

Tu próximo hogar empieza aquí.

GUÍA DEL COMPRADOR

Decisiones claras. Acompañamiento cercano.
Un hogar que conecte con tu vida.



Maritza Hernandez
BROKER ASSOCIATE

LA ROSA REALTY

maritzahrealtor@gmail.com | +1 (407) 910-8127

Tu nueva etapa, con un plan claro.

Comprar bien comienza con entender lo que deseas y lo que necesitas.

Comprar una vivienda es una decisión personal que merece atención, claridad y una estrategia. Mi trabajo es ayudarte a conectar tus objetivos con la propiedad adecuada, evaluar cada opción y acompañarte durante el proceso.

Soy Maritza Hernández, abogada de profesión, Broker Associate y Top Producer en La Rosa Realty, Vicepresidenta de Crecimiento Estratégico y Relaciones y cofundadora de Covher Consultores Inmobiliarios. Acompaño a compradores locales e internacionales con una visión estratégica y un trato cercano.

Ya sea tu primera casa, una mudanza o una segunda residencia, construiremos un plan según tus prioridades. Esta guía te ayudará a llegar a cada decisión con más confianza. Los profesionales de financiamiento, seguros, impuestos y asesoría legal atenderán los aspectos de su especialidad.

Maritza Hernández

Broker Associate | La Rosa Realty

EN ESTA GUÍA

Tus prioridades y nuestro acuerdo de trabajo	03-04
El proceso, financiamiento y presupuesto	05-08
Oferta, inspecciones y revisión en Florida	09-11
Costos, cierre y primeros pasos en tu hogar	12-14
Recursos y tu próxima conversación	15-16

02 / TUS PRIORIDADES

Empecemos por ti.

Completa esta página antes de nuestra conversación. Tus respuestas guiarán la búsqueda.

QUIERO COMPRAR PORQUE...

ZONAS PREFERIDAS Y FECHA IDEAL DE MUDANZA

MIS TRES CARACTERÍSTICAS INDISPENSABLES

ASPECTOS EN LOS QUE PUEDO SER FLEXIBLE

PRESUPUESTO MENSUAL CÓMODO / FONDOS DISPONIBLES

IMAGINA TU DÍA A DÍA

Considera traslados, accesibilidad, distribución, espacios exteriores, mantenimiento y planes futuros. Confirma la asignación escolar con el distrito y evalúa cada comunidad según tus propios criterios.

Claridad desde la primera visita.

Conoce los servicios, el alcance y la compensación del acuerdo escrito con tu agente.

Revisa antes de firmar

Según las reglas de los MLS afiliados a NAR, los profesionales participantes que trabajan con un comprador deben contar con un acuerdo escrito antes de una visita presencial o virtual en vivo. Consultar servicios o asistir por tu cuenta a un open house no necesariamente exige ese acuerdo.

Los términos se negocian

Conversemos sobre servicios, zonas, duración, exclusividad y terminación. La compensación del broker es negociable y no está fijada por ley. Revisa el importe o método de cálculo y las condiciones de cancelación o del período de protección.

Entiende quién puede pagar

El vendedor o su broker pueden acordar una contribución a la compensación de tu broker, pero no está garantizada. Comprende cuánto podrías deber si esa contribución no cubre lo pactado y confirma el acuerdo por escrito.

PREGUNTAS QUE CONVIENE HACER

¿Qué servicios incluye? ¿Qué propiedades y fechas cubre? ¿Cómo puedo terminarlo? ¿Qué podría pagar y cuándo? ¿Cómo se aplicará una contribución del vendedor?

Fuente [1]: National Association of REALTORS®, acuerdos escritos con compradores.

De nuestra conversación a tus nuevas llaves.

Cada etapa tiene una decisión y un plazo. El contrato determina el calendario de tu compra.

- 01 Consulta y acuerdo**
Definimos prioridades, presupuesto y condiciones de trabajo.
- 02 Preparación financiera**
Obtienes preaprobación o reúnes prueba de fondos para comprar de contado.
- 03 Búsqueda y evaluación**
Comparamos ubicación, condición y costo total de cada opción.
- 04 Oferta y negociación**
Acordamos precio, depósito, contingencias, créditos y fecha de cierre.
- 05 Contrato y revisiones**
Coordinamos inspecciones, seguros y revisión de documentos.
- 06 Financiamiento y título**
Atendemos requisitos del préstamo, tasación y revisión del título.
- 07 Revisión final y cierre**
Revisas documentos, verificas fondos y realizas el recorrido final.
- 08 Mudanza y cuidado**
Activamos servicios, organizamos registros y planificamos mantenimiento.

Un préstamo que se ajuste a tu vida.

Parte de una cuota sostenible y compara las opciones con una visión completa.

Precalificación y preaprobación

La precalificación puede basarse en información que proporcionas. La preaprobación suele incluir una revisión más detallada del prestamista. Ninguna garantiza la aprobación final: también importan la evaluación del préstamo, la propiedad y tus circunstancias.

Prepara tus documentos

Solicita una lista a tu prestamista. Puede incluir identificación, ingresos, empleo, declaraciones de impuestos, estados bancarios, deudas y origen de los fondos. Los trabajadores independientes y compradores internacionales pueden necesitar documentación adicional.

Compara la oferta completa

Para la mayoría de las hipotecas de compra habituales, el prestamista debe proporcionar el Loan Estimate dentro de tres días hábiles de recibir la solicitud. Compara ofertas equivalentes: tasa, APR, puntos, créditos, cargos, cuota y fondos para cerrar. Pregunta si la tasa está fijada y cuándo vence. [2]

CUIDA TU PERFIL FINANCIERO

Revisa tu historial en AnnualCreditReport.com, la fuente autorizada federalmente para reportes gratuitos. [3] Consulta con tu prestamista antes de abrir crédito, cambiar de empleo o mover sumas importantes. Comparte documentos sensibles por un canal seguro.

El pago inicial, el seguro hipotecario y la elegibilidad dependen del programa y de tu expediente. Pide que te confirmen los requisitos de tu caso.

06 / TU PRESUPUESTO

Más que una cuota: tu costo de vivir aquí.

Construye un presupuesto mensual con estimados escritos, incluidos los pagos fuera de la hipoteca.

Capital e intereses	\$ _____
Impuestos estimados de la propiedad	\$ _____
Seguro de vivienda / viento	\$ _____
Seguro de inundación, si corresponde	\$ _____
Seguro hipotecario, si corresponde	\$ _____
Cuotas de HOA o condominio	\$ _____
CDD u otras evaluaciones (sin duplicarlas)	\$ _____
Servicios y mantenimiento habitual	\$ _____
Reserva para reparaciones / otros gastos	\$ _____
PRESUPUESTO MENSUAL TOTAL	\$ _____

DEJA ESPACIO PARA EL FUTURO

Estima impuestos después de la compra, no solo la factura del vendedor. Obtén cotizaciones de seguros y confirma si las evaluaciones se cobran con los impuestos o aparte. Incluye margen para aumentos y una reserva de emergencia.

La propiedad correcta. La información correcta.

Evaluemos cada oportunidad con evidencia del mercado local y tus objetivos en mente.

Compara propiedades similares

Antes de ofertar, revisa ventas recientes y propiedades activas o bajo contrato de la misma zona y tipo. Considera tamaño, condición, terreno, mejoras, ubicación y concesiones.

Lee la historia de la propiedad

Observa días en el mercado, cambios de precio, contratos anteriores y tiempos del vendedor. Una publicación prolongada puede abrir una conversación; por sí sola no confirma sobreprecio ni garantiza un descuento.

Evalúa los incentivos con perspectiva

En obra nueva, compara precio total, mejoras, prima del terreno, entrega y financiamiento. Pregunta si los créditos requieren usar un prestamista o proveedor de título específico y compáralos con una alternativa independiente.

TRES PREGUNTAS PARA TU OFERTA

¿Qué respalda el precio? ¿Qué riesgos quedan por aclarar? ¿El costo total encaja con tu plan?
Actualizaremos comparables, términos del préstamo y estimados de seguros antes de comprometernos.

Las condiciones cambian según la zona y el tipo de propiedad. Esta guía no predice precios ni tasas: tu decisión debe apoyarse en información reciente y en tu capacidad financiera.

Una buena oferta cuida cada detalle.

El precio es una parte de la negociación. Los términos también protegen tu plan.

Revisa precio, depósito, financiamiento, inspecciones, tasación, artículos incluidos, créditos del vendedor, posesión y fecha de cierre. Pregunta cómo funciona cada contingencia y qué aviso debes dar para ejercerla.

TU CONTRATO MARCA LOS PLAZOS

No existe un período universal de inspección ni una salida automática por financiamiento a última hora. Depósitos, cancelación y reembolsos dependen del contrato firmado, sus anexos y los avisos oportunos. Consulta términos dudosos con el abogado de la operación.

TU CALENDARIO DE COMPRA

FECHA EFECTIVA / VENCIMIENTO DEL DEPÓSITO

LÍMITE DE INSPECCIÓN / AVISO REQUERIDO

FECHA LÍMITE DE FINANCIAMIENTO O APROBACIÓN

TASACIÓN / REVISIÓN DE DOCUMENTOS

FECHA DE CIERRE / ENTREGA DE POSESIÓN

Programa recordatorios antes de cada vencimiento. Si necesitas una prórroga, obtén un acuerdo firmado; una conversación por sí sola puede no cambiar el contrato.

Conoce el hogar más allá de su apariencia.

Una revisión independiente te ayuda a entender su condición y tomar mejores decisiones.

Revisa lo que no se ve a primera vista

Contrata a un inspector con las cualificaciones adecuadas. Revisa techo, estructura, electricidad, plomería, aire acondicionado, drenaje y humedad visible. Pregunta si hacen falta especialistas para plagas, piscina, sistema séptico, pozo u otros elementos.

Convierte los hallazgos en decisiones

Lee el informe completo y consulta problemas importantes con el especialista correspondiente. Obtén estimados de reparación y evalúa tus opciones dentro del plazo contractual. Una venta “as-is” no sustituye la revisión del contrato específico.

Inspección y tasación son diferentes

La inspección evalúa la condición dentro de su alcance. La tasación estima el valor para la decisión de préstamo. Si resulta baja, revisa contrato y opciones con el prestamista antes de renegociar, aportar más fondos o ejercer una contingencia disponible.

DOCUMENTOS QUE CONVIENE REVISAR

Divulgaciones del vendedor, permisos, reparaciones, garantías, plano de mensura, linderos, servidumbres y compromiso de título. Pide que el profesional del cierre o abogado explique restricciones, excepciones y asuntos pendientes.

Inspección y tasación pueden pagarse antes del cierre y no ser reembolsables una vez realizadas. Solicita cotizaciones escritas.

Detalles que hacen la diferencia.

Seguros, asociaciones e impuestos merecen atención desde el inicio.

Seguros y riesgo de inundación

Obtén cotizaciones para la propiedad. Consulta antigüedad del techo, viento, deducibles e inspecciones exigidas. La mayoría de las pólizas de vivienda no cubren inundaciones; pregunta por cobertura separada y su fecha de vigencia. [4]

HOA, condominio y comunidad

Revisa reglamentos, cuotas, presupuestos, reservas, actas, restricciones de alquiler y evaluaciones especiales vigentes o propuestas. Confirma aprobaciones y cargos. Pregunta por obligaciones de CDD y cómo se cobran.

Documentación estructural del condominio

Solicita los informes de inspección de hitos y el estudio de reservas de integridad estructural (SIRS) aplicables, además de planes de reparación y financiamiento de reservas. Son revisiones diferentes. Consulta su impacto con asociación, prestamista y abogado. [5]

Impuestos después de comprar

La factura del vendedor puede incluir exenciones y límites de valoración que no permanecerán en tus futuros impuestos. Pide un estimado posterior a la compra al tasador de propiedades del condado y consulta tu elegibilidad para homestead. [6]

CONFIRMA EL USO QUE LE DARÁS

Para segunda residencia o inversión, verifica alquileres, zonificación y licencias con las autoridades. Confirma préstamo y seguros para la ocupación prevista. Los compradores internacionales deben revisar estructura de propiedad e impuestos con sus asesores.

11 / FONDOS PARA EL CIERRE

Cada dólar, con un propósito.

Distingue depósito, pago inicial, gastos de compra y reservas para después del cierre.

El depósito de buena fe no es automáticamente un cargo adicional: si se aplica al cierre, reduce el saldo pendiente. Los fondos pueden incluir pago inicial, cargos de préstamo y título, registro, anticipos, reservas de escrow y compensación del broker a tu cargo que hayas acordado. [7]

EJEMPLO ILUSTRATIVO

Precio de compra	\$500,000
Pago inicial ilustrativo: 10%	\$50,000
Gastos, anticipos y reservas ilustrativos	+ \$15,000
Créditos ilustrativos del vendedor / prestamista	- \$5,000
Depósito pagado y aplicado al cierre	- \$10,000
FONDOS RESTANTES PARA CERRAR	\$50,000

Es un ejemplo, no una cotización ni recomendación de préstamo. Importes, créditos permitidos, prorrates y requisitos varían. No incluye inspección, tasación, mudanza ni ahorros posteriores al cierre.

REVISA EL DESGLOSE FINAL

Compara el Loan Estimate con el Closing Disclosure. Confirma gastos pagados, créditos autorizados y cuánto debe recibir el agente de cierre. Conserva una reserva aparte para reparaciones y gastos de propiedad.

Lleguemos al cierre con tranquilidad.

Revisa documentos, condición de la propiedad y fondos antes de firmar.

Lee la divulgación final del préstamo

Para la mayoría de las hipotecas de compra habituales, debes recibir el Closing Disclosure al menos tres días hábiles antes del cierre. Compara términos, cuota, gastos y fondos requeridos con los documentos previos. Aclara diferencias antes de firmar. [8]

Realiza el recorrido final

Confirma condición acordada, reparaciones negociadas, artículos incluidos y entrega de posesión. Reporta novedades para que las partes puedan atenderlas antes del cierre.

VERIFICA CADA TRANSFERENCIA

Confirma las instrucciones con el profesional del cierre llamando a un número previamente verificado. No uses un número o enlace nuevo recibido por email. Ante cambios inesperados, detente y verifica. Si sospechas que enviaste fondos a un estafador, contacta al banco inmediatamente y reporta en IC3.gov. [9]

Confirma firma y entrega de llaves

Lleva identificación y documentos solicitados. Confirma métodos de pago, firma, desembolso y registro. Las llaves y la posesión se entregan según el contrato y los requisitos del cierre; firmar puede no ser el último paso.

La firma o notarización remota puede estar disponible según prestamista, proveedor de título y requisitos aplicables. Coordina con anticipación si estarás fuera de Florida.

Ahora sí: hazlo tuyo.

Organiza estos primeros pasos para disfrutar tu hogar y cuidarlo desde el comienzo.

- ☐ Programa servicios e internet desde la fecha de posesión acordada.
- ☐ Cambia cerraduras o códigos de acceso y revisa la seguridad.
- ☐ Actualiza tu dirección con USPS, bancos y proveedores.
- ☐ Guarda documentos del cierre, pólizas, garantías y reparaciones.
- ☐ Confirma registro, contactos y pagos de HOA o condominio.
- ☐ Crea un calendario para aire acondicionado, techo, drenaje y mantenimiento.

PLANIFICA TU SOLICITUD DE HOMESTEAD

Si será tu residencia permanente y cumples los requisitos, consulta con el tasador del condado la elegibilidad, las condiciones al 1 de enero y el plazo del 1 de marzo del año fiscal correspondiente. La exención no se transfiere automáticamente del vendedor. Pregunta por portabilidad si ya tenías una residencia homestead en Florida. [6, 10]

Anota tu primer pago hipotecario, avisos de impuestos, renovación de seguros y cambios de la asociación. Seguimos en contacto cuando necesites orientación, un recurso o planificar tu siguiente decisión inmobiliaria.

Información confiable, siempre a mano.

Fuentes de esta edición 2026. Consultadas el 9 de octubre de 2026.

[1] Acuerdos escritos con compradores | National Association of REALTORS®

<https://www.nar.realtor/the-facts/consumer-guide-to-negotiating-written-buyer-agreements>

[2] Loan Estimate: plazos y términos | CFPB

<https://www.consumerfinance.gov/ask-cfpb/what-is-a-loan-estimate-en-1995/>

[3] Reportes de crédito gratuitos | AnnualCreditReport.com

<https://www.annualcreditreport.com/index.action>

[4] Seguro de inundación | FEMA / NFIP

<https://www.floodsmart.gov/>

[5] Inspecciones y reservas de condominios | Florida DBPR

<https://condos.myfloridalicense.com/inspections/>

[6] Impuestos para nuevos compradores | Florida Department of Revenue

<https://floridarevenue.com/property/Documents/pt107.pdf>

[7] Cálculo de fondos para el cierre | CFPB

<https://www.consumerfinance.gov/owning-a-home/loan-estimate/>

[8] Closing Disclosure | CFPB

<https://www.consumerfinance.gov/owning-a-home/closing-disclosure/>

[9] Prevención de fraudes en el cierre | CFPB

<https://www.consumerfinance.gov/owning-a-home/beware-mortgage-closing-scams/>

[10] Solicitud de homestead | Florida Department of Revenue

<https://floridarevenue.com/property/documents/pt113.pdf>

Esta guía es educativa y no constituye contrato, aprobación de préstamo ni asesoría legal, fiscal o de seguros individualizada. Los acuerdos y requisitos vigentes rigen tu operación. Confirma los detalles con los profesionales de tu compra.



TU PRÓXIMO CAPÍTULO

Hablemos de tu próximo hogar.

Tus prioridades.

Tus tiempos.

Un plan pensado para ti.

Maritza Hernandez
BROKER ASSOCIATE

BROKER ASSOCIATE | LA ROSA REALTY

Demos el primer paso.

+1 (407) 910-8127

maritzahrealtor@gmail.com