
NOSTRA HAUS

REAL ESTATE

Su Primera Casa en los Hamptons

*Una guía honesta de alguien que lleva seis años ayudando a
compradores a encontrar la casa correcta en el East End*

Por Nathalia Valencia

Corredora de Bienes Raíces Licenciada

Su Primera Casa en los Hamptons

Una guía honesta de alguien que lleva seis años ayudando a compradores a encontrar la casa correcta en el East End

Por Nathalia Valencia

Corredora de Bienes Raíces Licenciada

Nostra Haus Real Estate · Southampton, NY

Una carta de Nathalia

En los últimos seis años, me he sentado al otro lado de la mesa con muchos compradores primerizos en los Hamptons. Gente preparada. Gente que había hecho su investigación y aun así se sentía completamente perdida en el momento en que empezaba a buscar de verdad.

No era porque no estuvieran listos financieramente. Era porque nadie les había explicado cómo funciona realmente este mercado. Y la mayoría de los corredores — seamos honestos — prefieren mostrarle casas que responder sus preguntas antes de que firme un contrato.

Escribí esta guía porque cada semana respondo las mismas diez preguntas. ¿Cuál es la diferencia entre Southampton y East Hampton? ¿Qué tan rápido se mueven las cosas en realidad? ¿Qué hace mi abogado, y cuándo lo necesito? ¿Hay costos que no estoy viendo? ¿Debería buscar fuera del mercado público?

Buenas preguntas, todas. Merecen respuestas reales.

Algunas cosas que esta guía es y no es. Está escrita desde mi experiencia — la perspectiva honesta de una corredora después de seis años en este mercado. No es un documento legal, no es un contrato, no es un sustituto del consejo profesional específico para su situación. El mercado cambia. Los números que cito se basan en el entorno actual y en años recientes. Use esto como un punto de partida, no como un libro de reglas.

Y no necesita leerla en orden. Salte a la sección de pueblos si está tratando de decidir dónde buscar. Vaya a la sección de costos si ya lo sorprendió un número. Lea la sección del proceso cuando esté listo/a para avanzar.

Mi objetivo es simple: cuando termine de leer esto, debería sentirse menos como un turista en este mercado y más como alguien que sabe lo que está haciendo.

— *Nathalia*

Sección 1: ¿Los Hamptons son la decisión correcta para usted?

Voy a empezar con una pregunta que la mayoría de los corredores no le harán: ¿*Debería* comprar en los Hamptons?

No porque quiera disuadirlo/a. Yo no — esto es mi sustento y genuinamente amo este lugar. Pero he visto compradores pasar seis meses, y en algunos casos varios años, buscando una casa en los Hamptons antes de darse cuenta de que el estilo de vida no era el que habían imaginado. Eso es doloroso para todos. Unas conversaciones honestas al principio habrían cambiado el resultado.

La realidad estacional

Los Hamptons desde el Memorial Day hasta el Labor Day son extraordinarios. Las playas son de clase mundial. Los restaurantes son genuinamente excelentes. Main Street en Southampton y el centro de East Hampton están vivos de una forma difícil de encontrar a una distancia razonable de la ciudad de Nueva York.

Los Hamptons desde octubre hasta abril son otra cosa. Más callados. Más lentos. Parte de eso es hermosamente tranquilo — las playas vacías, la luz increíble, el tráfico inexistente. Parte es genuinamente inconveniente. Varios de sus restaurantes favoritos estarán cerrados. Las boutiques de Main Street se quedan oscuras de enero a marzo. Su jardinero desaparece para el invierno. La buena ferretería cierra a las 4pm.

Si está comprando una casa de fin de semana que usará mucho en verano y ocasionalmente en otoño, eso no importa demasiado. Pero si imagina una residencia seria todo el año, venga a pasar un fin de semana aquí en febrero antes de comprar. Lo digo literalmente. Maneje hasta acá un jueves por la noche en febrero y quédese hasta el domingo. Vea cómo se siente.

El viaje

Tengo que mencionar el viaje porque los compradores que no lo han hecho en agosto no entienden a lo que se están comprometiendo.

En un día de semana normal, Southampton está a 1 hora 45 minutos de Midtown. En un viernes por la tarde de julio o agosto, ese mismo viaje puede tardar 4 horas. Hay semanas en verano donde el tráfico es tan malo que la gente de la comunidad de los Hamptons básicamente ha dejado de intentar salir los viernes. O sale antes del mediodía, o sale el sábado por la mañana.

Esto afecta cómo usa la casa. Afecta su relación con el lugar. Si tiene flexibilidad en su horario, es manejable. Si está atado/a a una salida a las 5pm del viernes, puede desgastarlo con el tiempo.

El tren es una opción real. El LIRR llega directo a Southampton, Hampton Bays, y más al este. Algunos compradores lo usan mucho — especialmente si tienen un carro esperándolos aquí. Vale la pena pensarlo antes de comprometerse con un lugar específico.

Para quién son los Hamptons realmente

Después de seis años haciendo esto, esta es mi lectura honesta: los Hamptons son para personas que realmente disfrutan estar al aire libre. La playa, el agua, la tierra abierta. Son para familias que quieren espacio para respirar de una manera imposible en la ciudad. Son para personas que tienen amigos o familia en la zona y genuinamente planean verlos. Son para compradores que han pensado si pueden alquilar la propiedad en algún momento — y que entienden que las reglas de alquiler varían significativamente por pueblo y la mayoría requiere permisos.

Los Hamptons probablemente no son la opción correcta si compra principalmente por prestigio, o porque parecía el lugar obvio para una segunda casa. Esos compradores a menudo terminan no usando la casa lo suficiente para justificar el costo. El costo aquí es real — lo cubro en la sección de gastos — y usted quiere sentir que la vida que está obteniendo lo vale.

Sección 2: Cómo funciona el mercado realmente

El mercado inmobiliario de los Hamptons no funciona como el mercado que tal vez ha experimentado en Brooklyn, en Westchester, o en cualquier ciudad de la que venga. Las reglas son diferentes. El ritmo es diferente. La dinámica entre corredores es diferente. Entender esto antes de empezar a buscar le ahorrará tiempo y frustración reales.

Es un mercado movido por corredores

En la mayoría de los mercados, los compradores pueden buscar en Zillow, encontrar una casa que les guste, y llamar directamente al agente de la lista. También puede hacerlo aquí. Pero el mercado de los Hamptons funciona en gran parte sobre las relaciones entre corredores, y una porción significativa de las mejores propiedades — especialmente en el nivel de \$2M–\$4M — se comercializan a través de redes de corredores antes de aparecer en los sitios públicos.

Los agentes de listados aquí conocen a los corredores de compradores que tienen compradores serios y precalificados listos para moverse. A esos compradores los llaman primero. Si ninguno cierra, la lista va a Zillow. Para cuando usted la ve en un portal público, a menudo ya la han visto todos los compradores serios del mercado.

Esta es una de las razones principales por las que les digo a los compradores que consigan un corredor del comprador dedicado temprano en el proceso — no cuando ya se han enamorado de una casa en internet, sino antes de empezar a buscar activamente. Un buen corredor metido en este mercado sabe lo que viene antes de que se liste.

Lo "fuera de mercado" es real aquí

Una porción significativa de las transacciones de los Hamptons ocurre fuera del mercado público. Un vendedor decide que quiere probar el precio, valora la privacidad, o simplemente confía en un corredor para que le traiga un comprador calificado sin la molestia de las visitas abiertas. Estas casas nunca aparecen en el MLS.

Encontrar propiedades fuera de mercado significa tener un corredor con relaciones — alguien que recibe la llamada cuando un vendedor está empezando a pensarlo. No voy a fingir que cada negocio fuera de mercado es un mejor negocio. A veces los vendedores con propiedades fuera de mercado están sobrepuestos precisamente porque no han visto lo que el mercado realmente pagará. Pero ocasionalmente se encuentra algo con menos competencia que habría atraído una guerra de ofertas en el mercado abierto.

¿Qué tan rápido se mueve?

Aquí voy a ser honesta de una manera que podría sorprenderlo/a: el mercado de los Hamptons es más lento de lo que parece en las revistas.

Los días frenéticos de 2020 y 2021 — donde las casas se vendían por encima del precio pedido en días con múltiples ofertas — quedaron atrás. El mercado de hoy es más deliberado. Las propiedades en el rango de \$2M–\$3M a menudo permanecen 60 a 90 días antes de entrar bajo contrato. En el rango de \$3M–\$4M, es común ver listados que permanecen 4–6 meses. Hay excepciones — casas bien presentadas y bien valoradas en los lugares correctos todavía se mueven rápido. Pero la urgencia de compra en pánico de hace unos años se ha relajado.

Esto es en realidad una buena noticia para usted como comprador. Tiene tiempo para mirar con cuidado, hacer su diligencia debida, y negociar. No deje que nadie lo apure para tomar una decisión solo para crear una urgencia que no existe realmente.

El proceso de oferta

La ley de Nueva York requiere que todas las transacciones residenciales usen un abogado. Una vez que quiere hacer una oferta, su corredor la presentará verbalmente o por escrito al lado del vendedor. Si se acepta en principio, los abogados se involucran inmediatamente — a diferencia de otros estados, no hay un contrato de compra firmado durante un tiempo. Hasta que tenga un contrato firmado, no hay un acuerdo vinculante. La propiedad puede venderse a otra persona.

Esto se llama "sujeto a contrato" y crea una ventana donde los acuerdos pueden caerse. Los vendedores pueden aceptar una oferta más alta. Los compradores pueden arrepentirse. El período entre la aceptación verbal y el contrato firmado — usualmente unos días a un par de semanas — es donde los

corredores experimentados ganan su dinero, manejando el momentum para que nada se desarme.

Una nota sobre el ITIN y opciones para compradores sin Seguro Social

Muchos compradores hispanos en el East End preguntan si pueden comprar una casa sin un número de Seguro Social. La respuesta corta es sí — varios prestamistas trabajan con compradores que usan un ITIN (Individual Taxpayer Identification Number) en lugar de un SSN. Los términos suelen ser distintos a los de un préstamo conforming tradicional: requisitos de pago inicial más altos, tasas algo diferentes, y documentación adicional. Nostra Haus no es prestamista, pero como su agente podemos conectarlo con prestamistas que tienen experiencia con préstamos ITIN, para que evalúe sus opciones antes de empezar a buscar.

Por qué un corredor del comprador no le cuesta nada

En la mayoría de las transacciones residenciales de NY, el vendedor paga la comisión completa, incluyendo el honorario del corredor del comprador. Después del acuerdo de NAR de 2024, esta estructura es más explícita y negociable que antes — la compensación del agente del comprador ahora típicamente se acuerda por escrito al inicio de la búsqueda. En la práctica, la mayoría de los vendedores todavía ofrecen cooperación a los corredores de compradores como parte de su listado. Le explico a cada comprador exactamente cómo funciona esto en nuestra primera conversación para que no haya sorpresas.

Cuando lo represento como comprador, mi enfoque es conseguirle la casa correcta al precio correcto — y asegurarme de que entienda cada paso del camino. Sin presión, sin tecnicismos, sin apurarlo/a hacia una decisión que no sea la correcta para usted.

Una nota sobre el financiamiento a este nivel de precios

La mayoría de las casas de los Hamptons están en territorio de préstamo jumbo. Para 2026, el límite de préstamo conforming en los condados de Nassau y Suffolk (ambos designados como zonas de alto costo) es \$1,209,750, lo que significa que cualquier monto por encima de eso requiere una hipoteca jumbo con criterios distintos, usualmente pagos iniciales más altos (25%+ es típico para segundas casas), y tasas ligeramente diferentes a las de los préstamos convencionales. Si está financiando, hable con un prestamista con experiencia en préstamos jumbo y de segunda casa antes de empezar a buscar

— su precalificación debe reflejar la realidad de este mercado. Los compradores en efectivo son comunes en este nivel de precio, y en una situación competitiva, una oferta en efectivo a menudo se mueve más rápido y cierra más limpiamente que una financiada.

Sección 3: Los pueblos — qué hay donde y cuánto cuesta

Los "Hamptons" no son un solo pueblo. Es una franja del South Fork de Long Island — aproximadamente desde Westhampton al oeste hasta Montauk en la punta — formada por pueblos y aldeas distintos, cada uno con su propio carácter, rango de precios, y comunidad permanente.

Los compradores primerizos a menudo se fijan en un solo nombre — "quiero East Hampton" — sin saber por qué. En mi experiencia, cuando indagamos en lo que la persona realmente quiere, la respuesta correcta a veces es diferente de lo que pensaban. Aquí está mi desglose honesto de cada pueblo que cubrimos.

Southampton

Southampton es donde paso la mayor parte de mi tiempo, y donde está basada Nostra Haus. Con razón: es una de las comunidades más completas del East End, y está genuinamente subestimada en comparación con su vecino más famoso al este.

El pueblo tiene una calle principal de verdad, abierta todo el año — buenos restaurantes, una ferretería, un supermercado, tiendas que se mantienen abiertas en invierno. Jobs Lane y Main Street son tan buenas como cualquier cosa en los Hamptons. Hay un hospital aquí, lo cual importa más de lo que la gente piensa una vez que vive aquí todo el año o con niños. Y el inventario de viviendas va desde lo modesto (\$1.5M–\$2M le permite entrar al mercado) hasta lo excepcional (\$8M–\$20M+ en el océano).

En mi rango de enfoque — \$1.5M a \$4M — Southampton ofrece la mayor variedad de cualquier pueblo del South Fork. Puede encontrar una propiedad de 3 dormitorios en Shinnecock Hills por \$1.8M, una construcción más nueva con piscina cerca del pueblo por \$3.2M, o algo en un canal con muelle por \$2.5M. La comunidad es mixta — dinero viejo, dinero nuevo, familias que han estado aquí por generaciones. No tiene la misma cualidad escenográfica de East Hampton, lo cual considero una característica, no un defecto.

East Hampton

East Hampton Village es la parte más famosa de los Hamptons, y lleva un sobreprecio que lo refleja. Main Street es genuinamente hermosa — el estanque, la iglesia presbiteriana, los viejos olmos que bordean la calle. Main Beach es una de las mejores de la Costa Este. La escena social en verano es tan activa como cualquier cosa en el South Fork.

El sobreprecio es real y significativo. Una casa que podría ser \$2.5M en Southampton fácilmente podría ser \$3.5M en East Hampton. En el rango de \$1.5M–\$3M, sus opciones en East Hampton propiamente dicho son más limitadas, y probablemente estará viendo propiedades más pequeñas o lugares que requieren manejar hasta la playa o el pueblo. Dicho esto, si East Hampton es donde está su comunidad — si sus amigos están ahí y sabe que la usará — vale la pena pagar por ella. El bien raíces siempre es personal.

Amagansett

Amagansett es el vecino más callado de East Hampton, y es uno que genuinamente recomiendo para compradores primerizos que quieren la energía del East End sin el precio de East Hampton. Está entre East Hampton Village y Montauk, y tiene un carácter propio — más relajado, más creativo, ligeramente más joven que los pueblos establecidos.

La playa de Amagansett es excelente. La plaza del pueblo tiene buenos restaurantes y un mercado. Atrae más artistas y escritores que gestores de fondos, y eso hace que la comunidad se sienta diferente de una forma a la que algunos compradores realmente responden.

Sagaponack

Sagaponack es uno de los códigos postales más ricos de Estados Unidos. Es un pequeño pueblo entre East Hampton y Bridgehampton, definido por una combinación de tierras de cultivo abiertas, caminos privados, y frente al océano. Casi no hay vida comercial aquí — este es territorio puramente residencial, lo cual es exactamente por lo que los compradores vienen.

Las propiedades en Sagaponack están mayormente por encima de nuestro rango objetivo de \$1.5M–\$4M — el precio medio de venta es significativamente más alto. Pero si su presupuesto se estira y quiere tierra, privacidad, y proximidad tanto a East Hampton como a Bridgehampton, merece una mirada.

Wainscott

Wainscott se ubica tranquilamente entre East Hampton y Bridgehampton y es uno de los pueblos menos comentados del South Fork. Lo cual creo que lo hace subestimado. Es casi enteramente residencial — sin una calle principal de la que hablar, sin mucha actividad comercial — pero la tierra es hermosa y el acceso tanto a East Hampton Village como a Bridgehampton es fácil.

Para compradores que quieren proximidad a East Hampton sin pagar los precios de East Hampton, Wainscott vale la pena explorar seriamente. Es pacífico de una manera que los pueblos más activos no lo son.

Bridgehampton y Water Mill

Estos dos a menudo se agrupan porque son geográficamente adyacentes y comparten un carácter similar — más callados que los pueblos centrales, más tierra, más privacidad. Algunas de las tierras de cultivo más hermosas de los Hamptons pasan por aquí. Bridgehampton tiene una fuerte escena de polo en verano que le da una identidad particular.

Water Mill y Bridgehampton ofrecen lotes más grandes, a menudo con más privacidad de la que encontraría en las áreas más densas de los pueblos. Si está priorizando espacio y tierra abierta sobre poder caminar a una calle principal, esta franja vale la pena explorar seriamente. Los precios generalmente son fuertes — es territorio deseable, y la tierra aquí es cada vez más difícil de encontrar.

Sag Harbor

Me encanta Sag Harbor, y creo que es el mejor valor subestimado del East End. Es un pueblo trabajador — tiene una historia como puerto ballenero y ha conservado más de ese carácter que casi cualquier otro lugar en el South Fork. Una librería de verdad. Una ferretería. Restaurantes que están abiertos en enero. Una comunidad que vive aquí todo el año y actúa como tal.

Sag Harbor atrae a una multitud diferente — más literaria, más artística, ligeramente menos "escena" que East Hampton. Hay una sensación de pueblo aquí que es más difícil de encontrar en otros lugares. El frente de agua en Sag Harbor Bay es encantador de una manera diferente a los pueblos de playa oceánica — más íntimo, más protegido. Para compradores que quieren comunidad y carácter y no

están fijados en estar en el océano, Sag Harbor es el primer lugar donde le diría que mire. Los precios tienden a estar por debajo de East Hampton Village, y en el rango de \$2M–\$3.5M, puede encontrar una propiedad real y usable.

Hampton Bays, East Quogue, y Westhampton

Estos pueblos del oeste son consistentemente pasados por alto por compradores que llegan enfocados en los nombres famosos. Eso es un error, especialmente en el extremo inferior del rango de \$1.5M–\$2.5M.

Hampton Bays tiene agua en varios lados — océano, bahía, el Shinnecock Canal. Tiene una comunidad permanente todo el año, precios razonables, y típicamente está a menos de 1 hora 45 minutos de la ciudad en un buen día. No tiene el caché de East Hampton, pero la calidad del agua y el estilo de vida son genuinamente buenos.

Westhampton es el más occidental de los pueblos "Hamptons". Tiene un centro de pueblo encantador, una calle principal caminable, y algunas de las playas oceánicas más accesibles del South Fork. Los valores de las propiedades son generalmente más bajos que los de los pueblos centrales de los Hamptons, lo que significa que su dinero rinde más.

East Quogue se ubica entre los dos y tiene un carácter más callado y residencial. Buen valor para compradores que quieren acceso a la bahía y un ritmo tranquilo.

Si es sensible al precio o su prioridad es el acceso al agua y la vida al aire libre por encima de la proximidad a una escena social específica, esta franja occidental merece una mirada real.

Montauk

Montauk está en la punta del South Fork y opera en términos distintos a los de cada otro pueblo que he descrito. La vibra es completamente diferente — más casual, más al aire libre, una mezcla de surfistas serios y veraneantes adinerados que le da una energía distintiva que se ama o no.

Montauk está creciendo rápido. Antes era una alternativa mucho más asequible al núcleo de los Hamptons; esa brecha se ha reducido significativamente. Montauk atrae a una multitud particular en verano — bañistas, pescadores, surfistas — lo que le da al pueblo un carácter al aire libre que dura

mucho más allá del Labor Day. Si esa es la energía que quiere, Montauk vale la pena tomar en serio.

Una nota sobre los barrios dentro de los pueblos

Dentro de cada pueblo, hay micro-ubicaciones significativas — lado del océano vs. lado de la bahía, dentro vs. fuera de una zona de inundación, distancia caminable al pueblo vs. un viaje de 10 minutos. Estas distinciones afectan tanto el precio como el estilo de vida más de lo que la mayoría de los compradores se dan cuenta al mirar un mapa. Su corredor debería estar explicándole estas cosas, no solo enviándole listados.

Sección 4: El proceso de compra, de principio a fin

Esto es lo que realmente sucede, en orden, desde el momento en que decide que es serio/a hasta el momento en que recibe las llaves.

Paso 1: Tener claridad sobre sus finanzas

Antes de mirar una sola casa, conozca su número. No aproximadamente — precisamente. Si está financiando, hable con un prestamista y obtenga una carta de precalificación en la mano. En este mercado, un agente de listado no tomará su oferta en serio sin ella.

Si está comprando todo en efectivo — como lo hace una porción significativa de los compradores de los Hamptons en este nivel de precio — tenga su comprobante de fondos listo. Un extracto bancario o carta de su institución financiera mostrando activos líquidos. Esto no debería tomar más de un día para conseguir, y lo necesitará rápidamente una vez que encuentre algo.

Para compradores que están usando un ITIN o documentación alternativa, planifique tiempo adicional para esto. Algunos prestamistas requieren documentación más amplia para préstamos ITIN, así que empiece este proceso temprano. Si lo necesita, como su agente podemos conectarlo con prestamistas que trabajan con financiamiento ITIN en el East End.

Paso 2: Encontrar a su corredor del comprador

Esto no le cuesta nada. Le da acceso al mercado — incluyendo la capa fuera de mercado que describí antes. Y significa que tiene a alguien trabajando para usted, no para el vendedor.

Haga esto antes de empezar a buscar seriamente, no después de encontrar algo. Una vez que se enamora de una propiedad, pierde tiempo de negociación mientras se apura a encontrar representación.

Paso 3: Búsqueda activa

Una vez que está trabajando con un corredor, la búsqueda comienza. Le dirá a su corredor lo que necesita — dormitorios, distancia a la playa, piscina o no, proximidad al pueblo, rango de precios. Un buen corredor lo configurará en el MLS para que vea lo que llega al mercado, y también estará

trabajando su red para cualquier cosa que llegue antes de listarse.

Algunas cosas que le digo a cada comprador: salga con una mente abierta durante las primeras semanas. La casa que le queda puede no coincidir con la imagen que tenía en la cabeza. Trate de ver suficientes propiedades para entender el mercado antes de empezar a enamorarse.

Paso 4: Hacer una oferta

Cuando encuentre la casa correcta, su corredor presentará la oferta al lado del listado. Discutirán la estrategia — precio de lista, contingencias, cronograma, qué incluir. En situaciones competitivas, las ofertas más fuertes son limpias: cerca del precio pedido (o al precio pedido), período corto de diligencia debida, comprobante de fondos o precalificación incluido, flexible en la fecha de cierre.

En el mercado actual, en el rango de \$2M–\$4M, a menudo tiene más espacio para negociar de lo que cree. He visto compradores entrar 8–10% por debajo del precio pedido en casas que han estado 60+ días en el mercado y obtener contraofertas razonables. No tenga miedo de negociar. Pero no haga una oferta tan baja que ofenda a un vendedor que está emocionalmente apegado a un número — especialmente con ventas patrimoniales o propiedades que han estado en una familia por años.

Paso 5: Revisión del abogado y diligencia debida

Una vez que tenga una aceptación verbal, los abogados de ambas partes se involucran inmediatamente. Su abogado revisará el contrato, ordenará una búsqueda de título, y marcará cualquier gravamen, servidumbre, o problema con la escritura.

Al mismo tiempo, debería estar haciendo su diligencia debida física: contratar un inspector de viviendas, revisar cualquier inspección de séptico, hacer un nuevo levantamiento topográfico si el actual está desactualizado. En las casas más antiguas de los Hamptons, puede haber problemas con pozos, sistemas sépticos, electricidad vieja, o adiciones no documentadas. Este no es el momento de saltarse la inspección para moverse más rápido.

También debería estar obteniendo cotizaciones de seguro de propietario durante este período. Las propiedades de los Hamptons — especialmente las cercanas al océano o en zonas de inundación — pueden tener primas de seguro significativas. Los mapas de inundación de FEMA están disponibles públicamente y su corredor debería poder decirle el estado de la zona de inundación de una propiedad.

Paso 6: Firma del contrato y depósito

Una vez que su abogado esté satisfecho con el contrato, firma y entrega un depósito — típicamente el 10% del precio de compra, retenido en custodia por el abogado del vendedor. En este punto, tiene un trato. Todavía puede deshacerse por problemas de inspección o fallas de financiamiento, pero está bajo contrato.

Paso 7: Compromiso de hipoteca (si financia)

Si está financiando, su prestamista ordenará un avalúo y emitirá una carta de compromiso de hipoteca. Esto es su prestamista diciendo que financiará el préstamo, sujeto a aprobación final en el cierre. La mayoría de los contratos le dan 45–60 días para obtener este compromiso.

Paso 8: Cierre

El cierre típicamente tiene lugar 60–90 días después de la firma del contrato. En el cierre, el comprador trae los fondos (ya sea por transferencia electrónica o cheque certificado), firma una pila de documentos, y recibe las llaves. Su abogado lo guiará por todo en la mesa del cierre. Para las transacciones financiadas, el abogado de su prestamista también estará presente.

Bienvenido/a a su casa en los Hamptons.

Después del cierre

Las primeras semanas después del cierre vienen con su propia lista de pendientes. Transferir los servicios a su nombre, actualizar su póliza de seguro de una póliza vacante o de constructor a una póliza estándar de propietario, y — si está haciendo de esta su residencia primaria — solicitar las exenciones STAR y actualizar su residencia con el pueblo. Nos mantenemos en contacto con nuestros clientes después del cierre y con gusto los ayudamos a navegar cualquiera de esto. La transacción puede haber terminado, pero la relación no.

Sección 5: Los costos que nadie menciona

Esta sección es la que desearía que alguien me hubiera entregado cuando empecé a trabajar con compradores. El precio titular de una casa no es lo que paga. Aquí está todo lo demás.

Impuesto estatal de transferencia de Nueva York

El estado de Nueva York cobra un impuesto de transferencia de \$2 por cada \$500 del precio de compra, lo que equivale al 0.4%. En una compra de \$2M, eso son \$8,000. En la mayoría de las transacciones estándar, el vendedor lo paga, a menos que las partes negocien lo contrario.

Impuesto de mansión

El impuesto de mansión del estado de Nueva York se aplica a cualquier compra residencial de \$1M o más. Fuera de la ciudad de Nueva York — lo que incluye cada pueblo cubierto en esta guía — la tasa es un 1% plano del precio total de compra, sin importar qué tan alto sea el precio. Las tasas escalonadas sobre las que tal vez ha leído (1.25%, 1.5%, hasta 3.9%) son solo de la ciudad de Nueva York y no se aplican en el East End. En una compra de \$2M, eso son \$20,000. En \$3M, \$30,000. En \$4M, \$40,000.

Peconic Bay Community Preservation Fund (CPF) y Community Housing Fund (CHF)

Este es el que la mayoría de los compradores primerizos de los Hamptons no conocen hasta que están sentados en la mesa del cierre, y es el que tiende a causar la mayor sorpresa.

El CPF es un impuesto de transferencia pagado por el comprador que financia la preservación de tierras en el East End. Desde abril de 2023, Southampton, East Hampton, Shelter Island, y Southold cobran un combinado de 2.5% — 2% para el CPF original más un 0.5% adicional para el Community Housing Fund que los votantes agregaron en 2022. Riverhead se quedó en 2%.

Aquí es donde se vuelve caro rápido: la exención solo lo ayuda en compras más pequeñas.

- En una compra residencial mejorada de \$2,000,000 o menos en Southampton o East Hampton, los primeros \$400,000 están exentos. Así que en una compra de \$2M, pagaría 2.5% de \$1.6M =

\$40,000.

- En cualquier compra por encima de \$2,000,000, no hay exención. El 2.5% completo se aplica al precio total de compra. Una compra de \$2.5M en Southampton cuesta \$62,500 en impuesto CPF/CHF. Una compra de \$3M cuesta \$75,000. Una compra de \$4M cuesta \$100,000.

Este límite de \$2M es uno de los números más importantes de esta guía. Si está en \$1.95M versus \$2.05M, la cuenta de CPF/CHF salta de aproximadamente \$38,750 a \$51,250 — una diferencia de \$12,500 por \$100,000 de precio de compra adicional. Su abogado y su corredor deberían estar señalando esto.

El CPF/CHF se aplica en los municipios de Southampton, East Hampton, Shelter Island, Riverhead, y Southold — esencialmente todo el East End. Existen algunas excepciones según los ingresos del comprador y el precio de la propiedad — su corredor puede explicarle si alguna exención aplica a su compra. De cualquier manera, no hay razón para que lo tome por sorpresa. Sepa que viene y constrúyalo en su presupuesto desde el principio.

Honorarios de abogado

Necesita un abogado en Nueva York. Presupueste \$2,500–\$5,000 para una transacción residencial estándar de los Hamptons. Más para un trato complejo, una venta patrimonial, o cualquier cosa que requiera litigio de título.

Costos de inspección

Una inspección completa de la vivienda en una propiedad típica de los Hamptons cuesta \$800–\$1,500 dependiendo del tamaño y alcance. Agregue una inspección de séptico separada (\$400–\$800), una prueba de pozo si aplica (\$200–\$400), y posiblemente una inspección de chimenea o escaneo de tanque de petróleo para propiedades más antiguas. Presupueste \$1,500–\$2,500 para el paquete completo de inspección en cualquier cosa que esté considerando seriamente.

Seguro de título

El seguro de título es requerido por la mayoría de los prestamistas y muy recomendado para compradores en efectivo. El costo es aproximadamente \$5 por cada \$1,000 del precio de compra, así que aproximadamente \$10,000 en una compra de \$2M. Este es un costo único pagado en el cierre.

Impuestos a la propiedad

Este sorprende a la gente. Los impuestos a la propiedad en los Hamptons son significativos y varían ampliamente por pueblo y distrito escolar. Una casa de \$2M en Southampton podría tener impuestos anuales de \$12,000–\$18,000. La misma casa de precio en East Hampton podría ser diferente. Mire la factura real de impuestos para cualquier casa que esté considerando seriamente, no solo la estimación.

Las exenciones STAR (el programa de alivio de impuestos escolares de Nueva York) están disponibles para residencias primarias pero no para segundas casas. Si está comprando como segunda casa, no califica.

Seguro de propietario y seguro de inundación

El seguro estándar de propietario en los Hamptons cuesta \$3,000–\$8,000 por año para una casa unifamiliar típica en el nivel de \$2M–\$3M, dependiendo de la ubicación, construcción, y cobertura. Las propiedades cercanas al océano, en zonas de inundación, o con piscina y muelle costarán más.

El seguro de inundación es separado y puede ser sustancial si la propiedad está en una zona de inundación designada. He visto a compradores encontrar casas que les encantaban, solo para descubrir que el seguro de inundación por sí solo cuesta \$15,000–\$20,000 por año. Pregunte sobre el estado de zona de inundación antes de enamorarse de algo cerca del agua.

Costos de mantenimiento

Una propiedad en los Hamptons tiene costos reales de mantenimiento la esté usando o no. Presupuesto anual aproximado para una casa de \$2M–\$2.5M en Southampton:

- Impuestos a la propiedad: \$12,000–\$18,000
- Seguro de propietario: \$4,000–\$7,000
- Jardinería: \$6,000–\$12,000 (más con piscina)

- Apertura/cierre y mantenimiento de piscina: \$3,000–\$5,000
- Servicios (electricidad, gas, agua): \$4,000–\$8,000
- Mantenimiento general: \$5,000–\$10,000

Sume eso y está mirando \$35,000–\$60,000 por año en costos de mantenimiento antes de haber pagado una hipoteca o usado la casa. Esto no es una razón para no comprar. Pero es un número para conocer.

Si está considerando alquilar la propiedad

Algunos compradores consideran si pueden alquilar la propiedad en algún momento. Las reglas de alquiler en el East End varían significativamente por pueblo y la mayoría requiere permisos — los alquileres a corto plazo especialmente. Si el uso para alquiler es parte de su pensamiento, hable con su contador sobre el tratamiento fiscal y comuníquese con el pueblo correspondiente sobre las regulaciones actuales de alquiler antes de comprar.

Sección 6: Errores que cometen los compradores primerizos

Después de seis años viendo transacciones unirse y desarmarse, estos son los patrones que veo una y otra vez.

Esperar demasiado una vez que encontraron la casa correcta

Los compradores que han estado buscando por meses a veces se vuelven cautelosos justo cuando deberían ser decididos. Finalmente encontraron algo que cumple con todas las casillas — y luego quieren pensarlo por una semana. En un mercado más lento, eso puede funcionar. En ciertos sectores, no. Si una casa es la correcta para usted, muévase.

Solo mirar en verano

Entiendo el impulso. El verano es cuando los Hamptons están más hermosos y más vivos. Pero el verano también es cuando el mercado está más lleno y cuando los vendedores saben que tienen una audiencia cautiva. Algunas de las mejores compras suceden entre octubre y marzo. La selección es diferente, los vendedores a menudo están más motivados, y puede ver una propiedad en sus peores condiciones — lo que le dice cosas que no aprenderá en julio.

Saltarse la inspección para ganar un trato

En mercados competitivos, los compradores a veces renuncian a las contingencias de inspección para hacer su oferta más atractiva. Aconsejo en contra de esto en casi cualquier situación. He visto compradores renunciar a inspecciones en casas que resultaron tener \$80,000 en problemas sépticos, grietas en los cimientos, o miembros estructurales podridos. La inspección no es solo una herramienta de negociación — es cómo se entera de lo que realmente está comprando.

Usar al agente del listado como su corredor

El agente del listado trabaja para el vendedor. Punto. Está legalmente obligado a representar los intereses del vendedor. Pueden ser personas perfectamente agradables. Pero cuando les pregunta "¿cuánto debería ofrecer?" o "¿cuáles son las motivaciones del vendedor?" — no están en posición de

responder honestamente. Use su propia representación.

Comprar el barrio en lugar de la casa

El código postal o el nombre del pueblo se convierte en una especie de meta. "Quiero Sagaponack." "Quiero East Hampton Village." Luego compran una casa en ese pueblo que en realidad no les queda — distribución equivocada, lote equivocado, proximidad equivocada a lo que les importa — solo para poder decir que están ahí. El pueblo importa. La casa importa más.

No calcular los costos de mantenimiento

Cubrí esto en la sección de gastos pero vale la pena repetirlo. Entre a esto con los ojos abiertos sobre lo que realmente cuesta ser dueño. No para asustarse y no comprar — sino para que elija la casa correcta para su presupuesto real, no solo el precio de compra que cabe en su número.

No tener en cuenta el impuesto CPF/CHF

Cada año veo compradores que presupuestaron cuidadosamente para el precio de compra, los impuestos de transferencia, y los costos de cierre, pero no sabían que venía el CPF/CHF de Peconic Bay. En una compra de \$2M en Southampton, son \$40,000. En una compra de \$2.5M, son \$62,500. Lea la Sección 5. Presupuéstelo desde el principio.

Qué hacer a continuación

Si llegó al final de esta guía, está más preparado/a que la mayoría de los compradores que comienzan a buscar en este mercado. Eso importa.

Esto es lo que sugeriría:

Si está a 6–12 meses de comprar: Comience a visitar. Venga los fines de semana en diferentes estaciones. Camine por Main Street en Southampton en febrero y en julio. Maneje por Sag Harbor. Pase una mañana en la playa oceánica. Tenga una sensación de los diferentes pueblos antes de empezar a tomar decisiones financieras. La relación con un lugar importa y toma tiempo.

Si está a 3–6 meses: Ponga sus finanzas en orden. Hable con un prestamista con experiencia en préstamos jumbo (y en préstamos ITIN si aplica a usted), obtenga una carta de precalificación, tenga lista su documentación de comprobante de fondos. Luego encuentre un corredor del comprador y comience la búsqueda formal. En este rango, tiene tiempo para mirar con cuidado sin apurarse.

Si está buscando activamente ahora: Asegúrese de tener su propia representación, que sus finanzas estén documentadas, y que haya hecho la tarea sobre los costos de mantenimiento — incluyendo el CPF/CHF — antes de enamorarse de una propiedad específica.

¿Listo/a para conversar? El mejor próximo paso es una conversación de 15 minutos. No una llamada de ventas — una conversación real sobre dónde está en el proceso, qué está buscando, y si somos la combinación correcta para trabajar juntos. Hablo cada semana con compradores que no están listos para empezar en seis meses, y eso está bien. Prefiero responder sus preguntas ahora que verlo cometer un error antes de que hayamos hablado.

Reserve una llamada gratuita conmigo directamente en mi calendario: cal.com/nathalia-valencia-xqk6cu/15min

O comuníquese conmigo en cualquier momento:

Nathalia@nostrahaus.com

631.353.8430

Nostra Haus Real Estate

53 Hill Street, Southampton, NY 11968

nostrahaus.com

© 2026 Nostra Haus Real Estate. Todos los derechos reservados. Esta guía se proporciona únicamente con fines informativos y no constituye asesoramiento legal o financiero. La información se considera precisa a la fecha de publicación pero está sujeta a cambios. Consulte a los profesionales correspondientes antes de tomar decisiones inmobiliarias.