



NLC REALTY · DARK HORSE GROUP
BROKERED BY LPT REALTY

SANDHILLS · FAYETTEVILLE · CENTRO-SUR DE CAROLINA DEL NORTE

Guía del Comprador de Vivienda

EDICIÓN CAROLINA DEL NORTE — 2026

¡Hola! Soy Nehemias Lugo-Cheverez y estoy aquí para que su proceso de compra sea claro y sin estrés. Ya sea su primera vivienda o la décima, mi meta es que se sienta seguro en cada paso del camino.

Local

DE SANDHILLS A FAYETTEVILLE

Bilingüe

INGLÉS Y ESPAÑOL



Nehemias Lugo-Cheverez

REALTOR® · Dark Horse Group · NLC Realty



BIENVENIDO

Hagamos esto claro y sin estrés.

Comprar una vivienda en Carolina del Norte es emocionante — y también puede sentirse abrumador. Por eso esta guía le acompaña paso a paso, desde la pre-aprobación hasta el día del cierre. Siempre sabrá qué está pasando, qué sigue y quién lo está manejando.

Conozca a Lexi y su equipo — los que cuidan cada detalle

Tengo el orgullo de contar con Lexi, mi increíble asistente, y su equipo de coordinadores de transacciones, quienes agilizan la transacción tras bastidores. Desde programar inspecciones hasta coordinar con nuestros socios preferidos, Lexi y su equipo se aseguran de que ningún detalle se pase por alto. Seguramente tendrá noticias de ellos durante el proceso — están aquí para que su experiencia sea aún más fluida.

¿Por qué trabajar conmigo como su REALTOR®?

- Conocimiento experto del mercado en la región de Sandhills y Fayetteville
- Negociación hábil
- Dominio de la documentación
- Conexiones locales con profesionales de confianza
- Una experiencia sin estrés

Lo que yo manejo por usted

- Consulta inicial sobre sus necesidades, presupuesto y tiempos
- Búsquedas en la MLS y citas para ver casas
- Análisis de mercado y estrategia de negociación
- Preparar y presentar su oferta, incluyendo el due diligence y el depósito de garantía
- Coordinar inspecciones con inspectores preferidos
- Manejar la negociación con el agente del vendedor
- Programar el recorrido final y preparar el cierre

Cómo funciona la representación en Carolina del Norte

La ley de Carolina del Norte exige que los agentes divulguen a quién representan — usted siempre sabrá exactamente para quién trabaja. LPT Realty ofrece estas relaciones de agencia:

Agencia Exclusiva del Comprador

Lo represento exclusivamente a usted — abogando solo por sus intereses y negociando los mejores términos posibles.

Agencia Dual

Con consentimiento, un agente representa a comprador y vendedor, actuando de forma neutral, transparente y justa.

Agencia Dual Designada

La firma representa a ambas partes pero asigna agentes separados; cada uno representa plenamente a su cliente.



Pasos 1–4 — Preparados para Ganar

1

Pre-Aprobación de su Hipoteca

Antes de buscar casa, definimos cuánto puede pagar con comodidad. Su prestamista revisará el crédito (consulta suave al inicio, consulta formal ya bajo contrato), reunirá sus documentos financieros, le ayudará a elegir el préstamo adecuado — Convencional, FHA, VA o USDA — y emitirá su carta de pre-aprobación. La pre-aprobación es su luz verde para buscar con confianza.

Mis prestamistas preferidos

Evan Enstrom — Responsive Mortgage · **Anthony Vaughan** — Zillow Home Loans

Puede usar el prestamista que prefiera — yo le guío en cualquier caso.

2

Definir lo que Necesita en una Vivienda

- Su ubicación preferida y el tipo de vivienda que busca
- Cuántas habitaciones y baños necesita
- Características imprescindibles — garaje, patio, taller, terreno
- La condición con la que se sienta cómodo: lista para mudarse o para remodelar

3

La Búsqueda y las Visitas

Configuro su búsqueda en la MLS para que reciba alertas en tiempo real en cuanto salgan casas nuevas al mercado. Agendamos los recorridos juntos y evaluamos cada casa según sus necesidades — hasta encontrar la suya.

4

La Oferta y la Negociación

Juntos definimos el precio de la oferta, el depósito de garantía y las contingencias adecuadas — inspección, avalúo y financiamiento. Después negocio por usted, protegiendo su dinero y sus intereses.

5

Due Diligence, Depósito de Garantía e Inspecciones

Al quedar bajo contrato comienza el período de Due Diligence. Aquí importan dos depósitos — y ambos se le acreditan al cierre:

Cuota de due diligence

No reembolsable; se paga directamente al vendedor por el derecho de inspeccionar y poder retirarse por cualquier razón durante el período.

Depósito de garantía

(Earnest money) Se mantiene en fideicomiso; es reembolsable si usted termina dentro del período de due diligence.

Lexi coordina y agenda sus inspecciones — vivienda, termitas y plagas — mientras su prestamista ordena el avalúo.

Inspectores preferidos: **New Leaf Home Inspections** y **Canady's Pest Control**.

6

Procesamiento del Préstamo y Aprobación Final

- Su prestamista verifica sus finanzas
- Se ordena y realiza el avalúo, y recibimos el informe
- Si el avalúo exige reparaciones, las negociamos con el vendedor
- El expediente pasa a underwriting una vez cumplidos el avalúo y los documentos requeridos
- Con el visto bueno de underwriting, su expediente pasa a clear-to-close

«**Clear to close**» significa que todas las condiciones del préstamo se cumplieron y su prestamista está listo para finalizar el préstamo y agendar su cita de cierre.



7

Preparándose para el Cierre

- Su prestamista y yo revisamos con usted el Closing Disclosure
- Neal le ayuda a asegurar su póliza de seguro de vivienda
- Agendamos su recorrido final
- Usted prepara los fondos del cierre con el prestamista o el abogado

Protección contra fraude electrónico

Para reducir el fraude, todo monto mayor de \$5,000 debe enviarse por transferencia bancaria. Las instrucciones se envían solo después de finalizar el estado de cierre — siempre verifique por teléfono antes de enviar dinero.

8

El Día del Cierre — Qué Esperar

Nos reunimos en la oficina de su abogado para firmar los documentos del cierre. Nuestro abogado de cierre preferido es Larris Hutton de Hutton Law, sirviendo Fayetteville y Jacksonville — (910) 302-7094 · larris@hutton.law · hutton.law. Cuando ambas partes han firmado, se desembolsan los fondos y la escritura se envía al condado para su registro. En Carolina del Norte, usted es oficialmente dueño — y recibe las llaves — solo cuando la escritura queda registrada. Suele ser el mismo día o el siguiente día hábil.

9

Sus Llaves y la Mudanza

- Cambie las cerraduras para mayor seguridad
- Active los servicios — Lexi le enviará la lista de las compañías que sirven su área
- Actualice su dirección con contactos y servicios importantes
- Conozca a sus vecinos y disfrute su nueva casa



Su Equipo, Sus Derechos y Próximos Pasos

MIS SOCIOS Y PROVEEDORES PREFERIDOS

PRESTAMISTA **Evan Enstrom** — Responsive Mortgage

PRESTAMISTA **Anthony Vaughan** — Zillow Home Loans

FOTOGRAFÍA **NLC Media Group** — fotos profesionales, dron y video

INSPECCIÓN **New Leaf Home Inspections**

CONTROL DE PLAGAS **Canady's Pest Control**

SEGURO DE VIVIENDA **Neal Henry** — NC Farm Bureau

ABOGADO DE CIERRE **Larris Hutton** — Hutton Law · (910) 302-7094 · hutton.law

Respuestas rápidas

- **Tiempo típico:** 30–45 días del contrato al cierre
- **Llaves:** al registrarse la escritura en el condado
- **Costos de cierre:** aprox. 2–5% del precio de compra
- **Problemas en la inspección:** renegociamos — o nos retiramos si es necesario

Vivienda Justa

La Ley de Vivienda Justa le protege contra la discriminación por raza, color, origen nacional, religión, sexo, identidad de género, orientación sexual, estado familiar o discapacidad. Las quejas pueden presentarse ante HUD. Defiendo estos estándares con orgullo.

¿LISTO PARA COMPRAR SU VIVIENDA?

Empecemos.

De la pre-aprobación a las llaves en mano — siempre sabrá qué sigue.

910-703-7164 | nehemias@nlcrealty.com | www.nlcrealty.com

Nehemias Lugo-Cheverez · Dark Horse Group, brokered by Ipt Realty, LLC · Igualdad de Oportunidades de Vivienda.
Toda la información se considera confiable pero no está garantizada.