



YILLIAN IGLESIAS · GOLDPEN ACADEMY

Tu primera casa, el comienzo de tu patrimonio

Antes de enamorarte de una casa, descubre qué oportunidades puede ofrecerte para tu futuro. Entiende tus opciones, protege tus ahorros y elige una propiedad que puedas sostener cómodamente.

Soy Yillian Iglesias, The Mortgage Diva. Mi consejo: compra con una estrategia que tenga sentido para ti, tu familia y tus objetivos. Recorre cada etapa y abre los temas que necesites.

01 Antes de ver casas: construye tu estrategia

Comienza con tus números y tus metas. Una aprobación indica cuánto podrías financiar, no cuánto deberías gastar.

02 Durante la compra: de la oferta al cierre

Recorrido basado en el contrato Florida Realtors/Florida Bar "AS IS". Comprador y vendedor deben cumplir lo pactado. Varias gestiones ocurren en paralelo; mandan tu versión firmada, sus fechas y sus adendas.

03 Después del cierre: cuida tu patrimonio

Las llaves marcan el comienzo. Organiza tus pagos, conserva reservas y revisa tu estrategia cada año.

Edición para imprimir · 18 de octubre de 2026

<https://buyers.academy.goldpenteam.com/guia-compradores>

01

Antes de ver casas: construye tu estrategia

Comienza con tus números y tus metas. Una aprobación indica cuánto podrías financiar, no cuánto deberías gastar.

Tu presupuesto y el costo completo

Define un pago cómodo y cuánto aportarás sin agotar tus reservas. Incluye capital e intereses, impuestos, seguros, seguro hipotecario cuando aplique, asociación y mantenimiento.

Separa pago inicial, gastos de cierre, inspecciones, tasación, mudanza y reparaciones iniciales. Algunos servicios ya figuran en la estimación de cierre: confirma cuáles pagas antes y evita contarlos dos veces.

Financiamiento y ayudas

Revisa crédito, ingresos, deudas, ahorros y documentos con tu prestamista. Compara opciones, costos y requisitos de las ayudas, incluidas posibles condiciones de devolución u ocupación.

La preaprobación es inicial. La aprobación definitiva depende de verificar tu información, completar la evaluación y revisar la propiedad. No asumas que el programa adecuado para otra persona será el mejor para ti.

Tasas altas: oportunidades y desventajas

Posibles ventajas: al reducirse la capacidad de compra, puede haber menos competencia. Si además existe inventario suficiente y las viviendas tardan en venderse, un comprador calificado podría negociar precio, reparaciones o créditos permitidos para el cierre. Depende del mercado y del vendedor; no está garantizado.

Desventajas: un mismo préstamo cuesta más al mes y podrías calificar para menos. Algunos propietarios no venden para conservar tasas bajas, por lo que el inventario no necesariamente aumenta. Los créditos deben documentarse en el contrato o sus adendas y respetar los límites del préstamo; no son dinero libre para reparaciones posteriores.

Si las tasas bajan, podrías evaluar refinanciar: requiere cumplir los requisitos vigentes, comparar costos y considerar el nuevo plazo. Una modificación del préstamo exige aprobación y suele atender dificultades de pago; no garantiza acceder a una tasa menor. Compra con un pago sostenible hoy, aunque nunca refinancies.

Una casa que encaje en tu futuro

Además de si te gusta, analiza ubicación, condición, posibles reparaciones y flexibilidad. Si quisieras conservarla como inversión, verifica restricciones del préstamo, asociación y municipio antes de asumir que puedes rentarla o adaptar espacios.

La renta potencial no es ganancia garantizada: descuenta mantenimiento, impuestos, seguros, administración, reparaciones y períodos sin inquilino.



El consejo de Yillian

No compres solo porque te gusta. Compra entendiendo cómo encaja en tu futuro.

Conversa con tu equipo

- ¿Qué pago puedo sostener y qué reservas quiero conservar?
- ¿Cómo encaja esta primera casa en mis metas de cinco años?

02

Durante la compra: de la oferta al cierre

Recorrido basado en el contrato Florida Realtors/Florida Bar “AS IS”. Comprador y vendedor deben cumplir lo pactado. Varias gestiones ocurren en paralelo; mandan tu versión firmada, sus fechas y sus adendas.

01 · Revisa y firma tu oferta

Confirma nombres, propiedad, precio, artículos incluidos o excluidos, depósitos, financiamiento, fecha de cierre y condiciones negociadas. Revisa también cesión, ocupación, créditos y adendas aplicables.

No supongas que un artículo está incluido porque lo viste durante la visita. Pide que el acuerdo refleje lo que entiendes y no firmes con dudas.

02 · Confirma la aceptación y fecha efectiva

Revisa cualquier contraoferta y conserva la copia completa firmada y entregada, con sus adendas. Confirma con tu agente cuándo entra en vigor el contrato; muchos plazos comienzan desde esa fecha efectiva.

03 · Anota tus fechas importantes

Pide un calendario de depósitos, solicitud y aprobación del préstamo, inspección, documentos de asociación, revisión de título, recorrido final y cierre, según corresponda.

Confirma cómo se computan los días y se entregan los avisos. No uses fechas de otras transacciones ni supongas prórrogas. Incumplir puede afectar derechos, depósito y otras obligaciones.

04 · Entrega tu depósito a tiempo

Verifica destinatario, importe, medio y plazo. Guarda el comprobante y confirma recepción. Cumple también cualquier depósito adicional.

El depósito no es el pago de inspección o tasación. Su devolución depende del contrato y de ejercer correctamente los derechos aplicables; no se garantiza por cambiar de opinión.

05 · Completa la solicitud del préstamo

Entrega el contrato y solicita el préstamo dentro del plazo acordado. Presenta los documentos requeridos y explica la procedencia de tus fondos. Mantén contacto con tu prestamista y conoce las condiciones pendientes.

Antes de abrir crédito, financiar compras, mover fondos importantes o cambiar de empleo, consulta cómo podría afectar la evaluación.

06 · Inspección: conoce la condición de la casa

Contrata a tiempo una compañía externa a Goldpen. Según el alcance y las áreas accesibles, revisa techo, estructura visible, electricidad, plomería, aire acondicionado y otros componentes. El informe suele incluir observaciones y fotografías; termitas, moho, piscina o sistema séptico pueden requerir revisiones adicionales.

Sirve para identificar problemas y posibles gastos antes de decidir. No garantiza descubrir todos los defectos. Confirma alcance, costo y entrega del informe antes de vencer tu período de inspección.

07 · Decide dentro del período de inspección

Revisa el informe con tu agente y decide cómo proceder conforme al “AS IS”: continuar, proponer cambios o ejercer el derecho de cancelación mediante el aviso escrito oportuno que corresponda.

Solicitar reparaciones o créditos no obliga al vendedor a aceptarlos ni extiende el período. Formaliza cualquier acuerdo. El vendedor mantiene sus obligaciones de mantenimiento y divulgación; “AS IS” no significa ausencia de todo compromiso.

08 · Appraisal: verifica el valor para el préstamo

El prestamista coordina la tasación o valoración que requiera. Un profesional independiente estima el valor según características, ubicación y comparables; el alcance puede variar. Ayuda a evaluar si el inmueble respalda el préstamo y no sustituye la inspección.

Confirma el costo y cuándo pagarlo; solicita el resultado. Si el valor es menor al precio, revisa las opciones con tu agente y prestamista según financiamiento y adendas. No asumas cancelación automática.

Inspección y appraisal son servicios externos a Goldpen que pueden cobrarse antes del cierre. Una vez prestados, generalmente no son reembolsables aunque no completes la compra, salvo acuerdo escrito o devolución exigida por la ley. Antes de autorizarlos, confirma proveedor, precio, alcance y condiciones de cancelación y reembolso.

09 · Confirma aprobación y avisos de financiamiento

Antes del vencimiento, confirma qué aprobación exige tu contrato, qué condiciones faltan y qué aviso escrito corresponde entregar al vendedor. No confundas una actualización verbal con el aviso contractual.

Si no obtienes la aprobación o necesitas más tiempo, comunica el problema de inmediato y revisa los requisitos aplicables. Omitir un aviso puede afectar la contingencia de financiamiento y tu depósito.

10 · Revisa título, asociación y seguro

Confirma con el equipo de cierre la revisión de título, gravámenes, survey y asuntos pendientes. Si existe asociación, completa sus trámites y revisa documentos, restricciones, cuotas y contribuciones especiales aplicables.

Cotiza el seguro con anticipación: cobertura, exclusiones, deducibles y fecha de inicio. Pregunta quién resolverá cada asunto pendiente y cuándo.

11 · Formaliza cambios y extensiones

Comprador y vendedor deben cumplir lo acordado. Si necesitas cambiar un término o una fecha, avisa pronto y conserva la modificación escrita debidamente formalizada. Una solicitud o conversación no equivale a aprobación.

Extender el cierre no necesariamente extiende inspección o financiamiento. Confirma cada plazo afectado. Ante un incumplimiento o desacuerdo, no asumas devolución inmediata del depósito ni cancelación automática; revisa con tu agente los procedimientos del contrato.

12 · Revisa el Closing Disclosure

Para préstamos sujetos a este requisito, debes recibir el Closing Disclosure al menos tres días hábiles antes de la consumación del préstamo. Compáralo con tu Loan Estimate: monto, tasa, plazo, pago, costos, créditos, depósitos y fondos necesarios para cerrar.

Solicita los demás documentos con anticipación y pregunta por cualquier diferencia antes de firmar.

13 · Envía los fondos de forma segura

Confirma con la compañía de cierre el monto final, método aceptado y tiempo necesario para disponer de los fondos. Verifica las instrucciones de transferencia por teléfono usando un número previamente confirmado.

Si recibes un cambio inesperado de cuenta o destinatario, detente y compruébalo. Conserva el comprobante y confirma que los fondos llegaron.

14 · Realiza el recorrido final

Coordina el recorrido previsto en el contrato. Comprueba artículos incluidos, mantenimiento de la propiedad y acuerdos documentados. No sustituye la inspección profesional.

Notifica cualquier diferencia antes del cierre y pide documentar cómo se resolverá; no la dejes en una promesa sin confirmar.

15 · Firma, confirma el cierre y recibe la propiedad

Revisa datos, documentos, términos del préstamo y condiciones de entrega antes de firmar. Confirma con el equipo de cierre cuándo están completos documentos y fondos y cuándo corresponde recibir la posesión. Firmar por sí solo no autoriza ocupar la vivienda.

Conserva las copias finales y confirma llaves, controles y accesos según lo acordado, incluyendo cualquier ocupación posterior pactada.



El consejo de Yillian

Conoce siempre las fechas importantes de tu contrato. Si tienes dudas sobre un documento, una fecha o un paso, habla con tu agente de bienes raíces y pide una explicación clara. Nunca te quedes con dudas: pregunta las veces que necesites hasta comprender lo que estás acordando.

Conversa con tu equipo

- ¿Qué fecha vence después y qué debo entregar o comunicar?
- ¿Qué condición sigue pendiente antes del cierre?

03

Después del cierre: cuida tu patrimonio

Las llaves marcan el comienzo. Organiza tus pagos, conserva reservas y revisa tu estrategia cada año.

Organiza tus primeros 30 días

Confirma administrador, forma de pago y primer vencimiento; activa recordatorios y prepara un calendario de mantenimiento.

Pregunta qué impuestos y seguros se recaudan mediante escrow junto a tu hipoteca y cuáles pagas directamente. Consulta los requisitos y fechas de beneficios locales como Homestead Exemption, si corresponde. Conserva una reserva para emergencias.

Tu escritura y la activación de servicios

Entre tus documentos de cierre encontrarás la escritura que transfiere la propiedad a tu nombre; en muchas compras se utiliza una Warranty Deed. Confirma con el equipo de cierre qué tipo de escritura corresponde y cómo recibirás la copia registrada en los registros públicos del condado. No es lo mismo que el pagaré, la hipoteca o la póliza de título.

Al activar luz, agua, cable o internet, pregunta qué documentos acepta cada proveedor. La escritura o el estado de cierre pueden servir como prueba de propiedad cuando se solicite; también podrían pedir identificación, un depósito u otros requisitos. Coordina la fecha de activación con la entrega de posesión acordada.

Guarda una copia digital y otra de respaldo de la escritura, el Closing Disclosure, la póliza de título, los seguros, las garantías y los recibos. Revisa que tus datos estén correctos y consulta con tu agente o el equipo de cierre cualquier diferencia.

Conserva tu survey antes de hacer mejoras

El survey es el plano de levantamiento del terreno preparado por un agrimensor: identifica los límites y puede mostrar construcciones, servidumbres y otros elementos existentes. Si se obtuvo uno para tu compra, pide una copia firmada y sellada y conserva los datos del profesional. No todas las transacciones incluyen un survey nuevo.

Puede ayudarte a planificar una cerca, piscina o ampliación, pero no autoriza la obra por sí solo. Antes de contratar trabajos, verifica los retiros exigidos, las servidumbres, los permisos municipales o del condado y la aprobación de la asociación cuando corresponda.

No asumas que el survey vence automáticamente a los seis meses o al año. La antigüedad aceptada y la necesidad de actualizarlo dependen de la autoridad que lo solicita, del proyecto y de los cambios en el terreno. Consulta al departamento de permisos y al agrimensor antes de reutilizarlo; pueden requerir una actualización, un nuevo levantamiento o planos adicionales.



El consejo de Yillian

Si tu presupuesto lo permite, considera un abono anual al principal: el saldo pendiente del préstamo. Puedes reunir el equivalente a una mensualidad de capital e intereses; si es \$2,400, separar \$200 al mes suma \$2,400 al año. Confirma cómo marcarlo como “additional principal” y verifica su aplicación. Mantén tus pagos al día y revisa condiciones de prepago. Puede reducir intereses y plazo, pero normalmente no baja automáticamente la mensualidad. El resultado depende del préstamo y del momento del abono. Conserva reservas y considera primero deudas más costosas.

Revisa tu estrategia cada año

Revisa saldo, seguros, impuestos, mantenimiento y metas. El patrimonio en tu vivienda es su valor de mercado menos las deudas garantizadas por ella: puede crecer al reducir deuda o aumentar el valor, pero la apreciación no está garantizada.

Si planeas rentarla, verifica permisos y restricciones y calcula todos los gastos y la vacancia. Si anticipas dificultad para pagar, contacta pronto a tu administrador por un canal verificado.

Tu plan empieza contigo

Anota tus respuestas y conversa con tu agente. Conserva este ejercicio para ti.

¿Cuándo vence mi primer pago y quién administra mi préstamo? ¿Qué reserva y calendario de mantenimiento voy a mantener?

Mi pago mensual cómodo

Mis fondos disponibles para comprar

Las reservas que quiero conservar

Mi meta para esta casa en cinco años

Mi mayor duda antes de comenzar

Información educativa. Esta guía no emite un certificado aprobado por HUD ni sustituye un curso certificado exigido por un programa. Financiamiento, ayudas y beneficios sujetos a evaluación individual. No garantiza aprobación, rentabilidad, apreciación ni refinanciación futura. Para las obligaciones contractuales, rigen tu contrato AS IS firmado y sus adendas.

Fuentes y lecturas adicionales

CFPB · Preparing for a mortgage

Florida Realtors · Contracts / AS IS

CFPB · Your mortgage servicer

CFPB · Inspection and appraisal

CFPB · Closing documents

CFPB · Protect your closing funds

Broward County · New water service requirements

Miami-Dade County · Fences, surveys and permits

CFPB · After closing