situación en la que el prestamista acepta que el dueño de una propiedad venda su propiedad por menos del monto adeudado en la hipoteca.
- ❖ **Seguro de título:** El seguro de título protege al prestamista o propietario contra pérdidas en caso de una disputa de propiedad. Los prestamistas a menudo requieren un seguro de título. De hecho, la mayoría de los seguros de título sólo cubren al prestamista, mientras que el prestatario los paga. El prestatario en muchos casos debe comprar una póliza por separado.
- ❖ **TRID (Divulgación Integrada de TILA-RESPA):** Esta nueva regla consolida cuatro divulgaciones existentes requeridas bajo TILA (Ley de Veracidad en los Préstamos) y RESPA (Ley de Procedimientos de Liquidación de Bienes Raíces) para transacciones de crédito cerradas garantizadas por bienes inmuebles en dos formas: una Estimación de Préstamo que debe ser entregado o matasellado a más tardar el tercer día hábil después de recibir la solicitud del consumidor, y una Divulgación de cierre que debe proporcionarse al consumidor al menos tres días hábiles antes de la consumación.