

Mariely Herrera | NEPA REALTOR®

GUÍA DEL COMPRADOR

PENNSYLVANIA • NEPA



Tu próxima casa comienza aquí.

FINANCIAMIENTO

Entiende tus opciones

NEPA, MÁS CERCA

Conoce la región

COMPRA CON CONFIANZA

Del primer paso a las llaves

**CHRISTIAN
SAUNDERS**
REAL ESTATE

HABLEMOS
570-704-8989

  
@marielyherrera.realtor



Tu próximo capítulo.

MARIELY HERRERA

En esta edición

HAZ CLIC PARA EXPLORAR

- 03 Tu camino hacia las llaves
- 04 ¿Cuánto puedes pagar con tranquilidad?
- 05 Tu pago mensual, explicado
- 06 Dinero necesario antes y al cierre
- 07 Elige tu tipo de hipoteca
- 08 Tasas, plazos y seguro hipotecario
- 09 Cuando tu compra requiere otra solución
- 10 Asistencia en Pennsylvania: PHFA
- 11 La asistencia no siempre es un regalo
- 12 Prepárate para la preaprobación
- 13 Tu equipo y tu representación
- 14 Busca con una ficha de comparación
- 15 NEPA: ciudades y el valle
- 16 NEPA: Poconos y localidades
- 17 Prepara una oferta sólida y consciente
- 18 Inspecciona más que los acabados
- 19 Riesgos de NEPA que conviene revisar
- 20 Tasación y aprobación final
- 21 Título, impuestos, seguros y asociación
- 22 Un cierre sin sorpresas
- 23 Tu primer año como propietario
- 24 Tu ficha de planificación
- 25 Compara viviendas y préstamos
- 26 El vocabulario de la compra
- 27 Fuentes: financiamiento y proceso
- 28 Fuentes: inmueble y región

Cómo usar esta guía. Lee primero el financiamiento y usa las verificaciones al visitar viviendas. Completa las dos fichas rellenables. Los enlaces abren fuentes en línea; las cifras del PDF no se actualizan automáticamente. Algunos sitios fuente están en inglés.

Guía educativa; no es compromiso de préstamo ni asesoría legal, fiscal o financiera individual. Programas, tasas y requisitos cambian. Confirma con prestamista y autoridad correspondiente. Las fotografías editoriales generadas con IA ilustran los temas; no representan clientes, propiedades en venta ni ciudades específicas. No se promete oferta, valorización ni aprobación.



DIARIO DEL COMPRADOR / 01

Tu camino hacia las llaves

Toma una decisión informada a la vez.

01 | Prepárate

Define un presupuesto mensual cómodo, conserva ahorros, revisa tu crédito y reúne documentos. Compara prestamistas y solicita una preaprobación antes de buscar activamente.

02 | Elige e investiga

Acuerda la representación. Visita viviendas con la misma lista de verificación. Compara ventas recientes cerradas, presenta una oferta y controla cada plazo contractual. Programa pronto las inspecciones.

03 | Financia y cierra

Completa la evaluación del préstamo, tasación, revisión del título y seguro. Revisa el Closing Disclosure, verifica los fondos, realiza la visita final y firma cuando se hayan resuelto los asuntos pendientes.

Un plazo orientativo

Una compra financiada puede planificarse alrededor de 30-60 días después de aceptar la oferta; el contrato, prestamista, inspecciones, reparaciones y título determinan el plazo real. La búsqueda puede durar mucho más.

01

Preparar

02

Elegir

03

Investigar

04

Cerrar

DIARIO DEL COMPRADOR / 02

¿Cuánto puedes pagar con tranquilidad?

Empieza por tu vida y después define el precio.



Usa tu ingreso neto para tu presupuesto

Resta deudas, alimentos, transporte, cuidado infantil, salud, ahorro y gastos personales. Lo restante debe cubrir la vivienda y un margen. La aprobación máxima del prestamista no es una meta de gasto.

El costo completo de ser propietario

Incluye capital e intereses, impuestos inmobiliarios, seguro de vivienda, seguro hipotecario si corresponde, cuotas de asociación, servicios y mantenimiento. El seguro de inundación y un préstamo de asistencia pueden añadir pagos. Impuestos y seguros pueden subir con una hipoteca de tasa fija.

DTI: el cálculo del prestamista

La relación deuda-ingreso es la deuda mensual recurrente, incluida la vivienda propuesta, dividida entre el ingreso bruto mensual. Ejemplo: $\$2,500 \div \$7,000 = 35.7\%$. Es ilustrativo, no un límite de aprobación; las reglas varían.

Prueba tu capacidad antes de buscar

¿Podrías pagar con una reparación importante, calefacción más cara o menos ingresos? Crea una reserva según tu hogar y el estado de la vivienda. No dependas de horas extra inciertas, una futura refinanciación ni una valorización esperada.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR

Tu pago mensual, explicado

Un ejemplo transparente que puedes sustituir por cotizaciones.



Supuestos del ejemplo

Compra de \$300,000; entrada de 5% (\$15,000); préstamo de \$285,000; tasa fija a 30 años; interés hipotético de 6.50%. Capital e intereses: \$1,801.39 mensuales. No es una tasa vigente ni una oferta de préstamo.

Añade los costos aparte del préstamo

Impuestos ilustrativos de \$350, seguro de vivienda de \$125 y PMI de \$120 dan \$2,396.39. Añade \$200 de servicios y \$250 de ahorro para mantenimiento: \$2,846.39. Solo este ejemplo supone \$0 de HOA e inundación; verifica ambos. Los costos reales varían.

Cómo se calculó el gráfico

Amortización estándar: $\text{pago} = L \times r \times (1+r)^n \div [(1+r)^n - 1]$, donde L es el préstamo, r la tasa anual/12 y n los pagos mensuales. Los costos adicionales son supuestos, no promedios de NEPA.



DIARIO DEL COMPRADOR / 04

Dinero necesario antes y al cierre

La entrada es solo una parte del total.



Cuatro categorías diferentes

1. Entrada. 2. Gastos de cierre, intereses y seguros prepagados y depósitos de reserva. 3. Gastos anteriores al cierre, como inspecciones o tasación. 4. Ahorros que conservas para mudanza, reparaciones y emergencias. No cuentes dos veces un gasto ya pagado.

Ejemplo: vivienda de \$300,000

Entrada \$15,000 + gastos/prepagos/reservas \$10,000 – depósito inicial \$3,000 – crédito permitido del vendedor \$4,000 = \$18,000 al cierre. Suma \$3,000 de depósito ya pagado y \$1,000 de inspecciones separadas: desembolso total \$22,000. Con \$8,000 de reserva, necesitas \$30,000 inicialmente.

Los créditos y depósitos tienen reglas

El depósito inicial generalmente se acredita al cierre; su devolución depende del contrato y los plazos. Los créditos del vendedor se negocian y tienen límites y usos permitidos. No sustituyen automáticamente la entrada. Las donaciones requieren documentación aceptada por el prestamista.

\$25,000	– \$7,000	\$18,000
Entrada + gastos	Depósito + crédito	Efectivo al cierre

DIARIO DEL COMPRADOR / 05

Elige tu tipo de hipoteca

Una entrada baja no siempre significa menor costo total.



Convencional

No está asegurada por el gobierno. Algunos programas permiten 3% de entrada; otros casos exigen más. HomeReady tiene requisitos de ingresos y elegibilidad. El PMI suele aplicar con menos de 20%. Compara precio y seguro hipotecario con FHA.

FHA

Financiamiento asegurado por el gobierno, con entradas desde 3.5% para compradores elegibles. Incluye seguro hipotecario inicial y anual, generalmente cobrado mensualmente. Aplican requisitos de crédito, ocupación, estado del inmueble y límites. No es exclusivo de compradores primerizos.

VA

Para veteranos, militares y ciertos cónyuges sobrevivientes elegibles. Frecuentemente sin entrada, según beneficio disponible, valor y aprobación; sin seguro hipotecario mensual. Puede aplicar un cargo de financiamiento, salvo exención. Solicita tu Certificate of Eligibility.

USDA Guaranteed

Puede financiar el 100% de una residencia principal en una ubicación rural elegible. Aplican límites de ingresos del hogar. Verifica la dirección exacta y elegibilidad familiar; no todo un condado de NEPA califica automáticamente. Pueden existir cargos de garantía y otros gastos de cierre.

0%*

VA / USDA

3%*

Convencional*

3.5%*

FHA*

*Mínimos posibles para elegibles; aún existen gastos de cierre.

DIARIO DEL COMPRADOR / 06

Tasas, plazos y seguro hipotecario

Compara el préstamo completo y no solo la tasa anunciada.



Tasa fija frente a ARM

La tasa fija mantiene estable el pago programado de capital e intereses. Una hipoteca ajustable (ARM) puede cambiar después de un período inicial. Pregunta por índice, margen, primer ajuste, frecuencia y topes; calcula el pago máximo permitido. Impuestos y seguros son aparte.

15 años, 30 años, puntos y reducciones

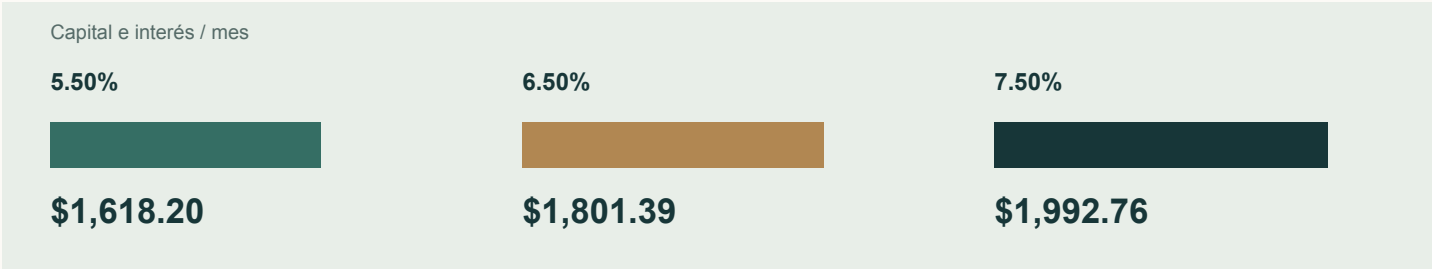
Un plazo menor suele acumular capital más rápido, pero eleva el pago. Los puntos reducen la tasa; un punto equivale al 1% del préstamo. Compara costo inicial, ahorro mensual y tiempo previsto en la vivienda. Una reducción temporal solo baja los primeros pagos; presupuesta el pago completo.

PMI y MIP de FHA son diferentes

En muchos préstamos convencionales cubiertos, puedes solicitar cancelar PMI al 80% del valor original, sujeto a condiciones; suele terminar automáticamente al 78% programado si estás al día. El MIP de FHA tiene otras reglas y puede durar todo el préstamo. Pide su duración y condiciones por escrito.

Sensibilidad: el mismo préstamo de \$285,000

El gráfico cambia solo el interés a 30 años; excluye impuestos, seguros, cargos y mantenimiento. La reserva de tasa vence y puede tener costo de extensión. La APR incluye ciertos costos financieros y ayuda a comparar, pero no reemplaza una revisión completa.



DIARIO DEL COMPRADOR / 07

Cuando tu compra requiere otra solución

Adapta el financiamiento al inmueble y su uso real.



Renovación o construcción nueva

FHA 203(k) combina compra/refinanciación y rehabilitación elegibles. Hay alternativas convencionales de renovación y préstamos de construcción a permanente. Pregunta por contratistas, desembolsos, inspecciones, reservas, permisos, plazos y pagos durante la obra. Defectos importantes pueden impedir un préstamo estándar.

Jumbo y préstamos de cartera

Préstamos superiores al límite convencional aplicable pueden requerir financiamiento jumbo; los requisitos varían. Programas de cartera o non-QM pueden evaluar ingresos de otra manera, incluidos ciertos trabajadores independientes. Compara tasa, cargos, reservas, pagos globales y penalidades por prepago. No se garantiza disponibilidad.

USDA Direct e inmuebles especiales

USDA Direct es diferente de Guaranteed y atiende hogares elegibles de ingresos bajos y muy bajos mediante Rural Development. Condominios, viviendas prefabricadas, propiedades de dos a cuatro unidades, segundas viviendas e inversiones tienen reglas distintas. Confirma elegibilidad antes de ofertar.

Préstamos puente e hipotecas inversas

Un préstamo puente puede conectar venta y compra, pero genera riesgo de pagos simultáneos. Las hipotecas inversas para compra son productos especializados con requisitos de edad, asesoría y obligaciones continuas. Revisalas con un prestamista calificado; no sustituyen un presupuesto sostenible.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR

Asistencia en Pennsylvania: PHFA

Entiende si la ayuda se condona, se difiere o se devuelve.



Un plan para tu futuro.

K-FIT

Una segunda hipoteca elegible puede aportar 5% del menor entre precio de compra y tasación. Se condona 10% anual durante diez años. Puntaje mínimo publicado por PHFA: 660. No es un regalo sin condiciones; confirma el saldo exigible si vendes, refinancias o dejas de ocupar la vivienda.

Keystone Advantage

La ayuda elegible tiene un tope: el menor entre 4% del precio/valor de mercado o \$6,000. Se devuelve mensualmente en diez años al 0%. Un préstamo de \$6,000 equivale a \$50 mensuales. PHFA publica un mínimo de 660; aplican otros requisitos.

K-FLEX y opciones de primera hipoteca

K-FLEX combina financiamiento elegible y asistencia e incluye una opción de compra y mejoras. Su página indica que no exige ser comprador primerizo. Verifica ingresos, precio, educación, activos y compatibilidad de programas con un prestamista participante. Consulta ayuda para accesibilidad si corresponde.

Antes de depender de una ayuda

Solicita revisión de elegibilidad, fondos disponibles, plazo de reserva, pagos y causas de devolución por escrito. Consulta programas locales con oficinas de vivienda municipales y del condado. No supongas que puedes combinar ayudas ni que solicitarlas reserva fondos. Reconfirma antes de firmar.

DIARIO DEL COMPRADOR / 09

La asistencia no siempre es un regalo

Una segunda hipoteca puede tener otro calendario de pago.



K-DATE: devolución diferida

PHFA describe K-DATE como segunda hipoteca al 0%, a 30 años y sin pagos mensuales. Se exige al vender, refinanciar o liquidar la primera hipoteca. Es ayuda diferida, no condonación anual. Pide explicación de todas las causas de devolución en tus documentos.

Niveles publicados de asistencia

Con primer préstamo elegible de hasta \$150,000, PHFA publica 8% del menor entre precio y tasación, sujeto a disponibilidad. Desde \$150,001, publica 5%. Los niveles corresponden al préstamo y no simplemente al precio anunciado. Confirma límites y elegibilidad vigentes.

Tres preguntas para cada ayuda

¿Hay pago mensual? ¿El saldo baja por pagos o condonación? ¿Qué ocurre al vender, refinanciar, mudarme o llegar al vencimiento? Pide un calendario de devolución y compara obligaciones con un préstamo sin asistencia.

Compara de forma completa

Menos efectivo inicial puede implicar otra tasa en la primera hipoteca o devolución futura. Pide el paquete completo: ambos préstamos, cargos, seguro hipotecario y efectivo al cierre. Decide según tiempo previsto como propietario y capacidad de pagar el total.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR

Prepárate para la preaprobación

Una documentación clara facilita la evaluación.



Organiza tus documentos

Solicitudes habituales: identificación; recibos de sueldo; W-2/1099 y declaraciones cuando se requieran; estados bancarios e inversiones; deudas; historial de vivienda; donaciones e ingresos adicionales elegibles. Si trabajas por cuenta propia, pueden pedir declaraciones comerciales y resultados recientes. Los requisitos varían.

Entiende las etapas

La precalificación puede basarse en lo que declaras. La preaprobación suele incluir una revisión mayor, pero sigue condicionada. La aprobación final depende de finanzas actuales, inmueble, tasación, título y evaluación. Pregunta cuándo vence la carta y qué se verificó.

Protege tu expediente hasta el desembolso

Consulta antes de cambiar de trabajo, abrir crédito, financiar muebles, ser codeudor o mover sumas grandes. Conserva registros de depósitos y transferencias. No envíes documentos confidenciales mediante enlaces no verificados. Pregunta qué tipo de consulta crediticia se hará.

Idioma y elegibilidad individual

Solicita explicaciones en tu idioma e intérprete calificado cuando haga falta. Una guía traducida no sustituye el préstamo ni el contrato firmado. Consulta documentación, residencia y elegibilidad según tu situación; no todos los programas aplican las mismas reglas.



Mejor en equipo.

DIARIO DEL COMPRADOR / 11

Tu equipo y tu representación

Conoce a quién representa cada profesional y quién paga.

Tu equipo principal

Agente del comprador: búsqueda, comparaciones, negociación y coordinación acordadas. Prestamista: elegibilidad y evaluación. Inspector: estado dentro del alcance contratado. Compañía de título/cierre: revisión y cierre. Agente de seguros: cobertura. Abogado: asesoría legal y asuntos complejos.

Consumer Notice de Pennsylvania

Esta divulgación explica las relaciones de representación; no es en sí el contrato del comprador. Entiende representación del vendedor, comprador, dual/designada y el papel del transaction licensee. Pregunta cómo se manejan conflictos y qué consentimiento se requiere.

Lee el acuerdo antes de visitar

Para agentes sujetos a las reglas aplicables de NAR/MLS, se exige acuerdo escrito antes de recorrer una vivienda con el comprador. Revisa servicios, zona, duración, exclusividad, terminación, remuneración y protección posterior al vencimiento. Las comisiones son negociables; no las fija la ley.

Aclara la remuneración

Aclara cuánto pagarías si el vendedor o corredor de la propiedad no cubre el honorario acordado. Las contribuciones se negocian y no están garantizadas. Pide el acuerdo por escrito e incluye tu pago en el presupuesto. Elige proveedores por capacidad y valor; pregunta por vínculos comerciales.

DIARIO DEL COMPRADOR / 12

Busca con una ficha de comparación

Separa requisitos, preferencias y motivos para descartar.



Define la vivienda que necesitas

Prioriza presupuesto, dormitorios, accesibilidad, estacionamiento, trabajo, exterior, traslados y mantenimiento. Considera escaleras, pendiente y acceso en invierno. Confirma internet en la dirección exacta si trabajas desde casa. Prueba los trayectos en tus horarios reales.

Compara tipos de vivienda

Una casa independiente suele dejarte el mantenimiento exterior. Townhomes y condominios pueden compartirlo mediante una asociación, con cuotas y restricciones. En un dúplex o multifamiliar pequeño, verifica unidades legales, contratos, zonificación, gastos y financiamiento; la renta proyectada no está garantizada.

Evalúa la parcela y no solo el anuncio

Confirma municipio, distrito escolar, límites, acceso legal, zonificación, estacionamiento, permisos e impuestos reales. La dirección postal no demuestra límites municipales ni escolares. Los anuncios y estimaciones automáticas son puntos de partida, no garantías.

Elige según tus prioridades

Usa información escolar oficial, confirmación del distrito, registros y visitas. La ley federal protege contra discriminación por raza, color, origen nacional, religión, sexo, situación familiar o discapacidad. Esta guía no clasifica barrios por sus residentes ni garantiza seguridad o calidad escolar.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR



DIARIO DEL COMPRADOR / 13

AMBIENTE REGIONAL / IMAGEN IA

NEPA: ciudades y el valle

Contexto para tu selección, sin clasificar barrios.

Scranton | Condado de Lackawanna

Una base urbana con calles históricas y Nay Aug Park, el parque más grande de la ciudad. Al comprar: revisa instalaciones antiguas y mampostería, estacionamiento, requisitos municipales, drenaje e historial minero de la parcela.

Wilkes-Barre | Condado de Luzerne

La sede del condado está junto al río Susquehanna; River Common ofrece espacio público ribereño. Al comprar: verifica inundación en la dirección exacta, seguros, impuestos y acceso. Un dique cercano no elimina todo riesgo.

Pittston y Hazleton | Condado de Luzerne

Ambas son ciudades de NEPA y amplían las opciones frente a Scranton y Wilkes-Barre. Al comprar: prueba rutas al trabajo, confirma municipio y uso legal, y compara impuestos y estado de cada vivienda sin asumir un costo uniforme para la ciudad.

Una perspectiva regional práctica

NEPA es una región, no una jurisdicción única. Condado, municipio, distrito escolar y asociación pueden afectar la misma vivienda. Estos nombres ayudan a organizar visitas; las recomendaciones son orientación editorial, no hallazgos sobre un inmueble específico.

NEPA: Poconos y localidades

Mira más allá de la postal y piensa en todo el año.



AMBIENTE REGIONAL / IMAGEN IA

Stroudsburg y East Stroudsburg | Monroe

Stroudsburg ofrece un centro con arte y gastronomía; East Stroudsburg alberga East Stroudsburg University. Compara dirección, traslados, estacionamiento, alquileres y distrito escolar. Las reglas del borough y township pueden diferir.

Honesdale y Hawley | Wayne

Main Street y la historia ferroviaria de Honesdale, junto al entorno del río Lackawaxen en Hawley, ofrecen opciones de menor escala. En propiedades de los alrededores, revisa pozo, sistema séptico, internet, caminos y acceso estacional.

Jim Thorpe | Carbon; Tunkhannock | Wyoming

Jim Thorpe destaca por arquitectura histórica y experiencias ferroviarias. Tunkhannock está junto al Susquehanna en el área de Endless Mountains. Revisa pendientes, estacionamiento, inundación y restricciones de cada inmueble.

El atractivo turístico no autoriza alquilar

En comunidades de lago, vacacionales o con asociación, solicita restricciones, cuotas, obligaciones de nieve/caminos, derechos al lago y reglas de alquiler. Confirma por escrito con municipio y asociación el alquiler de corta duración. Una proyección de ingresos no es permiso ni garantía.

Prepara una oferta sólida y consciente

Importan el precio, las protecciones y los plazos.



Tu próximo capítulo.

Sustenta el precio con evidencia

Revisa ventas comparables cerradas, ajustadas por estado, tamaño, ubicación y concesiones. Precio anunciado no equivale a precio vendido. Decide precio máximo, pago y efectivo antes de negociar. Una cláusula de escalamiento o diferencia de tasación requiere límite y explicación claros.

Negocia el acuerdo completo

Especifica precio, depósito, financiamiento, inspecciones, tasación, cierre, electrodomésticos incluidos, posesión y créditos. Si debes vender otra propiedad, considera una contingencia de venta y alternativas. La ocupación posterior al cierre necesita acuerdo sobre dinero, seguro y riesgos.

Las contingencias son puntos de decisión

Financiamiento, tasación, inspección y venta solo te protegen según su texto y plazo. Una venta “as-is” no define por sí sola el derecho a inspeccionar o cancelar. Renunciar a protecciones puede arriesgar el depósito o exigir más efectivo; revisa antes de comprometerte.

Después de la aceptación

Agenda entrega del depósito, inspecciones, respuestas, compromiso hipotecario y cierre. Define quién envía notificaciones y cómo deben entregarse. Las promesas verbales de reparación o bienes incluidos deben convertirse en acuerdos escritos firmados.

DIARIO DEL COMPRADOR / 16

Inspecciona más que los acabados

Inspección y tasación tienen propósitos distintos.



Revisa divulgaciones y contrata una inspección

La ley de Pennsylvania generalmente exige divulgar defectos materiales conocidos en ventas residenciales cubiertas, con excepciones. Lee el formulario y pregunta por lo desconocido. No es una garantía. Elige un inspector con capacidad, seguro y alcance escrito.

Sistemas principales

Revisa techo, drenaje, cimientos, estructura, humedad, plomería, electricidad, climatización, ventilación del ático, aislamiento visible y dispositivos de seguridad. Pregunta qué no se inspeccionó y por qué. Una revisión visual no garantiza condiciones ocultas ni desempeño futuro.

Solicita especialistas cuando corresponda

Considera radón, insectos de la madera, cámara de alcantarillado, agua/caudal del pozo, sistema séptico, chimenea, ingeniería y evaluaciones ambientales. Casas antiguas pueden requerir revisar plomo, asbesto, cableado o tanques enterrados. No se incluyen automáticamente.

Convierte hallazgos en decisiones

Prioriza seguridad, filtraciones y costos estructurales o de sistemas. Obtén presupuestos escritos; negocia reparación, precio o crédito permitido dentro del plazo. Confirma calidad y permisos antes del cierre. La tasación evalúa valor y requisitos del prestamista; no sustituye la inspección.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR

DIARIO DEL COMPRADOR / 17

Riesgos de NEPA que conviene revisar

Evalúa la dirección; no todas las viviendas son iguales.

Radón y pintura antigua

Haz una prueba de radón; no lo juzgues por barrio o apariencia. PA DEP cita el nivel de acción de EPA de 4 pCi/L. En la mayoría de viviendas anteriores a 1978 aplica divulgación de plomo y una oportunidad de inspección de 10 días, modificable por acuerdo o renunciable. Consulta pruebas y mitigación.

Inundación y agua

Consulta FEMA para la parcela y cotiza seguro temprano. Pregunta por filtraciones previas, drenaje, bombas y retorno del alcantarillado. Puede inundarse fuera de áreas de alto riesgo cartografiadas. El seguro de vivienda normalmente no cubre inundación.

Minería histórica

Usa los recursos de hundimiento minero de PA DEP y consultas específicas cuando corresponda. Las pólizas de vivienda normalmente excluyen ese riesgo; Pennsylvania ofrece cobertura aparte. Un mapa es una evaluación inicial, no inspección estructural ni garantía.

Pozo, sistema séptico e invierno

Verifica calidad y caudal del agua, inspección e historial séptico, permisos y reemplazo. Pide facturas de calefacción, combustible, estado del tanque, acceso de entrega y mantenimiento. Revisa techo/nieve, pendientes, acuerdos de caminos privados y quién paga la limpieza.



MIRA MÁS
ALLÁ.

DIARIO DEL COMPRADOR / 18

Tasación y aprobación final

Mantén el financiamiento alineado con el contrato.



Si la tasación resulta baja

Revisa errores y pregunta por el proceso de reconsideración. Según el contrato, puedes negociar menor precio, aportar fondos, acordar otra solución o cancelar mediante una contingencia válida. El vendedor no está obligado automáticamente a bajar el precio.

Entiende la diferencia de efectivo

Ejemplo: precio \$300,000, tasación \$290,000 y préstamo al 95% del menor valor dan \$275,500 financiados. Tu aporte al precio sube a \$24,500 frente a \$15,000, antes de gastos. Son \$9,500 adicionales en este caso; mandan tu programa y contrato.

Condiciones de evaluación

Responde a solicitudes de estados actualizados, verificación laboral y explicaciones. Confirma reparaciones exigidas, aprobación del condominio cuando corresponda y seguro. “Clear to close” es importante, pero desembolsar depende de cumplir todos los requisitos.

Compara con supuestos iguales

Compara Loan Estimates del mismo tipo, plazo, estado de reserva de tasa y fecha aproximada. Revisa cargos, puntos, créditos, efectivo al cierre y comparación a cinco años. Pregunta qué puede cambiar. En hipotecas cubiertas, suele enviarse dentro de tres días hábiles de recibir la información exigida.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR

Título, impuestos, seguros y asociación

Resuelve propiedad y obligaciones antes de firmar.



Título y deslinde

Revisa compromiso de título, gravámenes, servidumbres, restricciones, acceso y excepciones. La póliza del prestamista lo protege a él; pregunta por una póliza del propietario. Un levantamiento puede aclarar límites e invasiones. Consulta la titularidad con un abogado, especialmente en compras conjuntas o planificación sucesoria.

Impuestos de Pennsylvania

El impuesto estatal de transferencia es 1%; pueden sumarse impuestos locales. El contrato distribuye el pago, pero la responsabilidad legal es otro asunto. Verifica tasa local y reparto. Los impuestos recurrentes pueden incluir condado, municipio y distrito escolar; evalúa cambios futuros y alivios elegibles aparte.

Seguro antes de vencer contingencias

Cotiza para el inmueble y confirma elegibilidad del techo/estado, costo de reemplazo, deducibles, exclusiones y requisitos. Considera inundación, hundimiento minero, retorno de alcantarillado y otras coberturas. Una garantía de vivienda es un contrato de servicio limitado, no seguro de vivienda.

Asociación y construcción nueva

Lee presupuesto, reservas, actas, seguro, cuotas extraordinarias, litigios y documentos de reventa. Verifica alquiler, mascotas, estacionamiento y reformas. En obra nueva, revisa partidas, cambios, garantías, entrega e inspecciones independientes. Consulta derechos aplicables de revisión y cancelación.



DIARIO DEL COMPRADOR / 20

Un cierre sin sorpresas

Revisa, verifica, recorre y después firma.

Revisa las cifras finales

En la mayoría de hipotecas cubiertas, recibe el Closing Disclosure al menos tres días hábiles antes de formalizar el préstamo. Compara monto, tasa, pago, efectivo, créditos y cargos con el Loan Estimate. Resuelve diferencias antes de firmar.

Protege tus fondos

Confirma instrucciones llamando a un número del proveedor de cierre previamente verificado. No confíes en cambios de último minuto por correo ni en el número incluido allí. Verifica recepción. Ante sospecha de fraude, contacta de inmediato a tu banco y denuncia ante las autoridades.

Visita final

Confirma estado, reparaciones, electrodomésticos incluidos y retiro de objetos. Prueba lo acordado, busca nuevas fugas y verifica servicios. Documenta problemas antes del cierre; los pendientes pueden requerir solución escrita aceptada por las partes y el prestamista.

Al firmar y después del desembolso

Lleva identificación y fondos verificados; acuerda poderes o firma remota antes. Lee pagaré, hipoteca, escritura y documentos de cierre. Conserva copias. Confirma cuándo ocurren desembolso, posesión y entrega de llaves; firmar no garantiza acceso inmediato.

Tu primer año como propietario

Protege tu vivienda y el presupuesto que construíste.



Siéntete en casa.

Primera semana

Confirma servicios, cambia cerraduras o códigos, ubica cortes de agua/gas y panel eléctrico, prueba alarmas de humo y monóxido, y revisa salidas. Actualiza dirección y seguro. Guarda contactos de proveedores locales calificados.

Primer mes

Confirma administrador hipotecario, primer pago y reservas con documentos verificados. Revisa avisos de cambio de administrador. Archiva garantías, inspecciones, póliza de título, deslinde, cierre y mantenimiento de forma segura.

Plan estacional

Programa calefacción, canaletas, techo y drenaje; protege tuberías del frío y organiza nieve. Sigue mantenimiento de sistema séptico, pozo y mitigación de radón cuando existan. Crea un fondo según antigüedad y presupuestos reales, no solo un porcentaje genérico.

Revisión financiera anual

Revisa ajustes de reservas, impuestos, seguro y presupuesto de asociación. Consulta al condado sobre alivio homestead/farmstead aplicable. Controla elegibilidad para cancelar PMI. Si surgen dificultades, contacta al administrador y busca asesoría aprobada; evita promesas de rescate garantizado.



Tu ficha de planificación

Completa en un lector PDF compatible o imprime.

Empieza aquí

Usa cifras realistas. Esta ficha no envía información a Mariely ni a ningún prestamista. Guarda una copia privada; no incluyas números de cuenta ni de Seguro Social.

Fecha deseada de mudanza

Ingreso neto mensual

Efectivo disponible para comprar

Precio máximo previsto

Gastos de cierre/prepagos estimados

Características indispensables

Localidades preferidas

Costo mensual de vivienda cómodo

Ahorro a conservar después

Entrada estimada

Deudas mensuales actuales

Preguntas para Mariely



Compara viviendas y préstamos

Usa las mismas preguntas para cada opción.

Antes de decidir

Registra hallazgos por dirección y cotizaciones del mismo día cuando sea posible. Compara préstamos del mismo monto, plazo y tipo. Incluye puntos y créditos; la menor tasa anunciada puede exigir más efectivo.

OPCIÓN A

Inmueble / prestamista

Precio / monto del préstamo

Total mensual / tasa + APR

Estado / puntos + cargos

Impuestos + HOA / efectivo al cierre

Preguntas / vencimiento de tasa

OPCIÓN B

Inmueble / prestamista

Precio / monto del préstamo

Total mensual / tasa + APR

Estado / puntos + cargos

Impuestos + HOA / efectivo al cierre

Preguntas / vencimiento de tasa

DIARIO DEL COMPRADOR / 24

El vocabulario de la compra

Ten estos términos junto a tu contrato y préstamo.



Dinero y financiamiento

APR: tasa porcentual anual que incluye ciertos costos. **DTI:** relación deuda-ingreso. **LTV:** préstamo respecto al valor según las reglas del prestamista. **Puntos:** cargos basados en un porcentaje. **Rate lock:** reserva de tasa bajo condiciones. **Amortización:** devolución del capital con el tiempo.

La transacción

Earnest money: depósito inicial del contrato. **Contingencia:** condición contractual con derechos y plazos. **Tasación:** opinión de valor para el financiamiento. **Inspección:** evaluación del estado dentro de su alcance. **Concesión:** contribución o beneficio negociado. **Cash to close:** efectivo requerido al cierre después de ajustes.

Propiedad y protección

Título: derechos de propiedad. **Escritura:** instrumento que transfiere la propiedad. **Gravamen:** derecho o carga sobre el inmueble. **Servidumbre:** derecho de uso para un fin definido. **Escrow:** fondos custodiados; la reserva para impuestos/seguro difiere del depósito durante la compra. **HOA:** asociación de propietarios.

Tres preguntas para evitar confusiones

¿Qué me obliga a pagar? ¿Qué plazo aplica? ¿Qué ocurre si no se cumple? Pide una explicación clara antes de firmar algo que no entiendas.

UN LUGAR PARA LLAMAR HOGAR



TU BIBLIOTECA DE CONSULTA

Financiamiento y proceso

HAZ CLIC PARA ABRIR LA FUENTE ORIGINAL

CFPB | [Buying a house](#)

CFPB | [Loan Estimate](#)

CFPB | [Closing Disclosure](#)

CFPB | [PMI cancellation](#)

Fannie Mae | [HomeReady](#)

HUD | [FHA purchase loans](#)

VA | [Purchase process](#)

VA | [Funding fee](#)

USDA | [Guaranteed loans](#)

USDA | [Housing programs](#)

HUD | [203\(k\) rehabilitation](#)

PHFA | [K-FIT](#)

PHFA | [Keystone Advantage](#)

PHFA | [K-FLEX](#)

PHFA | [K-DATE](#)

PHFA | [Homebuyers](#)

PA | [Consumer Notice](#)

NAR | [Settlement FAQs](#)

Revisión de fuentes: 18 de septiembre de 2026. Fuentes gubernamentales y de programas sustentan financiamiento y reglas; fuentes municipales, universitarias y turísticas sustentan contexto local. Listas y ejemplos son orientación editorial. Los gráficos usan supuestos declarados, no datos de mercado en vivo. Lee las reglas completas antes de solicitar.



TU BIBLIOTECA DE CONSULTA

Inmueble y región

HAZ CLIC PARA ABRIR LA FUENTE ORIGINAL

PA | Real Estate Commission

PA | Realty Transfer Tax

PA | Seller Disclosure Law

PA DEP | Radon in the home

PA DEP | Mine subsidence insurance

EPA | Lead disclosure

FEMA | Address-based flood maps

NFIP | Flood insurance

EPA | Septic guide for buyers

EPA | Private well water

CFPB | Closing scams

HUD | Fair Housing Act

Scranton | Nay Aug Park

Wilkes-Barre | City profile

DiscoverNEPA | Regional guide

DiscoverNEPA | Tunkhannock

Pocono Mountains | Area towns

Pocono Mountains | Historic towns

Pocono Mountains | Stroudsburg

ESU | University town guide

Revisión de fuentes: 18 de septiembre de 2026. Fuentes gubernamentales y de programas sustentan financiamiento y reglas; fuentes municipales, universitarias y turísticas sustentan contexto local. Listas y ejemplos son orientación editorial. Los gráficos usan supuestos declarados, no datos de mercado en vivo. Lee las reglas completas antes de solicitar.