



Guía para Compradores en el Norte de Colorado 2026

¡Encontremos la casa de tus sueños!



GUÍA DEL COMPRADOR



CONTENIDO

Conozca a su agente

El proceso de compra de una vivienda

Preparando para comprar,

pero primero obtén la preaprobación!

Préstamo precalificado vs. préstamo preaprobado:

¿Cuál es el préstamo adecuado para usted?

Lista de preguntas para hacer a los

prestamistas al solicitar un préstamo hipotecario..

Lista de verificación para la solicitud de un préstamo hipotecario.

Encontrando la casa de tus sueños

Lista de deseos y necesidades para la casa

Consejos para la búsqueda de casa

Hacer una oferta

Negociaciones

Bajo contrato y en depósito

Lo que no se debe hacer

Últimos pasos antes del cierre

Seguro para propietarios de vivienda

Seguro de título

Autorizado para cerrar

Día de cierre

CONOCE A TU AGENTE



Melina Ramírez Fox

Conectemos



970.779.1641



Eramirezfox@gmail.com

Orgullosa nativa de Colorado (Desde que tenia un año) y graduada del Distrito 6, Melina Ramírez Fox se ha forjado una reputación como asesora inmobiliaria de confianza en el mercado del norte de Colorado. Con más de 5 años de experiencia ella y su equipo aportan un sólido conocimiento del mercado, habilidades de negociación y una orientación práctica a cada transacción.

Melina entiende que comprar una casa es una de las decisiones financieras más importantes que tomarás. Su enfoque es estratégico, fundamentado y centrado en el cliente, garantizando que usted se sienta seguro y protegido desde la firma del contrato hasta el cierre de la operación.

En el competitivo mercado actual, usted necesita algo más que acceso a listados de propiedades: necesita a alguien que defienda sus intereses. Melina trabaja incansablemente para conseguirle el hogar ideal al precio justo, asegurándose de que no se escape ninguna oportunidad y de que no pierda ni un solo dólar.

Ya sea que esté adquiriendo su primera vivienda o su próxima inversión, Melina se compromete a hacer que el proceso sea fluido, bien informado y exitoso.



También puedes encontrarme en:



EL PROCESO DE COMPRA DE UNA VIVIENDA

¡Recoge tus llaves!

Reunirse con el agente

Inspección y Evaluación

Obtenga la preaprobación

Bajo Contrato

Búsqueda de casa

Haz una Oferta



PREPARÁNDOSE PARA COMPRAR



DETERMINA CUÁNTO PUEDES GASTAR



AHORRA PARA EL PAGO INICIAL



VERIFIQUE SU CRÉDITO. MÍNIMO 560



OBTENGA LA PREAPROBACIÓN PARA UN PRÉSTAMO
HIPOTECARIO

¡PERO PRIMERO, OBTENGA LA PREAPROBACIÓN!

¡Buscando casa es un momento emocionante!

Obtén primero la preaprobación
de un préstamo para que puedas estar
preparado para hacer una oferta cuando
encuentres la casa de tus sueños.

¡Mi agente de préstamos preferido!

Shelby Wardlaw

Celular: 970.673.6881

¡Servicios disponibles en inglés y español!



Shelby Wardlaw

Loan Officer

(970) 673-6881

shelby.wardlaw@ccm.com

4045 Saint Cloud Drive, #200 Loveland, CO 80538

PRECALIFICADO VS. PREAPROBADO

¿Cuál es la diferencia entre estar precalificado y estar preaprobado?

Precalificado

Para obtener una prequalificación, el prestamista puede o no revisar tu crédito y no te pedirá documentación, basándose únicamente en la información que le dices.

Esto te dará una idea de para qué podrías calificar, pero si realmente quieres comprar una vivienda, necesitarás obtener una preaprobación.

Preaprobado

Para obtener la preaprobación, el prestamista consultará su historial crediticio y le pedirá documentación para verificar sus finanzas.

Antes de hacer una oferta por una casa, lo mejor es obtener una preaprobación para demostrar a los vendedores que su oferta es seria y que una entidad financiera ya le ha aprobado un préstamo suficiente para comprar la vivienda.

¿Qué préstamo es el adecuado para usted?

PRÉSTAMO CONVENCIONAL

El tipo más común de préstamo hipotecario, que se ofrece a través de prestamistas privados.

PRÉSTAMO FHA

Préstamos diseñados para personas con una elevada relación deuda-ingresos y una puntuación crediticia baja, y que se otorgan con mayor frecuencia a compradores de vivienda por primera vez. Son ofrecidos exclusivamente por prestamistas aprobados por la FHA y están respaldados por la Administración Federal de Vivienda.

Préstamo para veteranos

Préstamos destinados a veteranos, cónyuges y reservistas, ofrecidos a través de prestamistas privados y garantizados por el Departamento de Asuntos de los Veteranos de los Estados Unidos.

Préstamo del USDA

Préstamos para compradores de vivienda en áreas rurales designadas, respaldados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

TIPO DE PRÉSTAMO	Pago Inicial	TÉRMINOS	SEGURO HIPOTECARIO	MÍNIMO PUNTAJE DE CREDITO
CONVENCIONAL	Min 3%	15-30 años	Sobre los pagos iniciales inferiores al 20%	620
FHA	Min 3,5 %	15-30 años	Durante 11 años o la vida del préstamo	580
VA	Ninguno	15-30 años	Ninguno	580 con límites DTI, 640 para saldos más altos con límites
USDA	Ninguno	15-30 años	Ninguno	581

NUEVO: PRÉSTAMO FHA CON UN PAGO INICIAL DEL 10% REQUERIRÁ UNA PUNTAJE DE CRÉDITO DE 500.

PRÉSTAMOS CON ITIN

LO QUE NECESITA SABER

Los préstamos con Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN) están diseñados para personas que no cuentan con un número de Seguro Social, pero desean comprar una vivienda o refiniciar una propiedad. Estos programas permiten a muchos compradores alcanzar la meta de ser propietarios de una casa en los Estados Unidos.



CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- No se requiere número de Seguro Social
- Diseñado para compradores con ITIN
- Puede utilizar fondos de regalo para ayudar con el pago inicial
- Disponible para compra o refinamiento
- Opciones para diferentes tipos de propiedad



DOCUMENTOS PARA VERIFICAR INGRESOS

- Declaraciones de impuestos
- Estados de cuenta bancarios
- Estados de pérdidas y ganancias (si aplica)
- Comprobantes de ingresos adicionales
- Algunos programas pueden considerar solicitantes con historial de crédito limitado



PAGO INICIAL

15% – 25%

Dependiendo del crédito, ingresos, tipo de propiedad y programa disponible.

TIPOS DE PROPIEDADES ELEGIBLES



Residencia principal



Casa unifamiliar



Condominio



Casa adosada (Townhome)



Propiedades de inversión (según programa)



Terreno vacante (según programa)

PREGUNTAS PARA HACER

AL ELEGIR UN PRESTAMISTA

Entrevistar a los prestamistas es un paso importante para determinar qué tipo de préstamo hipotecario es mejor para usted. No todos los prestamistas son iguales, y el tipo de préstamos disponibles, las tasas de interés y las tarifas pueden variar.

Aquí hay algunas preguntas a considerar al entrevistar a los prestamistas:

- > ¿Qué tipos de préstamos hipotecarios ofrecen?
- > ¿Cuáles serán mis tasas de interés y porcentaje anual?
- > ¿Califico para algún programa especial o descuento?
- > ¿Cuáles son los costos de cierre estimados?
- > ¿Cuál es el tiempo promedio de procesamiento de un préstamo?

SOLICITUD DE PRÉSTAMO HIPOTECARIO

LISTA DE VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS

Para determinar la elegibilidad para un préstamo, los prestamistas suelen requerir los siguientes tipos de documentos de cada solicitante:

INGRESO:

- Declaraciones de impuestos federales: últimos 2 años
- Formularios W-2: últimos 2 años
- Talonarios de pago: últimos 2 meses
- Cualquier documentación adicional de ingresos: pensión, jubilación, manutención de menores, cartas de concesión de beneficios del Seguro Social o por discapacidad, etc.

ACTIVOS:

- Extractos bancarios: los 2 extractos más recientes de la cuenta corriente y de ahorros
- Estado y resumen de la cuenta 401(k) o de jubilación
- Otros activos: estados de cuenta y resúmenes de IRA, acciones, bonos, etc.

OTRO:

- Copia de la licencia de conducir o documento de identidad y de la tarjeta del Seguro Social
- Direcciones de los últimos 2 a 5 años e información de contacto del arrendador, si corresponde
- Estados de préstamos estudiantiles: mostrando los montos de pago actuales y futuros
- Documentos relacionados con cualquiera de los siguientes, si corresponde: divorcio, quiebra, cobros, sentencias o demandas pendientes

ENCONTRANDO LA CASA DE TUS SUEÑOS

Crea una lista de lo que quieres en tu nuevo hogar. Incluye lo que debes tener, así como lo que te gustaría tener pero que no son aspectos determinantes.



LISTA DE DESEOS Y NECESIDADES DE LA CASA

Determine las características que está buscando en su hogar ideal y priorice cuáles elementos son más importantes para usted. Ninguna casa es perfecta, pero esto nos ayudará a encontrar la mejor opción para ti.

TIPO DE VI VIENDA:

- Casa unifamiliar Casa adosada Condominio

CONDICIÓN DE LA CASA:

- Listo para mudarse Si requiere algo de trabajo, está bien. Reforma de casa

CARACTERÍSTICAS DESEADAS:

(Círculo)

_____Dormitorios _____Baños _____Garaje de cochess _____Patio pequeño o grande

Metros cuadrados ideales: _____

Ubicación/vecindario/Distrito Escolar deseado: _____

IMPRESCINDIBLE

ME GUSTARÍA TENER

CONSEJOS PARA BUSCAR CASA



INVESTIGAR EL ÁREA

Conduce por los vecindarios que te interesen para tener una idea del área, cómo se cuidan las casas, cómo es el tráfico, etc.



PREGUNTA POR AHÍ

Habla con familiares, amigos y compañeros de trabajo para ver si alguien podría conocer una casa en venta en un área que te interese. Incluso es posible que alguno de ellos conozca a alguien que esté pensando en vender, pero que aún no haya puesto la casa en el mercado.



MANTÉN UNA MENTE ABIERTA

¡Encontrar la casa de tus sueños no siempre es una tarea fácil! Ten una lista de prioridades, pero mantén la mente abierta al visitar casas.



TOMA FOTOS Y NOTAS

Cuando visitas varias casas, se vuelve difícil recordar detalles específicos sobre cada una. Toma fotos y notas mientras recorres las casas para que puedas consultarlas más tarde al comparar las propiedades que has visto.



ESTÉ LISTO PARA HACER UNA OFERTA

Cuando encuentres una casa que quieras comprar, ten en cuenta que puede haber otros interesados en ella también. Prepárate para hacer una oferta sólida rápidamente para tener la mejor oportunidad de conseguir esa casa.

HACER UNA OFERTA

Cuando hayamos encontrado una casa en la que estés interesado en comprar, realizaremos rápida y estratégicamente una oferta. Hay varios factores a considerar que pueden hacer que tu oferta sea más atractiva que otras ofertas:

PRESENTA UNA OFERTA COMPETITIVA

Decidiremos un precio de oferta razonable basado en:

- › Condiciones actuales del mercado
- › Propiedades comparables vendidas recientemente en la zona
- › El valor de la propiedad de la casa
- › El estado actual de la casa

PAGAR EN EFECTIVO VS. PRÉSTAMO

Pagar en efectivo frente a obtener un préstamo ofrece un tiempo de cierre más rápido y menos posibilidades de que surjan problemas, lo que lo hace más atractivo para los vendedores.

HAGA UN DEPÓSITO MÁS GRANDE

Una oferta que incluye un depósito de garantía mayor presenta una oferta más seria y competitiva.

AGREGA UN TOQUE PERSONAL

Incluya una carta a los vendedores con su oferta, informándoles lo que le gusta de su casa. Agregar este toque personal puede darle una ventaja sobre otras ofertas al hacer que la suya se destaque del resto.

OFRECER UN PLAZO DE CIERRE MÁS CORTO

Una oferta con un plazo más corto para el cierre generalmente es más atractiva para los vendedores que una con un período de tiempo prolongado con una contingencia de venta de casa. Un plazo típico para el cierre es de 30 a 45 días.

NEGOCIACIONES

El vendedor puede aceptar o rechazar tu oferta, o volver con una contraoferta. Si te envían una contraoferta, prepárate para negociar y llegar a términos razonables para ambas partes. Este proceso puede ir y venir hasta que se llegue a un acuerdo.



BAJO CONTRATO Y EN DEPÓSITO

Una vez que usted y el vendedor hayan acordado los términos, se firma un contrato de venta y la casa queda oficialmente bajo contrato y en depósito en garantía. Aquí están los pasos que siguen:

DEPOSITE SU DEPÓSITO EN UNA CUENTA DE FIDEICOMISO

Su depósito de arras se colocará en una cuenta de garantía que es administrada por un tercero neutral (generalmente una compañía de títulos o un banco) que mantiene el dinero durante el período de garantía. Ellos administrarán todos los fondos y documentos requeridos para el cierre, y su depósito se aplicará a su pago inicial que se paga en el cierre.

PROGRAMAR UNA INSPECCIÓN DE LA CASA ...

Las inspecciones de la vivienda son opcionales pero muy recomendadas para asegurarse de que la vivienda esté en la condición que aparenta. Normalmente, las inspecciones se completan dentro de los 10 a 14 días después de firmar el contrato de venta.

RENOGOCIAR SI ES NECESARIO

La inspección de la vivienda te dirá si hay algún defecto peligroso o costoso en la casa que necesite ser reparado. Luego puedes elegir entre cancelar el trato por completo, pedir al vendedor que haga las reparaciones, o negociar un precio más bajo y encargarte de las reparaciones tú mismo. ...

COMPLETA TU SOLICITUD DE HIPOTECA

Una vez que hayan llegado a un acuerdo sobre la oferta final, es hora de finalizar su solicitud de préstamo y asegurar su tasa de interés si aún no lo ha hecho. Es posible que necesite proporcionar documentación adicional a su prestamista si así lo solicita.

SOLICITAR UNA TASACIÓN


Su prestamista requerirá una tasación para confirmar que la casa realmente vale el monto del préstamo. La tasación tiene en cuenta factores como los valores de propiedades similares, la antigüedad de la casa, la ubicación, el tamaño y el estado para determinar el valor actual de la propiedad.

QUÉ NO HACER

DURANTE EL PROCESO DE COMPRA DE UNA CASA

Es extremadamente importante no hacer ninguno de los siguientes hasta que el proceso de compra de la casa esté completo:

- Comprar o alquilar un coche
- Cambiar de trabajo
- No realizar un pago de factura
- Abrir una línea de crédito ...
- Mover dinero
- Hacer una compra grande



Cualquiera de estos tipos de cambios podría poner en peligro la aprobación de su préstamo. Es procedimiento estándar que los prestamistas también realicen una verificación de crédito final antes del cierre.

PASOS FINALES ANTES DE CERRAR

Requisitos de seguro

La mayoría de las entidades crediticias exigen tanto un seguro de vivienda como un seguro de título.

Consulte las siguientes páginas para obtener información más detallada sobre cada uno de ellos.

Declaración de cierre

Al menos tres días antes del cierre, los prestamistas están obligados a proporcionarle una Declaración de Cierre (*Closing Disclosure*) con las condiciones definitivas del préstamo y los gastos de cierre para que usted los revise. Por lo general, los gastos de cierre para el comprador oscilan entre el 2 % y el 5 % del precio de compra; estos pueden incluir las comisiones del prestamista, el seguro de título del prestamista y las cuotas de la asociación de propietarios (HOA), si corresponde.

Inspección final

En un plazo de 24 horas antes del cierre, realizaremos una última visita a la vivienda antes de firmar la documentación definitiva. Este último paso tiene como objetivo verificar que la propiedad no haya sufrido daños desde la inspección, que se hayan completado las reparaciones acordadas y que no se haya retirado de la casa ningún elemento incluido en el contrato de compraventa.

Siguiente paso: ¡El cierre!

SEGURO DE VIVIENDA

¿POR QUÉ NECESITA UN SEGURO DE VIVIENDA?

El seguro de vivienda protege su casa y sus pertenencias contra daños y robos, y es un requisito de los prestamistas antes de formalizar el préstamo. Las pólizas varían y son totalmente personalizables, por lo que se recomienda solicitar presupuestos a varias compañías para comparar precios, coberturas y límites.

¿QUÉ CUBRE ESTE SEGURO?

El seguro de vivienda suele cubrir la destrucción y los daños en el interior y el exterior de la casa causados por factores como incendios, huracanes, rayos o actos de vandalismo. También cubre la pérdida o el robo de pertenencias y la responsabilidad civil por daños a terceros.

¿QUÉ NO CUBRE?

La mayoría de las pólizas no cubren los daños causados por inundaciones o terremotos, por lo que es posible que deba adquirir una póliza adicional para este tipo de cobertura.

¿EN QUÉ SE BASAN LAS TASAS DE LA PÓLIZA?

Las tarifas se determinan principalmente según el riesgo que percibe la aseguradora de que usted presente una reclamación. Dicho riesgo se basa en su historial personal de reclamaciones, la frecuencia y gravedad de las mismas, los antecedentes de reclamaciones relacionadas con la vivienda, así como en las estadísticas del vecindario y el estado de la propiedad.

¿COMO SE PUEDE CALIFICAR PARA DESCUENTOS?

Muchas compañías de seguros ofrecen descuentos a las personas mayores y a los clientes que tienen varias pólizas con ellas, como seguros de automóvil o de salud. Contar con un sistema de seguridad, alarmas de humo y detectores de monóxido de carbono también puede reducir las tarifas de las primas anuales. Al solicitar presupuestos, asegúrese de preguntar a cada compañía sobre sus descuentos y opciones de ahorro.

SEGURO DE TÍTULO

¿QUÉ ES EL SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD?

El seguro de título protege al prestamista y/o al propietario de una vivienda contra pérdidas financieras debido a reclamaciones sobre la propiedad legal de una casa.

¿CÓMO FUNCIONA LA COBERTURA DEL SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD?

Existen dos tipos de seguro de título: uno para los prestamistas y otro para los propietarios de viviendas. El seguro de título para el prestamista es exigido por estos, pero no le cubre a usted. Se necesita una póliza independiente para propietarios a fin de protegerse contra reclamaciones sobre su vivienda y evitar ser considerado financieramente responsable de posibles impuestos sobre la propiedad impagados por los dueños anteriores.

¿ES SUFICIENTE UNA BÚSQUEDA DE TÍTULO?

Si bien la mayoría de los prestamistas exigen una búsqueda de títulos, el seguro de título garantiza que, si se pasa algo por alto durante dicha búsqueda, los asegurados estarán protegidos ante cualquier problema legal que pudiera surgir.

¿CUÁNTO CUESTA EL SEGURO DE TÍTULO DE PROPIEDAD?

El seguro de título es un pago único que se realiza al momento del cierre; su costo oscila entre los 500 y los 3,500 dólares, dependiendo del estado, la compañía aseguradora y el precio de compra de la vivienda. Algunas compañías ofrecen un descuento si se contratan conjuntamente la póliza del prestamista y la del propietario, aunque, por lo general, el comprador adquiere la póliza del prestamista y el vendedor paga la del propietario.

AUTORIZADO PARA CERRAR

El cierre es la etapa final del proceso de compra. El día del cierre, ambas partes firman los documentos, se desembolsan los fondos y la propiedad del inmueble, se transfiere formalmente del vendedor al comprador.

DÍA DE CIERRE

Felicidades, ha llegado al cierre!

El día del cierre, revisará y firmará la documentación final, y entregará un cheque de caja (o realizará una transferencia bancaria previamente acordada) para pagar el saldo restante del pago inicial y los gastos de cierre.

ARTÍCULOS QUE SE DEBEN TRAER PARA EL CIERRE:

- ✓ Documento de identidad con fotografía emitido por el gobierno
- ✓ Certificado de seguro de vivienda
- ✓ Fondos certificados o cheque de caja
- ✓ Acuerdo de compra definitivo

Disfruta de tu nuevo hogar!



Compre con confianza