



LA GUÍA DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

Una guía clara desde la
preaprobación
hasta el cierre y la propiedad

EDICIÓN DEL SUR DE FLORIDA

Orientación desde las perspectivas inmobiliaria
e hipotecaria

FRANCISCO CABRERA

REALTOR® | Originador de Préstamos Hipotecarios
Actualizado: octubre de 2026



Educación primero Estrategia antes que presión

Francisco Cabrera es REALTOR® de Florida y Originador de Préstamos Hipotecarios en el sur de Florida. Ayuda a los compradores a entender cómo se relacionan la vivienda, el contrato y el préstamo. Su enfoque es educativo, directo y centrado en decisiones que sigan siendo cómodas después del cierre.



CÓMO USAR LA GUÍA

Lea las Partes 1 y 2 antes de visitar propiedades. Use las Partes 3 y 4 al comparar viviendas y preparar una oferta. Regrese a las Partes 5 y 6 después de la aceptación para controlar plazos, inspecciones, financiamiento y cierre.

DIVULGACIÓN EDUCATIVA Y DE LICENCIAS

FRANCISCO CABRERA

REALTOR® | Asociado de Ventas de Bienes Raíces de Florida, licencia SL3413117
Originador de Préstamos Hipotecarios | NMLS 2348359
305-300-9245 | FCabrera.RE@gmail.com
CabreraMortgage.com | FranciscoCabrera.MyMXRealty.com

Los servicios inmobiliarios se ofrecen a través de Miranda Executive Realty.

Cabrera Mortgage es la marca hipotecaria de Francisco Cabrera para el público, con el respaldo de Bright Horizon Lending, Inc., NMLS 2565670. Los servicios hipotecarios se ofrecen a través de Bright Horizon Lending, Inc. Acceso del Consumidor de NMLS: nmlsconsumeraccess.org. Igualdad de Oportunidades de Vivienda.

Francisco Cabrera posee licencias separadas de bienes raíces e hipotecas. Los consumidores pueden elegir cualquier correduría inmobiliaria o proveedor hipotecario. Usar un servicio no obliga a usar el otro.

Esta guía ofrece educación general. No constituye asesoría legal, fiscal, financiera, de seguros, de título ni asesoría hipotecaria individual. Tampoco constituye un compromiso de préstamo ni garantiza aprobación, tasa, pago, costos, términos o disponibilidad de programas. Los ejemplos son hipotéticos. Todos los préstamos requieren solicitud, verificación, evaluación crediticia, aprobación del crédito y de la propiedad, y están sujetos a los términos del programa. No todos los solicitantes califican.

La información está vigente a octubre de 2026 y puede cambiar sin previo aviso.

Índice

Parte 1 - Prepararse correctamente

- 01 Bienvenido a la Guía del Comprador de Vivienda
- 02 Ruta para comprar una vivienda
- 03 ¿Está listo para comprar?
- 04 Monto aprobado frente a presupuesto cómodo
- 05 Por qué el financiamiento debe definirse antes de buscar vivienda
- 06 Lista de preparación

Parte 2 - Entender su financiamiento

- 07 Precalificación frente a preaprobación
- 08 Lo que revisa el prestamista
- 09 Comparación de programas de préstamo comunes
- 11 Pago inicial frente al efectivo total necesario
- 12 Cómo afectan las tasas de interés a la misma vivienda
- 13 Formas prácticas de mejorar su crédito
- 14 Cómo elegir la estrategia de financiamiento adecuada

Parte 3 - Búsqueda estratégica

- 15 El filtro de tres criterios
- 16 Cómo elegir el tipo de propiedad adecuado
- 17 Condominios y comunidades con asociación
- 18 La temporada en la compra de vivienda
- 19 Mire más allá de las fotos
- 20 Cómo tomar una decisión objetiva

Índice

Parte 4 - Ofertas y negociación

- 21 Una oferta sólida es más que el precio
- 22 Cómo determinar el precio correcto de la oferta
- 23 Negocie más allá del precio de compra
- 24 Las contingencias protegen el plan
- 25 Estrategia de tasación y significado real de la diferencia
- 26 Créditos, reparaciones y reducciones de tasa
- 27 Compita sin abandonar el plan

Parte 5 - Bajo contrato y debida diligencia

- 28 El contrato se convierte en el calendario
- 29 Inspeccione la propiedad a fondo
- 30 Convierta los hallazgos de la inspección en una decisión
- 31 Complete pronto la revisión de seguro e inundación
- 32 Revise la tasación y la aprobación de la propiedad
- 33 Revise el título, el survey, los permisos y los registros de la propiedad
- 34 Complete la revisión del condominio o la asociación
- 35 Proteja la aprobación hipotecaria
- 36 Tome la decisión final de debida diligencia

Parte 6 - Cierre y propiedad

- 37 La aprobación final ocurre por etapas
- 38 Revise la Divulgación de Cierre antes del cierre
- 39 Complete el recorrido final
- 40 Proteja los fondos del cierre
- 41 Sepa lo que está firmando
- 42 Firmar no significa que el cierre terminó
- 43 Conserve los documentos y confirme la protección del título
- 44 Entienda el primer pago, el escrow y la administración del préstamo
- 45 Solicite Homestead en Florida y prepárese para futuros impuestos
- 46 Complete la compra y comience bien como propietario

Sección de referencia

- 47 Glosario sencillo para compradores
- 51 Recursos, notas importantes e información de contacto

Bienvenido a la Guía del Comprador de Vivienda

Comprar una vivienda implica decisiones relacionadas con el dinero, la propiedad, el contrato y su vida.

Objetivo de esta guía

Esta guía explica cómo se relacionan la vivienda, el contrato y el préstamo. Le ayuda a elegir una propiedad y un pago que pueda manejar después del cierre.

Cómo usarla

Lea las Partes 1 y 2 antes de visitar propiedades.

Use las Partes 3 y 4 al comparar viviendas y preparar una oferta.

Use las Partes 5 y 6 después de la aceptación para controlar plazos y riesgos.

Anote sus preguntas y consulte al profesional autorizado responsable de esa parte de la transacción.

Su equipo sigue siendo importante

Esta guía no puede inspeccionar la vivienda, aprobar el préstamo ni interpretar su contrato. Su REALTOR®, oficial de préstamo, inspector, profesional de cierre, agente de seguros y abogado atienden preguntas distintas.

PARTE 1

01

PREPARARSE
CORRECTAMENTE

PÁGINA 01

PUNTO CLAVE

La meta es llegar al cierre informado, preparado y cómodo con el compromiso.

CONSIDERACIÓN DEL SUR DE FLORIDA

El seguro, el riesgo de inundación, la antigüedad del techo, las finanzas del condominio y los impuestos futuros pueden hacer que dos viviendas del mismo precio tengan costos muy distintos.

Ruta para comprar una vivienda

El proceso resulta más fácil cuando cada etapa tiene un propósito y una decisión claros.

1**Prepararse**

Defina metas, plazo, presupuesto, ahorros y responsabilidades de ser propietario.

2**Financiar**

Complete una preaprobación documentada y compare estructuras de préstamo realistas.

3**Buscar**

Evalúe el estilo de vida, el costo mensual total y los riesgos de la propiedad.

4**Ofertar**

Defina precio, depósito, plazos, contingencias y prioridades de negociación.

5**Investigar**

Inspeccione la propiedad y revise el seguro, el título, los permisos y los documentos de la asociación.

6**Finalizar**

Complete la evaluación crediticia, la tasación, las condiciones y la revisión de la Divulgación de Cierre.

7**Cerrar**

Verifique los fondos, complete el recorrido, firme correctamente y espere la autorización.

8**Ser propietario**

Proteja los documentos, administre el escrow, solicite Homestead y mantenga la propiedad.

PRESTE ATENCIÓN

Varias etapas ocurren al mismo tiempo después de aceptar una oferta. Incumplir un plazo puede afectar el depósito, el financiamiento o los derechos contractuales.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Cuando una decisión afecte el préstamo, el contrato o los fondos del cierre, confírmela antes de mover dinero, firmar, cambiar de empleo o abrir crédito.

¿Está listo para comprar?

Estar entusiasmado y estar aprobado son solo dos partes de estar listo para comprar.

Vida y momento

Espera que la ubicación y el tipo de propiedad se ajusten a sus planes durante un período razonable.

Su empleo, su hogar y los cambios previstos en su vida son lo bastante estables para asumir un compromiso a largo plazo.

Puede manejar el tiempo y la responsabilidad de reparaciones, seguros, impuestos y obligaciones de la asociación.

Preparación financiera

El pago total funciona dentro de su presupuesto mensual real.

Puede cubrir el pago inicial, los costos de cierre, los gastos prepagados y la mudanza con fondos aceptables y documentados.

Conservará una reserva de emergencia después del cierre.

Una reparación, un aumento del seguro o un ajuste del escrow no causaría una crisis inmediata.

Preparación para decidir

Puede separar lo imprescindible de las preferencias.

Entiende que toda propiedad implica ventajas y desventajas.

Está dispuesto a retirarse cuando el precio, la condición o el riesgo dejan de respaldar el plan.

PUNTO CLAVE

Esperar puede ser la mejor opción cuando el pago queda muy ajustado, los ahorros son bajos o se acerca un cambio importante en su vida.

POR QUÉ IMPORTA

El prestamista puede aprobar el préstamo aunque el pago o el momento no sean adecuados para usted.

Monto aprobado frente a presupuesto cómodo

El prestamista fija un límite de aprobación. Usted decide qué pago se ajusta a su vida.

El prestamista evalúa	También debe considerar
Ingresos y empleo que califican	Ingreso neto y estabilidad de ingresos
Deudas de crédito y relación deuda-ingreso	Cuidado infantil, alimentos, transporte y estilo de vida
Impuestos, seguros y cuotas de asociación estimados	Aumentos futuros, derramas y mantenimiento
Fondos y reservas requeridos	Ahorros de emergencia después del cierre
Límites del programa y de evaluación crediticia	Comodidad personal, metas y tolerancia al riesgo

PUNTO CLAVE

Considere la aprobación como un límite, no como una meta. Elija un pago que deje espacio para el resto de su vida.

Calcule el pago total

Incluya capital, interés, impuestos, seguro de vivienda o condominio, seguro contra inundación cuando corresponda, seguro hipotecario, cuotas de asociación y derramas conocidas. Deje espacio para mantenimiento.

Ponga a prueba el presupuesto

Pruebe el presupuesto con impuestos o seguros más altos, una reparación importante, una derrama de la asociación o una pérdida temporal de ingresos. Evite un plan que use cada dólar disponible todos los meses.

Por qué el financiamiento debe definirse antes de buscar vivienda

Un plan de financiamiento documentado muestra qué viviendas encajan, cómo estructurar la oferta y qué puede afectar la aprobación.

Define el rango real de búsqueda

El precio es solo una parte de la capacidad de compra. La tasa, los impuestos, el seguro, las cuotas de asociación, el seguro hipotecario y el tipo de propiedad pueden cambiar el pago.

Identifica problemas con anticipación

El historial de ingresos, el trabajo por cuenta propia, la actividad crediticia, los préstamos estudiantiles, los depósitos grandes, los fondos de regalo u otras propiedades pueden requerir documentos adicionales. Atiéndalos antes de ofertar.

Fortalece la oferta

Una preaprobación basada en documentos brinda más confianza al vendedor y ayuda a su REALTOR® a establecer plazos realistas de financiamiento y tasación.

Evalúa el tipo de propiedad

Usted puede calificar aunque un condominio específico, un problema de seguro o la condición de una propiedad no califiquen. El préstamo debe ajustarse a usted y a la vivienda.

PRESTE ATENCIÓN

Una calculadora en línea no puede verificar sus ingresos, crédito, fondos ni la elegibilidad de la propiedad. Úsela solo para estimados.

PUNTO CLAVE

La preaprobación no lo obliga a comprar una vivienda ni a usar un prestamista. Le brinda información verificada para buscar de manera responsable.

Lista de preparación

Complete lo posible antes de comenzar una búsqueda seria. Los documentos exactos dependerán del prestatario y del programa de préstamo.

Metas y presupuesto

- ☐ Defina la ubicación, el tipo de propiedad y un plazo realista.
- ☐ Separe lo imprescindible de las preferencias.
- ☐ Elija un pago mensual total cómodo.
- ☐ Estime los costos de mudanza, reparaciones y muebles.
- ☐ Fije una reserva mínima de emergencia para conservar después del cierre.

Preparación financiera

- ☐ Revise los tres informes de crédito para detectar errores o cuentas desconocidas.
- ☐ Evite crédito nuevo, depósitos sin explicación y transferencias innecesarias.
- ☐ Identifique el origen del pago inicial y de los fondos para el cierre.
- ☐ Hable sobre fondos de regalo o asistencia antes de mover el dinero.
- ☐ Mantenga al día todos los pagos de vivienda y deudas.

Documentos que debe reunir

- ☐ Identificación oficial e historial de residencia.
- ☐ Talones de pago recientes y formularios W-2 u otros comprobantes de ingresos.
- ☐ Declaraciones federales de impuestos cuando se requieran.
- ☐ Estados recientes de cuentas bancarias, retiro e inversiones.
- ☐ Estados de hipotecas, préstamos estudiantiles u otras obligaciones.
- ☐ Documentos de negocio y trabajo por cuenta propia cuando corresponda.

Equipo profesional

- ☐ Elija un REALTOR® y un profesional hipotecario que se comuniquen con claridad.
- ☐ Identifique un agente de seguros antes de que el período de inspección se vuelva urgente.
- ☐ Pregunte cómo se manejarán el título y el cierre.
- ☐ Sepa cuándo podría necesitar un abogado, contador u otro especialista.

La preparación define lo que resulta responsable. El financiamiento determina cómo puede estructurarse la compra.

Precalificación frente a preaprobación

La etiqueta importa menos que lo que el prestamista realmente revisó.

Precalificación	Preaprobación
A menudo se basa principalmente en información declarada por el comprador	Por lo general se basa en crédito y documentos financieros revisados
Útil para obtener un rango preliminar	Más adecuada para una búsqueda seria y para presentar ofertas
Puede contener más suposiciones sin verificar	Puede identificar antes problemas de documentación o elegibilidad
No es un compromiso de préstamo	Todavía no es aprobación final ni compromiso de préstamo

Pregunte qué se revisó

Pregunte si el prestamista revisó su crédito, ingresos, empleo, activos, fondos para el cierre y deudas mensuales. Pregunte también si obtuvo resultados del sistema de evaluación crediticia.

Manténgala actualizada

Una preaprobación puede quedar desactualizada. Actualícela si cambian las tasas, los ingresos, las deudas, los fondos, la propiedad o la estructura de la oferta.

PARTE 2

02

ENTENDER SU
FINANCIAMIENTO

PÁGINA 07

PUNTO CLAVE

Una preaprobación sólida reduce sorpresas evitables. Toda aprobación sigue sujeta a la propiedad, la verificación final, la evaluación crediticia y los requisitos de desembolso.

Lo que revisa el prestamista

El prestamista revisa al comprador, la propiedad y la transacción. Los tres deben cumplir las reglas del préstamo.

Ingresos y empleo

El prestamista revisa cuánto gana, durante cuánto tiempo lo ha ganado y si probablemente continuará.

El salario base, las horas extra, los bonos, las comisiones, el trabajo por cuenta propia y la renta pueden calcularse de manera diferente.

El dinero que recibe no siempre cuenta como ingreso para calificar.

Crédito y obligaciones mensuales

Historial de crédito, puntaje, consultas recientes, patrones de pago y registros públicos cuando correspondan.

Obligaciones mensuales requeridas para calcular la relación deuda-ingreso.

Los ingresos de un coprestatario pueden ayudar, pero también se consideran sus deudas adicionales y el perfil crediticio aplicable.

Activos y fondos

Origen, titularidad y documentación del pago inicial, depósito y fondos para el cierre.

Los depósitos grandes, transferencias, fondos de regalo y efectivo pueden requerir explicación adicional o no ser aceptables sin documentación.

Reservas requeridas después del cierre.

Propiedad y transacción

El prestamista también revisa el valor, la condición, la ocupación, el título, el seguro, la elegibilidad del condominio o asociación, los términos del contrato y los créditos.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Consulte antes de cambiar de empleo, mover dinero, pagar una deuda o añadir un coprestatario. El cambio puede afectar la aprobación, los documentos o el precio del préstamo.

POR QUÉ IMPORTA

La aprobación hipotecaria utiliza información elegible y documentada. Puede diferir de cómo usted ve su propio presupuesto.

Préstamos convencionales y FHA

El pago inicial más bajo no siempre produce el menor costo ni la mejor opción.

Característica	Convencional	FHA
Uso típico	Amplias opciones para residencia principal, segunda vivienda e inversión	Financiamiento de residencia principal asegurado por FHA
Pago inicial	Algunas opciones calificadas para residencia principal comienzan con 3%	La inversión mínima requerida puede ser de 3.5% para prestatarios calificados
Seguro hipotecario	Suele requerirse por encima de 80% LTV. Pueden aplicarse reglas de cancelación	Por lo general se aplican seguro hipotecario inicial y anual
Crédito y precio del préstamo	El precio puede depender del crédito, LTV y tipo de propiedad	Puede ofrecer flexibilidad, sujeto a requisitos de FHA y del prestamista
Revisión de la propiedad	Se aplican normas sobre condición y proyecto	Se aplican las normas de tasación y propiedad de FHA

PRESTE ATENCIÓN

Compare la tasa, el seguro hipotecario, los cargos iniciales, el efectivo para cerrar, los límites de crédito, las reglas de la propiedad y cuánto tiempo piensa conservar el préstamo.

El préstamo convencional puede ser atractivo cuando

Su crédito, pago inicial, tipo de propiedad y plan de seguro hipotecario crean una mejor opción general.

FHA puede ser atractivo cuando

Las reglas de crédito, pago inicial o calificación de FHA le ayudan y la propiedad cumple sus requisitos.

VA, USDA, Jumbo y otras opciones

La elegibilidad, ubicación, ocupación y perfil general del préstamo determinan qué opciones están disponibles.

Programa	Posible beneficio	Qué revisar
VA	VA generalmente no exige pago inicial. No hay PMI mensual	Elegibilidad, ocupación, derecho al beneficio, cargo de financiamiento, revisión del prestamista y requisitos de propiedad de VA
USDA garantizado	Prestatarios y propiedades elegibles pueden recibir financiamiento de 100%	Límites de ingresos, zona rural elegible, cargos de garantía, residencia principal y requisitos del programa
Jumbo	Financiamiento por encima de los límites conformes aplicables	Suelen exigir más documentación, reservas, crédito y pago inicial
Non-QM o documentación alternativa	Puede atender situaciones de trabajo por cuenta propia, activos o propiedades fuera de las normas de las agencias	Puede implicar una tasa más alta, mayor pago inicial, reservas o condiciones de prepago
Programas de asistencia	Puede reducir el efectivo inicial para compradores que califican	Pueden aplicarse reglas de ingresos, ubicación, educación, ocupación, pago o plusvalía compartida

PUNTO CLAVE

El mejor préstamo es el que se ajusta a usted, la propiedad, el efectivo disponible y el tiempo que piensa conservar la vivienda o el préstamo.

La elegibilidad del programa es solo el comienzo

El prestamista puede añadir requisitos y la propiedad también debe calificar. Compare el costo total y las obligaciones a largo plazo, no solo el pago inicial.

Pago inicial frente al efectivo total necesario

El pago inicial es solo una parte del dinero necesario para comprar.

Pago inicial + costos de cierre + gastos prepagados + escrow inicial + ajustes - depósito - créditos aprobados = efectivo estimado para el cierre

Componentes comunes del efectivo

Pago inicial según la estructura del préstamo.

Cargos del prestamista, tasación, título, cierre, registro y otros costos de la transacción.

Interés y primas de seguro prepagados.

Depósitos iniciales de impuestos y seguro en escrow.

Inspecciones, surveys, solicitudes de asociación, mudanza y reparaciones inmediatas, que pueden pagarse fuera del cierre.

Los créditos reducen costos elegibles, no todos los costos

Los créditos solo pueden cubrir cargos elegibles y deben cumplir el contrato y las reglas del préstamo. El crédito no utilizado quizá no pueda devolverse como efectivo.

Mantenga las reservas separadas

Conserve dinero después del cierre para reparaciones, deducibles de seguro, mantenimiento, mudanza y posibles cambios de impuestos o escrow.

PRESTE ATENCIÓN

Su depósito de buena fe suele aparecer como crédito en el cierre. Forma parte del cálculo final, no es un pago inicial adicional.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

No mueva fondos de regalo, liquide inversiones ni transfiera sumas grandes hasta que el prestamista explique el rastro documental requerido.

Cómo afectan las tasas de interés a la misma vivienda

La tasa cambia el capital y el interés mensual, el interés total y, a veces, el efectivo necesario para puntos o créditos.

Tasa ilustrativa	Capital e interés mensuales	Cambio desde 6.00%
6.00%	\$2,398	-
7.00%	\$2,661	+\$263 al mes
8.00%	\$2,935	+\$537 al mes

Ejemplo solamente: préstamo de \$400,000 a tasa fija por 30 años. No incluye impuestos, seguros, seguro hipotecario, cuotas de asociación, puntos, cargos ni otros costos.

PUNTO CLAVE

El precio y la tasa deben evaluarse juntos. Un precio de compra más bajo no garantiza un pago menor si los costos de financiamiento cambian de forma importante.

La tasa no es toda la oferta

Compare la tasa del pagaré, APR, puntos, créditos del prestamista, período de bloqueo, seguro hipotecario y efectivo para el cierre. Una tasa menor puede costar más al inicio. Un crédito del prestamista puede reducir el efectivo ahora, pero aumentar la tasa.

Pida el cálculo del punto de equilibrio

Si paga puntos, divida el costo inicial adicional entre el ahorro mensual. Así estima cuánto tiempo puede tardar en recuperar el costo.

Formas prácticas de mejorar su crédito

Mejorar el crédito suele ser un proceso de exactitud, constancia y menor riesgo, no una colección de trucos rápidos.

Comience con informes correctos

Revise sus informes de las principales agencias de crédito.

Dispute solo la información que realmente considere incorrecta y conserve documentos de respaldo.

Consulte al oficial de préstamo antes de iniciar una disputa durante el proceso hipotecario, porque una disputa sin resolver puede afectar la evaluación crediticia.

Proteja su historial de pagos

Pague todas las cuentas a tiempo y programe recordatorios o pagos mínimos automáticos.

Ponga al día las cuentas atrasadas con un plan informado.

No ignore saldos pequeños, cobranzas ni cuentas de usuario autorizado.

Controle la utilización del crédito rotativo

Reducir saldos de tarjetas puede ayudar al perfil y a las deudas usadas para calificar.

Evite volver a aumentar los saldos antes del cierre.

No cierre cuentas antiguas ni abra cuentas nuevas solo para modificar el puntaje sin orientación hipotecaria.

Adapte el plan al préstamo

El mejor uso del efectivo disponible puede ser pagar una deuda específica, aumentar el pago inicial, conservar reservas o cubrir costos.

No se garantiza un cambio de puntaje y el puntaje más alto no siempre es el único objetivo.

PRESTE ATENCIÓN

Tenga cuidado con compañías que prometen un aumento garantizado del puntaje o eliminar información negativa correcta.

PUNTO CLAVE

Un puntaje de crédito más alto puede mejorar el precio del préstamo, pero la aprobación total también depende de ingresos, deudas, activos, propiedad y requisitos del programa.

Cómo elegir la estrategia de financiamiento adecuada

Elija el préstamo que respalde el plan completo, no la opción con un solo número atractivo.

Defina la prioridad

- Menor efectivo para el cierre
- Menor pago inicial mensual
- Menor costo a largo plazo
- Más reservas después del cierre
- Flexibilidad para vender, refinanciar o pagar antes
- Capacidad para financiar ese tipo de propiedad

Compare el mismo escenario

Compare préstamos con el mismo precio, pago inicial, período de bloqueo, ocupación y propiedad. Revise el Estimado del Préstamo, no solo una tasa y un pago cotizados.

Evalúe las ventajas y desventajas

Un pago inicial mayor puede reducir el pago mensual, pero dejar menos ahorros. Los puntos pueden reducir la tasa, pero tardan en recuperarse. Los créditos del vendedor pueden reducir el efectivo para cerrar o financiar una reducción de tasa, dentro de los límites del préstamo.

Mantenga un plan de salida

Antes del cierre, entienda cualquier tasa ajustable, pago global, penalidad por prepago, reducción temporal de tasa, supuesto de refinanciamiento o reglas para eliminar el seguro hipotecario.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Pregunte qué podría aumentar el costo, qué puede cambiar antes del cierre y cuánto tiempo debe conservar el préstamo para que los costos iniciales tengan sentido.

PUNTO CLAVE

La estrategia correcta de financiamiento es personal, depende de la propiedad y cambia con el tiempo. Revísela cuando cambien la vivienda, la tasa o los créditos negociados.

Cuando entiende el plan de financiamiento, puede buscar por compatibilidad en lugar de adivinar.

El filtro de tres criterios

Una propiedad debe pasar tres pruebas al mismo tiempo: estilo de vida, finanzas y propiedad.

1. Compatibilidad con su estilo de vida

Ubicación y traslado

Tamaño del hogar y distribución

Escuelas, servicios y accesibilidad

Mascotas, estacionamiento, espacio exterior y trabajo desde casa

Reglas que afectan cómo espera vivir

2. Compatibilidad financiera

Pago mensual total

Cuotas y derramas de la asociación

Costo de seguro e inundación

Mantenimiento probable y reparaciones cercanas

Efectivo restante después del cierre

3. Compatibilidad de la propiedad

Condición y posibilidad de asegurarla

Título, permisos y uso legal

Elegibilidad para el programa de préstamo

Salud financiera del condominio o asociación

Limitaciones de reventa o alquiler relevantes para el plan

PARTE 3

03

BÚSQUEDA
ESTRATÉGICA

PÁGINA 15

PUNTO CLAVE

Una vivienda atractiva que no supera la prueba de pago, seguro o aprobación de la propiedad no es adecuada para el plan actual.

POR QUÉ IMPORTA

El filtro ofrece una razón objetiva para reducir la velocidad cuando la emoción avanza más rápido que los hechos.

Cómo elegir el tipo de propiedad adecuado

La estructura adecuada depende de cómo quiere vivir, lo que puede mantener y las restricciones que acepta.

Tipo de propiedad	Ventajas posibles	Aspectos importantes
Vivienda unifamiliar	Más control, terreno y privacidad	Mantenimiento exterior, seguro y mayor exposición a reparaciones
Townhouse	Puede equilibrar espacio y mantenimiento compartido	Reglas, cuotas y límites de responsabilidad de la asociación
Condominio	Menor mantenimiento exterior directo y amenidades compartidas	Financiamiento del proyecto, finanzas de la asociación, seguro, reglas y derramas
Propiedad de 2 a 4 unidades	Posible ingreso de alquiler y estrategia de propietario ocupante	Responsabilidades de arrendador, reservas, vacancia, tasación y requisitos del programa
Construcción nueva	Sistemas nuevos, garantías y personalización	Contrato del constructor, riesgo de terminación, impuestos, incentivos e inspección independiente

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

¿Puede financiarse este tipo de propiedad con el préstamo previsto? ¿La estructura del seguro cubre lo que necesitan el prestamista y el comprador?

Compare responsabilidades, no solo amenidades

Pregunte qué debe reparar, asegurar y reemplazar el propietario, qué controla la asociación y si el presupuesto incluye una reserva realista para componentes compartidos. Menos mantenimiento directo no significa ausencia de riesgo.

Condominios y comunidades con asociación

Comprar en una asociación también significa compartir sus reglas, gastos y riesgos financieros.

Revise el costo continuo

Cuotas regulares y lo que incluyen

Derramas especiales actuales y previstas

Seguro de la asociación y cobertura que debe obtener el propietario

Fondos de reserva y proyectos importantes próximos

Posibles aumentos por cambios en presupuesto, seguro o estructura

Revise las reglas

Períodos de espera para alquilar, límites de arrendamiento y plazos mínimos

Reglas sobre mascotas, estacionamiento, vehículos, invitados y ocupación

Aprobación de renovaciones y requisitos de pisos

Procedimientos de solicitud, entrevista o aprobación

Restricciones de edad, transferencia o derecho de preferencia cuando correspondan

Revise el proyecto, no solo la unidad

El prestamista puede revisar seguros, demandas, reservas, reparaciones, morosidad, concentración de propietarios y derramas. Su aprobación personal no hace elegible a todos los proyectos.

CONSIDERACIÓN DEL SUR DE FLORIDA

Los edificios antiguos y costeros pueden enfrentar seguros más altos, inspecciones obligatorias, reservas, reparaciones y derramas.

PUNTO CLAVE

Obtenga los documentos pronto y revíselos antes del plazo contractual. La asociación puede cambiar el riesgo y la capacidad de pago de la compra.

La temporada en la compra de vivienda

El inventario y la competencia cambian durante el año, pero ninguna temporada garantiza una ganga.

Períodos más activos

Puede haber más compradores y propiedades a la vez. La selección puede mejorar, pero también aumentan la competencia, las visitas y la presión de las ofertas.

Períodos más lentos

Puede haber menos compradores competidores y más espacio para negociar ciertas propiedades, pero el inventario puede ser menor y los vendedores con buenas alternativas quizá no reduzcan sus expectativas.

El momento específico de la propiedad importa más

Tiempo que lleva anunciada

Cambios de precio o contratos fallidos

Necesidades de cierre y ocupación del vendedor

Problemas de seguro, permisos o asociación

Inventario comparable que compite por el mismo comprador

Compre según su propio calendario

El momento adecuado llega cuando su financiamiento, ahorros y plan de vida están listos y la propiedad encaja. No dependa de una predicción sobre precios o tasas de la próxima temporada.

PUNTO CLAVE

La temporada influye en el poder de negociación, pero no reemplaza el análisis de la propiedad, la evidencia local ni su preparación.

PRESTE ATENCIÓN

Los submercados del sur de Florida pueden comportarse de forma distinta al mismo tiempo. Compare la ciudad, el vecindario y el tipo de propiedad, no solo un titular general.

Mire más allá de las fotos

Las fotos y los anuncios ayudan a elegir qué inspeccionar. No demuestran condición, uso legal, elegibilidad de seguro ni valor.

Observe el edificio

Forma del techo, antigüedad aparente y reparaciones visibles
Ventanas, puertas, contraventanas y protección contra impactos
Señales de filtración, manchas o asentamiento
Paneles eléctricos, materiales de plomería, HVAC y calentador de agua
Drenaje, nivelación, piscina, cercas y ampliaciones

Observe el entorno

Tráfico, aviones, trenes, escuelas, negocios y construcción
Estacionamiento, acceso de invitados y condición de las calles
Canales, zonas bajas y drenaje pluvial
Exposición al sol, privacidad y usos vecinos
Señal celular y opciones de internet cuando sean importantes

Pregunte por las mejoras

Una habitación renovada no confirma que se obtuvieron permisos, que el trabajo se hizo correctamente o que el área cuenta como espacio habitable legal. Confirme permisos, garantías e informes profesionales cuando importen.

Separe la apariencia del costo

Las mejoras cosméticas pueden costar poco frente a problemas de techo, electricidad, plomería, estructura, drenaje o seguro. Priorice los sistemas que afectan seguridad, asegurabilidad y costo de propiedad.

PRESTE ATENCIÓN

La pintura reciente, los muebles preparados y las fotos con gran angular pueden ocultar dimensiones o señales de problemas. Use la visita para generar preguntas, no conclusiones finales.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Pregunte qué podría impedir que la vivienda sea asegurable, financiable o utilizada como espera.

Cómo tomar una decisión objetiva

Una tabla de evaluación por escrito mantiene la compra conectada al plan cuando una propiedad crea urgencia o emoción.

Evalúe primero lo no negociable

Pago total cómodo

Ubicación o traslado requerido

Distribución y accesibilidad mínimas

Elegibilidad de la propiedad y del préstamo

Límites inaceptables de condición o riesgo

Luego evalúe las concesiones

Renovación necesaria frente a renovación deseada

Terreno, estacionamiento, almacenamiento y privacidad

Beneficios de la asociación frente a restricciones

Condición actual frente a reventa futura

Costo inmediato frente a costo de propiedad a largo plazo

Use una regla para decidir

Identifique el precio máximo y la exposición máxima de efectivo antes de negociar. Decida qué hallazgos de inspección, resultado de tasación, costo de seguro o problema de asociación exigirían otro precio, una solución por escrito o salir de la transacción.

Evite la falsa urgencia

Un mercado competitivo puede exigir decisiones rápidas, pero rápido no significa desinformado. Revise la evidencia disponible, defina el riesgo y decida con intención.

PUNTO CLAVE

El objetivo no es encontrar una propiedad perfecta. Es aceptar las concesiones correctas, al precio adecuado, con suficiente información y reservas.

Una decisión objetiva sobre la propiedad es la base de una oferta intencional.

Una oferta sólida es más que el precio

El vendedor evalúa el monto ofrecido y la probabilidad de que la transacción cierre según los términos acordados.

Precio e ingreso neto

El vendedor compara el precio con los créditos solicitados, las obligaciones de reparación, los saldos de la asociación, los costos de ocupación y otras concesiones. Un precio anunciado más alto puede producir un resultado menor o menos seguro.

Confianza en el financiamiento

Preaprobación documentada

Tipo de préstamo y propiedad apropiados

Plazos realistas para tasación y financiamiento

Efectivo verificado para depósito, cierre y cualquier diferencia prevista

Disponibilidad del prestamista y comunicación clara

Cumplimiento del contrato

Depósito significativo entregado a tiempo

Estructura clara de inspección

Fecha de cierre razonable

Ambigüedad limitada y anexos completos

Flexibilidad en asuntos importantes para el vendedor pero no para el comprador

PARTE 4

04

OFERTAS Y
NEGOCIACIÓN

PÁGINA 21

PUNTO CLAVE

La oferta más sólida es la mejor combinación de valor, certeza y compatibilidad, no necesariamente el precio más alto ni la menor cantidad de protecciones.

PRESTE ATENCIÓN

No prometa un plazo ni renuncie a una protección hasta que el prestamista, el REALTOR® y el comprador entiendan el riesgo y puedan cumplir.

Cómo determinar el precio correcto de la oferta

El precio de lista es una decisión de mercadeo. El precio de oferta debe basarse en evidencia del mercado, condición, competencia y límites del comprador.

Comience con ventas comparables

Ventas cerradas recientes con ubicación, tamaño, antigüedad, condición y tipo de propiedad similares

Propiedades competidoras actualmente en venta

Ventas pendientes cuando haya información confiable

Ajustes por características que el mercado realmente valora

Interprete la posición del anuncio

Días en el mercado y cambios de precio

Contratos anteriores o problemas de financiamiento

Condición, permisos y asegurabilidad

Calendario y necesidades de ocupación del vendedor

Actividad de múltiples ofertas y fecha límite

Valore correctamente la condición

Un estimado de reparación no siempre reduce el valor de mercado dólar por dólar. Separe el mantenimiento aplazado, el reemplazo necesario, los problemas de seguro y las mejoras opcionales. Compare cómo el mercado valoró propiedades en condición similar.

Defina tres números

Posición inicial basada en evidencia

Resultado objetivo

Precio máximo aceptable y exposición de efectivo

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Si la propiedad se tasa por debajo del precio del contrato, ¿cuánto efectivo adicional podría exigirse con el contrato y la estructura de préstamo exactos?

PUNTO CLAVE

La oferta correcta es la cantidad respaldada por la evidencia y el plan del comprador, incluso cuando eso signifique perder la propiedad.

Negocie más allá del precio de compra

Los términos pueden crear valor importante sin cambiar el precio principal, pero cada concesión debe resolver una necesidad definida del comprador o del vendedor.

Términos financieros

- Crédito del vendedor para costos elegibles
- Reducción de tasa permanente o temporal
- Ajuste de precio
- Crédito para reparaciones o cuenta de reserva aprobada por el prestamista
- Distribución de cargos de asociación, título u otros de la transacción

Calendario y posesión

- Fecha de cierre
- Ocupación del vendedor después del cierre
- Acceso anticipado solo mediante un acuerdo debidamente documentado
- Plazo para completar reparaciones o reinspección
- Plazo para solicitud y aprobación de la asociación

Términos de propiedad y riesgo

- Reparaciones definidas
- Electrodomésticos, accesorios o bienes personales incluidos
- Garantía de la vivienda
- Corrección de permisos o título
- Protecciones de inspección, tasación y financiamiento

Negocie el resultado neto

Un crédito puede ser más valioso para un comprador con efectivo limitado que una reducción similar de precio, mientras que el vendedor puede preferir una concesión de precio que no cree responsabilidad por reparaciones. Compare el pago, el efectivo para el cierre, el riesgo de tasación y el ingreso neto estimado del vendedor.

PRESTE ATENCIÓN

Los créditos y aportes de partes interesadas están sujetos al programa de préstamo, la tasación, el contrato y los costos elegibles reales. Confirme los límites antes de ofrecer una estructura.

PUNTO CLAVE

Una buena negociación no pide todo. Prioriza los términos que mejoran de manera importante el plan del comprador.

Las contingencias protegen el plan

Una contingencia lo protege solo cuando entiende y cumple su redacción, plazos y reglas de aviso.

Protección	Propósito principal	Riesgo principal que debe manejarse
Inspección	Investigar la condición y ejercer los derechos establecidos en el contrato	Plazo corto, requisitos de aviso y artículos excluidos
Financiamiento	Atender la imposibilidad de obtener el financiamiento definido según los términos establecidos	Solicitud, aprobación, aviso y obligaciones de buena fe
Tasación	Atender un valor inferior al límite del contrato	Lenguaje sobre la diferencia, plazos y obligación de efectivo
Revisión de asociación o condominio	Revisar documentos, reglas y derechos legales o contractuales	Fecha de entrega, período de revisión y cancelación por escrito
Venta de otra propiedad	Vincular el cumplimiento de la compra con otra transacción	Aceptación del vendedor, cláusula de salida y plazos

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Pregunte qué protege la cláusula, qué debe hacer a tiempo y qué sucede con el depósito si incumple el plazo.

NOTA LEGAL

Los derechos contractuales dependen del acuerdo firmado y la ley aplicable. Las preguntas legales deben dirigirse a un abogado calificado.

Renunciar es una decisión de riesgo

Eliminar una contingencia puede fortalecer la oferta, pero le transfiere el riesgo. Entienda la posible pérdida y si puede asumirla.

Estrategia de tasación y significado real de la diferencia

La tasación ayuda al prestamista a evaluar la vivienda. Un valor bajo no cambia automáticamente el precio del contrato.

Precio del contrato - valor de tasación = diferencia básica. Su necesidad real de efectivo depende del préstamo, pago inicial, contrato, renegociación y fondos disponibles.

Antes de ofrecer por encima de la evidencia

Estime el rango de valor probable con ventas comparables
Confirme el efectivo máximo disponible además de los fondos normales de cierre
Revise la contingencia o renuncia de tasación exacta
Entienda si una tasación más alta cambia el pago inicial previsto
Mantenga intactas las reservas requeridas

Si la tasación es baja

Revise el informe para detectar errores de datos o ventas relevantes omitidas
Pregunte si se justifica una reconsideración de valor
Renegocie el precio o los términos
Aumente el efectivo si está permitido y es responsable
Cambie la estructura del préstamo si es viable
Ejerza un derecho contractual cuando esté disponible

No confunda precio con valor

Puede decidir pagar por encima del valor de tasación, pero use efectivo disponible y entienda que podría comenzar con menos capital acumulado.

PUNTO CLAVE

Nunca prometa cubrir una diferencia de tasación como eslogan. Exprese la obligación máxima en dólares y vincúlela al contrato y préstamo exactos.

Créditos, reparaciones y reducciones de tasa

Estas herramientas resuelven problemas distintos. La mejor opción depende del efectivo, pago, condición de la propiedad y requisitos del prestamista.

Herramienta	Conviene usarlo cuando	Limitación importante
Crédito del vendedor	El comprador necesita ayuda con costos de cierre o gastos prepagados elegibles	Se aplican límites del programa y de costos reales
Reducción de precio	Un precio menor apoya el valor o costo a largo plazo	Puede brindar menos alivio inmediato de efectivo que un crédito
Reparación definida	El trabajo debe completarse antes del cierre o conviene que lo controle el vendedor	Deben atenderse calidad, permisos, acceso y reinspección
Crédito para reparaciones	El comprador prefiere control después del cierre y el prestamista acepta la condición	El crédito quizá no resuelva requisitos de seguridad, tasación o seguro
Reducción de tasa	Un pago o tasa menor es prioridad	Deben entenderse el costo, punto de equilibrio, calificación y estructura de pagos temporales

PRESTE ATENCIÓN

Un recibo no demuestra que una reparación se hizo correctamente. Un crédito no elimina la reparación. Una reducción temporal no cambia permanentemente la tasa del pagaré.

PUNTO CLAVE

Negocie el resultado que necesita el comprador: propiedad más segura, efectivo suficiente, pago menor o mejor valor.

Use cotizaciones y cálculos del préstamo

Estime el costo de reparación, confirme los cargos elegibles y compare el efecto mensual y sobre el efectivo para el cierre. Una concesión debe corresponder al problema, no elegirse porque suena valiosa.

Compita sin abandonar el plan

Una oferta competitiva puede ser decisiva sin volverse financieramente imprudente.

Antes de la oferta

- ☐ Actualice la preaprobación para la propiedad y el precio.
- ☐ Confirme el pago total y el efectivo para el cierre.
- ☐ Defina el precio máximo y la exposición de efectivo por tasación.
- ☐ Identifique contingencias no negociables.
- ☐ Revise ventas comparables y competencia.

Formas de mejorar la certeza

- ☐ Use una preaprobación documentada y un prestamista receptivo.
- ☐ Entregue un depósito significativo a tiempo.
- ☐ Elija períodos realistas de inspección y financiamiento.
- ☐ Ofrezca una fecha de cierre conveniente para ambas partes.
- ☐ Limite solicitudes innecesarias y ambigüedad.

Riesgos que deben expresarse en dólares

- ☐ Precio máximo por encima del valor respaldado.
- ☐ Diferencia máxima de tasación.
- ☐ Exposición máxima por reparaciones inmediatas.
- ☐ Efectivo mínimo que quedará después del cierre.
- ☐ Depósito en riesgo bajo los términos propuestos.

Decisión final

- ☐ El pago sigue siendo cómodo.
- ☐ El comprador puede cumplir cada término prometido.
- ☐ El comprador entiende qué protecciones se redujeron.
- ☐ Perder la propiedad sería preferible a cruzar el límite establecido.

Una vez aceptada la oferta, la estrategia se convierte en ejecución y cada plazo importa.

El contrato se convierte en el calendario

Después de la aceptación, los plazos controlan depósitos, inspecciones, financiamiento, revisión de asociación y cierre. Las intenciones verbales no extienden una fecha escrita.

PARTE 5

05

BAJO CONTRATO Y
DILIGENCIA DEBIDA

PÁGINA 28

01

Depósito

Entregue la cantidad correcta al custodio de la cuenta de depósito correcto antes del plazo contractual.

02

Solicitud del préstamo

Complete rápidamente la solicitud, divulgaciones y documentación solicitada.

03

Inspección

Programe inspecciones, obtenga cotizaciones y ejerza por escrito los derechos del contrato.

04

Seguro

Obtenga cobertura aceptable e información de inundación con tiempo para resolver problemas.

05

Tasación

Proporcione acceso, revise el resultado y responda dentro del plazo aplicable.

06

Título y asociación

Revise título, survey, permisos, registros municipales y documentos de la asociación.

07

Aprobación del financiamiento

Cumpla las condiciones y proteja ingresos, crédito y activos.

08

Cierre

Revise cifras finales, recorrido, fondos, firma y términos de posesión.

PUNTO CLAVE

Mantenga una lista compartida de plazos con la persona responsable, acción requerida y prueba de cumplimiento.

PRESTE ATENCIÓN

Un plazo puede medirse en días calendario, días laborables u otro método definido. Use el contrato firmado, no la memoria.

Inspeccione la propiedad a fondo

La inspección es un proceso para recopilar información. No garantiza el desempeño futuro ni identifica toda condición oculta.

Comience con una inspección general

Un inspector calificado normalmente evalúa componentes visibles y accesibles, como estructura, techo, plomería, electricidad, HVAC, electrodomésticos, ventanas, puertas, drenaje y condiciones interiores dentro del alcance de la inspección.

Agregue especialistas cuando la propiedad lo requiera

Evaluación de techo o estructura

Inspección de alcantarillado, sistema séptico o pozo

Piscina y equipo

Inspección de termitas u organismos que destruyen la madera

Evaluación de moho o aire interior

Especialista en electricidad, plomería o HVAC

Muro costero, muelle, ascensor, generador u otros sistemas especializados

Entienda las inspecciones para seguros

Una inspección de cuatro puntos o de mitigación de viento cumple un propósito de seguro y no reemplaza una inspección integral de la propiedad. La aseguradora puede pedir documentación adicional según la antigüedad, tipo o condición del sistema.

Asista y haga preguntas

Cuando sea práctico, asista a la inspección, observe los hallazgos importantes, pregunte por urgencia y mantenimiento, y distinga defectos confirmados de asuntos que requieren más evaluación.

PRESTE ATENCIÓN

Ningún inspector puede ver a través de las paredes ni predecir exactamente cuándo fallará un componente. Revise el acuerdo, las exclusiones y recomendaciones.

PUNTO CLAVE

El propósito es entender la condición, el riesgo inmediato y el costo probable de propiedad antes del plazo de decisión.

Convierta los hallazgos de la inspección en una decisión

El informe de inspección no es automáticamente una lista de reparaciones. Es evidencia para decidir si la propiedad, el precio y el riesgo todavía tienen sentido.

Clasifique los hallazgos

- Problemas de seguridad o estructura
- Problemas de elegibilidad para seguro o préstamo
- Filtraciones activas, humedad o fallas de sistemas
- Reemplazos importantes a corto plazo
- Mantenimiento aplazado
- Artículos cosméticos o de preferencia

Mida el impacto

Obtenga opiniones o cotizaciones de especialistas para problemas importantes. Considere urgencia, permisos, acceso, deducibles, reubicación, riesgo de condiciones ocultas y si el comprador conservará suficientes reservas después del cierre.

Elija la respuesta apropiada

- Aceptar la condición
- Solicitar una reparación definida
- Solicitar un crédito o ajuste de precio
- Cambiar otro término del contrato
- Completar una evaluación adicional
- Ejercer un derecho contractual de cancelación cuando esté disponible

Enfoque la negociación

Priorice asuntos que afecten de forma importante la seguridad, asegurabilidad, financiamiento o costo. Pedir cada observación menor puede restar atención a los problemas que realmente importan.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

¿Exigirá el prestamista o la aseguradora que esto se complete antes del cierre?
¿Puede un crédito resolverlo legal y prácticamente?

PUNTO CLAVE

La pregunta no es si la casa es perfecta. Es si el riesgo restante es aceptable bajo los términos negociados.

Complete pronto la revisión de seguro e inundación

El seguro puede cambiar la aprobación, el efectivo para el cierre y el pago mensual. Obtenga cotizaciones pronto.

Solicite cotizaciones específicas para la propiedad

Póliza de propietario o de unidad de condominio

Estructura de cobertura contra viento y huracán

Seguro contra inundación cuando sea requerido o prudente

Deducibles y límites de cobertura

Derramas por pérdidas, respaldo de agua y otras coberturas relevantes

Proporcione información precisa de la propiedad

La antigüedad del techo, plomería, electricidad, HVAC, reclamos previos, ocupación, dispositivos de protección y características de mitigación de viento pueden afectar elegibilidad y precio. La aseguradora puede exigir inspecciones, permisos, fotos o prueba de actualizaciones.

Zona de inundación no equivale a riesgo de inundación

Los mapas de FEMA ayudan a determinar requisitos del prestamista, pero puede haber inundaciones fuera de zonas de alto riesgo. Revise el mapa, drenaje, historial disponible y opciones de cobertura.

Confirme la póliza final

La póliza debe satisfacer al prestamista, y usted debe entender exclusiones, deducibles y límites de cobertura.

CONSIDERACIÓN DEL SUR DE FLORIDA

La antigüedad del techo, protección contra viento, exposición costera, riesgo de inundación y pólizas maestras del condominio pueden cambiar la asegurabilidad y el costo total de vivienda.

PRESTE ATENCIÓN

Una cotización de seguro no equivale a una póliza activada. Confirme cobertura, fecha de vigencia, prima e inspecciones requeridas.

Revise la tasación y la aprobación de la propiedad

La tasación aborda el valor de la garantía y problemas observables de la propiedad para el préstamo. No sustituye la inspección del comprador.

Revise lo básico

Dirección, tipo de propiedad y unidad correctos
Ventas comparables y ajustes
Condición y mejoras reportadas
Valor de tasación y fecha de vigencia
Reparaciones, inspecciones o trabajos pendientes requeridos

Si el valor es menor de lo esperado

Revise el informe con el prestamista y el REALTOR®. Una reconsideración debe identificar errores de datos, ventas relevantes omitidas o análisis respaldado, no solo desacuerdo con el resultado. Las opciones contractuales dependen del lenguaje y plazos exactos de la tasación.

La aprobación de la propiedad continúa más allá del valor

Título, seguro, determinación de inundación, uso legal, condición, servicios, acceso y elegibilidad del condominio o asociación todavía pueden afectar el préstamo después de aceptar el valor.

Las reparaciones pueden afectar el calendario

Cuando un programa o prestamista exige trabajo, confirme quién lo hará, si se requieren permisos, cómo se dará acceso, qué documentación se necesita y si debe haber reinspección antes del cierre.

PUNTO CLAVE

La aprobación del prestatario y la aprobación de la propiedad son independientes. Ambas deben seguir siendo aceptables durante la evaluación crediticia final y el desembolso.

PRESTE ATENCIÓN

No autorice reparaciones en una propiedad que aún no posee sin un acuerdo escrito y orientación profesional apropiada.

Revise el título, el survey, los permisos y los registros de la propiedad

Una vivienda puede verse bien mientras persisten problemas de título, límites, permisos o ciudad.

Revisión del título

Propietario actual y descripción legal
Hipotecas, gravámenes, sentencias e impuestos
Servidumbres, restricciones y acuerdos registrados
Requisitos que deben cumplirse antes de emitir la póliza
Excepciones que permanecerán después del cierre

Revisión del survey

Límites y mejoras de la propiedad
Cercas, entradas y posibles invasiones de límites
Servidumbres y acceso
Retiros y problemas visibles de uso
Consistencia de la descripción de la propiedad

Permisos y registros municipales

Las búsquedas pueden encontrar permisos abiertos, infracciones de código, saldos de servicios o trabajos que no coinciden con los registros públicos. El contrato y la práctica local determinan quién debe resolverlos.

Resuelva los problemas por escrito

Ponga la solución por escrito: quién la corregirá, qué prueba se necesita, el plazo y qué ocurre si no se resuelve. Consulte a un abogado sobre asuntos legales.

POR QUÉ IMPORTA

La póliza de título del prestamista protege el interés cubierto del prestamista. No reemplaza una póliza del propietario que protege el interés cubierto de propiedad del comprador.

PRESTE ATENCIÓN

No suponga que trabajos anteriores tenían permiso porque aparecen en un anuncio o registro fiscal.

Complete la revisión del condominio o la asociación

Su revisión de documentos y la revisión del proyecto por el prestamista son independientes. Complete ambas antes de los plazos.

Documentos que debe revisar

Declaración, artículos, estatutos y reglas
Presupuesto actual y estados financieros recientes
Preguntas frecuentes o divulgaciones de gobierno
Actas y avisos de reuniones
Información de seguros
Derramas actuales o previstas
Información de inspección de hitos y estudio de reservas estructurales cuando corresponda

Preguntas que debe responder

¿Es probable que aumenten las cuotas?
¿Hay reparaciones importantes previstas o aplazadas?
¿Existen demandas o morosidad importantes?
¿Qué restricciones afectan ocupación, alquiler, mascotas, estacionamiento o renovaciones?
¿Qué exposición de seguro y deducible corresponde al propietario de la unidad?

Revisión del proyecto por el prestamista

El prestamista puede revisar seguros, reservas, reparaciones, derramas, demandas y otras reglas del proyecto. El proyecto puede fallar aunque usted esté aprobado.

Proteja el período de revisión

Registre cuándo recibió los documentos. Confirme el plazo de revisión y envíe por escrito cualquier aviso requerido antes de que venza.

CONSIDERACIÓN DEL SUR DE FLORIDA

Las reparaciones estructurales, fondos de reserva y cambios de póliza maestra pueden generar derramas o aumentos considerables de cuotas aunque la unidad parezca renovada.

PUNTO CLAVE

Usted compra una participación en las obligaciones de la asociación. Revise su salud financiera y física con la misma seriedad que la unidad.

Proteja la aprobación hipotecaria

El prestamista puede volver a verificar crédito, empleo, activos y deudas antes del cierre. Mantenga su situación financiera estable y documentada.

No cambie el crédito sin aprobación

No abra ni firme conjuntamente crédito nuevo

No aumente saldos de tarjetas

No financie muebles, electrodomésticos ni vehículo

No cierre ni pague cuentas sin hablar sobre el efecto en la evaluación crediticia

Siga haciendo a tiempo todo pago requerido

No cambie de empleo sin avisar

Una renuncia, nuevo empleo, licencia, cambio en estructura de pago, reducción de horas o cambio del negocio puede requerir documentos nuevos y cambiar el ingreso utilizable. Avise al oficial de préstamo antes del cambio cuando sea posible e inmediatamente cuando no lo sea.

Mantenga los activos rastreables

Evite depósitos en efectivo sin explicación

Guarde registros de transferencias y depósitos

No mueva fondos de regalo sin instrucciones

No gaste fondos verificados para cierre o reservas

Conserve estados y confirmaciones de transacciones actualizados

Responda rápido y por completo

Entregue todas las páginas de los documentos solicitados, explique inconsistencias y avise al prestamista sobre cualquier deuda nueva, asunto legal, cambio de seguro o crédito sobre la propiedad. No altere documentos ni omita cambios conocidos.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Antes de cualquier cambio financiero o laboral, pregunte: ¿Podría cambiar mi crédito, ingreso calificable, fondos requeridos o documentación?

PUNTO CLAVE

La aprobación se mantiene con precisión, estabilidad y comunicación, no esperando que un cambio pase inadvertido.

Tome la decisión final de debida diligencia

Antes de que venzan los períodos de inspección y revisión, combine cada hallazgo importante en una sola decisión para continuar.

Propiedad

- ☐ Se entienden los hallazgos de inspección.
- ☐ Se completaron evaluaciones importantes de especialistas.
- ☐ Se estimaron costos de reparación inmediatos y a corto plazo.
- ☐ La propiedad sigue siendo asegurable y financiable.
- ☐ El riesgo de condición restante es aceptable.

Asuntos legales y de asociación

- ☐ Se entienden requisitos y excepciones de título.
- ☐ Los asuntos de survey, permisos y municipio tienen solución escrita.
- ☐ Se revisaron documentos, finanzas y restricciones de la asociación.
- ☐ Se entienden derramas especiales y proyectos importantes.
- ☐ La revisión del proyecto por el prestamista avanza.

Finanzas

- ☐ El pago actualizado sigue siendo cómodo.
- ☐ Se incluyen costos de seguro y asociación.
- ☐ Siguen disponibles el efectivo para cierre y la exposición de tasación.
- ☐ Las reparaciones no eliminan la reserva de emergencia.
- ☐ Los créditos negociados cumplen los límites del préstamo.

Contrato

- ☐ Todo cambio está por escrito y firmado.
- ☐ Los avisos de contingencia se entregaron correctamente.
- ☐ Los asuntos pendientes tienen responsable y plazo.
- ☐ Los términos de cierre y posesión siguen siendo viables.
- ☐ El comprador entiende la consecuencia de continuar.

La diligencia debida determina si el comprador está listo para pasar del contrato a la propiedad.

La aprobación final ocurre por etapas

Quedan varios pasos después de la aprobación final. Incluso estar autorizado para cerrar depende de documentos precisos, firma y desembolso.

PARTE 6

06

CIERRE Y PROPIEDAD

PÁGINA 37

01

Aprobación condicional

La evaluación crediticia identifica documentos, explicaciones o asuntos de la propiedad todavía requeridos.

02

Condiciones cumplidas

Se aceptan ingresos, activos, crédito, tasación, título, seguro y otros asuntos.

03

Verificación final

Empleo, crédito, fondos, deudas y términos de la transacción pueden revisarse otra vez.

04

Autorizado para cerrar

El prestamista autoriza la preparación para el cierre, sujeto a precisión y requisitos finales.

05

Divulgación de Cierre

El prestatario revisa términos finales, pagos proyectados, costos y efectivo para el cierre.

06

Firma y fondos

Se firman los documentos y se reciben los fondos del prestatario mediante instrucciones verificadas.

07

Autorización de desembolso

El prestamista confirma que se cumplieron todas las condiciones de desembolso.

08

Finalización

El profesional de cierre confirma desembolso, registro y posesión, según corresponda.

PRESTE ATENCIÓN

No haga una compra grande, mueva dinero, cambie de empleo ni ignore una nueva solicitud de documentos porque el expediente esté cerca del cierre.

PUNTO CLAVE

Su información debe seguir siendo precisa y aceptable hasta que se desembolse el préstamo y termine el cierre.

Revise la Divulgación de Cierre antes del cierre

Para la mayoría de hipotecas de compra, usted recibe la Divulgación de Cierre al menos tres días laborables antes de firmar el préstamo. Use ese tiempo para comparar cifras y hacer preguntas.

Área de revisión	Qué debe confirmar
Términos del préstamo	Monto, tasa de interés, plazo, estructura de pago y si la tasa es fija o ajustable
Pago proyectado	Capital, interés, seguro hipotecario, escrow estimado y cambios con el tiempo
Costos del préstamo	Cargos de originación, puntos, cargos del prestamista y servicios requeridos de terceros
Otros costos	Título, registro, impuestos, seguro, interés prepago y escrow inicial
Créditos y depósito	Créditos del vendedor y prestamista, más el crédito correcto por depósito de buena fe
Efectivo para el cierre	La cantidad que se espera que entregue el comprador
Características del préstamo	Términos por atraso, penalidad por prepago, pago global, asunción e información de escrow

PUNTO CLAVE

No espere hasta la cita de firma para preguntar por qué cambió el préstamo, pago o efectivo requerido.

Los costos de cierre y el efectivo para el cierre son distintos

El efectivo para el cierre combina su pago inicial, costos, prepagos, escrow y ajustes, y luego resta el depósito y los créditos aprobados. También pueden aplicarse cargos específicos de la propiedad.

Si algo cambió

Pregunte por cualquier cambio importante en tasa, pago, créditos, depósito, seguro, impuestos o efectivo para el cierre. El prestamista debe explicar el cambio y si se aplica un nuevo período de espera.

Complete el recorrido final

El recorrido confirma la condición de entrega poco antes del cierre. No reemplaza la inspección ni crea derechos contractuales nuevos.

Confirme la propiedad

No hay daños ni deterioro material nuevos
Las reparaciones acordadas parecen completas
Permanecen los accesorios y bienes personales incluidos
Se retiraron las pertenencias y escombros del vendedor según lo requerido
La propiedad está desocupada u ocupada según el contrato
Los sistemas principales no muestran problemas nuevos evidentes

Lleve la evidencia

Contrato de compra y anexos de reparación
Acuerdos de inspección y fotos anteriores
Recibos, permisos, garantías o informes de reinspección
Lista de artículos incluidos
Cualquier acuerdo de ocupación del vendedor después del cierre

Pruebe lo práctico

Abra grifos y descargue inodoros
Busque filtraciones visibles
Pruebe luces y funcionamiento eléctrico básico
Confirme que funcionan HVAC y electrodomésticos acordados
Inspeccione la piscina u otro equipo importante
Identifique llaves, controles, códigos y dispositivos de acceso

Si encuentra un problema

Documéntelo y avise al REALTOR® y al profesional de cierre antes de firmar o desembolsar. Las posibles soluciones pueden incluir corrección, crédito escrito, retención aprobada por el prestamista, extensión o revisión legal. Una retención no es automática y puede requerir varias aprobaciones.

PRESTE ATENCIÓN

No se mude, comience trabajos ni tome posesión antes sin un acuerdo debidamente documentado.

PUNTO CLAVE

El recorrido final es la última oportunidad para confirmar que la propiedad entregada es la que el comprador acordó comprar.

Proteja los fondos del cierre

Los delincuentes pueden hacerse pasar por REALTOR®, prestamista, compañía de título, abogado o profesional de cierre y enviar instrucciones de pago fraudulentas muy realistas.

- 1

Guarde un número confiable
Obtenga pronto el número telefónico del profesional de cierre de una fuente verificada.
- 2

Use el método aprobado
Reciba instrucciones mediante el proceso seguro establecido por el profesional de cierre.
- 3

Llame por separado
Use el número guardado, no uno incluido en el correo o mensaje de instrucciones.
- 4

Repita los datos en voz alta
Confirme destinatario, banco, número de ruta, número de cuenta, monto y referencia.
- 5

Trate todo cambio como fraude
Deténgase si cambian las instrucciones, aparece urgencia o se presenta otra cuenta.
- 6

Confirme la recepción
Después de enviar los fondos, vuelva a llamar al profesional de cierre verificado.

SI EL DINERO FUE DESVIADO

Comuníquese inmediatamente con el departamento de fraude de transferencias de su banco, solicite recuperación o congelamiento, avise al profesional de cierre verificado, reporte en IC3.gov y conserve cada mensaje y registro. Los minutos pueden importar.

PUNTO CLAVE

Ningún profesional de cierre legítimo debe oponerse a que verifique de forma independiente adónde se envía el dinero.

Señal de alerta	Respuesta correcta
Urgencia o secreto inesperados	Deténgase y verifique por separado
Banco o cuenta nuevos, o correo modificado	Suponga que es fraude hasta verificarlo con contactos confiables
Instrucciones solo por mensaje de texto	Llame al número establecido
Pago a una persona, criptomoneda, tarjeta de regalo o aplicación	No continúe

Sepa lo que está firmando

Los documentos de cierre crean obligaciones legales y financieras. Pida copias disponibles con anticipación y pregunte sobre todo lo que no entienda.

Documento	Propósito principal
Divulgación de Cierre	Términos hipotecarios finales, pago proyectado, costos y efectivo para el cierre
Pagaré	Promesa del prestatario de pagar y términos financieros
Hipoteca o instrumento de garantía	Interés de garantía del prestamista y obligaciones del prestatario
Escritura	Transfiere el interés de propiedad del vendedor y muestra la titularidad
Estado de liquidación	Contabilidad detallada de cargos, créditos y distribuciones
Divulgación de escrow	Proyecta impuestos, seguro y actividad de escrow
Anexos y certificaciones	Agrega características del préstamo y confirma ocupación o información de la solicitud

PRESTE ATENCIÓN

Nunca firme un documento en blanco ni uno con información que usted sabe que es incorrecta.

NOTA LEGAL

El REALTOR® puede explicar la transacción y el oficial de préstamo puede explicar el préstamo. Dirija las preguntas legales sobre documentos o titularidad a un abogado calificado.

Verifique los términos principales

Confirme nombres, dirección de la propiedad, monto, tasa, plazo, pago, seguro hipotecario, escrow, fecha del primer pago, términos por atraso, características especiales, ocupación, efectivo para el cierre, créditos y cómo se mantendrá el título.

No existe un período automático para cancelar un préstamo de compra

El derecho federal de cancelación de tres días laborables generalmente no se aplica a una hipoteca de compra. Resuelva sus preguntas antes de firmar.

Firmar no significa que el cierre terminó

Firma, desembolso, registro y posesión pueden ocurrir casi juntos, pero cada uno es un paso separado.

Etapa	Qué ocurre
Firma	Las partes requeridas firman y notarizan los documentos de cierre
Autorización de desembolso	El prestamista confirma que se cumplieron los requisitos finales
Desembolso	El profesional de cierre distribuye fondos según la liquidación aprobada
Registro	La escritura, hipoteca y otros documentos se presentan en los registros oficiales
Posesión	El comprador recibe el control según el contrato

PUNTO CLAVE

La transacción termina cuando los profesionales de cierre autorizados confirman la finalización, no cuando todos terminan de firmar.

Espere la confirmación

Firmar no significa automáticamente que puede recibir las llaves. Espere a que el profesional de cierre confirme desembolso, finalización y posesión.

Todavía pueden surgir asuntos de último minuto

El prestamista o profesional de cierre aún puede pedir un documento corregido, seguro actualizado, verificación o asunto de título. Hasta completar todo, evite crédito nuevo, cambios de empleo, mudanza, renovaciones o gastos inesperados.

Ocupación del vendedor después del cierre

Si el vendedor permanece después del cierre, use un acuerdo escrito que cubra fechas, pago, depósito, servicios, seguro, condición, daños y entrega de llaves.

Conserve los documentos y confirme la protección del título

Mantenga un archivo permanente de la vivienda para seguros, impuestos, refinanciamiento, reparaciones y una futura venta.

Guarde copias seguras

Divulgación de Cierre firmada y estado de liquidación
Pagaré e hipoteca
Escritura registrada y póliza de título del propietario
Survey, tasación e informes de inspección
Acuerdos de reparación, recibos, permisos y garantías
Documentos de seguro y asociación
Registros fiscales e información del administrador hipotecario
Facturas y aprobaciones de mejoras

Revise la escritura registrada

Cuando esté disponible, confirme los nombres y datos de la propiedad.
Obtenga copias del condado o profesional de cierre, no de correspondencia no verificada.

La póliza del propietario puede llegar después

El compromiso de título no es la póliza final. Cuando llegue, revise propietario, monto, propiedad, fecha de vigencia y excepciones.

Verifique solicitudes después del cierre

Los compradores recientes pueden recibir ofertas de copias de escritura, monitoreo de título, seguro de protección hipotecaria, garantías, solicitud de Homestead, refinanciamiento o contratistas. Que la información sea pública no demuestra afiliación con el gobierno ni el equipo de la transacción.

PUNTO CLAVE

Conserve los documentos que protegen su propiedad y verifique por separado a quien lo contacte porque la compra pasó a ser registro público.

PRESTE ATENCIÓN

La póliza de título del prestamista protege el interés cubierto del prestamista. No reemplaza la póliza del propietario.

Entienda el primer pago, el escrow y la administración del préstamo

Su primer pago, escrow y administrador hipotecario pueden funcionar de forma distinta a lo esperado.

El primer pago no es un mes gratis

El interés hipotecario normalmente se paga después de acumularse. Si cierra el 20 de septiembre y paga por primera vez el 1 de noviembre, el interés prepago puede cubrir el resto de septiembre, mientras el pago de noviembre generalmente cubre octubre. Sus documentos controlan.

Conozca al administrador hipotecario

La compañía que cierra el préstamo quizá no cobre pagos futuros. Verifique administrador, cuenta, vencimiento y método de pago antes de enviar dinero.

Si cambia el administrador

El prestatario debe recibir avisos que identifiquen los administradores anterior y nuevo y la fecha de transferencia. Las protecciones federales generalmente evitan que un pago puntual enviado por error al administrador anterior durante los 60 días posteriores se trate como tardío o genere recargo. Actualice instrucciones pronto y guarde prueba.

El escrow puede cambiar

El escrow suele cubrir impuestos sobre la propiedad y seguro requerido, no cuotas de asociación, reparaciones ni servicios. El pago puede aumentar si suben impuestos o seguro.

PUNTO CLAVE

Una tasa fija no garantiza que el pago total nunca cambie. Impuestos, seguro, seguro hipotecario y reducciones temporales pueden afectarlo.

PRESTE ATENCIÓN

Confirme el pago automático después de configurarlo. No suponga que la inscripción funcionó solo porque envió la información.

Solicite Homestead en Florida y prepárese para futuros impuestos

La factura de impuestos del vendedor puede ser mucho menor que la suya después de la reevaluación de la propiedad.

Estime los impuestos para el nuevo propietario

El vendedor puede tener años de protección Save Our Homes. Ese valor tasado normalmente no se transfiere, por lo que impuestos y escrow pueden aumentar después de la reevaluación.

Exención Homestead de Florida

Un propietario elegible generalmente debe tener título legal o beneficiario y usar la propiedad como residencia permanente el 1 de enero, luego solicitar por medio del tasador de propiedades del condado antes del 1 de marzo para el año aplicable. Los primeros \$25,000 del valor tasado aplican a todos los gravámenes de impuesto; Florida también ofrece una exención adicional ajustada por inflación para ciertos valores y gravámenes no escolares. La elegibilidad se determina localmente.

Save Our Homes

Después de iniciar Homestead, los aumentos anuales del valor tasado generalmente se limitan al menor entre 3% o el cambio aplicable del CPI. Esto no limita tasas de impuestos, seguro ni el pago total.

Portabilidad y otros beneficios

Un propietario elegible de Florida puede solicitar transferir parte de la diferencia de tasación previa de Save Our Homes a una nueva vivienda principal. Puede haber beneficios adicionales para personas mayores, veteranos, personas con discapacidad, cónyuges sobrevivientes y otros que califiquen.

PUNTO CLAVE

Estime los impuestos para su propiedad, no solo con la factura actual del vendedor.

CONSULTE ANTES DE ACTUAR

Confirme requisitos y plazos directamente con el tasador de propiedades del condado.

Complete la compra y comience bien como propietario

Un buen cierre le deja documentos precisos, ahorros suficientes y un plan claro de propiedad.

Antes de firmar

- ☐ Aprobación final o estado autorizado para cerrar confirmado.
- ☐ Divulgación de Cierre recibida y revisada.
- ☐ Términos y pago del préstamo coinciden con el plan.
- ☐ Créditos, depósito y efectivo para el cierre son correctos.
- ☐ Los fondos están disponibles en una cuenta aprobada.
- ☐ Las instrucciones de transferencia se verificaron por separado.
- ☐ El seguro está vigente.
- ☐ El recorrido final está completo.
- ☐ Identificación, titularidad y términos de posesión están confirmados.

En el cierre

- ☐ Nombres y datos de la propiedad son correctos.
- ☐ Monto, tasa y primera fecha de pago son correctos.
- ☐ Las cifras coinciden con los documentos revisados.
- ☐ No se firma ningún documento en blanco o incorrecto a sabiendas.
- ☐ Las preguntas se responden antes de firmar.
- ☐ Se solicitan copias firmadas.
- ☐ Se confirma la recepción de los fondos del comprador.
- ☐ Las llaves se aceptan solo después de autorización.

Después del cierre

- ☐ Finalización y posesión están confirmadas.
- ☐ Se cambian cerraduras y códigos de acceso cuando se permite.
- ☐ Se completan servicios y registro con la asociación.
- ☐ Se verifican administrador y primer pago.
- ☐ Se monitorean avisos de seguro e impuestos.
- ☐ Se reciben escritura registrada y póliza del propietario.
- ☐ Se solicitan Homestead y portabilidad a tiempo.
- ☐ Siguen disponibles reservas para mantenimiento y emergencias.
- ☐ Los registros importantes se guardan de forma segura.

El plan de propiedad

- ☐ Entienda el pago total.
- ☐ Conozca la condición de la propiedad y próximas reparaciones.
- ☐ Mantenga el seguro y cumplimiento con la asociación.
- ☐ Controle cambios de impuestos y escrow.
- ☐ Proteja los documentos que respaldan la propiedad.
- ☐ Pida ayuda antes de que un asunto manejable se convierta en crisis.

El objetivo es comenzar como propietario preparado, informado y financieramente estable.

Glosario sencillo para compradores

A-C

Estas definiciones en lenguaje sencillo se ofrecen para educación general. Prevalecen el contrato del comprador, documentos del préstamo, póliza de seguro y orientación profesional específica de la transacción.

Hipoteca de tasa ajustable

Una hipoteca cuya tasa de interés puede cambiar después de un período inicial según los términos del préstamo.

Tasa porcentual anual (APR)

Una medida anual más amplia que incluye la tasa de interés y ciertos cargos financieros. No es igual a la tasa del pagaré.

Tasación

Una opinión independiente del valor de la propiedad, generalmente obtenida para la revisión de garantía del prestamista.

Contingencia de tasación

Una protección contractual vinculada al valor de tasación de la propiedad, sujeta a los términos y plazos exactos del contrato.

Diferencia de tasación

La diferencia entre el precio del contrato y un valor de tasación menor.

Valor tasado fiscal

El valor usado para fines de impuesto sobre la propiedad. Puede diferir del valor de mercado o de tasación.

Asociación

Una asociación de condominio o propietarios que puede imponer cuotas, reglas, derramas y otras obligaciones.

Reducción de tasa (buydown)

Un acuerdo que usa fondos o créditos iniciales para reducir la tasa de interés de manera temporal o permanente.

Efectivo para el cierre

La cantidad final que debe entregar el comprador después de considerar pago inicial, costos, depósitos, créditos, prepagados y ajustes.

Autorizado para cerrar

La autorización del prestamista para avanzar hacia el cierre, todavía sujeta a precisión final, desembolso y requisitos de finalización.

Costos de cierre

Gastos del préstamo, título, gobierno y terceros relacionados con la compra.

Divulgación de Cierre

La divulgación hipotecaria federal que muestra términos finales, pagos proyectados, costos y efectivo para el cierre.

Venta comparable

Una propiedad vendida recientemente que ayuda a evaluar el valor de la propiedad en cuestión.

Revisión del proyecto de condominio

La evaluación del prestamista sobre la asociación y el proyecto de condominio, separada de la aprobación del prestatario.

Contingencia

Una cláusula contractual que brinda derechos específicos cuando ocurre un evento definido, sujeto a su redacción y plazos.

Préstamo convencional

Una hipoteca no asegurada ni garantizada por una agencia del gobierno federal.

Puntaje de crédito

Un número generado con información del informe de crédito y usado con otros factores para evaluar riesgo crediticio.

Glosario sencillo para compradores

D-L

Estas definiciones en lenguaje sencillo se ofrecen para educación general. Prevalecen el contrato del comprador, documentos del préstamo, póliza de seguro y orientación profesional específica de la transacción.

Relación deuda-ingreso

La deuda mensual calificable dividida entre el ingreso bruto mensual calificable.

Escritura

El documento legal usado para transferir un interés de propiedad en bienes raíces.

Punto de descuento

Un cargo hipotecario inicial, normalmente igual al 1% del monto del préstamo. Pagar puntos puede afectar la tasa de interés.

Pago inicial

La parte del precio de compra pagada con fondos aprobados del comprador y no financiada.

Depósito de buena fe

Dinero entregado según el contrato para demostrar el compromiso del comprador y aplicado conforme al contrato.

Cuenta de escrow

Una cuenta administrada por el administrador hipotecario para cobrar y pagar ciertos impuestos y gastos de seguro.

Déficit de escrow

Una deficiencia proyectada en la cuenta de escrow que puede exigir un pago adicional o cobro mensual mayor.

Préstamo FHA

Una hipoteca asegurada por la Administración Federal de Vivienda y sujeta a requisitos del prestatario, propiedad y seguro hipotecario.

Seguro contra inundación

Seguro separado diseñado para cubrir ciertas pérdidas por inundación que las pólizas estándar de propietario suelen excluir.

Inspección de cuatro puntos

Una revisión para seguros del techo y sistemas eléctrico, de plomería y HVAC. No reemplaza una inspección integral.

Desembolso

La liberación de fondos hipotecarios por el prestamista después de cumplir los requisitos de cierre aplicables.

Fondos de regalo

Fondos proporcionados por un donante aceptable y documentados según el programa hipotecario aplicable.

Seguro de propietario

Cobertura de propiedad que puede proteger vivienda, bienes personales y responsabilidad, sujeta a términos y exclusiones de la póliza.

Exención Homestead

Un beneficio del impuesto sobre la propiedad de Florida para propietarios elegibles que usan la vivienda como residencia permanente.

Período de inspección

El período contractual durante el cual el comprador puede completar inspecciones y ejercer derechos aplicables.

Tasa de interés

El porcentaje cobrado por tomar prestado el capital del préstamo. No incluye todos los costos del préstamo.

Crédito del prestamista

Un crédito proporcionado mediante el precio del préstamo que reduce costos iniciales elegibles, a menudo a cambio de una tasa distinta.

Glosario sencillo para compradores

L-P

Estas definiciones en lenguaje sencillo se ofrecen para educación general. Prevalecen el contrato del comprador, documentos del préstamo, póliza de seguro y orientación profesional específica de la transacción.

Gravamen

Un reclamo legal o interés de garantía que afecta la propiedad.

Estimado del Préstamo

La divulgación federal que muestra términos hipotecarios, pago y costos de cierre estimados al inicio de la solicitud.

Relación préstamo-valor

El monto del préstamo comparado con el valor de propiedad o precio de compra aplicable según el programa hipotecario.

Seguro hipotecario

Cobertura que protege al prestamista contra ciertos incumplimientos del prestatario. Los requisitos varían según programa y estructura.

Administrador hipotecario

La compañía que cobra pagos, administra escrow y gestiona la hipoteca después del cierre.

Búsqueda municipal o de registros de propiedad

Una revisión que puede identificar permisos, infracciones de código, saldos de servicios u otros asuntos del gobierno local.

Pagaré

La promesa escrita del prestatario de pagar la deuda hipotecaria según los términos establecidos.

Póliza de seguro de título del propietario

Una póliza que protege el interés cubierto de propiedad del comprador contra defectos de título específicos, sujeta a sus términos y excepciones.

PITI

Capital, interés, impuestos sobre la propiedad y seguro, los cuatro componentes comúnmente citados de un pago de vivienda.

Portabilidad

Un proceso de Florida que permite a un propietario elegible transferir parte de un beneficio previo de tasación Save Our Homes.

Preaprobación

Una evaluación preliminar del prestamista basada en información financiera y documentos revisados. No es aprobación final del préstamo.

Precalificación

Un estimado inicial generalmente basado en información del comprador y con frecuencia con menos verificación que una preaprobación.

Gastos prepagados

Montos cobrados al cierre por conceptos como interés, seguro o impuestos que cubren períodos antes de iniciar los pagos regulares.

Penalidad por prepago

Un cargo que puede aplicarse si el préstamo se paga anticipadamente según sus términos.

Capital

La cantidad prestada, sin incluir interés y otros cargos.

Impuestos sobre la propiedad

Impuestos de autoridades locales basados en parte en el valor tasado fiscal de la propiedad.

Contrato de compra

El acuerdo legalmente vinculante que establece derechos, obligaciones, precio, plazos y otros términos de la transacción.

Glosario sencillo para compradores

R-W

Estas definiciones en lenguaje sencillo se ofrecen para educación general. Prevalecen el contrato del comprador, documentos del préstamo, póliza de seguro y orientación profesional específica de la transacción.

Bloqueo de tasa

Un acuerdo del prestamista para mantener precios hipotecarios específicos durante un período establecido, sujeto a sus condiciones.

Registro

La presentación de la escritura, hipoteca u otros documentos en los registros oficiales del condado.

Reservas

Activos verificados que quedan o están disponibles según lo requerido después de considerar los fondos necesarios para cerrar.

Save Our Homes

El límite de Florida sobre aumentos anuales del valor tasado de una propiedad Homestead elegible.

Crédito o concesión del vendedor

Un monto pagado por el vendedor aplicado a gastos elegibles del comprador, sujeto al contrato y límites del programa hipotecario.

Ocupación del vendedor después del cierre

Un acuerdo escrito que permite al vendedor permanecer temporalmente después de transferirse la propiedad.

Derrama especial

Un cargo de la asociación adicional a las cuotas regulares para un gasto o proyecto específico.

Survey

Una representación profesional de límites, mejoras, servidumbres y posibles invasiones de una propiedad.

Compromiso de título

Un documento preliminar de seguro de título que identifica requisitos, excepciones y el interés asegurado propuesto.

Seguro de título

Seguro que cubre riesgos específicos del propietario o prestamista relacionados con defectos de título.

Evaluación crediticia (underwriting)

La revisión del prestamista sobre prestatario, propiedad y transacción conforme a los requisitos hipotecarios aplicables.

Préstamo VA

Una hipoteca garantizada por el Departamento de Asuntos de Veteranos de EE. UU. para prestatarios elegibles.

Titularidad

La manera en que se mantiene la propiedad legal y se identifica en la escritura.

Inspección de mitigación de viento

Una inspección que documenta características de construcción calificables que pueden afectar créditos de seguro relacionados con viento.

Fraude de transferencias

Robo mediante instrucciones de pago fraudulentas diseñadas para desviar fondos del cierre.

Recursos y contacto



FRANCISCO CABRERA

REALTOR® | FL SL3413117
Originador de Préstamos Hipotecarios | NMLS 2348359

[305-300-9245](tel:305-300-9245)
FCabrera.RE@gmail.com
CabreraMortgage.com
FranciscoCabrera.MyMXRealty.com

CABRERA | —MORTGAGE—
FRANCISCO CABRERA

Francisco Cabrera
REAL ESTATE



RECURSOS OFICIALES PARA EL CONSUMIDOR

Oficina para la Protección Financiera del Consumidor - Herramientas para comprar vivienda
www.consumerfinance.gov/owning-a-home

HUD - Préstamos hipotecarios FHA
www.hud.gov/helping-americans/loans

Departamento de Asuntos de Veteranos de EE. UU. - Préstamos VA
www.va.gov/housing-assistance/home-loans

Desarrollo Rural de USDA - Vivienda garantizada
www.rd.usda.gov

FEMA - Mapas de inundación
www.fema.gov/flood-maps

Departamento de Servicios Financieros de Florida - Seguros
www.myfloridacfo.com/division/consumers/understanding-insurance

Departamento de Ingresos de Florida - Beneficios del impuesto sobre la propiedad
floridarevenue.com/property/Pages/Taxpayers_Exemptions.aspx

Acceso del Consumidor de NMLS
www.nmlsconsumeraccess.org

DIVULGACIÓN EDUCATIVA Y DE LICENCIAS

FRANCISCO CABRERA
REALTOR® | Asociado de Ventas de Bienes Raíces de Florida, licencia SL3413117
Originador de Préstamos Hipotecarios | NMLS 2348359
305-300-9245 | FCabrera.RE@gmail.com
CabreraMortgage.com | FranciscoCabrera.MyMXRealty.com

Los servicios inmobiliarios se ofrecen a través de Miranda Executive Realty.

Cabrera Mortgage es la marca hipotecaria de Francisco Cabrera para el público, con el respaldo de Bright Horizon Lending, Inc., NMLS 2565670. Los servicios hipotecarios se ofrecen a través de Bright Horizon Lending, Inc. Acceso del Consumidor de NMLS: nmlsconsumeraccess.org. Igualdad de Oportunidades de Vivienda.

Francisco Cabrera posee licencias separadas de bienes raíces e hipotecas. Los consumidores pueden elegir cualquier correduría inmobiliaria o proveedor hipotecario. Usar un servicio no obliga a usar el otro.

Esta guía ofrece educación general. No constituye asesoría legal, fiscal, financiera, de seguros, de título ni asesoría hipotecaria individual. Tampoco constituye un compromiso de préstamo ni garantiza aprobación, tasa, pago, costos, términos o disponibilidad de programas. Los ejemplos son hipotéticos. Todos los préstamos requieren solicitud, verificación, evaluación crediticia, aprobación del crédito y de la propiedad, y están sujetos a los términos del programa. No todos los solicitantes califican.

La información está vigente a octubre de 2026 y puede cambiar sin previo aviso.



¿LISTO PARA CREAR SU PLAN DE COMPRA?

Escanee para programar una consulta estratégica para compradores, sin presión.



[305-300-9245](tel:305-300-9245)
FCabrera.RE@gmail.com
CabreraMortgage.com

[Programe su consulta](#)

CABRERA | —MORTGAGE—
FRANCISCO CABRERA

Francisco Cabrera
—REAL ESTATE—



Francisco Cabrera | REALTOR® | FL SL3413117 | Originador de Préstamos Hipotecarios | NMLS 2348359
Miranda Executive Realty | Cabrera Mortgage con el respaldo de Bright Horizon Lending, Inc. | NMLS 2565670 | Igualdad de Oportunidades de Vivienda

