



HUDSON · WEST PASCO

Un incentivo no es toda la oferta.

01 / CINCO REVISIONES ANTES DE DECIDIR



Propiedad / lote: _____ Fecha: _____

Para nueva construcción o reventa en Hudson / West Pasco. Una promoción anunciada no confirma que el incentivo aplique a tu operación. Pide detalle por escrito.

01 ¿Qué vivienda y qué precio?

Dirección, lote, modelo, inclusiones y cargos adicionales. Distingue precio anunciado, solicitado y acordado.

02 ¿Qué beneficio ofrecen y quién lo paga?

Separa reducción de precio, crédito del vendedor/builder, crédito del prestamista y upgrades. No los trates como efectivo intercambiable.

03 ¿Qué condiciones tiene?

Anota elegibilidad, préstamo, proveedor requerido, límites, uso permitido y si puede combinarse con otros beneficios. Pide qué cambia con otro proveedor.

04 ¿Hasta cuándo y con qué obligaciones?

Vigencia, fechas para firmar/cerrar, depósito y condiciones de devolución. Revisa inspección, financiación, tasación y plazos en los documentos aplicables.

05 ¿Cuál es el resultado completo?

Confirma efectivo al cierre y pago mensual con el prestamista. Si hay reducción temporal de pagos, pide el calendario posterior y quién asume cada costo.

Pendiente no significa incluido. No asumas que un depósito es reembolsable ni renuncies a protecciones sin revisar las consecuencias de tu contrato.

Miguel Quezada, REALTOR® · AXEN Realty · FL SL3659386

813-407-8000 · mquezada@axenrealty.com · MiguelQuezadaHomes.com

Hoja educativa; no es contrato, oferta de compra, cotización ni asesoría legal. Revisa los documentos con los profesionales correspondientes. Sin garantía de aceptación, incentivo o financiación.



HUDSON · WEST PASCO

Compara condiciones, no solo titulares.

02 / DOS ESCENARIOS DOCUMENTADOS



A y B pueden ser dos paquetes para la misma vivienda. Si son viviendas distintas, registra también diferencias de condición, ubicación e inclusiones; esta hoja no las iguala.

A: _____ B: _____

REVISAR / DOCUMENTAR	ESCENARIO A	ESCENARIO B
Precio y cargos / inclusiones	_____	_____
Tipo de beneficio y pagador	_____	_____
Importe, uso y límites del incentivo	_____	_____
Proveedor, préstamo y elegibilidad	_____	_____
Vigencia, depósito y devolución	_____	_____
Plazos y protecciones por revisar	_____	_____
Efectivo al cierre / pago y cambios	_____	_____
Documento, fecha y quién confirma	_____	_____

No restes todos los incentivos al precio para anunciar un “precio neto”. Confirma el destino de cada crédito y evita contarlos dos veces. El prestamista debe aclarar la aplicación al préstamo.

Pregunta que falta resolver: _____

Documento / responsable / fecha: _____

FUENTES CFPB · CONSULTA 17 OCT 2026

Compra y condiciones

Puntos y créditos

Closing Disclosure

Miguel Quezada, REALTOR® · AXEN Realty · FL SL3659386

813-407-8000 · mquezada@axenrealty.com · MiguelQuezadaHomes.com

Hoja educativa; no es contrato, oferta de compra, cotización ni asesoría legal. Revisa los documentos con los profesionales correspondientes. Sin garantía de aceptación, incentivo o financiación.