

EL SCORE NO CUENTA TODA LA HISTORIA





+1 (650) 547-9587
+1 (650) 547-9711
@JFCredit_
info@jfccredit.com

GUÍA ESENCIAL DE CRÉDITO PARA REALTORS

Cómo calificar a tus clientes y cerrar más deals hipotecarios

¿Por qué esta guía? El score de crédito es el filtro #1 en la aprobación de hipotecas. Un realtor que entiende los pilares del crédito puede identificar problemas temprano, gestionar expectativas realistas y referir a tiempo. Esta guía te da el conocimiento práctico para evaluar clientes en minutos y maximizar tus cierres.

1. Scores de Referencia para Hipotecas

Estos son los rangos prácticos que ven la mayoría de prestamistas en Florida (pueden variar por overlays del lender):

Tipode Préstamo	Score Mínimo Típico	Ideal para MejorTasa	Notas
Convencional	620+	680–740+	Mejor PMI y términos
FHA	580+	620+	Más flexible en historial
VA	580–620*	640+	*Depende del lender overlay
USDA	640+	680+	Zonas rurales elegibles

Nota clave: Siempre se usa el score medio de los 3 bureaus (Experian, Equifax, TransUnion). Un cliente con 640 / 610 / 625 se evalúa con 625.

2. Los 5 Pilares del Score FICO

El FICO Score (el más usado por prestamistas hipotecarios) se construye con estos 5 factores. Entenderlos te permite diagnosticar en segundos por qué un cliente está “atado” o listo para aplicar.

Factor	Peso	Impacto en puntos (aprox.)
Historial de Pagos	35%	~190 puntos
Utilización de Crédito	30%	~165 puntos
Antigüedad delCrédito	15%	~80 puntos
Mix de Crédito	10%	~55 puntos
Crédito Nuevo	10%	~55 puntos

Estos pesos no son aditivos de forma perfecta: un historial impecable no salva una utilización del 95%. Por eso el orden de prioridad importa.

2.1 Historial de Pagos — 35%

Qué es: Si el cliente paga a tiempo sus obligaciones de crédito. Es el factor más pesado y el que más daño hace cuando falla.

Qué busca el prestamista:

- Pagosa tiempo en los últimos 24–36 meses (lo más reciente pesa más).
- Ausencia de 30/60/90+ días late, collections, charge-offs o bancarrotas recientes.
- Patrones de comportamiento: un solo late de 30 días hace 2 años duele menos que tres late de 30 días en los últimos 12 meses.

Tip para el Realtor

Pregunta directo: “¿Has tenido algún pago atrasado de 30 días o más en los últimos 2 años?” Si la respuesta es sí, pide detalles de cuándo y en qué cuenta. Un late reciente en una tarjeta puede bajar 60–100+ puntos.

Señales de alerta (Red Flags):

- Collections o charge-offs abiertos (especialmente médicos o de tarjetas).
- Late payments en los últimos 12 meses.
- Bancarrotas o foreclosure en los últimos 2–4 años (según tipo de préstamo).



2.2 Utilización de Crédito — 30%

Qué es: Cuánto crédito revolving (tarjetas) está usando el cliente vs. el límite total disponible. Se mide por cuenta y de forma agregada.

Rangos prácticos:

<10%	Excelente – típicos scores 750+
10–30%	Bueno – rango aceptable para la mayoría de prestamistas
30–50%	Moderado – ya empieza a restar puntos visibles
> 50%	Alto riesgo – impacto fuerte en el score y en underwriting

Tip para el Realtor

Esta es la palanca más rápida. Si el cliente tiene utilización alta, pídele que pague balances antes de la aplicación (idealmente antes de que cierre el statement). Bajar de 45% a 15% puede subir 40–80 puntos en 30–45 días. No cerrar tarjetas viejas: reduce el límite total y sube la utilización.

2.3 Antigüedad del Crédito — 15%

Qué es: La edad de la cuenta más antigua + el promedio de edad de todas las cuentas abiertas. Demuestra historial sostenido de manejo de crédito.

- Ideal: promedio de 7+ años y al menos una cuenta de 10+ años.
- Cerrar la tarjeta más antigua puede bajar el promedio de edad y restar puntos.
- Archivos “thin” (pocas cuentas o muy nuevas) son más difíciles de aprobar aunque el score sea decente.

Tip para el Realtor

Nunca recomiendes cerrar cuentas viejas “porque no se usan”. Mantenerlas abiertas (aunque en \$0) preserva antigüedad y límite disponible. Si el archivo es muy joven, un especialista puede ayudar a construir historial de forma estratégica.

2.4 Mix de Crédito — 10%

Qué es: La variedad de tipos de crédito que el cliente maneja responsablemente.

Los dos grandes grupos:

- Revolving: tarjetas de crédito, líneas de crédito.
- Installment: auto loans, student loans, personal loans, hipotecas.

Tener ambos tipos (bien manejados) es positivo. Un archivo solo de tarjetas o solo de un auto loan es más débil. No es necesario tener de todo; basta con demostrar capacidad de manejar diferentes estructuras de pago.

2.5 Crédito Nuevo — 10%

Qué es: Consultas recientes (hard inquiries) + cuentas nuevas abiertas en los últimos 12–24 meses.

Reglas prácticas que debes conocer:

- Hard inquiry: cuando un prestamista revisa el crédito para una decisión de aprobación. Baja temporalmente el score (5–10 pts c/u) y dura 2 años en el reporte (pero impacta más el primer año).
- Soft inquiry: pre-calificaciones, revisiones propias, o cuando tú como realtor revisas. No afecta el score.
- Rate shopping: múltiples inquiries de hipotecas o auto en una ventana corta (típicamente 14–45 días según el modelo) se cuentan como una sola.

Tip para el Realtor

Antes de mandar al cliente a pre-aprobación con 3–4 lenders distintos, coordina. Demasiadas hard pulls en 30 días pueden restar 20–40 puntos innecesarios. Ideal: un solo pre-approval fuerte o agrupar las solicitudes de mortgage en pocos días.



+1 (650) 547-9587
+1 (650) 547-9711
@JFCredit_
info@jfccredit.com

3. Usuarios Autorizados (Authorized Users)

Qué son: Cuando el titular de una tarjeta agrega a otra persona como usuario autorizado. La cuenta aparece en el reporte del AU y puede transferir historial positivo (o negativo).

Potencial beneficio:

- Puede subir el score de forma significativa si la cuenta es antigua, tiene historial limpio y baja utilización.
- Es una de las formas más rápidas de mejorar un archivo "thin" o joven.

Advertencia importante para hipotecas:

- En underwriting manual (Fannie Mae / FHA), las cuentas de AU generalmente NO se consideran a menos que el prestatario pueda demostrar que él mismo pagó la cuenta durante al menos 12 meses.
- Desktop Underwriter (DU) es más flexible, pero si el archivo depende demasiado de AUs y tiene pocas cuentas propias, puede generar "refer" o mayor escrutinio.
- Si el primary no paga, el daño también llega al AU.

Tip para el Realtor

Si el score del cliente "salta" gracias a ser AU en una tarjeta de un familiar, pregunta cuántas cuentas tiene a su propio nombre. Un score alto basado solo en AUs puede no sobrevivir el underwriting. Mejor construir o reforzar historial propio.

4. ¿Qué es la Reparación de Crédito?

La **reparación de crédito** es el proceso legal y estratégico de identificar, disputar y eliminar (o corregir) información negativa, inexacta, incompleta o no verificable que aparece en los reportes de crédito de una persona, con el objetivo de mejorar su score y su perfil crediticio.

Bajo la Fair Credit Reporting Act (FCRA), las agencias de crédito (Experian, Equifax y TransUnion) y los acreedores tienen la obligación de reportar solo información precisa y verificable. Si no pueden verificar un ítem dentro del plazo legal (generalmente 30 días), deben eliminarlo.

Qué NO es reparación de crédito:

- No es "borrar" deudas reales que el cliente debe y que están correctamente reportadas.
- No es crear identidades falsas ni usar trucos ilegales.
- No garantiza resultados específicos en un tiempo fijo (nadie puede prometer "subir 100 puntos en 30 días").

Qué SÍ se puede lograr legalmente:

- Eliminar o corregir late payments, collections y charge-offs que no se pueden verificar.
- Negociar settlements o "pay for delete" en algunos casos.
- Corregir errores de identidad, cuentas que no pertenecen al cliente y datos personales incorrectos.
- Optimizar el perfil (utilización, mix, antigüedad) mientras se limpia el historial negativo.

Tip para el Realtor

Cuando un cliente tiene ítems negativos pero necesita comprar en 60–120 días, la reparación de crédito profesional puede ser la diferencia entre perder el deal o cerrarlo. No es magia: es proceso + conocimiento de FCRA + estrategia.

5. Los Ítems Negativos Más Comunes que Debes Conocer

Como **realtor**, saber identificar estos ítems te permite explicar al cliente por qué su score está bajo y por qué necesita ayuda profesional antes de aplicar a una hipoteca.

5.1 Late Payment (Pago Atrasado)

Qué es: Cuando un pago se reporta 30, 60, 90 o 120+ días después de la fecha de vencimiento. Solo se reporta a partir de 30 días de atraso.

- Impacto: Puede bajar el score entre 60 y 110+ puntos, especialmente si es reciente.
- Duración: Permanece en el reporte hasta 7 años desde la fecha del atraso.
- Lo más dañino: Los late payments de los últimos 12–24 meses pesan mucho más que los antiguos.



+1 (650) 547-9587
+1 (650) 547-9711
@JFCredit_
info@jfccredit.com

5.2 Collection (Cobranza)

Qué es: Una deuda que el acreedor original no pudo cobrar y la vendió o asignó a una agencia de cobranzas. Aparece como un ítem separado en el reporte.

- Impacto: Muy negativo. Puede bajar el score 50–100+ puntos y genera “red flags” fuertes en underwriting hipotecario.
- Duración: Hasta 7 años desde la fecha de la primera mora (date of first delinquency), no desde cuando se asignó a collection.
- Importante: Pagar una collection no siempre la elimina del reporte. A veces solo cambia el status a “Paid Collection”, que sigue siendo negativo. Poreso en muchos casos se busca “pay for delete” o disputa.

5.3 Charge-off (Castigo / Cancelación)

Qué es: Cuando el acreedor original declara la deuda como pérdida contable (generalmente después de 120–180 días de mora) y la “castiga” de sus libros. La deuda sigue existiendo legalmente.

- Impacto: Extremadamente negativo. Es una de las peores marcas que puede tener un reporte (junto con bancarrotas y foreclosure).
- Duración: Hasta 7 años desde la fecha de la primera mora.
- Nota: Un charge-off puede luego ser vendido a una agencia de cobranzas, generando también un collection account. Ambos ítems pueden aparecer.

5.4 Hard Inquiries (Consultas Duras)

Qué es: Cuando un prestamista, banco o acreedor revisa el crédito del cliente porque este solicitó un producto de crédito (tarjeta, auto, hipoteca, personal loan, etc.).

- Impacto: Cada hard inquiry puede restar 5–10 puntos temporalmente. El efecto se acumula si hay muchas en poco tiempo.
- Duración: Aparecen en el reporte por 2 años, pero el impacto en el score es mayor durante los primeros 12 meses.
- Excepción importante: Las consultas de hipotecas o auto loans hechas en un período corto (14–45 días según el modelo de scoring) se agrupan y cuentan como una sola para efectos del score.

Tip para el Realtor

Antes de que el cliente solicite pre-aprobaciones con varios lenders, coordina. Demasiadas hard inquiries en 30–60 días pueden empujar un score de 625 a menos de 600 y matar el deal.

6. La Importancia de Corregir la Información Personal

Muchos realtors y clientes subestiman este punto. Errores en la información personal del reporte de crédito pueden causar problemas graves que van más allá del score.

Qué información personal aparece en el reporte:

- Nombre completo (y variaciones / alias)
- Direcciones actuales y anteriores
- Fecha de nacimiento
- Número de Seguro Social (parcial o completo)
- Empleadores actuales y anteriores

Por qué es crítico corregirla:

- Archivos mezclados (Mixed Files): Si hay errores en el nombre o SSN, el reporte puede incluir cuentas de otra persona con datos similares. El cliente puede estar pagando el precio de deudas ajenas.
- Underwriting y identidad: Los prestamistas hipotecarios verifican la identidad. Inconsistencias en direcciones o nombres pueden generar retrasos, requests adicionales o incluso denegaciones por “identity issues”.
- Fraud alerts y freezes: Información incorrecta puede activar alertas de fraude o dificultar el desbloqueo del crédito cuando se necesita.
- Score inexacto: Si el archivo está contaminado con datos de otra persona, el score que ve el lender no refleja la realidad del cliente.

Tip para el Realtor

Siempre recomienda al cliente que revise la sección de información personal de sus 3 reportes. Si ve direcciones donde nunca vivió, nombres incorrectos o un SSN que no le pertenece, eso debe corregirse ANTES de aplicar a la hipoteca. Es una de las causas más comunes de retrasos innecesarios en el closing.



+1 (650) 547-9587
+1 (650) 547-9711
@JFCredit_
info@jfccredit.com

7. Checklist Rápido para Calificar Clientes

Usa esta lista en la primera conversación y después de un reporte preliminar:

- ✓ Score medio de los 3 bureaus (¿está por encima del mínimo del programa objetivo?).
- ✓ ¿Hay late payments, collections o charge-offs en los últimos 24 meses?
- ✓ Utilización total de revolving: ¿está por debajo del 30%? ¿Se puede bajar rápido?
- ✓ Antigüedad: ¿tiene al menos 2–3 años de historial y alguna cuenta antigua?
- ✓ ¿Cuántas hard inquiries en los últimos 6–12 meses?
- ✓ ¿El score depende fuertemente de cuentas de Authorized User?
- ✓ ¿La información personal del reporte es correcta? (nombres, direcciones, SSN)
- ✓ DTI estimado (aunque no es score, es el otro gran filtro).

8. Cuándo Referir a un Especialista en Crédito

Not todos los clientes necesitan ayuda profesional, pero estos escenarios sí justifican una intervención temprana:

1. Score entre 560–640 y el cliente quiere comprar en 60–120 días.
2. Hay collections, charge-offs o late payments recientes que se pueden disputar o negociar.
3. Utilización alta y el cliente no sabe cómo bajarla sin dañar otros factores.
4. Archivo thin o muy joven (pocas cuentas propias).
5. Errores evidentes en el reporte (cuentas que no le pertenecen, datos personales incorrectos).
6. El cliente tiene hard inquiries excesivas y necesita “limpiar” el perfil antes de aplicar.

Tu ventaja competitiva como Realtor

Los realtors que entienden crédito no solo venden casas: protegen el timeline del deal, reducen caídas en underwriting y se convierten en el profesional de confianza al que los clientes y otros agentes recomiendan.

Documento preparado para socios realtors
JF Credit — Especialistas en reparación, optimización y aceleración de crédito

Tampa, Florida | Enfoque en deals inmobiliarios y scores 620+