

Guía de Su Primera Casa en Estados Unidos

Comprar casa en EE. UU. es diferente a su país. El paso a paso completo — precalificación, costos, inspección, cierre y los programas que lo hacen posible.

DICIEMBRE DE 2025 · POR EL EQUIPO DE ALVORADA MORTGAGE

Si usted creció en América Latina, comprar casa probablemente significa ahorrar por años y pagar casi todo de contado — o enfrentar intereses pesados y plazos cortos. Estados Unidos funciona diferente: aquí, un préstamo de 30 años con tasa fija y un enganche pequeño es lo normal.

Esa es la oportunidad. Pero el proceso tiene reglas propias, vocabulario propio y un orden específico. Aquí está el mapa completo.

■ Paso 1: La Precalificación (Antes de Ver Casas)

En EE. UU., la búsqueda empieza por el financiamiento. La **precalificación** es una carta del prestamista que dice cuánto puede financiar — y, en un mercado competitivo, los vendedores no toman en serio ofertas sin ella. Toma alrededor de un día y responde las dos preguntas que importan: *¿en qué rango de precio puedo buscar?* y *¿cuál será mi pago mensual?*

No cuesta nada y no lo compromete a nada. La precalificación es información — y es lo más valioso que puede tener un comprador de primera vez.

■ Paso 2: Entienda Lo Que Va a Pagar

Dinero para cerrar

- **Enganche (down payment)** — desde 3% (conventional) o 3.5% (FHA). En una casa de \$300,000, eso es \$9,000–\$10,500 — no el 20% que muchos imaginan.
- **Costos de cierre** — alrededor de 2–4% del precio (avalúo, título, impuestos, cargos). Muchas veces se puede negociar que el vendedor pague una parte.
- **Asistencia para el enganche** — Georgia y Florida tienen programas que regalan o prestan parte del enganche. Pregunte a cuál alcanza usted.

El pago mensual

Tiene cuatro partes, el famoso **PITI**: Principal, Interés, Impuestos (Taxes) y Seguro (Insurance). Con menos de 20% de enganche, se suma el seguro hipotecario. Nuestra calculadora en el sitio lo muestra todo junto.

■ Paso 3: El Tema del Crédito

FHA funciona desde un score de 580; conventional, desde 620; mejores scores pagan mejores tasas.

¿Nuevo en el crédito americano o sin SSN? Puede calificar para un **préstamo ITIN** con crédito alternativo (renta, luz, teléfono). No se descalifique solo — deje que un profesional revise primero.

■ Paso 4: Buscar, Ofertar y Entrar en Contrato

Con la carta de precalificación, un agente de bienes raíces (su comisión normalmente sale de la transacción, no de su bolsillo) le ayuda a visitar casas y hacer la oferta. Aceptada la oferta, usted está "under contract" y el reloj empieza: normalmente 30–40 días hasta el cierre.

■ Paso 5: Las Protecciones — Úselas Todas

- **Inspección** (~\$400–\$500, la paga usted): un profesional examina techo, cimientos, electricidad, plomería y aire acondicionado. ¿Encontró problemas? Se puede renegociar o retirarse dentro del plazo.
- **Avalúo (appraisal)**: confirma que la propiedad vale lo que usted está pagando.
- **Estudio de título**: confirma que el vendedor es realmente el dueño y que la propiedad no tiene deudas. El seguro de título lo protege después.

Fíjese: **el sistema tiene capas de protección que no existen en una compra informal**. Por eso decimos: nunca compre casa "de palabra", por bueno que parezca el negocio.

■ Paso 6: El Cierre

En el cierre usted revisa y firma los documentos finales, transfiere el enganche y los costos, y recibe las llaves. Los números exactos llegan tres días antes en el **Closing Disclosure** — y nosotros lo revisamos línea por línea con usted, en español, para que no haya sorpresas en la mesa.

■ Los 5 Errores Más Comunes

1. **Esperar "juntar el 20%"** mientras precios y rentas suben — los programas de 3–5% existen exactamente para eso
2. **Financiar un carro** poco antes de aplicar — deuda nueva reduce su aprobación
3. **Mover dinero en efectivo** — el prestamista necesita rastrear su enganche; déjelo en la cuenta 60+ días antes
4. **Cambiar de trabajo a mitad del proceso** — la estabilidad importa hasta cerrar

5. **No preguntar por la asistencia** — dinero gratis se queda en la mesa todos los días

No Tiene Que Descubrirlo Todo Solo

Cada paso de arriba — precalificación, programas, crédito, cierre — nosotros lo explicamos en español, las veces que haga falta. Alvorada significa amanecer: un nuevo comienzo. El suyo puede empezar con una llamada.

Hablemos de Su Hipoteca

Nuestro equipo le atiende en español, inglés y portugués — sin costo ni compromiso.



Jade Taylor

BROKER / PROPIETARIA

NMLS # 1822210

(678) 753-5233 • jade@alvoradamortgage.com

English • Português • Español

ALVORADA MORTGAGE, LLC

OFICINA

2326 Wisteria Drive
Suite 210
Snellville, GA 30078

CONTACTO

Teléfono: (770) 742-6000
Fax: (770) 285-5530
WhatsApp:
+1 (678) 753-5233

ONLINE

alvoradamortgage.com
info@alvoradamortgage.com
Google Business Profile

LICENCIAS

NMLS # 2137907
Georgia # 2137907
Florida # MBR5158

¿Listo para comenzar?

Aplique en línea en unos 15 minutos: alvorada.my1003app.com/1822210/register

Este reporte tiene fines exclusivamente educativos y no constituye un compromiso de préstamo ni una oferta de términos específicos. Los requisitos, tasas y condiciones varían según el prestamista y están sujetos a cambios sin previo aviso. No todos los solicitantes calificarán. Alvorada Mortgage, LLC es un bróker hipotecario con licencia en los estados de Georgia y Florida. NMLS # 2137907 | Georgia - Licencia # 2137907 | Florida - Licencia # MBR5158.

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY LENDER