



Infinity Lending Services Inc

Mortgage Broker

NMLS #2393619

El sistema para preparar al comprador

Las 7 reglas que
convierten un
no califica en un cierre



Guía práctica

Yosibel
Castillo

Mortgage Broker



El sistema para preparar al comprador

Las 7 reglas que convierten un no califica en un cierre

Cómo usar esta guía

Esta guía reúne las 7 reglas del webinar, las 5 que vimos en vivo y las 2 que se entregan solo aquí. No es material para leer una vez y guardar. Es una herramienta de trabajo: cada vez que te llegue un comprador que parezca imposible, abres la regla que corresponde y sigues sus fases de análisis para saber si el caso se puede armar.

La idea es simple. El realtor que cierra no es el que tiene suerte. Es el que sabe identificar el escenario, confirmar la condición y preparar al cliente antes de mandarlo al banco.

El principio detrás de todo

Ninguna de estas reglas es un truco ni un atajo. Todas existen en la normativa de los préstamos. Lo que cambia de un caso a otro es la forma de cumplirlas. Por eso cada regla trae su condición visible: el requisito que no puede faltar para que aplique. Cumplir la condición es lo que separa un caso real de una falsa promesa.

Regla de oro: esta guía te ayuda a identificar y preparar, no a aprobar. La aprobación siempre la confirma el broker sobre el caso concreto.

Las 5 fases de análisis

Cada regla se trabaja con la misma secuencia. Aprende estas 5 fases una vez y las aplicas a cualquier caso:

1	Identifica el escenario. Reconoce las señales que te dicen que esta regla aplica al caso.
2	Verifica la condición. Confirma el requisito que no puede faltar.
3	Reúne la evidencia. Sabe exactamente qué documentos pedir.
4	Evita los errores. Detecta lo que tumba el caso antes de que pase.
5	Prepara y entrega. Alista al cliente y pásalo al broker en el momento correcto.

Índice de las 7 reglas

- Regla 1. El historial laboral del independiente.
- Regla 2. Cambios de empleo y empleos nuevos.
- Regla 3. El propietario que se muda.
- Regla 4. El comprador que ya tiene un FHA.
- Regla 5. El dinero que llegó hace poco.
- Regla 6. Deudas que paga la empresa o un tercero. (solo en el portal)
- Regla 7. Casados en Florida y la firma obligatoria. (solo en el portal)

Regla 1: El historial laboral del independiente

AL AIRE

El escenario

Tu cliente trabaja por su cuenta (1099) y apenas tiene una declaración de impuestos como independiente. A primera vista parece que le falta historial.

Lo que casi todos creen

Que todo trabajador independiente necesita dos años de taxes para poder calificar.

La regla

Un empleado independiente puede comprar con un solo año de taxes, siempre y cuando antes haya sido empleado W2 en el mismo ramo del empleo actual, y su declaración de impuestos más reciente como independiente cubra los 12 meses del año.

Si el independiente lleva 5 años o más en el mismo ramo, en préstamos convencionales el banco puede tomar en consideración la declaración de impuestos más reciente para calcular los ingresos y la capacidad de pago.

Si es dueño de negocio y recibe un W2 de su propia empresa, el banco hará un promedio según las últimas dos declaraciones de impuestos para tomar en consideración ese ingreso.

CONDICIÓN VISIBLE

Venía de un empleo W2 en el mismo ramo del trabajo actual.

La declaración de impuestos más reciente cubre los 12 meses completos del año, de enero a diciembre.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente pasó de W2 a 1099 hace relativamente poco.
- El trabajo por cuenta propia es del mismo ramo que el empleo W2 anterior.
- Ya tiene al menos una declaración de impuestos presentada como independiente.

FASE 2 · Verifica la condición

- Confirma la fecha exacta en que dejó el W2 y empezó como 1099.
- Revisa que la declaración de impuestos cubra el año completo, no medio año.
- Confirma que el ramo del empleo W2 y el del trabajo actual sean el mismo.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Declaración de impuestos más reciente como independiente.
- Comprobante del empleo W2 anterior en el mismo ramo.
- Si es dueño de negocio con W2 propio, las últimas dos declaraciones de impuestos.

FASE 4 · Evita los errores

- Sí califica: fue W2 en 2023 y 2024, pasó a 1099 a inicios de 2025, y su declaración de 2025 cubre los 12 meses.
- No califica: fue W2 hasta mediados de 2025 y pasó a 1099 a mitad de año, por lo que su declaración de 2025 no cubre los 12 meses completos.
- Asumir que aplica sin confirmar que el ramo sea el mismo.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Si el año declarado está completo y el ramo coincide, prepáralo para aplicar de una vez.
- Si el año no está completo, ayúdalo a planear el momento correcto para aplicar.

- Pásale el caso al broker para validar los ingresos antes de comprometer una compra.

Qué decirle al cliente

"Trabajas por tu cuenta, pero vienes del mismo ramo y ya tienes tu año declarado completo. Eso puede ser suficiente. Déjame confirmarlo con la prestamista."

El escenario

Tu cliente cambió de trabajo hace poco, o combina más de una fuente de ingreso. Crees que tiene que esperar para poder aplicar.

Lo que casi todos creen

Que todo empleo nuevo obliga a esperar un tiempo mínimo antes de aplicar.

La regla

Los empleos nuevos por W2 no necesitan un tiempo mínimo requerido para aplicar a una hipoteca, siempre y cuando sean full time o tengan un ingreso fijo.

Si la persona pasó de 1099 a W2, no es necesario esperar a que tenga 6 meses en el empleo actual para poder aplicar (ciertas condiciones aplican).

Si la persona pasó de W2 a 1099, ahora necesita dos declaraciones de impuestos como independiente, a menos de que cumpla alguna de las excepciones del historial laboral independiente.

Cuando el cliente tiene varias fuentes de ingreso demostrables, debe tener entre 1 y 2 años en paralelo generando ambos ingresos para que el banco los pueda tomar en cuenta.

CONDICIÓN VISIBLE

El empleo nuevo por W2 es full time o de ingreso fijo.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente empezó un empleo W2 recientemente.
- O pasó de trabajar por cuenta propia (1099) a un empleo formal (W2).
- O tiene dos o más fuentes de ingreso al mismo tiempo.

FASE 2 · Verifica la condición

- Confirma si el nuevo W2 es full time o de ingreso fijo.
- Identifica la dirección del cambio: de W2 a 1099, o de 1099 a W2.
- Si hay varias fuentes de ingreso, confirma cuánto tiempo llevan en paralelo.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Carta de oferta del nuevo empleo y primer talón de pago.
- Si pasó a 1099, las declaraciones de impuestos que correspondan.
- Comprobantes de cada fuente cuando hay más de un ingreso.

FASE 4 · Evita los errores

- Mandar a esperar 6 meses a alguien que pasó de 1099 a W2 sin necesidad.
- Olvidar que el cambio de W2 a 1099 sí exige dos declaraciones, salvo excepciones.
- Contar dos ingresos que todavía no llevan el tiempo suficiente en paralelo.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Si es un W2 nuevo full time, prepáralo para aplicar sin esperar.
- Si pasó a 1099, revisa primero si cumple alguna excepción del historial independiente.
- Valida con el broker cómo se van a considerar las fuentes de ingreso.

Qué decirle al cliente

"Empezaste un trabajo nuevo, pero si es full time no necesariamente tienes que esperar. Vamos a revisarlo antes de que lo des por imposible."

Regla 3: El propietario que se muda

AL AIRE

El escenario

Tu cliente ya es propietario y quiere comprar otra casa para mudarse. Asumes que necesita un 20% de inicial.

Lo que casi todos creen

Que la segunda compra siempre exige un 20% de inicial.

La regla

Si el comprador actualmente ya es propietario y desea comprar una propiedad para mudarse, solo necesita el 5% de inicial, y no el 20% como en muchos casos se cree.

CONDICIÓN VISIBLE

La nueva propiedad será su casa primaria, donde va a vivir.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente ya tiene una propiedad.
- Quiere comprar otra para irse a vivir a ella.

FASE 2 · Verifica la condición

- Confirma que la nueva propiedad será su residencia principal.
- Confirma la intención real de mudarse.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Documentación de la propiedad actual.
- Información de la nueva propiedad que quiere comprar.

FASE 4 · Evita los errores

- Calcular la inicial sobre el 20% y espantar al cliente sin necesidad.
- Aplicar la regla a una compra de inversión, donde no corresponde.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Confirma que se va a mudar y recalcula la inicial con base en el 5%.
- Muéstrale el número real. Muchas veces ahí es donde el cliente decide avanzar.

Qué decirle al cliente

"No necesitas el 20% que creías. Si te vas a mudar a esa casa, la entrada puede ser mucho menor. Te la calculo."

Regla 4: El comprador que ya tiene un FHA

AL AIRE

El escenario

Tu cliente tiene un préstamo FHA activo y quiere comprar otra propiedad sin vender la actual. Lo descartas.

Lo que casi todos creen

Que tener un FHA vigente impide comprar otra casa.

La regla

Las personas que ya tengan un préstamo FHA y deseen comprar otra propiedad sin vender la actual pueden utilizar un préstamo de casa primaria, ya sea convencional con 5% de inicial o incluso otro FHA con el 3.5%, siempre y cuando cumplan con ciertos requisitos.

CONDICIÓN VISIBLE

Debe cumplir los requisitos de ocupación y del tipo de préstamo que aplique a su caso.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente tiene un FHA activo.
- Quiere otra propiedad y no piensa vender la actual.

FASE 2 · Verifica la condición

- Confirma la intención de ocupación de la nueva propiedad.
- Identifica si la ruta es convencional al 5% u otro FHA al 3.5%.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Información del préstamo FHA actual.
- Datos de la nueva propiedad y de la intención de uso.

FASE 4 · Evita los errores

- Dar por hecho que un FHA vigente cierra la puerta a otra compra.
- Prometer una ruta específica sin que el broker confirme los requisitos.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Confirma la ocupación y deja que el broker revise qué requisitos aplican.
- Presenta las dos rutas posibles como opción, no como promesa cerrada.

Qué decirle al cliente

"Tener un FHA no te deja fuera. Hay forma de comprar otra sin vender la que tienes. Déjame revisar cuál ruta te conviene."

Regla 5: El dinero que llegó hace poco

AL AIRE

El escenario

Tu cliente ya tiene el dinero para la inicial y el cierre, pero lo depositó hace pocas semanas.

Lo que casi todos creen

Que el dinero debe llevar dos meses en la cuenta para poder usarse.

La regla

El dinero que se utilizará para cubrir el downpayment y los gastos de cierre no necesariamente debe estar por dos meses en la cuenta de banco, siempre y cuando el dinero recién depositado tenga justificación.

CONDICIÓN VISIBLE

El depósito reciente tiene una justificación clara y demostrable de su origen.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente tiene los fondos, pero llegaron hace poco a la cuenta.

FASE 2 · Verifica la condición

- Pregunta de dónde vino ese dinero.
- Confirma que el origen se puede documentar.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Comprobante del origen del dinero, por ejemplo una venta, un regalo o una transferencia.
- Estados de cuenta que muestren el movimiento.

FASE 4 · Evita los errores

- Descartar el caso solo porque el dinero es reciente.
- No pedir la justificación a tiempo y llegar sin ella al cierre.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Ayuda al cliente a reunir la prueba del origen del dinero antes de aplicar.

Qué decirle al cliente

"Que el dinero sea reciente no lo descalifica. Lo que importa es mostrar de dónde vino. Vamos a documentarlo desde ya."

Regla 6: Deudas que paga la empresa o un tercero

SOLO EN EL PORTAL

El escenario

Tu cliente tiene deudas que en realidad paga su empresa, o que paga otra persona. Crees que esas deudas le bajan la capacidad de pago.

Lo que casi todos creen

Que toda deuda a nombre del cliente cuenta siempre en su contra.

La regla

Dueños de negocio que tienen deudas a título personal, pero que son pagadas por sus empresas: el banco pide cumplir dos requisitos. Primero, demostrar por medio de los últimos 12 estados de cuenta de la empresa el pago de la deuda. Segundo, que esos pagos estén declarados como gastos en las planillas de taxes más recientes de la empresa. Se deben cumplir las dos.

Deudas pagadas por otras personas: dependiendo del tipo de préstamo, el banco puede pedir que el comprador esté como co-signer en la deuda que paga la otra persona, o demostrar por medio de los últimos 12 estados de cuenta de la otra persona el pago de la deuda. Esa cuenta que usa el tercero no debe recibir dinero del prestatario.

CONDICIÓN VISIBLE

Deuda pagada por la empresa: se cumplen los dos requisitos, no solo uno.

Deuda pagada por un tercero: la cuenta del tercero no recibe dinero del comprador.

FASE 1 · Identifica el escenario

- Hay deudas a nombre del cliente que no paga él directamente.
- Las paga su empresa, o las paga otra persona.

FASE 2 · Verifica la condición

- Determina quién paga realmente la deuda.
- Confirma si ese pago se puede demostrar por los últimos 12 meses.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Deuda pagada por la empresa: 12 estados de cuenta de la empresa, más las planillas de taxes donde el pago está declarado como gasto.
- Deuda pagada por un tercero: 12 estados de cuenta del tercero, y el comprador como co-signer si el préstamo lo requiere.

FASE 4 · Evita los errores

- Cumplir solo uno de los dos requisitos en la deuda pagada por la empresa.
- Usar una cuenta del tercero que recibe dinero del comprador.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Reúne los 12 estados de cuenta correctos según quién paga la deuda.
- Confirma con el broker qué exige el tipo de préstamo del cliente.

Qué decirle al cliente

"Esas deudas no necesariamente pesan en tu contra si se puede demostrar quién las paga. Vamos a reunir los estados de cuenta correctos."

Regla 7: Casados en Florida y la firma obligatoria

SOLO EN EL PORTAL

El escenario

Tu cliente está casado y va a comprar una propiedad primaria en Florida. Solo uno de los cónyuges va a estar en el préstamo.

Lo que casi todos creen

Que si solo uno compra, solo esa persona tiene que firmar.

La regla

En el estado de Florida, las personas que están casadas y van a comprar una propiedad primaria: el esposo o la esposa debe firmar. Es decir, si estas personas están separadas y aún no están legalmente divorciadas, el otro debe estar en el título.

CONDICIÓN VISIBLE

Aplica a propiedad primaria en Florida, y a personas casadas que aún no están legalmente divorciadas.

FASE 1 · Identifica el escenario

- El cliente está casado.
- La compra es de una propiedad primaria en Florida.

FASE 2 · Verifica la condición

- Confirma el estado civil real y legal del cliente.
- Si están separados, confirma si el divorcio ya es legal o todavía no.

FASE 3 · Reúne la evidencia

- Documentación del estado civil.
- En caso de separación, el estado legal del proceso de divorcio.

FASE 4 · Evita los errores

- Llegar al cierre sin la firma del cónyuge y frenar todo al final.
- Asumir que una separación de hecho equivale a un divorcio legal.

FASE 5 · Prepara y entrega

- Aclara el estado civil desde el inicio, no al final.
- Si están separados sin divorcio legal, planifica desde ya la firma del cónyuge o su presencia en el título.

Qué decirle al cliente

"Como es una casa primaria en Florida y estás casado, tu cónyuge tiene que firmar aunque no compre. Mejor resolverlo desde ahora y no en el cierre."

Cuando el caso se pone difícil

Estas 7 reglas te dan el mapa. Pero cada comprador es distinto, y la forma de cumplir la regla cambia caso por caso. Cuando tengas uno que parezca imposible, no lo sueltes. Ese es justo el cliente que se puede convertir en tu próximo cierre.

Mándame el caso y lo revisamos juntos. Identificamos el escenario, confirmamos la condición y preparamos a tu cliente para el sí.

"Tu comprador no necesita una casa. Necesita un plan."

Aviso importante. Esta guía es material educativo para realtors. Las reglas provienen de la normativa de los préstamos y su aplicación varía según cada caso. Ninguna regla aquí representa una aprobación ni una promesa de financiamiento. Cada caso debe ser validado con el broker antes de comprometer una compra.